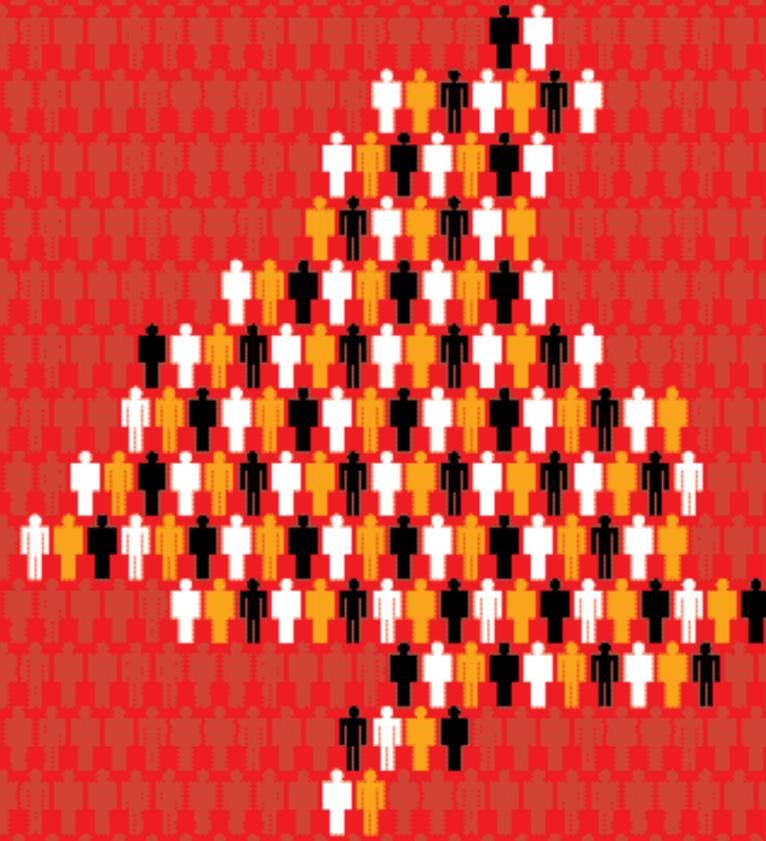




Inmigrantes emprendedores en la Comunidad de Madrid

Inmigrantes emprendedores en la Comunidad de Madrid





INMIGRANTES EMPRENDEDORES EN LA COMUNIDAD DE MADRID

DIRECCIÓN

Aurora García Ballesteros

AUTORES

Aurora García Ballesteros

Emilia García Escalona

Felipe Hernando Sanz

Beatriz Jiménez Blasco

Ana Martín Jiménez

Milagros Mayoral Jiménez

Carmen Pérez Sierra

Ángela Redondo González

Silvana Sassano

Gregorio Viñas Beneítez



Comunidad de Madrid

CONSEJERÍA DE ECONOMÍA
E INNOVACIÓN TECNOLÓGICA
Dirección General de Economía

	1ª edición: octubre de 2006
Promueve y financia:	Comunidad de Madrid Consejería de Economía e Innovación Tecnológica Dirección General de Economía
Coordinación:	Enrique Morales García Alfredo Peris Beamonte
Edita:	Consejería de Economía e Innovación tecnológica Comunidad de Madrid Príncipe de Vergara, 132 28002 Madrid (España)
	ISBN: 84-451-2885-X
	Depósito Legal: M-42674-2006
	Tirada: 500 ejemplares
	PVP: 27 euros
Preimpresión:	ABADA EDITORES, S.L.
Diseño:	Estudio de Joaquín Gallego
Imprime:	EGESA

ÍNDICE GENERAL

PRESENTACIÓN	7
INTRODUCCIÓN	9
Las variadas interpretaciones de los negocios étnicos	11
Aproximación a los distintos modelos interpretativos de los negocios de inmigrantes y su posible verificación en la Comunidad de Madrid	12
Fuentes y metodología	14
Diseño del cuestionario	16
CAPÍTULO I	
I. Los inmigrantes emprendedores en España y en la Comunidad de Madrid. Algunos datos cuantitativos.	19
CAPÍTULO II	
II. La actividad empresarial de los inmigrantes emprendedores en la Comunidad de Madrid	35
II.1 Los inmigrantes emprendedores en la década de los años noventa como antecedente de la situación actual	37
II.2 La situación actual. Algunos datos estadísticos	41
II.3 Los proyectos migratorios de los inmigrantes emprendedores. Causas de la emigración	52
II.4 La Comunidad de Madrid como destino de los inmigrantes emprendedores	57
II.5 Perfil del inmigrante emprendedor. Capital educativo y social	58
II.6 Trayectoria laboral desde la llegada a la Comunidad de Madrid hasta el momento de convertirse en empresario o trabajador autónomo	64
II.7 La decisión de convertirse en empresario y la elección de la actividad empresarial	69
II.8 Recursos económicos y financiación	73
II.9 Características de las empresas	79
II.10 Empresarios y trabajadores	84
II.11 Trayectoria empresarial. Éxitos, fracasos y situación actual	86
II.12 Integración en la sociedad madrileña	90
II.13 Futuro. El dilema se plantea: regresar o permanecer	90
CONCLUSIONES	93
BIBLIOGRAFÍA	99
ANEXO	105

PRESENTACIÓN

El desarrollo económico de las regiones y, más en concreto, el protagonizado por la Comunidad de Madrid en los últimos años, se debe a la presencia de personas con el empuje y la iniciativa suficientes para comenzar negocios que les aporten tanto beneficio económico como satisfacción personal. Estas iniciativas son una innegable fuente de riqueza y empleo en las sociedades más desarrolladas.

Por ello es preciso apoyar continuamente la cultura emprendedora y empresarial en una doble vía. Por un lado, respaldando a aquellos que están creando un negocio o lo han hecho recientemente y, por otro, no dejando de lado a los profesionales y empresarios que necesitan de nuestra ayuda para que su empresa crezca y se consolide. Consciente de esto, la Consejería de Economía e Innovación Tecnológica ha presentado recientemente un Plan de Apoyo a los Autónomos de la Comunidad de Madrid.

Es evidente que, con la llegada de nuevos habitantes a nuestra Comunidad (no podemos olvidar que actualmente hay casi 950.000 inmigrantes extranjeros en nuestro territorio) se ha producido un crecimiento muy importante de personas emprendedoras dispuestas a iniciar actividades empresariales. Actualmente hay más de 20.000 inmigrantes afiliados a la Seguridad Social en el Régimen de Autónomos, cifra suficientemente significativa como para estudiar este fenómeno socioeconómico.

En el año 2002, esta Consejería estableció unos canales de colaboración con el equipo investigador dirigido por la Catedrática D.^ª Aurora García Ballesteros, del Departamento de Geografía Humana de la Universidad Complutense de Madrid, que han dado como resultado tres publicaciones sobre el fenómeno de la inmigración y sus efectos en la economía y la sociedad madrileña: *Atlas de la Comunidad de Madrid en el umbral del siglo XXI. Imagen socioeconómica de una región receptora de Inmigrantes, Inmigración y sistema productivo en la Comunidad de Madrid*, y este último: *Inmigrantes emprendedores en la Comunidad de Madrid*.

Si en los dos primeros estudios se establecieron los perfiles y las pautas de integración de la inmigración en la economía madrileña, la presente obra tiene como objetivo analizar la población inmigrante empresarial, que, aunque presenta elementos comunes con la nativa, en los primeros momentos también presenta condiciones particulares.

Para este trabajo, desarrollado por un excelente equipo de diez personas, se ha elaborado una encuesta entre 300 inmigrantes y una serie de entrevistas en profundidad con el objeto de definir el perfil empresarial y sus necesidades. Entre las diferentes conclusiones que quiero destacar como responsable de la Consejería de Economía e Innovación Tecnológica señalaría que, en la mayoría de los casos, los inmigrantes utilizan sus propios ahorros o los de sus familias para iniciar la actividad, sin acudir a los recursos que las Administraciones Públicas ponen a su disposición. Su orientación de negocio hacia el comercio y tiendas de alimentación al servicio de los inmigrantes se está transformando rápidamente al adaptarse a las necesidades de todos los ciudadanos. Por último, ser empresario, dentro de la población de inmigrantes, es reflejo de la consolidación de su presencia en nuestro país y de un mayor prestigio entre sus compatriotas.

Esta radiografía del inmigrante emprendedor ha facilitado el diagnóstico de su situación, de manera que tanto la Consejería de la que soy responsable como la recién creada Consejería de Inmigración disponen de los suficientes elementos de análisis para establecer medidas de apoyo a este colectivo, algunas de ellas incluidas ya en el Plan de Apoyo a los Autónomos.

Quiero agradecer expresamente la colaboración activa de la Consejería de Inmigración desde que, hace un año, asumiera las competencias sobre nuestros inmigrantes. Si queremos avanzar hacia el futuro en las mejores condiciones, cualquier iniciativa que afecte a la llegada continua de inmigrantes debe plantearse desde la suma de todos los recursos que tengamos a nuestra disposición. Facilitar la integración de nuestros recién llegados es una de las mejores maneras de alimentar el caldo de cultivo para el nacimiento de nuevos empresarios en nuestra región.

Fernando Merry del Val
Consejero de Economía e Innovación Tecnológica

INTRODUCCIÓN

Tradicionalmente, la investigación sobre la situación laboral de los trabajadores inmigrantes se ha centrado, tanto en España como en la Comunidad de Madrid, en su incorporación como asalariados al mercado de trabajo y no se ha tenido en cuenta el carácter de emprendedores de una parte de los mismos que les ha llevado a insertarse en el tejido productivo como autónomos y como empresarios en porcentajes no muy diferentes a los de la población autóctona.

En efecto, la presencia con umbrales significativos de los llamados negocios étnicos*, de inmigrantes considerados emprendedores, en la región madrileña es muy reciente. En el último estudio que este equipo de investigación realizó para la Dirección General de Economía de la Consejería de Economía e Innovación Tecnológica, *Inmigración y sistema productivo en la Comunidad de Madrid*, se observaba que el censo de matrícula del Impuesto de Actividades Económicas reflejaba un incremento notable de los empresarios extranjeros en el 2002, un 61,6% en los dos últimos años. Destacaba, sobre todo, el fuerte peso de los empresarios de la construcción y de los servicios, incluyendo transporte, servicios personales y comercio.

Es evidente que en 2006 la población extranjera, no comunitaria o de países incorporados recientemente a la Unión Europea, ha alcanzado ya el umbral en el que, según las pautas de otras regiones europeas o canadienses y estadounidenses con tradición migratoria más antigua, se hacen presentes y significativos, cuantitativa y cualitativamente, los negocios y las empresas, llamadas genéricamente étnicas, que cada vez se insertan en más sectores de la economía regional. A ellas, se une también una, cada vez más visible, proporción de trabajadores autónomos dedicados en algunos casos a actividades situadas en el filo de la legalidad. Fenómeno en plena expansión que está incidiendo productiva y físicamente en Madrid, al igual que en otras ciudades y provincias españolas como Barcelona, Valencia, Alicante, Málaga o Las Palmas, por lo que interesa analizar sus características, las trayectorias y proyectos de estos inmigrantes emprendedores, las estrategias de creación y supervivencia de sus negocios y, en fin, sus expectativas.

Además, hay que tener en cuenta que la interacción entre la población autóctona y la inmigrante es cada vez más intensa y se produce en más sectores económicos, y entre ellos en el campo de los pequeños negocios o incluso en otros de mayor envergadura. Sólo en la ciudad de Madrid los inmigrantes suponen el 16% de la población y el 10,4% de los trabajadores registrados en la Seguridad Social y generan el 8% de la riqueza de la ciudad según datos de la quinta edición del Barómetro Económico de Madrid.

Un caso significativo de la trayectoria de muchos inmigrantes emprendedores es la transformación de la actividad del pequeño establecimiento comercial que se encuentra entre los efectos más notables que se están produciendo en nuestra Comunidad. Estas tiendas, que se encontraban regentadas por personas de avanzada edad, con unos márgenes de beneficios muy limitados, e incluso alguna de ellas cerradas y abandonadas, se han convertido en establecimientos para satisfacer segmentadamente las necesidades de esta población inmigrante o de determinados estratos de la población autóctona que demandan sus productos o servicios. Además, otras se han transformado en establecimientos de alimentación y frutos secos, regentados por determinadas comunidades, en particular, las asiáticas y latinoamericanas, que se aprovechan de los huecos existentes en el mercado o compiten en precios y horarios con otros ya existentes y necesarios para la dinámica económica y social de nuestros barrios. En este

* El término «étnico» tiene aquí la acepción que recoge la Real Academia de la Lengua Española: «perteneciente o relativo a una nación, raza o etnia».

contexto de diversificación de la actividad comercial regentada por la población extranjera, también hay que señalar la importancia de las tiendas de «todo a un euro», que popularmente son llamadas «los chinos», y de las tiendas de venta al por mayor de artículos de confección, marroquinería y regalos (importación-exportación). Con respecto a las primeras, cabe señalar que se trata de empresas familiares, que necesitan una inversión muy limitada, que suelen tener un corto período de vida, aunque este hecho parece estar cambiando, y que se asientan por todo el territorio regional. Mientras que respecto a las segundas, se puede destacar que son «sucursales» de empresas familiares localizadas en China, que han logrado expulsar a otros «propietarios extranjeros» de determinados espacios. Se trata de centralizar la producción, importación y distribución en una sola empresa y, en consecuencia, eliminar intermediarios y, por tanto, conseguir una mayor rentabilidad.

La presencia de inmigrantes extranjeros en un territorio como el madrileño está generando una significativa modificación en su contexto laboral, económico, morfológico, cultural y social, pues, entre las características básicas de la inmigración extranjera se sitúa cierta concentración, tanto desde el punto de vista residencial como laboral. Un proceso que, además, tiende a agudizarse por la necesidad en nuestra región de población activa para desempeñar determinados trabajos e incluso para mantener sus positivos parámetros económicos.

En este contexto, la iniciativa étnica empresarial, cuyo primer paso muchas veces es el trabajo por cuenta propia, el autoempleo, es una manifestación tanto del deseo de permanencia en Madrid como del de contribuir a generar riqueza y empleo en la región, no sólo para otros inmigrantes, sino también para la población autóctona, como se ha puesto de manifiesto en países como Estados Unidos, Canadá, Australia, Alemania, Francia, Reino Unido... En alguno de ellos, incluso la legislación sobre inmigración contempla como una categoría especial a los inmigrantes inversores, emprendedores o trabajadores por cuenta propia y autónomos (por ejemplo, en Canadá la Business Class Immigration). En este mismo sentido, en los países escandinavos se distingue entre «emprendedores por oportunidad» y «emprendedores por necesidad», destacando la fuerte correlación entre el origen y la solvencia del proyecto empresarial. Es decir, se pone el acento en la necesidad de los inmigrantes de «emprender» para superar las dificultades de integración en el mercado de trabajo y conseguir una movilidad social ascendente que les aproxime a la situación laboral de su país de origen o al menos más acorde con su formación.

Por ello, en el análisis de esta situación se tendrán en cuenta, como marco teórico, las aportaciones de investigaciones realizadas en otros países europeos (Reino Unido, por ejemplo) y en Estados Unidos, Canadá o Brasil, en algunos de los cuales existen líneas de investigación temáticas, *ethnic entrepreneurship*, que contemplan el interés emprendedor de acuerdo con su lugar de origen y/o raza a la que pertenece. En diversos países, además, existen centros de investigación que analizan específicamente el espíritu emprendedor y la creación de empresas por parte de colectivos de inmigrantes; así, por ejemplo, en Estados Unidos el CIS o Center for Immigration Studies, o en Canadá, la red institucional METROPOLIS o la Escuela de Altos Estudios de Montreal o en Holanda la red de ámbito europeo EMPORIUM o el Institute for Migration and Ethnic Studies de la Universidad de Amsterdam.

En todos estos países, las concentraciones de pequeños negocios dirigidos por y para los miembros de diferentes grupos de inmigrantes se hicieron visibles para la población autóctona desde principios de los años setenta. Las preguntas de por qué y cómo era posible que algunos miembros de la comunidad de inmigrantes pudiesen alcanzar ese estatus económico y social estuvieron presentes en los primeros estudios y dieron lugar, al menos, a dos grandes corrientes interpretativas que se podrían tratar de constatar en la Comunidad de Madrid.

Una de estas corrientes pone el énfasis en factores socioculturales presentes en las características endógenas de los diferentes grupos, incluyendo confianza en el grupo, solidaridad o el deseo de trabajar duro para mejorar su situación económica. Esta interpretación se fue haciendo más compleja a medida que aumentaban cuantitativa y cualitativamente las empresas denominadas genéricamente étnicas y, al ir incorporando factores estructurales de la sociedad de acogida (cambios en las pautas de los consumidores, características del tejido urbano, etc.), se transformó en una segunda corriente explicativa. Corrientes ambas que se han ido diversificando y haciendo más complejas con el incremento del número de estudios en diversos países sobre los negocios de inmigrantes, algunos de los cuales se recogen en la bibliografía.

Es evidente que estamos en presencia de un hecho nuevo en nuestro tejido productivo y en plena expansión que está transformando el paisaje formal, económico y social de nuestra Comunidad, sin olvidar su papel en la integración de muchos inmigrantes y en la creación de empleo. En este sentido, conviene destacar, que, en opinión de José Luis Malo de Molina, Director General del Servicio de Estudios del Banco de España, la inmigración tiene también sus ventajas, entre las que destaca su contribución al crecimiento sostenido de la economía en los últimos años.

LAS VARIADAS INTERPRETACIONES DE LOS NEGOCIOS ÉTNICOS

En este trabajo se va a utilizar la expresión «negocio étnico» en un sentido amplio, es decir, para denominar a todos aquellos comercios o negocios en general regentados por inmigrantes, sin duda emprendedores, procedentes de países no comunitarios, con independencia del producto o servicio que ofrezcan. Se incluyen también los procedentes de los países integrados en la Unión Europea en la última ampliación ya que la mayor parte de sus negocios se han creado con anterioridad y en las mismas circunstancias que los extracomunitarios.

En líneas generales, estos negocios se concentran en sectores que la población autóctona considera en crisis y poco rentables o con pequeños márgenes de beneficios por estar muy afectados por la implantación de grandes cadenas multinacionales, de los grandes centros comerciales o por la propia reestructuración de nuestras ciudades. Es decir, la presencia de inmigrantes en estos nichos productivos sigue en cierto modo una secuencia análoga a la de su inserción en otros nichos laborales que dejan de ser atractivos para la población autóctona: pequeño comercio (en especial en el campo de la alimentación, confección, cadenas «todo a un euro»), microempresas de reformas a domicilio, restauración, servicios personales (peluquerías, por ejemplo) servicios a las empresas (limpieza, mensajerías, etc.) o de muy diverso tipo (locutorios, envío de dinero a los países de origen, agencias de viaje en muchos casos franquiciadas...), sin olvidar una variada gama de actividades de autoempleo y teletrabajo, que no requieren ni un local, ni una localización específica, como traducciones, diseño gráfico, etcétera.

Ya en el año 2000, Rath y Kloosterman, siguiendo en parte los análisis de los años ochenta de autores como Bovenverk, señalan y critican, en un trabajo publicado en la *International Migration Review*, la tendencia a asociar esta inserción laboral de los inmigrantes como algo anómalo y confinado a posiciones económicas y sociales periféricas y con escaso potencial de crecimiento por su vinculación a una economía preindustrial. Se trataría, por tanto, de una situación próxima a la desaparición ante la modernización de la economía o a su conexión con prácticas ilegales o en el filo de la legalidad para poder subsistir.

Es cierto que en Europa, hasta comienzos de la década de los años ochenta (y en España hasta finales), los inmigrantes que trabajaban de forma regular por cuenta propia o establecían sus propios negocios eran una minoría; pero, a partir de esas fechas, el incremento ha sido progresivo e incluso espectacular, con una

impronta cada vez mayor en el paisaje de nuestras ciudades, lo que parece ir en contra de las interpretaciones que vaticinaban su carácter marginal y transitorio.

Por tanto, parece que en este desarrollo del trabajo por cuenta propia y de los negocios de inmigrantes tienen que influir múltiples factores interrelacionados. Así, se puede señalar la búsqueda de salidas laborales a situaciones de desempleo generadas por las transformaciones del sistema productivo europeo y la crisis de sectores económicos intensivos en mano de obra, en gran parte reclutada entre los inmigrantes extracomunitarios, con las consiguientes situaciones de desempleo. Por otra parte, con el transcurso del tiempo los inmigrantes adquieren una serie de derechos (incluida la nacionalización) que, como ha señalado Palidda (1992), para el caso francés, incrementan sus posibilidades legales de establecerse por cuenta propia y conseguir así alguna de sus aspiraciones de movilidad social ascendente. Además, hay que contar con el propio carácter emprendedor del inmigrante en general y de algunos colectivos e individualidades en particular, que les llevan a hacer los esfuerzos necesarios para crear su propia empresa y generar empleo para otros trabajadores inmigrantes, que, a veces, se reclutan entre compatriotas y, a veces, entre otros colectivos tanto de inmigrantes como de autóctonos.

Se plantean, por tanto, muchos interrogantes en torno a la especificidad o normalidad de estos negocios, en torno a su viabilidad, en torno a las trayectorias de estos inmigrantes emprendedores...

En un reciente estudio sobre negocios étnicos centrado en el análisis de los comercios de los inmigrantes no comunitarios en Cataluña, las autoras (Solé y Parella, 2005) al fijar los objetivos de su investigación formulan varios interrogantes que creemos igualmente viables para la Comunidad de Madrid. Entre otros, señalan la existencia o no de estrategias étnicas o de recursos étnicos de los inmigrantes emprendedores, es decir, hasta qué punto los inmigrantes que optan por el autoempleo o por abrir un negocio emplean para ello fórmulas o tienen problemáticas diferentes de las de los emprendedores autóctonos.

Por otra parte, en las trayectorias de estos inmigrantes emprendedores interesa conocer hasta qué punto la iniciativa de abrir un negocio es una salida de emergencia para mantenerse en Madrid tras la pérdida de un empleo en otros nichos laborales o para salir de la economía sumergida, o es, más bien, una decisión propia de un menor miedo a asumir riesgos y un mayor deseo de iniciar una trayectoria laboral ascendente.

Unido a esto, interesa analizar si esta decisión se encuentra vinculada al proyecto de quedarse en España y más concretamente en la Comunidad de Madrid o por el contrario es una iniciativa para obtener con mayor rapidez y facilidad el capital que le permita retornar a su país de procedencia y realizar allí sus proyectos de futuro.

Estas preocupaciones van ensambladas al análisis de la estructura de estos negocios, de su orientación étnica y/o generalista, sus estrategias de supervivencia, de su localización en relación con la presencia o no de población inmigrante, y, en suma, de su confluencia o divergencia con los pequeños negocios de la población autóctona.

• **Aproximación a los distintos modelos interpretativos de los negocios de inmigrantes y su posible verificación en la Comunidad de Madrid**

En líneas generales, las variadas interpretaciones de la presencia de negocios de inmigrantes en las economías desarrolladas parten de las elaboradas para la situación de Estados Unidos, sin tener muchas veces en cuenta que el contexto económico de muchos países europeos y, más aún, en el caso de España, presenta algunos rasgos diferenciales a los que más adelante nos referiremos.

La presencia y el auge de empresas étnicas desde la década de los años ochenta en un número creciente de países parece abonar la tesis de que no se trata sólo de un rasgo propio del sistema laboral de Estados Unidos y a lo sumo de Canadá (Herranz, 2000), ni es tampoco un hecho coyuntural, ni una mera respuesta a la marginalidad, como señalaron Waldinger y otros en el año 2000, a la que están abocados muchos inmigrantes en las economías occidentales ante las nuevas condiciones laborales fruto de la globalización y de la internacionalización de la economía.

Por otra parte, el contexto económico del gran *boom* de la inmigración difiere entre Estados Unidos y otros países. Allí, ya en la década de los años setenta, entran en crisis ciertos sectores industriales intensivos en mano de obra inmigrante y, en paralelo, se produce un fuerte desarrollo del sector servicios con un fuerte incremento de los pequeños negocios que sirven de nuevo nicho laboral a los inmigrantes, especialmente en las grandes ciudades, en las ciudades globales, en las que, como señala Sassen, las oportunidades son mayores. Los dos circuitos de la economía apuntados por Milton Santos están, una vez más, presentes como sustrato explicativo.

En efecto, las ciudades, y en especial las de mayor tamaño y las grandes metrópolis, son, sin duda, los lugares en los que el medio científico-técnico-informacional alcanza una mayor implantación. Aquellas que se incluyen en la categoría de ciudades globales o al menos las que presentan síntomas de serlo, como sucede en la Comunidad de Madrid con su capital, se convierten en espacios privilegiados para establecer relaciones con múltiples formas de trabajo, para ser los centros de creación de los más variados tipos de empleo. Ya, en 1994, el geógrafo Milton Santos subrayó cómo las ciudades, donde se producen las mayores concentraciones de la población, eran cada vez más sinónimo de espacio productivo. En palabras del propio Milton Santos, «A cidade se torna ainda o meio de trabalho para a maior parte da população activa e o meio da existência para o maior parte das pessoas», lo que actúa como factor de atracción para un número creciente de inmigrantes.

En la ciudad se articulan empleos pertenecientes tanto al circuito superior, como al inferior, así como trabajos informales o conectados con la economía sumergida, e incluso actividades consideradas como trabajo para quienes las desarrollan, pero perseguidas por los poderes públicos al considerarlas delictivas. La ciudad proporciona así medios para subsistir a los más variados grupos de población, incluso inmigrantes de muy diversas procedencias, regularizados o no, y se convierte en un verdadero mosaico social. Dos circuitos que son definidos no sólo por sus elementos, que indican diferencias de capital, tecnología y organización, –un circuito superior que incluye bancos, comercio de exportación e importación, industria urbana moderna, etc., y un circuito inferior formado esencialmente por diferentes tipos de pequeño comercio, la producción de bienes manufacturados con capital no intensivo y una amplia gama de servicios que no se pueden considerar modernos–, sino también por la vinculación a cada uno de ellos de un segmento de la población a través del consumo. La interdependencia entre ambos circuitos es evidente, y el inferior es en el que básicamente se insertan los inmigrantes no comunitarios que establecen sus propios negocios u otras formas de autoempleo, dependiente del superior.

Si bien este esquema es válido en sus líneas generales y permite explicar el desarrollo de los negocios inmigrantes en Estados Unidos dentro del contexto general del *boom* de los servicios, en el caso de Europa occidental existen algunas peculiaridades que se acusan aún más en España.

En los países europeos las oleadas de inmigrantes que se instalaron tras la posguerra para contribuir a su reconstrucción y desarrollo industrial se han visto también afectadas por la crisis del sector industrial, pero en parte aún procedían de países del sur de Europa que progresivamente

incrementaron su desarrollo económico y pudieron acoger su retorno. Las sociedades posindustriales, con un sector servicios creciente y dualizado, acogen posteriormente nuevas oleadas migratorias procedentes de los países de la Europa oriental, de Asia, África y América Latina que en su casi totalidad sólo encuentran acomodo en el circuito inferior. El contexto favorece los pequeños negocios como estrategia para permanecer e incluso progresar económicamente, como repetidamente han señalado Sassen y Waldinger, cuyas obras se citan en la bibliografía.

Por otra parte, en España, en general, y en la Comunidad de Madrid, en particular, hay que tener en cuenta que el gran *boom* migratorio de la década de los años noventa es posterior al desarrollo industrial y contemporáneo, a su transformación en una sociedad posindustrial con un mercado de trabajo reestructurado, en el que numerosos puestos de trabajo en el circuito inferior dejan de ser atractivos para la población española, que además envejece progresivamente.

Por tanto, la existencia de inmigrantes emprendedores creadores de sus propios negocios tiene en España y en nuestra Comunidad otro contexto y sus trayectorias parecen, al menos como hipótesis, que deben de diferir de las de otros países europeos y el resto del mundo en los que la inmigración es más antigua y, además, se ha producido en un período más dilatado de tiempo.

FUENTES Y METODOLOGÍA

La relativa novedad del proceso en el territorio madrileño junto con el limitado número de investigaciones llevadas a cabo, no sólo en la Comunidad de Madrid sino también en otras Comunidades Autónomas, han hecho que la realización de este estudio se apoye no tanto en un trabajo de gabinete, dadas las escasas estadísticas oficiales existentes con el nivel de desagregación adecuado para un análisis de este tipo, como en un trabajo de campo exhaustivo, que ha permitido observar los efectos que en determinados municipios de la región está teniendo la puesta en funcionamiento de negocios étnicos, así como el carácter emprendedor y las trayectorias de los inmigrantes que los han abierto.

Por otra parte, una de las dificultades para este estudio ha sido la presencia de situaciones de autoempleo e incluso de pequeñas empresas étnicas en la economía sumergida y en actividades paralegales (venta ambulante de determinados productos, por ejemplo), que resultan muy difíciles de analizar.

Por todo ello, se ha realizado una aproximación multimétodo, combinando las estimaciones cuantitativas, tan precisas como ha sido posible, con una evaluación cualitativa que nos ha permitido entrar en contacto con las motivaciones, los proyectos migratorios, las estrategias de creación y supervivencia de las empresas, las pautas y tipologías de los inmigrantes emprendedores y de los tipos de empresas.

Respecto del primer aspecto señalado, en el análisis cuantitativo las principales fuentes de trabajo han sido el Censo de actividades y sujetos pasivos contribuyentes del Impuesto de Actividades Económicas, y el Directorio de Unidades de Actividad Económica de la Comunidad de Madrid, así como algunas explotaciones de los registros de la Seguridad Social y datos que poseen algunas ONG y organismos que gestionan microcréditos para inmigrantes emprendedores.

Respecto a la investigación cualitativa, núcleo de nuestro trabajo, se inició con observación tanto simple como participativa en distintas zonas de nuestra Comunidad, es decir, con el adecuado trabajo de campo, que ha permitido comprender con empatía esta clase de negocios.

El segundo instrumento básico de esta investigación ha sido una batería de 40 entrevistas semiestructuradas, diseñadas por el equipo investigador, a pequeños empresarios inmigrantes, así como a responsables públicos, de distintas ONG, entidades financieras y personas cualificadas profesionalmente por su relación con inmigrantes emprendedores, que se han considerado representativas cualitativamente, una vez definidos los casos de estudio tras el análisis estadístico y el trabajo de campo. A las entrevistas en profundidad se han añadido 12 historias de vida, realizadas en aproximadamente tres sesiones cada una, a informantes cualificados, especialmente a empresarios inmigrantes que de algún modo se podían considerar líderes en diferentes sectores de actividad y en la medida de lo posible de diferentes procedencias, sexos y edades, así como de localizaciones diversificadas.

La especificidad del colectivo a estudiar dificultó en algunos casos su localización y participación. Las mayores dificultades se dieron con los inmigrantes emprendedores asiáticos y africanos, tanto por el idioma como por la desconfianza de algunos de ellos.

Respecto a la localización, estas entrevistas e historias de vida se han realizado en distintas zonas de la ciudad de Madrid (Vallecas, Tetuán, Villaverde, Delicias, Latina, Centro, Entrevías, Usera, Oporto, Vicálvaro, Pueblo Nuevo), en varios municipios de la corona metropolitana y del corredor del Henares, así como en algún otro más alejado (Pozuelo de Alarcón, Fuenlabrada, Alcalá de Henares, Coslada, Galapagar, Torrejón de Ardoz, Pinto, Valdemorillo).

Por género, se han realizado 20 entrevistas a mujeres y 32 a hombres, que son los mayoritariamente emprendedores, aunque las mujeres se están incorporando rápidamente a este nicho de actividad y, como se comentará más adelante, cuentan incluso con asesoramiento especializado por parte de algunas organizaciones.

Sus edades, tanto entre los hombres como entre las mujeres, están comprendidas mayoritariamente entre 30 y 50 años (7 hombres y 4 mujeres entre 30 y 39 años y 11 hombres y 6 mujeres entre 40 y 49 años), lo que indica que, aunque se tenga un proyecto emprendedor, su puesta en marcha sólo es posible tras unos años de residencia en España. Ahorrar, analizar la viabilidad del proyecto y la localización más adecuada y conseguir recursos para el mismo, supone tiempo, conocimiento y experiencia en el lugar.

Por encima de 50 años se ha entrevistado a cuatro hombres y a cuatro mujeres que confirman lo señalado antes. Los emprendedores más jóvenes son minoritarios y en algún caso son miembros de una unidad familiar que se hacen cargo de un nuevo negocio perteneciente a la misma.

Por país de procedencia y género, y teniendo en cuenta las dificultades de accesibilidad anteriormente señaladas, se han entrevistado a catorce mujeres latinoamericanas, que por diversas características culturales y sociales son las más emprendedoras, y las restantes proceden de Polonia, Bulgaria, China, Marruecos y Senegal. En cambio, la nacionalidad de los hombres entrevistados es más diversa dado su mayor volumen dentro del grupo de inmigrantes emprendedores. Así, junto a quince latinoamericanos, se ha entrevistado a tres nacidos en China y a uno o dos emprendedores de Siria, Rumania, Egipto, Polonia, Ucrania, Marruecos y Senegal.

Con el análisis de estas entrevistas e historias de vida se puede señalar una serie de características de las actividades económicas desarrolladas por los inmigrantes emprendedores en nuestra Comunidad, que, si bien no tienen por qué ser generalizables, sí son recurrentes y comunes en los proyectos empresariales analizados.

A las entrevistas realizadas a inmigrantes hay que sumar las de carácter más informal, realizadas a personas de Bancos, Cajas de Ahorros y ONG que apoyan a los inmigrantes emprendedores de una forma u otra.

Por último, se han llevado a cabo 300 encuestas a empresarios inmigrantes y autoempleados con el fin de afianzar, cuantificar y poder generalizar algunos de los temas más significativos que han aparecido en las entrevistas e historias de vida.

La encuesta realizada a los inmigrantes emprendedores en la Comunidad de Madrid tiene las siguientes características básicas:

El tamaño de la muestra es de 300 encuestas. El error de muestreo no supera el 5% según las tablas de límites de error para grandes muestras de Tagliacarne, considerando que las proporciones estimadas pueden llegar hasta un 50%, caso más exigente para calcular el tamaño muestral, y con un intervalo de confianza, para los estadísticos calculados, del 95%.

El ámbito geográfico es toda la Comunidad de Madrid, pero nos hemos centrado en la ciudad de Madrid y en aquellos municipios que, según el Directorio de Unidades de Actividad Económica (DUAE), tenían mayor número de éstas de titularidad no española. El muestreo piloto se realizó a veinte encuestados.

El muestreo no se ha realizado de forma estratificada por países de origen, ya que los naturales de algunos de ellos, en un principio, eran muy reacios a contestar la encuesta y/o tenían dificultades con el idioma, como, por ejemplo, los chinos. No obstante, a través de una de sus asociaciones fue sencillo conseguir una participación significativa de los mismos.

• Diseño del cuestionario

El cuestionario, que se adjunta en el anexo, junto al guión de las entrevistas, es el resultado de las exigencias de información del equipo investigador, por un lado, y de la necesidad de hacer unas preguntas que realmente fueran contestadas por el colectivo de inmigrantes, por otro. En este sentido, varias preguntas debieron ser eliminadas o reformuladas, puesto que los encuestados en el muestreo piloto rechazaron su contestación o no las comprendieron, en particular las referentes a aspectos económicos.

Otra de las características importantes del cuestionario es su limitada extensión, pues el muestreo piloto demostró que encuestas en papel de más de una hoja desanimaban la participación de los inmigrantes autónomos.

En la primera pregunta se eligió «País de origen» en vez de nacionalidad, porque una parte importante contestaba que eran españoles. En muchos casos se trataba realmente de inmigrantes con doble nacionalidad, pero en otros nos pareció que se decía esto por la creencia de que ello les podía evitar problemas o porque, en efecto, ya habían obtenido la nacionalidad española. Como nuestro objetivo era captar información de autónomos del colectivo inmigrante, nos pareció más apropiado saber sólo su país de origen. Por otra parte, en aquellos casos que el país era de Europa Occidental, América del Norte, Japón o Australia, no se siguió haciendo la encuesta, ya que nuestro objetivo es la población inmigrante en el sentido social que tiene la palabra, aunque en la cabecera del cuestionario se incluye la locución formal de «extranjeros autónomos».

El resto de las preguntas se clasifican en tres tipos:

- preguntas sociodemográficas: edad, género, fechas de llegada a España y a la Comunidad de Madrid, fecha en la que comienza a ser autónomo y actividades realizadas antes de dicha fecha;
- preguntas sobre su empresa: tipo, razones de la elección de localización y actividad, número de locales y tipo de tenencia de los mismos y número de empleados y familiares que le ayudan en el negocio;
- preguntas sobre las ayudas que ha tenido para crear su empresa y ayudas que habría necesitado, haciendo especial hincapié en las ayudas procedentes de la Administración Pública, así como qué ideas tiene para el futuro en relación con su actividad como autónomo.

Este trabajo se ha articulado con esta aproximación multimétodo, con sus distintos epígrafes en los que se contemplan diversos aspectos de las trayectorias de estos inmigrantes emprendedores y de sus motivaciones para tomar la decisión de crear sus negocios o de insertarse en el tejido productivo madrileño como autónomos o en situaciones de autoempleo. La creación de negocios no sólo es un instrumento de ascenso en el mercado laboral, sino que también representa una vía que confirma su intención de permanencia en el territorio madrileño.



**LOS INMIGRANTES EMPRENDEDORES
EN ESPAÑA Y EN LA COMUNIDAD DE MADRID.
ALGUNOS DATOS CUANTITATIVOS**

I LOS INMIGRANTES EMPRENDEDORES EN ESPAÑA Y EN LA COMUNIDAD DE MADRID. ALGUNOS DATOS CUANTITATIVOS

En primer lugar, y como una primera aproximación a las inquietudes emprendedoras, se va a tratar de cuantificar los inmigrantes que trabajan por cuenta propia tanto en la Comunidad de Madrid como en España, ya que la mayor parte de los estudios existentes se han ocupado de la inserción laboral de los inmigrantes por cuenta ajena en el tejido productivo español y de la Comunidad de Madrid. Sin embargo, el trabajo por cuenta propia y especialmente la creación de empresas por parte de población extranjera tienen cierta relevancia económica, al menos en sectores muy determinados del mundo empresarial, como se verá más adelante, y su dinámica evoluciona en paralelo al incremento de la población inmigrante.

En efecto, la evolución del número de extranjeros empadronados en nuestra Comunidad refleja un crecimiento espectacular en un corto período de tiempo (tabla 1), a diferencia de lo que ha sucedido en otras regiones europeas donde el lapso de tiempo para alcanzar un volumen análogo de inmigrantes ha sido más amplio.

