



VET4MIGRE



INFORME DE GRUPOS OBJETIVO

Investigación realizada
por las asociaciones

Realizado en el marco del proyecto
"Oportunidades vet para migrantes
y refugiados"
(Acrónimo "VET4MIGRE")
Acción nº
2017-1-DK01-KA202-034224

Crossing Borders
creating space for dialogue and peace building

Mine
Vaganti
NGO



En el programa
Asociaciones estratégicas
Erasmus Plus KA2 para EFP -
Desarrollo de la innovación



Erasmus+

VET4MIGRE

Contexto del proyecto

Breve descripción de la imagen actual de la migración en Europa

En todo el mundo, las personas migrantes¹ se desplazan con mayor frecuencia del sur al norte, con un 70%² en la actualidad. Sus motivaciones son buscar mejores condiciones económicas, sociales, políticas y humanitarias. La creciente desigualdad entre los países desarrollados y en desarrollo refleja aún más este aumento en la migración.

El contexto actual de la migración en Europa se caracteriza por las dificultades de coordinación entre países. Esta situación influye en la elección de las personas migrantes en términos de localización y en las

condiciones de recepción en cada país.

Además, el conflicto sirio continúa desplazando a muchos, con nuevos desplazamientos debido en gran parte al conflicto en el África subsahariana. Los refugiados de Siria representan un tercio del aumento con respecto a los primeros seis meses de 2017³. Entre enero y junio de 2017, el número de refugiados en todo el mundo aumentó en un 7%, con 1,3 millones de personas más en movimiento en comparación con el año anterior⁴.

Una vez que los migrantes y los refugiados llegan a diferentes países europeos, pueden encontrarse obstáculos en el momento de buscar un nuevo trabajo, aprender el idioma y acceder a los beneficios de las sociedades de destino. La

¹ Un migrante internacional es una persona que cruza una frontera con la intención de vivir en un país diferente de su país de origen. Hay dos tipos de personas migrantes: quienes buscan mejores condiciones económicas y sociales y los solicitantes de asilo. Los solicitantes de asilo son migrantes forzados, según la ley de la Convención de Ginebra. Se les puede otorgar el estatuto de refugiado cuando están fuera de su país de origen y han demostrado que se enfrentan a una posible persecución por motivos de religión, raza, nacionalidad, pertenencia a un determinado grupo social y / o

opiniones políticas. ACNUR informa que en 2016 se registró el mayor nivel de desplazamiento registrado en todo el mundo, con 65,6 millones de personas expulsadas de sus hogares, la mitad de las cuales tenían menos de 18 años.

² Ibidem

³ ACNUR La agencia para los refugiados de la ONU. 2017. Informe: *Mid-year trends*. Online: <http://www.unhcr.org/statistics/unhcrstats/5aaa4fd27/mid-year-trends-june-2017.html>

⁴ Ibidem p.5

mayoría de los refugiados en Europa que se convierten en residentes permanentes luchan para integrarse en su nueva sociedad, y esta integración requiere ante todo una ocupación o trabajo. Sin uno, su situación se convierte en una fuente de conflicto político que también puede alimentar la xenofobia.

Actualmente, algunos países de Europa están cambiando sus políticas y actitudes con respecto a los refugiados y migrantes para detener la afluencia actual. Las acciones que se han tomado incluyen: recortar las ayudas financieras, restringir la libertad de movimiento, reducir el acceso a los servicios sociales y al mercado laboral.

Emprendimiento en Europa hoy

En cuanto a la iniciativa empresarial y la creación de una empresa propia, la situación en Europa se caracteriza por que un 45% de los/as europeos/as desean trabajar por cuenta propia.

También podemos afirmar que el emprendimiento y el autoempleo en comunidades étnicas son más altos que los promedios nacionales⁵. La encuesta de la fuerza de trabajo de la UE muestra que la tendencia de la iniciativa empresarial de los migrantes varía en toda la UE, con una participación de empresarios inmigrantes en empleo total de 1,5 a 2,9 puntos porcentuales más alta que los nativos en los países de Francia, Bélgica, Reino Unido, Dinamarca y Suecia. Sin embargo, hay una menor proporción de empresarios migrantes en comparación con los nativos

en Portugal, España, Italia, Grecia, Irlanda, Alemania y Austria.

