

**DGI - NUEVOS CLIENTES EN ESPAÑA:
LOS RESIDENTES EXTRANJEROS****Hoja de Preparación**

La emigración es, con frecuencia, una solución de emergencia para las personas, sea por razones económicas o políticas; España ha sido un país de emigrantes, hasta que recientemente se ha convertido en receptor de ellos. Además se ha producido el florecimiento del llamado turismo residencial, que atrae a extranjeros que fijan su residencia principal o secundaria en España. Ambos fenómenos permiten realizar diversas reflexiones desde un punto de vista empresarial, dado que las necesidades derivadas de la presencia de 1.650.000 extranjeros en 2003 (con la posibilidad de que sean 6 millones en 2010) probablemente supondrán desafíos a los modelos de negocio existentes.

Algunas cuestiones que podría resultar de interés considerar serían del tenor de las siguientes:

- 1ª ¿Cómo habría que abordar el conocimiento de los diversos flujos inmigratorios?, ¿qué segmentos se podrían caracterizar hoy día?
- 2ª ¿Qué oportunidades más significativas presentan los principales segmentos?, ¿en qué momento podrán adquirir relevancia económica?
- 3ª ¿Cómo podrá afectar al diseño de los productos y servicios de las empresas?, ¿afectará a la distribución de los mismos?
- 4ª ¿Cómo se compagina la inmigración con las necesidades de la población autóctona española, con un alto nivel de bienestar y una media de edad elevada?
- 5ª ¿Podrá adquirir relevancia el flujo de expatriados e impatriados en España en los próximos años?, ¿qué tipo de servicios pueden necesitar?
- 6ª ¿Supondrá la inmigración un cambio significativo en la vida de los negocios en España a la altura del 2010 o 2015?, ¿en qué sentido podrían verse afectados los modelos empresariales?
- 7ª ¿Existen condiciones en España para que fructifiquen las iniciativas emprendedoras de los inmigrantes?, ¿qué medidas de fomento podrían aplicarse?

NUEVOS CLIENTES EN ESPAÑA: LOS RESIDENTES EXTRANJEROS. ⁽¹⁾

El fenómeno de la inmigración en España

En los años setenta vivían en España alrededor de 165.000 extranjeros; el número ascendía en los noventa a cerca de medio millón y desde 1996 se ha triplicado hasta alcanzar en 2003 la cifra de 1.647.000 personas, lo que representa más del 3 por ciento de la población del país. Confirmando esta tendencia y su acelerado incremento, en 2003 se legalizaron 276.000 extranjeros, un 24,4 por ciento más que en el año anterior. Por otro lado, es muy posible que los números reales se aproximen a un valor entre el 5 y el 6 por ciento de la población, con lo que se llegaría a los 2,7 millones de extranjeros. Esto se debe a que los datos que se publican se refieren, salvo los que analizan el Padrón, a los residentes legales, es decir, con documentación, personas cuya instalación en España se puede considerar consolidada y con vocación de permanencia; a ellos deben añadirse parte de los comunitarios que no formalizan una residencia temporal aunque periódica y, con frecuencia, prolongada a lo largo del año, y los aún no legales.

Un estudio presentado en 2004 por La Fundación de las Cajas de Ahorro estima que en 2010 vivirán en España más de seis millones de extranjeros, un 15 por ciento de la población, y que ese ritmo seguirá aumentando hasta 2015 en que alcanzarán los 11,7 millones y representarán el 27 por cien de la población española.

(1) Caso de la División de Investigación del Instituto Internacional San Telmo de Sevilla. Preparado por los Profesores D. Rafael de Lecea Pamplona y D. José Luis Lucas Tomás. Copyright c. 2004. San Telmo, Sevilla.
Prohibida la reproducción, total o parcial, sin autorización escrita de San Telmo.

En el flujo inmigratorio se pueden *distinguir dos grandes grupos*:

- a) Los europeos, y entre ellos, los que proceden de la Unión Europea (406.000 personas) que, por lo general, llegan a España con un nivel económico que les permite la subsistencia y cuyo objetivo es bien la actividad profesional al servicio de una empresa de su país de origen o multinacional (los llamados impatriados), o bien el disfrute de rentas o pensiones, buscando una residencia mejor en coste y condiciones (entre ellas el clima) que la que disponen en su país. Este flujo fue especialmente intenso y significativo hasta la segunda mitad de los años noventa. Su media de edad es alta, superior a la española y en su mayoría no son laboralmente activos. En su entorno, se han ido afincando trabajadores, autónomos o asalariados, de sus mismos países para aprovechar el mercado de consumo que crean sus conciudadanos. La proporción entre activos y pasivos, llegó a estar al 50 por cien (FUNCAS). Por nacionalidades, destacan las colonias del Reino Unido (105.000) y Alemania (68.000); por otra parte, están censados 154.000 residentes europeos no comunitarios.
- b) Los procedentes de Ibero América (514.000), África (432.000), y Asia (121.000), que aspiran a lograr en España al menos un nivel económico de subsistencia. Los inmigrantes legales de este grupo, que llegan a alcanzar una posición social y laboral estable, se asemejan a los españoles de los años sesenta, con sus aspiraciones de bienestar y consumo. Las colonias más importantes son las de los marroquíes (333.000), ecuatorianos (174.000), colombianos (107.000), peruanos (57.000) y chinos (56.000). La mayor parte de las 30.000 personas que obtuvieron en 2003 su tarjeta de residencia a través del sistema de reagrupación familiar pertenecen a esta categoría. Las colonias más significativas de inmigrantes aportan mano de obra no cualificada y barata que ayuda a cubrir miles de puestos de trabajo no deseados por los españoles (35.000 sólo en el sector agrícola), fundamentalmente por sus condiciones económicas.

Los residentes extranjeros se concentran sobre todo en Cataluña, Madrid, Andalucía, Valencia, Canarias y Baleares; también podrían añadirse Murcia y Navarra. En los flujos más recientes, Andalucía y Canarias, tanto en residentes legales como en los que todavía no lo son, constituyen establecimientos provisionales o zonas de paso. Por otro lado, en Castilla – León, Asturias y en el País Vasco, se registran movimientos de abandono. Los valores de incremento de los residentes son aún más significativos si se tiene en cuenta que el Gobierno desarrolla actividades de control de la entrada y permanencia de personas; en 2003 fueron repatriados 92.679 extranjeros, un 20,2 por ciento más que en 2002, de los cuales, el 25 por cien vivía en España y al resto le fue denegada la autorización de entrada antes de cruzar la frontera: los grupos más numerosos fueron los rumanos (32.306), seguido por los marroquíes (24.146), los búlgaros (8.266) y los ecuatorianos (6.476).

El número de altas en la Seguridad Social en 2003 aumentó un 15,7 por ciento sobre el año anterior; de un total de 16,8 millones de trabajadores afiliados en España, el 5,7 por cien son extranjeros, alcanzando valores entre el 7 y el 8 por cien en zonas como Madrid, Almería, Murcia, Alicante y Barcelona. Recientes recomendaciones de la OCDE animan a que España favorezca la llegada de esas personas (estima que lo harán diez millones hasta 2050) como forma de que el país pueda mantener su crecimiento y garantizar el sistema público de pensiones.

El Anexo 1 contiene diversos datos sobre la evolución de la inmigración en España, junto a informaciones sobre los emigrantes españoles y algunos datos europeos.

Algunos impactos sociales de la inmigración

La inmigración no es un fenómeno para el que quepa esperar que la sociedad encuentre, de una forma espontánea, soluciones de encaje y adaptación dada la magnitud y la velocidad a la que se está produciendo. Desde el punto de vista positivo, la importancia para el futuro de las sociedades del bienestar, y desde el negativo, los riesgos de la inadaptación de grandes colonias de extranjeros, son tan relevantes que parecen exigir la definición de políticas integradoras que eviten la fractura social (grupos en situación de precariedad y exclusión social), de la que aparecen ya algunos síntomas en España. Y todo esto en un país bastante homogéneo que no tiene tradición ni experiencia recientes en procesos de acogida al no haber tenido en el siglo XX, como otros países europeos, situaciones de descolonización.

