

SEMINARIO PYMES CON FUTURO: MIGRACIÓN Y EMPRENDIMIENTO

Gran Canaria, 24 de septiembre de 2012

EL EMPRENDEDOR INMIGRANTE: RETOS Y OPORTUNIDADES

Antonia Mercedes García Cabrera
María Gracia García Soto
Francisco Javier García Rodríguez

¿POR QUÉ ESTUDIAR LA ACTIVIDAD EMPRENDEDORA DEL INMIGRANTE?

ESTUDIOS CON INFORMACIÓN SECUNDARIA



Permiten obtener:

- ✘ Datos agregados, a nivel macro y estimaciones sobre la aportación económica.

No permite:

- ✘ Conocer las peculiaridades del proceso de creación de empresas por parte de un emprendedor inmigrante.
- ✘ Identificar la aportación que en términos de valor diferencial pueden realizar al tejido productivo y económico de la sociedad receptora.

Debemos analizar a las personas que están detrás de las cifras

¿POR QUÉ ESTUDIAR LA ACTIVIDAD EMPRENDEDORA DEL INMIGRANTE?

LA PERSONA INMIGRANTE Y SU INICIATIVA EMPRESARIAL: EL VALOR NO CAPTADO POR LAS CIFRAS



- ✘ Luciano Candelotto, italiano, visita Fuerteventura en 1999 y, atraído por el lugar, decide regresar y afincarse en la isla en 2005.
- ✘ Luciano fragua la idea de crear una empresa para aprovechar dos recursos disponibles en Fuerteventura: la climatología y condiciones del suelo, que favorece el cultivo de plantas como el aloe, y los turistas que visitan la isla.
- ✘ A mediados de 2008 crea su empresa de comercialización de productos cosméticos basados en el jugo del aloe.



¿POR QUÉ ESTUDIAR LA ACTIVIDAD EMPRENDEDORA DEL INMIGRANTE?



- ✘ Luciano elabora con fórmula propia su producto



- ✘ Distribuye los productos a través de tiendas-museo propias ubicadas en enclaves turísticos de gran afluencia de turistas



- ✘ El producto se comercializa bajo su propia marca .



- ✘ Capta a los turistas como clientes para más tarde atenderles a través del comercio electrónico



¿POR QUÉ ESTUDIAR LA ACTIVIDAD EMPRENDEDORA DEL INMIGRANTE?

- ✘ En 2008 la empresa dispone de una tienda-museo.
- ✘ En 2011 cuenta con seis tiendas-museo.
- ✘ La empresa inicia la actividad con 8 productos. En 2011 cuenta con 40.



30 meses después de la fundación del negocio...

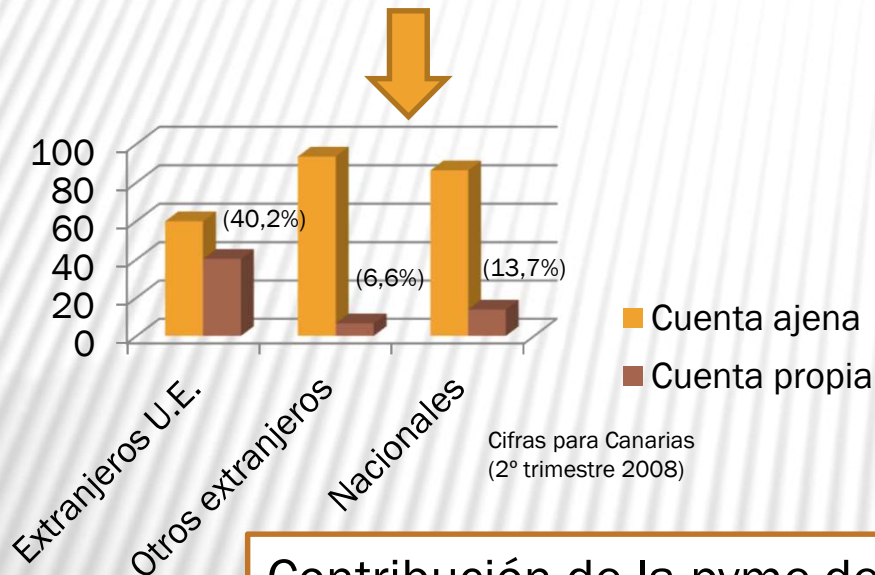
- ✘ 9 empleados.
- ✘ Venta de más de 50.000 unidades (sólo 1^{er} trimestre de 2011).
- ✘ 25% de las ventas a través del comercio electrónico (Alemania, Inglaterra, Italia, Francia o Polonia).

¿POR QUÉ ESTUDIAR LA ACTIVIDAD EMPRENDEDORA DEL INMIGRANTE?

El inmigrante posee elevado carácter emprendedor



Relevancia de la inmigración en Canarias, especialmente en municipios turísticos



18,25% de la población de las islas es extranjera

Contribución de la pyme del inmigrante:

- ✘ Tejido económico de Canarias: crecimiento del PIB, creación de empleo, etc.
- ✘ Creación de valor en el destino turístico: ampliación de la oferta de servicios, influencia en la imagen de calidad del destino, etc.