Los datos sobre el número de nuevos empresarios anuales también sugieren que los migrantes tienden a ser más activos como empresarios que los nativos. Durante el período 1998-2008, el número anual de nuevos empresarios migrantes casi se duplicó en Alemania (a más de 100.000 por año), en España (más de 75.000 por año), en Italia (46.000) y en Francia (35.000).

Además, los inmigrantes tienden a ser más emprendedores en términos relativos con respecto a su población que los nativos. Por ejemplo, en el Reino Unido, mientras que los inmigrantes representan el 8% de la población del Reino Unido, poseen alrededor del 12% de todas las PYME del país⁶.

En Europa, aunque una gran proporción de empresarios nacidos en el extranjero trabajan en sectores más tradicionalmente asociados con empresas migrantes (comercio mayorista y minorista), muchos trabajan fuera de los sectores tradicionales de negocios étnicos, con casi el 18% de los empresarios migrantes en el sector de la construcción; alrededor del 8% en el sector profesional, científico y técnico; alrededor del 6% en la fabricación; y otro 6% en sanidad y trabajo social.

Si bien las tasas de emprendimiento de un año a otro son más altas entre los migrantes, los datos de fracas empresarial también son más altos. Esta tasa de

⁵<http://ec.europa.eu/DocsRoom/documents/2365/attachments/1/translations/en/renditions/pdf>

⁶https://www.employment.gov.sk/files/slovensky/ministerstvo/integracia-cudzincov/dokumenty/the_contribution_of_migrant_entrepreneurs_to_the_eu_economy.pdf

supervivencia más baja puede indicar que el autoempleo es un mecanismo para pasar al empleo asalariado o puede indicar una mayor tasa de fracaso de las empresas de migrantes. El estudio de la OCDE encontró que incluso después de controlar las cualificaciones, la experiencia y otros

factores, las empresas migrantes tienen un 27% menos de probabilidades de sobrevivir en relación con las empresas nativas.

VET4MIGRE

Antecedentes del proyecto

Reconocemos en este proyecto la importancia de la iniciativa empresarial como una herramienta poderosa para la creación de empleo entre las poblaciones de migrantes y refugiados ya que, de lo contrario, se enfrentarían a diversas barreras para encontrar empleo. El espíritu empresarial es un poderoso impulsor del crecimiento económico y la creación de empleo, fomentando nuevas habilidades y capacidades.

Crear un entorno atractivo para todas las formas de emprendimiento, donde los servicios de apoyo empresarial lleguen a todos los empresarios potenciales, incluidos los de grupos más vulnerables, es uno de los objetivos de la Comisión Europea en su Plan de acción para la iniciativa empresarial 2020, que forma parte de la Estrategia Europa 2020. El objetivo es crear las condiciones para un "crecimiento inteligente, sostenible e inclusivo" que hará que la UE en su conjunto sea más sólida y cohesiva. La Comisión Europea reconoce que los migrantes representan un grupo importante de empresarios potenciales, pero que se enfrentan a obstáculos legales, culturales y lingüísticos específicos.

En este proyecto, nuestro objetivo es apoyar la creación, la mejora y la difusión más amplia de los planes de apoyo para migrantes y refugiados. Por lo tanto, Vet4Migre reconoce que es importante desarrollar nuevas estrategias creativas y de largo plazo, así como acciones prácticas para que las poblaciones de

refugiados y migrantes se adapten, se integren y se conviertan en miembros positivos en sus países de acogida. Además busca apoyar su integración sin problemas en el mercado laboral ofreciendo la capacitación y el asesoramiento necesarios para trabajar por cuenta propia.

De hecho, los migrantes y los refugiados son una mano de obra importante para los países de la UE de acogida y pueden hacer una contribución significativa a las economías anfitrionas.

Como podemos ver en las estadísticas anteriores, la prosperidad económica y la estabilidad política de la UE parecen haber ejercido una fuerte presión sobre los inmigrantes. En los países de destino, la migración internacional puede utilizarse para cubrir las lagunas específicas en el mercado laboral.

Además, Europa necesita más empresarios/as y un entorno VET favorable para el espíritu empresarial a fin de aplicar con éxito la estrategia de Lisboa y crear las condiciones necesarias para un crecimiento y un empleo sostenibles e inclusivos.

