



Porta't bé amb els teus veïns. Xarxes personals dels emprenedors immigrants a Andorra

- 22 de maig del 2018 a les 20,00 h
- Sala d'actes del Centre Cultural
La Llacuna, Andorra la Vella



Judith Pampalona i Tarrés

Doctora *Cum Laude* en antropologia social i cultural, investigadora independent i col·laboradora al grup de recerca GRAFO de la UAB, i professora

▲ Currículum

Judith Pampalona Tarrés (Andorra la Vella, 1985) és doctora *cum laude* en Antropologia Social i Cultural per la Universitat Autònoma de Barcelona. Actualment és professora d'història i de ciències socials a l'Escola Andorrana de batxillerat. A més, és investigadora independent i col·labora amb el grup de recerca GRAFO de la UAB.

En general, la seva recerca està centrada en els fenòmens relacionats amb l'antropologia social i econòmica i en l'emprenedoria immigrant, especialment en contextos de microestat com Andorra. La seva tesi doctoral, subvencionada pels ajuts de tercer cicle del Govern d'Andorra i presentada el setembre del 2017, se centra en l'emprenedoria a Andorra i les característiques que tenen les relacions de suport que es generen entre els emprenedors i el seu entorn social.

Entre les publicacions més destacades hi ha el capítol "Looking inside the ethnic enclave" al llibre *Migrant Capital* (2015), editat per Louise Ryan i altres; "On heterogeneous and Homogeneous Networks in a Multilayered Reality: Clashing Interests in the Ethnic Enclave of Lloret de Mar" (2014), article publicat conjuntament amb altres autors a la revista *Societies*; "Evolució de l'economia i la immigració al Principat d'Andorra" (2012), a la revista *Ciutadans* del CRES, i també diverses conferències i publicacions per la Societat Andorrana de Ciències, com ara "Les particularitats d'Andorra i els altres microestats europeus. Aprofitant al màxim la petitesa" (2015) i "Emprenedoria a Andorra. Reflexionant sobre el paper de les xarxes i el capital social dins de l'estructura d'oportunitats" (2015).

Introducció

Aquesta presentació explica el projecte realitzat en el marc de la meua tesi doctoral, la qual va tenir el seu origen en un seguit d'anècdotes.

Mentre feia el màster d'Antropologia, participava en un projecte d'investigació en el qual analitzàvem, mitjançant entrevistes, les xarxes dels emprenedors immigrants a Catalunya. Aquelles xarxes mostraven com els emprenedors establerts a Catalunya funcionaven com un vincle entre el seu país d'origen i el de destí. Les seves xarxes tenien una composició mixta, en què es barrejaven persones de tots dos contextos i, en moltes ocasions, es connectaven aquestes persones entre elles.

Veient els resultats trobats a Catalunya, vaig tenir curiositat per saber què passava en contextos com Andorra, on hi ha un volum important d'estrangers residents i on la mida del context era significativament més reduïda que a Catalunya o a Espanya, i així va ser com vaig decidir fer la tesina del màster sobre aquest mateix projecte. Aquí va ser on vaig veure que el suport dels emprenedors prové majoritàriament de l'àmbit local i de nous contactes, mentre que en rep molt poc de transnacional. Això em va semblar curiós, tenint en compte que a Andorra la frontera és molt propera a tots els punts dins del país i sembla molt més fàcil que hi hagi d'haver suport provinent de fora. Aleshores vaig comprendre que, potser, les particularitats del context andorrà podien tenir alguna cosa a veure amb aquesta diferència. D'aquí va sortir la meua pregunta d'investigació:

Quins són els efectes de les particularitats d'un microestat en l'estructura i la composició de les xarxes personals de suport dels emprenedors immigrants?