Sanidad, Educación y Vivienda parecen ser las tres necesidades básicas que, una vez cubiertas, permiten la instalación y permanencia en el caso del grupo de no europeos. Algunos ejemplos de cómo el Gobierno afronta o se plantea la necesidad de actuar en estos temas (recogidos en el Balance de 2003 de la Delegación para la Extranjería e Inmigración) son los siguientes:

a) Asistencia sanitaria y atención, acogida e integración.

En Octubre de 2003, el número de ciudadanos extranjeros con tarjeta sanitaria para personas sin recursos económicos suficientes ascendía a 619.598, con un incremento del 9,3 por ciento sobre el cierre del año anterior; el 60,5 por cien eran iberoamericanos. Por otro lado, se han invertido 7,6 millones de euros, con un incremento del 7,5 por cien sobre 2002, en la financiación a las Comunidades Autónomas para actividades de atención y acogida de extranjeros.

Se han destinado 7,9 millones de euros al apoyo a organizaciones no gubernamentales para actividades de acogida, y otros 6 para programas de integración. Con independencia de esto, el Gobierno ha suscrito un acuerdo, con una dotación e casi 1 millón de euros con la Cruz Roja Española para la atención humanitaria de las personas que tratan de entrar ilegalmente, casi siempre en condiciones precarias, en el país.

El Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales ha creado una red pública de seis Centros de Migraciones para la atención, acogida e intervención social, derivación de solicitudes de asilo, desplazados, apátridas e inmigrantes en situación de vulnerabilidad con riesgo de exclusión social. Estos centros cuentan con un total de 1.315 plazas y un presupuesto, en 2003, de 9,7 millones de euros.

En cuanto a la atención médica que presta la Seguridad Social, debe considerarse un "coste" de la inmigración; sólo en la medida en que los trabajadores inmigrantes empiecen a pagar impuestos directos y cotizaciones podrá decirse que esos fondos estarán financiando su participación en los programas de protección social existentes. Lo que sucede es que los inmigrantes empiezan trabajando en empleos de baja cualificación, con salarios inferiores al medio nacional, y, como consecuencia, los impuestos que pagan son relativamente bajos en relación a los beneficios que perciben.

La situación más preocupante desde el punto de vista económico es la de la asistencia sanitaria que se presta a los inmigrantes que no cotizan a la Seguridad Social ni tributan; es el caso de los que viven ilegalmente en España; ilustra sobre la magnitud del problema la diferencia de censos entre el Ministerio del Interior, es decir, los residentes legales, y el Padrón 2003, que es de alrededor de un millón de personas; se trata de ilegales pero registrados en su municipio, un paso previo al registro en Interior que les permite acceder desde ese momento a la Sanidad Pública y a la Educación.

En el Apéndice I se recoge información sobre posibles distorsiones que los flujos de inmigrantes pueden crear en los sistemas sanitarios establecidos.

b) Educación.

Se trata de un factor clave para el proceso de integración pacífica. La experiencia de los EE.UU. indica que sólo las generaciones que recorren con éxito la totalidad del sistema educativo llegan a ser realmente norteamericanos. En España, la rapidez y la intensidad del fenómeno del crecimiento del alumnado extranjero ha sido una sorpresa tanto para las autoridades como para los profesionales de la enseñanza.

c) Vivienda.

Las dos grandes categorías de inmigrantes presentan situaciones opuestas. El grupo de residentes europeos supone un importante factor de crecimiento para el sector inmobiliario en las regiones del Mediterráneo español; de hecho, el 9 por cien de los turistas que visitaron España en 2002 se alojó en viviendas de su propiedad. La demanda de viviendas en España en los próximos años se situará en el entorno de las 550.000 (según AFI, Analistas Financieros Internacionales) de las cuales, 200.000 serán compradas por extranjeros en concepto de segunda residencia, 50.000 lo serán por inmigrantes como primera vivienda, los españoles demandarán 250.000 inmuebles y unas 50.000 serán adquiridas por inversores. Esto supone que casi la mitad de la demanda de vivienda tendrá su origen en decisiones de inversión tomadas por extranjeros.

Podría pensarse que la necesidad de instalación de los inmigrantes del segundo grupo no se ha manifestado como problema social debido a que una de sus actividades laborales es el trabajo en el campo; pero los datos señalan que sólo alrededor del 10 por ciento de estas colonias viven en zonas rurales y que el resto ocupan zonas urbanas, creando una situación que puede considerarse una oportunidad si se afronta la cuestión de la vivienda o, por el contrario, el germen de un peligroso proceso de degradación urbana.

Algunas oportunidades que puede aportar la inmigración

La magnitud del proceso inmigratorio que se vive en España permite predecir que la sociedad va a cambiar en los próximos años; una transformación con ventajas y riesgos potenciales, y, sin duda, con oportunidades para la sociedad en su conjunto.

Se indican a continuación algunas reacciones que se han producido recientemente en el ámbito mercantil, tanto en sectores como en empresas específicas, que resultan ilustrativas de las oportunidades que se pueden presentar.

1. Sector inmobiliario.

Se apuntan varias razones para sustentar el optimismo respecto a que la oferta de alrededor de medio millón de nuevas viviendas, que serán construidas cada año durante los próximos, se cubra; estos motivos son el crecimiento de los hogares unifamiliares, los bajos tipos de interés, la estabilidad del desempleo, la falta de confianza en la evolución de los mercados bursátiles y, sobre todo, los extranjeros.

Según el informe citado de AFI, el tiempo medio entre la llegada de los inmigrantes y su acceso a una vivienda habitual, en los casos de consolidación y éxito de la instalación en España, es de siete años; un porcentaje significativo no logra su residencia en ese plazo y regresa a su país, emigra de nuevo o no consigue una posición económica que le permita realizar ese desembolso. Al principio suele utilizar una vivienda provisional de alquiler y bajo coste en barrios con presencia de compatriotas y en condiciones precarias que llegan al hacinamiento (en Madrid, en el 11 por ciento de los hogares ocupados sólo por extranjeros viven ocho o más personas).

En esos primeros momentos, lo prioritario es resolver los trámites legales, conseguir empleo y no gastar el escaso capital con que cuentan. El paso siguiente es la conocida como vivienda de transición, que suele permitir el reagrupamiento familiar. La tercera fase llega cuando el inmigrante puede comprar o alquilar una residencia que considera la habitual. Este ciclo vital permite prever que se convertirán en una de las bolsas económicas que seguirá sosteniendo el desarrollo del mercado de la vivienda en España.

Para solicitar créditos en las instituciones financieras españolas los inmigrantes necesitan tener regularizada su situación en España así como un contrato laboral; si su residencia es indefinida, deben tener una antigüedad mínima de seis meses y si es temporal, tienen que acreditar una duración mínima de un año. Además de todo esto se les exigirá un aval y, a veces, otras garantías; a pesar de todo, el número de los créditos hipotecarios (señala Hipoteca Gratis, empresa que, a través de una web, intermedia la concesión de créditos y trabaja con todas las instituciones financieras españolas) ha ido creciendo y, en el caso de los residentes extranjeros, representa ya el 12 por ciento de su negocio; el préstamo medio de un inmigrante es de 98.000 euros (128.000 euros en las grandes ciudades), con unas condiciones medias de Euribor más 0,9 por ciento, comisión de apertura del 1 por ciento y un plazo máximo, que suele ser el elegido, de treinta años.

Los promotores inmobiliarios han empezado a analizar este mercado; SACYR Vallehermoso estima que, quizá, los inmigrantes no compran en principio sus viviendas, más dirigidas a un cliente de medio y alto poder adquisitivo, sino otras más baratas y de segunda mano; pero quien vende ese inmueble sí puede optar ya a uno de los de la constructora. Las viviendas de protección oficial son otro de los objetivos de compra por los inmigrantes aunque la escasez actual de este tipo de construcción dificulta la adquisición.

2. El turismo residencial.

En 2002, un total de 4,6 millones de turistas se alojaron en residencia propia mientras que 5 millones optaron por el alquiler; todo ello en detrimento de la actividad hotelera.

La demanda de vivienda residencial se concentra en seis Comunidades Autónomas de la zona mediterránea, con especial concentración en Alicante y Málaga, que representan más de un tercio del total de edificios construidos. Según la firma Frank Knight, de las 17.000 viviendas comercializadas en la costa mediterránea e islas entre los meses de mayo y septiembre de 2003, un 55,4 por ciento habían sido adquiridas por extranjeros, con los ingleses como primeros compradores seguidos de alemanes, franceses e italianos.