METODOLOGÍA DE INVESTIGACIÓN: CONTEXTO DE ESTUDIO

PROCEDIMIENTO METODOLÓGICO	Entrevista personal a través de un cuestionario estructurado
ÁMBITO	Tenerife: Adeje, Arona y Puerto de la Cruz Gran Canaria: Mogán y San Bartolomé de Tirajana
MUESTRA	158 emprendedores inmigrantes
MARGEN DE ERROR	±5,22%
FECHA DE TRABAJO DE CAMPO	Del 10 de marzo al 20 de abril de 2011

METODOLOGÍA DE INVESTIGACIÓN: DESCRIPCIÓN DE LA MUESTRA

PERFIL PERSONAL DEL INMIGRANTE EMPRENDEDOR		PORCENTAJE
Género	Hombre	80,3
	Mujer	19,7
Edad	20-35 años	19,2
	36-45 años	43,6
	más 45	37,2
País de nacimiento	Alemania	15,4
	Reino Unido	12,8
	Irlanda	6,4
	Resto de Europa	29,5
	India	14,1
	Resto de Asia	5,1
	América del Sur	11,5
África	5,1	

METODOLOGÍA DE INVESTIGACIÓN: DESCRIPCIÓN DE LA MUESTRA

PERFIL DE LA EMPRESA CREADA		MUESTRA	
		EMPRESAS	PORCENTAJE
Localización geográfica	Adeje	34	21,5
	Arona	45	28,5
	Puerto de la Cruz	23	14,6
	Mogán	20	12,7
	San Bartolomé	36	22,8
	Total	158	100,0
Sector	Restauración	61	38,6
	Comercio al por menor	61	38,6
	Hostelería	14	8,9
	Actividades recreativas	6	3,8
	Actividades complementarias	13	8,3
	Total	158	100,0
Tamaño empresarial	Micro empresa (menos de 10 empleados)	140	99,3
	Pequeña empresa (entre 10 y 49 empleados)	1	0,7
	Mediana y gran empresa (más de 49 empleados)	—	—
	Total	141	100,0

ESTRUCTURA DEL ESTUDIO

Descripción del inmigrante
y su actividad empresarial

El inmigrante y sus recursos para
emprender

- Capital humano
- Capital social
- Capital económico
- Motivaciones para emprender: necesidad vs oportunidad

La empresa creada

- Perfil de la empresa creada
- Estrategia corporativa
- Estrategia competitiva
- Estrategia enclave

Resultados de la actividad del
inmigrante

- Integración sociocultural del inmigrante
- Resultados de la empresa creada
- Contribución al desarrollo sostenible del destino

EL INMIGRANTE Y SUS RECURSOS PARA EMPRENDER UN NEGOCIO

CAPITAL HUMANO: PERFIL MIGRATORIO

MOTIVOS PARA EMIGRAR



ITINERARIO MIGRATORIO

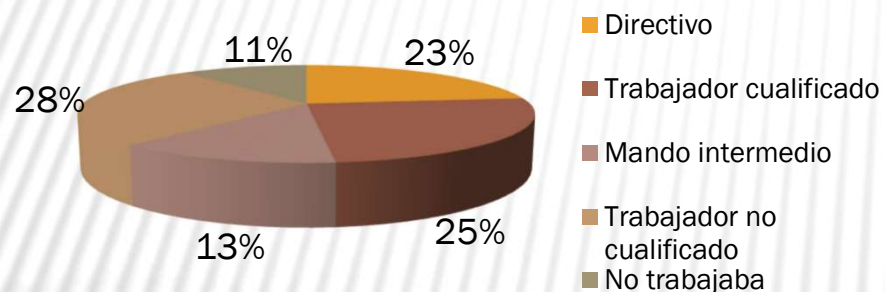


PERFIL PERSONAL DEL INMIGRANTE EMPRENDEDOR		PORCENTAJE
Situación en España	Nacionalidad española o tramitando	28,5
	Permiso de trabajo	9,5
	Permiso de residencia	1,9
	Unión Europea	60,1
Tiempo que prevé continuar en España	No lo he pensado	38,4
	Algunos años más	5,7
	Indefinidamente	56,0

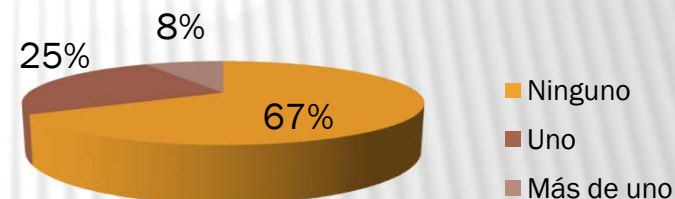
EL INMIGRANTE Y SUS RECURSOS PARA EMPRENDER UN NEGOCIO