TABLA 1

EVOLUCIÓN DE LA POBLACIÓN EXTRANJERA EN ESPAÑA Y EN LA COMUNIDAD DE MADRID

Año	Población España	Población extranjeros en España	Porcentaje sobre el total	Población Comunidad de Madrid	Población extranjeros en la Comunidad de Madrid	Porcentaje sobre el total
1999	40.202.160	748.954	1,86%	5.145.325	135.060	2,62%
2000	40.499.791	895.720	2,21%	5.205.408	282.870	5,43%
2001	41.116.842	1.109.060	2,70%	5.372.433	365.135	6,80%
2002	41.837.894	1.977.946	4,73%	5.527.152	446.893	8,09%
2003	42.717.064	2.664.168	6,23%	5.718.942	594.130	10,39%
2004	43.197.684	3.034.326	7,03%	5.804.829	664.255	11,44%
2005	44.108.530	3.730.610	8,46%	5.921.066	766.673	12,95%

Fuente: Instituto Nacional de Estadística. Elaboración propia.

Si en 1999 los extranjeros empadronados en la Comunidad de Madrid apenas sobrepasaban los 100.000 y tan sólo representaban el 2,62% de la población, en 2005 se aproximan a los 800.000 y al 13% de la población que vive en la región. Cifra que, además, continúa incrementándose, aunque a un ritmo algo menor que en los primeros años del siglo XXI. Así, según los datos del último Padrón de extranjeros de la Oficina Regional para la Inmigración (OFRIM), correspondientes a 1 de enero de 2006, durante el año 2005 la población inmigrante de la Comunidad de Madrid se incrementó en 168.602 personas, por lo que su cifra alcanza los 949.354 efectivos y representa el 15,28% del total de la población madrileña. Por otra parte,

Madrid tiene una presión inmigratoria superior a la media de España, con lo que se acerca cada vez más a la situación de otras regiones europeas.

Después de haberse estudiado en otros trabajos las causas del atractivo de Madrid dentro de España para los inmigrantes, así como su inserción en el sistema productivo madrileño (García Ballesteros y Sanz Bernal, 2004), se trata ahora de analizar el papel de las actitudes emprendedoras de una parte de los mismos y su significado en la economía y en la sociedad regional.

Si se analiza la evolución del número de permisos de trabajo en el año 2005, los concedidos a inmigrantes crecieron en la Comunidad de Madrid un 22%, en gran medida como consecuencia de la última regularización. Por ello, la tasa de ocupación de la población inmigrante (66%), supera ya a la de la población autóctona (un 56%). En la región madrileña se han dado de alta en la Seguridad Social durante 2005 casi la cuarta parte de los inmigrantes que lo han hecho en toda España (de un total de 613.807 nuevas afiliaciones, 147.975, el 24%, han sido en Madrid), lo que es un indicador más de la buena situación económica de la región y de su capacidad para crear empleo.

Respecto a la evolución del número de permisos de trabajo según la dependencia laboral, tanto en España, como en la Comunidad de Madrid (tabla 2, gráficos 1 y 2) se observa una tendencia constante al crecimiento de los permisos por cuenta ajena y al fuerte peso que los mismos tienen en Madrid. En ambos casos, en consonancia con el incremento de la población inmigrante tanto en cifras absolutas como en términos de visibilidad. Esta tendencia es clara si prescindimos de los datos del año 2000, distorsionados, especialmente en la Comunidad de Madrid, por el elevado número de regularizaciones solicitadas entre marzo y julio, que inciden tanto en el incremento del número de extranjeros que se produjo en ese año por la vía del régimen general, como en la utilización de las características de dicha regularización para obtener permiso de trabajo por cuenta propia por parte de bastantes inmigrantes que trabajaban ya así, aunque sin el correspondiente permiso.

TABLA 2

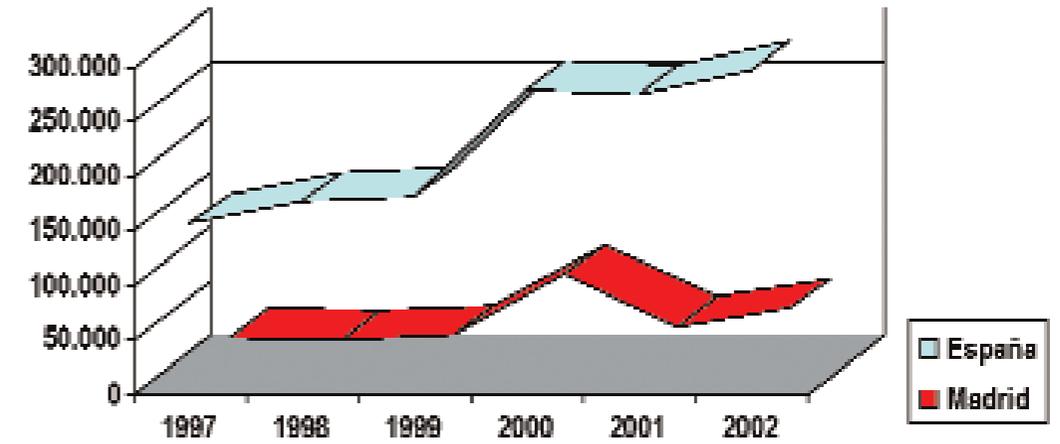
EVOLUCIÓN DE LOS PERMISOS DE TRABAJO SEGÚN LA DEPENDENCIA LABORAL

Año	Permisos por cuenta ajena		Permisos por cuenta propia	
	España	Madrid	España	Madrid
1997	157.074	24.834	21.673	1.310
1998	176.673	23.784	20.401	457
1999	181.368	27.139	18.365	759
2000	278.153	83.191	13.967	4.038
2001	274.960	35.798	9.729	1.280
2002	296.803	51.653	5.933	1.415

Fuente: Estadísticas de permisos de trabajo a extranjeros. Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales.

GRÁFICO 1

EVOLUCIÓN DE LOS PERMISOS POR CUENTA AJENA

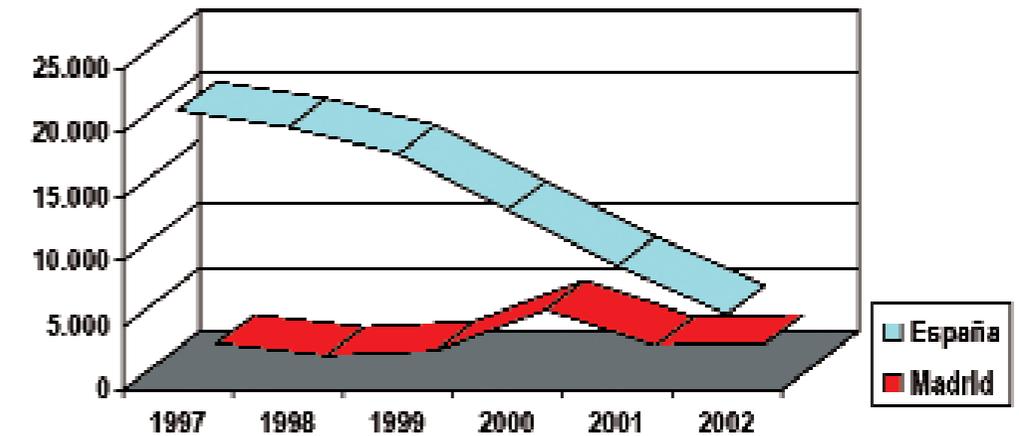


Fuente: Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales. Elaboración propia.

Sin embargo, los permisos de trabajo por cuenta propia sufren más vicisitudes, relacionadas en cada momento con la mayor o menor permisividad de la legislación vigente para su concesión y con el propio dinamismo de la demanda. En efecto, si bien en España parece que existe una tendencia a la disminución del número de nuevos permisos de este tipo, en la Comunidad de Madrid, prescindiendo de los datos de 2000 por las razones ya citadas, la evolución de los permisos de trabajo por cuenta ajena aún no parece haber tocado techo, lo que es un indicador más del dinamismo de la economía madrileña y de su atracción para los inmigrantes emprendedores (gráfico 2).

GRÁFICO 2

EVOLUCIÓN DE LOS PERMISOS POR CUENTA PROPIA



Fuente: Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales. Elaboración propia.

Al no existir datos sobre permisos de trabajo según la dependencia laboral posteriores a esta fecha, desagregados regionalmente, y en un intento por analizar la situación más reciente, recurrimos a los datos de extranjeros dados de alta en el Régimen Especial de trabajadores Autónomos de la Seguridad Social.

Según los mismos, se observa que en la Comunidad de Madrid, al igual que ocurre a nivel general en España (tabla 3), el incremento en cifras absolutas de los trabajadores inmigrantes autónomos va acompañado de una pérdida paulatina en su proporción frente al total de afiliados, aunque se trata de un período de tiempo aún muy corto para valorar si este dato confirma la tendencia al desajuste entre el inicio de la aventura laboral como inmigrante y la decisión de ser autónomo, es decir, si el ritmo de incorporación de los inmigrantes al régimen general de la Seguridad Social va a ser más rápido que el existente en el régimen especial de autónomos, lo que sería lógico e indicaría, una vez más, el desfase entre la inserción laboral en el tejido productivo español y/o madrileño y la toma de decisión de ser emprendedores. El hecho es que el porcentaje de trabajadores inmigrantes autónomos ha pasado en España del 18,6% en 1999, al 8,6% en enero de 2006, y en la Comunidad de Madrid del 10,1% al 5,89% en las mismas fechas.

TABLA 3

EVOLUCIÓN DE LOS EXTRANJEROS AFILIADOS AL RÉGIMEN ESPECIAL DE TRABAJADORES AUTÓNOMOS EN ESPAÑA Y EN LA COMUNIDAD DE MADRID

Año	Autónomos en España	Porcentaje respecto al total de afiliados	Autónomos en Madrid	Porcentaje respecto al total de afiliados
1999	60.606	18,1%	7.580	10,1%
2000	70.725	15,56%	9.144	8,62%
2001	81.167	13,77%	11.314	8,38%
2002	91.285	10,98%	13.028	6,65%
2003	104.309	11,27%	15.098	7,22%
2004	123.147	11,44%	18.183	7,66%
2005	144.960	8,58%	22.446	5,82%

Fuente: Anuario Estadístico. Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales. Elaboración propia.

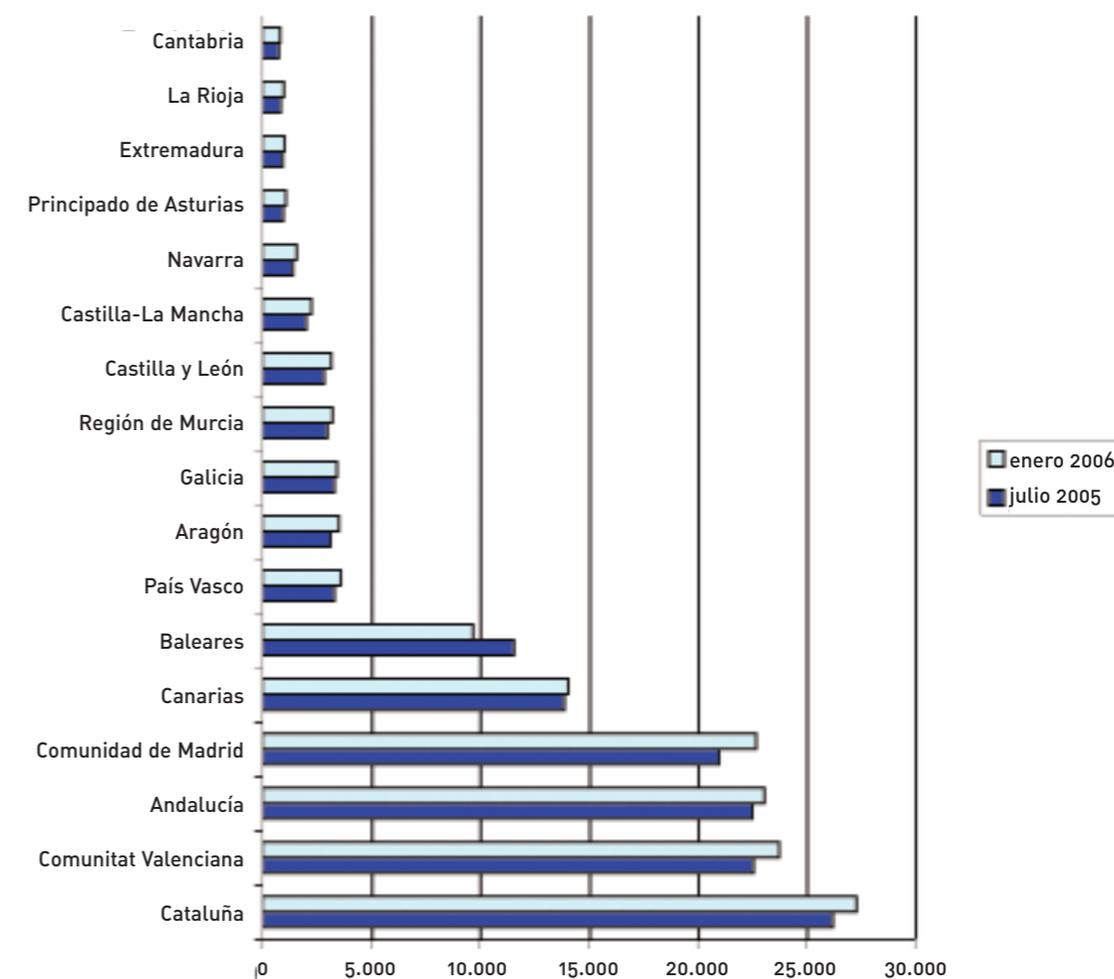
Por otra parte, en un análisis realizado por la Asociación de Trabajadores Autónomos (ATA) sobre inquietudes emprendedoras, en el que realiza una comparación entre el autoempleo de la población nacional y la de origen extranjero, se subraya tanto la existencia de un importante yacimiento de emprendedores entre los inmigrantes que cifra en unas 100.000 personas, como la semejanza entre las tasas de autoempleo de la población española y la extranjera (6,54 autónomos por cada 100 en el primer caso, 6,89 en el segundo), por lo que, pensando en una evolución análoga en la Comunidad de Madrid, es posible que estemos ante el comienzo de una nueva tendencia.

También hay que tener en cuenta que la Comunidad de Madrid es la primera comunidad autónoma en cuanto a número de afiliados extranjeros a la Seguridad Social, concretamente tenía, a 31 de enero de 2006, 385.389, lo que supone un 22,72% del total nacional, seguida de Cataluña con 380.415 afiliados extranjeros (22,42%), a la que ha superado, pues en julio de 2005 Cataluña era la primera con el 22,55% seguida de Madrid con el 21,02%.

Si observamos los porcentajes de afiliados extranjeros al Régimen Especial de Trabajadores Autónomos sobre el total de afiliados a la Seguridad Social, cuatro son las comunidades que aglutinan el 63,92% de afiliados (gráfico 3). Madrid ocupa el cuarto puesto (15,56%), después de Andalucía (15,82%), Comunidad Valenciana (16,29%) y Cataluña (18,73%). Este porcentaje se incrementa, con respecto a julio de 2005, en todas las comunidades con la excepción del leve descenso de Baleares.

GRÁFICO 3

AFILIADOS EXTRANJEROS AUTÓNOMOS POR COMUNIDADES AUTÓNOMAS (JULIO 2005/ENERO 2006)



Fuente: Anuario Estadístico. Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales. Elaboración propia.

Por regímenes de la Seguridad Social (tabla 4), en enero de 2006, el total de afiliados al Régimen Especial de Trabajadores Autónomos es de 22.709 trabajadores, es decir, un 5,89% respecto al total de afiliados en la Comunidad de Madrid, porcentaje aún inferior al obtenido a nivel nacional, 8,60% (tabla 4) y al existente

en otras regiones españolas, cuyo dinamismo económico no cuenta con indicadores tan favorables como los de la Comunidad de Madrid, por lo que aún es posible que se incremente con la incorporación de nuevos yacimientos de emprendedores, máxime si se implementan medidas que lo incentiven. El mayor peso relativo de los inmigrantes afiliados al régimen de autónomos en Andalucía y la Comunidad Valenciana deriva, al menos en parte, del papel de su actividad agraria, pues algunos empresarios obligan a los trabajadores del sector a darse de alta en este régimen con el objetivo de reducir los costes de su contratación.

TABLA 4

TRABAJADORES EXTRANJEROS AFILIADOS A LA SEGURIDAD SOCIAL EN LA COMUNIDAD DE MADRID POR RÉGIMEN DE SEGURIDAD SOCIAL (ENERO DE 2006)

	Total	General	Agrario	Mar	Carbón	Hogar	Autónomo	Porcentaje Autón
Andalucía	182.326	92.867	46.180	442	0	19.750	23.087	12,66%
Cataluña	380.415	287.733	13.121	435	15	51.787	27.324	7,18%
C. Valenciana	211.401	135.440	24.234	213	0	27.745	23.769	11,24%
C. de Madrid	385.389	277.162	2.152	130	1	83.235	22.709	5,89%
España	1.696.117	1.134.888	163.290	3.615	581	247.874	145.869	8,60%

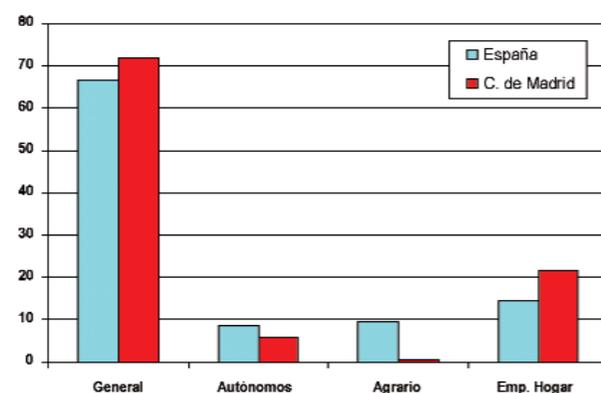
Fuente: Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales. Elaboración propia.

La Comunidad de Madrid supera los valores nacionales en el Régimen General y en el del Hogar, con lo que sigue la tendencia de otras regiones europeas y españolas muy urbanizadas en las que, por esta misma especificidad, los empleos por cuenta ajena son más numerosos y el trabajo por cuenta propia sólo llega tras un tiempo y un aprendizaje de la complejidad de la realidad en la que se quieren insertar.

Como es lógico, dada la estructura del sistema productivo madrileño, en el resto de los regímenes de la Seguridad Social el peso de los afiliados extranjeros no es significativo (Régimen Agrario, 0,56%).

GRÁFICO 4

AFILIADOS EXTRANJEROS (EN PORCENTAJE) POR RÉGIMENES* EN LA COMUNIDAD DE MADRID (ENERO 2006)



Fuente: Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales. Elaboración propia.

*El resto de regímenes se ha omitido por no ser significativo.

Según la Secretaría de Estado de la Seguridad Social, en enero de 2006, hay en toda España 145.869 extranjeros dados de alta en el Régimen Especial de Trabajadores Autónomos (RETA). Esta cifra supone un 8,6% sobre el total de extranjeros afiliados a la Seguridad Social (1.696.117). Si se analizan las procedencias, distinguiendo tan sólo dos grandes bloques en función de los datos existentes y de la diferente legislación aplicable, el 52,51% de los inmigrantes autónomos procede de países de la Unión Europea, mientras que el 47,49% lo hace de fuera de la Unión Europea.

En las cuatro Comunidades Autónomas donde tienen más peso estos trabajadores (tabla 5), destacan los provenientes de países de la Unión Europea, siendo Andalucía con 15.083 (lo que supone el 65,33% del total de los autónomos dados de alta en la Seguridad Social en esta comunidad) y la Comunidad Valenciana con 14.934 (que representan el 62,83%) las regiones en las que su peso entre los autónomos es mayor. Este hecho se puede relacionar con la existencia de importantes núcleos de europeos asentados en algunos de los principales enclaves turísticos de las mismas.

TABLA 5

TRABAJADORES AUTÓNOMOS AFILIADOS A LA SEGURIDAD SOCIAL PROCEDENTES DE LA UNIÓN EUROPEA (ENERO DE 2006)

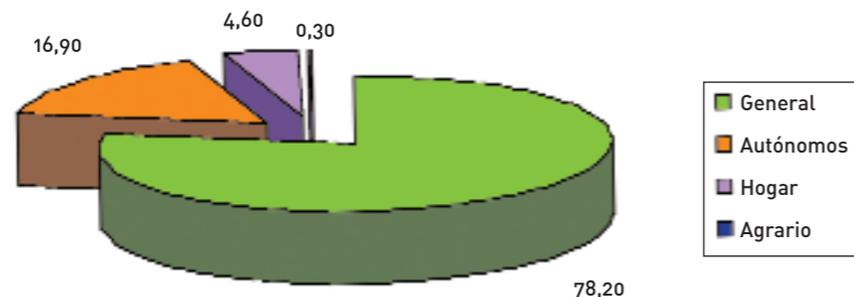
	Total Autónomos	Total Autónomos U. E.	Porcentaje Autónomos U. E. de su comunidad	Porcentaje Autónomos U. E. de España
Andalucía	123.087	15.083	65,33%	19,69%
Cataluña	27.324	12.441	45,53%	16,24%
C. Valenciana	23.769	14.934	62,83%	19,50%
C. de Madrid	22.709	7.204	31,72%	9,40%
España	145.869	76.600	52,51%	100,00%

Fuente: Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales. Elaboración propia.

Por el contrario, la comunidad con un menor peso de afiliados extranjeros autónomos procedentes de la Unión Europea es Madrid con un 31,72% sobre el total de extranjeros autónomos, aunque se observa un incremento de 1,16% con respecto a julio de 2005. La ampliación de la Unión Europea ha hecho aumentar esta cifra, al pasar a este grupo ciudadanos de países, como Polonia, con cierta presencia entre los trabajadores inmigrantes autónomos ubicados en Madrid. En líneas generales, la mayor parte de los extranjeros procedentes de la Unión Europea asentados en Madrid está afiliada al Régimen General, 33.325 afiliados (78,18%), siguiéndole en importancia el Régimen de Autónomos, 22.709 afiliados (19,9%), y en tercer lugar el de Hogar con el 4,5% (gráfico 5); el resto de regímenes apenas concentran el 0,35% de los afiliados.

GRÁFICO 5

AFILIADOS EXTRANJEROS PROCEDENTES DE LA UNIÓN EUROPEA POR RÉGIMENES EN LA COMUNIDAD DE MADRID (ENERO 2006)

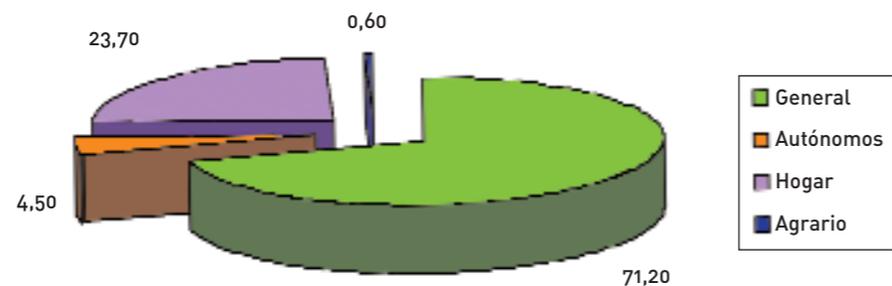


Fuente: Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales. Elaboración propia. El resto de regímenes se ha omitido por no ser significativo.

Este comportamiento es bastante similar en Madrid al de los afiliados extranjeros de países no pertenecientes a la Unión Europea, aunque con una diferencia significativa por las causas ya indicadas, pues el régimen de Autónomos pasa al tercer lugar con un 4,52%, detrás de Hogar con 81.289 afiliados (23,71%) y con cierto incremento en el régimen agrario 0,59% (2.026 trabajadores). Las posibilidades legales para trabajar como autónomo son más favorables para los ciudadanos comunitarios, lo que retrasa la incorporación al régimen de autónomos de los extracomunitarios.

GRÁFICO 6

AFILIADOS EXTRANJEROS POR RÉGIMENES* PROCEDENTES DE OTROS PAÍSES DIFERENTES A LA UNIÓN EUROPEA EN LA COMUNIDAD DE MADRID (ENERO DE 2006)



Fuente: Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales. Elaboración propia. *El resto de regímenes se ha omitido por no ser significativo.

Con todo, hay que tener en cuenta que la comunidad autónoma con mayor peso de autónomos procedentes de países extracomunitarios es Madrid, con un 68,28%, seguida de Cataluña, Comunidad Valenciana y Andalucía (tabla 6).

TABLA 6

TRABAJADORES AUTÓNOMOS AFILIADOS A LA SEGURIDAD SOCIAL NO PROCEDENTES DE LA UNIÓN EUROPEA EN LAS COMUNIDADES MÁS REPRESENTATIVAS (ENERO DE 2006)

Comunidad Autónoma	Total Autónomos	Total Autónomos no U. E.	Porcentaje Autónomos no U. E. de su comunidad	Porcentaje Autónomos no U. E. de España
Andalucía	23.087	8.004	34,67%	11,55%
Cataluña	27.324	14.883	54,47%	21,48%
C. Valenciana	23.769	8.835	37,17%	12,75%
C. de Madrid	22.709	15.505	68,28%	22,38%
España	145.869	69.269	47,49%	100,00%

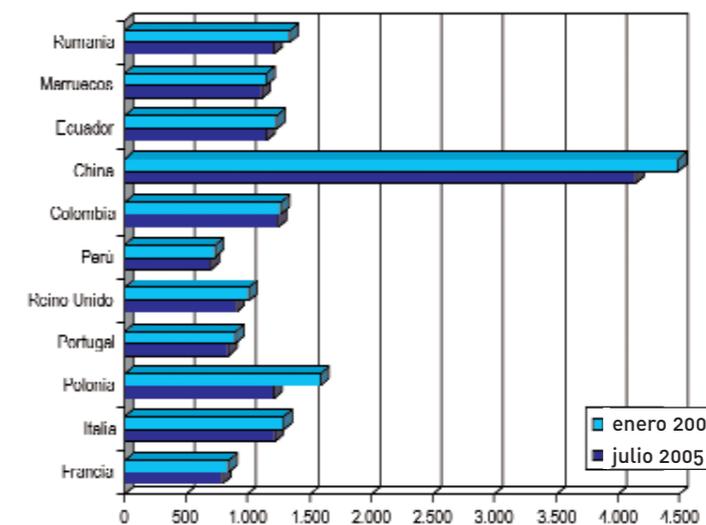
Fuente: Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales. Elaboración propia.

Si queremos analizar si existe una mayor o menor tendencia a trabajar como autónomo según la procedencia, tendremos que reflejar cuál es la correspondencia entre país de origen y actitud emprendedora.

Para la Comunidad de Madrid, y dentro de los inmigrantes procedentes de los países comunitarios, destaca Polonia (crecimiento importante con respecto al mes de julio de 2005, pasando del 18,83% al 22,01%, en función de las mayores facilidades que tienen sus nacionales desde su incorporación a la Unión Europea), seguida de Italia, con 1.290 autónomos (tabla 7, gráfico 7).

GRÁFICO 7

PROCEDENCIA DE LOS AFILIADOS EXTRANJEROS AUTÓNOMOS EN LA COMUNIDAD DE MADRID (JULIO 2005-ENERO 2006)



Fuente: Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales. Elaboración propia.

Respecto a los trabajadores inmigrantes que provienen de países ajenos a la Unión Europea, es importante señalar que, mientras que los países que más trabajadores aportan a nuestra Comunidad son Ecuador (91.185), Rumania (44.519), Colombia (35.503), Perú (29.539), Marruecos (28.254), China (12.917) y Bulgaria (10.434), el que más aporta al Régimen de Autónomos es el colectivo chino (4.487, un 28,93% del total de afiliados autónomos), seguido por rumanos (1.336, un 8,6%), colombianos (1.265, un 8,15%), ecuatorianos (1.232, un 7,9%) y marroquíes (1.148, un 7,4%), (tabla 8). Los hombres dominan entre los trabajadores de la Unión Europea con el 62,15%, siendo más equilibrada la relación entre los dos sexos en los procedentes de países extracomunitarios, con un 51,66% para los hombres y un 48,34% para las mujeres.

TABLA 7

**TRABAJADORES EXTRANJEROS AFILIADOS A LA SEGURIDAD SOCIAL
POR PAÍSES DE PROCEDENCIA DE LA UNIÓN EUROPEA EN LA COMUNIDAD DE MADRID
(31 DE ENERO DE 2006)**

	Total	General	Agrario	Mar	Carbón	Hogar	Autónomo
Alemania	3.767	3.092	3	5	0	6	661
Bélgica	825	658	1	1	0	1	164
Francia	6.172	5.306	3	5	0	13	845
Italia	7.951	6.626	4	5	0	26	1.290
Polonia	7.441	4.454	7	2	0	1.392	1.586
Portugal	7.294	5.834	98	2	0	458	902
Reino Unido	4.858	3.840	6	0	0	3	1.009
Resto UE	4.317	3.515	4	4	0	47	747

Fuente: Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales. Elaboración propia.

TABLA 8

**TRABAJADORES EXTRANJEROS AFILIADOS A LA SEGURIDAD SOCIAL
POR PAÍSES DE PROCEDENCIA FUERA DE LA UNIÓN EUROPEA
EN LA COMUNIDAD DE MADRID (31 DE ENERO DE 2006)**

	Total	General	Agrario	Mar	Carbón	Hogar	Autónomo
Ecuador	91.185	63.116	454	1	0	26.383	1.232
Colombia	35.503	25.172	74	1	0	8.991	1.265
Perú	29.539	23.899	26	61	0	4.818	735
Rumania	44.519	29.130	350	2	0	13.701	1.336
Marruecos	28.254	23.552	470	4	0	3.080	1.148
China	12.917	7.837	9	0	0	584	4.487
Bulgaria	10.474	7.272	63	0	0	2.826	313
Resto países	90.373	63.859	580	37	1	20.906	4.989

Fuente: Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales. Elaboración propia.

Contrastando la situación de la Comunidad de Madrid con la observada en las tres comunidades que cuentan con mayor número de autónomos se observan diferentes comportamientos: así, en Andalucía el primer país de procedencia es Marruecos, seguido de China, Argentina y Colombia. Entre los cambios experimentados recientemente en esta comunidad en la procedencia de los inmigrantes autónomos, destaca el descenso del peso de los senegaleses, que posiblemente se han diseminado más por toda España y la presencia de un colectivo ruso de cierta importancia (un 2,26% de los autónomos extracomunitarios).

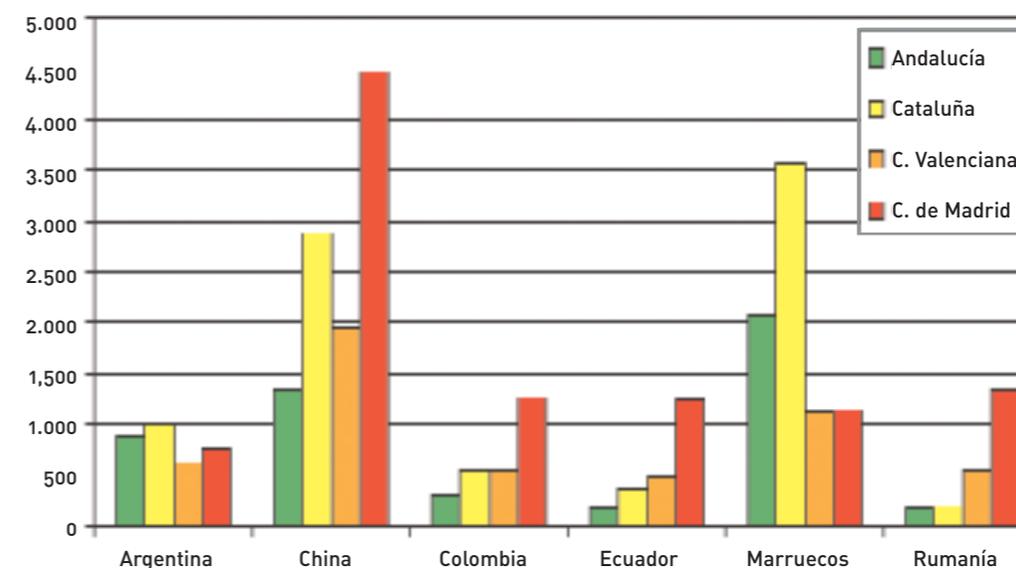
En Cataluña, el orden de estas tres nacionalidades es análogo, según los datos de enero de 2006, aunque tienen también un peso importante los procedentes de Pakistán, con un 5,64% sobre el total de autónomos no pertenecientes a la Unión Europea.

En la Comunidad Valenciana, el peso de los autónomos de fuera de la Unión Europea recae en el grupo de los chinos, seguidos de los procedentes de Marruecos, Argentina, Rumania y Colombia (gráfico 8).

En la Comunidad de Madrid, el colectivo más numeroso es el chino, seguido del rumano, colombiano, ecuatoriano y a poca distancia del marroquí. Todo parece indicar que, con diferencias en el orden de importancia, se repiten los mismos colectivos en todas las regiones por su dinámica emprendedora.

GRÁFICO 8

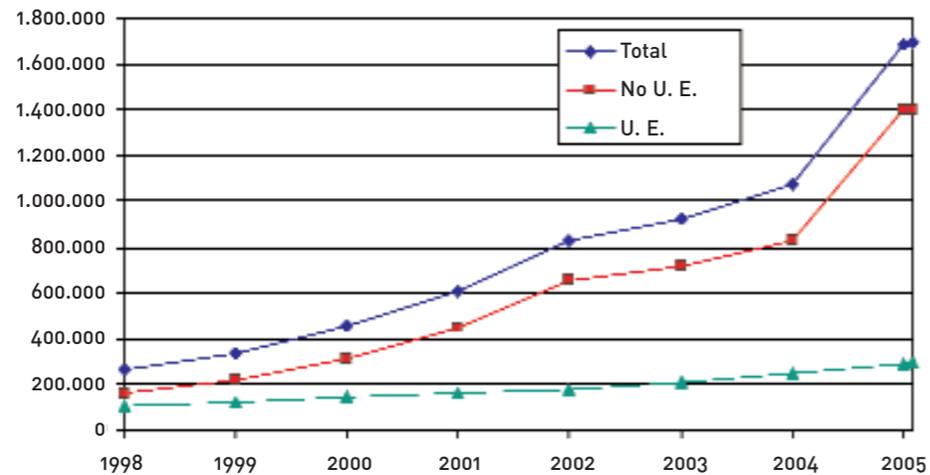
**AUTÓNOMOS EXTRANJEROS
PROCEDENTES DE PAÍSES EXTRACOMUNITARIOS EN LAS COMUNIDADES AUTÓNOMAS
MÁS REPRESENTATIVAS (ENERO DE 2006)**



Fuente: Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales. Elaboración propia.

GRÁFICO 9

EVOLUCIÓN DE LOS AFILIADOS EXTRANJEROS EN ESPAÑA



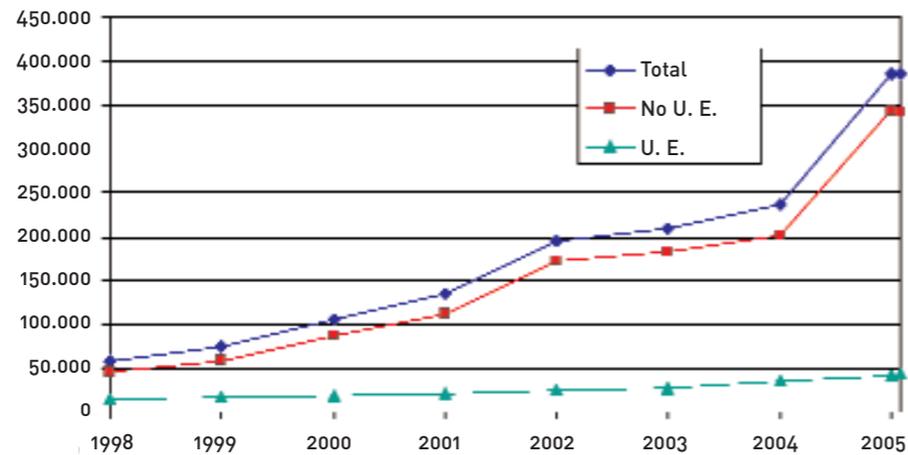
Fuente: Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales. Elaboración propia.

En líneas generales (gráficos 9 y 10), se observa un comportamiento similar en la tendencia de los afiliados extranjeros a la Seguridad Social, tanto en el conjunto de España como en la Comunidad de Madrid, siendo lento y paulatino el crecimiento de los trabajadores procedentes de la Unión Europea y con tendencia a un incremento importante en los últimos años en los trabajadores procedentes de países extracomunitarios. Tendencia en consonancia con la evolución experimentada por los trabajadores afiliados al régimen de autónomos.

Todas estas cifras, en palabras de Sebastián Reina, Secretario General de la UPTA (Unión Profesional de Trabajadores Autónomos de España), muestran que todavía el proceso de crecimiento de los trabajadores autónomos extranjeros es muy moderado. Sin embargo, su visibilidad es mayor en diversas actividades económicas, sobre todo en el sector comercial de nuestras ciudades.

GRÁFICO 10

EVOLUCIÓN DE LOS AFILIADOS EXTRANJEROS EN LA COMUNIDAD DE MADRID



Fuente: Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales. Elaboración propia.



LA ACTIVIDAD EMPRESARIAL DE LOS INMIGRANTES
EMPRENEDORES EN LA COMUNIDAD DE MADRID

II LA ACTIVIDAD EMPRESARIAL DE LOS INMIGRANTES EMPRENDEDORES EN LA COMUNIDAD DE MADRID

II.1 LOS INMIGRANTES EMPRENDEDORES EN LA DÉCADA DE LOS AÑOS NOVENTA COMO ANTECEDENTE DE LA SITUACIÓN ACTUAL

La población inmigrante asentada en la Comunidad de Madrid ha experimentado una profunda transformación cuantitativa y cualitativa desde el último decenio del siglo xx.

Desde el punto de vista cuantitativo, el dato más relevante es su crecimiento, pues si en 1991 eran 58.437, en la actualidad se aproximan a los 800.000, pasando de representar el 1,2% de la población a casi el 13%. En paralelo, se han diversificado las procedencias, las localizaciones y sus actividades, como se ha analizado en otras publicaciones que se recogen en la bibliografía.

Entre las actividades económicas que desarrollan, nos interesa analizar el trabajo por cuenta propia, que, tras una disminución en las solicitudes de este tipo de permisos de trabajo entre 1989 y 1995, a partir de esta fecha inicia un crecimiento continuado que conduce a la situación actual, presentada en anteriores epígrafes y que más adelante se analizará en profundidad; evolución al alza que coincide con la bonanza de los indicadores económicos de la Comunidad de Madrid.

Inicialmente, los colectivos más representados entre los trabajadores por cuenta propia son el chino, el marroquí y el argentino; pero los que crecen más rápidamente en los años noventa son el peruano, el senegalés y el polaco. Las ramas en las que la mayoría prefiere abrir un negocio eran, en esa etapa, el comercio al por menor y la hostelería, aunque ya se iniciaba una tendencia a la diversificación y empezaban a cobrar significado diversas actividades vinculadas a la construcción y a los servicios.