Por otro lado, el Banco de España ha informado que en los nueve primeros meses de 2003 los extranjeros invirtieron 5.357 millones de euros, con un incremento del 23,8 por ciento respecto al mismo periodo del ejercicio anterior. En 1999 la inversión fue de 2.908 millones de euros y en 2002 alcanzó los 6.000 millones.

La consultora DBK estima que el peso de la inversión extranjera en segundas residencias crecerá hasta el 50 por cien del total de ventas en los próximos años; para Live in Spain, una asociación que agrupa una treintena de empresas "exportadoras inmobiliarias", llegará hasta el 40 por ciento. Live in Spain permite a los promotores inmobiliarios estar presentes de forma conjunta en ferias y foros inmobiliarios en el extranjero; su presidente ha señalado que los turistas que llegan a España lo hacen, en un 60 por cien, por tercera vez y cada vez es más frecuente que compren en la cuarta ya que gozan de un buen poder adquisitivo. En algunas zonas, concretan fuentes de la inmobiliaria CISA (Bancaja), están dispuestos a invertir hasta un 60 / 70 por ciento más que los españoles, siempre en promociones de calidad.

"El perfil del demandante – según el presidente de Live in Spain – ha variado en los últimos años, cada vez hay más gente joven que elige una segunda vivienda en la costa y no sólo busca la playa sino otras actividades como la práctica del golf; el clima y la geografía españolas tienen un atractivo extraordinario para los europeos en general y para británicos y alemanes en particular y si se cuida y promociona se convertirá en destino y residencia habitual de nuestros vecinos de la Unión Europea. El residencial es un tipo de turismo que aporta equilibrio, compensando posibles desaceleraciones de la demanda interna de primera vivienda, y fidelidad; son turistas más estables a lo largo del año que generan mayores ingresos que los tradicionales de vacaciones y que cambian y equilibran la clásica estacionalidad del sector. Si nos planteáramos, entre las empresas y la Administración, un objetivo alcanzable de atraer 100.000 residentes extranjeros al año, estaríamos contemplando unos ingresos para la economía española de más de 30.000 millones de euros". Por último, el promotor español construye con un buen nivel de calidad, diseño y ubicación, pero conoce poco los mercados exteriores; son las promotoras e inmobiliarias extranjeras las que se acercan a España. Los grupos holandeses son muy activos; compran promociones enteras y después las venden directamente en su país o pactan la comercialización con el promotor español y participan en un porcentaje del negocio.

Uno de los socios del área residencial de Knight Frank afirma que " el mercado de la costa ha cambiado en los últimos diez años y se parece más al de primera vivienda, más seguro y profesionalizado .".

La patronal de las promotoras españolas (APCE) confirma que se trata de personas con capacidad adquisitiva alta y media – alta. Hay una parte que vende su casa en el país de origen y se establece en España, pero la mayoría hace de la española su primera residencia y ocupa a temporadas la que tiene antes de instalarse en nuestro país; también destaca la exigencia de la calidad en la construcción y la búsqueda de más metros que los españoles. Por otro lado se constata una huida del bullicio de la costa y las urbanizaciones a 15 o 20 kilómetros de la playa, con naturaleza y todos los servicios, incluyendo los de deporte y ocio, son cada día más frecuentes. No se puede olvidar el dato de que en España hay 220 campos de golf mientras que en Florida hay 1.500.

El fenómeno de la "exportación inmobiliaria", sobre todo desde la crisis de la economía alemana, es especialmente intenso en Inglaterra. " Raro es el día que en Londres no hay una feria o encuentro sobre compra de viviendas en España. Y en todo el país hay veinte o treinta cada día " ha señalado el responsable de la Oficina Económica y Comercial de Londres. En los dos últimos años, las compras se han incrementado y no sólo en Baleares o Canarias, lugares tradicionales, sino también en las Costas del Sol o de la Luz, Alicante, Valencia y Murcia, incluso hacia el interior.

"No hay cifras muy fiables – continúa el responsable – pero se estima que los británicos poseen entre trescientas y cuatrocientas mil viviendas en España y que entre el 30 y el 40 por cien de los que tienen una segunda residencia en el extranjero la han comprado en España. Para el mismo tipo de inmueble, los precios son dos o tres veces menores que en Inglaterra".

La consultora European States ha creado una sociedad con sede en Londres, que organiza ferias locales y está presente periódicamente en Manchester, Liverpool, Londres o Dublín facilitando a promotores españoles la presencia en el Reino Unido e Irlanda. Grupos inmobiliarios como FADESA, GESINAR, Marina D'Or, Aifos o Iberdream han abierto oficinas en Londres y algunos bancos españoles como el BBVA, Sabadell (Solbank) y Banca March se han preparado para captar el negocio de la financiación de esas viviendas. "Nuestra labor – afirma el director general de BBVA en Londres – es canalizar toda la actividad hacia España porque la hipoteca es española y se firma allí, aunque nosotros busquemos clientes y les demos apoyo". El responsable del área de banca comercial añade: " ¿ Dónde se buscan los clientes ? En las ferias inmobiliarias nos encontramos casi todos, pero también recibimos clientes enviados por los intermediarios."; se trata de grupos como Spanish Property, Continental Finance o PIH que ayudan a buscar la casa y asesoran sobre los trámites legales, administrativos y financieros, ofreciendo el contacto con un banco español.

Banca March está en Londres desde hace diez años. "Aquí – comenta su director – recibimos depósitos de empresas y tenemos cuentas de británicos que viven en Londres pero tienen intereses y cuenta en March en España. No hacemos ninguna publicidad. Nos conocen por información entre clientes; un 27 por ciento de los nuestros son extranjeros vinculados, sobre todo, a Baleares.". Banca March no cobra a sus clientes por la transferencia de dinero a su cuenta española para hacer frente a los pagos de la hipoteca, lo que supone un ahorro (en comisiones y tipo de cambio) significativo. Otras firmas como Currencies Direct, Halewood International Foreign Exchange o Fine Ants se han especializado en este negocio. Todos los bancos españoles presentes en Inglaterra y dedicados a estas operaciones siguen al cliente en España; Banca March tiene 45 oficinas en Canarias y su objetivo es alcanzar las 80 en Andalucía.

Llama la atención que a diferencia de Francia, donde los bancos ingleses tomaron posiciones con rapidez para financiar operaciones de sus clientes, no esté sucediendo lo mismo en España; la razón puede ser que sólo Barclays tiene una red de oficinas suficiente pero, aunque la adquisición del Banco Zaragozano podría cambiar la situación, su estrategia ha sido la concentración en la actividad de banca privada.

Desde el lado español también se promueve el negocio. Atlas Inmobiliaria, propiedad de dos residentes en Torre Vieja, originarios de Holanda e Inglaterra, comercializa promociones inmobiliarias de empresas que construyen en la zona limítrofe entre Alicante y Murcia; vende unas 2.000 viviendas por año con comisiones altas (en el entorno del 20 por cien) sobre la base de "atraer" extranjeros de los principales países europeos. Publica anuncios en los diarios locales de mayor tirada de las principales ciudades, fuera de las páginas inmobiliarias y siempre en domingo, con un mensaje que vincula el precio de un automóvil de gama alta al de una vivienda en España; cita a los interesados en un hotel donde explica las promociones que tiene a la venta apoyándose en información escrita y visual (preparada por la BBC) y ofrece vuelos charter para un fin de semana destinados a visitar las viviendas por un precio aproximado de 30 euros / persona, alojamiento y comidas gratuitas. Al llegar a España, la organización está preparada para enseñarles la zona y las promociones.

Por otra parte, sus clientes encuentran facilidades para comprar: asesoramiento legal y fiscal, notaría, financiación, seguros de todo tipo (a través de un acuerdo de colaboración con la aseguradora MAPFRE), mobiliario para el apartamento o vivienda, agencia de viajes, revista mensual en seis idiomas con información local, etc. La atención al público se presta por profesionales españoles y extranjeros y, por ejemplo, en la gestión de seguros intervienen personas de nacionalidad alemana, sueca, iraní, boliviana y finlandesa que ofrecen apoyo en inglés, alemán, todas las lenguas escandinavas y en español. Se trata de personas, entre veinte y treinta y cinco años que, por distintas razones personales han decidido, al fin de unas vacaciones o tras una serie de periodos en España, fijar su residencia e iniciar una actividad profesional con empleo prácticamente garantizado dada la valoración que sus idiomas tienen para muchas empresas de comercio y servicios de la zona.