Teniendo esto en cuenta, y siguiendo las recomendaciones de la CE de incluir a las personas inmigrantes en la economía europea, es necesario que se haga mayor hincapié en:

A. Reforzar conocimientos en tecnología e innovaciones.

B. Aumentar las habilidades en administración, lenguaje, marketing y en todo lo relacionado con esto.

C. Fomentar el intercambio de buenas prácticas en la promoción de negocios de minorías étnicas y migrantes.

D. Creación de opciones para una mayor integración.

En base a lo anterior, este proyecto tiene como objetivo reforzar las capacitaciones en los sectores necesarios, promover la cohesión social y la integración de los/as migrantes, y facilitar el desarrollo de nuevas empresas.

Proceso de **recopilación de datos** para este informe

Cada una de las 6 organizaciones de los países socios -Dinamarca, España, Italia (2 organizaciones), Bulgaria y Grecia-, de forma colectiva ha contribuido a este informe con un capítulo nacional. Dicho informe de grupos objetivo es, por lo tanto, una recopilación y un análisis de comentarios repartidos en 5 capítulos nacionales. Se han recopilado comentarios de 2 grupos principales, que son migrantes y refugiados, así como los interesados que los apoyan.

Cada organización socia ha llevado a cabo encuestas, grupos focales, entrevistas e investigación documental en un esfuerzo por conocer las necesidades de los migrantes y los refugiados para iniciar con éxito su propio negocio en los países a los que se han desplazado. Dentro de cada capítulo nacional se esboza la situación real y la capacitación disponible en el campo del emprendimiento y la empleabilidad, en un esfuerzo por identificar los recursos disponibles y las lagunas en este ámbito.

Dentro de cada país, se llevaron a cabo 2 grupos focales para producir cada capítulo nacional. Los primeros grupos focales fueron con migrantes y refugiados (10 participantes o más) que tienen una idea de negocio. El segundo grupo de enfoque fue con las partes interesadas que trabajan para apoyar a este grupo (al menos 5 participantes), de entidades públicas y privadas, como representantes de ONG, trabajadores/as sociales, etc.

Cada organización, antes de comenzar la entrevista, se aseguró de que los objetivos del proyecto y los objetivos de la investigación se explicaran completamente a los participantes. Se aclararon aún más las cuestiones que fueran necesarias sobre la iniciativa y / o los programas europeos en los que se basa el proyecto.

Los mediadores hicieron hincapié en que esta investigación se realizó en el marco del programa europeo Erasmus Plus KA2, explicando que se trata de una acción para apoyar a asociaciones estratégicas dirigidas hacia iniciativas innovadoras para también ofrecer nuevas oportunidades de empleo en los países participantes.

En general, los mediadores de cada país trabajaron para generar debate y resaltar puntos de vista diferentes. También desempeñaron un papel proactivo en los grupos focales, pidiendo a los miembros que discutieran sobre ciertos temas y controlaran el 'tiempo de transmisión' de los miembros del grupo para que nadie en particular dominara la conversación.

Además, se subrayó que esta acción específica fue otorgada por el Organismo Nacional de Erasmus en Dinamarca, que demostró un interés específico en el tema del espíritu empresarial de los migrantes.

Antes de comenzar las entrevistas, se proporcionó información adicional sobre las actividades que se desarrollarán en el proyecto y sobre la cooperación

internacional entre socios. Se animó a los participantes a visitar el sitio web oficial del proyecto y / o la página de Facebook del proyecto donde sería posible

encontrar más información y mantenerse en contacto directamente con todos los socios y / o personas interesadas en los resultados del proyecto.

Informe nacional **Dinamarca**

Introducción Dinamarca

En febrero de 2018, la organización social danesa, Crossing Borders, realizó una investigación de trabajo de campo que incluyó tanto encuestas como entrevistas a grupos focales con empresarios migrantes y partes interesadas que respaldan a este grupo.

En este capítulo nacional danés, se proporcionará un breve contexto histórico en relación con las estadísticas relacionadas primero con los migrantes y los refugiados en general, y en segundo lugar con la situación de los empresarios migrantes y refugiados en Dinamarca en la actualidad.

En 2017, los migrantes y sus descendientes representaron el 13% de la población total de Dinamarca. El 58% proviene de países no occidentales. En los últimos 30 años, el número de inmigrantes no occidentales en Dinamarca ha aumentado en un 5%⁷.