Punt de partida

El camp de l'emprenedoria immigrant ha estat àmpliament estudiat al llarg de les darreres dècades (Kurtoglu, 2007; Min & Bozorgmehr, 2000; Pütz, Schreiber, & Welpé, 2007; Iglesias, 1998; Solé & Parella, 2005; Valenzuela- García et al., 2014; Villares Varela, 2010) i ha contribuït a la literatura amb estudis centrats tant en les motivacions dels immigrants per iniciar nous negocis al país de destí com en les estratègies d'aquests emprenedors per mantenir els seus negocis. A més, la literatura sobre xarxes socials i personals també ha fet la seva contribució en aquest camp, amb èmfasi en la importància dels contactes i les xarxes de suport, tant en el moment de la posada en marxa com durant el desenvolupament del negoci (García-Macias, 2013; Granovetter, 1983; Solano, 2016; Sommer & Gamper, 2017; Valenzuela- García et al., 2014). En aquest sentit, el model teòric de la *mixed embeddedness* (arrelament mixt) proposat per Kloosterman, Van der Leun i Rath (1999) defensa la importància de les relacions i l'arrelament simultani dels emprenedors immigrants a diferents àmbits institucionals, econòmics i socials, tant en la comunitat d'acollida com en la comunitat local i transnacional de compatriotes. Aquest arrelament mixt té efectes positius per a la posada en marxa i el desenvolupament de negocis de persones immigrants (Rath, 2000).

Quan volem conèixer l'efecte que el context pot tenir en la qüestió de l'emprenedoria immigrant cal considerar, primer de tot, els determinants generals que motiven els individus a iniciar un negoci i les estratègies desenvolupades tant a l'hora d'iniciar l'activitat com a l'hora de mantenir-la en el temps. Els estudis suggereixen que els immigrants poden ser tant empesos com

absorbits per l'autoocupació (Borooah i Hart, 1999; Sahin, Nijkamp i Baycan-Levent, 2007), en funció de quina sigui la seva experiència en el context d'acollida. En relació amb l'anterior afirmació, i d'una banda, els individus acabats d'arribar a un context nou poden decidir iniciar els seus projectes emprenedors per tal de sobreposar-se a la manca d'opcions laborals en el context d'acollida, o bé quan aquestes opcions són molt precàries i insuficients per guanyar-se la vida. Per tant, en aquest cas, l'autoocupació seria una manera d'evitar posicions socialment desavantajoses (Ram, 1994; Volery, 2007). D'altra banda, els immigrants també poden ser empesos a emprendre negocis. Serien aquelles situacions en què els individus tenen èxit en termes d'integració i arrelament (Portes, 1981) i, per tant, inicien noves aventures empresarials per tal d'explotar noves oportunitats de negoci.

En el darrer cas descrit, un dels models principals per explicar l'emergència i l'èxit de l'emprenedoria immigrant seria el model de l'arrelament mixt. Més conegut com *mixed embeddedness* (Kloosterman, Van der Leun i Rath, 1999), aquest model es refereix a l'estructura de contactes i oportunitats institucionals que es combinen i s'equilibren tant amb la demanda com amb el marc regulatori. D'acord amb aquest model, el concepte d'arrelament mixt accentua la importància de tenir accés a les diferents xarxes socials (entenen-les com a col·lectius socials) i a les institucions del context d'acollida, així com a les xarxes i institucions de compatriotes (tant al context d'acollida com al d'origen). Tot això els dona un avantatge competitiu que contribueix al seu ascens dins l'escala social (Kloosterman et al., 1999). Tanmateix, les xarxes de contactes dels emprenedors no són l'únic aspecte decisiu per tirar endavant un negoci, sinó que també ho són les condicions legals que, generalment, constitueixen barreres institucionals (Kloosterman, 2010; Kloosterman i Rath, 2001).

Tot i que, com veiem, la qüestió ha estat àmpliament estudiada al llarg de les darreres dècades, la majoria d'aquests estudis s'han centrat en regions o ciutats que formen part de països més extensos, amb una estructura legislativa més àmplia que permet als negocis poder operar en diferents àrees que poden formar part de noves estructures d'oportunitats i amb una varietat heterogènia de recursos (García-Macías, 2013; Solano, 2016; Sommer & Gamper, 2017). D'altra banda, s'ha posat poca atenció als contextos de microestat, que estan caracteritzats tant per una estructura d'oportunitats més reduïda i limitada com per sistemes legislatius ben diferents dels establerts en països més grans.