Los responsables de Atlas tienen previsiones optimistas, en la medida en que sigan mejorándose las infraestructuras y servicios, consolidando el cambio desde una demanda más estacional hacia otra de carácter claramente residencial.

El Anexo 2 contiene diversas informaciones sobre el turismo residencial.

3. El sector financiero.

En sólo tres años, bancos y cajas de ahorro han pasado de ignorar a los inmigrantes del segundo grupo como clientes financieros a convertirlos en objetivo de captación para ganar cuota de mercado.

La experiencia indica que los inmigrantes suelen ser fieles a la entidad – especialmente si encuentran en ella facilidades de atención, más que productos competitivos –, buenos pagadores (según el Banco Popular, no desean tener problemas), emprendedores y con modesta pero continua capacidad de ahorro.

El encuentro entre inmigrantes y el sector financiero se produce de diferentes formas pero casi siempre por la necesidad de transferir dinero a su país de origen; los inmigrantes generan un continuo movimiento de transferencias a sus países, alrededor de 300 euros de media por persona y mes. Según el Banco de España se transfirieron 910 millones de euros en 1999, 1.446 en 2000, 2.019 en 2001 y 2.371 en 2002. Durante años ha sido un flujo que escapaba a las entidades financieras (por temor a las quiebras que han visto en sus países y que han arruinado a la población), canalizándose a través de locutorios telefónicos; recientemente se ha producido la adquisición por Banesto de uno de los más activos y la apertura por el BBVA y por Correos de locales destinados a este fin, atendidos en su mayoría por extranjeros.

El ahorro se destina sucesivamente a pagar el viaje, a lograr una justificación familiar y social de su emigración – lo que consiguen con remesas más importantes – y, al cabo de un año, comienzan realmente a ahorrar. Los productos que requieren entonces son cuenta o libreta primero, tarjeta de débito (símbolo de estatus), pequeños créditos para el consumo que van aumentando en función del valor de los bienes (motocicletas, coches de segunda mano) y, finalmente, créditos hipotecarios.

A la hora de pedir los créditos, el principal inconveniente son los avales y otras garantías adicionales exigidas y la necesidad de tener su situación regulada en España y contrato laboral. El desconocimiento de las instituciones y administraciones españolas dificulta la operación, de ahí que exista un amplio campo de servicio, por parte de los bancos, para la efectiva y duradera captación de los inmigrantes como clientes.

Según Caja Madrid, una gran parte utiliza la banca telefónica, tal vez porque, como alguna entidad reconoce, ha sido necesario vencer una suerte de "racismo comercial" que pretendía que los clientes nacionales no deseaban inmigrantes en las oficinas. La solución, señalan, fue poner las organizaciones comerciales objetivos de negocio para el sector de los colectivos de inmigrantes.

Nueve de las mayores entidades declaran tener 1,5 millones de clientes con un volumen de negocio que se estima en 6.000 millones de euros. El Banco de Sabadell fue pionero con la creación de una entidad especializada, Solbank, para residentes europeos.

Caja Madrid considera que duplica el negocio con residentes extranjeros cada tres años; señala que, en el último año, alrededor del 35 por cien de los inmigrantes que viven en la Comunidad de Madrid eran sus clientes y que representaron el 15 por cien de las nuevas operaciones de créditos hipotecarios; en algunas zonas, una de cada tres préstamos de este tipo tiene como protagonista a un extranjero. Salvo excepciones, como el seguro de repatriación de fallecidos diseñado con la aseguradora MAPFRE que será lanzado en 2004, no requieren productos especiales.

En Banco Popular, Caja Madrid, BBVA o La Caixa el objetivo es su atención correcta pero sin consideraciones especiales por su situación; SCH, Bancaja, BBK, o Caixa Catalunya reconocen que tienen tarifas a precio de coste (como las transferencias) y que colaboran en la gestión de trámites para atraerles y lograr su fidelidad como clientes. Las dos últimas entidades conceden microcréditos con garantía personal.

Lo más frecuente es la contratación de inmigrantes para que atiendan a esas colonias – y a cualquier otro cliente – desde las oficinas de la red existente. Caja Madrid y el BBVA tienen casi medio centenar de empleados procedentes del Magreb, Iberoamérica, Este de Europa o China; La Caixa y Bancaja están desarrollando una organización semejante. El grupo Santander, que creó en un primer momento una oficina exclusiva para inmigrantes, rectificó y ahora utiliza agentes bancarios, con una media de diez años de residencia en España, conocedores de estos colectivos. El Banco Popular entiende que sus empleados actuales están capacitados para atender a los inmigrantes.

La aseguradora MAPFRE, que cuenta con alguna experiencia en la atención de extranjeros en el Levante español, prepara la ampliación de su contacto con todos los colectivos de extranjeros, adaptándola a la idiosincrasia de europeos, americanos y magrebíes, presentando su oferta de productos y servicios, normalmente no adaptados, y ofreciendo como "contrapartida" a esas colonias puestos de trabajo y carreras profesionales que ayuden a la consolidación de su residencia y, al mismo tiempo, de la relación con la empresa; son puestos en centros telefónicos, peritos de distintas clases – con formación previa, cuando sea necesaria – prestadores de servicios en el hogar como fontaneros, cristaleros, carpinteros, etc. y, por supuesto, como agentes de seguros y otras figuras comerciales.

El Anexo 3 recoge algunas informaciones sobre el sector financiero y la inmigración.

4. El sector de la alimentación.

Carrefour, Alcampo y Eroski han decidido incluir en su oferta de productos alimentos que se ajusten a la garantía Halal, un sello de calidad que certifica que los alimentos han sido producidos de acuerdo con las exigencias del Corán. Esta nueva gama estará disponible en las ciudades señaladas por la Junta Islámica de España como aquéllas con mayor población musulmana y los centros comerciales exhibirán publicidad destinada al conocimiento de los productos Halal. En España viven alrededor de 400.000 musulmanes, mientras que en la Unión Europea alcanzan los 25 millones de personas.

El Grupo Arenas de Granada posee un matadero de pollos que, por conveniencia del proceso productivo, se orientó hacia el este, hacia La Meca; la directora comercial de Arenas señala que la Comunidad Musulmana de esa ciudad llamó la atención de la empresa sobre este extremo y le propuso que empezara a sacrificar a los pollos según el rito Halal que requiere, por ejemplo, la intervención de un matarife considerado musulmán practicante por su comunidad. La empresa centró sus ventas en la exportación, actividad en la que llegaron a conseguir en 1997 (después de complejas gestiones diplomáticas para salvar el embargo acordado por la ONU) un contrato de venta de alimentos a Irak, básicamente pollos y derivados, por valor de 78,8 millones de euros; en la actualidad su mercado se concentra en Andalucía, Ceuta y Melilla como consecuencia de que el aumento de musulmanes en estas zonas absorbe toda su producción.

5. El sector del automóvil.

La Asociación Nacional de Vendedores de Vehículos a Motor, Reparación y Recambios (GANVAM) estima que el movimiento de 2003 con inmigrantes fue de seis millones de euros, un 8 por ciento más que en el anterior; se considera que los inmigrantes están empezando a invertir en bienes como los automóviles.

6. El caso de VIPS.

La cadena de restaurantes / tiendas VIPS tiene 6.400 empleados, de los que el 45 por cien son extranjeros de más de ochenta nacionalidades; entre ellos hay ya 248 marroquíes.