Con los datos del Impuesto de Actividades Económicas de 1996 se puede realizar un somero análisis de una actividad clave en dicho año, que puede servir como marco comparativo para valorar la situación actual y las estrategias seguidas por estos inmigrantes emprendedores. Se trata del pequeño comercio, que en dicho año estaba mayoritariamente en manos de africanos subsaharianos (sobre todo senegaleses y ecuatoguineanos), marroquíes, asiáticos (chinos y filipinos) y latinoamericanos. Estos cuatro grupos representaban el 60% del total de las altas de extranjeros. En paralelo, se trata de valorar esta actividad en comparación con otras en las que también estaban dados de alta inmigrantes como autónomos y pequeños empresarios.

Así, si se desciende al análisis por rama de actividad, la proporción de los cuatro grupos nacionales citados anteriormente sobre el total de extranjeros de cada rama va desde valores muy altos en la venta ambulante (94%), el comercio mixto (84%), los servicios personales (74%), la restauración y hostelería (67%), el comercio al por menor alimentario (61%), la industria (61%), a otros más bajos en el comercio al por menor no alimentario (50%), y los servicios a las empresas (48%), y a valores aún inferiores en los servicios educativos y sanitarios (40%), en la construcción (39%) y el comercio al por mayor (39%).

En líneas generales y en relación con las actividades económicas de las pequeñas empresas regentadas por estos grupos de inmigrantes se observa que los africanos subsaharianos estaban muy concentrados en una sola actividad: casi las tres cuartas partes de los autónomos de esta procedencia están dados de alta en la venta ambulante; seguida del comercio al por menor no alimentario –textil, confección, calzado y cuero,

productos de droguería y cosméticos (5% en la región y 10% en la capital)—. Finalmente, el comercio al por mayor (fundamentalmente de productos de marroquinería y bisutería) representa el 5,6% en la región y en la capital el 7% de los autónomos de este colectivo (Buckley, 1998, 2000).

La distribución espacial de su actividad estaba básicamente concentrada en dos lugares: el centro urbano y los municipios del suroeste metropolitano, con Móstoles a la cabeza. Las altas de la venta ambulante estaban concentradas en el centro, principalmente en el barrio de Embajadores, coincidiendo con la localización de los comercios de venta al por mayor que abastecen a estos ambulantes, asociación que también se observaba en algunos municipios del área metropolitana como Pinto y Leganés.

En algunos municipios como Móstoles y Fuenlabrada (y en menor medida en Alcalá de Henares y Torrejón de Ardoz) el tipo de comercio era más variado. Se encontraban muchos establecimientos destinados a abastecer las necesidades de consumo del propio colectivo, lo cual tiene su explicación en el hecho de que el número de africanos subsaharianos residentes en estos municipios era entonces superior al que lo hacía en el centro urbano. También el perfil demográfico de unos y otros era diferente. En el centro de la capital vivían fundamentalmente hombres solos mientras que en los municipios del sur se detectaba un mayor número de mujeres y de familias en general.

El tipo de establecimiento más común en estos municipios era el especializado en la venta de productos con un alto componente «étnico»: alimentación tropical (como tubérculos, frutas, latas), artículos de cosmética, ropa, música, bisutería, etc., confirmándose así algunas de las teorías expuestas en la introducción.

En el colectivo de inmigrantes marroquíes, las empresas se diversifican un poco más: venta ambulante (54%), construcción (10,4%), restauración y hostelería (7%), comercio al por menor alimentario (6,6%) y comercio al por menor no alimentario (5,6%).

La localización de las empresas de este grupo coincidía, a grandes rasgos, con la de su población. Las dos zonas de mayor concentración, a escala regional, eran el sur metropolitano (sobre todo, los municipios de Móstoles, Fuenlabrada, Getafe y Parla) y el oeste metropolitano, prolongándose por el eje de la carretera N-VI (Alpedrete, Galapagar y Collado Villalba). Por su parte, en el municipio madrileño se pueden distinguir tres grandes áreas: los barrios septentrionales de los distritos de Tetuán y Fuencarral, el Centro y algunos barrios meridionales de los distritos de Latina, Carabanchel, Usera y Puente de Vallecas.

En cuanto a las empresas que se dedican a la construcción están muy concentradas en el sudoeste de la capital: distritos de Latina y Carabanchel y en los municipios metropolitanos de Boadilla del Monte, Móstoles, Alcorcón, Leganés, Fuenlabrada, Parla y Getafe.

Una breve consideración merece una actividad que, a pesar de no tener relevancia cuantitativa, sí era y es significativa de los procesos de integración laboral de los inmigrantes en nuestro país. Se trata de las labores de jardinería que, aunque, en un primer momento constituyen, sobre todo para parte de la población marroquí un trabajo temporal en las zonas de segunda residencia, poco a poco les llevó a darse de alta como autónomos (bajo el epígrafe de servicios agrícolas), para seguir ejerciendo la misma actividad en municipios como Pozuelo de Alarcón, Villaviciosa de Odón, Boadilla del Monte, Majadahonda, Villanueva de La Cañada, Hoyo de Manzanares, Collado Villalba, El Boalo y Guadarrama.

En el caso del comercio al por menor alimentario y de la hostelería, los marroquíes y otros colectivos árabes e islámicos en general, más minoritarios, con pequeñas excepciones en 1996, abren sus negocios básica-

mente con destino a sus propios compatriotas, dados los particulares patrones alimentarios que imponen sus propias tradiciones culturales y religiosas (carne y productos en general *halal*, té, hierbabuena, sémola, pasteles, sopa *harira*, etc.). Este tipo de establecimientos se localiza, por tanto, bien donde existían las mayores concentraciones de estos grupos que demandaban estos productos, bien donde se ubican servicios a los que acuden a diario o con frecuencia (mezquitas, centros culturales islámicos...).

En la capital, la mayor concentración de comercios de este colectivo estaba en Embajadores, donde se ha ido ampliando su variedad pero donde también han sufrido la competencia de otros grupos étnicos y, en especial, de los chinos. Otra zona con importantes concentraciones, sobre todo a partir de 1995, son Cuatro Caminos-Tetuán y San Pascual-Ciudad Lineal, donde la presencia de las mezquitas atrae a la población musulmana.

La misma diversificación aparecía entre los inmigrantes de procedencia asiática, si bien en actividades diferentes: restauración y hostelería con predominio de los restaurantes de un tenedor (46%), comercio mixto o integrado (13%), comercio al por menor no alimentario (12,4%), industrias «ligeras» (7,8%) y comercio al por menor alimentario (5,4%).

La distribución espacial de estas empresas es similar a la del grupo anterior: el sur metropolitano, Alcalá de Henares, Torrejón de Ardoz y Alcobendas; y, en el municipio de Madrid, la Almendra Central y los distritos del sur. En el caso del denominado comercio mixto o integrado de los asiáticos, la categoría que primaba era la de los pequeños establecimientos que venden toda clase de artículos, incluyendo alimentación y bebidas. Era, y es, frecuente hallar una mezcla de alimentación exótica procedente del continente asiático y productos corrientes que pueden encontrarse en cualquier supermercado, además de artículos de regalo (jarrones chinos, estatuas, etc.) y artículos de menaje orientales. Tal comercio va destinado a una clientela mixta, a juzgar por la forma en que estaba señalado —en chino y en castellano—. Se localizaba, sobre todo, en la ciudad de Madrid, muy disperso por todos los barrios, en el sur metropolitano y en el corredor del Henares. Todo lo cual apuntaba a una preferencia por localizaciones urbanas y en concreto en municipios con más de 30.000 habitantes.

En el comercio al por menor no alimentario, predominaban los establecimientos que popularmente se han denominado «todo a cien» y hoy «los chinos», así como los negocios mixtos que venden al por mayor y al por menor, tanto a los vendedores ambulantes como a las tiendas. Muchos de éstos son importadores y dependen directamente de las casas productoras de los artículos que ofertan. Se localizan fundamentalmente en el barrio de Embajadores.

Respecto a la industria, la rama predominante era la confección en serie de cualquier tipo de prendas de vestir y de complementos, cuya localización principal estaba en los distritos meridionales (Arganzuela, Latina, Carabanchel, Villaverde y Puente de Vallecas), y más minoritariamente en el centro urbano y el barrio de Cuatro Caminos.

El colectivo de inmigrantes latinoamericanos es el que presentaba una mayor diversificación en las actividades, correspondiendo las tres cuartas partes a la restauración y hostelería (18%), construcción (13,3%), reparaciones y transportes (11,8%), comercio al por menor no alimentario (9,8%), venta ambulante (7,9%) y comercio al por menor alimentario (7%).

Inicialmente, fueron argentinos y chilenos los que se instalaron en estas actividades, comenzando con la venta ambulante en diferentes mercados. Sus empresas no sólo crecieron hasta crear importantes firmas de importación y venta al por mayor, sino que además han ido evolucionando y diversificando su actividad.

Al poseer la gran mayoría cierto capital y formación universitaria pudieron crear pequeños negocios autónomos más relacionados con su formación, principalmente, clínicas dentales, gabinetes de psicología, clínicas de estética y asesorías jurídicas.

Otro negocio tradicional –éste con más variedad de nacionalidades– es la restauración, bares y discotecas. Al estar pensado para el público en general aunque se ofrezcan productos «étnicos» su localización siempre busca ser lo más céntrica posible.

Respecto a los colmados o tiendas de alimentación para abastecer, en principio, a la población latinoamericana con productos de sus países, aparecen al amparo de las grandes firmas de importación de marcas de alcohol (ron y cerveza), si bien poco a poco van ampliando el abanico de productos y, aunque sus preferencias se dirigen a los productos alimenticios de toda Latinoamérica, también se pueden encontrar en ellos vídeos, música, artesanía o productos de cosmética y droguería. En un principio los dominicanos fueron los más emprendedores de estos negocios. Uno de los barrios más característicos de este proceso es el de Bellas Vistas, donde un grupo de dominicanos aprovechó la posibilidad del fácil acceso a ese barrio para impulsar, a principios de los años noventa, una primera red de tiendas dominicanas. El efecto atracción de nuevos compatriotas y comercios fue inmediato.

Si parece que los dominicanos han sido los más interesados en paliar las necesidades más tradicionales o más «étnicas», relativas a la alimentación y el ocio, los colombianos, los chilenos y los peruanos se han introducido en el sector que se dedica a mitigar las necesidades propias de los extranjeros que habitan en tierra foránea, sobre todo en la comunicación: periódicos, agencias de viajes y *couriers* o agencias de envíos de dinero. Asimismo, además de dedicarse al envío de las remesas, desempeñan un gran papel en la importación de productos alimenticios desde sus países de origen (aunque en pequeñas cantidades), para luego distribuirlos en restaurantes, pequeños comercios y a particulares. La mayoría de estas empresas incluso vendían billetes de avión, convertían el formato americano de las cintas de vídeo en un formato europeo, organizaban fiestas populares y hacían las veces de locutorio telefónico. Existían dos grandes ejes con sus alrededores donde se concentraban estos negocios: Gran Vía, Plaza de España, Plaza del Callao y Princesa.

En síntesis, la localización del comercio étnico no parece desde sus comienzos seguir en su localización la de la población inmigrante a la que parece querer servir. Igual de importantes han resultado, sin duda, otros factores: que el precio del alquiler del local sea bajo, circunstancia que se da en zonas deterioradas del centro urbano que están sufriendo un proceso de abandono previo a la renovación urbana; que los negocios posean cierta centralidad, buena accesibilidad, buenas comunicaciones y cercanía tanto a posibles clientes residentes como a otros servicios que saben que son utilizados por los mismos; que estén próximos a otros negocios iguales a los suyos o complementarios.

El resultado de estas preferencias en la localización fue la aparición de pequeños núcleos de concentración con las siguientes características: centro urbano deteriorado, zonas de ruptura de los transportes más utilizados por los inmigrantes y zonas cercanas a centros de culto o de ocio en general.

Esta concentración es una de las tácticas que adoptan los comerciantes para optimizar el negocio, mientras no se sature el mercado. Otras medidas estratégicas que fueron adoptando para que sus negocios se pudieran mantener incluso en un momento de crisis del pequeño comercio son las siguientes:

- Servir no sólo de punto comercial sino de punto de encuentro y reparto de información para el resto de los compatriotas.

- Favorecer la creación de redes de apoyo entre ellos por el préstamo de dinero y de mercancías, el asesoramiento comercial para los recién incorporados a la actividad, creación de sociedades de capital mixto con nativos o la colaboración a la hora de presentar avales, etcétera.

- Ampliar la clientela desde los inicios del negocio con el fin de no limitar el mercado. Esta ampliación puede ir dirigida a inmigrantes de otras nacionalidades con unas necesidades iguales o parecidas, o a la población madrileña en general, por lo que ofrecen junto a una oferta de productos exóticos (cada vez más demandados, gracias al pujante turismo internacional practicado por los españoles) una serie de productos de primera necesidad, un conjunto de servicios más baratos y un horario comercial más amplio y flexible.

- Diversificar las actividades y las funciones con el fin de ofrecer en un mismo espacio una gran variedad de productos y servicios: peluquería/locutorio/venta de billetes de avión; agencia de viajes/importadora; tienda de alimentación/casa remesadora...

Estas estrategias provocaron la revitalización de muchas zonas urbanas e incluso la aparición de otras centralidades urbanas significativas, al menos para ciertos grupo de inmigrantes. Por otra parte, los comercios o servicios «étnicos», aunque tuvieran como objetivo inicial la clientela de su país de origen y/o raza, amplían el mercado desde el principio con productos y servicios para el resto de la población. En cuanto al comercio tradicional de los autóctonos, no desaparece e, incluso, en algunos casos adopta la misma estrategia: amplía su clientela a la población inmigrante extranjera incorporando nuevos productos que antes podían parecer exóticos y que con el paso del tiempo acaban convirtiéndose en cotidianos.

• Estrategias que han continuado y continúan desarrollando en el momento actual

Estos establecimientos, además de servir de lugar de integración entre la sociedad receptora y los inmigrantes (aunque sin negar todos los conflictos que surgen como parte sustancial de dicha integración), han sido y son elementos fundamentales de cohesión y sociabilidad para las propias comunidades de inmigrantes. No se trata sólo de un conjunto de pequeños empresarios que se han lanzado a la aventura emprendedora para solucionar toda una serie de nuevas necesidades que se estaban creando, sino que se trata de empresarios que son conscientes de su papel fundamental en la consolidación e integración de sus comunidades. En algunos casos ese papel es simplemente económico (por convertirse en un soporte seguro al que poder acudir en caso de necesidad), pero en otros se extiende al ámbito político (iniciativas para la creación de asociaciones y apoyos económicos) y sociales, al convertirse en auténticos intermediarios entre el colectivo al que representan y el resto de la población.

Es indudable que, en 1996, se dibuja ya una situación que supone un gran reto para nuestra región, tanto para sus vecinos como para sus gestores políticos, que deben tratar de evitar que los inmigrantes emprendedores formen guetos e incentivar la creación de riqueza y su integración en el tejido productivo de la Comunidad de Madrid.

II.2 LA SITUACIÓN ACTUAL. ALGUNOS DATOS ESTADÍSTICOS

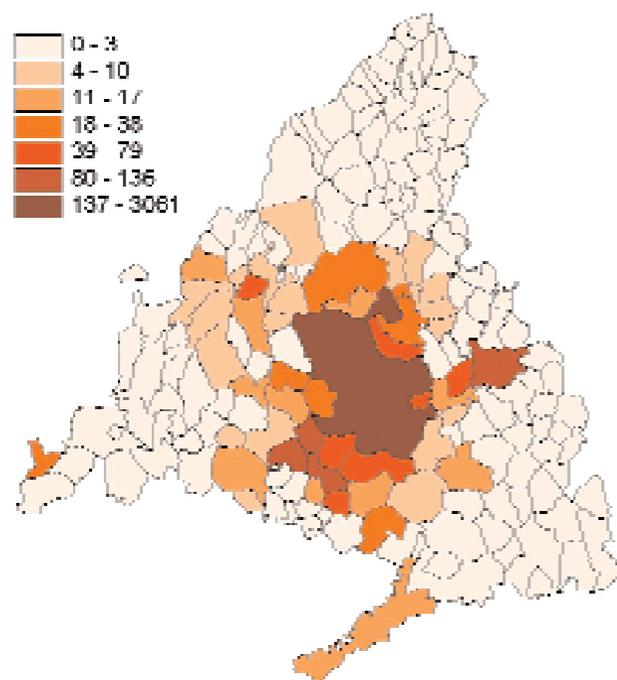
Para su análisis se ha utilizado el Directorio de Unidades de Actividades Económicas (DUAE) de la Comunidad de Madrid, que contiene información básica del conjunto de unidades estadísticas con actividad económica en la región.

La unidad estadística es la unidad local es decir, aquellas unidades que ejercen su actividad, con carácter estable, en un lugar delimitado topográficamente. En el caso de actividades en las que no es posible una adscripción concreta (actividades relacionadas con la construcción y reformas en general, transportistas por cuenta propia, etc.), se considera como unidad local la sede social o el local donde se organiza la producción. No están incluidas las unidades cuya actividad no se ejerce en un lugar relativamente fijo y el lugar donde se organiza la producción es el domicilio particular (fundamentalmente profesionales por cuenta propia).

Según este Directorio en la Comunidad de Madrid existen, a fecha 1 de enero de 2004, un total de 4.446 «unidades» ejercidas por extranjeros (gráfico 11) distribuidas en mayor o menor número por casi todos los municipios de la región (en la tabla 1 del Anexo aparece un listado de dichas «unidades» por municipios de la Comunidad de Madrid).

GRÁFICO 11

UNIDADES DE ACTIVIDAD ECONÓMICA REGENTADAS POR EXTRANJEROS EN LA COMUNIDAD DE MADRID

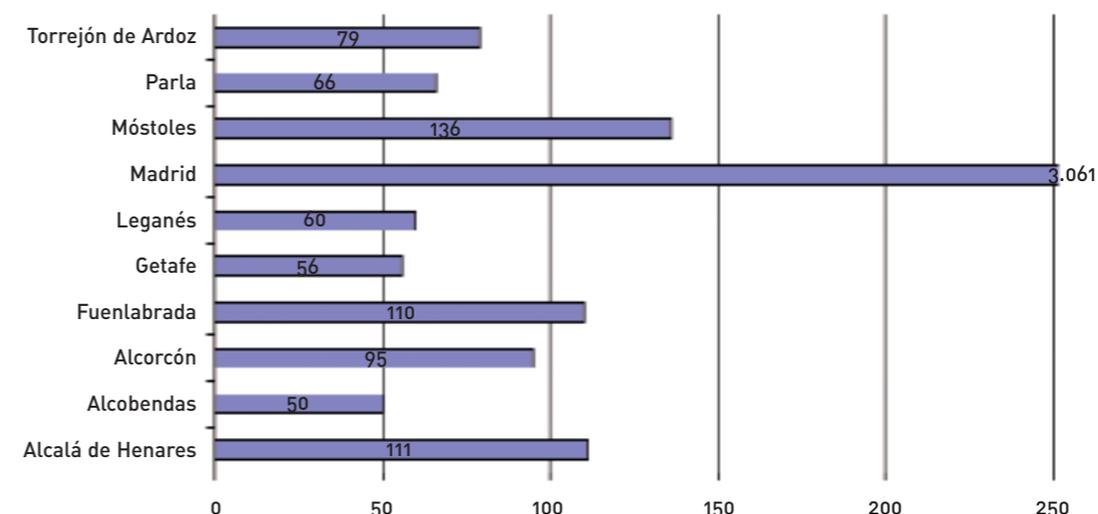


Fuente: Directorio de Unidades de Actividad Económica. Instituto de Estadística de la Comunidad de Madrid. Elaboración propia.

Sin embargo, sólo en 10 municipios se localizan 50 o más «unidades» regentadas por extranjeros (gráfico 12). Se trata de la capital y de los municipios de su entorno más inmediato, en consonancia con la residencia en ellos de importantes comunidades de inmigrantes, pero también con un importante volumen de población autóctona. Es decir, es una localización explicable en términos de mercado potencial, tanto inmigrante como autóctono.

GRÁFICO 12

MUNICIPIOS QUE TIENEN 50 O MÁS «UNIDADES» DE ACTIVIDAD ECONÓMICA REGENTADAS POR EXTRANJEROS



Fuente: Directorio de Unidades de Actividad Económica. Instituto de Estadística de la Comunidad de Madrid. Elaboración propia.

El municipio de Madrid es el que concentra la mayor parte de establecimientos de empresarios no españoles (3.061), muy por encima de los municipios que le siguen en frecuencia como Móstoles (136), Alcalá de Henares (111) o Fuenlabrada (110) (gráfico 12).

Es decir, el municipio capitalino y su inmediata corona metropolitana concentran la mayoría de los establecimientos regentados por extranjeros, aunque también hay que considerar el corredor del Henares como una zona preferente de localización de empresas de extranjeros, con municipios como Coslada (48), Torrejón de Ardoz (79) y Alcalá de Henares (111).

No obstante, habría que indicar también la importancia relativa de otros municipios, como Collado-Villalba (47), Las Rozas (27) o Galapagar (17), cuya población es menor que la de los municipios más próximos a la capital pero están bien comunicados con ella. Parece que los propios inmigrantes empen-

dedores han detectado carencias y, por tanto, oportunidades, en el comercio de proximidad y en ciertos servicios. Circunstancias a las que probablemente se unen el menor precio de los locales y la existencia de redes sociales de apoyo.

Se trata de localizaciones que si las comparamos con las analizadas en 1996 indican la pervivencia de unas pautas espaciales en los negocios pertenecientes a inmigrantes extranjeros. Respecto a la capital se ha elaborado la tabla 9 con la frecuencia por distritos de las Unidades de Actividad Económica detentadas por extranjeros.

En el municipio de Madrid es clara la concentración de empresas de inmigrantes en el distrito Centro (534,) que incluye zonas tan emblemáticas de la inmigración como Lavapiés, dentro del barrio de Embajadores. En menor medida, otros distritos, en los que viven gran cantidad de inmigrantes, presentan también un número elevado de empresas no españolas, como Puente de Vallecas (270), Carabanchel (256), Latina (191), Ciudad Lineal (191), Usera (180), Tetuán (163) y, en general, los distritos de la llamada «Almendra Central», que tienen una fuerte presencia en el comercio minorista, como Chamberí (177) o Salamanca (166) (tabla 9 y gráfico 13).

TABLA 9

UNIDADES DE ACTIVIDAD ECONÓMICA POR DISTRITOS EN EL MUNICIPIO DE MADRID

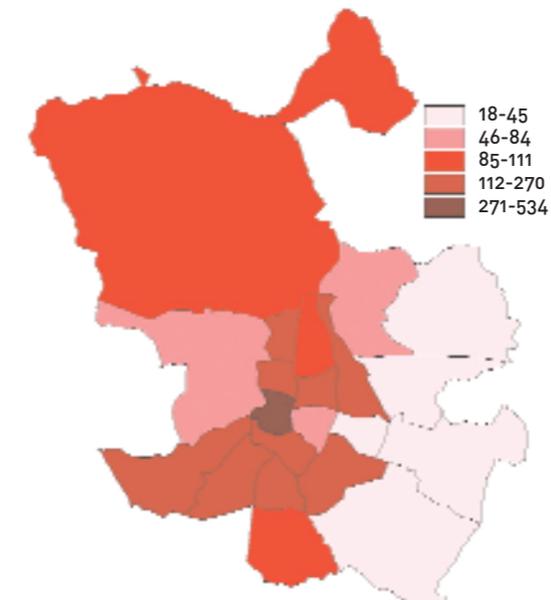
Nº distrito	Distrito	N. unidades	Nº distrito	Distrito	N. unidades
1	Centro	534	12	Usera	180
2	Arganzuela	191	13	Puente de Vallecas	270
3	Retiro	84	14	Moratalaz	36
4	Salamanca	166	15	Ciudad Lineal	191
5	Chamartín	111	16	Hortaleza	67
6	Tetuán	163	17	Villaverde	101
7	Chamberí	177	18	Villa de Vallecas	29
8	Fuencarral-El Pardo	102	19	Vicálvaro	35
9	Moncloa-Aravaca	71	20	San Blas	45
10	Latina	191	21	Barajas	18
11	Carabanchel	256			

Fuente: Directorio de Unidades de Actividad Económica. Instituto de Estadística de la Comunidad de Madrid.

En el otro extremo se sitúan distritos exteriores con menor actividad comercial y con menor número de inmigrantes residentes como Barajas (18), Villa de Vallecas (29), Vicálvaro (35) o Moratalaz (36).

GRÁFICO 13

UNIDADES DE ACTIVIDAD ECONÓMICA REGENTADAS POR EXTRANJEROS EN EL MUNICIPIO DE MADRID



Fuente: Directorio de Unidades de Actividad Económica. Instituto de Estadística de la Comunidad de Madrid. Elaboración propia.

En líneas generales, a la ubicuidad residencial de la población inmigrante responde la de las empresas regentadas por los mismos, aunque sin olvidar la existencia de concentraciones de establecimientos en algunas zonas claves del centro de Madrid o en los ejes comerciales y alrededores de otros barrios de la capital o de algunos municipios de la región. Se trata de preferencias que, en su búsqueda de centralidad no son muy diferentes de las seguidas por los emprendedores españoles.

Esta tendencia se confirma si, además del análisis del número y localización de las empresas propiedad de extranjeros, se cuantifica su importancia y diversificación al consultar el número de licencias que este colectivo tiene adjudicadas y que, hasta el momento actual, ascienden a 9.454, cifra que está muy por encima del número de establecimientos, ya que éstos pueden y deben tener más de una licencia en función de la variedad de productos o servicios que ofrezcan.

Si nos atenemos a la información por barrios dentro del municipio de Madrid, se puede observar que, realmente, sólo unos pocos barrios concentran muchas empresas, ya que en su mayor parte se distribuyen de forma bastante uniforme por todos los barrios de cada distrito. En la tabla 10 se incluyen los barrios de

Madrid que cuentan con más de cincuenta «unidades» que como se ve, tienen una localización bastante central con respecto a toda la ciudad o a sus correspondientes distritos (en la tabla 2 del Anexo se incluye esta información para cada uno de los municipios madrileños).

TABLA 10

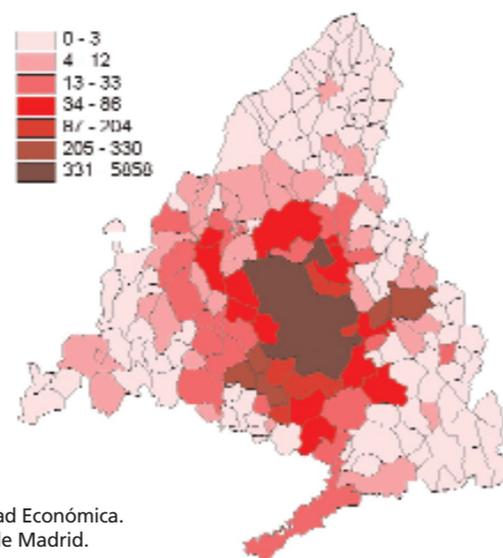
BARRIOS DE MADRID CON MÁS DE 50 UNIDADES DE ACTIVIDAD ECONÓMICA

Distrito	Barrio	Número de unidades
Centro	Embajadores	217
Usera	Orcasur	106
Centro	Universidad	103
Carabanchel	Vista Alegre	87
Latina	Puerta del Ángel	64
Ciudad Lineal	Pueblo Nuevo	64
Centro	Justicia	63
Arganzuela	Palos de Moguer	62
Centro	Palacio	54
Centro	Sol	53
Usera	Zofío	52
Chamberí	Trafalgar	51

Fuente: Directorio de Unidades de Actividad Económica. Instituto de Estadística de la Comunidad de Madrid. Elaboración propia.

GRÁFICO 14

LICENCIAS ATRIBUIDAS EN EL IMPUESTO DE ACTIVIDADES ECONÓMICAS A EXTRANJEROS EN LA COMUNIDAD DE MADRID

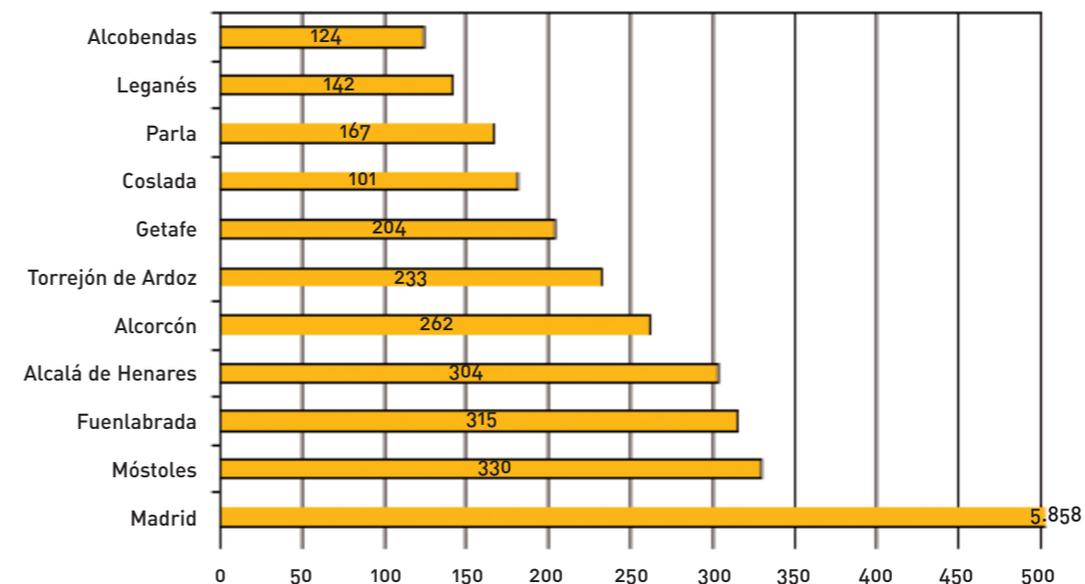


Fuente: Directorio de Unidades de Actividad Económica. Instituto de Estadística de la Comunidad de Madrid. Elaboración propia.

Como en el caso de las Unidades de Actividad Económica, se han seleccionado a escala regional aquellos municipios que tienen un número mayor de licencias (gráfico 14). Para ello, se ha considerado que el umbral de las 100 licencias constituye un límite aceptable para distinguir los municipios de la Comunidad preferidos por la población extranjera. Como es lógico, coinciden con los del gráfico 12, con la excepción de Coslada, que supera las 100 licencias, lo que indica la diversificación de sus unidades de actividad económica (gráfico 15). La preeminencia de la capital sobre los demás municipios metropolitanos es igualmente destacada en el número de licencias.

GRÁFICO 15

MUNICIPIOS DE LA COMUNIDAD DE MADRID CON MÁS DE CIENTO LICENCIAS DE EXTRANJEROS



Para el análisis de la información por ramas de actividad, contamos también con dos fuentes: por un lado, el número de Unidades de Actividad Económica regentadas por extranjeros y, por otro, el número de licencias que han sido concedidas a este colectivo. Las «unidades» han sido tabuladas según la clasificación de actividades económicas que emplea la Cámara de Comercio e Industria de Madrid (en la tabla 3 del Anexo se incluyen todas las ramas de actividad que cuentan con empresarios extranjeros), pero por tratarse de una clasificación demasiado prolija, se han agrupado en una tipología más simplificada (tabla 11).

TABLA 11

TABLA DE FRECUENCIAS POR GRANDES RAMAS DE ACTIVIDAD

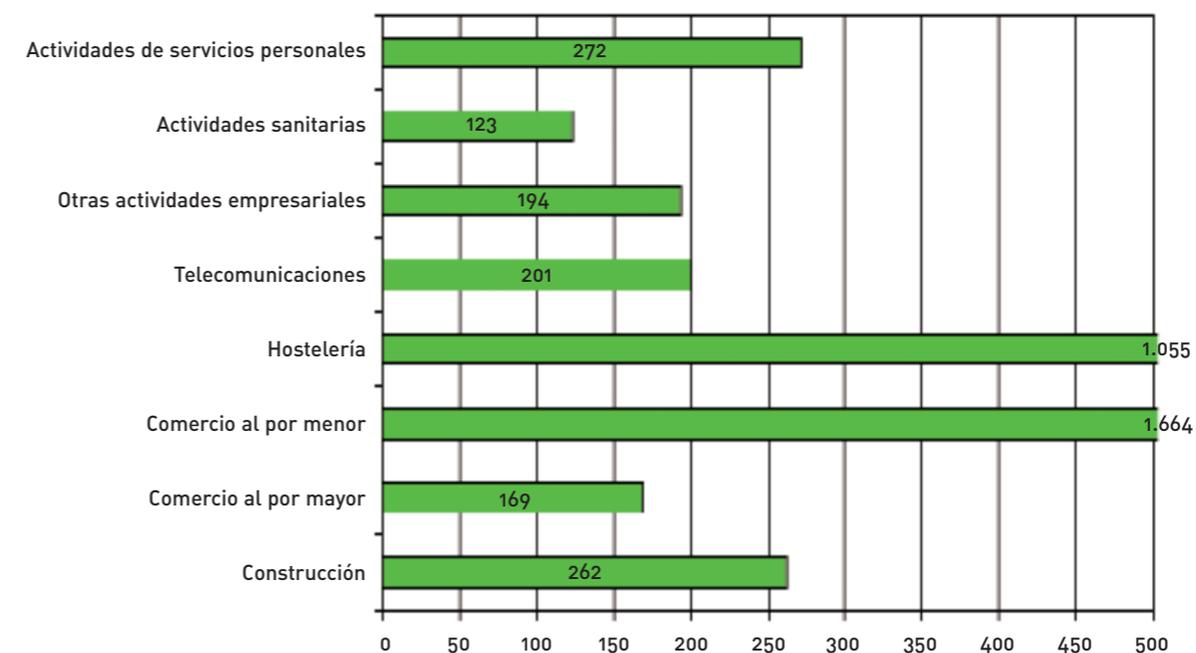
Código	Ramas de actividad	Frecuencia	Porcentaje
15	Industria de productos alimenticios	11	0,2
17	Industria textil	10	0,2
18	Industria de confección y peletería	98	2,2
19	Industria del cuero	2	0,0
20	Industria de madera y corcho	4	0,1
22	Edición y artes gráficas	18	0,4
24	Industria química	1	0,0
25	Fabricación de materias plásticas	3	0,1
26	Fabricación de otros productos. minerales	2	0,0
28	Fabricación de productos metálicos	9	0,2
29	Industria de maquinaria	11	0,2
31	Fabricación de material eléctrico	1	0,0
32	Fabricación de material electrónico	1	0,0
33	Fabricación de equipo médico	7	0,2
36	Fabricación de muebles	19	0,4
37	Reciclaje	1	0,0
45	Construcción	262	5,9
50	Venta y reparación de vehículos	58	1,3
51	Comercio al por mayor	169	3,8
52	Comercio al por menor	1.664	37,4
55	Hostelería	1.055	23,7
60	Transporte terrestre	16	0,4
63	Agencias de viajes	11	0,2
64	Correos y telecomunicaciones	201	4,5
67	Intermediación financiera	1	0,0
70	Actividades inmobiliarias	21	0,5
71	Alquiler de maquinaria	11	0,2
72	Actividades informáticas	14	0,3
73	Investigación y desarrollo	1	0,0
74	Otras actividades empresariales	194	4,4
75	Administración pública y defensa	1	0,0
80	Educación	36	0,8
85	Actividades sanitarias	123	2,8
91	Actividades asociativas	1	0,0
92	Actividades recreativas	43	1,0
93	Actividades servicios personales	272	6,1
ZZ	Sin codificar	94	2,1
Total		4.446	100,0

Fuente: Directorio de Unidades de Actividad Económica. Instituto de Estadística de la Comunidad de Madrid.

Aunque esta tabla presenta un número mucho más reducido de ramas y, por lo tanto, su interpretación es más factible, se representan en el gráfico 16 tan sólo aquellas ramas de actividad en las que las empresas propiedad de extranjeros superan las cien unidades.

GRÁFICO 16

NÚMERO DE UNIDADES POR GRANDES RAMAS DE ACTIVIDAD ECONÓMICA



Destaca la importancia del «comercio al por menor», seguido por la «hostelería». El resto de las grandes ramas de actividad económica representadas en el gráfico se sitúan a una distancia considerable de estas dos, si bien, cabe destacar la presencia relativamente fuerte de empresas de «servicios personales» y de «construcción». Es decir, se confirma la tendencia apuntada en la década de los años noventa y se ratifican las causas ya señaladas.

Otra variable que se puede considerar para valorar la importancia en la economía de la Comunidad de Madrid de los autónomos y empresarios no españoles es el número de empleados que tienen sus empresas (tabla 12 y gráfico 17).

TABLA 12

TABLA DE FRECUENCIAS POR NÚMERO DE OCUPADOS

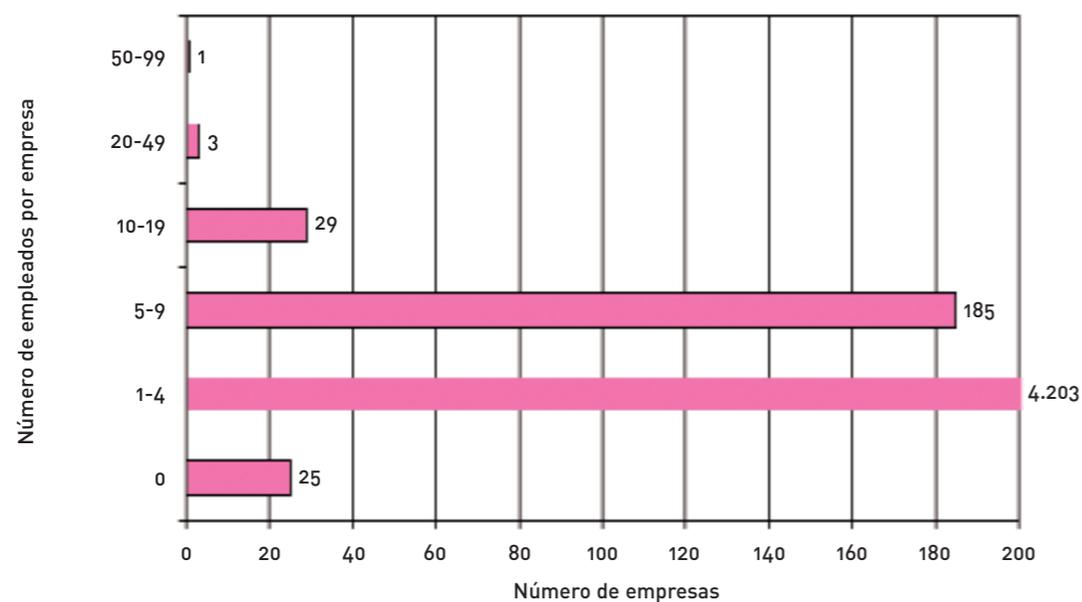
Códigos	Número de ocupados	Frecuencia	Porcentaje
1	0	25	0,56
2	1 – 4	4.203	94,53
3	5 – 9	185	4,16
4	10 – 19	29	0,65
5	20 – 49	3	0,07
6	50 – 99	1	0,02

Fuente: Directorio de Unidades de Actividad Económica. Elaboración propia.