Per aquest darrer motiu, aquesta tesi doctoral està enfocada en la perspectiva de l'arrelament social i, en concret, se centra en els negocis regentats per immigrants en un microestat: el Principat d'Andorra. El principal objectiu de la investigació és observar els efectes que tenen les particularitats dels contextos de microestat, com la mida reduïda del país (que fa que l'estructura d'oportunitats tingui una estructura més densa i un repartiment de recursos més homogeni) o el marc regulador que afecta les activitats emprenedores, sobre l'estructura i la composició de les xarxes de suport dels emprenedors establerts a Andorra, tant immigrants com nascuts al país. A més, a través de la composició de les xarxes personals, es pretén obtenir informació més detallada sobre l'arrelament als diferents grups socials per part dels següents perfils d'emprenedor a Andorra: emprenedors nascuts a Andorra, emprenedors immigrants amb negocis d'abans del 2012 (sota restriccions que afectaven l'activitat emprenedora d'estrangers), emprenedors immigrants amb negocis del 2012 o després (sota la nova llei

d'obertura econòmica, que eliminava les prèvies restriccions) i els emprenedors transfronterers. També, la pregunta d'investigació d'aquesta tesi es resoldrà tenint en compte les diferents fases de desenvolupament dels negocis, establerta per Churchill i Lewis el 1983, com una mesura per classificar els negocis. Aquestes fases són: 1. Existència; 2. Supervivència; 3. Èxit; 4. Enlairament i 5. Maduresa de recursos. Amb aquesta classificació es pretén comparar les característiques dels diferents negocis (tant d'immigrants com de nadius) segons un model comú que inclou fases de creixement o resiliència dels negocis.

Metodologia

Per tal de poder trobar una resposta a la pregunta d'investigació presentada en la introducció d'aquest escrit es va recórrer a una metodologia que combina aspectes quantitius i qualitatius. En primer lloc, la part qualitativa es basa en una entrevista semiestructurada que es combina també amb una observació etnogràfica, la qual incorpora elements d'entrevista estructurada (qüestionari) amb l'objectiu de recollir alguna informació bàsica per delinear i poder comparar, més tard, les xarxes personals dels emprenedors. Per a tal efecte, el qüestionari va ser dissenyat i implementat amb el software EgoNet, que està pensat per a la recollida, anàlisi i visualització de dades relatives a xarxes personals.

El qüestionari conté quatre blocs de preguntes: el primer pregunta sobre l'emprenedor informant (també anomenat *ego* si parlem en termes de xarxes); en el segon bloc es demana una llista de contactes que han contribuït en el negoci amb diferents tipus d'ajuts (econòmic, logístic, emocional, etc.); en el tercer bloc es fan una sèrie de preguntes sobre cadascuna de les persones esmentades en l'anterior bloc, per tal d'obtenir informació sobre la composició de la xarxa, i finalment un quart bloc en el qual s'estableix si existeix una relació o no per a cada parell de persones nomenades en el segon bloc.

D'altra banda, l'entrevista semiestructurada inclou qüestions sobre la trajectòria migratòria de l'informant (els emprenedors, en aquest cas), la seva experiència en iniciar i tirar endavant un negoci i l'estructura d'oportunitats que es van trobar. Aquesta part també s'enfoca a obtenir una explicació més detallada de l'estructura de la xarxa, així com del rol i la importància dels principals contactes en la xarxa de l'emprenedor. Aquesta part qualitativa de la recerca ha permès conèixer millor el rol desenvolupat per cada emprenedor en la creació de la seva pròpia xarxa. Aquesta part és essencial per complementar, interpretar i contrastar les mesures quantitatives obtinguts de l'anàlisi estructural i composicional de les xarxes.

Pel que fa als casos estudiats, es van entrevistar 43 emprenedors (31 homes i 12 dones). La mitjana d'edat dels entrevistats és de 48 anys, i entre aquells casos en què van migrar a Andorra sent adults (27 casos), van viure a Andorra durant una mitjana de 26,3 anys. Entre la resta, 10 dels emprenedors entrevistats són nascuts a Andorra, 3 van migrar al país sent nens i els 3 restants no viuen a Andorra, tot i que creuen la frontera cada dia o regularment per poder atendre el seu negoci.

D'altra banda, els entrevistats provenen de diferents països d'origen. S'han entrevistat un total de 18 espanyols (42% de la mostra), 4 francesos (9%), 9 portuguesos (21%), 2 indis (5%) i 10 andorrans (23%).

L'experiència de migrar, viure i ser emprenedor en un microestat

1 Les entrevistes amb els diferents emprenedors van servir per comprendre les principals motivacions que van portar els individus entrevistats a prendre la decisió de migrar en un context com Andorra, i com ho van fer per sobreposar-se a les diferents restriccions vigents en aquell moment. D'altra banda, aquestes dades ens mostren la transcendència que tenen les característiques estructurals d'un microestat en la vida d'un emprenedor i quin és el veritable rol dels contactes personals en aquesta situació. En aquest sentit, ha estat possible identificar alguns patrons dins de cada aspecte.