A continuación figura la exposición que el director de Recursos Humanos de VIPS hizo en Salé (Marruecos) ante una treintena de jóvenes marroquíes seleccionados para incorporarse a la empresa por la Agencia Nacional de Promoción de Empleo (ANAPEC): “Tras firmar un contrato indefinido, empezaráis como ayudantes de sala o de cocina, con un sueldo bruto, en Madrid, de 850 euros, una semana laboral de 40 horas, dos días libres por semana, 50 días de vacaciones al año y afiliación a la Seguridad Social. A los que superen la selección (tras pasar un examen médico, firmar un contrato de trabajo y tener un visado) ANAPEC les proporcionará un cursillo intensivo antes de su partida; VIPS asume desde el primer momento que deberán conocer el idioma si quieren hacer una carrera en España. VIPS supervisará su instalación en el país – incluso adelantando algún sueldo – de modo que no se produzca en condiciones precarias sino que, desde el primer momento, lleven una vida digna, compatible con el trabajo que van a realizar”.

“No vamos a incorporar mano de obra a secas – señaló el director de VIPS –; el nivel de estudios es medio o superior, gente con valor añadido y potencial. Los españoles que han pasado por escuelas de hostelería sólo quieren ser contratados por cadenas prestigiosas y hacer en la cocina espuma de pichón y no pizzas cuatro quesos. Para los marroquíes, trabajar en VIPS es una profesión y están ilusionados por hacer carrera.”.

“En 2003 – continúa el responsable de VIPS – contratamos casi cuatrocientas personas procedentes de Ecuador, Colombia, Marruecos, Rumania y Polonia, algunos de los países con los que el Gobierno español tiene firmados acuerdos para la gestión del flujo migratorio.”.

(Otro tipo de instituciones también están promoviendo la cobertura de puestos de trabajo a través de este procedimiento. Por ejemplo, la Cámara de Comercio de Madrid y la Federación de Hostelería y Restauración: “El proyecto – ha comentado su presidente – pretende convertirse en una herramienta que permita a cualquier empresa de hostelería de Madrid contratar a un trabajador procedente de los países con los que España tiene firmados acuerdos.”.

La subdirectora de relaciones laborales de la CEOE, por otra parte, ha hecho públicas las gestiones de esta institución para acortar los plazos de legalización de las personas en estos casos. “ Queremos – ha señalado – que los procedimientos en actividades necesitadas de mano de obra, como la hostelería, construcción, transporte, madera o el sector agrario y agroalimentario, no comporten una demora extraordinaria desde que se presenta el informe de requerimientos empresariales hasta que la necesidad es cubierta y que se establezcan criterios claros para la determinación del contingente.”).

7. Los residentes como emprendedores.

Se recogen a continuación unos pocos ejemplos de iniciativas llevadas a cabo, como muestra del incipiente tejido empresarial basado en el trabajo de los inmigrantes.

a) Negocios étnicos.

En los cascos antiguos de las grandes ciudades españolas se están dando las condiciones necesarias para el asentamiento de inmigrantes. Las ciudades de Madrid, Barcelona y Zaragoza son ejemplos claros de este fenómeno, que genera una demanda de productos específicos, que no puede ser atendida por el mercado local, y que provoca la aparición de negocios orientados a satisfacer a la población extranjera. En un momento posterior, el barrio puede atraer también a la población autóctona y a los turistas, como mercado de productos singulares, restaurantes étnicos, comercios de alimentación, textiles, bisutería y menaje.

En el área metropolitana de Barcelona, el negocio se concentra en las carnicerías Halal de paquistaníes o marroquíes y los locutorios telefónicos que surgen para atender a los nuevos vecinos del barrio, que alcanzaron en 2003 la cifra de 48; también destacan las tiendas de recuerdos regentadas por hindúes y los comercios dominicanos.

En la ciudad de Zaragoza las empresas étnicas por excelencia son los restaurantes de comida china, que se localizan en la zona centro y en el casco antiguo. Son, en su mayoría, empresas familiares, con un máximo de tres asalariados; existe una tendencia a crear cadenas de restaurantes, apoyándose en redes de parentesco, que pueden alcanzar escala nacional. Los procesos de reunificación familiar introducen nuevos parientes en España, que pasan a engrosar las listas de empleados y encargados de los restaurantes de la cadena.

En Madrid predominan dos tipos de negocio: los restaurantes y el comercio al por mayor de telas, ropa, utensilios y bisutería. Como ejemplo de los primeros, el de un senegalés que llegó para estudiar, adquirió los derechos de uso de un bar con mucha solera – que llevaba años cerrado – y pudo rehabilitarlo con la colaboración de familiares y amigos. El bar-restaurant sirve todo tipo de comidas, también platos senegaleses y comida africana en general; importan de Senegal zumos, especias, pescados, mariscos y alimentos ahumados o secados al sol. El local se utiliza con frecuencia como foro de reuniones de paisanos y otras personas interesadas en el mundo subsahariano.

Otro negocio dentro del ramo son los kebab: restaurantes de comida rápida turca, griega o kurda, que ofrecen carne adobada y asada lentamente. Este tipo de establecimientos aparece originalmente en los barrios menos favorecidos del centro de la ciudad; son restaurantes de comida económica para los oriundos, aunque después los turistas los reconocen y empiezan a frecuentarlos y, tras ellos, la población autóctona. Los dueños de los restaurantes suelen ser turcos alemanes y la carne se importa ya cortada, adobada y ensartada.

Entre los dedicados al comercio al por mayor destacan los chinos; son vendedores de textiles a precios competitivos, fabricados en alguna provincia costera de China continental; también comercializan productos de Taiwán, coreanos y tailandeses. Venden a cualquier comerciante – incluso a vendedores ambulantes – aunque sus clientes importantes son los grandes almacenes y otros al por menor. Tienen clientes en Portugal, Grecia, Francia, Italia, Marruecos y México. Emplean sobre todo a personas autóctonas con sueldos muy ajustados.

En las zonas donde es mayor la incidencia de estos comercios los alquileres de las viviendas son bajos y los índices de hacinamiento altos, dando lugar a verdaderos enclaves étnicos, respaldados por la proliferación de instituciones culturales vecinales que producen significativas alteraciones en la identidad y en la economía de los barrios.

b) Otras iniciativas.

- 1) PLC Advertising & Marketing es una empresa fundada por ciudadanos británicos en Sotogrande (Cádiz), dedicada a llevar a cabo acciones promocionales destinadas a residentes de habla inglesa en España. Ofrecen a empresas como ABN AMRO Bank, Quavita, Linea Directa Seguros, Marina Bay Gibraltar, Pan Inglés o Pension & Investment Shop su experiencia profesional y el conocimiento de la cultura de esa colonia para hacerles llegar los productos y servicios de empresas españolas y europeas que deseen ampliar su negocio en España.
- 2) Antoine Larousse, que trabajaba como broker de un importante firma bursátil en París, decidió independizarse y trasladar su centro de operaciones a la costa española; desde Marbella opera a diario en la Bolsa de Nueva York para un grupo de inversores de Luxemburgo.

- 3) Pilar Beltrán, protésica dental y con estudios de Derecho hasta el tercer curso, tuvo que abandonar Colombia por cuestiones personales; hace cuatro años llegó a España, donde compaginaba los estudios de Derecho en la UNED con su trabajo como camarera o dependienta. "Eran empleos temporales en los que no conseguía una estabilidad laboral; por este motivo, con lo que pude ahorrar y la ayuda de mi familia, decidí montar mi propio negocio", explica. Desde hace dos años regenta Limón y Menta, un establecimiento dedicado a la venta de lencería y complementos ubicado en Madrid. Las dificultades en los inicios para la búsqueda de local y para conseguir financiación no frenaron su espíritu emprendedor; "la gente – añade – no confía en que un inmigrante pueda desarrollar su empresa y hacer frente a los pagos de alquiler o a un crédito". Para llevar a cabo su idea de negocio, Beltrán contó con una subvención a fondo perdido de la Fundación Universidad Empresa por importe de diez mil euros – que se sumó a su capital inicial de nueve mil euros – y la ayuda de la Asociación de Inmigrantes Empresarios de España (ASIEME), que le prestó ayuda y asesoramiento.
- 4) Banco Mundial de la Mujer en España. Los microcréditos son un apoyo a la actividad emprendedora de los residentes extranjeros en España; el 46 por ciento se conceden a mujeres, "una cuestión de justicia – según su presidenta – ya que cerca de la mitad de las nuevas empresas en España son constituidas por mujeres". Los microcréditos en España oscilan entre los 12.000 y 25.000 euros. Según fuentes del banco, "la situación de la mujer ha cambiado mucho; en 1988 quienes pedían créditos tenían 50 años, poca formación, y creaban negocios de ayuda a domicilio; a partir de 1992 se concedían créditos a mujeres jóvenes con carrera que formaban un negocio; desde 2001 "la mayoría son mujeres inmigrantes que montan una empresa". En este sentido, parece que en España todavía no se ha visto el "boom" de negocios de los inmigrantes que en Suecia llegan a representar hasta el 25 por ciento de las nuevas empresas.