Como se puede observar, la gran mayoría de las empresas (un 94,53%) emplean entre uno y cuatro trabajadores y sólo cuatro en toda la Comunidad cuentan con más de 20 empleados. Existe pues un claro predominio de la pequeña empresa, lo que está en relación con la escasa capitalización de la mayor parte de estos empresarios y con su inserción principalmente en la rama del «comercio al por menor», que tradicionalmente suele ocupar a pocos empleados o es una actividad de tipo familiar.

GRÁFICO 17

EMPRESAS POR NÚMERO DE EMPLEADOS



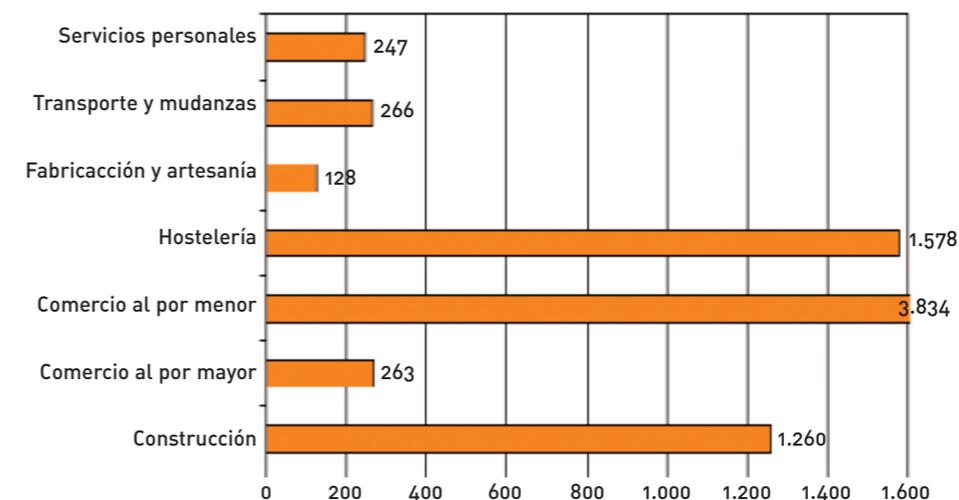
Fuente: Directorio de Unidades de Actividad Económica. Elaboración propia.

En cuanto a las licencias que, como se recordará, ascendían en el año 2004 a un total de 9.454, la Comunidad de Madrid ofrece la clasificación por tipo de actividad, que se ha reducido para su análisis; en el gráfico 18 se presenta el número de licencias que tienen los autónomos extranjeros en los siete tipos de actividad más comunes dentro de este colectivo.

Como en el caso del número de Unidades de Actividad Económica, el «comercio al por menor» aglutina el mayor número de licencias, seguido por la «hostelería» y la «construcción», la cual guarda mucha menor distancia con la hostelería que si se considera como variable el número de empresas. Esto es debido a que las empresas de construcción y reformas realizan una variedad de actividades –albañilería, fontanería, electricidad, pintura– para las que toda empresa debe solicitar la correspondiente licencia, por lo que su cifra total es mayor que la de los negocios del ramo de la hostelería.

GRÁFICO 18

NÚMERO DE LICENCIAS POR GRANDES TIPOS DE ACTIVIDAD



Fuente: Directorio de Unidades de Actividad Económica. Elaboración propia.

El comercio al por mayor, los transportes y mudanzas y los servicios personales conforman también nichos de actividad económica en los que los empresarios inmigrantes se han ubicado de una forma significativa. En último lugar aparece la fabricación y artesanía como una rama en la que dichos empresarios tienen concedidas 128 licencias. No obstante, si se observa detalladamente la tabla 12, se constata que la presencia de los autónomos extranjeros se produce, en mayor o menor medida, en otros muchos campos de actividad económica, como son los servicios sanitarios, jurídicos, educativos, gestión de recursos, etc. Esta diversificación confirma la ya señalada en 1996 e indica, una vez más, la aproximación entre las estrategias de los trabajadores autónomos y pequeños empresarios autóctonos e inmigrantes.

Debido a la fragilidad de los nichos laborales de estas actividades comerciales, los inmigrantes se ven en la necesidad de desarrollar y poner en práctica diferentes estrategias para garantizar las posibilidades de

obtener beneficios en sus comercios por exiguos que sean. Por esta razón, no resulta extraño que en determinados espacios comerciales se ofrezcan productos y servicios muy diferentes: productos alimenticios de consumo no inmediato en los locutorios, alfombras de oración en carnicerías *halal*, etc.

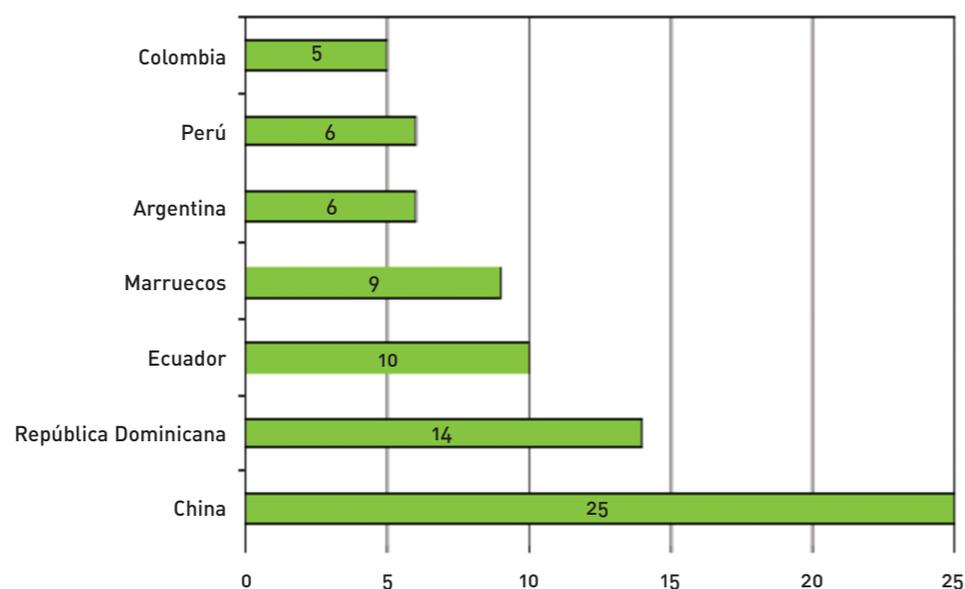
Una vez presentada la imagen cuantitativa general de la situación actual de los inmigrantes emprendedores en la Comunidad de Madrid, se puede pasar a un análisis más cualitativo de sus características, aunque sin olvidar la cuantificación que nos proporciona la encuesta, sus trayectorias, dificultades y proyectos, utilizando principalmente las propias palabras de los inmigrantes emprendedores obtenidas a través de las entrevistas e historias de vida realizadas.

II.3 LOS PROYECTOS MIGRATORIOS DE LOS INMIGRANTES EMPRENDEDORES. CAUSAS DE LA EMIGRACIÓN

Los inmigrantes encuestados proceden de treinta países distintos, de los que los siete más representados (con un mínimo del 5% del total de encuestados) se recogen en la gráfico 19. De estos siete países proceden el 75% del total de inmigrantes emprendedores que han contestado nuestro cuestionario. Se trata, en general, de colectivos que ya tienen una amplia trayectoria inmigratoria en Madrid y que, además, muy pronto se distinguieron por sus iniciativas emprendedoras, destacando los procedentes de China.

GRÁFICO 19

PAÍSES DE ORIGEN MÁS FRECUENTES



Fuente: Encuesta. Elaboración propia.

El resto de los países aparecen con porcentajes de frecuencia muy escasos. Hay bastantes países latinoamericanos –Brasil, Cuba, Chile, México, Uruguay, Venezuela...–; países de Europa del Este –Polonia, Rumanía, Rusia...–; países asiáticos –India, Irán, Siria...– y países africanos –Egipto, Argelia, Guinea Ecuatorial, Nigeria, Senegal...–. Esta diversidad está en consonancia con la que existe en el total de inmigrantes extranjeros asentados en la Comunidad de Madrid y especialmente en la capital y en alguno de sus barrios.

Estos resultados, como es lógico, no difieren sustancialmente en cuanto a tendencias de los ya analizados con los datos del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, aunque es interesante subrayar la mayor visibilidad de los procedentes de la República Dominicana, colectivo que ha tenido y tiene iniciativas emprendedoras muy estimables, en particular entre las mujeres.

Si analizamos las causas por las que han emigrado de sus países las personas que tienen una actitud emprendedora en la Comunidad de Madrid, no difieren mucho de las del resto: la mayor parte salen de su país por motivos económicos y con el deseo de mejorar su nivel de vida y el de sus familias, y se dirigen a España y/o a la Comunidad de Madrid sobre todo si tienen aquí familiares o amigos que actúan como redes sociales, lo que facilita su inserción laboral y social. Por otra parte, se debe diferenciar la existencia de una situación en el país de origen que se percibe como permanentemente desfavorable para encontrar allí trabajo o para que incluso sea rentable el negocio que se posee (Ecuador, Marruecos, Argelia, Egipto, Rumanía, la mayor parte de los países subsaharianos), con las crisis económicas más o menos temporales (Argentina) o aquellas situaciones económicas precarias que de algún modo se tiene la esperanza de que reviertan (Colombia, Cuba, Polonia hasta su ingreso en la Unión Europea), ya que da lugar a distintas trayectorias, aspiraciones y proyectos.

«En Ecuador tenía una panadería grande hace diez años, pero la subida de las materias primas y la estabilidad del precio del pan me hizo abandonar Ecuador» (hombre, Ecuador, 39 años).

«Soy profesora de danza... y en Argentina empezó a haber lo de la inflación y los problemas económicos y dijimos lo de venir a vivir a España» (mujer, Argentina, 56 años).

«Mi padre tenía una industria textil en Marruecos que exportaba a Alemania y España... y con la guerra de Iraq... dejaron de comprarle y tuvo que cerrar todo y venirse para España... Cuando fue lo de la guerra mi padre ya no podía hacer nada, estaba hasta arriba de deudas, le pagó a los empleados y se vino a España a trabajar» (mujer, Marruecos, 21 años).

«Yo tenía muy buen sueldo y ella cobraba, pero nos veíamos muy afectados al final de mes. No llegábamos... comías pero no te quedaba para la gasolina de la moto ni nada» (hombre, Colombia, 39 años).

«Desde siempre, desde pequeñito tenía ganas de conocer realidades diferentes. A los dieciocho años estuve a punto de irme a Australia... La crisis de Argentina no es del 2002. Creo que... no es que creo, yo sabía que las cosas no iban bien desde hacía tiempo... Yo pienso que Argentina no está bien desde 1991-1992. Eso sumado a temas personales, más sumado a un poquito de ganas de conocer otras realidades fue lo que luego se disparó hacia el tema de viajar» (hombre, Argentina, 38 años).

El deseo de mejora laboral por haber encontrado el techo profesional en el país de origen es una causa minoritaria de emigración, especialmente en hombres latinoamericanos relacionados con los medios de comunicación.

«Tuve la suerte de que la televisión que me contrató, que era lo más grande, entonces ya no había más, en Perú ya no había más... Y entonces llegué aquí con la ilusión de trabajar en una empresa grande...» (hombre, Perú, 41 años).

«Yo soy de Colombia, Cali, yo trabajaba en radio Caracol, en la parte de publicidad... estuve en Miami, terminé el contrato con Caracol y me fui a Italia, allí estuve tres años. Pero cuando vine aquí hace cinco años y el mercado..., yo llegue aquí a una emisora española y en la radio cuando me contaron que pensaban montar una emisora latinoamericana yo dije: perfecto, para mí no hay problema, ¿cuándo empezamos?» (hombre, Colombia, 35 años).

Otra causa para emigrar, también minoritaria, la constituyen los motivos políticos de muy diversa índole y que en algunas circunstancias resulta difícil, a nivel personal, de separar de los económicos, como en los casos de colombianos y cubanos.

«Vine a España porque tuve problemas, era militante de izquierdas, de extrema izquierda, y cuando hubo la guerra sucia contra el partido comunista... el brazo armado empezó a matar a todos, sobre todo los que éramos representantes políticos, y cuando empezaron a matar a todos, y a la gente que simplemente simpatizaba con la Unión Patriótica, simplemente decidí venirme» (hombre, Colombia, 42 años).

«Allí se puso el ambiente pesado con la cuestión de la inseguridad, esto es lo que me hizo venir a este país. Allí ven que uno tiene una forma... una situación económica más solvente, los delincuentes comunes, entonces, quieren atracarlo a uno y éste fue el verdadero motivo de venirme» (mujer, Colombia, 58 años).

«El tema Cuba, independientemente de que el tema político es complicado y tal, evidentemente una decisión en mi caso personal no ha sido tan política como económica. La situación de Cuba en los últimos años es realmente insostenible. Yo tenía casi treinta años y veía que mis posibilidades de tener una familia, de crear un hogar... era imposible hacer nada, es un país que está inmovilizado desde todo punto de vista... Tengo que confesar que mi partida no fue política sino una elección de vida desde el punto de vista económico, yo sabía que iba a ser una cosa muy dura, que iba a dejar de ver a mi familia, de hecho, cuando vine para acá no tenía tan claro que me quedaría. Vine con una beca de año y medio, y en ese tiempo pueden pasar muchas cosas, pero, bueno, cuando vino mi pareja él lo tenía más claro que yo» (mujer, Cuba, 40 años).

Por último, encontramos inmigrantes emprendedores que se han establecido en la Comunidad de Madrid, en un primer momento, por motivos personales, como, por ejemplo, acompañar a su cónyuge, inquietud por conocer realidades diferentes o realizar estudios, y posteriormente decidieron no regresar a sus países de origen y de alguna manera aprovechar su capital educativo para poner en marcha un negocio.

«Yo llegué a estudiar diseño y moda. Yo salí de allí con la escuela pagada y entonces así llegué y me gustó España, me gusta, me quería quedar» (hombre, Brasil, 43 años).

«Soy músico, especialidad estética de la música. Llegué con una beca de la Autónoma» (mujer, Cuba, 46 años).

«He venido casada con un español, no he venido para España por decir: me voy a España. He venido llorando, arrastrada. Pero mi marido, de un día a otro (porque su hermana se suicidó...) dijo: me voy, vienes o te quedas. Me he casado en Brasil. Entonces no sabía qué hacer, porque si me quedaba me quedaba sin él, pero si me voy, me voy triste, y elegí venir, pero por eso, por mi marido» (mujer, Brasil, 44 años).

«Yo vine aquí por mi padre, él tenía familia aquí y nosotros lo teníamos a él y ya estaba instalado cuando vinimos» (mujer, Marruecos, 19 años).

Si bien en todos los casos analizados el factor económico es mayoritario y decisivo, la percepción de la desfavorable situación económica personal no sólo viene determinado por la situación económica real del país, crisis-desempleo, sino también por lo que podríamos considerar «efecto llamada» de los familiares o amigos que han venido con anterioridad y han tenido éxito en su proyecto migratorio o al menos presentan su actual situación como tal. Éxito que en muchos casos hace que el que decide emigrar perciba una realidad más ventajosa de lo que realmente es la que va a encontrar, al menos a su llegada: «...en Madrid el dinero crece debajo de los baldosines...» (mujer, Ecuador, 40 años).

«Yo vendía muchos viajes a mucha gente que viajó de allá para acá... y ellos me mandaban mensualmente el dinero y me decían: véngase que acá es mejor» (mujer, Ecuador, 45 años).

«Y es que llego aquí para un capricho mío, porque más gente me ha contado que aquí se gana mucho dinero... pero un amigo mío, también todos los días y después de cinco o seis meses, me dijo: vamos a ver...» (hombre, Rumania, 34 años).

«Decidí venir porque acá estaban mis padres y mis hermanos y me contaban cosas y entonces pensé que acá era mucho mejor de lo que realmente es» (hombre, Marruecos, 28 años).

«Porque había mucha gente paisana mía que estaban aquí, que me contaron que habían hecho su vida bien, y como yo ganaba poco, lo que ganaba no me alcanzaba, no era suficiente para hacer una vida normal, entonces un día decidí venir aquí para ver si me cambiaban las cosas. Y efectivamente cuando vine vi que se me cambiaban las cosas» (hombre, Senegal, 50 años).

El caldo de cultivo del «boca a oreja» de los propios compatriotas, que hablan de España como un lugar donde se puede progresar económica y socialmente, es una circunstancia señalada como mayoritaria, sobre todo entre ecuatorianos, colombianos y africanos, especialmente los procedentes de Marruecos.

Exceptuando aquellos inmigrantes que salieron de su país por motivos políticos, la situación familiar suele influir en las llegadas escalonadas, sobre todo en el caso de algunos países latinoamericanos como Ecuador, República Dominicana, Perú, entre otros, donde normalmente es la mujer quien emigra primero porque le es más fácil encontrar trabajo en el servicio doméstico, limpieza...; y luego, el resto de la familia, priorizándose la llegada de los hijos. Evidentemente esto produce un período de descapitalización y preocupación prioritaria por la vivienda y el asentamiento que retrasa entre tres y cinco años generalmente el poder poner en marcha un proyecto emprendedor. En el caso de los marroquíes es a la inversa, primero llega el hombre cabeza de familia, se instala, consigue trabajo, a tenor de las oportunidades en la construcción sobre todo, y luego trae al resto de la familia.

«Mi mujer se vino para acá y empezó a trabajar donde unos marqueses en la zona de El Pardo. A los dos meses, me vine yo como inmigrante sin papeles a la aventura» (hombre, Colombia, 34 años).

«Primero mi padre vino antes que nosotros aquí, vino hace como veintidós años, mi madre y mis hermanos llevamos once años. Mi madre era ama de casa y mi padre, lo que iba ganando aquí, lo iba mandando poco a poco para nosotros...» (mujer, Marruecos, 19 años).

«Mi madre se había venido cuando yo tenía doce años para salir adelante y tener un futuro mejor... para tener una vida mejor» (mujer, Perú, 26 años).

En el caso de los chinos, se desplazan indistintamente hombres o mujeres y las causas esgrimidas son netamente económicas. Los amigos o familiares que están en España son los que actúan como fuertes redes sociales, que facilitan la salida de China y la llegada de los compatriotas al país mediante dinero, información, papeles e incluso trabajo en sus propias empresas. Tanto un representante de la Asociación de chinos en España, como otras personas de esta nacionalidad entrevistadas, inciden en el fuerte papel de estas redes sociales en sus proyectos migratorios y en sus trayectorias laborales.

«La mayoría de los chinos de España proceden de una sola región, Zhe Jiang, al sur de Shangái, en la que son todos mayoritariamente emigrantes y emprendedores en los países a los que van, los propios chinos les llaman los judíos de Asia» (hombre, China, 61 años).

«El primer familiar que vino aquí ha servido de puerta de unión entre los que quedaron en China y los que quedaron aquí, pues otros familiares han seguido viniendo después» (mujer, China, 32 años).

«Unos amigos tenían un restaurante y traían a compatriotas a trabajar y me captaron» (hombre, China, 35 años).

En general, entre los inmigrantes emprendedores, los que llegan y permanecen solos son minoritarios, hecho más frecuente entre los de origen africano. En casi todos los casos trabajan como autónomos formando empresas muy pequeñas, casi unipersonales, o se trata de inmigrantes de un nivel socioeconómico más elevado.

Finalmente, y para valorar el esfuerzo realizado por los inmigrantes emprendedores desde su llegada y entender mejor sus trayectorias personales y laborales, hay que tener en cuenta que la mayoría de los entrevistados y encuestados llegan a España en la década de los años noventa, período que coincide con los procesos de regularización de inmigrantes en España y el ahondamiento de las crisis económicas latinoamericanas, con el consiguiente aumento del desempleo y la precarización del mercado laboral, etc., así como con las crisis económico-políticas en los países del este europeo y, en general, en muchos países en vías de desarrollo.

Hay que tener en cuenta que, hasta mediados de los noventa, las leyes de extranjería que se sucedieron en España permitían, o al menos así era percibido por los inmigrantes, obtener los permisos de residencia y trabajo con cierta facilidad. Incluso el «boca a oreja» difundía la imagen (real o percibida) de que en España había cierta laxitud en el control policial, tanto a la hora de entrar al país como de permanecer «ilegalmente». Y en las grandes ciudades se pensaba que se podía permanecer varios años en esta situa-

ción e incluso conducir sin carné, trabajar sin permiso, etc., máxime si se contaba con redes familiares y sociales de acogida.

Según los datos de la encuesta, la mayor parte de los inmigrantes emprendedores han llegado en fecha bastante reciente, en término medio su llegada fue en 1993, siendo el caso más antiguo el del año 1965 y los últimos llegaron a España en el año 2003, fecha realmente próxima si consideramos que una empresa suele requerir cierto tiempo para su puesta en marcha.

Un buen indicador del atractivo que ejerce la Comunidad de Madrid para estos inmigrantes y del funcionamiento de sus redes sociales en la misma es que la mayor parte de los encuestados, un 80%, la eligieron en su proyecto migratorio como primer destino dentro de España. Ello explica que el año de llegada a la región, como media, resulte ser 1994, sólo un año posterior a la fecha media de llegada a España.

Por otra parte, en relación con la fecha en la que comienzan a ser autónomos existen casos, desde el año 1980 hasta el 2005, (año de llegada como media, 2000). Estamos, pues, ante un colectivo de empresarios muy recientes, en consonancia con el ritmo y las características del proceso de inmigración en nuestro país y en la propia Comunidad de Madrid.

II.4 LA COMUNIDAD DE MADRID COMO DESTINO DE LOS INMIGRANTES EMPRENDEDORES

Como ya se ha analizado en otros trabajos citados en la bibliografía, a la hora de decidir el país de destino, junto a otras motivaciones, se tiene también en cuenta el idioma, lo que explica que, por ejemplo, la comunidad latina elija de manera prioritaria nuestro país e incluso la Comunidad de Madrid, a la que es fácil ingresar por vía aérea. Otros de los argumentos argüidos para justificar la elección de España y en concreto de Madrid son el clima y un modo de vida agradable, sin demasiados conflictos sociales, ni inseguridad ciudadana, argumentos que se unen a la presencia de redes familiares y sociales de apoyo, como ya se ha analizado.

En casi todos los casos, la Comunidad de Madrid, y especialmente el municipio de Madrid, era el destino inicial previsto desde los países de origen para la mayor parte de los inmigrantes emprendedores. En ello influye, especialmente en el caso de los latinoamericanos, el hecho de que en la región está la capital del país, ya que la asocian, como ocurre en sus países de origen, a la concentración del poder político y económico y, por tanto, a mayores posibilidades de mejoras laborales y de vida. Además, junto con Barcelona, son las dos ciudades españolas más conocidas en el exterior. También la mayoría de los familiares o amigos de los entrevistados reside aquí y les transmiten la idea de que «es la tierra de las oportunidades».

Incluso en el caso de proyectos relacionados con la creación de empresas enfocadas principalmente a sus compatriotas (tiendas, locutorios, restaurantes...), la inexistencia, hasta hace escasos años de este tipo de negocios en un mercado en crecimiento era un acicate para elegir la Comunidad de Madrid y, dentro de ella, la capital como el centro principal y más dinámico para realizar negocios.

Por último, también es el destino mayoritario de los «viajes organizados» desde el país de origen, vía aérea en los que, con apariencia de turismo, se encubren verdaderas expediciones de emigrantes a los que se provee de los requisitos económicos y burocráticos exigidos por las autoridades para conceder el permiso de entrada.

Por todo ello, no es extraño que para más de la mitad de los inmigrantes emprendedores entrevistados su primer y definitivo destino sea Madrid, mientras que el resto proceden de otras comunidades españolas e incluso de otros países, como por ejemplo de Almería (marroquí, 21 años) o Valladolid (brasileño, 44 años y cubana, 40 años); o de Francia, Estados Unidos, Reino Unido, donde su proyecto migratorio no resultó como esperaban, por lo que decidieron trasladarse a la Comunidad de Madrid, que económicamente se percibía como muy activa y, por lo tanto, con unas características de trabajo y vida más accesibles y adecuadas para sus necesidades.

«Yo llegué en 1990, tenía diecinueve años. Al principio, me dediqué a trabajar en Extremadura recogiendo espárragos, un trabajo muy duro y muy poco pagado... al cabo de unos años, me trasladé para Madrid para trabajar en la construcción...» (hombre, Polonia, 35 años).

«Primero estuvieron unos cuatro años entre Alemania y Holanda, pero el clima y el carácter de la gente les era muy lejano, así que decidieron venir a España hace unos catorce años» (hombre, Siria, 40 años).

«Primero estuve un tiempo en Italia y después en España, primero en las Baleares, donde trabajé en un hotel y me saqué la titulación de guía turística y luego vine a Madrid» (mujer, Bulgaria, 45 años).

«Estuvimos en Valladolid, hasta que a mí se me termina la beca nueve meses, y en ese momento ya era una situación difícil porque yo tengo una tarjeta de estudiante, él no tiene papeles y bueno, en Valladolid, el tema de trabajar sin papeles es complicado más que en Madrid o Barcelona. Es una sociedad más cerrada, los negocios son familiares, hay mucha menos oferta de empleo. Entonces, surge la posibilidad de venir a Madrid a través de una persona que yo conocía, que me ofrecía por lo menos trabajo inicialmente hasta que yo pudiera resolver los papeles y bueno, por eso se vino concretamente a Madrid, porque había una posibilidad concreta de al menos yo tener un trabajo y también había una amistad que nos podía prestar, de hecho nos lo prestó, un apartamento durante dos meses sin pagar, o sea que llegamos y teníamos un sitio donde estar (era una buhardilla, sin baño, había que bajar a otra planta a ducharse, hasta que mi pareja hizo un pequeño baño en la buhardilla)... pero era un lugar.» (mujer, Cuba, 40 años).

«Estuve un año en Miami... regresé a Colombia, terminé mi contrato en Caracol y me fui a Italia, estuve seis años en Italia. Luego vine aquí...» (hombre, Colombia, 35 años).

«¿Vienes directamente a Madrid? No, a Valladolid. Y después a Madrid porque me vine a estudiar en la Complutense y para encontrar trabajo para mi marido...» (mujer, Brasil, 44 años).

II.5 PERFIL DEL INMIGRANTE EMPRENDEDOR. CAPITAL EDUCATIVO Y SOCIAL

La encuesta ha sido contestada por un 57% de hombres y un 43% de mujeres (gráfico 20), proporciones que reflejan una situación de bastante equilibrio entre los dos grupos, dado que, tradicionalmente, la actividad empresarial en nuestro país ha contado con un mayor número de hombres que de mujeres y, en principio, se podía pensar que esta situación se daría igual, o incluso con más diferencia, entre el

colectivo de inmigrantes. La capacidad emprendedora de la mujer inmigrante, especialmente en algunas nacionalidades, es alta y además se puede beneficiar de algunos microcréditos diseñados específicamente para incentivarla.

GRÁFICO 20

ESTRUCTURA POR SEXO DE LA POBLACIÓN INMIGRANTE ENTREVISTADA



Fuente: Encuesta. Elaboración propia.

La estructura por sexo en las distintas nacionalidades refleja diferencias entre las mismas, pues en algunas el desequilibrio es muy grande, unas veces a favor de los hombres y otras de las mujeres (gráfico 20 y gráfico 21), al menos en los siete países con más emprendedores en la Comunidad de Madrid, pues para aquellas nacionalidades con menos encuestados los datos de cruce de estas dos variables podrían no ser significativos estadísticamente.

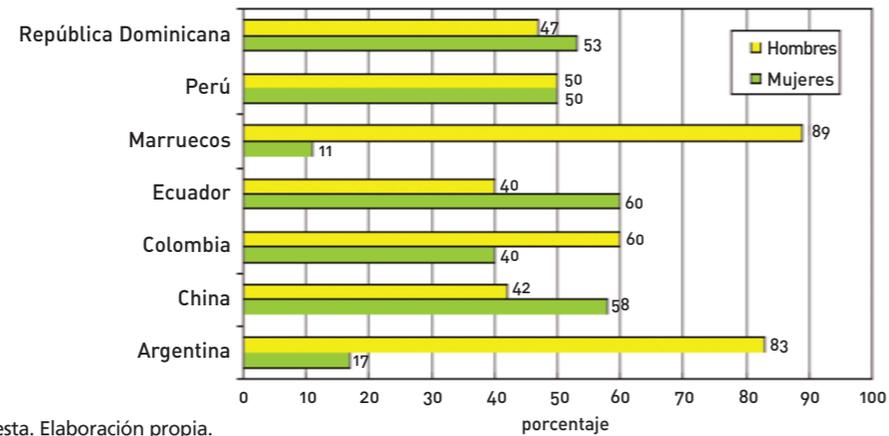
El carácter emprendedor de las mujeres latinoamericanas es una constante, con la excepción de las procedentes de Argentina, hecho que hay que relacionar con la propia estructura y causas de su corriente migratoria. El idioma les ha facilitado el acceso a cursos diseñados específicamente para mujeres emprendedoras.

Es de destacar el caso de China, ya que muchos de los negocios propiedad de personas de este país están llevados por mujeres que se han incorporado con gran dinamismo y eficacia a la tarea emprendedora, apoyadas por sus redes sociales para vencer las dificultades que pueden tener con el idioma. El dinamismo de este colectivo se refleja en las transformaciones de sus negocios para hacer frente a procesos de saturación y adaptarse a las nuevas necesidades del mercado. Así, partiendo de restaurantes o de establecimientos de revelado de fotografías, han pasado a regentar tiendas de «todo a un euro» y de alimentación, para en la actualidad diversificarse cada vez más a través de la apertura de establecimientos de venta de ropa mayoristas y minoristas, comercio especializado (bisutería, tiendas de recuerdos, etcétera).

El desequilibrio a favor de los hombres en el caso de Marruecos refleja la pervivencia del modelo social de este país en el que la invisibilidad de las mujeres en los negocios es la nota dominante.

GRÁFICO 21

PAÍS DE ORIGEN Y SEXO



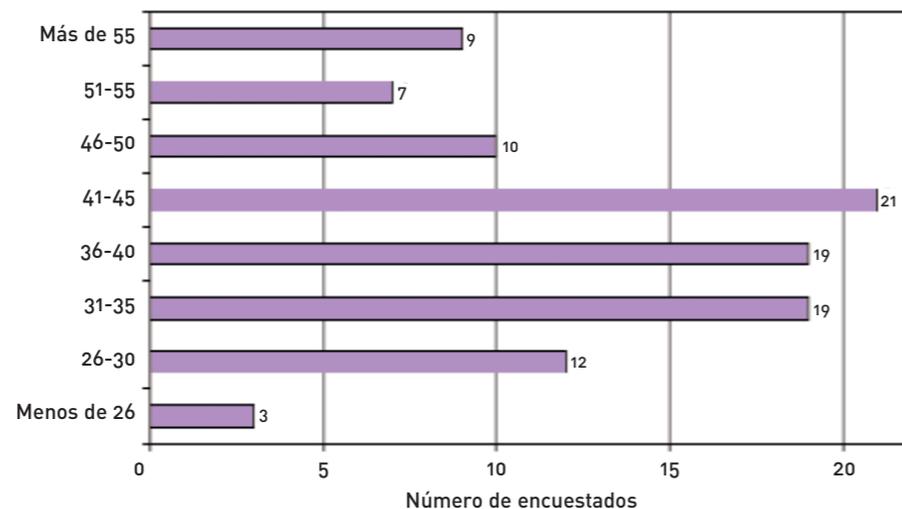
Fuente: Encuesta. Elaboración propia.

Es interesante destacar la existencia de una clara diferenciación en el tipo de negocio que dirigen hombres y mujeres según las nacionalidades a las que pertenecen y su situación familiar. En general, las tiendas, locutorios y empresas de servicios las regentan mujeres, separadas o casadas apoyadas por sus maridos y con hijos. Mientras que los negocios relacionados con fabricación de productos, restaurantes, medios de comunicación o servicios especializados son casi exclusivamente masculinos.

En cuanto a la estructura por edad (gráfico 22), destaca el predominio de los grupos de edad entre 31 y 45 años, es decir, de los grupos de edad más frecuentes entre los inmigrantes asentados en la Comuni-

GRÁFICO 22

GRUPOS DE EDAD DE LOS ENCUESTADOS



Fuente: Encuesta. Elaboración propia.

dad de Madrid (García Ballesteros y Sanz Bernal, 2004), aunque su media de edad es algo superior a la media general ya que para montar una empresa es necesario un tiempo desde la llegada para conseguir los recursos económicos e incluso una experiencia previa en el mercado laboral.

El perfil del inmigrante emprendedor se completa con los análisis de su nivel de estudios y experiencia profesional, claramente diferenciados por nacionalidades: los extranjeros del este de Europa tienen, en su mayoría, estudios superiores, así como los cubanos. Algunos de ellos han realizado ya, en España, estudios de posgrado (doctorados, máster) y otros han continuado con los estudios medios, mayoritarios en la comunidad latina (con excepciones entre los peruanos, colombianos y brasileños).

En general, los hombres tienen más estudios (especialmente ingenierías relacionadas con la informática o los medios de comunicación) que las mujeres, y también mayor experiencia profesional y preparación para su empresa, adquirida, a veces, su país de origen (tiendas de proximidad, restaurantes, servicios diversos...), pero sin que falten situaciones análogas entre las mujeres.

«En Colombia siempre he estado trabajando de forma independiente, me gusta mucho trabajar independiente, siempre he sido autónoma... y allí se puso el ambiente pesado por la cuestión de la inseguridad, esto es lo que me hizo venir a este país» (mujer, Colombia, 58 años, dueña de una papelería).

«Mi negocio comenzó prácticamente desde Ecuador, y Madrid es la extensión de Ecuador, en Ecuador tengo una agencia de viajes» (mujer, Ecuador, 45 años).

En el caso de los nacidos en China y Marruecos hay una mayor presencia de personas con un nivel educativo más bajo que el del resto de los inmigrantes emprendedores, especialmente entre los procedentes de las zonas rurales. Esto está relacionado con las características socioeconómicas de sus lugares de origen o bien con cuestiones culturales (rol de la mujer, importancia del trabajo respecto a los estudios...). Sin embargo, y especialmente entre los chinos, no faltan personas con una gran preparación y experiencia profesional, como un médico acupuntor (61 años).

—¿Terminaste de estudiar el instituto? —«No, no terminé. Fue decisión de mi padre que saliera, por decisión suya. No para trabajar, yo salí de allí hace como seis años y aquí en la tienda llevo como seis años. Pero me sacó porque tiene una idea que uno se puede juntar con personas malas, con españoles que te pueden llevar por mal camino, fumar y estas cosas, ésa es la idea que tienen, tienen miedo de que te pongas con malas compañías y vayas por mal camino. Esta sociedad es muy liberal. Pero uno, por mucha educación que a uno le dé, tú no le vas a quitar si quiere fumar o meterse en cosas malas» (mujer, Marruecos, 19 años).

«Yo he venido aquí con siete años, en 1993. Desde 1993 a 1997, yo he estado en el colegio y en 1998 o así empecé a trabajar en este locutorio...» (mujer, Marruecos, 21 años).

«Tengo la educación secundaria completa. Estudié siete años de saxofón, hasta hace un par de años, o sea que estudié música como cosa complementaria» (hombre, Argentina, 38 años).

«Yo tengo estudios primarios. Secundario ni lo terminé, pero desde los siete años estuve estudiando danza y soy profesora de danza» (mujer, Argentina, 56 años).

«En el año 1991 había ido con una beca a Italia, yo soy arquitecta, fui a Barcelona, a Madrid y regresé a Cuba. Entonces, en 1994, vine para acá a estudiar directamente a Valladolid... Al mismo tiempo que estaba en la ONG, me matriculé en la universidad para realizar un doctorado, porque no podía quedarme sin hacer nada en los académicos. Me costó mucho trabajo y tiempo, pero he conseguido mi título de doctor hace dos años.» (mujer, Cuba, 40 años).

«En Colombia era profesor de instituto de Geografía e Historia y me vine a España porque tuve problemas, era militante de izquierda... En el año 1999 me matriculé en la universidad... desde hace cuatro años ejerzo como profesor de pintura y decoración en la prisión de Soto del Real y por las mañanas estoy en casa además atendiendo mi tema de tesis doctoral, compaginando la universidad con trabajo y atendiendo la casa» (hombre, Colombia, 42 años).

«Aquí he hecho el doctorado en Económicas, soy licenciada en Ciencias Económicas en Brasil» (mujer, Brasil, 44 años).

«Soy graduado superior en Ingeniería en Telecomunicaciones. Ahí no existe el término de superior, el ingeniero es un ingeniero que estudia cinco o seis años y listo, con lo cual todos los ingenieros somos ingeniero superior» (hombre, Cuba, 41 años).

«Yo, por ejemplo, había estudiado Diseño Gráfico en Lima y mi sueño cuando vine aquí era trabajar en alguna agencia de publicidad, pero grande... yo había estudiado en la mejor universidad de Perú que es lo máximo allá...» (hombre, Perú, 41 años).

«Para mí fue muy difícil; lo estaba pasando mal porque soy licenciada en Económicas, luego hice el doctorado aquí en Madrid, solicité la homologación del título y, claro, nadie da trabajo, nadie...» (mujer, Perú, 38 años).

«Yo estudié Diseño Gráfico y empecé a trabajar, o sea antes de recibirme en una revista y después en el diario *Clarín* un año, en el suplemento de informática que salía dos veces a la semana, y ya, después, empecé a trabajar en una editorial y ahí estuve cinco años. Y hacía diseño gráfico, maquetación, manuales, libros de cuentos, todo lo que es editorial» (mujer, Argentina, 30 años).

En todos los casos son perfiles de personas muy emprendedoras y luchadoras que no se desaniman con facilidad ante los avatares, con un alto grado de confianza en sí mismas y que buscan, ante todo, el triunfo y la independencia laboral y, en general, trabajan todos los días de la semana durante diez o más horas, y realizan ellos mismos casi todo el proceso productivo.

«Todo es valor, todo es echarle valor. En mi familia me decían: yo no se como haces eso. Es que es a base de ponerte al borde del precipicio a punto de caerte, pero por ti misma, no te tienes que caer» (mujer, Perú, 50 años).