2 En primer lloc, la principal motivació per migrar a Andorra és l'estructura d'oportunitats laborals que hi ha hagut en les darreres dècades del segle xx. De fet, el 63% dels entrevistats van migrar cercant noves oportunitats laborals. L'anomenada en aquell moment "nova llei d'obertura econòmica" va ser implementada després de la recessió del 2007-2008, que va provocar una davallada de la població a Andorra. Després de l'obertura econòmica, alguns nous emprenedors immigrants van arribar a Andorra per tal de treure profit del nou marc regulador, que va ser una oportunitat per obrir una nova iniciativa emprenedora o bé agafar el relleu d'alguns negocis existents.

3 En segon lloc, els contextos de microestat tenen efectes tant positius com negatius per a aquells que viuen i treballen a Andorra, segons manifesten els emprenedors. Com a element positiu, la mida reduïda del context aporta un accés més fàcil a les xarxes d'oportunitats i als recursos. Per tant, aquells que es puguin trobar en les posicions més baixes de l'escala ocupacional poden tenir contactes amb persones que es trobin en les posicions més altes més fàcilment del que podria esdevenir-se en contextos més grans. Tanmateix, i al contrari, la mida reduïda del país limita l'estructura d'oportunitats. Aquest darrer aspecte és negatiu tant per als emprenedors nadius com als no-nadius, ja que els sectors econòmics se saturen molt més fàcilment.

4 En relació amb el rol de les xarxes personals en aquest context, les dades mostren com els emprenedors immigrants es beneficien tant dels contactes forts com dels dèbils que formen part de la seva xarxa de contactes al país. Primer de tot, tenir un prestanoms sembla que va ser l'estratègia més comuna per iniciar un negoci quan, abans de 2012, hom no tenia drets econòmics. La relació entre l'emprenedor i el seu prestanoms era usualment d'absoluta confiança, ja que ambdues parts eren conscients del risc que comportava aquesta pràctica. Aquest fet confirma que les xarxes personals de contactes i els seus recursos són especialment importants en contextos restrictius. D'altra banda, els llaços més dèbils van ser mencionats també com a importants per al negoci, ja que són els que permeten créixer la xarxa cap a noves oportunitats de negoci.

Les xarxes personals de suport

En general, s'ha trobat un grau alt de densitat en totes les xarxes d'emprenedors obtingudes (una mitjana de 0,56 amb una variació de 28,5). Aquesta densitat sembla deguda a la petita mida del context i la seva estructura d'oportunitats, la qual resulta tenir un nombre baix d'actors. Aquest fet contribueix a facilitar relacions directes i indirectes entre els individus que componen les xarxes. Com a conseqüència de l'alta densitat, la *betwenness* (el grau en què cadascun dels actors és l'únic pont entre dos actors dins la xarxa) és generalment baixa (4,99 de mitjana).

Si s'observen aquestes mesures estructurals segons les classificacions per grups (andorrans, emprenedors immigrants abans del 2012, emprenedors immigrants sota la nova llei d'obertura econòmica i emprenedors transfronterers), es troba una correlació entre la densitat de les xarxes i el període de residència dels emprenedors al país. Per tant, les xarxes personals dels andorrans (figura 1) presenten de mitjana el grau més alt de densitat, seguit dels emprenedors immigrants abans del 2012 (que necessitaven un període de residència més llarg per poder regentar un negoci a Andorra), dels quals en podem trobar un exemple a la figura 2. Seguint aquesta tònica, les densitats de xarxa més baixes es troben entre els emprenedors transfronterers i els emprenedors després de l'obertura econòmica (figures 3 i 4, respectivament). Per tant, podríem determinar aquesta densitat de les xarxes amb un efecte indirecte del marc legislatiu del context d'estudi.