En el período 1995-2008 se produjo un aumento en el empleo de inmigrantes con un origen no occidental, un máximo que desde entonces ha disminuido. Entre los inmigrantes de 16-64 años con origen no occidental, en 2015, los hombres y las mujeres fueron empleados en una tasa de 53% y 45%, respectivamente.

Los datos estadísticos gubernamentales más recientes disponibles que involucran

a los inmigrantes y los empresarios refugiados en Dinamarca se pueden encontrar en el informe: "Índice de emprendimiento para migrantes y descendientes en Dinamarca 2013". En este informe, el Ministerio Danés de Integración y Social, que había creado un grupo de trabajo sobre integración, identificó el espíritu empresarial como un área especial para fomentar la integración y el empleo en Dinamarca.

Resumimos brevemente sus hallazgos a continuación y observamos la necesidad de contar con más datos actuales, una brecha que contribuimos a abordar en el siguiente capítulo a medida que describimos nuestras conclusiones de los grupos de enfoque del proyecto VET4MIGRE.

Según el informe del Ministerio, en 2013, el 13,6% de todos los empresarios en Dinamarca eran inmigrantes. Los inmigrantes no occidentales constituyeron la mayoría de éstos, un 8,3%. El número de empresarios con antecedentes de inmigración nunca había sido más alto. Los empresarios inmigrantes en comparación con los empresarios de origen danés a menudo se vieron impulsados por la necesidad de crear sus negocios, que es una característica que identificamos desde el comienzo de nuestro proyecto, como

generalmente ocurre con los empresarios inmigrantes de toda Europa.

2012 vio a 42.800 personas en Dinamarca empleadas en las empresas de nueva creación. Sin embargo, las empresas establecidas por los inmigrantes, a menudo cerradas dentro de los primeros 3 años de su creación, a diferencia de las iniciadas por personas de origen danés. Sin embargo, aquéllas que sobrevivieron los primeros 3 años críticos crearon más oportunidades de trabajo por negocio que sus contrapartes étnicas danesas.

En 2012, los empresarios de origen danés eran en promedio más mayores que aquéllos con antecedentes de inmigrantes. Los empresarios inmigrantes también generalmente tenían un nivel de educación más bajo. El informe señaló que los empresarios migrantes, en comparación con los daneses, tienen un mayor potencial demostrado para la creación de empresas de exportación. Los migrantes se concentran aún más en las ramas de comercio, transporte y hostelería, en lugar de servicios de información y comunicación de conocimiento, como sus contrapartes danesas, pero eso cambia con la duración de su estancia en Dinamarca.

Para las mujeres inmigrantes en Dinamarca, en 2012 se descubrió que con mayor frecuencia elegían ser empresarias

que las mujeres de origen danés, y que este número iba en aumento. Entre los inmigrantes que establecen negocios en Dinamarca, el 24% eran mujeres en 2007 y ese número aumentó al 30% en 2010.

En general, el Ministerio descubrió que la capacitación y el asesoramiento efectivos para los empresarios migrantes en la fase crítica de puesta en marcha contribuyeron a la supervivencia general durante los primeros años.

Al igual que en otras partes de Europa, los empresarios migrantes y refugiados de Dinamarca crean valor para la sociedad de muchas maneras. Entre otros, son creadores de trabajo, trabajan por cuenta propia, y aportan sus habilidades y experiencias únicas. A menudo su motivación está más orientada a la necesidad y tienen ventajas únicas, como tener una red internacional establecida.

Además, el espíritu empresarial es un sector identificado por el Estado danés como un área digna de fortalecimiento para promover la integración y una sociedad próspera. Dinamarca ha tomado medidas concretas para garantizar la asistencia a las personas con objetivos empresariales. Es necesario un seguimiento continuo y apoyo para este grupo, para el beneficio de la sociedad en general.

Feedback: migrantes y refugiados en Dinamarca

En febrero de 2018, Crossing Borders realizó entrevistas con inmigrantes altamente cualificados en Dinamarca y recopiló los principales hallazgos. Los resultados se detallan a continuación y se centran en los temas de idiomas, políticas públicas, financiación, redes y el papel de las ONGs.

Uno de los principales problemas que afrontan los empresarios migrantes y refugiados en Dinamarca con respecto al acceso a puestos de trabajo que reflejan con precisión sus niveles de habilidad, es la barrera del idioma. Según las personas encuestadas, sería muy positivo conseguir asesoramiento personalizado centrado en la preparación para la entrada en el mercado laboral.