«Algo importante es el problema que he tenido con los vecinos, porque dicen que venían muchos extranjeros, y en realidad porque soy yo el extranjero. Al principio fue muy duro, muy duro. Los vecinos hicieron una carta, juntaron para cerrarme el negocio, porque decían que acá se vendían drogas, bueno acá en la puerta, que se juntaban todos los inmi-

grantes y tomaban alcohol y hacían ruido. Y venía la policía... esto fue muy duro, y aguante, porque soy fuerte, pero aguanté mucho mucho, yo era muy fuerte.!!!!!» (hombre, Marruecos, 28 años).

«Te quiero explicar que una de las cosas por las que este local funciona es porque tenemos multiempleo, porque trabajamos mucho y hacemos muchas tareas en el local. Mi marido se levanta a las cinco de la mañana y va a Mercamadrid. Después este local se limpia dos veces al día, se limpian los aseos, y se cierran unas horas por la tarde-noche. Nosotros hemos sacado las cuentas y cada uno hace el trabajo de tres» (mujer, Cuba, 46 años).

«Pero en cualquier negocio lo que ha servido es la constancia, la perseverancia y la paciencia y el buen genio, la buena relación, la buena atención, tiene mucho que ver todo esto en un negocio. Y tener el producto siempre, siempre, como si uno tiene que irse temprano a buscar el producto y traerlo... Yo me voy, lo traigo... pase lo que pase... Porque si un día, uno no tiene una cosa, al otro día igual, la gente no vuelve» (mujer, Colombia, 56 años).

Salvo unos pocos casos, todos están aquí con sus cónyuges y familias. En algunos casos han venido solos y luego han reagrupado a sus familiares, pareja, hijos. Esto también explica el espíritu emprendedor y facilita que los inmigrantes se establezcan en la comunidad, decidan quedarse y montar su propia empresa. Es fundamental la importancia que tiene la presencia de la familia aquí para el desarrollo de este tipo de empresas, no sólo por el apoyo económico y psicológico hacia el emprendedor, sino también por el nivel de arraigo y de estabilidad que esta situación genera, así como por su colaboración en el funcionamiento del propio negocio.

Varios de los entrevistados, con empresas de tamaño medio, han señalado que con su actitud emprendedora y su trabajo «contribuyen a generar riqueza y empleo en la región», tanto para otros inmigrantes como para la población autóctona. En dos casos, además, recalcan el hecho de querer contratar sólo empleados españoles.

Un último rasgo es el fuerte individualismo. No suelen pertenecer a asociaciones empresariales, ni participar en la Cámara de Comercio o en grupos sectoriales, porque no creen en los beneficios que le pueden reportar este tipo de asociaciones y, por el contrario, lo consideran una «pérdida de tiempo».

La excepción más notable, hasta el momento, la encontramos entre los inmigrantes chinos. Tanto formal como informalmente, han desarrollado potentes redes sociales que actúan como asociaciones que brindan información, dinero, trabajo, experiencia... Además existe una Asociación de Chinos en España que ofrece asesoría legal, escuela para chicos, etcétera.

«En la asociación crearon un colegio de chino para sus hijos y nietos que tiene ya diecisiete profesores y más de 400 alumnos los fines de semana y también una escuela de español para chinos (...) tiene una asesoría española porque necesita que conozcan bien las leyes españolas ...y un abogado español...» (hombre, China, 61 años).

«Pero los que tienen estos negocios en Madrid son en la mayor parte de los casos familiares o amigos, se cuentan sus nuevas estrategias de venta, se pasan proveedores» (mujer, China, 32 años).

Otra particularidad de este colectivo es la poca interacción con otros grupos, tanto españoles como inmigrantes. Forman un compacto grupo de solidaridad, ayuda mutua, comercialización, trabajo, etc., aunque siempre declaran su deseo y disposición para colaborar y abrirse a sus convecinos.

«Hay gestores especializados en comerciantes chinos, incluso ya hay representantes de firmas comerciales que son chinos, con el objeto de tener una mejor y mayor comunicación, ya que el idioma es el principal hándicap (...). Normalmente la gente que trabaja con ella siempre han sido chinos» (mujer, China, 32 años).

«Tengo una gestoría que me tramita todos los permisos. Esta gestoría es de un compatriota por lo que la comunicación es muy fluida. La mayoría de los oficios que he necesitado para la puesta en marcha de mi negocio (albañil, pintor, cerrajero, etc.) son de profesionales de nacionalidad china» (hombre, China, 35 años).

«El éxito de los negocios chinos radica (...) sobre todo en el asociacionismo y ayuda mutua...» (hombre, China, 61 años).

II.6 TRAYECTORIA LABORAL DESDE LA LLEGADA A LA COMUNIDAD DE MADRID HASTA EL MOMENTO DE CONVERTIRSE EN EMPRESARIO O TRABAJADOR AUTÓNOMO

El hecho de embarcarse en un proyecto empresarial depende de la situación personal y económica de partida o de la situación real vivida en España desde el momento de la llegada al país y durante un período generalmente superior al año. La mayoría ha llegado de forma irregular y ha permanecido en esa situación durante algún tiempo (unos dos años de media), lo que a su vez ha retrasado la creación de un negocio propio.

En un principio, la trayectoria laboral, salvo escasas excepciones, se centra en puestos no acordes con su preparación: limpieza en mujeres, camareros, construcción, panaderos, jardineros, comerciales... Sin embargo, en muchos casos, esta misma situación les ha dado una nueva preparación y experiencia laboral que ha influido en el montaje de su propia empresa, que se añade, en algunos casos, a la que ya tenían, por haber trabajado, en sus países de origen, en actividades más o menos análogas. Sólo en unos pocos casos eran empresarios antes de emigrar a España.

En muchos casos, la experiencia como trabajadores asalariados no ha sido satisfactoria por malas condiciones laborales, bajos salarios, gran cantidad de horas trabajadas y muchas veces no remuneradas, etc., lo que ha motivado aún más el espíritu emprendedor de las personas entrevistadas.

«En algunas casas donde iba a limpiar me trataban muy mal, me hacían llorar, todo era de rodillas, y... ¿quién te has creído tú? Y ladrona... como en las telenovelas, te lo juro, así era. Pero ahora, el trato ese ha mejorado, pienso. Ya no pasa igual.» (mujer, Perú, 50 años).

«Yo empecé trabajando en el servicio doméstico, he trabajado muchos años en el servicio doméstico y he sufrido mucho, me han explotado, me han tratado mal... (después) me metí primero en un bar, donde yo hacía casi todo el trabajo, a veces me dejaba los viernes sola, y tenía todas las mesas llenas, la barra, había panadería, heladería, yo corría de un lado al otro y veía cómo los demás del centro comercial me proponían trabajar con ellos, sabían que yo era una burra de trabajo y no me quedaba ahí, me pagaban mal.

Ellos me ofrecían más dinero para trabajar con ellos. Entonces yo pensaba ¿por qué no montar el negocio propio, intentarlo por lo menos, porque lo que estoy haciendo aquí lo podría intentar en mi propio negocio? (mujer, Senegal, 29 años. En la actualidad tiene un restaurante).

«Lo estaba pasando mal porque soy licenciada en Económicas, luego me hice el doctorado aquí en Madrid, solicité la homologación del título y claro, nadie te da trabajo, nadie. Entonces empiezas a limpiar casas, cuidar niños, cuidar niños a cambio de un dormitorio en un cuarto, de un baño, muy duro...» (mujer, Perú, 38 años).

«Empecé trabajando en la construcción sin papeles, y mi mujer en limpieza. Al cabo de tres años en distintas empresas decidí montar un negocio como autónomo con otro compatriota de reformas, pequeño» (hombre, Ucrania, 35 años).

«Cuando vine aquí empecé de jardinero, después de chófer con una empresa textil y luego, poco a poco, abrí una tienda pequeñita en Galapagar» (mujer, Marruecos, 19 años).

«Estuve un año y medio ilegal, aquí, trabajando de comercial... Primero estuve trabajando de camarero (que me olvidaba) "una experiencia inolvidable" en todo sentido, era una discoteca en el centro "que no quiero recordar el nombre". Fue una experiencia muy buena, porque me hizo tomar contacto con una realidad totalmente nueva de lo que era Madrid, de lo que era la noche, de lo que eran los españoles, fue un curso acelerado de hacer pie» (hombre, Argentina, 38 años).

«Comencé cuidando personas mayores, luego trabajé en el Caprabo y luego monté este local con mi novio, que también es colombiano» (mujer, Colombia, 24 años).

«Cuando llego, me meto en el metro a vender pequeñas pulseras, diademas para el pelo, cosas de esas. Empecé con 28.000 pesetas a trabajar. A los cinco o seis meses, vi que la cosa estaba cambiando, había ahorrado un poco de dinero» (hombre, Senegal, 50 años).

«He dado clases en un colegio en Galapagar, en un colegio de dibujo, me he dedicado a la restauración de cuadros de muebles antiguos. Luego he visto que no era una salida muy... me he dedicado a cosas que no tienen nada que ver con mi profesión. Yo soy licenciado en Bellas Artes. He estado de camionero, cinco o seis años, he trabajado de noche en unas discotecas...» (hombre, Rumania, 57 años).

La presencia de familiares, amigos u organizaciones religiosas, por ejemplo, actúan, en la mayoría de los casos, como red para insertarse en el mercado laboral, sobre todo en el caso de los chinos. Cuando llegan a la Comunidad de Madrid, trabajan en restaurantes o tiendas de compatriotas hasta adquirir experiencia en el sector, pagar sus deudas, aprender el idioma hasta poder «independizarse» y montar su propio negocio.

«Cuando llegué a Madrid, a los dos o tres meses, esta iglesia me consiguió un trabajo en un campamento de verano en Guadalajara. Estuve trabajando allí un año... Luego fui a Denia a otro campamento de verano, todos de la Iglesia Evangélica... En e1991 vine a Madrid y me contrataron como guardés, pero también hacía labores de mantenimiento y allí estuve un año... (Cuando obtuve el permiso de trabajo) busqué un trabajo en una empresa de pintura en una

tienda, empecé como aprendiz y al poco tiempo me hicieron encargado.» (hombre, Colombia, 42 años. Es doctor en Geografía y trabaja como autónomo en reformas, pintura, etcétera).

La experiencia previa personal, tanto profesional como laboral, es importante a la hora de comenzar con una empresa, y no son relevantes los ejemplos o experiencia de otros familiares ya establecidos en la Comunidad de Madrid, a excepción de los nacidos en China, que se guían por las acciones emprendedoras desarrolladas por otros familiares o amigos y los resultados obtenidos.

«En Ecuador tenía una panadería grande hace diez años... hace tres o cuatro años ...alquilé, cerca de Pueblo Nuevo, mi primer local y una fábrica para la pastelería y panadería» (Ecuador, 39 años).

«Yo trabajé con Radio Caracol en la parte de la publicidad...» (Colombia, 35 años. Aquí tiene una emisora de radio con socios españoles. También publica una revista para mujeres de distribución gratuita).

«Yo había estudiado Diseño Gráfico... allí trabajaba en la televisión...» (Perú, 41 años. Aquí tiene una revista quincenal).

«Y cuando llegué aquí empecé a dar clases de gimnasia. Mi marido estaba en otro gimnasio dando clases de artes marciales y él por las noches trabajaba en una discoteca como portero...» (mujer, Argentina, 56 años).

La comunidad china merece un apartado especial, ya que es un colectivo que llega mayoritariamente a Madrid traído por otros compatriotas, normalmente para trabajar en sus tiendas, restaurantes o empresas a cambio del dinero prestado para el desplazamiento. Se nutren de la experiencia, consejos e información de los otros compatriotas para montar un nuevo negocio, normalmente dentro del mismo sector o el mismo tipo de tienda en la que han trabajado.

«Ellos fueron los que me informaron cómo debía venir (viaje, papeles) y los que facilitaron el dinero (trabajo en el restaurante como fórmula de devolución)... En España únicamente trabajo en un restaurante chino familiar. Cuando “terminé”, me independicé y monté mi tienda de alimentación... La información –para montar la tienda– vino de los amigos que ya estaban introducidos en el sector, sobre todo en el tema de proveedores... Casi todos, incluida yo, durante unos meses “colaboramos” con otra tienda para saber del negocio» (mujer, China, 32 años).

«Antes trabajé en un restaurante en España. Un restaurante chino de unos familiares... hasta que me independicé... Un amigo me tuvo en la tienda varios meses para que aprendiera (alojamiento y comida)» (hombre, China, 35 años).

«Llevo veintidós años en España, empecé trabajando como camarero en un restaurante chino y viviendo sólo con el bote de las propinas...» (hombre, China, 61 años).

Por lo tanto, la experiencia laboral, unida a la familiar y el hecho objetivo de no poder mejorar sus condiciones laborales, económicas y sociales trabajando para otras personas, les llevó a la iniciativa empresarial.

La comparación entre las actividades que realizaban en sus países de procedencia y las que pueden realizar a su llegada es un dato más para tratar de comprender su trayectoria como emprendedores y la

existencia o no de una relación entre las mismas y las de su actual empresa. En la encuesta se hizo esta pregunta de forma abierta, por lo que las contestaciones son muy diversas. Se las ha agrupado en categorías más o menos amplias y se han recogido sólo las que aglutinan una mayor proporción de autónomos extranjeros (tabla 13).

TABLA 13

TIPO DE ACTIVIDADES MÁS FRECUENTES EN SUS PAÍSES DE ORIGEN

Actividad en el país de origen	Porcentaje
Comercio	20%
Profesionales	14%
Sus labores	11%
Agricultura	8%
Estudiantes	7%
Administrativos	5%
Hostelería	4%
Construcción	3%
Servicio doméstico	3%

Fuente: Encuesta. Elaboración propia.

Se observa cómo algunos de los emprendedores ya tenían una experiencia en las actividades en las que van a abrir sus negocios en la Comunidad de Madrid, especialmente en el caso del comercio. Entre las mujeres es interesante el salto desde su marginación en el mercado laboral a la acción emprendedora. Por otra parte, la formación administrativa y/o universitaria es también un impulso para dar el salto a la independencia laboral.

En cuanto a su actividad en España antes de convertirse en empresarios y/o trabajadores autónomos, las respuestas son menos variadas. En la tabla 14 se exponen las categorías en las que hemos agrupado el mayor número de contestaciones.

TABLA 14

TIPO DE ACTIVIDADES MÁS FRECUENTES EN ESPAÑA ANTES DE SER AUTÓNOMOS

Actividad anterior	Porcentaje
Comercio	21%
Hostelería	20%
Construcción	11%
Servicio doméstico	10%
Trabajos varios	10%
Profesionales	5%

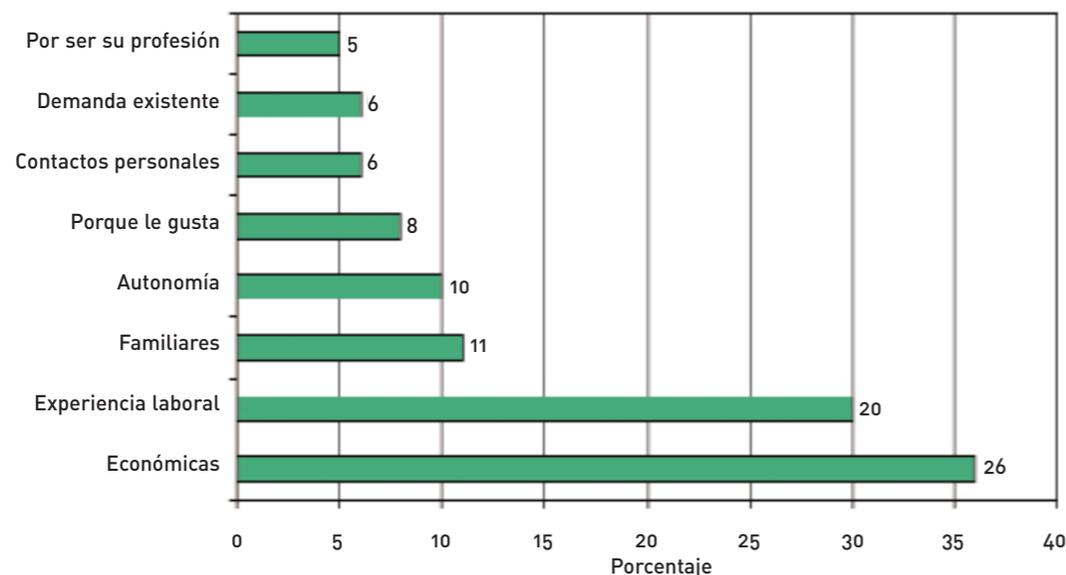
Fuente: Encuesta. Elaboración propia.

Así pues, un porcentaje significativo de los encuestados contesta con gran ambigüedad, por lo que la categoría de «trabajos varios» incluye tanta proporción como el servicio doméstico. Esta situación es indicativa de su paso por diversos empleos temporales en su búsqueda de un nicho laboral más acorde con su proyecto migratorio. Otros muchos autónomos han tenido empleos más minoritarios (chófer, guía...) que no se han incluido en la tabla por su escasa frecuencia. De nuevo se observa que han tratado de trabajar en nichos laborales lo más próximos a su experiencia, pero, sobre todo, en el caso de proceder en su país de empleos en los servicios administrativos o como estudiantes, la desarmonía es evidente y el deseo de mejora laboral con la independización puede ser un acicate para superarla.

Estas situaciones hacen que se comprendan mejor las respuestas a otra de las preguntas abiertas del cuestionario: la razón por la que han montado su empresa. Dado el tipo de cuestión, las respuestas son muy variadas. Por ello hemos también agrupado las contestaciones en una serie menor de categorías (gráfico 23).

GRÁFICO 23

PRINCIPALES RAZONES POR LAS QUE HAN DECIDIDO SER AUTÓNOMOS



Fuente: Encuesta. Elaboración propia.

Las causas económicas, como no podía ser menos, están a la cabeza. Pero es interesante señalar cómo le sigue de cerca la experiencia laboral, que pasa a ser la causa mayoritaria, si le sumamos una contestación que se le asemeja: «por ser su profesión». Muchos de los inmigrantes emprendedores inician su proyecto migratorio al tener que abandonar su propio negocio en el país de origen. Una vez establecidos en el país de destino, buena parte de ellos volverán a la misma actividad.

II.7 LA DECISIÓN DE CONVERTIRSE EN EMPRESARIO Y LA ELECCIÓN DE LA ACTIVIDAD EMPRESARIAL

Como ya se ha indicado, la mayoría de los emprendedores comenzaron su actividad laboral en nuestra Comunidad como trabajadores por cuenta ajena. Entre los diversos factores que han incidido en la decisión de convertirse en empresarios, encontramos la precaria situación laboral, el reagrupamiento familiar, la legalización de su situación en nuestro país (obtención del permiso de trabajo y residencia) y la posibilidad de financiación (ahorros personales, contactos con amigos, familiares, entidades crediticias...).

La iniciativa de abrir un negocio no ha sido una salida de emergencia para mantenerse en Madrid, tras la pérdida de un empleo, aunque sí lo es para salir de la economía sumergida. En la mayoría de los casos, es una decisión para iniciar una trayectoria laboral y social ascendente, para conseguir una mayor y mejor integración en el mercado laboral y, en suma, para mejorar su situación personal y familiar.

Sólo en una minoría de casos se han instalado directamente como autónomos nada más llegar, y en general continúan con el mismo tipo de empresas o experiencia laboral de su país de origen.

«Yo viví aquí una semana terrorífica, yo me acuerdo que me iba hasta Carabanchel tocando de obra en obra, ¡por favor me den trabajo!, ¿papeles? No, entonces no hay nada... yo buscando, nada de nada, al fin y al cabo tirando el guante... después de eso ya empecé en panadería... un año después se nos ocurrió la idea de hacer morcilla, morcilla colombiana... entonces yo me fui a la galería de Usera a vender la morcilla, vendí 20 kilos ese día... yo quiero ser alguien...» (hombre, Colombia, 39 años).

«Ganando 22.000 pesetas al mes conseguí ahorrar en veinte meses 400.000 pesetas y entonces llamé a veintiseis amigos chinos y entre todos me prestaron dinero para montar mi propio restaurante en una zona muy mala de Moratalaz, al lado de un centro de atención a drogadictos, pero yo no lo sabía, compré el local muy barato y aunque trabajó toda la familia me fue muy mal por eso... después de tres años conseguí vender el local y me trasladé a Fuenlabrada a un local grande y monté una zapatería. El éxito está en trabajar "muy duro, ¡como chinos!"» (hombre, China, 61 años).

«Es que llego aquí y nada de construcción, ni cómo se pone una hormigonera, nada... encuentro un sitio de trabajo como peón de construcción, he trabajado dos meses y digo no es para mí, construcción no puedo trabajar aquí, me acostumbro un poco y después de seis meses empiezo por mi cuenta, digo yo no voy a trabajar para nadie...» (hombre, Rumania, 34 años).

«Mira, mi marido es actor y él también tuvo que aprender de camarero para poder sobrevivir porque estuvo fuera de España como diez años. Y estuvo en el Teatro Nacional de Cámara; estaba rodando, pero a lo mejor trabajaba unos meses y seis meses no. Y entonces decidió que no podía seguir así, ¿hasta cuando? Entonces, como el otro oficio que tenía era en la hostelería, decidimos poner el restaurante por un tiempo y después él regresaría a su profesión de actor, pero no ha vuelto aún. Entonces, éste fue uno de los motivos, y yo en principio para apoyarlo y también porque veía que así no podíamos avanzar si no nos poníamos por nuestra cuenta. O sea, el tema fue por la profesión de los dos, de la inestabilidad laboral en nuestras profesiones, sobre todo en la de actor de él» (mujer, Cuba, 46 años).

«Para poder estar en un futuro más tranquilos, en cuanto a los contratos de trabajo, no depender de ningún contrato y para no ser mandados por nadie. Hay mucha discriminación, sobre todo con los colombianos y ecuatorianos, pero con los ecuatorianos más» (hombre, Ecuador, 36 años).

Una vez tomada la decisión de independizarse laboralmente y tras obtener los permisos necesarios de residencia y trabajo en España (sólo dos de las personas entrevistadas aún no los poseían), el siguiente paso es crear la empresa, realizando, en un primer momento, los propios inmigrantes de forma personal, los trámites para la constitución de la misma y/o la obtención de los permisos necesarios para la propia actividad. Unos meses, recurren a una gestoría española o a abogados, en todos los casos, con la excepción señalada con anterioridad de los chinos, que trabajan con sus propios compatriotas.

«Todos los trámites iniciales, la formación de la empresa la hicimos nosotros directamente. Fue relativamente fácil, es irse enterando. En Hacienda, hay listados que te explican todo para formar una empresa y entonces no es difícil. De todas formas hay gente que prefiere pagarle a un gestor y que te hagan todo, pero una vez formada la empresa sí contratamos a un gestor para la contabilidad» (mujer, Cuba, 40 años).

«Lo referido a la gestión, permisos, habilitación, el tema de Hacienda, todo lo hice yo. Seguridad Social... Al principio, todo lo hice yo. Después de tres-cuatro meses puse un gestor. Los problemas que tuve, los obstáculos, fue sobre todo la tardanza en los papeles...» (hombre, Marruecos, 28 años).

«Para los papeles de constituir la sociedad nos orientaron en la ventanilla única y los hicimos nosotros. ¿Para llevar los papeles ahora? Contratamos una gestoría. Desde que constituimos la sociedad, nos empezó a llegar a casa una cantidad de información de las gestorías, de cosas de oficina, todas esas cosas y la de la gestoría nos llegó por ahí porque no sabíamos dónde dirigirnos ni nada. Y nos ha salido bien, patentamos la marca, el logotipo. Todo esto, nosotros». (mujer, Colombia, 48 años).

«Nosotros tenemos una gestoría pero lo hemos gestionado nosotros, la gestoría es papeleo de aquí que nosotros desconocemos y ellos nos han asesorado, y los trámites los han hecho ellos» (hombre, Colombia, 33 años).

«¿Siguen llevando los papeles o tienen una gestoría? Sí, ¡todo todo!, pero estamos desesperados buscando una gestoría porque con tanto trabajo a veces hemos tenido que pagar más porque presentamos tarde el IVA... Nos ha pasado sobre todo en la Seguridad Social. Mi socio está dado de alta como autónomo, nos hemos equivocado veinte veces calculándole, porque no es fácil cuánto hay que pagar. Cuando teníamos el empleado con nómina, también. Y estamos buscando una gestoría para que nos haga todo eso porqué como dicen aquí, ¡hay que pasar por el aro!. La Seguridad Social no te asesora, te llega una carta donde te dicen que pague de menos o de más. La última carta que nos ha llegado es porque habíamos pagado 10 euros de menos, entonces mi socio lo que hace es que pagamos cuatro o cinco meses juntos para salir de eso, es un lío porque también, a veces, te llega una carta y te dicen que tienes que pagar 100 euros y vas para allá y te dicen que bueno, que se hacen ponderaciones, entonces lo que tienes que pagar en definitiva son 15 euros. Y mira, vamos a pagar 150 euros de la gestoría pero hay que pagarlo» (hombre, Venezuela, 29 años).

«Pero todo lo hice yo solo, averiguando en todos lados, fui a todos lados. A nivel legal, también hice todo yo, averigüé en la Cámara de Comercio, en Hacienda, fui a la Seguridad Social... No tengo una gestoría que me lleve las cosas. Tengo muy poco movimiento aún como para pagar a una persona que haga estas cosas. Claro, el problema es que después voy a Hacienda, no siempre me informan bien, no presento los papeles correspondientes, y luego me mandan requerimientos que debo presentar tal o cual cosa, con multa previo pago. La inexperiencia» (hombre, Argentina, 38 años).

Las acciones emprendedoras, en muchos de los casos, surgen tras analizar las carencias en determinados servicios y productos del mercado español (tanto para inmigrantes como para españoles) y haber aprendido los mecanismos financieros, legales y comerciales de nuestro país y considerar la perspectiva de residir definitivamente en la Comunidad de Madrid. Además, en el caso de las empresas enfocadas principalmente a sus compatriotas (tiendas, locutorios, restaurantes...), la inexistencia hasta hace escasos años de este tipo de negocios en un mercado en crecimiento era un acicate para elegir la Comunidad de Madrid y, dentro de ella, la capital como el centro principal y más dinámico para realizar negocios.

«No quería trabajar para otra persona pues tenía un plan de cosas que me parecía que faltaban en España, uno de estos fue de joyas de diseño que he traído de Inglaterra...» (hombre, Polonia, 42 años).

«Yo represento a un empresario español que se mueve en el mundo de las comunicaciones... oyó que el mercado de las comunicaciones colombiano estaba sin cubrir... llamamos mucho a Colombia, Ecuador... las tarjetas, y ahora lleva la cuestión de las tarjetas para llamadas internacionales» (hombre, Colombia, 35 años).

«Estamos hablando del año 1995 cuando no había extranjeros todavía en España... nosotros intentamos crear un vehículo de comunicación, precisamente a toda esa gente que estaba un poco suelta, digamos, suelta, distante y que sentíamos probablemente lo mismo, la misma necesidad de saber qué pasa en nuestro país... nos pusimos eso como una especie de servicio a la comunidad...» (hombre, Perú, 41 años).

«Entonces, yo me puse a pensar qué podía hacer yo dentro de lo que yo dominaba y existe algo, que aquí en España no hay, que hemos hecho nosotros y es crear una infraestructura que sirva para vender viviendas construidas en el Perú, al inmigrante peruano que radica en España con financiación española» (mujer, Perú, 40 años).

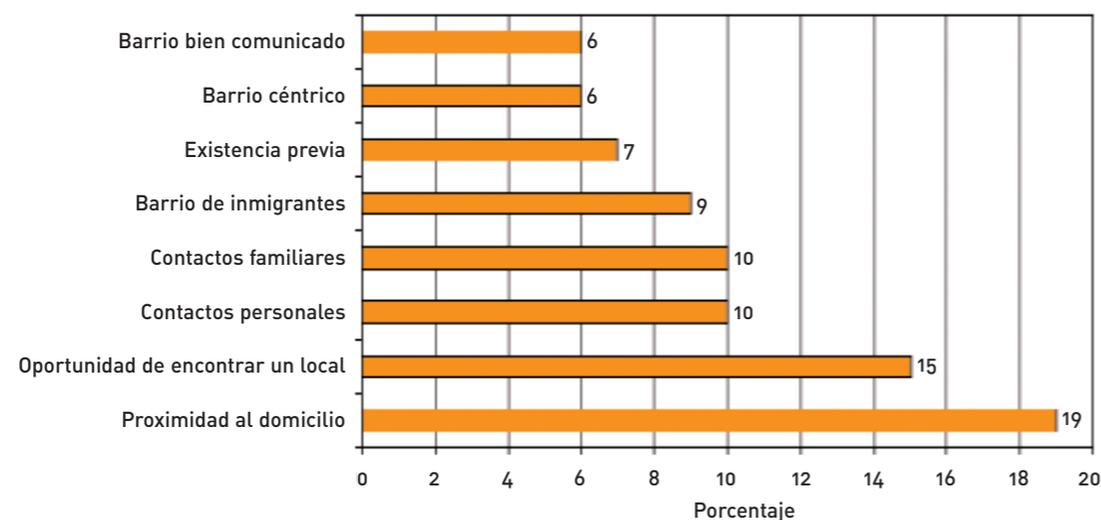
«Porque la especialidad de Senegal es el arroz, y hacemos un arroz muy rico y diferente, una comida diferente. Hay muchos países que ofrecen arroz, pero la forma de cocinar nuestra es diferente» (mujer, Senegal, 29 años).

«Porque él siempre decía "no puede ser que en Europa no coman dulce de leche. ¿Cómo puede ser que no coman dulce de leche? ¡Es tan rico!". Bueno, un argentino no entiende ¿verdad?... Y ¿qué dijo Gonzalo? (el hijo): "mira mamá, la única que me va a introducir el dulce de leche en España eres tú, así que adelante por favor...". Entonces, empecé a vender dulce de leche en Madrid» (mujer, Argentina, 70 años).

Estas circunstancias se pueden precisar con las respuestas que se dan en la encuesta a la pregunta de qué razones les han llevado a elegir la localización concreta de su negocio. Al igual que en el caso de todas las preguntas abiertas, las respuestas son muy variadas. En el gráfico 24 hemos incluido las categorías de respuesta más frecuentes.

GRÁFICO 24

RAZONES PARA LA ELECCIÓN DE LA LOCALIZACIÓN



Fuente: Encuesta. Elaboración propia.

Quizás sorprende que casi un 20% de los inmigrantes encuestados conteste que la proximidad al domicilio es la causa principal en la elección de la localización de su negocio. Pero esta respuesta hay que entenderla en un sentido amplio, no sólo se trataría de evitar costes de desplazamiento, sino también porque donde viven es lógicamente el barrio que más conocen, tanto sus necesidades como su clientela potencial, y es normal que allí encuentren los locales que buscan. También influye el hecho de que, al vivir generalmente en barrios donde hay mucha inmigración, los precios de los locales sean más asequibles. Y, finalmente, algunos negocios no tienen local propio –reformas, mudanza, consultas...– sino que utilizan el domicilio familiar. Son también interesantes las respuestas que nos confirman la existencia de verdaderas redes sociales de familiares y/o amigos que les guían y aconsejan sobre la localización y sobre las oportunidades que existen para adquirir un local. La percepción de la centralidad es también un factor importante, así como la del carácter de barrio de inmigrantes que, al menos para algunos casos, parece que opinan que les puede asegurar una clientela potencial estimable.

Las estrategias seguidas en la localización de sus negocios por parte de los inmigrantes extranjeros emprendedores no difieren mucho de las que, en su día, adoptaron los inmigrantes emprendedores procedentes de otras regiones españolas y, como en el caso de aquéllas, contribuyen a dinamizar determinados espacios, tanto en la capital como en otros municipios madrileños, y a crear nuevas centralidades. Además, en el

momento actual, esta revitalización, unida al renovado atractivo por los espacios centrales, está teniendo consecuencias para los propios inmigrantes, ya que al cambiar el tejido social de algunas de las zonas donde se instalaron, las más centrales, cambian las necesidades y los precios. Así, se apuntan procesos de expulsión selectiva y de atracción selectiva para los inmigrantes extranjeros emprendedores en un futuro muy próximo, unidos a la necesidad de reconvertir sus negocios. Trayectoria que ya se ha iniciado, por ejemplo, en el emblemático barrio de Lavapiés.

Si nos atenemos a las respuestas en la encuesta sobre si quieren seguir su actividad empresarial en el mismo lugar, o desearían cambiar la localización de sus negocios, el deseo de permanencia es fuerte, puesto que un 91% no quiere cambiar la localización de su empresa. Con respecto al 9% que quiere cambiar su localización, una tercera parte no indica expresamente otro lugar, sino que desearían tener un local mejor o más barato. Entre los que sí señalan otros lugares para sus negocios, suelen indicar zonas de la capital, generalmente céntricas –Chueca, zonas próximas a la Gran Vía...– o, en algún caso, áreas consideradas más prestigiosas, como el «barrio» de Salamanca, expresado por algunos encuestados.

En algunas entrevistas se mencionan específicamente problemas de competencia empresarial, de inseguridad, de bajos ingresos de la zona e incluso el deseo de ampliar la clientela en accesibilidad y nivel de renta si se trasladan a otro barrio percibido de mejor calidad.

En cuanto al número de locales que tienen para su empresa, la gran mayoría responde que uno, concretamente un 82%, en consonancia con el tipo de negocios más común en este colectivo: pequeños comercios y empresas familiares. Solamente un 6% de los encuestados contaban con dos o más locales para sus negocios. Mientras que, por el contrario, un 12% de los empresarios no cuentan con un local propio, sino que utilizan el domicilio familiar.

En relación con el régimen de tenencia de los locales, un 86% de los que han respondido que tenían, al menos, un local para su empresa, contesta que lo tienen en alquiler; el 14% restante es propietario.

II.8 RECURSOS ECONÓMICOS Y FINANCIACIÓN

Uno de los aspectos a los que los entrevistados han sido más renuentes a contestar es el de los recursos económicos con los que han contado para iniciar su negocio o los canales de financiación a los que han recurrido. Sin embargo, con sus respuestas y las obtenidas de forma genérica en algunos bancos y cajas de ahorros se pueden hacer algunas precisiones.

En un principio habría algunas peculiaridades, señaladas por los inmigrantes emprendedores, en que se verían éstos en una situación desigual respecto a los españoles para independizarse laboralmente, como son la financiación bancaria, especialmente la inicial, y el sistema de arrendamiento o propiedad del local. Algunos se encuentran con el obstáculo de «la desconfianza y temor» de los dueños de los locales hacia los inmigrantes extranjeros y se muestran reticentes a la hora de alquilárselos o vendérselos.

Son proyectos individuales o familiares que, en muchos de los casos, no recurren a instituciones oficiales, por desconocimiento o desconfianza, ni a bancos o cajas de ahorro (en la mayoría de los casos no llegaron ni a plantearse, pues creían que no les darían crédito o tenían temor a endeudarse con una entidad bancaria y a no poder hacer frente a la deuda...).

«No tengo previsto pedir créditos a nivel formal, bancos, etc. No. Porque no quiero perder el tiempo... ¡Bahhhhh!. Nos hacemos préstamos entre los amigos, con mi padre, con la gente de confianza» (hombre, Marruecos, 28 años).

«Bueno, pensarlo sí, pero atreverse no, o sea que yo no me atrevo a coger dinero para hacer algo, porque si eso falla, me quedo mal con la persona y para mí, no es conveniente. Yo me quiero conformar con lo que tengo, ésta es mi idea. Nunca he tenido las manos atadas por deberle dinero a otro. Yo quiero contar con lo que tengo y hacer lo que pueda. Porque si tengo mucho voy a pensar que puedo hacer mucho y a lo mejor después no lo puedo devolver» (hombre, Senegal, 50 años).

«Nadie te va a prestar y la verdad es que no quiero meterme con bancos ni con préstamos, ¡no me gusta! Por eso estoy haciendo los cursos en el IMADE para poder tener una subvención» (mujer, Cuba, 36 años).

Los que sí han recurrido a instituciones oficiales son emprendedores con niveles de estudios superiores, que tienen acceso a Internet o conocimientos del funcionamiento de estos organismos, tanto en esta Comunidad como en su país de origen.

«Antes de montar este negocio yo he hecho un curso en el IMADE... también he tenido este local de al lado y he buscado a AvalMadrid... también en el Instituto de la Mujer, pero La Caixa me bajó porque me dijeron que yo tenía acceso al sistema bancario... (me he enterado) por Internet, buscando ayuda para microempresas...» (mujer, Brasil, 44 años).

«Como no tenía ninguna idea del negocio, fuimos a la Cámara de Comercio. Habíamos escuchado que ahí te informaban de todo. Pedimos una cita y fuimos a la Cámara de Comercio de Aranjuez y ahí el chico muy amablemente nos dijo que había una ventanilla única, que había cursos que nos podían orientar, nos dieron folletos, fuimos a la ventanilla única, nos dijeron que nos aconsejaban formar una sociedad, que habían unos cursos que eran del IMADE.» (mujer, Colombia, 48 años).

«Estuvimos mirando la asociación de jóvenes empresarios, porque tenemos un contacto con la Asociación de Jóvenes Empresarios de Venezuela y estuvimos viendo, pero la verdad es que no nos hizo falta porque cuando tú buscas... nadie te da nada hecho. Si tu necesitas dinero, tienes que ir al banco, si tienes tal, tienes que ir a Hacienda, es más para hacer contactos que otra cosa» (hombre, Venezuela, 29 años).

«La otra cosa que hice es anotarme en los cursos del IMADE. En realidad, averigüé lugares donde me podían asesorar y a través de unos amigos fui al SECOT, una asociación de jubilados empresarios que asesoran emprendedores en forma gratuita (...) También fui al AJE, asociación de jóvenes empresarios, al que yo ya había estado asociado cuando tuve lo de las pilas. En estos lugares me hablaron del IMADE y comencé a hacer los cursos que se dan en este lugar para emprendedores. Fueron meses de cursos, de presentar proyectos... Cuando me quedé sin trabajo, en noviembre del año pasado justamente, estaba haciendo estos cursos. Si hubiera estado trabajando, me habría resultado imposible realizarlos, ya que llevan mucho tiempo y necesidad de preparar los proyectos que luego eva-

lúan para saber si el proyecto que uno tiene entre manos es viable o no. Y después solicité los créditos del ICO, que no me dieron porque tenía un crédito, que es el de la hipoteca de la casa» (hombre, Argentina, 38 años).

Los que han recurrido a los bancos en busca de créditos manifiestan que han tenido muchas dificultades en obtenerlos, y la mayoría no los han conseguido. Ésta es una de las dificultades u obstáculos con los que se encuentran, o al menos perciben, los emprendedores: la falta de préstamos bancarios que posibiliten el comienzo de una actividad, el desarrollo de una nueva empresa.

«De banco en banco y no nos querían dar el dinero del préstamo... Porque éramos extranjeras. Te pedían un aval y buscabas avalistas y no se lo creían porque a lo mejor pensaban que ibas a huir con el dinero. El hecho de ser extranjera y negra...» (mujer, Senegal, 29 años).