CAPITAL HUMANO: EXPERIENCIA Y FORMACIÓN

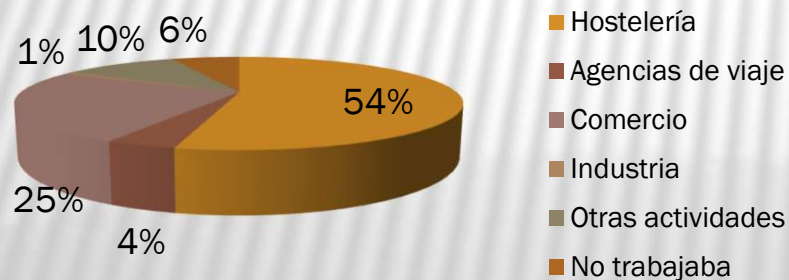
PUESTO EN PAÍS DE ORIGEN



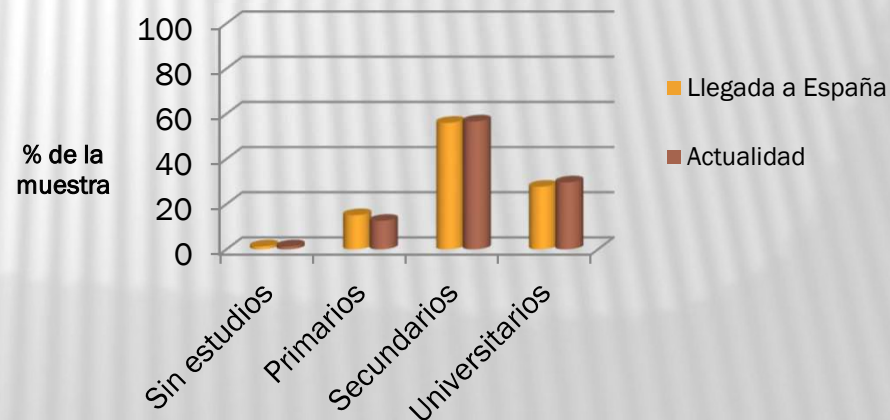
NEGOCIOS EN PAÍS DE ORIGEN



EXPERIENCIA PROFESIONAL EN ESPAÑA PREVIA A LA PUESTA EN MARCHA DEL NEGOCIO

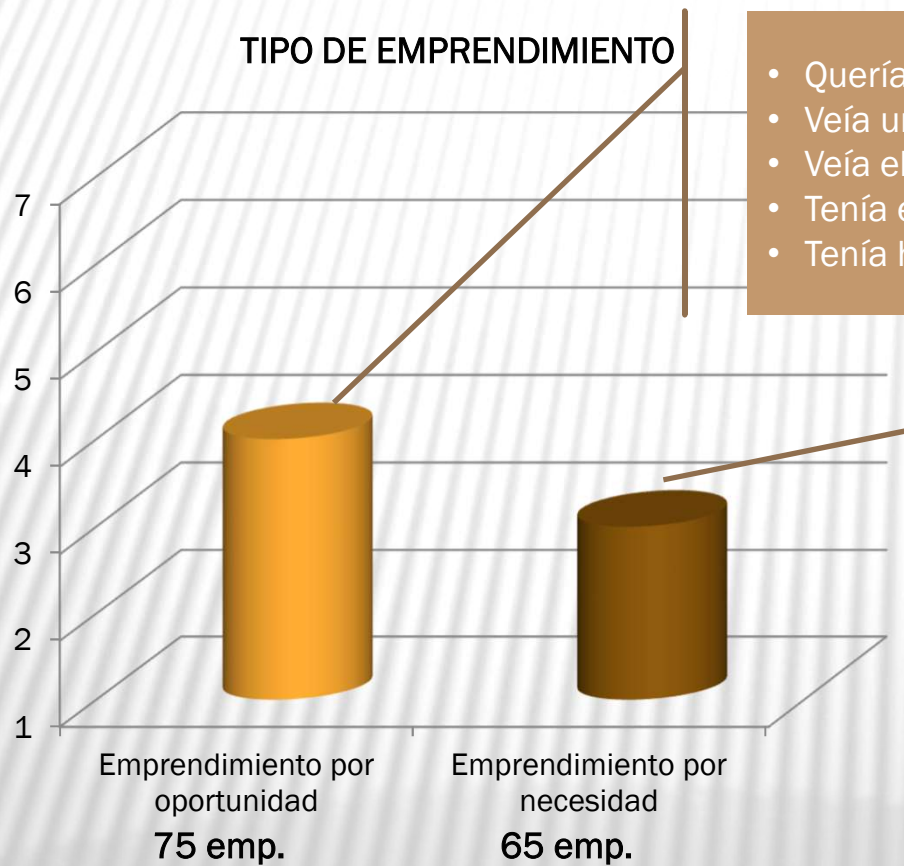


NIVEL DE ESTUDIOS



EL INMIGRANTE Y SUS RECURSOS PARA EMPRENDER UN NEGOCIO

CAPITAL HUMANO: MOTIVACIONES PARA EMPRENDER



- Quería dirigir mi propio negocio.
- Veía una oportunidad de negocio.
- Veía el sector rentable para un negocio.
- Tenía experiencia previa en este sector.
- Tenía habilidades como empresario.