La conciencia de las políticas y procedimientos actuales para la creación de empresas entre inmigrantes y refugiados es limitada en general, ya que los participantes en nuestra encuesta creen que su conocimiento es sólo parcialmente adecuado. Además, la mayoría de los migrantes y refugiados que participaron aún no han recibido ningún tipo de apoyo en lo que respecta a la entrada en el entorno empresarial y el asesoramiento relacionado con los marcos jurídicos en Dinamarca. Además, uno de los principales problemas a los que se enfrentan como grupo es el acceso a fondos públicos / privados.

Cuando se les preguntó acerca de su participación en cualquier tipo de red, específicamente con otros empresarios inmigrantes, entidades del tercer sector, y

las organizaciones empresariales y / o religiosas destinadas a apoyar a los empresarios migrantes, las respuestas fueron dispares. La mitad de los participantes respondieron positivamente y la mitad negativamente.

La gran mayoría de los participantes respondieron que las ONGs deberían desempeñar un papel en la consultoría, tutoría y orientación, también en asociación con instituciones educativas y empresas, a fin de abordar el insuficiente apoyo educativo personalizado a los empresarios actualmente disponibles.

De hecho, todos los participantes de la encuesta creen que las ONGs deberían tener un papel en la provisión de esquemas de apoyo (coaching, tutoría, etc.) en alianza con las partes interesadas del sector empresarial para abordar las disposiciones insuficientes del asesoramiento jurídico y comercial personalizado para las empresas de migrantes.



Se identificaron dos roles relevantes que

las ONG deberían desempeñar en la introducción de inmigrantes y refugiados en el mercado laboral y / o en el sector empresarial:

1. Servicios educativos dirigidos al desarrollo de habilidades empresariales, transversales e instrumentos básicos de empleabilidad y espíritu empresarial.
2. Orientación y aprendizaje basado en el trabajo, en asociación con las partes interesadas de los negocios y en el mercado de trabajo.

La mayoría de los participantes pensó que las ONGs deberían desempeñar un papel en la colaboración cruzada y la coordinación entre sectores, incluidas otras ONGs, instituciones educativas y empresas, a fin de ayudar a los migrantes en el proceso de transición entre las intenciones empresariales y la acción emprendedora.

La mayoría de los participantes identifica además que cualquier estrategia dirigida a mejorar la igualdad de oportunidades para el acceso al mercado laboral y al sector empresarial, debe abordar las raíces de desigualdad en las oportunidades basadas en las habilidades a través de la educación, tutoría, entrenamiento, etc.

Finalmente, los enfoques óptimos para abordar los fenómenos de discriminación real y oculta de inmigrantes y refugiados dentro de los ámbitos del mercado de trabajo y el sector empresarial, serían las acciones de educación y sensibilización. Estas acciones deben estar dirigidas a sensibilizar a los empleadores y partes interesadas en el campo de los negocios con respecto a la discriminación, según los comentarios que recibimos.

Estudios de caso: migrantes y refugiados en Dinamarca

Partícipe 1

Partícipe 1 es un inmigrante en Dinamarca, cuyo país de origen es la India. En India, trabajó como ingeniera de software. Como cocinar era algo que disfrutaba, cuando ella y su esposo se mudaron a Dinamarca y no tenía trabajo, comenzó a hablar con su red de amigos sobre su idea de negocio para comenzar una empresa de catering. Ella descubrió que muchos de sus amigos tenían intolerancias alimentarias, por lo que disfrutaban de su comida asiática, y la idea comenzó a tomar forma.

Desde que se dio cuenta de sus sueños empresariales, ha tenido muy complicado poner en marcha todas las ideas que sus amigos sugerían. Ella tenía interés en hacer algo realmente nuevo e innovador, pero ha encontrado muchos obstáculos. Le resultó difícil no tener a alguien a quien consultar sobre lo que quería crear, alguien que la ayudara a dar forma a sus ideas y comenzar.