«He intentado conseguir préstamos del banco y no me los han dado por los papeles, por la tarjeta de residencia, por ser extranjero. Y entonces empecé con préstamos de amigos, un millón de pesetas para poner el locutorio. Todo fue a través de los amigos de confianza y lo fui pagando, poco a poco» (hombre, Marruecos, 29 años).

«La banca española ha tenido tanta desconfianza en el medio inmigrante, al menos en el sudamericano, que es el que yo conozco... hay oficinas donde no admiten a extranjeros, oficinas que están situadas en ciertas zonas geográficas que a los clientes del banco no les va a gustar ver extranjeros...» (mujer, Perú, 38 años).

«Nunca hemos aspirado a subvenciones, nunca hemos solicitado nada a la Comunidad de Madrid, ni a ninguna institución pública... confiamos en nuestra capacidad» (hombre, Perú, 41 años).

«Tuvimos dificultad, al principio, con el crédito, que si el banco te pedía tantos papeles que uno no podía tener. Uno puede tener nómina, pero no puedes tenerla tan alta, puedes tener 500 ó 600 euros como mucho. Yo ya intenté muchas veces de ir a pedir un crédito. La primera vez fue cuando quisimos abrir el negocio de frutos secos y nos dijeron que no, aunque mi madre era autónoma [el locutorio está a nombre de la madre] y les llevé los recibos de Seguridad Social, ¡todo!, y no. Tampoco era mucho lo que pedíamos, medio millón de pesetas. Nos decían que la petición está denegada pero no nos decían por qué. No me acuerdo en qué banco era» (mujer, Marruecos, 19 años).

«Hace un año y un mes abrimos el local... con la financiación nos buscamos mucho la vida, pedimos el crédito para comprar el local y para que el banco se creyera que yo tenía unos ingresos, que eran las patatas y no estaba mal lo que ganaba, entonces tuve que hacer firmar a mis clientes un papel para que el banco se creyera... y el crédito al final me lo dieron, pero no fue fácil» (mujer, Perú, 26 años).

Por ello, la mayoría se autofinanció, a través de los propios ahorros, traídos desde el país de origen en unos pocos casos, o conseguidos aquí en los primeros años de estancia (la mayoría de las empresas no se crean hasta una media de entre tres y cinco años de residencia en España), o bien por préstamos familiares o de amigos y conocidos. El representante de la Asociación de Chinos en España señalaba «la ayuda mutua entre ellos, siempre sin bancos» (hombre, China, 61 años).

«Él traía dinero de su país por lo que, junto con lo que había ahorrado trabajando, le sirvió para alquilar al principio el local. Los proveedores le fiaron porque es serio y le conocían y así fue empezando, no tenía préstamos ni relación con ninguna entidad bancaria. Luego más adelante sí, para los trámites del negocio» (hombre, Siria, 40 años).

«No lo hemos podido sacar del banco el préstamo. Lo sacamos de otra persona que es español y nos conoce desde hace tiempo y tiene buen corazón, que confió en nosotras y nos dio, mano a mano, el dinero...» (mujer, Senegal, 29 años).

«Yo vine con mi propio dinero, no pedí nada a nadie. Yo vine con mi propio capital que para mí, entonces, era bastante» (mujer, Ecuador, 45 años).

«Entonces, como uno puede tener buenas ideas, pero normalmente no se tiene el dinero para comenzar con una empresa propia, aproveché ese dinero de la indemnización e importé el producto. Ahora estoy en la lenta etapa de comercialización e introducción del producto en Madrid, por el momento» (hombre, Argentina, 38 años).

«No sé cómo me hubiera ido porque nunca lo he pedido [crédito] lo hemos hecho despacito, con nuestra inversión, con nuestros propios medios, invirtiendo, incluyéndonos a nosotros y a mi hijo desde Francia también» (mujer, Argentina, 70 años).

Así pues, mayoritariamente, los inmigrantes emprendedores afirman que para montar su negocio sólo han contado con sus propios ahorros o con la ayuda de familiares y amigos.

Este hecho hay que relacionarlo con la circunstancia de que en su mayor parte proceden de países escasamente bancarizados y tienen, por tanto, tendencia a no utilizar los canales del sistema bancario para montar su negocio, al menos en un primer momento. Según datos suministrados por las propias entidades financieras se calcula que menos de la tercera parte de los inmigrantes que viven en España tiene domiciliada su nómina, apenas un 9% tiene algún préstamo, concedido fundamentalmente para adquirir una vivienda, y aproximadamente un 20% opera ya con tarjetas de crédito. A estas cifras a las que habría que añadir las de las hipotecas, de las que no disponemos, y que son, sin duda, un producto muy rentable para las instituciones financieras.

Sin embargo, los inmigrantes tienen la necesidad de enviar dinero a sus países de origen y, decidida la permanencia en España y en concreto en la Comunidad de Madrid, deben obtener créditos para adquirir una vivienda y/o para iniciar un negocio y posteriormente para su mejora y ampliación.

Después, en una segunda etapa de consolidación de la empresa, y desde hace poco tiempo con el creciente interés de las instituciones financieras por este colectivo, empieza a ser más frecuente trabajar con bancos y cajas, sobre todo para las operaciones financieras básicas. Hasta hace poco los bancos y cajas de ahorros había prestado escasa atención a un colectivo al que se consideraba limitadamente rentable. Esta actitud ha cambiado en los últimos años, según la información suministrada por las propias entidades financieras. Y, en paralelo, también está en proceso de modificación la actitud de los inmigrantes hacia las mismas.

Aún así, hemos detectado que tienden a no pedir créditos, o si lo hacen no son de mucha cuantía, pues en muchos casos se acogen a programas de microcréditos que junto a sus ahorros les permiten abrir el nego-

cio previsto (30.000 euros como máximo, de media). En todo caso siempre procuran tener un bajo nivel de endeudamiento.

«Nuestro banco es muy bueno. Ahora los bancos han cambiado, antes, donde íbamos, nada, ahora donde estamos nos conocen, van confiando más, son muchos años los que llevamos con ellos» (mujer, Senegal, 29 años).

«Luego, en Banesto, que veían que metíamos tanto dinero, ellos mismos nos han ofrecido un crédito, y les hemos dicho que no, que en ese momento no nos hacía falta...» (mujer, Marruecos, 21 años).

«La directora de nuestro banco, que nos conoce desde que empezamos y nos ha visto crecer y todo, nos dice que pidamos una ayuda, un crédito, pero creemos que nosotros solos podemos hacerlo» (hombre, Perú, 41 años).

La competencia entre las empresas remesadoras, radicadas normalmente en los locutorios, y las entidades financieras españolas se ha resuelto casi siempre a favor de las primeras, pese a las ofertas de enviar el dinero a menor coste realizadas por muchas de estas últimas. Mayor tardanza, necesidad de acercarse a recoger el dinero en el país de origen a unas oficinas bancarias en las que no se tiene depositada ninguna confianza y que no forman parte de su estilo de vida habitual, son hechos difíciles de cambiar. Y, sin embargo, se calcula que los inmigrantes no comunitarios han enviado en el 2004 a sus países de origen, a través de diversos mecanismos, más de 3.500 millones de euros, cifra que en 2005 se esperaba superar ampliamente. Por ello, algunas entidades bancarias se han asociado o adquirido empresas que se dedicaban a enviar el dinero de los inmigrantes a sus países de origen, como fórmula para bancarizar, cada vez más, a los inmigrantes en general y a los emprendedores en particular.

Entidades financieras como Caja Madrid, La Caixa, Santander Central Hispano, CECA, BBVA, Bankinter o Caja Duero, pretenden ampliar sus actuales clientes inmigrantes con nuevos productos dirigidos especialmente a ellos, promocionados y atendidos incluso por empleados procedentes de los países más representados en la Comunidad de Madrid, en especial latinoamericanos.

En relación con la financiación de proyectos emprendedores presentados por inmigrantes, Caixa Catalunya empezó a trabajar en el 2001 en un programa nacional de microcréditos a través de su obra social y concretamente con la fundación Un Sol Món (<http://www.unsolmon.org>). Se tenía en cuenta que muchos inmigrantes que querían crear su propia empresa no podían obtener los créditos bancarios tradicionales por la falta de aval, mientras que la menor cuantía de un microcrédito permite prescindir del mismo. Posteriormente, otras entidades bancarias o el ICO (Instituto de Crédito Oficial, que puso en marcha esta iniciativa en septiembre de 2002 y que en su primer año de funcionamiento, de los 800 proyectos financiados, 183 pertenecían a inmigrantes) y algunas fundaciones y ONG se han sumado a la iniciativa (por ejemplo, Economistas sin Fronteras o la Fundación METIS, a las que más adelante nos referiremos, u otras centradas en los microcréditos a mujeres emprendedoras: FIDEM, OMEGA, FEMENP, UATAE y WWB).

La fundación Un Sol Món ha concedido, en estos cuatro años de funcionamiento, unos 800 microcréditos, un 60% a inmigrantes, con una cuantía media por proyecto de 8.500 euros. El éxito del programa se puede medir tanto por la supervivencia de las empresas creadas con estas ayudas (un 65%), como en el caso de los inmigrantes por la devolución del microcrédito en una media de 40 meses y con bajos niveles de retraso en el pago (aproximadamente entre un 3% y un 5%).

En relación con la actividad de esta fundación en la Comunidad de Madrid, hay que tener en cuenta que ha firmado acuerdos, por ejemplo, con la Agencia para el Empleo, que depende del Área de Gobierno de Empleo y Servicios al Ciudadano del Ayuntamiento de Madrid que, junto con la Fundación Tomillo, el Banco Mundial de la Mujer, Cruz Roja-Interlabora, Trans-Formando, Sociedad Cooperativa y UCMTA Unión de Cooperativas Madrileñas de Trabajo, forman parte de la red de unas 50 entidades de apoyo al microcrédito (Xesmic) que están distribuidas por toda España y ayudan a los emprendedores a definir su actividad, así como a validar sus proyectos y realizar su seguimiento. La mayoría de los negocios financiados hasta el momento a inmigrantes de la Comunidad de Madrid se concentran en el sector servicios, en el que destacan los comercios.

Un caso particularmente interesante es la reciente incorporación (julio de 2005) a la red de entidades de apoyo al microcrédito del CIFE (Centro de Iniciativas para la Formación y el Empleo), organismo público del Ayuntamiento de Fuenlabrada que tiene la finalidad de promover la autoocupación en los colectivos en riesgo de exclusión social, entre los que se incluye a los inmigrantes.

Respecto a otras instituciones que operan en la Comunidad de Madrid y colaboran a que los inmigrantes emprendedores materialicen sus proyectos, señalemos a la ONG Economistas sin Fronteras (<http://www.ecosfron.org>) que en 2004 ha implementado el proyecto «Vivero de empresas España-República Dominicana» con el apoyo del Ayuntamiento de Madrid, con la finalidad de crear agentes productivos entre el colectivo de inmigrantes dominicanos asentados en el municipio de Madrid a través de un vivero de microempresas. Hasta el momento, se han estudiado unas cien iniciativas empresariales y se han creado diez microempresas.

Particularmente interesante es la actuación de la Fundación METIS, creada por dos compañías especializadas en los campos del conocimiento y la gestión del capital humano (Professional Training y Professional Job) y que ha implementado líneas de actuación relacionadas con los inmigrantes emprendedores de gran interés como subrayan las historias reales publicadas en su página web (<http://www.fundacionmetis.org>).

Así, Angélica González, nacida en Argentina, que lleva trece años residiendo en España, había trabajado en la hostelería y atendiendo a personas mayores, hasta que tras un curso en la Fundación Tomillo decidió formar una asociación especializada en la ayuda a domicilio, que hoy opera en los cinco municipios mancomunados de Navacerrada, Collado Mediano, Becerril de la Sierra, Guadarrama, Los Molinos y Navacerrada.

Danica, peruana de origen y con estudios equivalentes a los de azafata de tierra, estuvo cuidando niños trabajando en un restaurante oriental. Ahora ha iniciado un negocio de mensajería y envío de dinero en la calle Mayor, pues «tiene que ser un lugar de tránsito y fácil acceso». Obtuvo en una caja de ahorros un préstamo personal de 6.500 euros, que, unido a sus ahorros, le ha permitido empezar su negocio.

El caso de Syez Zishan Ahmad, nacido en Pakistán, es muy representativo del papel que desempeñan las redes familiares y sociales. Hijo de un funcionario, tiene dos hermanos, uno de los cuales se dedica, en París, al negocio mayorista de la confección. En un primer intento en Madrid abrió una tienda de ropa, pero el negocio fracasó y perdió su inversión de 30.000 euros. Posteriormente invirtió sus ahorros en un nuevo proyecto, cambió de ciudad y de actividad (ahora vive en Barcelona y regenta un bar tipo «sawarna») para lo que recurrió a un microcrédito tras la negativa de una sucursal bancaria a concederle un crédito.

Ahora bien, aunque estas iniciativas parecen indicar la importancia de los microcréditos y de la asesoría prestada básicamente por ONG y fundaciones sin ánimo de lucro que a veces colaboran con algunas instituciones públicas, sin embargo son todavía más numerosos los inmigrantes que no confían o, al menos, no recurren a estas organizaciones e instituciones. La constante referencia a ayudas familiares parece indicar el recurso, al menos por parte de los inmigrantes de algunas nacionalidades, a sus propias redes de apoyo, desde los encomenderos latinoamericanos hasta el sistema que los chinos denominan «chop», o los inmigrantes de Oriente Próximo y el sur de Asia denominan «hawala» que opera básicamente a través de locutorios.

La preferencia de muchos inmigrantes por recurrir a redes privadas de préstamo, tanto para la adquisición de un piso como más recientemente para la constitución de una empresa, ha hecho surgir a su vez recientemente una serie de servicios de préstamos para extranjeros regentados por inmigrantes, en especial latinoamericanos que se anuncian de forma más o menos formal en las proximidades de puntos de concentración de inmigrantes (intercambiador de Aluche, por ejemplo) o en periódicos y revistas gratuitos, y que se dirigen sobre todo a inmigrantes que, por tener empleos temporales, carecer de ahorros y no poseer aval, tienen dificultades para conseguir un crédito. Si se trata de crear una empresa se les presta además asesoramiento en relación con los trámites necesarios para ello. La competencia con los bancos e incluso con las instituciones públicas y privadas prosigue.

II.9 CARACTERÍSTICAS DE LAS EMPRESAS

La primera característica con la que nos encontramos es la gran diversidad en la tipología de las empresas. Una primera distinción se puede realizar por su orientación étnica o generalista, es decir, entre aquellas orientadas fundamentalmente a las necesidades de los inmigrantes y las dirigidas a toda la población. Si bien, actualmente, representan aproximadamente el mismo número, la tendencia es a incrementar el segundo grupo en detrimento del primero, ya muy saturado. Por otra parte, hay que tener en cuenta que las tendencias de consumo de los inmigrantes en España son diversas en función de su procedencia, de su edad, pues la capacidad de adaptación e incluso de adopción de nuevas pautas de consumo es mayor en los más jóvenes, de su situación familiar, ya que es más fácil mantener los usos alimenticios del país de origen para toda una familia, que individualmente, en especial, si se mantiene, como es habitual, el papel de ama de casa de las mujeres.

Pero también evolucionan los hábitos alimenticios, y en general los de consumo, según el tiempo de residencia y la búsqueda de una mayor integración en su nueva sociedad, una de cuyas manifestaciones es la adopción de las mismas prácticas de consumo, pues, como señala Casares (2005), en los hábitos de compra de los inmigrantes en España tiende a predominar la adaptación y la integración. A estas tendencias buscan adaptarse los comercios regentados por inmigrantes para buscar su supervivencia, ya que, como indica dicho autor, si se analizan los datos proporcionados por el Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación sobre los hábitos alimentarios de la población inmigrante (2004), se observa la tendencia al consumo de comida española, aunque aún el 49,1% es comida de su país de origen, con diferencias entre los grandes grupos regionales; es de destacar la peor aceptación que tienen los productos españoles entre los latinoamericanos, lo que puede explicar la fuerte oferta de productos latinos en muchas tiendas de barrio, regentadas incluso por españoles. A ello hay que unir la pervivencia de determinadas prácticas de consumo por motivos religiosos que ha dado lugar a establecimientos comerciales especializados en la oferta de productos que se adaptan a las mismas (carnicerías islámicas, por ejemplo).

Las empresas orientadas fundamentalmente a los propios inmigrantes responden, en general, a la necesidad de cubrir un mercado con abundante demanda en un principio (locutorios, tiendas de productos típicos de cada país, restaurantes, medios de comunicación hablados y escritos), y suelen ser de mayor antigüedad y tamaño en cuanto a número de establecimientos y empleados (en general, del mismo país originario). En relación con su localización, hay que señalar que están distribuidas por toda la Comunidad de Madrid, aunque lógicamente se concentran en zonas donde la afluencia de inmigrantes de la misma nacionalidad es mayor (por ejemplo, los polacos en Alcalá de Henares, los ecuatorianos en Pueblo Nuevo o los colombianos en Usera), o en espacios que se consideran centrales.

«Porque es un barrio vivo, de muchos extranjeros, es un barrio donde viene gente de muchas partes, es un buen lugar para un negocio, y como la venta ambulante está aquí y hay gente de todos los tipos, y yo he visto que, los fines de semana vienen muchos a este barrio, porque está cerca del centro también» (mujer, Senegal, 29 años).

Los inmigrantes son conscientes de que su identidad nacional puede verse reforzada por medio del consumo de productos propios, hecho que potencia y habilita su actividad emprendedora al facilitar la reproducción de hábitos y valores propios, en contraposición a los del país de acogida. El refuerzo de los vínculos con la comunidad de origen se realiza afectiva y simbólicamente al consumir los productos específicos de su nación, a los que además están fisiológicamente habituados, lo que otorga así sentido y viabilidad a muchos proyectos empresariales de los inmigrantes emprendedores.

En el caso de las empresas con una orientación más general, se trata mayoritariamente de pequeñas empresas familiares, con menos empleados y un único establecimiento. En general se han implantado más recientemente y su localización no está relacionada con la residencia de compatriotas, sino en general con las posibilidades comerciales de la zona, en similares condiciones que los negocios españoles. La localización también se relaciona con la proximidad al domicilio de los propios emprendedores, sobre todo en el caso de las mujeres que tienen hijos y deben estar con ellos o recogerlos de los colegios. Encontramos una amplia variedad de empresas de este tipo como zapaterías, panaderías, papelerías, reformas de albañilería, informática, profesionales liberales, locales de comida para llevar, bares, frutos secos, etcétera.

«Porque siempre hemos vivido en ese barrio [Tirso de Molina]; casualmente llegamos a Madrid en pleno centro, porque una amiga nos prestó su casa tres meses y ahí estuvimos casi tres años, y después alquilamos cerca porque nos acostumbramos al barrio, y después compramos la vivienda cerca porque ya estamos acostumbrados a vivir en el centro» (mujer, Cuba, 40 años).

Una particularidad de los negocios regentados por los marroquíes y chinos entrevistados es que ocupan un nicho no cubierto por los empresarios españoles, fundamentalmente por el horario comercial, de lunes a domingos, y más de doce horas diarias sin cerrar al mediodía, y por la diversidad de productos que poseen, además de ser locutorios o pequeños supermercados.

«...Otros amigos ya se habían lanzado a abrir una pequeña tienda en Madrid» y ganaban mucho, porque no había "persecución", ellos indican esta palabra (no regulación del horario comercial y fuerte auge del botellón en el centro de la capital), llegan incluso a disponer de un lote con tabaco, alcohol y Coca Cola para la noche, que era la parte de la jornada en la que concentraba más del 60% de las ventas» (hombre, China, 32 años).

«Otro tema es el horario, trabajo todos los días hasta las 23 horas. Desde la mañana. ¡Y todos los días, todos los días! Esto es importante» (hombre, Marruecos, 28 años).

«El horario de atención no es como aquí, estamos hasta las 11 de la noche, y no cerramos ni sábados ni domingos, si cerramos el fin de semana es cuando la gente no trabaja y puede gastar dinero, por eso creo que nos va bien» (mujer, Marruecos, 21 años).

«Por el horario también, porque nosotros no tenemos un horario como aquí en España, nosotros podemos estar hasta las 10 de la noche o hasta las diez y media, no tenemos un horario fijo, depende de la gente que haya. El domingo, por ejemplo, no cerramos, como sólo compran hombres, por eso el sábado y domingo no se cierra, porque es cuando la gente no trabaja y se aprovecha» (mujer, Marruecos, 19 años).

«La principal manera de sobrevivir es diversificando en productos... Sus ventas principales son de alimentación, pero tienen de todo lo que demanden sus clientes (tarjetas telefónicas, pilas, tabaco, artículos de limpieza). Se trata de ofrecer muchos productos diversos y gracias a la flexibilidad de horario, no se cierra al mediodía y están hasta las 12 de la noche abiertos, se cubren las vacantes de los autóctonos» (mujer, China, 32 años).

En casi todos los casos manifiestan tener perfectamente legales las empresas y los trabajadores. Repiten constantemente que pagan todos sus impuestos y cumplen con la ley, pero, al mismo tiempo, se quejan de los elevados impuestos. Es una cuestión no sólo de prestigio sino de que no les puedan cerrar el negocio ya que es frecuentemente el medio exclusivo de vida de toda la familia, por ejemplo para la colectividad marroquí, que son familias numerosas y todos dependen del mismo negocio.

«Siempre tuve todo... Ningún problema para eso, ya tenía las licencias, fue sólo cambiar de nombre...» (mujer, Brasil, 44 años).

«Yo le he debido a la Seguridad Social porque no le podía pagar, porque no me quisieron dar una subvención... entonces le escribí una carta al director de la Seguridad Social y me contesta que no puede...» (mujer, Perú, 50 años).

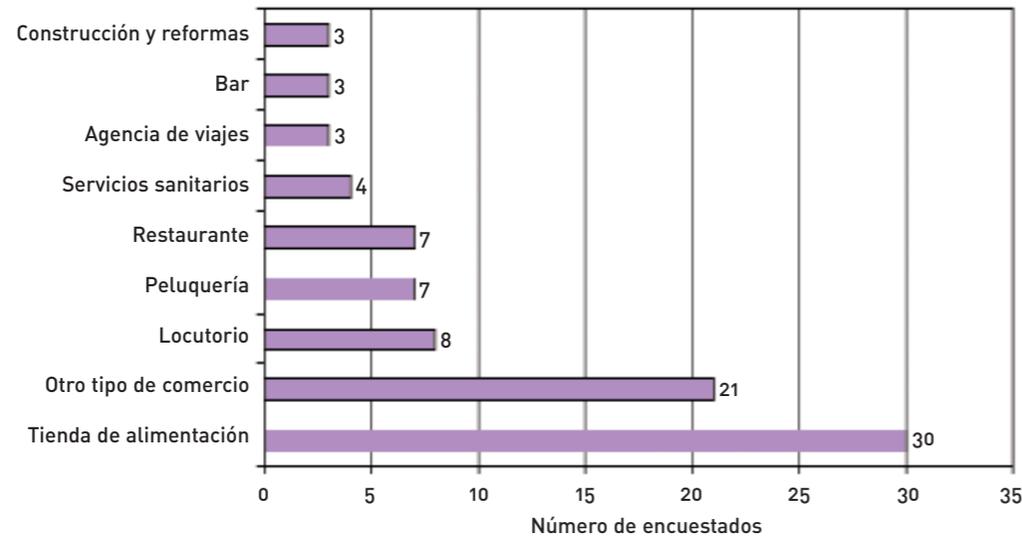
«Desde que tienes los empleados dados de alta, ya tienes que pagar los impuestos, retenciones...» (hombre, República Dominicana, 24 años).

«Sí, bueno, unos están en trámite, pagados y todo, pero todavía no han salido. Pero nosotros todo lo que nos piden lo hacemos o si hay que pagar pagamos, pero después hay una demora enorme» (mujer, Senegal, 29 años).

Una mayor precisión sobre los tipos de actividad dominantes en los negocios de los inmigrantes emprendedores madrileños la obtenemos de las respuestas a nuestra encuesta, en las que aparecen un número de categorías muy elevado, aunque muchas de ellas en una proporción muy baja, como por ejemplo videoclubes, gestorías, tapicerías, reparación de calzado, etc. Por ello, en el gráfico 25 sólo se han incluido aquellas actividades empresariales más frecuentes.

GRÁFICO 25

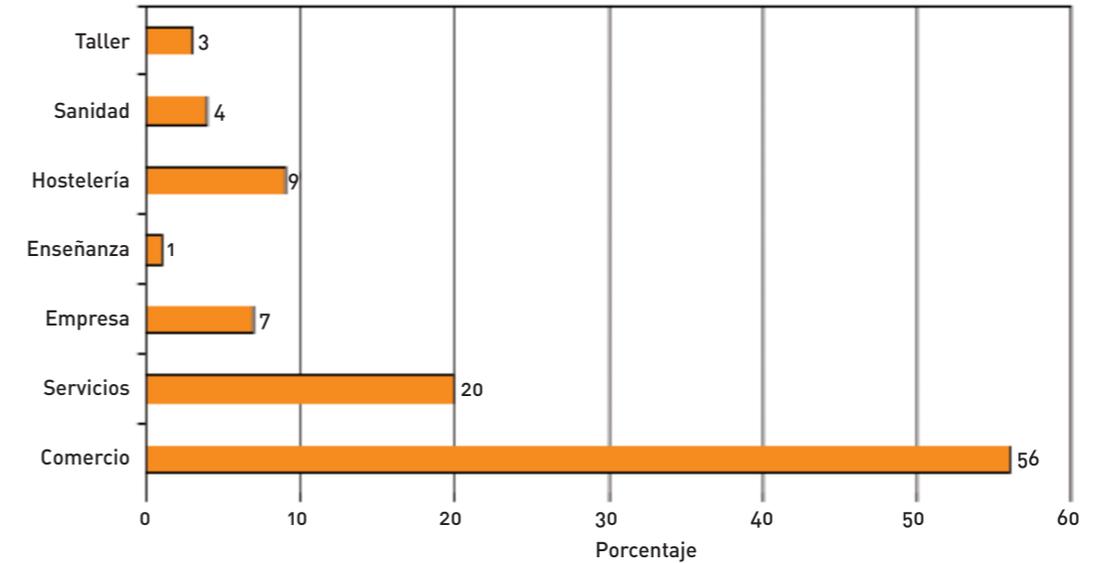
TIPOS DE ACTIVIDAD MÁS FRECUENTES DE LOS INMIGRANTES AUTÓNOMOS



Fuente: Encuesta. Elaboración propia.

GRÁFICO 26

TIPOS DE NEGOCIO DE LOS EMPRENDEDORES ENCUESTADOS



Fuente: Encuesta. Elaboración propia.

Como se observa en el gráfico 25, es claro el predominio del pequeño comercio, bien sea de productos alimentarios, que en cierto sentido ha sustituido a las tradicionales tiendas de ultramarinos existentes hasta hace poco tiempo en todos los barrios y municipios madrileños, bien sea de otro tipo de productos de utilización frecuente. Le siguen en importancia los locutorios, que cada vez diversifican más su oferta de servicios y las peluquerías, que atraen tanto clientela inmigrante como autóctona, pues también han diversificado en muchos casos sus ofertas, pasando de tratar sólo las necesidades de ciertos colectivos a una oferta de servicios más amplia. Finalmente destacan los restaurantes, que se benefician de la moda de degustar comidas de países «exóticos» extendida entre amplias capas de la población, así como, en algunos casos, de precios muy razonables para comidas rápidas (los *Döner Kebab*, por ejemplo, ya franquiciados).

Para relacionar el tipo de negocio de los emprendedores encuestados con otras variables, se ha decidido simplificar todas las formas empresariales que se derivan de la encuesta en una tipología que incluye siete categorías. La primera de ellas engloba todos los comercios, tanto de alimentación, como de otros artículos. El segundo tipo denominado «empresa», se refiere a las actividades de reformas y mudanzas principalmente. Bajo el epígrafe de «enseñanza» hemos incluido las actividades de docencia de idiomas, música, baile, etc. El capítulo de hostelería incluye bares, restaurantes, casas de comida, etc. En el tipo «sanidad» se adscriben las consultas médicas, de psicología y fisioterapia. Con el término «servicios» nos referimos a locales donde no se venden productos, sino servicios como peluquerías, locutorios, o agencias de viajes. Finalmente hemos considerado una categoría para «talleres», pues en algún caso el tipo de negocio estaba relacionado con la reparación de determinados productos y con la producción artesana.

El gráfico 26 expone los porcentajes de negocios de cada uno de los tipos anteriormente señalados que se han registrado en nuestra encuesta, y como era lógico el predominio del comercio y los servicios es la nota más destacada.

Tras esta simplificación de los tipos de empresas es posible relacionar el país de origen y el tipo de negocio, considerando sólo las principales nacionalidades que salen en la encuesta. Se trata de apuntar si hay alguna estrategia diferencial en las acciones emprendedoras en función del país de origen que pudiera indicar la presencia de redes sociales que actúan orientándose hacia los negocios más rentables (tabla 15, gráfico 27).

TABLA 15

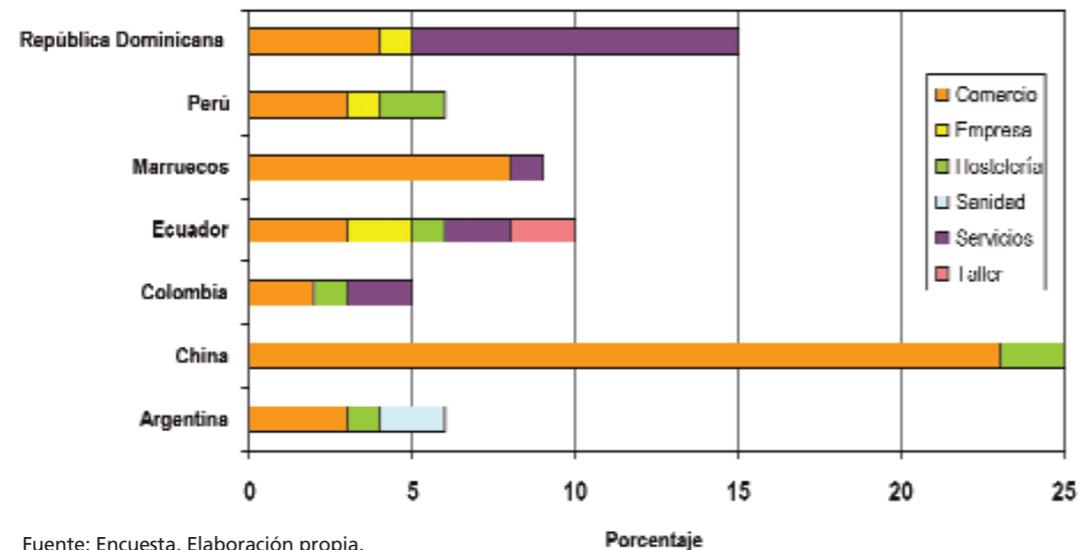
PAÍS DE ORIGEN Y TIPO DE NEGOCIO

País de origen	Comercios	Empresas	Hostelería	Sanidad	Servicios	Talleres
Argentina	3%		1%	2%		
China	23%		2%			
Colombia	2%		1%		2%	
Ecuador	3%	2%			2%	2%
Marruecos	8%				1%	
Perú	3%	1%	2%			
República Dominicana	4%	1%			10%	

Fuente: Encuesta. Elaboración propia.

GRÁFICO 27

PAÍS DE ORIGEN Y TIPO DE NEGOCIO



Fuente: Encuesta. Elaboración propia.

Es de destacar la clara orientación de los chinos hacia el comercio, seguida de la hostelería, los tradicionales restaurantes de esta nacionalidad que han perdido parte de su popularidad a la vez que se han convertido en un nicho saturado. Si bien el comercio es una actividad bien representada en todas las nacionalidades, es preciso reseñar la mayor diversificación de los otros colectivos, en especial los ecuatorianos, que están presentes en todos los sectores, salvo la sanidad. Esta última actividad aparece como especialización de los argentinos, lo que posiblemente hay que vincular a las propias características de su emigración y a su mayor nivel formativo. El dominio de los servicios entre el colectivo dominicano se relaciona con su temprana y ya consolidada presencia, especialmente de mujeres, en las peluquerías, negocio en el que hoy también han entrado mujeres subsaharianas.

En cuanto al tamaño del negocio, predominan entre los encuestados y entrevistados, al igual que se ha señalado en el análisis cuantitativo, las pequeñas empresas con dos o tres asalariados como media, dirigidas directamente por el empresario y con una antigüedad media en torno a los cinco años, llegando a diez años en las más antiguas y, como se verá más adelante, no todas han sido producto de un primer intento exitoso. Aunque casi todos los encuestados y entrevistados dicen que «les da para vivir», muchos tienen intención de ampliar el negocio.

II.10 EMPRESARIOS Y TRABAJADORES

Estas pequeñas empresas necesitan para su funcionamiento la ayuda familiar no sólo en cuestiones económicas, sino también como mano de obra. Junto a ella, se recurre en todos los niveles –incluso en formación e información– a los amigos de su misma comunidad nacional con los que se relacionan, y a los que, en muchos casos, contratan, exceptuando las empresas mixtas con españoles. Contratación de inmigrantes, compatriotas o no, que hay que interpretar no sólo por razones de solidaridad y empatía, sino también por razones económicas, que son dominantes en muchos casos.

La existencia de familiares o amigos dedicados a actividades similares a sus negocios ayuda a la formación y mantenimiento de los mismos como proveedores de los productos del negocio, y proporcionan contactos y avales bancarios o personales.

«Sí, la mayoría de los empleados son brasileños. Pero por ninguna razón especial, es que es gente que está sin trabajo, viene, me pide trabajo y doy a la gente». (mujer, Brasil, 44 años).

«Tengo cinco empleados. Los que están fijos conmigo. Uno es argentino, otro mexicano y los otros españoles. Todos están contratados. De hecho, al mexicano que vino se le pidieron los papeles y todo. Una chica paraguaya que tuve la he regularizado yo también» (hombre, Argentina, 44 años).

«Los trabajadores que utiliza provienen de China, son muy “baratos”, saben chino, se comunican muy bien, a veces incluso con comida y alojamiento han pagado su sueldo... normalmente la gente que trabaja para ella siempre han sido chinos, familiares traídos de su país, o chinos en España, que necesitan sobrevivir. No obstante, precisa que la mayor parte de los empleados que ha tenido han sido sus sobrinos» (mujer, China, 32 años).

«Trabajo el negocio con mi hermana y mi cuñado, como trabajadores contratados, mi mujer viene a veces, en fines de semana y cuando tiene que ir a comprar mercancía me ayuda algún amigo, e incluso mis hijos pequeños. Todos tienen que ayudar a su manera» (hombre, China, 35 años).

«Los trabajadores que tenemos contratados son todos inmigrantes, las subcontrataciones de autónomos son españoles. Los trabajadores son de Bolivia, Ecuador y Cuba» (mujer, Cuba, 40 años).

«Respecto a la jerarquía, yo soy solo, el único dueño, y tengo ayuda de mi padre o de algún amigo. Pero no tengo empleados» (hombre, Marruecos, 28 años).

«Normalmente llevo dos (empleados)... conseguir inmigrantes para trabajar es muy fácil. De hecho conozco muchos empresarios españoles que se han hecho un poco más ricos, sobre todo en el mundo de la reforma. Yo, evidentemente, no doy de alta a estos chicos porque mi trabajo no es diario...» (hombre, Colombia, 42 años).

«Como yo sigo sin papeles está alquilado a nombre de una sociedad formada por mi mujer y la mujer de mi socio... hasta ahora que tengo entre seis y siete empleados legales con el nombre de la sociedad...» (hombre, Colombia, 25 años).

«Y después me metí los papeles de autónomo yo sólo con otro trabajador, tengo un trabajador que trabaja desde hace tres años conmigo, casi tres años o así, y yo también le hice los papeles a él... ahora tengo uno más con papeles... tengo que pagar IVA, impuestos, seguridades» (hombre, Rumania, 34 años).

La encuesta nos suministra también alguna información sobre el número de familiares que ayudan en el negocio y/o número de empleados. Las tres cuartas partes de los encuestados cuentan con familiares que les ayudan en sus empresas, el número de éstos oscila entre uno y cuatro, los valores más frecuentes son

uno o dos (68%) y sólo un 8% tienen tres o cuatro familiares en el negocio, lo que incide en los datos obtenidos en el análisis de las fuentes oficiales.

El número de empresarios inmigrantes que tiene empleados alcanza un 40% del total. Pero suelen contratar muy pocos empleados, exactamente un 18% tiene un empleado y un 14% cuenta con dos. El 8% restante tiene tres o más personas contratadas. El caso más elevado es el de un empresario que cuenta con veinte empleados. Es posible que las cifras de empleados sean un poco menores a las reales, ya que, al realizar la encuesta, observamos que muchos autónomos no querían contestar a esta pregunta.

II.11 TRAYECTORIA EMPRESARIAL. ÉXITOS, FRACASOS Y SITUACIÓN ACTUAL

En general, se muestran satisfechos con la marcha de sus empresas, aunque es frecuente que, al igual que el pequeño empresariado español, afirmen, de manera reiterada, que pagan muchos impuestos y que sólo les da para vivir y mantenerse. La mitad de los entrevistados consideran que los trámites burocráticos son muy complicados y se necesita una gran cantidad de papeles que no se llegan a comprender. La otra mitad, por el contrario, afirma haber podido realizar ellos mismos todos los trámites necesarios para poner legalmente en funcionamiento su empresa, aunque casi todos, después de algún tiempo, han contratado una gestoría, como ya se ha señalado.

«Me va muy bien, pienso quedarme en España y estoy pensando en la posibilidad de montar otro restaurante...» (hombre, Colombia, 25 años).

«Aquí tengo a mi familia, a mi madre, a mi hermana y a mi cuñado. Porque es la mejor manera de salir adelante, claro, porque si no, los impuestos, los seguros que se pagan aquí... los pequeños empresarios más... desde que tienes los empleados dados de alta pues ya tienes que pagar los impuestos, retenciones, ¡es terrible!» (hombre, República Dominicana, 24 años).

«Compramos el primer local aquí, al lado del locutorio y el restaurante. Tenemos un fuerte agobio por los impuestos y sería interesante que el gobierno hiciera una moratoria de impuestos durante los primeros cinco años como pasa en mi país con los empresarios extranjeros que quieren establecerse allí... primero abrimos una cosa de telefonía, pero tuvo que cerrarse por la fuerte competencia... es muy difícil vender el negocio ya que el comercio "está muy quieto"... luego hicimos con unos socios de Colombia un taller mecánico general... hace un año los dejamos a los socios por el "alto coste social". Ahora está complicado vender, ya que las inversiones no rinden. Tuvimos un negocio de compraventa de material de hostelería de segunda mano... hasta que la llegada del euro hizo bajar la rentabilidad. Cuando dimos de baja a este negocio, no teníamos cómo seguir... también tuvimos un negocio de venta de coches de segunda mano para los inmigrantes... pero ahora no tiene interés... no podemos contratar a personas sin papeles, las multas son enormes... la gente, que lleva aquí más tiempo, no quiere seguir trabajando en trabajos así. Los bancos españoles nos cobran intereses más altos» (hombre, Colombia, 60 años).