En declaraciones recientes, Juan José Hidalgo, fundador y presidente de Globalia (Air Europa, Viajes Halcón y Travelplan) afirmaba que "los inmigrantes van a hacer de España un gran país, como los emigrantes españoles ayudamos al desarrollo de Suiza en los años sesenta. Emigré a Suiza con 19 años y fui, sucesivamente, cuidador de vacas, peón, pintor de extintores, pintor de interiores y chófer; compré un Mercedes de segunda mano y monté un sistema para el transporte de emigrantes entre Suiza y España que fue mejorando cuando pude adquirir una furgoneta primero y un autobús después . En 2003, nuestro grupo facturó 1.800 millones de euros."

ANEXO 1

LA INMIGRACIÓN EN ESPAÑA

1.- Evolución de la población inmigrante en España:

Fecha (1 de enero)	Población Total Española	Población Inmigrante (*)	
		Total	Porcentaje
1971	34.117.623	365.376	1,1
1981	37.723.299	625.907	1,7
1991	38.846.823	840.594	2,2
1998	39.852.651	1.173.767	2,9
1999	40.202.158	1.259.054	3,1
2000	40.499.790	1.472.458	3,6
2001	41.116.842	1.969.270	4,8
2002	41.837.894	2.254.807	5,4
2003 (**)	40.935.446	2.394.496	5,8
2004 (**)	41.166.701	2.734.430	6,6
2005 (**)	41.378.924	3.122.622	7,5
2010 (**)	42.359.314	6.064.325	14,3
2015 (**)	43.048.658	11.777.297	27,4

(*) Población inmigrante = Población censada nacida en el extranjero.

(**) Las proyecciones de la población corresponden a las últimas efectuadas por el INE con referencia al censo de 2001.

2.- Extranjeros con permiso de residencia en España (en miles):

A.- Europeos

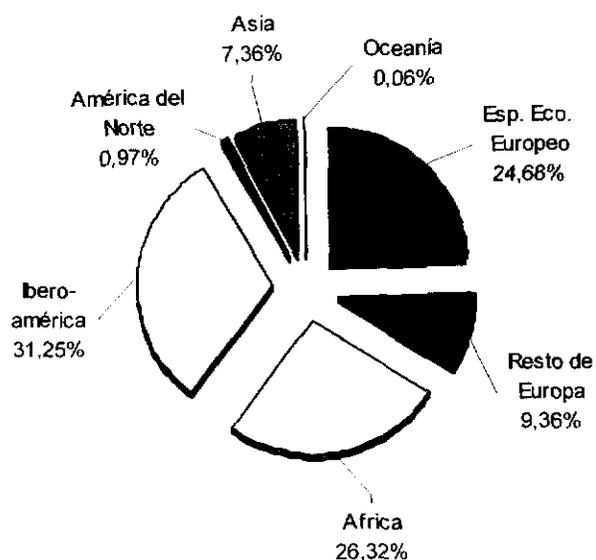
NACIONALIDAD	1996	2000	2003
TOTAL	244.115	320.513	503.236
Reino Unido	68.359	73.983	105.479
Alemania	45.898	60.575	67.963
Italia	21.362	30.862	59.745
Rumanía	1.386	10.983	54.688
Francia	33.134	42.316	49.196
Portugal	38.316	41.997	45.614
Bulgaria	973	5.244	24.369
Ucrania	240	3.537	21.579
Países Bajos	13.925	16.711	20.551
Polonia	3.172	8.143	15.814
Bélgica	9.847	12.968	15.736
Rusia	958	4.835	12.087
Suecia	6.545	8.359	10.415

ANEXO 1 (continuación)

B.- No Europeos

NACIONALIDAD	1996	2000	2003
TOTAL	294.869	575.207	1.143.775
Marruecos	77.189	199.782	333.770
Ecuador	2.913	30.878	174.289
Colombia	7.865	24.702	107.459
Perú	18.023	27.888	57.593
China	10.816	28.693	56.086
Argentina	18.246	16.610	43.347
Rep. Dominicana	17.845	26.481	36.654
Cuba	7.814	19.165	27.323
Argelia	3.706	13.847	23.785
Pakistán	2.471	7.843	17.645
Senegal	3.575	11.051	16.889
Filipinas	11.770	13.160	16.589
Estados Unidos	15.661	13.743	14.777
Brasil	5.694	10.034	14.598
Venezuela	6.634	7.986	13.162
Gambia	4.401	8.840	11.329
Chile	5.936	6.141	10.869
India	6.882	7.813	10.327
Resto de Países	67.428	100.550	157.284

3.- Extranjeros afiliados a la Seguridad Social según continente y nacionalidad en 2003:



Nacionalidad	Nº de trabajadores
TOTAL	963.055
Marruecos	164.524
Ecuador	140.280
Colombia	66.749
Rumanía	46.009
Reino Unido	43.736
Portugal	37.440
Perú	37.281
Italia	36.742
Alemania	33.616
China	29.649
Francia	29.518
Argentina	23.280
Resto de Países	274.231

ANEXO 1 (continuación)**4.- Empleo de los extranjeros en 2003 por ramos de actividad (en porcentajes):**

Ramos de actividad	Unión Europea	Europa del Este	Africanos	Ibero-americanos
Personal doméstico	2,0	17,7	4,3	26,2
Hostelería	10,8	11,0	8,2	16,1
Agricultura y ganadería	4,5	7,8	13,2	7,5
Construcción	5,8	28,0	28,8	15,9
Silvicultura y explotación forestal	0,5	0,0	0,9	0,2
Industria del cuero y del calzado	0,0	0,4	1,5	0,8
Industria textil	0,1	0,4	0,8	0,7
Fabricación de muebles y otras ind. manuf.	0,9	1,7	1,4	1,5
Otros ramos	75,4	33,0	40,9	31,2

5.- Empleo de los extranjeros en 2003 por sectores (en porcentajes):

	<u>Varones</u>	<u>Mujeres</u>
Agricultura	11	4
Industria	48	5
Construcción	31	1
Servicios	40	90

6.- Extranjeros por Provincias en 2002 (en porcentajes):

<u>Provincia</u>	<u>Extranjeros/Población</u>	<u>Extranjeros afiliados a S.S.</u>
Álava	2,32	2,88
Albacete	1,56	3,26
Alicante	5,63	7,88
Almería	6,61	12,56
Ávila	0,78	1,80
Badajoz	2,07	3,91
Baleares	7,22	11,08
Barcelona	4,94	5,95
Burgos	1,67	2,74
Cáceres	0,82	1,12
Cádiz	1,22	1,35
Castellón	2,78	6,99
Ciudad Real	0,66	2,68
Córdoba	0,59	0,94
La Coruña	0,80	1,12
Cuenca	1,18	3,38

ANEXO 1 (continuación)

<u>Provincia</u>	<u>Extranjeros/Población</u>	<u>Extranjeros afiliados a S.S.</u>
Gerona	7,98	8,49
Guadalajara.....	2,51	5,40
Guipúzcoa	0,87	1,89
Huelva	1,23	3,66
Huesca.....	2,75	4,60
Jaén	2,01	1,65
León	1,75	2,13
Lérida	4,34	7,06
La Rioja	3,72	6,41
Lugo	1,00	1,56
Madrid	5,03	8,08
Málaga	5,55	6,80
Murcia	4,42	11,06
Navarra	3,41	6,04
Orense	1,71	1,98
Asturias	1,15	1,72
Palencia	0,80	1,49
Las Palmas	5,72	9,18
Pontevedra.....	1,36	1,82
Salamanca	1,18	1,85
Sta. Cruz de Tenerife ...	5,13	8,54
Cantabria.....	1,60	2,26
Segovia	2,84	5,22
Sevilla.....	0,73	1,21
Soria.....	3,15	4,62
Tarragona.....	4,94	6,75
Teruel.....	2,35	4,76
Toledo	1,77	4,13
Valencia	1,93	4,31
Valladolid.....	1,21	2,19
Vizcaya.....	1,04	1,61
Zamora.....	0,88	1,52
Zaragoza	1,99	4,52
Ceuta.....	2,96	6,61
Melilla	4,85	18,06