Partícipe 1 ha intentado utilizar los recursos disponibles del municipio, pero no fueron lo suficientemente personalizados como para ser realmente beneficiosos. Los cursos a los que ha asistido han sido demasiado generales y desearía que fueran más específicos, de modo que pueda asistir a uno sobre el sector alimentario, por ejemplo, para conocer los requisitos de certificación en Dinamarca. A menudo se ha sentido sola y sin una información adecuada de dónde comenzar a obtener esta información. Partícipe 1 siente que los daneses no tienen que superar una barrera tan grande. En su opinión, sería más fácil para los daneses encontrar la información y/o personas que podrían dirigirlos a la información necesaria.

Después de asistir a los cursos administrados por su municipio, se le proporcionó un mentor, pero sintió que no se relacionó lo suficiente con su mentor y no se sentía cómoda preguntando, por lo que ella perdió interés. Ella desea que sea más fácil conectar a personas interesadas en el mismo sector, tanto aquellos que están establecidos y tienen éxito como aquellos que quieren comenzar. Le hubiera gustado hacer preguntas del estilo "¿cómo puedo llegar a un grupo objetivo adecuado? ¿Qué errores cometió y qué remedios puso? ¿Qué ubicación sería mejor para mi negocio?" Y luego le gustaría simplemente haber podido compartir experiencias y aprender de una red de propietarios de negocios de alimentos.

Partícipe 1 experimentó una gran cantidad de callejones sin salida que pueden causar cierto estrés, según su experiencia. En algunos momentos, ella sólo quiso "darse por vencida" porque no pudo encontrar a alguien que la ayudara. Habría sido más fácil si hubiera tenido a alguien para escuchar sus dificultades y compartir sus propias experiencias. Ella tiene un amigo empresario, fabricante de joyas, que ha sido una importante fuente de apoyo para ella, lo que valora mucho. Señaló que lo ideal sería una tutorización y una red que implicara apoyo personal y profesional en forma de mentores. Ella, en su caso, ha confiado en su amigo y esposo.

Otro obstáculo que ha encontrado es aprender a hacer que su negocio sea más visible para el público danés. El marketing online es costoso en Dinamarca.

Partícipe 1 identifica los comentarios de quienes probaron sus platos como una poderosa motivación. Hubo un festival de comida callejera donde ella tuvo un stand y recibió una gran respuesta. Para Partícipe 1, fue un gran impulso saber que a la gente le gusta el producto, por lo que decidió que para llegar al resto del público, sólo necesitaría paciencia. Saber que muchas personas estaban contentas con la comida era lo que ella necesitaba para continuar en el proceso.

En cuanto a cuestiones legales, le resulta intimidante intentar comprender todo. Partícipe 1 ha contratado ayuda en esta área porque considera que es importante para ella evitar errores, especialmente en lo que respecta a la legislación fiscal. Cuando inicialmente se interesó por los servicios de asesoramiento legal del municipio, descubrió que dependiendo de con quién hablara, obtendría respuestas

diferentes. Sin embargo, como la mayoría de estos asuntos en Dinamarca, pagarle a un profesional es muy caro. Además, las explicaciones digitales en línea de las normas y regulaciones legales están en gran parte en danés solamente.

En cuanto a las diferencias culturales, considera que es una ventaja ser indio y, por lo tanto, servir comida india, porque añade autenticidad y credibilidad a su idea de negocio. Sin embargo, tiene que considerar cómo atraer a los daneses y cuánto modificar su negocio para adaptarse a los gustos daneses.

Partícipe 1 siente menos presión aquí que en su país para impresionar a sus seres más cercanos. Hay menos personas que se verán afectadas por cualquier tipo de fallo que pueda tener, lo cual encuentra favorable. Ella explica que sería más vulnerable a las opiniones e influencias de quienes la rodean en su comunidad en India; se sentiría potencialmente desanimada de innovar ya que no "se atrevería a hacer algo diferente".

Las reglas y regulaciones en Dinamarca también crean un gran contraste. Para Partícipe 1, los funcionarios de la India esperarían favores y se considerarían a sí mismos "amos", lo que crearía dificultades adicionales. Sin embargo, a pesar de la mayor transparencia aquí, Partícipe 1 sigue siendo un gran desafío para saber dónde buscar la información que necesita para tener éxito.

Partícipe 2

El país de origen de Partícipe 2 es Siria, y tiene el estatus de refugiado en Dinamarca. Tiene antecedentes familiares en el negocio de alimentos y también

tiene ideas para una empresa en este sector.