Respecto a los obstáculos mencionados, en la mayoría de los casos apuntan al tema de la financiación y al difícil acceso a los créditos bancarios. Las ayudas institucionales oficiales son insuficientes, o no tienen acceso a ellas, por desconocimiento, por falta de tiempo para realizar los cursos y proyectos que se solicitan en muchos organismos que avalan proyectos, otorgan subvenciones, etc., o porque simplemente los trámites burocráticos para solicitarlos son muy complejos para algunos colectivos de inmigrantes.

Porque hay trabas, efectivamente, porque si no tienes una serie de avales, si no eres ciudadano, te lo ponen un poco complicado... en la Pyme me dijeron que hay pocos apoyos para los jóvenes empresarios, pero para todos los niveles, tanto para los españoles como para los extranjeros...» (hombre, Colombia, 33 años).

«El primer problema que tuve fue con los papeles... uno no tiene capital... hay manera de ponerlo legalmente (el dinero) trabajando en dos sitios... impide que uno pueda ser socio mayoritario de una empresa... tienes que ser autónomo obligatoriamente... para un inmigrante este papeleo no es nada fácil» (hombre, Venezuela, 20 años).

Otro obstáculo que mencionan algunos inmigrantes con estudios universitarios realizados en su país de origen es la dificultad para homologar sus títulos y el no reconocimiento de la experiencia profesional y/o académica adquirida en su país.

«Nunca pensé que la burocracia fuera tan tozuda... homologar un título o demostrar que yo pudiera ser autónomo, no importaba, había un proceso que seguir, una burocracia que había que hacerlo» (mujer, Cuba, 40 años).

«La homologación la tengo tramitada. Y eso me parece otra tontería porque esto nos quita negocio, el no tener el título homologado...» (hombre, Colombia, 33 años).

Para la mayoría, ésta ha sido su primera iniciativa empresarial tanto en España como en su país de origen y el tipo de empresa suele relacionarse o bien con su trayectoria laboral como trabajador por cuenta ajena en España, o bien con empresas que conocen de familiares o amigos. En el caso de los que tenían una empresa en su país de origen, se suele producir una continuidad del tipo de negocio.

«Hasta que un día comencé en la cocina de mi casa llevando patatas rellenas que son típicas de Perú a un tío de Alfonso [su pareja] que tiene una pollería. Le llevé unas 20 para que las probara y las vendiera en su pollería. Al final lo vendió todo y me volvió a pedir más patatas... al final la vitrocerámica de mi casa se quedó pequeña... y vimos la posibilidad de comprar un local» (mujer, Perú, 26 años).

«En Ecuador tenía una panadería grande hace diez años... después estuve durante tres años en una pastelería de empleado, en un polígono industrial de Villalba y allí aprendí el oficio, en España. Luego inicié con un compañero español el negocio...» (hombre, Ecuador, 39 años).

«La idea de empresa la tenía desde muy pequeño porque mi familia tiene antecedentes de empresa... su propio negocio, mis abuelos, mis tíos, mi propio padre, o sea que hay una tradición familiar. Y nada, monté mi empresa dedicada a temas de informática» (hombre, Cuba, 41 años).

Los inmigrantes que quieren trabajar por cuenta propia no se desalientan fácilmente si fracasan con algún proyecto, vuelven a intentarlo. Esto no quiere decir que la trayectoria sea fácil puesto que, además de dificultades de financiación, tema que señalan recurrentemente como el mayor obstáculo para comenzar con la actividad empresarial, la mayoría de los negocios han pasado por etapas muy duras en las que se plantearon dejarlo. En general, el estudio intuitivo de la demanda, que esbozaron ellos mismos, ha hecho que el negocio funcione junto con su empeño personal.

«Sí, funciona pero va muy lento, muy lento. Nosotros creemos que es por la afluencia al centro comercial, porque la idea, yo todavía estoy convencida de que es buena, es original. A lo mejor, nos equivocamos con el sitio porque yo veo mi tienda en otra parte, y yo creo que tendría que funcionar muchísimo mejor de lo que va, porque hay días que definitivamente son malísimos» (mujer, Colombia, 48 años).

«Por eso recuerdo siempre que es una historia de sacrificio, ¡de sacrificio!, pero donde uno tiene que decir estoy haciendo un sacrificio, ahora, pero para llegar a esta meta; y eso tengo que tenerlo bien claro, y la fortaleza de seguir. Yo he pegado cada traspíe, ¿qué estoy haciendo yo acá, por favor?... Y decir, ¡no!, ¡no!, ¡no!, de repente tienes esos arranques, ¿no? ¿Qué estoy haciendo? ¡Me quiero ir!... Y bueno me fui ubicando, ubicando, ubicando y ahora estoy muy orgullosa porque realmente a mi edad, tengo 70 años... no los aparento pero los tengo, entonces para mí, haber llegado a esto es realmente un gran logro, pero fue realmente muy duro. Nadie se tiene que engañar. No es fácil para nada. Hay muchas cosas que tienes que sacrificar y que renunciar y bueno, pero hay que tener muy claro qué es lo que quieres. (...) En este momento que nosotros tenemos una rotación muy rápida es mucho más fácil. Pero hemos sufrido muchísimo, y hemos perdido... ¡no sabes! Cantidad de cosas que hemos perdido, porque tú no puedes calcular cuánta cantidad tienes que traer, o si un mes se vende más o menos... Mucho sacrificio...» (mujer, Argentina, 70 años).

Los casos de las personas que en un primer momento fracasaron, y que en consecuencia cambiaron de negocio, se relacionan con una idea equivocada de la demanda del producto en la zona de implantación, por ejemplo, un taller de restauración de cuadros y muebles en un municipio de la zona oeste de la comunidad, donde parece que no hubo mucha demanda; o la implantación de venta de alta bisutería en el centro de Madrid en una época en la que la joyería tiene más demanda. En un sólo caso encontramos continuos cambios de negocios, de muy diferentes sectores.

«Primero (el negocio) fue de joyas que he traído de Inglaterra, de Polonia también... abrí una tienda en General Pardiñas, después de dos años de negocio he tenido que cerrarlo, pero, en el mismo lugar empecé un negocio de antigüedades que traigo de Inglaterra» (hombre, Polonia, 41 años).

«Antes teníamos un locutorio y sí funcionaba bien, pero lo dejé porque era muy esclavo, todo el día, todos los días. Con los ahorros y lo que sacamos del locutorio compramos esta verdulería» (hombre, Ecuador, 36 años).

«Intenté hacer algo por mi cuenta, que era ponerme a vender pilas, que en definitiva era lo que yo más sabía, ya que estuve cinco años en ese tema, entonces intenté ponerme por mi cuenta a vender pilas. Habría salido bien, si yo hubiese tenido el dinero como para mantenerme sin sacar dinero de ese proyecto durante dos ó tres años...» (hombre, Argentina, 38 años).

Mayoritariamente, los proyectos de los inmigrantes entrevistados son un éxito, en cuanto que permiten mantener la empresa y a la familia con cierta holgura, incluso en algunos casos se plantean una expansión. La elección del emplazamiento, del público a que va destinado y del tipo de negocio garantiza generalmente el éxito así como la prudencia a la hora de la inversión, que en general se hace de forma lenta y

progresiva. El hecho de tener pocos empleados, habitualmente familiares, y la autoexplotación, no percibida, garantizan también que el negocio sea solvente, y sólo en pocos casos tienden a endeudarse. Por último, gran parte del éxito radica en la propia personalidad del empresario que decide, de forma definitiva, embarcarse en una aventura empresarial que, fracasara o no, será su forma laboral en el futuro.

«De lo que he visto, no es nada fácil, pero de una parte estoy contenta porque es mi propio negocio, tengo relaciones, tengo muchos amigos al formar este negocio, he conocido mucha gente buena que son españoles y me han ayudado... del lado negativo hemos tenido momentos muy malos, a nivel policial» (mujer, Senegal, 29 años).

«Todo que lo fuimos pasando con mi pareja, la realidad que hoy tenemos, justifica los momentos de pasarlo mal. De hecho, hoy tenemos una realidad que es mucho mejor que la que pueden tener muchos españoles. Y esto lo uso cuando ando un poco bajo de moral. No me siento en ningún momento como haber tocado techo, ni mucho menos...» (hombre, Argentina, 38 años).

«No me puedo quejar, salen cosas, chicas, pero salen. Por el poco dinero y el llevar adelante mi propia empresa creo que he hecho bastante. El logro es haber comenzado a trabajar por mi cuenta y tirar adelante con esto. Y obstáculos: el económico» (mujer, Cuba, 36 años).

«Por mi propio carácter, es que soy muy arriesgado y no tengo miedo a nada, pero no he tenido obstáculos. Bueno, los normales cuando uno tiene una empresa propia, quebraderos de cabeza, responsabilidades...eso sí» (hombre, Argentina, 44 años).

«El único obstáculo que tengo aquí es que nunca he tenido la posibilidad de acceder a un crédito por ser extranjera, aunque no me lo digan directamente» (mujer, Argentina, 56 años).

«Yo te aseguro que he invertido dinero en publicidad y no veo mucho rendimiento, este es un trabajo muy esclavo, vamos a ver qué pasa. Mi madre es la que no quiere cerrar, por nada, posiblemente por la edad, yo soy más impaciente, yo quiero ver pronto las cosas» (mujer, Perú, 28 años).

Sin embargo, no dejan de aparecer señales de alerta para el futuro de los negocios de los inmigrantes emprendedores, que en algún sentido son semejantes a las que aparecen para, por ejemplo, los pequeños comercios alimentarios autóctonos.

Así, si antes señalábamos que la tendencia generalizada a la adaptación a los hábitos de consumo españoles está incidiendo en la orientación más generalista de muchos de estos comercios, a ello hay que añadir otras tendencias «integradoras» y «globalizadoras». Según la encuesta del Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación (2004) y el trabajo de Casares (2005), un 20% de los inmigrantes (con tendencia al alza y con valores que en los latinoamericanos se aproximan al 40%) va a los centros comerciales en su tiempo de ocio y, al menos, un tercio de ellos compra allí ropa, y más del 20% señala que también adquiere otros productos. Por otra parte, los inmigrantes se guían en sus compras, en primer lugar, por el precio, seguido de la cercanía al domicilio, por lo que buscan los supermercados, descuentos y superdescuentos próximos al mismo y sólo un 15% indica que compra en tiendas étnicas.

II.12 INTEGRACIÓN EN LA SOCIEDAD MADRILEÑA

Otro tema recurrente es la idea de integración en la sociedad madrileña. Mantienen sus costumbres discretamente e intentan adaptarse a los códigos de este país, al igual que están agradecidos a España. Rechazan constantemente la idea de mantener y hacer ostentación de costumbres propias de sus países, incluso en el lenguaje hablado, y la idea que tienen, casi todos, es quedarse definitivamente aquí a vivir con su familia, manteniendo o ampliando la empresa, comprando locales y viviendas, pensando en los futuros estudios de los hijos, es decir, arraigándose. Tendencia que, como se ha señalado anteriormente incide también en sus hábitos de consumo.

«Mis dos hijos pequeños de menos de seis años están escolarizados en la escuela pública... desde el principio siempre he estado muy a gusto... me relaciono con mucha más gente española que de mi país... celebro aquí las Navidades y mis hijos comen de todo en el colegio y participan de todo. Me siento también español y quiero también a este país» (hombre, Siria, 40 años).

«La comunidad china se integra muy bien porque no crea conflictos a los españoles y además no pide nada» (hombre, China, 61 años).

«Hemos empezado aquí pequeñitos y no teníamos amigos marroquíes al empezar; mis padres nos juntaban con los otros niños, nos enseñaron a hablar, nos llevaron a las casas de los vecinos que había ahí, así nos enseñaban a hablar, mi padre tenía una furgoneta y nos llevaba con los vecinos españoles al parque, así nos juntábamos todos. Hombre, te cruzas algunas veces con... pero eso pasa con todo el mundo, sea marroquí, español o lo que sea, me puedo tropezar con un marroquí que no le caiga bien, pero es normal. Yo aquí, muy bien» (mujer, Marruecos, 19 años).

II.13 FUTURO. EL DILEMA SE PLANTEA: REGRESAR O PERMANECER

Después de haber pasado unos años en España y encontrarse con una serie de dificultades que la mayoría ha padecido y ha superado, se plantean su futuro en torno a dos opciones: regresar a su país o permanecer en España. La mayor parte, especialmente si cuenta con su familia e hijos aquí, desea permanecer pues consideran que están perfectamente integrados y que, para el futuro de sus hijos, España es un país adecuado. En cambio, hay otros que manifiestan que después de unos años y por una serie de circunstancias personales, prefieren y esperan volver a su país.

Algunos colectivos como marroquíes, peruanos y ecuatorianos, no en su mayoría, quieren regresar a su país. En los primeros se detecta desconfianza y temor de tener, por ejemplo, propiedades a su nombre por «lo que pueda suceder en el país». El dinero lo reinvierten en sus propios locales, y en Marruecos, aunque no lo dicen abiertamente.

Algo similar ocurre con los nacionales de China, ya que todos invierten sus beneficios en su país de origen con la idea de regresar, aunque este futuro es incierto ya que los hijos de estos inmigrantes, nacidos en España o que han llegado de muy pequeños, no desean abandonar este país.

«Definitivamente es lo que tenemos en la cabeza siempre. La idea es trabajar aquí mucho, juntar dinero y regresar, pero la realidad, después, es otra; aquí se tienen muchos gastos,

trabajas mucho, la Seguridad Social, Hacienda, y entonces al final es un poquito difícil juntar dinero y regresar a nuestra tierra» (mujer, Senegal, 29 años).

«Algún día regresaré, pero por el momento no lo tengo pensado. Ten en cuenta que yo vine hace 5 años... y mis amigos... eso es otro fenómeno que está pasando. Extranjero que se viene a estudiar como nosotros es difícil que vuelva. Cuando vuelves, tu país lo encuentras distinto... te encuentras desubicado, es como volver a empezar. Y para volver a empezar y como estoy aquí hace cinco años, me quedo aquí» (hombre, Colombia, 33 años).

«Yo pienso que no, decididamente que no [regresar a su país]. Paradójicamente, no por motivos económicos, porque incluso tendría mayores oportunidades en el campo académico en Colombia, sino por el tema de la inseguridad que hay allí» (hombre, Colombia, 42 años).

«No, no está claro, en los próximos veinte años no se sabe. Además tenemos una hija aquí, que es española y ya se pierde el sentido de vivir en Cuba... A Cuba te la llevaste un día y cuando regreses no va a ser tu Cuba y llega un momento en que no eres de ningún sitio...» (mujer, Cuba, 40 años).

«No, no, no, definitivamente ¡aquí en España no! Mis hijos están aquí prácticamente por mí, aunque mis hijos me dicen: ya podemos regresar...» (mujer, Ecuador, 45 años).
«Sí, pienso regresar a Colombia en dos o tres años. Vinimos para juntar algo de dinero, ahorrar algo con mucho sacrificio y mucho trabajo...» (mujer, Colombia, 24 años).

«Yo no, como turista sí, ¡pero a vivir no! Llevo trece años en España, desde pequeña, estoy acostumbrada aquí...» (mujer, Marruecos, 21 años).

«Sí, sí, sí... pienso. ¡Quiero morir ahí! No quiero tardar mucho en volver. Por eso compré ese terreno ahí, quiero ver si empiezo a construir, y cuando lo tenga, vivir la mitad del año acá y mitad aquí» (mujer, Brasil, 44 años).

«Quiero quedarme a vivir y prosperar en España, por si tuviera hijos darles un futuro mejor que el que puedo darles en mi país...» (hombre, Perú, 24 años).

«La respuesta es muy fácil para mí. Cuando mi marido se jubile veremos qué le queda de jubilación, porque ese es también un... tema, porque se cotiza sobre una base de cotización X; pero vamos a ver, el día que llegue el momento de la jubilación final cuánto queda de jubilación en el bolsillo. Entonces se verá si podemos alquilar la casa, si podemos comer con eso, si los hijos siguen viviendo en casa, si estamos los dos solos, todo depende de la economía, pero volver a mi país para invertir y empezar un negocio de nuevo ¡no!, ¡en absoluto!: no, porque a mi esposo le quedan cinco años para jubilarse y es como que ya no más» (mujer, Argentina, 56 años).

«Yo voy a Brasil de vacaciones, para vivir no, estoy solo aquí, pero conozco mucha gente. Mi familia está toda allí y está muy bien donde está, yo voy a verlos. Yo me quedo aquí. Aquí se vive bien, ¡en España se vive bien!» (hombre, Brasil, 43 años).

«Sí. En cinco ó seis años, por una cuestión familiar, por mi hijo sobre todo, porque la familia, es lo más importante, si bien acá tiene a su padre y su madre, pero la familia sus primos, abuelos: para nosotros, los latinos, la familia es algo mucho más amplio. A mí me encanta España, me va muy bien, pero siempre he dicho que la suerte que nosotros hemos tenido es que hemos tenido el poder de decisión. La empresa seguiría aquí, como sigue mi empresa allá, esto no tiene por qué dejar de funcionar» (hombre, Venezuela, 29 años).

Para concluir, en la encuesta se ha intentado averiguar sus proyectos de futuro. En primer lugar, se pregunta si desean permanecer como autónomos en la actividad en la que se han instalado. A esta cuestión un 90% de los encuestados responde que sí desea permanecer en su actividad empresarial. Dentro del 10% que quiere cambiar, casi la mitad explica que desea volver a su país, y la otra mitad indica otras actividades muy variadas, desde cambiar de negocio, hasta tener un empleo asalariado o quedarse en casa. Estas últimas opciones tienen una respuesta que alcanza porcentajes muy bajos dentro del colectivo de inmigrantes autónomos.

CONCLUSIONES

La presencia con umbrales significativos de inmigrantes emprendedores y de los llamados negocios étnicos en la Comunidad de Madrid es muy reciente. Estamos ante una nueva realidad que va a modificar la definición de algunos aspectos del tejido productivo madrileño y, por tanto, que se va a traducir, entre otros aspectos, en una transformación del paisaje económico, social y formal de nuestra región. Todo esto, sin olvidar que contribuirán a la mayor integración de los inmigrantes y a la creación de empleo estable.

Hay que tener en cuenta que los inmigrantes emprendedores asentados en Madrid tienen un perfil propio de la etapa de «madurez laboral». Se trata de hombres y mujeres que tienen en su gran mayoría un nivel medio y/o superior de estudios y que se encuentran entre los 35 y 50 años, tramo de edad en el que se debe de haber adquirido un estatus laboral consolidado, pero en el que ellos se atreven a iniciar una nueva actividad «de riesgo», una nueva etapa en su trayectoria laboral y social en busca de una mejor y más satisfactoria inserción en el tejido productivo madrileño, así como de una mejora económica y social en su situación personal y familiar, especialmente en relación con las expectativas que tenían en sus países de origen o con las posibilidades de realizarlas que tenían a su llegada.

Su trayectoria laboral parece seguir un patrón común: la mayoría llega de forma irregular, trabaja en un primer momento en cualquier tipo de actividad, alterna el envío de dinero a sus países de origen con el ahorro, en porcentajes que se incrementan a favor del segundo, a medida que se reagrupan familiarmente y toman la decisión de permanecer en Madrid y tratar de independizarse laboralmente. La regularización, el capital formativo adquirido en el país de origen y/o en los trabajos que primero han desempeñado en España contribuye a la elección de la nueva actividad.

En general, están apartados de la financiación de organismos oficiales y de entidades bancarias, en primer lugar porque hasta hace aproximadamente dos años la banca española no ha mostrado interés en ellos. Y, en segundo lugar, porque, confían más en obtener dinero por mediación de familiares o amigos que a través de instituciones formalizadas, a las que todavía comparan con la imagen que tienen de ellas a través del funcionamiento en sus países de origen.

Esto ha permitido, por un lado, que trataran de no endeudarse en exceso y que realizaran inversiones progresivas y lentas, y, por otro, que estos empresarios frecuentemente trabajen con dinero «inexistente» en el sistema financiero legal. Situación que está progresivamente cambiando, ya que en muchos casos han tenido que entrar en contacto con entidades bancarias a través de su propia trayectoria laboral en España, con lo que la imagen sobre las mismas se ha ido transformando. Además, las propias entidades han tomado conciencia del significado económico de los inmigrantes en general y de los emprendedores en particular y han tratado de ofrecerles cada vez más productos acordes con sus necesidades en España y en sus países de origen, así como con sus proyectos de retornar o permanecer. Algo análogo sucede con las instituciones oficiales y con los partidos políticos en general, atentos en los últimos años a ofrecer programas de formación y ayudas a los inmigrantes emprendedores, fomentando el autoempleo y/o la apertura de negocios como vía para favorecer la plena integración económica, laboral y social de este colectivo, respetando su diversidad cultural, pero sin por ello introducir discriminación en relación con la población autóctona. En este sentido, puede ser fundamental el papel de las Agencias de Desarrollo Local, en colaboración con la Comunidad de Madrid, como promotoras de la actividad emprendedora de los inmigrantes

Por otra parte, el análisis de las trayectorias, negocios, estrategias de los inmigrantes emprendedores en la Comunidad de Madrid contribuye, junto con los realizados, por ejemplo, en Barcelona u otros citados en la bibliografía, a poner en tela de juicio algunos de los estereotipos más comunes sobre los mismos. En el

caso de Madrid, se confirman además las tendencias que se apuntaban en la década de los años noventa cuando el peso y la visibilidad de estos negocios era menor y se concentraba además en muy pocos puntos de la región y muy especialmente en la capital.

Uno de los aspectos más relevantes de las estrategias emprendedoras de los inmigrantes es la repercusión de un modelo social de negocio que, en nuestro entorno cultural, está en retroceso: el modelo de negocio familiar, cada vez menos competitivo ante las grandes cadenas y superficies comerciales. Con su recuperación, los inmigrantes ponen en juego estrategias de supervivencia, pues se apoyan en recursos humanos de los compatriotas y de capital familiar o amigo, por lo que parten de una situación de desventaja económica en la sociedad de acogida.

La mayor parte de la población trabajadora inmigrante es asalariada, igual que en el caso de la autóctona. Se incrementa en ella el porcentaje de autónomos y pequeños empresarios, muchas veces en consonancia con su propio proyecto migratorio, en el que la etapa de asalariado se contemplaba desde el primer momento como transitoria, especialmente entre los colectivos de procedencia asiática, chinos en particular, y de algunos procedentes de países africanos, como Senegal, de gran tradición comercial. Pero, en líneas generales, el deseo de independencia laboral está cada vez más presente en los proyectos, tanto de hombres como de mujeres inmigrantes, ya que lo contemplan como la posibilidad más a su alcance de movilidad social y laboral ascendente.

Por lo tanto, tratan de insertarse en ramas de actividad que consideran que tienen un futuro y tratan de ser competitivos en las mismas. A veces desarrollan estrategias que ya son difíciles de encontrar entre la población autóctona, como su propia autoexplotación o la sobreexplotación familiar e incluso la de otros inmigrantes, compatriotas o no, con las que la contratación de mano de obra no es un problema para ellos, incluso contribuye a hacer rentables actividades que ya no lo son para los madrileños o ya no les resultan atractivas. Es difícil precisar en qué medida todas las actividades de los inmigrantes emprendedores están dentro de la legalidad, tanto por lo que se refiere a horarios, licencias, como en otros aspectos, pero la tendencia apunta hacia el cumplimiento con todos los requisitos para su mejor inserción y como vía para progresar económicamente sin problemas.

A analizar la tipología de las empresas «étnicas» encontramos dos estrategias diferentes pero que tienden a converger: unas están dirigidas predominantemente a solventar las necesidades de determinados colectivos de inmigrantes, otras se dirigen tanto a ellos como a la población autóctona. Las primeras son, sobre todo, imprescindibles para ciertas comunidades que tienen pautas de consumo muy culturales (carnicerías islámicas, abastecimiento de determinados productos latinos, por ejemplo) y tienen por tanto una clientela potencial asegurada en las zonas de residencia de las mismas. En algunos casos, inician su andadura pensando en cubrir las necesidades de sus compatriotas que perciben como no satisfechas, por ello, en parte, se localizan los establecimientos en los entornos próximos a su residencia; pero en la medida que las mismas cambian y sus pautas de consumo se aproximan a las de la población autóctona, tienden a evolucionar para satisfacer las necesidades de toda la población. Y ello sucede no sólo en el comercio sino también en los servicios.

Las segundas tienen, desde el primer momento (a veces) su aparición es posterior a las anteriores, como objetivo servir a un mercado potencial más generalista, más extenso, incluyendo a los autóctonos que, bajo los efectos de la creciente globalización, han ampliado su consumo, gustos y deseos por los productos de países lejanos o que necesitan servicios que los inmigrantes les pueden ofrecer a menor coste que los autóctonos, ya que el precio forma parte de sus estrategias competitivas. No ofrecen sólo productos o ser-

vicios que podríamos considerar étnicos, sino que para ampliar su clientela diversifican también su oferta: los comercios, peluquerías, locutorios, bares y restaurantes han pasado frecuentemente de una orientación étnica en la oferta y en la clientela a otra más abierta, diversificando incluso su actividad (de locutorios a ofrecer servicios de Internet o agencias de viaje, por ejemplo). Por otra parte, como se ha señalado en el caso de Barcelona, al no existir en la mayoría de los barrios de Madrid, ni en los municipios de la región, concentraciones de población inmigrante de un mismo país, hace que una orientación excesivamente local y étnica de los negocios carezca de futuro, por lo que se hace necesaria su apertura social y espacial para asegurar su supervivencia.

Existe, además, la posibilidad de abrir una gran diversidad de negocios asequibles a pequeños emprendedores, desde comerciantes sin establecimiento fijo (venta ambulante, por ejemplo, preferentemente de extranjeros de procedencia africana), lo cual concuerda con una escasa disponibilidad de capital, hasta comercios minoristas dedicados a la venta de todo tipo de artículos, alimentación y bebidas, pequeño menaje, y prendas de vestir, sobre todo entre la comunidad china, que es la que agrupa al mayor número de empresarios, entre los que no faltan mayoristas, que a veces han desplazado a otros colectivos de inmigrantes.

En cierto modo, estos proyectos emprendedores facilitan la visibilidad de las comunidades inmigrantes a los ojos de los autóctonos. Sus negocios son fácilmente identificables y contribuyen no sólo, a modificar la fisonomía y el aspecto de las ciudades madrileñas, sino también a construir su identidad. En estos establecimientos los símbolos y tópicos utilizados para la rotulación aportan un nuevo aspecto a las calles de nuestras ciudades.

La distribución espacial de las actividades de los inmigrantes emprendedores no se corresponde exactamente con el empadronamiento de los extranjeros, pues refleja una mayor concentración que los lugares de residencia, ya que no se localiza ninguna licencia en el 27,7% de los municipios de la región, mientras que en el municipio de Madrid se censan más del 90% de las licencias. Esta concentración a nivel municipal se acentúa si tenemos en cuenta que en la capital se domicilia el 61,94% de las licencias de la Comunidad y residen «únicamente» el 45% de los extranjeros.

Parecida situación se advierte en la Corona Metropolitana, en cuyo sector sur se empadrona más del 40% de este colectivo, frente a más del 50% de las licencias. A escala municipal se producen, de la misma manera, algunas discrepancias entre residentes extranjeros y actividad por cuenta propia de los mismos, ya que no siempre se establece una relación directa. Así, Alcalá de Henares, segundo municipio en número de residentes extranjeros, domicilia menos negocios (111) que Móstoles, segunda ciudad de la Comunidad de Madrid en población total y en empresarios extranjeros (136). El carácter generalista de las actividades de los inmigrantes emprendedores es la tónica y sus localizaciones siguen pautas cada vez más semejantes a las de los autóctonos. Hay además que tener en cuenta que en muchos casos les sustituyen en el tejido empresarial, así como en el comercio de proximidad.

Un factor básico para la instalación de estos empresarios es, sin duda, la accesibilidad, ya que la localización de sus negocios marca la preferencia, al margen de la capital, por la proximidad de las principales vías de comunicación, los ejes de Extremadura, Andalucía, La Coruña y Barcelona, se dibujan en el análisis de la concentración de licencias, al menos en la fabricación y ventas al por mayor. Por todo ello, podemos confirmar que estos negocios de inmigrantes no se establecen, únicamente, para minorías sino que buscan un mercado más amplio, ya que coinciden con áreas de gran volumen de población autóctona y, por tanto, el efecto de centralidad de Madrid afecta también a las empresas de extranjeros. Efecto que va en aumento correlativo a la decisión de residir definitivamente en un futuro en la Comunidad de Madrid.

La clasificación del impuesto de actividades permite conocer en qué sectores encuentra la población inmigrante nichos para establecer el autoempleo mediante la creación de empresas. Y no sorprende, ya que se ha plasmado en el paisaje madrileño que son el comercio y la hostelería los sectores que agrupan el 64,9% de las licencias. Estos epígrafes señalan, en su distribución en el espacio de la Comunidad de Madrid, una altísima concentración, más del 90% se ubican en el Área Metropolitana y alrededor del 70% en la capital.

Así pues, los inmigrantes emprendedores tienden a insertarse en el tejido productivo madrileño en nichos que si bien, no se consideran en muchos casos ni rentables, ni atractivos para la población autóctona, no se tienen por qué considerar como marginales o de escaso potencial económico, al menos a corto plazo. Es cierto que para ello desarrollan estrategias que suponen una sobreexplotación para ellos mismos pero que, sin duda, son bien recibidas por todos los consumidores, sobre todo por precios y horarios. Pero también se comprueba que muchas de las actividades en las que se posicionan están revitalizando muchos espacios, creando nuevas centralidades o manteniendo las tradicionales de muchos barrios y municipios madrileños. Además, tienen un alto potencial en la creación de riqueza y empleo tanto para los inmigrantes como, en la medida en que se consolidan y prosperan, para la propia población autóctona.

En general, se muestran satisfechos con la marcha de sus empresas, y sus quejas tienden a ser las mismas que las de los autónomos y el pequeño empresariado español: muchos impuestos, demasiada burocracia e inspecciones, que sólo les da para vivir y mantenerse...

Con todo, sus proyectos de futuro mayoritarios, tanto en hombres como en mujeres, pasan por quedarse, por mantenerse en su actividad como autónomos y/o pequeños empresarios, por invertir, ampliar y diversificar sus negocios; en suma: por crear riqueza en la Comunidad de Madrid.

BIBLIOGRAFÍA

- AGUILERA ARILLA, M. J.; GARCÍA BALLESTEROS, A., *et alt.* (1996): «Foreign immigrants in Madrid» en Roseman C. *et alt.*, (eds.) *Ethnicity. Geographic perspectives on ethnic change in modern cities*, pp. 205-222. Rowman & Littlefield Publishers, Boston.
- APARICIO, R. (2000): *La inmigración y la economía española*. Instituto de Migraciones y Servicios Sociales MTAS, Madrid.
- ARAMBURU, M. (2002): «Los comercios de inmigrantes extranjeros en Barcelona y la recomposición del “inmigrante” como categoría social», *Scripta Nova. Revista electrónica de geografía y ciencias sociales*, n.º 108.
- ARJONA, A. y CHECA, J. C. (2004): «El empresariado étnico como alternativa a la discriminación laboral: la situación en Almería», ponencia presentada en el VIII Congreso Español de Sociología, 23-25 de septiembre de 2004, Alicante.
- BODEGA FERNÁNDEZ, M.ª I. y CEBRIÁN DE MIGUEL, J. A. (2004): «Veinte años de migraciones españolas: 1982-2002. Cambio de signo e intensidad» *Estudios Geográficos*, vol. LXV, n.º 256, pp. 415-444.
- , y CEBRIÁN DE MIGUEL, J.A. (2004): «La iniciativa empresarial del inmigrante» *Revista de Economistas*, n.º 99, pp. 116-122.
- , BORDONADO, J., ALGARA, A. y CEBRIÁN DE MIGUEL, J. A. (2003): *Creación y Gestión de empresas étnicas de restauración en Zaragoza*. ESIC-CAI, Madrid.
- BUCKLEY IGLESIAS, M. (1998): «Inmigración y comercio en Madrid. Nuevos negocios para nuevas gentes» *Anales de Geografía de la Universidad Complutense*, n.º 18. Universidad Complutense, Madrid.
- , (2000): «Amos del Universo» y «Aves de Paso» en la conformación del centro urbano. *Lecturas Geográficas: Homenaje a José Estébanez Álvarez*, vol. II. Editorial Complutense. Madrid
- CAPEL, H. (1997): «Los inmigrantes en la ciudad. Crecimiento económico, innovación y conflicto» *Scripta Nova*, n.º 3, pp. 1-25, mayo 1997. www.ub.es/geocrit/menu.htm.
- CASARES RIPOL, J. (2005): «Los hábitos de compra de los inmigrantes en España». *Distribución y Consumo*, pp. 5-9.
- CEBRIÁN DE MIGUEL, J. A. y BODEGA FERNÁNDEZ, M.ª I. (2002): «El negocio étnico, nueva fórmula de comercio en el casco antiguo de Madrid. El caso de Lavapiés» *Estudios Geográficos*, LXIII, 248/249, pp. 559-580.
- Colectivo IOÉ (1993): *Trayectorias laborales de los inmigrantes extranjeros en el mercado laboral español, informe para el CIS*, Madrid.
- Colectivo IOÉ (2000): *La inmigración extranjera en España*. Grup de Fundacions La Caixa, Madrid.
- Consejería de Servicios Sociales (2000): *Plan Regional para la Inmigración 2001-2003*. Consejería de Servicios Sociales. Comunidad de Madrid, Madrid.
- Dirección General de Servicios Sociales (1996): *La población extranjera en el Programa del Ingreso Madrileño de Integración*. Dirección General de Servicios Sociales, Madrid.
- EVANS, M. (1989): «Immigrant entrepreneurship: Effects of Ethnic Market Size and Linguistically Isolated Labor Pools», *American Sociological Review* 54: pp. 950-962.
- GARCÍA BALLESTEROS, A. *et alt.*, (1991): «Madrid», en Bosque Maurel, J. y Vilá Valentí, J.: *Geografía de España*, vol. 7, pp. 335-590. Ed. Planeta. Madrid.
- , (1992): «La población de Madrid», en AA.VV.: *Atlas de la Ciudad de Madrid*. Ideographis, Madrid.
- , (1993): «El impacto social de los nuevos inmigrantes en Madrid» *Treballs de la Societat Catalana de Geografia*, n.º 33-34, pp. 219-231. Barcelona.
- , y MÉNDEZ, R.(1994): «Le plan stratégique de Madrid», en Vademotten, Ch. (ed.), *Planification et strategies de developement dans les capitales européennes*, Ed. de la Universidad, pp. 175-194. Boston.
- , POZO RIVERA, E. y BUCKLEY, M. (1998): «La población madrileña ante el cambio de siglo» *Economistas*, n.º 79, pp. 134-155, Madrid.
- , (coord.) (1998): *Métodos y técnicas cualitativas en geografía social*. Oikos Tau, Barcelona.
- , (1999): «Madrid», *Villes d'Europe. Cartographie comparative*, pp. 308-320. Crédit Communal, Bruselas.
- , y SANZ BERZAL, B. (coord.) (2004): *Inmigración y sistema productivo en la Comunidad de Madrid*. Consejería de Economía e innovación tecnológica. Comunidad de Madrid, Madrid.

GARCÍA BALLESTEROS, A. y SANZ BERZAL, B. (2002): *Atlas de la Comunidad de Madrid en el umbral del siglo XXI. Imagen socioeconómica de una región receptora de inmigrantes*. Dirección General de Economía y Planificación. Consejería de Economía e innovación tecnológica. Comunidad de Madrid; Universidad Complutense, Madrid.

—, (2005): «La inserción laboral de los inmigrantes extranjeros como trabajadores autónomos en la Ciudad de Madrid» *Barómetro de Economía de la Ciudad de Madrid*, Ayuntamiento de Madrid, pp. 99-107.

GARCÍA ESCALONA, E. (2002): «Madrid más allá de la modernidad» *Revista de Filología Románica*, anejo III, pp. 173-188.

GIMÉNEZ ROMERO, Carlos (1992): *Madrid y el desafío de la inmigración*. Consejería de Integración Social-Universidad Autónoma de Madrid, Madrid.

—, (coord.) (1993): *Inmigrantes extranjeros en Madrid*. Secretaría General Técnica. Consejería de Integración Social, Madrid.

GÓMEZ CIRIANO, Emilio (1998): «La inmigración ecuatoriana en la Comunidad de Madrid» *OFRIM Suplementos*, Comunidad de Madrid, Madrid, pp.97-115.

GONZÁLEZ YANCI, M. P.; AGUILERA ARILLA, M. J. y RODRÍGUEZ RODRÍGUEZ, V. (1993): «La inmigración extranjera en el espacio metropolitano de Madrid. Análisis de detalle de sus implicaciones» *Inmigración extranjera y planificación demográfica en España*, Secretariado de Publicaciones de la Universidad, La Laguna. Tenerife. pp- 475-483.

GOZÁLVEZ PÉREZ, V. (1993): «La inmigración magrebí en Europa. El caso de España» *Polígonos*, n.º 3, pp. 59-87.

—, (1994): «La inmigración marroquí en España: un flujo reciente, clandestino, de crecimiento rápido y con dificultades para su integración sociolaboral» *Cuadernos de Geografía*, n.º 55, pp. 91-107

—, (1995): «Los inmigrantes marroquíes y senegaleses en España» *Inmigrantes marroquíes y senegaleses en la España mediterránea*, pp. 19-38. Consellería de Treball i Afers Socials (Generalitat Valenciana), Valencia. pp. 19-38.

—, (1996): «La inmigración africana hacia España: el acceso a través de la frontera Sur» *Investigaciones Geográficas*, n.º 15, pp. 5-18.

HERNANDO SANZ, F. (1993): «La victimización de la población extranjera inmigrante en los distritos centrales de la ciudad de Madrid» *Inmigración extranjera y planificación demográfica en España*, Secretariado de Publicaciones de la Universidad, La Laguna. Tenerife. pp. 501-508.

HERRANZ GÓMEZ, Y. (en prensa): *Formas de incorporación laboral de la inmigración latinoamericana en Madrid: la importancia del contexto de recepción*. Tesis Doctoral, Universidad Autónoma de Madrid, Madrid.

—, (2000): «Inmigración e incorporación laboral» *Migraciones* n.º 8, pp. 127-163.

IZQUIERDO ESCRIBANO, A. (1996): *La inmigración inesperada. La población extranjera en España (1991-1995)*, Trotta, Valladolid.