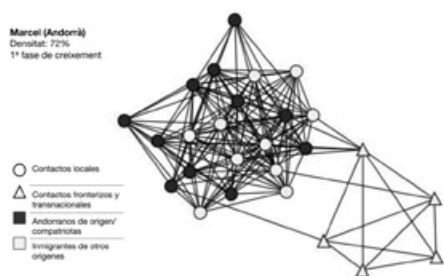


Figura 1. Xarxa personal d'un emprenedor andorrà

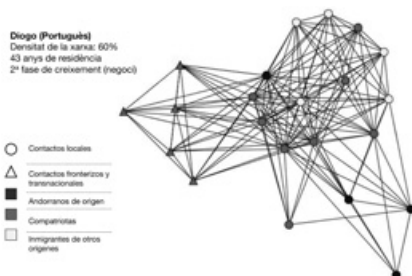


Figura 2. Xarxa personal d'un emprenedor immigrant que va crear el seu negoci abans de l'obertura econòmica (2012)

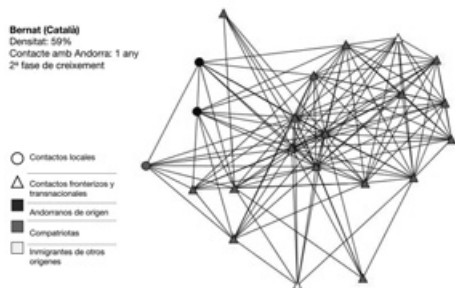


Figura 3. Xarxa personal d'un emprenedor transfronterer

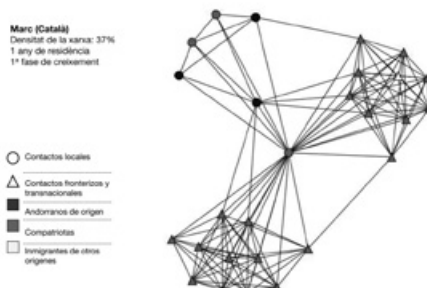


Figura 4. Xarxa personal d'un emprenedor immigrant que va obrir el seu negoci després de l'obertura econòmica (post-2012)

Si classifiquem les xarxes dels emprenedors segons les diferents fases de creixement del seu negoci, apareixen patrons similars a nivell d'estructura dins de tots els grups. És a dir, sigui quina sigui la fase en què es troba el negoci, s'observen xarxes amb alts indicadors de densitat i una centralitat i *betwenness* baixa.

Pel que fa a la composició de les xarxes (característiques dels contactes), aquesta mostra que les restriccions legislatives influeixen en els tipus de suport rebuts pels emprenedors, també en funció de l'àrea en la qual estiguin establerts els seus contactes (taula 1). En aquest sentit, les ajudes frontereres provenen sobretot de col·laboracions en l'àmbit empresarial, les quals brinden sobretot suport logístic. En concret, la major part de contactes en aquest grup són treballadors transfronterers i, per tant, solen ser empleats o ex-empleats. En segon lloc, el suport transfronterer també es rep a través de les xarxes col·laboratives entre emprenedors establerts en ambdós costats de la frontera, amb l'objectiu d'evitar algunes de les restriccions imposades per la duana. A més, aquesta relació de col·laboració també els permet explorar noves oportunitats de negoci, tot i ser una estructura legislativa diferent. En aquest sentit, cal diferenciar els contactes transfronterers dels transnacionals, els quals també aporten suport logístic, encara que amb ajudes concretes d'altres naturaleses, atès que el marc en el que s'estableixen aquests contactes és molt més ampli i il·limitat geogràficament.

TIPUS D'AJUDA	ANDORRA	FRONTERA	TRANSNACIONAL
Econòmic	7%	5%	9%
Admin. - legal	14%	14%	12%
Soci	7%	3%	5%
Prestanoms	1%	-	-
Empleats	21%	21,5%	4%
Logística	25%	37,5%	31%
Emocional	15%	16%	24%
Altres	10%	3%	15%
Total	n=862	n=99	n=233

Taulla 1. Tipus de suport brindat segons la procedència dels contactes

Conclusions

En termes generals, els contactes establerts a Andorra són el grup que aporta més suport a les xarxes dels emprenedors immigrants. Aquest grup de contactes està compost tant per individus nascuts a Andorra com per immigrants. Aquests contactes tenen principalment el rol de socis majoritaris, consellers legals i/o administratius i prestanoms. Finalment, els contactes transnacionals tenen més presència en les xarxes dels nous emprenedors immigrants.