7. Distribución por sexo de la población extranjera en España (en porcentajes):

	<u>1992</u>	<u>1997</u>	<u>2002</u>
Hombres	53	51,6	55,3
Mujeres	47	48,4	44,7

ANEXO 1 (continuación)

8. Distribución por edades de los afiliados a la S. Social y de los afiliados extranjeros (en porcentajes):

	Total afiliados (promedio 99-02)	Afiliados extranjeros	
		1999	2002
De 16 a 19 años	2,45	1,75	1,49
De 20 a 39 años	54,66	67,24	70,62
De 40 años en adelante	42,89	31,01	27,89

9. Evolución de la proporción de la población reclusa española y extranjera (en porcentajes):

	1995	2000	2002
Españoles	83,7	79,6	74,1
Extranjeros	16,3	20,4	25,9

10. Comparación del nivel educativo de los trabajadores en España (en porcentajes):

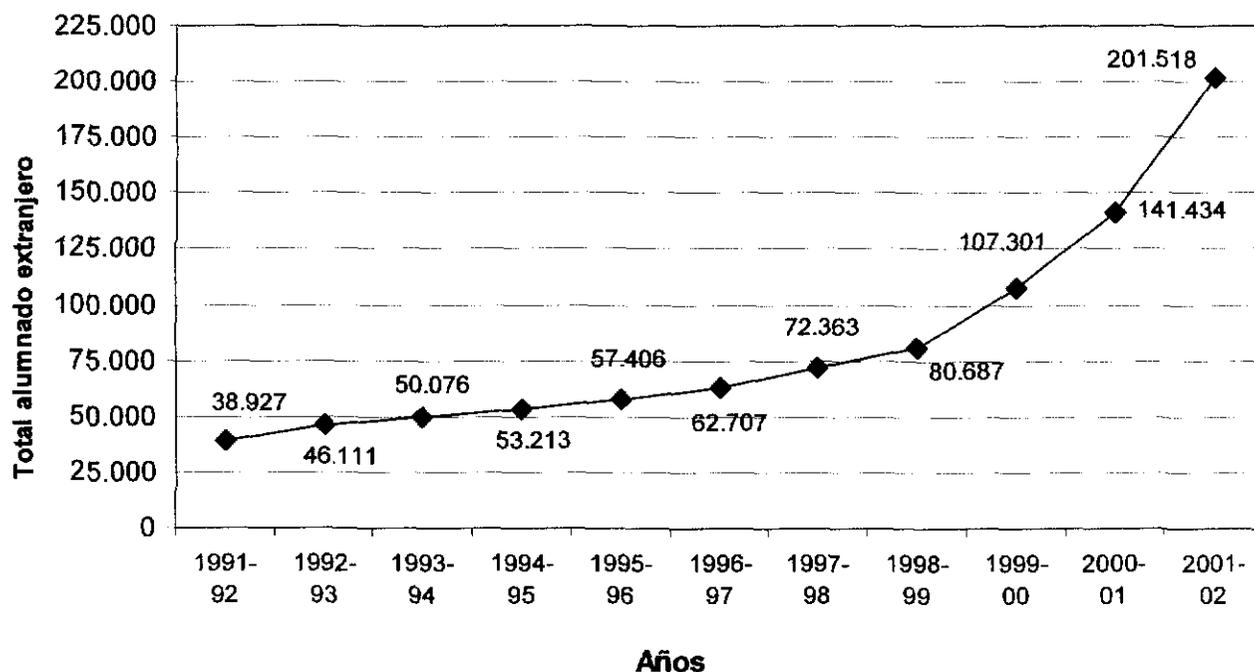
	Españoles	Extranjeros
Diplomados/estudios superiores	22	29
Estudios secundarios	46	48
Estudios primarios/analfabetos	32	23

11. Nacidos de madre extranjera sobre el total de nacidos en España (en porcentaje):

1996	-	3,26	2000	-	6,20
1997	-	3,79	2001	-	8,19
1998	-	4,21	2002	-	10,44
1999	-	4,87			

Los nacidos en España de madre extranjera fueron:

1996	-	11.382
2002	-	43.469

ANEXO 1 (continuación)**12.- Alumnado extranjero matriculado en enseñanzas "No universitarias" en España:****13.- Españoles en el extranjero:**

U. Europea	499.937
Resto Europa	138.482
África	13.244
Asia	9.713
América del Norte	122.731
América Central	51.149
América del Sur	561.041
Oceanía	<u>17.056</u>
Total	1.413.353

Los principales países de residencia son: Argentina, Francia, Venezuela, Alemania, Suiza, R. Unido, Brasil, Estados Unidos y Méjico.

Fuente: Ministerio de Asuntos Exteriores. 2002.

ANEXO 1 (continuación)**14.- Trabajadores inmigrantes sobre el total de trabajadores en diversos países desarrollados (en porcentajes):**

	<u>1995</u>	<u>2002</u>
Luxemburgo	39,1	43,2
Suiza	18,6	21,8
Austria	9,7	9,9
Alemania	9,1	8,9
Bélgica	7,9	8,2
Francia	6,3	6,2
Irlanda	3,0	5,6
R. Unido	3,6	4,8
Suecia	4,2	4,6
Holanda	3,9	3,6
Italia	1,6	3,3
España	0,8	2,7
Portugal	0,5	2,5
Japón	0,1	0,2

ANEXO 2

EL TURISMO RESIDENCIAL EN ESPAÑA

1.- Inversión anual, en millones de pesetas:

1996	-	230.000
1997	-	274.000
1998	-	400.000
1999	-	501.000
2000	-	550.000

2.- Demanda de residencias en la costa española, por países de origen (en porcentajes):

Alemania	-	36	Holanda	-	3
R. Unido	-	33	Bélgica	-	2
Francia	-	7	Portugal	-	2
Países del Este	-	5	Suiza	-	1
Italia	-	5	Otros	-	2
Países Escandinavos	-	4			

3.- Promotoras inmobiliarias afincadas en la costa mediterránea e islas:

Gerona	-	101	Almería	-	24
Barcelona	-	828	Granada	-	85
Tarragona	-	67	Málaga	-	196
Baleares	-	122	Cádiz	-	94
Castellón	-	85	Huelva	-	23
Valencia	-	302	Las Palmas	-	16
Alicante	-	273	Sta. Cruz	-	16
Murcia	-	140			

4.- El Turismo Residencial como oportunidad para el sector inmobiliario (artículo de prensa publicado por D. Manuel Gandarias, presidente de Live in Spain):

“El turismo residencial, o sector inmobiliario-turístico más propiamente dicho, se encuentra entre dos pilares de la economía española, el turismo (nuestra primera industria, al que fideliza, desestacionaliza y contribuye a su estabilidad) y el inmobiliario, al cual, en momentos de crisis o desaceleración del mercado nacional de primera vivienda, puede equilibrar si contribuye, como se desprende de las estimaciones, con casi el veinte por ciento del número de viviendas construidas, con 90.000 unidades localizadas en la costa.

ANEXO 2 (continuación)

Las últimas estadísticas avanzan que los ciudadanos no residentes en España invirtieron durante el pasado ejercicio un total de 5.676 millones de euros en la adquisición de unas 90.000 viviendas en todo el país, según las estimaciones de la Comisión Nacional de Turismo Residencial de la Asociación de Constructores y Promotores de España. Aunque se acostumbra a incluir la segunda vivienda de españoles, deberíamos referir el turismo residencial a la compra de viviendas en España por parte de extranjeros que suelen dirigirse a los lugares vacacionales y cuyas estancias se van alargando, convirtiendo en muchos casos las "segundas" viviendas en "primeras".