JOHNSTON, W. B. (1991): «Global Work force 2000: the new world labor market» *Harvard Business Review*, 69, 2, pp. 115-129.

LIGHT, I. (1972): *Ethnic enterprise in America*. University of California Press, Berkeley y Londres.

—, (1979): «Disadvantaged minorities in self-employment». *International and Journal of Comparative Sociology*, n.º 20, pp. 31-45.

LORA-TAMAYO D'OCÓN, G. (2001): *Extranjeros en Madrid capital y en la comunidad. Informe 2000*. Delegación Diocesana de Migraciones. ASTI, Madrid.

MORALES LEZCANO, V. (1993): *Inmigración africana en Madrid: marroquíes y guineanos*. UNED, Madrid.

OFRIM (2000): *Mercado laboral e inmigración*. OFRIM, Madrid.

OSO, L. y RIBAS, N. (2004): «Empresariado étnico y género: dominicanas y marroquíes en Madrid y Barcelona», ponencia presentada en el IV Congreso Español de Inmigración en España, 10-13 de noviembre de 2004, Gerona.

PALIDDA, S. (1992): «Le development des activités indépendantes des immigrés en Europe et en France», *Revue Européenne des Migrations Internationales*, vol. 8, n.º 1, pp. 83-96.

PÉREZ SIERRA, C. (2002): «Algunos estereotipos sobre la inmigración. El ejemplo de Madrid» *Anales de Geografía de la Universidad Complutense*, vol. extraordinario, pp. 387-398.

PUMARES FERNÁNDEZ, P. (1996): *La integración de los inmigrantes marroquíes: familias marroquíes en la Comunidad de Madrid*. Fundación La Caixa, Barcelona.

PUYOL ANTOLÍN, R. et al. (1997): *Dinámica de la población española*. Síntesis, Madrid.

—, y GARCÍA BALLESTEROS, A. (1989): «La población» en Bosque Maurel, J. y Vilá Valentí, J. (Directores), *Geografía de España*, vol. 2, Planeta, Barcelona pp. 87-273.

RATH, J. y KLOOSTERMAN, R. (2000a): «Outsider's Business. A critical Review on Immigrant Entrepreneurship», *International Migration Review*, n.º 34 (3), pp. 656-680.

—, y KLOOSTERMAN, R. (2000b): «Introduction: Immigrant Businesses and their embeddedness in the Economic, Politico-Institutional and social environment» en J. Rath (ed.), *Immigrant Businesses: The Economic, Political and Social Environment*. Macmillan Press, Hampshire.

REDONDO GONZÁLEZ, A. y DÍAZ GONZÁLEZ, M. (2000): «Morbilidad e inmigración en Madrid» en *Lecturas Geográficas: Homenaje a José Estébanez Álvarez*, vol. II, Editorial Complutense, Madrid, pp. 1267-1274.

RODRÍGUEZ RODRÍGUEZ, V. y otros (1991): «Los inmigrantes extranjeros en el espacio social madrileño» *Espacio, Tiempo y Forma*, serie 6.

SANTOS, M. (2000): *Por uma outra globalização. Do pensamento único à consciência universal*, Record, Río de Janeiro.

SASSEN, S. (1992): «Entrepreneurs immigrés et capital transnational aux États-Unis», *Revue Européenne des Migrations Internationales*, vol. 8, n.º 1, pp. 127-138.

—, (2001): *The global city*. Princeton University Press, Nueva Jersey.

Servicio de Programas Especiales. Consejería de Sanidad y Servicios Sociales (1998): *Balance de las actuaciones realizadas por la Comunidad de Madrid en materia de inmigración. Año 1997*. Consejería de Servicios Sociales, Madrid.

SOLÉ, C. y PARELLA, S. (2005): «Negocios étnicos. Los comercios de los inmigrantes no comunitarios en Cataluña». Fundación Cidob, Barcelona.

TORNOS, A. (ed.): (2003): *Los inmigrantes y el mundo del trabajo*, Universidad Pontificia Comillas, Madrid.

TRINIDAD, M.ª. L. (2003): «El trabajo por cuenta propia de los extranjeros en España», *Migraciones*, n.º 13, pp. 61-106.

VANDERMOTTEN, C. (coord.), (2003): *Migrations in the European Union: from the last decades to the new trends*, IGEAT, Bruselas.

VV.AA (2000): *España y las migraciones internacionales en el cambio de siglo: II Congreso sobre la Inmigración en España. Octubre de 2000*. Universidad Pontificia de Comillas, Madrid.

WALDINGER, R. (1990): *Ethnic Entrepreneurs. Immigrant Business in Industrial Societies*. Sage, Londres.

—, (2000): «The Economic Theory of Ethnic Conflict: A Critique and Reformation» en Rath, J. (ed.): *Immigrant Businesses: The Economic, Political and Social Environment*, MacMillan Press, Hampshire.

ZAPATA HERNÁNDEZ, V.M. (2002): *La inmigración extranjera en Tenerife*. Área de Desarrollo Económico, Cabildo de Tenerife, Tenerife.

ANEXO

CUESTIONARIO Y GUIÓN ENTREVISTA

CUESTIONARIO DE LA ENTREVISTA A INMIGRANTES EMPRENDEDORES EN LA COMUNIDAD DE MADRID

Número de encuesta.....

- 1) País de origen
- 2) Edad
- 3) Sexo
Hombre
Mujer
- 4) Año de llegada a España
- 5) Año de llegada a la Comunidad de Madrid
- 6) Fecha aproximada en la que comienza a ser autónomo en esta Comunidad
- 7) ¿Qué actividad tenía antes de ser autónomo?
a) En su país de origen
- b) En España
- 8) ¿A qué se dedica su empresa?
.....
- 9) ¿Qué razones principales le llevaron a montar una empresa de este tipo?
.....
- 10) ¿Por qué eligió esta localización para su empresa?
.....

- 11) ¿Cuenta usted con uno o más locales comerciales para su empresa?
 No
 Sí. Indique si el local o locales son alquilados o en propiedad
- 12) ¿Quiénes le ayudan en su empresa o negocio?
 Familiares, ¿cuántos aproximadamente?
 Empleados, ¿cuántos aproximadamente?
- 13) ¿Recibió alguna ayuda para instalarse?
 Ninguna, sólo ahorros propios.
 Socios de la empresa.
 Ayuda de familiares.
 Créditos bancarios.
 Ayuda pública. En este caso indique el o los organismos oficiales que le prestaron dicha ayuda

 Otras; especifique

- 14) ¿Qué otras ayudas habría deseado tener para instalarse como autónomo?
 Ayudas de la Administración; especifique:

 Otros tipos de ayudas; especifique:

- 15) ¿En el futuro desea permanecer en esta actividad?
 No. Indique, en este caso, a qué actividad desearía cambiar

 Sí
- 16) ¿Desea permanecer en la misma localización?
 No. Indique el lugar en el que desearía tener su empresa

 Sí.

GUIÓN DE LA ENTREVISTA. BLOQUES TEMÁTICOS Y SUS OBJETIVOS

- 1 Perfil migratorio y personal de la persona entrevistada**
 - País de origen.
 - Causas que llevan a la decisión de migrar.
 - Nivel educativo.
 - Perfil laboral en el país de origen.
 - Proyecto migratorio.
 - Trayectoria de la migración.
- 2 Contexto en el que se plantean establecerse como autónomos o abrir un pequeño negocio**
 - Trayectoria laboral seguida en España. Tipos de trabajos realizados, inserción en el mercado laboral, dificultades encontradas.
 - La elección de la Comunidad de Madrid para trabajar y posteriormente para independizarse laboralmente.
 - La toma de la decisión de autoocupación. Causas, dificultades en la sociedad española, tiempo de permanencia en España y tiempo de desarrollo de la actividad emprendedora.
 - Experiencia de familiares o amigos como empresarios en la Comunidad de Madrid que hayan servido de modelo y/o ayuda para desarrollar la actividad emprendedora (tanto en el mismo tipo de actividad como en otra).
 - Contextos diferenciales entre hombres y mujeres.
- 3 Estrategias en el momento de comenzar con el negocio.**
 - Formación previa adquirida en el país de origen o en su trayectoria laboral en España.
 - Información, experiencia en el país de origen, acceso a proveedores.
 - Tipo de negocio. Motivos de la elección de la actividad.
 - Localización. Causas de la elección.
 - Estrategias frente a los requerimientos legales: permisos, inspecciones, habilitaciones. El recurso a las gestorías.
 - Estrategias de financiación: inversiones iniciales, préstamos bancarios, préstamos de amigos o familiares, ahorros propios.
 - Principales obstáculos encontrados para comenzar a funcionar: financiación, formación, gestión. Estrategias para superarlos.

- 4 Orientación del comercio o del emprendimiento en general.
- Tipo de clientela a la que va dirigido en origen.
 - Estrategias para tener éxito. Ocupación de nichos productivos no cubiertos por los autóctonos, competencia en precios, horarios, etcétera.
 - Evolución de las estrategias: de la clientela étnica a la general.

5 Organización y gestión de los negocios.

- La búsqueda del buen funcionamiento del negocio para asegurar su rentabilidad: adaptación del horario a la demanda de la clientela, atención a las necesidades no cubiertas por comercios de españoles o de otras nacionalidades, mejor servicio, precios competitivos, etcétera.
- Recursos humanos: Fuerza de trabajo remunerada y no remunerada (familiares-amigos). Número de trabajadores, lugar de origen, rotación, tipo de contratos, reclutamiento, etcétera.
- Autoexploración y sobreexplotación.
- Necesidad de acceder a asociaciones de empresarios.
- Relaciones con otros empresarios nacionales o extranjeros, del mismo sector o diferentes. Convivencia y competencia.
- La actividad empresarial y la movilidad ascendente laboral y social.

21 Expectativas de futuro

- Crecimiento del negocio: ampliación, apertura de sucursales, compra del local, cambio de actividad.
- Previsiones de financiación. ¿Hacia una mayor confianza en las instituciones bancarias y administrativas?
- Previsiones para la reinversión de las ganancias en el propio negocio, en otras actividades, en la compra de vivienda, etc., frente a inversión en el país de origen.
- Éxitos y fracasos.
- Expectativas de futuro. Permanecer o regresar a su país de origen.

TABLAS DE FRECUENCIAS

TABLA 1

TABLA DE FRECUENCIAS DE LAS UNIDADES DE ACTIVIDAD ECONÓMICA DE EXTRANJEROS POR MUNICIPIOS DE LA COMUNIDAD DE MADRID

Clase	Código	Municipio	Frecuencia	
			Absoluta	Relativa
1	0029	Ajalvir	1	0,0002
2	0035	Alameda del Valle	1	0,0002
3	0040	Álamo, El	8	0,0018
4	0053	Alcalá de Henares	111	0,0250
5	0066	Alcobendas	50	0,0112
6	0072	Alcorcón	95	0,0214
7	0091	Algete	7	0,0016
8	0105	Alpedrete	5	0,0011
9	0133	Aranjuez	17	0,0038
10	0148	Arganda del Rey	14	0,0031
11	0186	Becerril de la Sierra	2	0,0004
12	0203	Berzosa del Lozoya	1	0,0002
13	0225	Boadilla del Monte	12	0,0027
14	0231	Boalo, El	3	0,0007
15	0262	Brunete	2	0,0004
16	0301	Cabrera, La	3	0,0007
17	0318	Cadalso de los Vidrios	1	0,0002
18	0323	Camarma de Esteruelas	3	0,0007
19	0339	Campo Real	2	0,0004
20	0382	Cercedilla	2	0,0004
21	0409	Ciempozuelos	2	0,0004
22	0416	Cobeña	4	0,0009
23	0437	Colmenar de Oreja	1	0,0002
24	0442	Colmenarejo	2	0,0004
25	0455	Colmenar Viejo	24	0,0054
26	0474	Collado Villalba	47	0,0106
27	0493	Coslada	48	0,0108
28	0506	Cubas de la Sagra	3	0,0007
29	0513	Chapinería	1	0,0002
30	0549	Escorial, El	6	0,0013
31	0571	Fresno de Torote	3	0,0007
32	0587	Fuenlabrada	110	0,0247

TABLA 1 (continuación)

**TABLA DE FRECUENCIAS DE LAS UNIDADES DE ACTIVIDAD ECONÓMICA DE EXTRANJEROS
POR MUNICIPIOS DE LA COMUNIDAD DE MADRID**

Clase	Código	Municipio	Frecuencia	
			Absoluta	Relativa
33	0590	Fuente el Saz de Jarama	4	0,0009
34	0611	Galapagar	17	0,0038
35	0650	Getafe	56	0,0126
36	0663	Griñón	3	0,0007
37	0679	Guadalix de la Sierra	2	0,0004
38	0685	Guadarrama	11	0,0025
39	0724	Hoyo de Manzanares	4	0,0009
40	0730	Humanes de Madrid	13	0,0029
41	0745	Leganés	60	0,0135
42	0758	Loeches	3	0,0007
43	0796	Madrid	3.061	0,6885
44	0800	Majadahonda	26	0,0058
45	0822	Manzanares el Real	4	0,0009
46	0843	Mejorada del Campo	9	0,0020
47	0856	Miraflores de la Sierra	2	0,0004
48	0869	Molar, El	5	0,0011
49	0908	Moralzarzal	6	0,0013
50	0915	Morata de Tajuña	1	0,0002
51	0920	Móstoles	136	0,0306
52	0936	Navacerrada	1	0,0002
53	0954	Navalagamella	3	0,0007
54	0967	Navalcarnero	13	0,0029
55	0992	Navas del Rey	3	0,0007
56	1049	Paracuellos del Jarama	2	0,0004
57	1065	Parla	66	0,0148
58	1087	Pedrezuela	2	0,0004
59	1090	Pelayos de la Presa	2	0,0004
60	1132	Pinto	14	0,0031
61	1150	Pozuelo de Alarcón	28	0,0063
62	1198	Quijorna	1	0,0002
63	1230	Rivas-Vaciamadrid	10	0,0022
64	1277	Rozas de Madrid, Las	27	0,0061
65	1296	San Agustín de Guadalix	6	0,0013

TABLA 1 (continuación)

**TABLA DE FRECUENCIAS DE LAS UNIDADES DE ACTIVIDAD ECONÓMICA DE EXTRANJEROS
POR MUNICIPIOS DE LA COMUNIDAD DE MADRID**

Clase	Código	Municipio	Frecuencia	
			Absoluta	Relativa
66	1300	San Fernando de Henares	16	0,0036
67	1317	San Lorenzo del Escorial	6	0,0013
68	1322	San Martín de la Vega	7	0,0016
69	1338	San Martín de Valdeiglesias	3	0,0007
70	1343	San Sebastián de los Reyes	38	0,0085
71	1415	Sevilla la Nueva	4	0,0009
72	1441	Soto del Real	2	0,0004
73	1454	Talamanca de Jarama	2	0,0004
74	1489	Torrejón de Ardoz	79	0,0178
75	1492	Torrejón de la Calzada	3	0,0007
76	1512	Torrelaguna	3	0,0007
77	1527	Torrelodones	6	0,0013
78	1548	Torres de la Alameda	2	0,0004
79	1551	Valderacete	1	0,0002
80	1603	Valdemorillo	9	0,0020
81	1610	Valdemoro	23	0,0052
82	1659	Valdilecha	1	0,0002
83	1678	Velilla de San Antonio	2	0,0004
84	1697	Venturada	1	0,0002
85	1718	Villa del Prado	1	0,0002
86	1723	Villalbilla	2	0,0004
87	1760	Villanueva de la Cañada	11	0,0025
88	1776	Villanueva del Pardillo	2	0,0004
89	1782	Villanueva de Perales	1	0,0002
90	1795	Villar del Olmo	1	0,0002
91	1816	Villaviciosa de Odón	9	0,0020
92	1837	Zarzalejo	1	0,0002
93	9036	Tres Cantos	17	0,0038
94	9999	No consta	1	0,0002

TABLA 2

TABLA DE FRECUENCIAS DE LICENCIAS DE EXTRANJEROS POR MUNICIPIOS

Clase	Valor	Frecuencia	
		Absoluta	Relativa
1	Ajalvir	2	0,0002
2	Alameda del Valle	1	0,0001
3	Álamo, El	8	0,0008
4	Alcalá de Henares	304	0,0322
5	Alcobendas	124	0,0131
6	Alcorcón	262	0,0277
7	Aldea del Fresno	1	0,0001
8	Algete	14	0,0015
9	Alpedrete	6	0,0006
10	Aranjuez	33	0,0035
11	Arganda del Rey	52	0,0055
12	Arroyomolinos	3	0,0003
13	Atazar, El	1	0,0001
14	Batres	1	0,0001
15	Becerril de la Sierra	5	0,0005
16	Berruoco, El	1	0,0001
17	Boadilla del Monte	25	0,0026
18	Boalo	6	0,0006
19	Brunete	16	0,0017
20	Buitrago de Lozoya	4	0,0004
21	Cabanillas de la Sierra	3	0,0003
22	Cabrera, La	6	0,0006
23	Cadalso de los Vidrios	3	0,0003
24	CArma de Esteruelas	6	0,0006
25	Campo Real	3	0,0003
26	Carabaña	1	0,0001
27	Cercedilla	10	0,0011
28	Chapinería	3	0,0003
29	Chinchón	2	0,0002
30	Ciempozuelos	15	0,0016
31	Cobeña	1	0,0001
32	Collado-Mediano	6	0,0006
33	Collado-Villalba	84	0,0089

TABLA 2 (continuación)

TABLA DE FRECUENCIAS DE LICENCIAS DE EXTRANJEROS POR MUNICIPIOS

Clase	Valor	Frecuencia	
		Absoluta	Relativa
34	Colmenar de Oreja	5	0,0005
35	Colmenar Viejo	55	0,0058
36	Colmenarejo	6	0,0006
37	Corpa	1	0,0001
38	Coslada	181	0,0191
39	Cobas	3	0,0003
40	Daganzo de Arriba	2	0,0002
41	Escorial, El	20	0,0021
42	Fresnedillas	5	0,0005
43	Fresno de Torote	3	0,0003
44	Fuenlabrada	315	0,0333
45	Fuente el Saz del Jarama	6	0,0006
46	Fuentidueña del Tajo	1	0,0001
47	Galapagar	46	0,0049
48	Gargantilla de Lozoya	1	0,0001
49	Getafe	204	0,0216
50	Griñón	3	0,0003
51	Guadalix de la Sierra	7	0,0007
52	Guadarrama	19	0,0020
53	Hoyo de Manzanares	7	0,0007
54	Humanes de Madrid	19	0,0020
55	Leganés	142	0,0150
56	Loeches	3	0,0003
57	Lozoyuela	1	0,0001
58	Madrid	5.858	0,6196
59	Majadahonda	48	0,0051
60	Manzanares el Real	7	0,0007
61	Meco	12	0,0013
62	Mejorada del Campo	23	0,0024
63	Miraflores de la Sierra	5	0,0005
64	Molar, El	18	0,0019
65	Molinos, Los	2	0,0002
66	Moraleda de Enmedio	1	0,0001

TABLA 2 (continuación)

TABLA DE FRECUENCIAS DE LICENCIAS DE EXTRANJEROS POR MUNICIPIOS

Clase	Valor	Frecuencia	
		Absoluta	Relativa
67	Moralzarzal	13	0,0014
68	Morata de Tajuña	3	0,0003
69	Móstoles	330	0,0349
70	Navacerrada	5	0,0005
71	Navalagamella	6	0,0006
72	Navalcarnero	21	0,0022
73	Navas del Rey	3	0,0003
74	Nuevo Baztán	15	0,0016
75	Paracuellos del Jarama	7	0,0007
76	Parla	167	0,0177
77	Patones	1	0,0001
78	Pedrezuela	2	0,0002
79	Pelayos de la Presa	8	0,0008
80	Perales de Tajuña	3	0,0003
81	Pinto	39	0,0041
82	Piñuécar	1	0,0001
83	Pozuelo de Alarcón	52	0,0055
84	Puente Reina	1	0,0001
85	Quijorna	1	0,0001
86	Rascafría	1	0,0001
87	Ribatejada	1	0,0001
88	Rivas-Vaciamadrid	38	0,0040
89	Robledo de Chavela	3	0,0003
90	Rosalejo	1	0,0001
91	Rozas de Madrid, Las	58	0,0061
94	San Agustín de Guadalix	14	0,0015
95	San Fernando de Henares	44	0,0047
96	San Lorenzo del Escorial	12	0,0013
97	San Martín de la Vega	15	0,0016
92	San Martín de Valdeiglesias	6	0,0006
93	San Sebastián de los Reyes	86	0,0091
98	Santa María de la Alameda	2	0,0002
99	Santos de la Humosa	1	0,0001
100	Serranillos del Valle	3	0,0003
101	Sevilla la Nueva	8	0,0008
102	Soto del Real	4	0,0004

TABLA 2 (continuación)

TABLA DE FRECUENCIAS DE LICENCIAS DE EXTRANJEROS POR MUNICIPIOS

Clase	Valor	Frecuencia	
		Absoluta	Relativa
103	Santa María Tietar	1	0,0001
104	Talamanca del Jarama	5	0,0005
105	Tarancón	2	0,0002
106	Tielmes	4	0,0004
107	Torija	1	0,0001
108	Torrejón de Ardoz	233	0,0246
109	Torrejón de la Calzada	5	0,0005
110	Torrejón de Velasco	2	0,0002
111	Torrelaguna	6	0,0006
112	Torrelodones	7	0,0007
113	Torres de la Alameda	5	0,0005
114	Tres Cantos	13	0,0014
115	Valdeavero	1	0,0001
116	Valdemorillo	20	0,0021
117	Valdemoro	45	0,0048
118	Valdeolmos	1	0,0001
119	Valdetorres del Jarama	2	0,0002
120	Valdilecha	2	0,0002
121	Velilla de San Antón	2	0,0002
122	Vellón, El	1	0,0001
123	Venturada	2	0,0002
124	Villa derl Pardo	8	0,0008
125	Villaconejos	1	0,0001
126	Villalbilla	8	0,0008
127	Villamanrique del Tajo	1	0,0001
128	Villamanta	1	0,0001
129	Villamantilla	1	0,0001
130	Villanueva de la Cañada	17	0,0018
131	Villanueva de Perales	1	0,0001
132	Villanueva del Pardillo	12	0,0013
133	Villar del Olmo	3	0,0003
134	Villarejo de Salvanés	1	0,0001
135	Villaseca	1	0,0001
136	Villaviciosa de Odón	20	0,0021
137	Zarzalejo	3	0,0003

TABLA 3

**TABLA DE FRECUENCIAS
PARA TODAS LAS RAMAS DE ACTIVIDAD DESGLOSADAS**

Clase	Frecuencia		Absoluta	Relativa
	Nombre			
1	Fabricación de productos cárnicos		1	0,0002
2	Elaboración de productos de pesca ahumados		1	0,0002
3	Fabricación y conservas de frutas y hortalizas		1	0,0002
4	Fabricación de pan y otros productos de panadería frescos		3	0,0007
5	Fabricación de productos de pastelería		3	0,0007
6	Fabricación de productos de panadería y pastelería		1	0,0002
7	Elaboración de otros productos alimenticios		1	0,0002
8	Preparación e hilado de fibras de lana y sus mezclas		1	0,0002
9	Fabricación de tejidos de seda		1	0,0002
10	Fabricación de artículos de confección con textiles		7	0,0016
11	Fabricación de otros artículos textiles		1	0,0002
12	Confección de prendas de vestir		24	0,0054
13	Confección de otras prendas exteriores		1	0,0002
14	Confección industrial		55	0,0124
15	Confección a medida		10	0,0022
16	Confección de ropa de bebé y primera infancia		1	0,0002
17	Confección otras prendas de vestir y accesorios		6	0,0013
18	Fabricación de artículos de peletería		1	0,0002
19	Fabricación artículos de marroquinería y de viaje		1	0,0002
20	Fabricación de calzado		1	0,0002
21	Fabricación piezas de carpintería y ebanistería		2	0,0004
22	Fabricación de otros productos de madera		2	0,0004
23	Edición de libros		1	0,0002
24	Edición de periódicos		2	0,0004
25	Edición de revistas		1	0,0002
26	Edición de soportes de sonido grabado		4	0,0009
27	Artes gráficas y actividades relacionadas		7	0,0016
28	Otras actividades de impresión		2	0,0004
29	Otras actividades gráficas		1	0,0002
30	Fabricación perfumes y productos de belleza e higiene		1	0,0002
31	Reconstrucción y recauchutado de neumáticos		1	0,0002
32	Fabricación de envases y embalajes materiales plásticos		1	0,0002

TABLA 3 (continuación)

**TABLA DE FRECUENCIAS
PARA TODAS LAS RAMAS DE ACTIVIDAD DESGLOSADAS**

Clase	Frecuencia		Absoluta	Relativa
	Nombre			
33	Fabricación productos diversos en materias plásticas		1	0,0002
34	Fabricación y manipulación de otro vidrio		1	0,0002
35	Fabricación de otros productos de hormigón yeso cemento		1	0,0002
36	Fabricación de estructuras metálicas		2	0,0004
37	Fabricación de carpintería metálica		2	0,0004
38	Troquelado y embutición de metales		1	0,0002
39	Tratamiento y revestimiento de materiales		1	0,0002
40	Ingeniería mecánica general		2	0,0004
41	Fabricación de otros productos metálicos diversos		1	0,0002
42	Fabricación de ascensores y escaleras mecánicas		1	0,0002
43	Fabricación de maquinaria de uso general industrial		1	0,0002
44	Fabricación de máquinas-herramienta metales		1	0,0002
45	Fabricación de maquinaria diversa		8	0,0018
46	Fabricación lámparas eléctricas y aparatos de iluminación		1	0,0002
47	Fabricación de aparatos de radiotelefonía		1	0,0002
48	Fabricación de instrumentos médico-quirúrgicos		7	0,0016
49	Fabricación de sillas		2	0,0004
50	Fabricación muebles domésticos		9	0,0020
51	Actividades relacionadas con la fabricación de muebles		1	0,0002
52	Fabricación de artículos joyería		4	0,0009
53	Fabricación de instrumentos musicales		2	0,0004
54	Fabricación de bisutería		1	0,0002
55	Reciclaje de desechos no metálicos		1	0,0002
56	Demolición y excavaciones		2	0,0004
57	Grandes movimientos de tierras		2	0,0004
58	Construcción de edificios		31	0,0070
59	Otros trabajos de construcción		15	0,0034
60	Construcción de cubiertas y tejados		1	0,0002
61	Montaje de armazones y estructuras metálicas		4	0,0009
62	Otras obras especializadas		2	0,0004
63	Instalación de edificios y obras		16	0,0036
64	Instalaciones eléctricas		7	0,0016

TABLA 3 (continuación)

**TABLA DE FRECUENCIAS
PARA TODAS LAS RAMAS DE ACTIVIDAD DESGLOSADAS**

Frecuencia		Absoluta	Relativa
Clase	Nombre		
65	Aislamiento térmico acústico y antivibratorio	2	0,0004
66	Fontanería e instalación de climatización	2	0,0004
67	Fontanería	16	0,0036
68	Instalación de climatización	2	0,0004
69	Otras instalaciones de edificios y obras	3	0,0007
70	Revocamiento	37	0,0083
71	Carpintería de madera y materias plásticas	4	0,0009
72	Carpintería metálica. Cerrajería	5	0,0011
73	Revestimiento de suelos y paredes	30	0,0067
74	Acristalamiento	1	0,0002
75	Pintura	7	0,0016
76	Otros trabajos de acabado de edificios y obras	73	0,0164
77	Venta de vehículos de motor	5	0,0011
78	Venta de vehículos automóviles	1	0,0025
79	Mantenimiento y reparación de vehículos de motor	38	0,0085
80	Comercio al por mayor repuestos vehículos de motor	1	0,0002
81	Comercio al por menor repuestos vehículos de motor	3	0,0007
82	Intermediarios de comercio	18	0,0040
83	Intermediarios del comercio de maquinaria	2	0,0004
84	Intermediarios del comercio de muebles	2	0,0004
85	Intermediarios del comercio de textiles	1	0,0002
86	Intermediarios del comercio de productos alimenticios	2	0,0004
87	Intermediarios del comercio especializado	1	0,0002
88	Intermediarios del comercio de productos diversos	4	0,0009
89	Comercio al por mayor de cereales	1	0,0002
90	Comercio al por mayor de frutas y verduras	1	0,0002
91	Comercio al por mayor de carne y productos cárnicos	1	0,0002
92	Comercio al por mayor de bebidas	2	0,0004
93	Comercio al por mayor de pescados y mariscos	2	0,0004
94	Comercio al por mayor de otros productos alimenticios	5	0,0011
95	Comercio al por mayor no especializado alimenticios	3	0,0007
96	Comercio al por mayor de textiles	7	0,0016

TABLA 3 (continuación)

**TABLA DE FRECUENCIAS
PARA TODAS LAS RAMAS DE ACTIVIDAD DESGLOSADAS**

Frecuencia		Absoluta	Relativa
Clase	Nombre		
97	Comercio al por mayor de prendas de vestir	31	0,0070
98	Comercio al por mayor de calzado	1	0,0002
99	Comercio al por mayor de accesorios	18	0,0040
100	Comercio al por mayor de electrodomésticos	8	0,0018
101	Comercio al por mayor de perfumería	1	0,0002
102	Comercio al por mayor de productos farmacéuticos	1	0,0002
103	Comercio al por mayor de otros bienes consumo	2	0,0004
104	Comercio al por mayor artículos de papelería	2	0,0004
105	Comercio al por mayor de juguetes	4	0,0009
106	Comercio al por mayor de relojes y joyería	8	0,0018
107	Comercio al por mayor de artículos de marroquinería	1	0,0002
108	Comercio al por mayor de artículos de uso doméstico	14	0,0031
109	Comercio al por mayor de metales no ferreos	1	0,0002
110	Comercio al por mayor de madera	1	0,0002
111	Comercio al por mayor de chatarra	7	0,0016
112	Comercio al por mayor de otros productos de desecho	5	0,0011
113	Comercio al por mayor de maquinaria para madera	2	0,0004
114	Comercio al por mayor de equipo de oficina	6	0,0013
115	Comercio al por mayor de material eléctrico	1	0,0002
116	Otro comercio al por mayor	3	0,0007
117	Comercio al por menor	1	0,0002
118	Comercio al por menor de alimentos, bebida y tabaco	127	0,0286
119	Superservicios (120 a 399 m ²)	2	0,0004
120	Autoservicios (40 a 119 m ²)	54	0,0121
121	Otros establecimientos no especializados	154	0,0346
122	Comercio al por menor de otros productos	2	0,0004
123	Otro comercio al por menor no especializado	5	0,0011
124	Comercio al por menor de frutas y verduras	34	0,0076
125	Comercio al por menor de carne	42	0,0094
126	Comercio al por menor de pan y otros productos	90	0,0202
127	Comercio al por menor de bebidas	3	0,0007
128	Comercio al por menor de productos de tabaco	1	0,0002

TABLA 3 (continuación)

**TABLA DE FRECUENCIAS
PARA TODAS LAS RAMAS DE ACTIVIDAD DESGLOSADAS**

Frecuencia		Absoluta	Relativa
Clase	Nombre		
129	Comercio al por menor de productos lácteos	11	0,0025
130	Otro comercio al por menor especializado	325	0,0731
131	Comercio al por menor de productos farmacéuticos	1	0,0002
132	Comercio al por menor de artículos médicos y ortopédicos	5	0,0011
133	Comercio al por menor de cosméticos	17	0,0038
134	Otro comercio al por menor de artículos nuevos	2	0,0004
135	Comercio al por menor de textiles	11	0,0025
136	Comercio al por menor de prendas de vestir	153	0,0344
137	Comercio al por menor de calzado y artículos de cuero	28	0,0063
138	Comercio al por menor de muebles	17	0,0038
139	Comercio al por menor de electrodomésticos	16	0,0036
140	Comercio al por menor de ferretería	1	0,0002
141	Comercio al por menor de ferretería de vidrio plano	50	0,0112
142	Comercio al por menor de materiales de construcción	6	0,0013
143	Comercio al por menor de libros y papelería	27	0,0061
144	Comercio al por menor de óptica y fotografía	24	0,0054
145	Comercio al por menor de relojes y joyería	12	0,0027
146	Comercio al por menor de juguetes	5	0,0011
147	Comercio al por menor de droguería	11	0,0025
148	Comercio al por menor de plantas y animales	10	0,0022
149	Galerías de arte comerciales	1	0,0002
150	Otro comercio al por menor	353	0,0794
151	Anticuarios	2	0,0004
152	Comercio al por menor artículos de segunda mano	6	0,0013
153	Comercio al por menor por correspondencia	3	0,0007
154	Otro comercio al por menor sin establecimiento	6	0,0013
155	Reparación efectos personales y enseres domésticos	2	0,0004
156	Reparación de calzado	5	0,0011
157	Reparación aparatos electricos domésticos	11	0,0025
158	Reparación de relojes y joyería	9	0,0020
159	Otra reparación	19	0,0043
160	Hostales y pensiones con restaurante	1	0,0002
161	Hostales y pensiones sin restaurante	13	0,0029

TABLA 3 (continuación)

**TABLA DE FRECUENCIAS
PARA TODAS LAS RAMAS DE ACTIVIDAD DESGLOSADAS**

Frecuencia		Absoluta	Relativa
Clase	Nombre		
162	Otros alojamientos especiales no turísticos	1	0,0002
163	Restaurantes	495	0,1113
164	Establecimientos de bebidas	530	0,1192
165	Provisión de comidas preparadas	11	0,0025
166	Otras actividades de provisión de comidas	4	0,0009
167	Transporte por taxi	2	0,0004
168	Transporte de otras mercancías por carretera	13	0,0029
169	Alquiler de camiones por conductor	1	0,0002
170	Aparcamientos	1	0,0002
171	Agencias de viajes	10	0,0022
172	Actividades de correo no postales	32	0,0072
173	Telecomunicaciones	2	0,0004
174	Telecomunicaciones	167	0,0376
175	Actividades auxiliares de intermediación financiera	1	0,0002
176	Promoción inmobiliaria de viviendas	3	0,0007
177	Otra promoción inmobiliaria	1	0,0002
178	Alquiler de viviendas	5	0,0011
179	Alquiler de otros bienes inmobiliarios	2	0,0004
180	Alquiler de maquinaria y equipo agrario	9	0,0020
181	Administración de inmuebles residenciales	1	0,0002
182	Alquiler de maquinaria	1	0,0002
183	Alquiler de máquinas y ordenadores	1	0,0002
184	Alquiler de efectos personales y enseres domésticos	1	0,0002
185	Alquiler efectos personales y enseres domésticos	2	0,0004
186	Alquiler de otros efectos personales	6	0,0013
187	Consulta de equipo informático	1	0,0002
188	Suministro de programas	2	0,0004
189	Proceso de datos	5	0,0011
190	Mantenimiento y reparación de máquinas de oficina	4	0,0009
191	Otras actividades relacionadas con informática	2	0,0004
192	Investigación en ciencias naturales y técnicas	1	0,0002
193	Otras actividades empresariales	1	0,0002
194	Práctica legal del Derecho	12	0,0027

TABLA 3 (continuación)

**TABLA DE FRECUENCIAS
PARA TODAS LAS RAMAS DE ACTIVIDAD DESGLOSADAS**

Clase	Frecuencia		Absoluta	Relativa
	Nombre			
195	Otras actividades jurídicas		1	0,0002
196	Contabilidad y auditoría		5	0,0011
197	Estudio de mercado y realización de encuestas		4	0,0009
198	Asesoramiento en gestión empresarial		1	0,0002
199	Servicios técnicos de arquitectura		9	0,0020
200	Servicios técnicos de ingeniería		2	0,0004
201	Otros servicios técnicos		1	0,0002
202	Otros ensayos y análisis técnicos		6	0,0013
203	Publicidad		8	0,0018
204	Agencias y consultores de publicidad		3	0,0007
205	Gestión de soportes publicitarios		1	0,0002
206	Selección y colocación de personal		2	0,0004
207	Agencias de colocación		1	0,0002
208	Vigilancia, protección y seguridad		1	0,0002
209	Actividades industriales de limpieza edificios		2	0,0004
210	Actividades industriales de limpieza		26	0,0058
211	Actividades empresariales diversas		1	0,0002
212	Laboratorios fotográficos		37	0,0083
213	Estudios fotográficos		32	0,0072
214	Actividades de secretaría y reprografía		2	0,0004
215	Actividades de traducción		12	0,0027
216	Actividades distribución publicitaria		2	0,0004
217	Otras actividades empresariales		1	0,0002
218	Decoración de interiores		4	0,0009
219	Organización de ferias y congresos		2	0,0004
220	Otras actividades empresariales		15	0,0034
221	Regulación de actividades sanitarias, educativas...		1	0,0002
222	Enseñanza Primaria		1	0,0002
223	Enseñanza Infantil		3	0,0007
224	Enseñanza Primaria		1	0,0002
225	Enseñanza Secundaria		2	0,0004
226	Formación Permanente		2	0,0004
227	Formación de adultos y profesional continua		2	0,0004

TABLA 3 (continuación)

**TABLA DE FRECUENCIAS
PARA TODAS LAS RAMAS DE ACTIVIDAD DESGLOSADAS**

Clase	Frecuencia		Absoluta	Relativa
	Nombre			
228	Academias		12	0,0027
229	Otras enseñanzas		13	0,0029
230	Actividades médicas		23	0,0052
231	Actividades odontológicas		79	0,0178
232	Actividades sanitarias profesionales independientes		12	0,0027
233	Otras actividades sanitarias		1	0,0002
234	Actividades veterinarias		3	0,0007
235	Prestación de servicios sociales con alojamiento		1	0,0002
236	Prestación de servicios sociales sin alojamiento		2	0,0004
237	Guarderías		1	0,0002
238	Otros servicios sociales sin alojamiento		1	0,0002
239	Actividades de organización empresariales y patronales		1	0,0002
240	Producción de películas		5	0,0011
241	Distribución de películas en cintas de video		1	0,0002
242	Creación artística y literaria		4	0,0009
243	Producción de espectáculos		3	0,0007
244	Otras actividades relacionadas con espectáculos		2	0,0004
245	Gestión de salas de espectáculos		3	0,0007
246	Salas de baile, discotecas...		3	0,0007
247	Actividades de agencias de noticias		2	0,0004
248	Actividades de museos y conservación		1	0,0002
249	Actividades deportivas		1	0,0002
250	Gestión de estadios y polideportivos		4	0,0009
251	Clubes y escuelas deportivas		6	0,0013
252	Otras actividades relacionadas con el deporte		1	0,0002
253	Loterías y apuestas		1	0,0002
254	Otras actividades recreativas		6	0,0013
255	Limpieza de prendas textiles y de piel		5	0,0011
256	Peluquería y belleza		150	0,0337
257	Otras actividades de mantenimiento físico		1	0,0002
258	Otras actividades de servicios personales		116	0,0261
259	Sin especificar		94	0,0211