- Quería mejorar mis condiciones de trabajo.
- Porque lo necesitaba.
- Quería un trabajo que se ajustara a mi nivel educativo.
- Ganaba muy poco en mi trabajo previo.
- Estaba desempleado y necesitaba un trabajo.

EL INMIGRANTE Y SUS RECURSOS PARA EMPRENDER UN NEGOCIO

CAPITAL SOCIAL: INVOLUCRACIÓN EN REDES DE APOYO

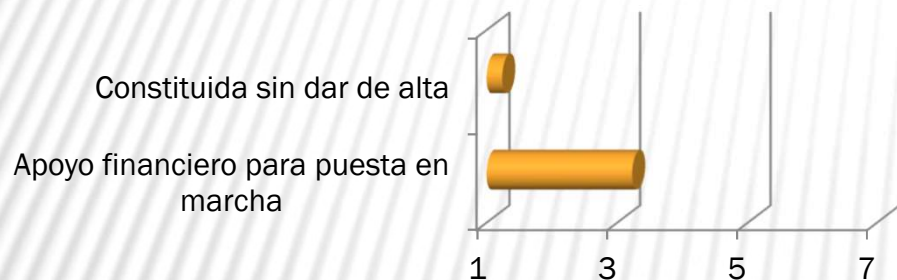
CONTACTOS SOCIALES Y NIVEL DE APOYO RECIBIDO EN ESPAÑA



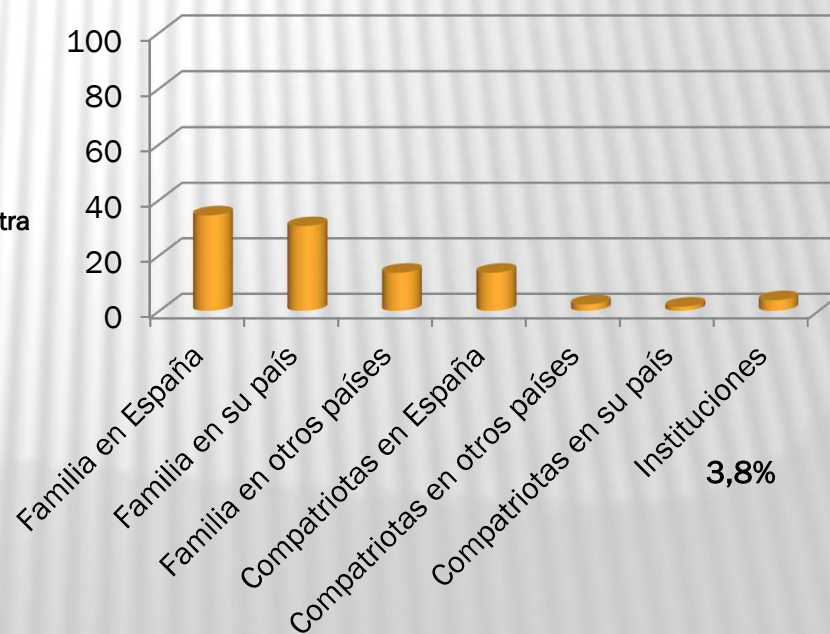
EL INMIGRANTE Y SUS RECURSOS PARA EMPRENDER UN NEGOCIO

CAPITAL ECONÓMICO

NECESIDAD DE RECURSOS FINANCIEROS PARA LA PUESTA EN MARCHA DE LA EMPRESA



PROCEDENCIA DEL APOYO FINANCIERO PARA LA PUESTA EN MARCHA



ESTRUCTURA DEL ESTUDIO

Descripción del inmigrante
y su actividad empresarial

El inmigrante y sus recursos para
emprender

- Capital humano
- Capital social
- Capital económico
- Motivaciones para emprender: necesidad vs oportunidad

La empresa creada

- Perfil de la empresa creada
- Estrategia corporativa
- Estrategia competitiva
- Estrategia enclave