Finalment, tant les xarxes dels emprenedors immigrants com les dels fronterers mostraven arrelament mixt (*mixed embeddedness*). Aquest indicador ha estat observat en negocis de tots els nivells de creixement, atès que totes les xarxes mostren una proporció de nadius, compatriotes i altres immigrants establerts a Andorra en major o menor mesura; així com una major o menor proporció de contactes transnacionals. En aquest sentit, és interessant observar que no solament les xarxes dels immigrants mostren *mixed embeddedness*, sinó que les xarxes dels nadius andorrans mostren patrons molt similars. Aquest resultat indica que aquesta teoria no és, per tant, aplicable en contextos de microestat, atès que hi ha patrons de relacions molt similars en les xarxes personals dels nadius i els que no ho són.

Bibliografia

- CHURCHILL, N. C.; LEWIS, V. L. (1983) "The Five Stages of Small Business Growth". *Harvard Business Review*, 3 (61), p. 30-49.
- GARCÍA-MACÍAS, A. (2013) *Capital Social Relacional en Enclaves de la Industria del Vestido en México*. Autonomous University of Barcelona.
- GRANOVETTER, M. S. (1983) "The strength of weak ties: A network theory revisited". *Sociological Theory*, 1(1983), p. 201-233. Doi:10.2307/202051
- IGLESIAS, M. B. (1998) "Inmigración y comercio en Madrid: Nuevos negocios para nuevas gentes." *Anales de Geografía de la Universidad Complutense*, 18, p. 283-297.
- KLOOSTERMAN, R. C. (2010) "Matching opportunities with resources: A framework for analysing (migrant) entrepreneurship from a mixed embeddedness perspective". *Entrepreneurship & Regional Development*, 22(1), p. 25-45. Doi:10.1080/08985620903220488
- KLOOSTERMAN, R.; RATH, J. (2001) "Immigrant entrepreneurs in advanced economies: Mixed embeddedness further explored". *Journal of Ethnic and Migration Studies*, 27(2), p. 189-201.
- KLOOSTERMAN, R.; VAN DER LEUN, J.; RATH, J. (1999) "Mixed embeddedness: (In)formal economic activities and immigrant businesses in the Netherlands". *International Journal of Urban and Regional Research*, 23(2), p. 252-266.
- KURTOGLU, F. (2007) "Immigrant entrepreneurs in Austria". In L. P. Dana (Ed.). *Handbook of Research on Ethnic Minority Entrepreneurship. A Co-evolutionary view on Resource Management* (p. 425-433). Northampton: Edward Elgar Publishing Ltd.
- MIN, P. G.; BOZORGMHEHR, M. (2000) "Immigrant Entrepreneurship and Business Patterns: A Comparison of Koreans and Iranians in Los Angeles". *International Migration Review*, 34(3), p. 707-738.
- PÜTZ, R.; SCHREIBER, V.; WELPE, I. (2007) "Ethnicity, Gender and Entrepreneurship: Turkish Entrepreneurs in Germany". In L. P. Dana (ed.) *Handbook of Research on Ethnic Minority Entrepreneurship. A Co-evolutionary view on Resource Management* (p. 488-511). Northampton: Edward Elgar Publishing Ltd.
- RATH, J. (2000) *Immigrant businesses. The economic, political and social environment*. Houndsmills, Hampshire: Macmillan Press.
- SOLANO, G. (2016) *Immigrant self-employment and transnational practices: the case of Moroccan entrepreneurs in Amsterdam and Milan*. Dissertation University of Amsterdam.
- SOLÉ, C.; PARELLA, S. (2005) *Negocios étnicos. Los comercios de los inmigrantes no comunitarios en Cataluña*. Barcelona: Fundación Cidob.
- SOMMER, E.; GAMPER, M. (2017) "Transnational entrepreneurial activities: A qualitative network study of self-employed migrants from the former Soviet Union in Germany". *Social Networks*. <https://doi.org/10.1016/j.socnet.2017.04.007>
- VALENZUELA-GARCÍA, H.; MOLINA, J.; LUBBERS, M.; GARCÍA-MACÍAS, A.; PAMPALONA, J.; LERNER, J. (2014) "On Heterogeneous and Homogeneous Networks in a Multilayered Reality: Clashing Interests in the Ethnic Enclave of Lloret de Mar". *Societies*, 4(1), p. 85-104. Doi:10.3390/soc4010085
- VILLARES VARELA, M. (2010) *Inmigración y empresa en Galicia: la movilización diferencial del capital financiero, humano y social*. Universidade da Coruña, la Coruña. (Tesi doctoral).