La compra de viviendas en el extranjero es un proceso que se ha intensificado en todo el mundo debido al aumento del nivel de vida y a la integración internacional. En Europa se ve reforzado por la profundización y ampliación de la UE y por la adopción del euro como moneda única; de tres millones de residencias turísticas en España, se estima que el 40 % son de extranjeros. La oferta se concentra en Andalucía (46,6 %) y Comunidad Valenciana (23,4 %) y la demanda exterior proviene fundamentalmente del Reino Unido (42 %) y Alemania (28%).

Nuestra estimación es que, alcanzando un objetivo de 100.000 viviendas anuales vendidas a extranjeros, los ingresos para la economía española serían equivalentes a los ingresos turísticos, es decir 30.000 millones de euros. Según un estudio del ICEX, la aportación del turismo residencial a la economía española es de 21.000 millones de euros, el setenta por ciento de los ingresos por turismo.

El objetivo de Live in Spain, como asociación de "exportadores inmobiliarios", es conseguir que las personas (sobre todo, ciudadanos europeos) que deciden comprar una vivienda fuera de su país de origen se decidan por España, y lo hacemos por entender que contribuye al desarrollo económico, social y cultural, así como al posicionamiento internacional del país. Se trata de conseguir lo que denominamos la Florida europea. Florida es un ejemplo de región que atrae residentes de dentro de Estados Unidos y de otros países. Algunos hechos relevantes son:

1. Crecimiento anual medio 1992-1998 del PIB: en Florida fue el 4,4 por ciento frente al 3,9 % del total de EEUU.
2. Florida es el cuarto estado de Estados Unidos en población y número de viviendas, después de California, Texas y Nueva York.
3. Miami-Fort Lauderdale es el décimo núcleo urbano de EEUU.
4. El incremento de población anual medio 1990-2000 en Florida fue del 23,5 por ciento, frente al total de EEUU, con un 13,2 por ciento."

ANEXO 3

EL SECTOR FINANCIERO Y LOS INMIGRANTES

1.- Clientes de algunas entidades financieras españolas:

Entidad	Clientes	Características de la acción comercial
BBVA	310.000	Es un colectivo prioritario para su crecimiento. El trato comercial no está subvencionado. Una buena parte llega al banco porque conocen las filiales del BBVA en América.
SCH	208.000	Es un segmento clave por su elevado potencial. En algunos casos tienen precios más económicos que el resto de sus clientes por el programa de Responsabilidad Social Corporativa.
La Caixa	334.000	Uno de los principales servicios son las transferencias baratas con mensajes personales a 10 países con los que mantienen acuerdos bancarios. No subvencionan el servicio.
Bancaja	75.000	Se enfoca el negocio con la filosofía de integrarlos en la sociedad y algunos servicios, como transferencias y gestión de trámites, se hacen sin obtener beneficios.
Caja Madrid	223.151	Uno de cada tres nuevos clientes son inmigrantes. Además de productos de ahorro, piden créditos hipotecarios y de consumo. Duplican su volumen de negocio con la entidad a los tres años de relación. Para 2008 la caja espera que representen el 10% del negocio total.
Banco Popular	200.000	Aplica la experiencia de los emigrantes españoles a Europa en los años cincuenta. Concede créditos hipotecarios a ecuatorianos que trabajan aquí y que quieren que sus familias se compren una casa allí, con la garantía de su nómina. Pronto lo harán con marroquíes.
Caixa Cataluña	150.000	La Caja cree que debe atender a los colectivos más desfavorecidos por su condición de caja y porque, con el tiempo, se convierten en una parte importante de la riqueza nacional. Estima que, a partir de los 10 años de residencia, comienzan a pedir créditos hipotecarios.
TOTAL	1.500.000	

2.- Remesas de los inmigrantes en España:

a) Volumen de las remesas (en millones de euros):

1994	-	312	2000	-	1.446
1996	-	421	2001	-	2.019
1998	-	634	2002	-	2.371

b) Modo de envío de las remesas (en porcentajes):

	Remesadoras	Entidades Financieras
Colombia	80,7	9,9
Ecuador	81,9	14,2
R. Dominicana	73,7	11,6

APÉNDICE I

¡TRABAJEN O VÁYANSE!

(Consuelo Calle. Expansión, 27 febrero 2004)

“Los que vengan a trabajar, a formar parte de nuestra sociedad y a contribuir a ella, serán bien recibidos, como lo han sido siempre. Pero rechazaremos a los que vengan a abusar de nuestra hospitalidad”, decía el ministro británico del Interior, David Blunkett, al anunciar esta semana la decisión del Reino Unido de dejar abierta la puerta a los ciudadanos de los 10 países entrantes de la Unión Europea en mayo. Eso sí, habrá limitaciones y control. Ya no habrá que solicitar un permiso de trabajo desde el país de origen y esperar a que se conceda, como pasaba hasta ahora, pero sí que, una vez conseguido el trabajo, habrá que inscribirse en un registro y sólo se podrá acceder a los beneficios sociales, como vivienda o subsidio de desempleo, si se demuestra que se ha trabajado al menos 12 meses continuados. Si no, no podrán pedir ayudas en dos años. Y los que pretendan vivir sin trabajar o no demuestren que tienen medios para automantenerse serán expulsados. Patronal y sindicatos aplaudieron estas restricciones al considerarlas “equilibradas”.

Reino Unido e Irlanda son, hasta ahora, los dos únicos países que han dejado abiertas sus fronteras para los trabajadores de la vieja Europa comunista. Del resto, algunos contemplan imponer también restricciones como la británica: Dinamarca deportará a los emigrantes que no hayan encontrado trabajo en seis meses; Holanda impondrá restricciones si llegan más de 22.000 emigrantes al año, y otros, como Alemania, Francia y Austria, se plantean directamente acogerse al período de transición de siete años para mantener cerrados sus mercados laborales.

Reino Unido nunca contempló esa posibilidad porque, al igual que Irlanda, el país necesita de los emigrantes, especialmente para los sectores de hostelería, construcción, restaurantes, fontanería, carpintería, medicina y enfermería, entre otros. Se calcula que se necesita medio millón más de trabajadores en estos sectores. Ahora, en albañilería por ejemplo, uno de cada diez es emigrante, la mayoría de Europa Central y del Este. Y muchos de todos estos inmigrantes son ilegales. Ese es el problema. En el país pueden estar trabajando ilegalmente alrededor de medio millón de personas. En España, el dato oficial oscila entre los 600.000 y los 850.000, aunque la realidad puede doblar esta cifra.

APÉNDICE I (continuación)

El Gobierno de Tony Blair lleva tiempo ideando medidas para tener un mayor control de la inmigración ilegal, de sus abusos y de las peticiones de asilo. Y, entre otros, ese es uno de los objetivos del polémico plan de lanzar un carnet de identidad obligatorio para finales de esta década. Sin embargo, la presión por el control de la inmigración se ha disparado en las últimas semanas por dos motivos. Uno, la trágica muerte de 20 chinos emigrantes, la mayoría ilegales, que trabajaban en las costas de la bahía de Morecambe recogiendo berberechos y que se ahogaron al ser sorprendidos por una subida de la marea en plena noche. La tragedia, que ha producido un profundo debate político y social, ha aumentado la presión sobre el Gobierno para evitar que se repita este tipo de situaciones, fruto de los problemas de la economía sumergida -los chinos eran literalmente explotados por los dueños del negocio-.

Otro factor de presión es la virulenta postura que están mostrando los medios sensacionalistas respecto los países que van a entrar en la UE. "El Reino Unido, enfermo", titulaba en primera página el martes *The Sun*, advirtiendo contra una "inundación de emigrantes enfermos del antiguo bloque comunista" en referencia al crecimiento que ha tenido en estos países el sida y la tuberculosis y su "deseo de venir a curarse a la sanidad británica". *The Sun* mostraba la fotografía de una familia de gitanos de Polonia "deseosos" de ir al Reino Unido. "Los emigrantes podrán venir volando por sólo dos libras", recogía el miércoles *Daily Express*, haciéndose eco de nuevas ofertas de EasyJet mientras señalaba que la sanidad británica "se verá colapsada por la llegada de inmigrantes que obtendrán tratamiento sanitario gratis gracias a la cortesía de los contribuyentes británicos". Aunque finalmente el Gobierno ha impuesto limitaciones más restrictivas de lo que barajaba inicialmente, la prensa sensacionalista cree que no son suficientes para frenar "la amenaza de los turistas de beneficios y de la sanidad".