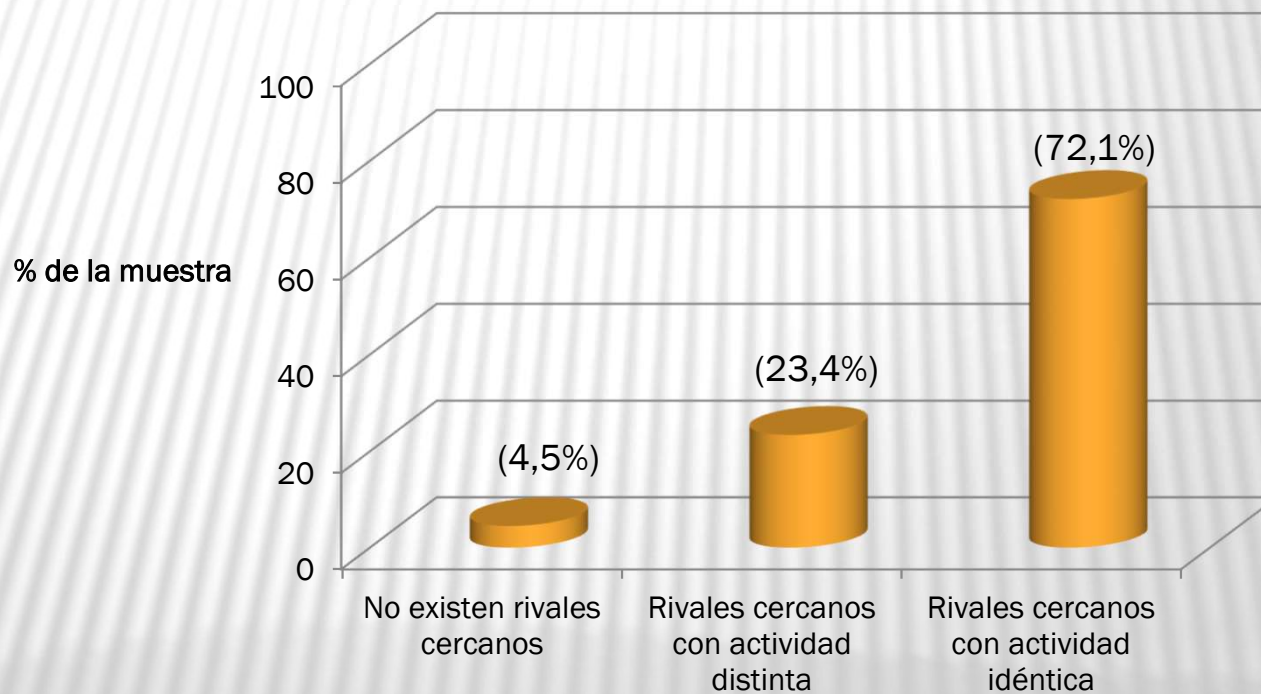
Resultados de la actividad del
inmigrante

- Integración sociocultural del inmigrante
- Resultados de la empresa creada
- Contribución al desarrollo sostenible del destino

LA EMPRESA CREADA

PERFIL DE LA EMPRESA CREADA: APORTACIÓN DE INNOVACIÓN AL DESTINO TURÍSTICO

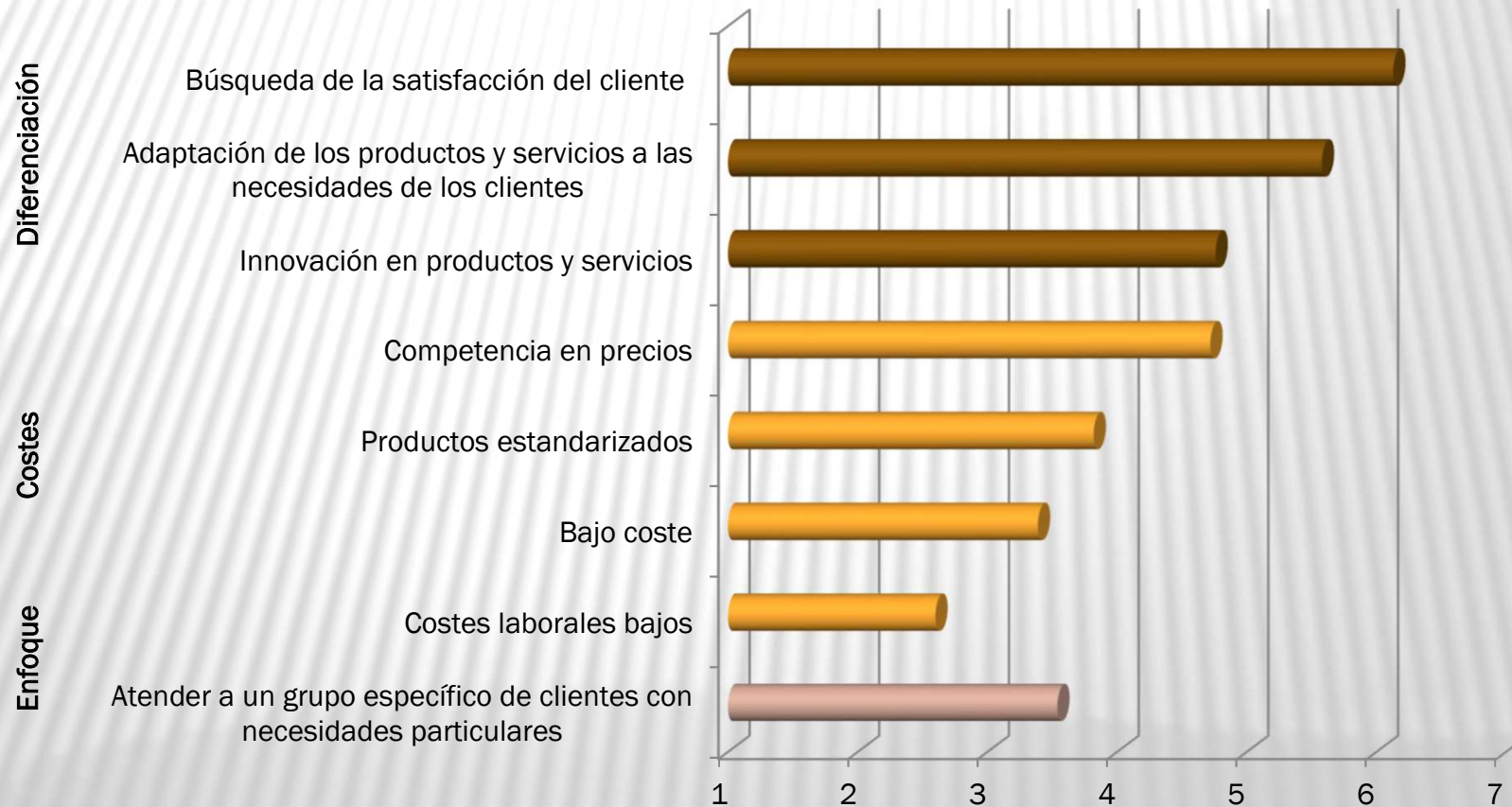
EXISTENCIA DE EMPRESAS SIMILARES EN LOCALIZACIÓN ESCOGIDA



LA EMPRESA CREADA

LA ESTRATEGIA DE NEGOCIO: LAS ARMAS PARA COMPETIR

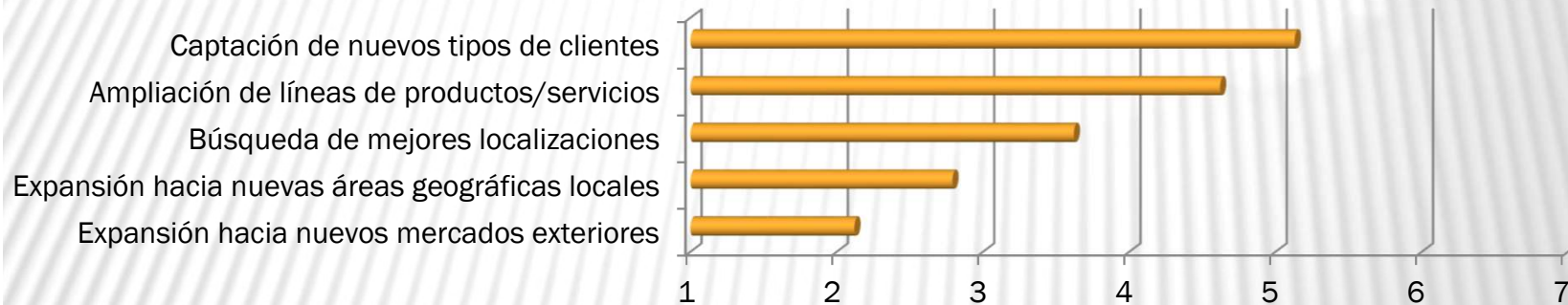
ESTRATEGIAS COMPETITIVAS



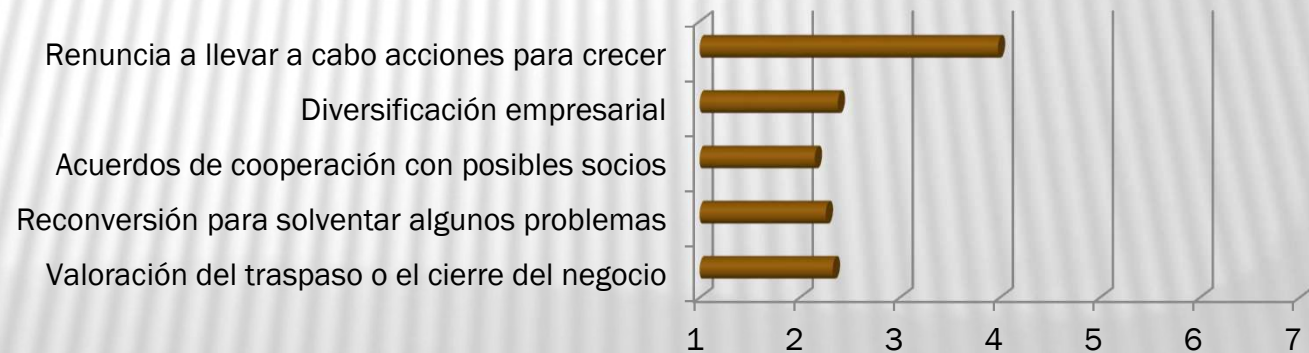
LA EMPRESA CREADA

LA ESTRATEGIA CORPORATIVA: BÚSQUEDA DEL CRECIMIENTO

ESTRATEGIAS CORPORATIVAS utilizadas habitualmente



ESTRATEGIAS CORPORATIVAS desde inicio crisis



LA EMPRESA CREADA

LA ESTRATEGIA ENCLAVE: NEGOCIOS DE Y PARA INMIGRANTES

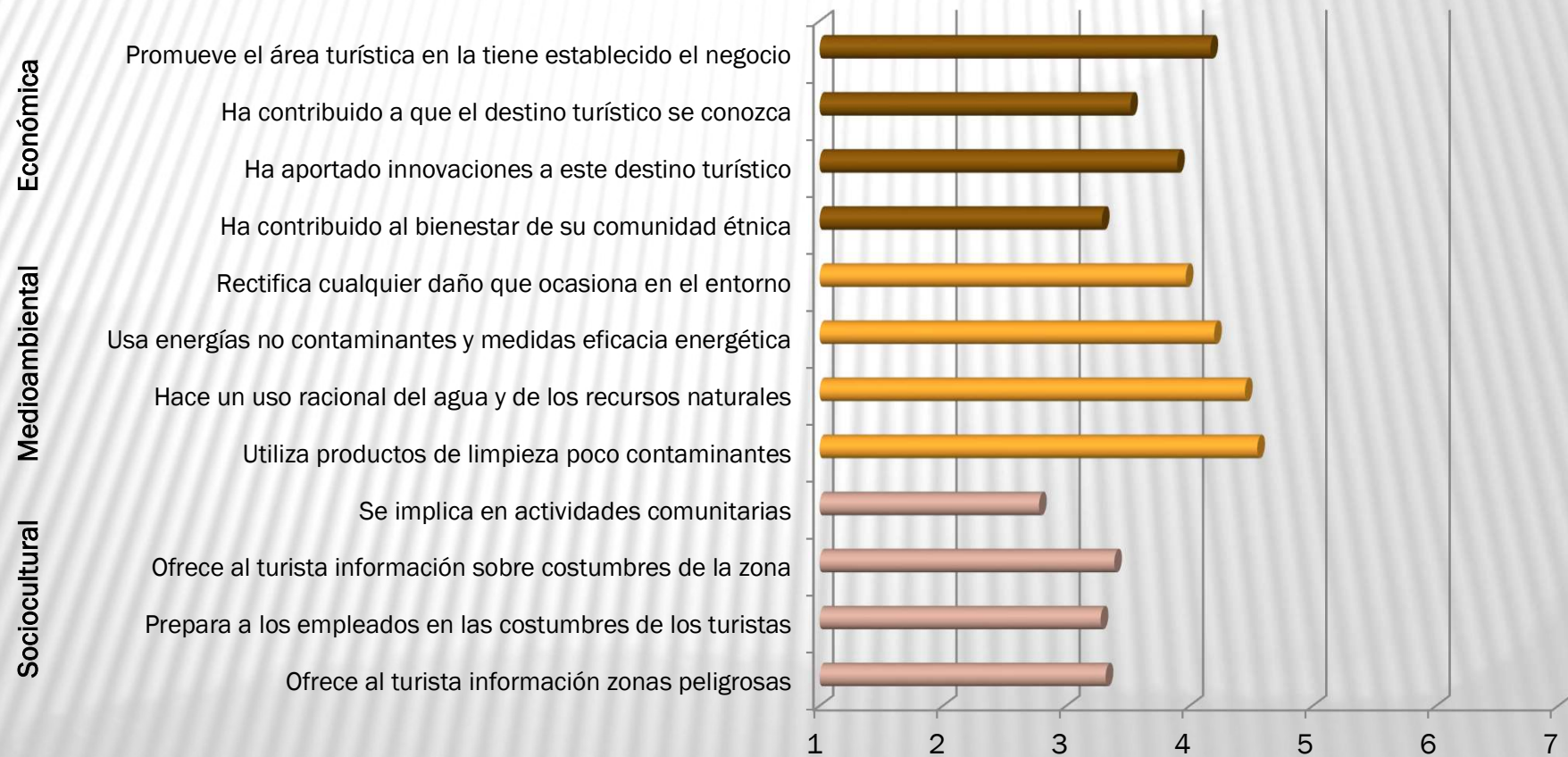
ESTRATEGIA DE ENCLAVE



LOS RESULTADOS DE LA ACTIVIDAD

LA CONTRIBUCIÓN AL DESARROLLO SOSTENIBLE DEL DESTINO TURÍSTICO

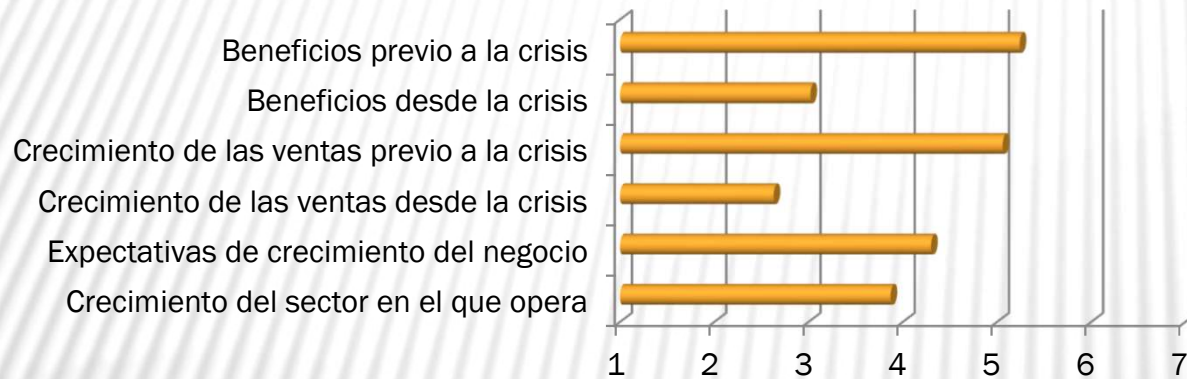
INDICADORES DE SOSTENIBILIDAD



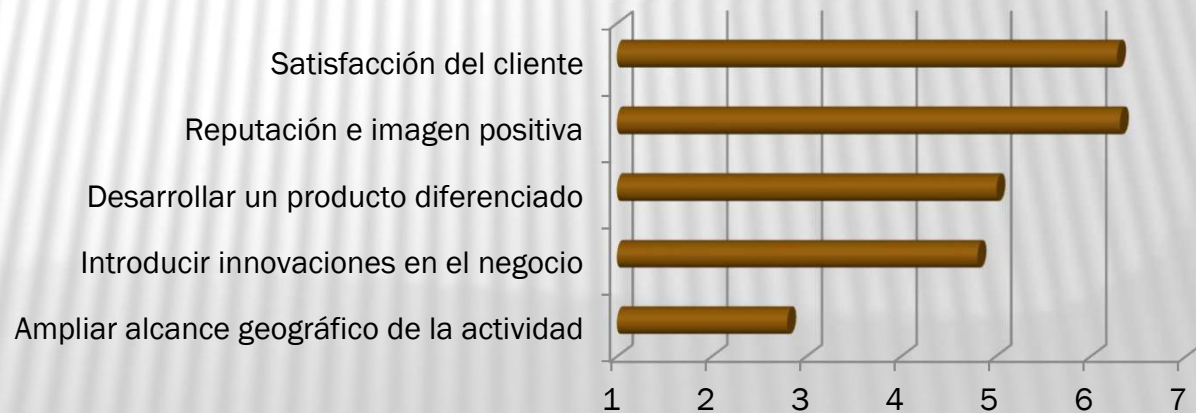
LOS RESULTADOS DE LA ACTIVIDAD

LOS RESULTADOS DE LA EMPRESA CREADA

RESULTADOS FINANCIEROS



RESULTADOS ESTRATÉGICOS



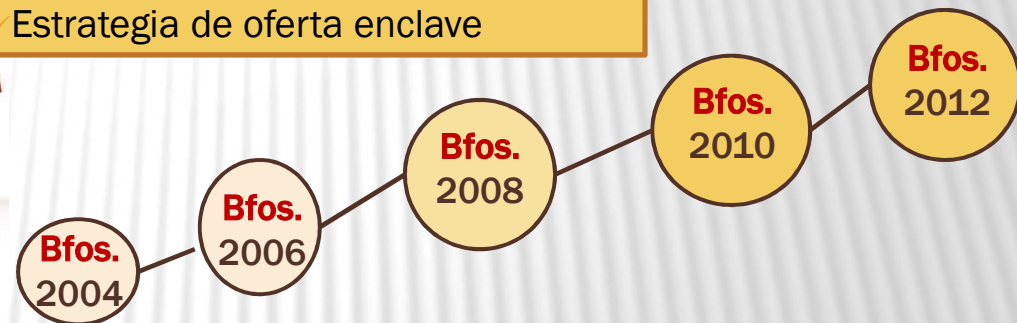
FACTORES DE ÉXITO: CONDICIONES PARA EL ÉXITO DE LA EMPRESA

Condiciones adicionales para el éxito financiero tras la crisis:

- ✓ Alta motivación por oportunidad
- ✓ Alta motivación por necesidad
- ✓ Estrategia de suministro enclave
- ✓ Estrategia de oferta enclave

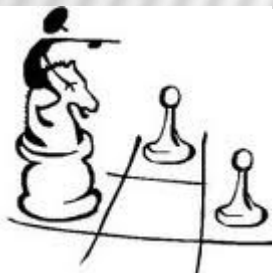
Condiciones para el éxito financiero previas a la crisis:

- ✓ Involucración en redes
- ✓ Apoyo financiero de amigos y familiares



Involucración en redes

Éxito estratégico:
sostenibilidad del
proyecto a largo plazo



- ✓ Alta motivación por oportunidad
- ✓ Alta motivación por necesidad



Rumbo estratégico
del negocio:

- ✓ Realizar una oferta diferenciada
- ✓ Apostar por el crecimiento empresarial
- ✓ Adoptar medidas de crecimiento o contracción ante la crisis

SEMINARIO PYMES CON FUTURO: MIGRACIÓN Y EMPRENDIMIENTO

Gran Canaria, 24 de septiembre de 2012

EL EMPRENDEDOR INMIGRANTE: RETOS Y OPORTUNIDADES

Antonia Mercedes García Cabrera
María Gracia García Soto
Francisco Javier García Rodríguez