Partícipe 2 tiene un fuerte sentido de iniciativa y experiencia ya que, siendo un adolescente, fue un emprendedor exitoso en Siria. Se siente seguro de sus habilidades para atraer y llegar a los clientes. Él considera que Dinamarca es un buen lugar para los dueños de negocios y no se deja intimidar por la gran cantidad de burocracia. Por lo tanto, es muy optimista y está motivado.

En cuanto a los obstáculos que puede encontrar, piensa que sabe a quién pedir ayuda, y que puede hacer uso de esos recursos que son gratuitos y están disponibles, también online. Él espera generar capital para comenzar su negocio por sí mismo.

Como refugiado, encontró a su trabajadora social del Ayuntamiento extremadamente útil. Ella lo ayudó durante casi 9 meses, por lo que él la considera una parte importante de su red cuando necesita ayuda sobre las normas y regulaciones en Dinamarca. Ella también "lo empujó a ir más allá".

Sin embargo, tuvo otra experiencia menos favorable, ya que el siguiente trabajador social que consultó era menos competente y no conocía tan bien sobre las reglas y regulaciones. Él encuentra que en Dinamarca, los trabajadores sociales del gobierno están altamente especializados en un área y carecen de información sobre áreas fuera de su especialidad. Otros problemas institucionales que él personalmente encontró implicó que su caso se quedara estancado en el sistema y no continuara su curso administrativo, dando la impresión

de que los trabajadores sociales se demoran demasiado fácilmente por cualquier razón.

Para Partícipe 2, era clave aprender el idioma para poder comunicarse correctamente. Mientras que él siente que aprendió danés rápidamente, debido a su habilidad natural para los idiomas, cuando se trata de cuestiones legales, tardaba mucho tiempo entender que, al igual que le ocurría a Partícipe 1.

Según Partícipe 2, ser de otro país puede ser ventajoso, en el sentido de poder comenzar de nuevo. Siente que puede escapar de las presiones de las expectativas de la gente de Siria. Sin embargo, en Siria, a Partícipe 2 le resultó más fácil hacer crecer su negocio debido a la diferente situación fiscal.

En cuanto a las políticas danesas, Partícipe 2 señaló que los refugiados a veces tienen dinero en su país de origen que tienen miedo de declarar, porque tendría implicaciones para los beneficios que reciben del estado. Esto podría cambiarse de acuerdo con Partícipe 2 al reducir costes por traer esos ahorros aquí a Dinamarca. De esta forma, también habría más dinero de puesta en marcha potencial para invertir en sus negocios en Dinamarca, y por lo tanto, la economía danesa.

Partícipe 2 dice que la mejor manera de ayudar a los refugiados es proporcionarles dinero que los ayude a ponerse de pie; no se refiere a la asistencia social, sino para ayudar a estabilizar y administrar todos sus asuntos de manera más práctica. También hay un estigma que está desmoralizando a los refugiados que rodean al bienestar y que hace que sea

difícil dejar el hogar y comenzar una nueva vida, según Partícipe 2. Los refugiados a menudo se encuentran en la posición de considerar cómo apoyar económicamente a los miembros de la familia, en su caso los miembros de la familia que todavía viven en una zona de guerra.

En el caso de Partícipe 2, hubo un momento en que tenía mucho estrés y ansiedad, lo que también le estaba afectando físicamente. Ahora, él dice que se siente más positivo; obtuvo apoyo durante ese tiempo de parte de su familia y amigos, y habló de todo lo que sentía. Descubrió que era una lucha aprender los pasos prácticos que debía aprender por sí mismo y saber que no podía esperar hasta que las cosas fueran perfectas, porque entonces nunca hará nada. Explicó que puedes tener la idea más brillante, pero también debes tener una buena autoimagen para darte cuenta. Partícipe 2 cree que todos pueden ser emprendedores y desarrollar una idea. "Puedes utilizar tus errores y fallos como una forma de construir experiencia; si fallas no pierdes nada". Para un refugiado que ha tenido problemas serios, este aspecto psicológico no debe pasarse por alto al apoyar a este grupo de empresarios.

Al igual que Partícipe 1, Partícipe 2 estuvo de acuerdo con la necesidad de un mentor, también para ayudar a un plan a seguir.

Partícipe 2 subrayó además la necesidad de aprender y ayudar a comprender mejor las reglas no escritas que están "en todas partes". Por ejemplo, comprender los límites y el comportamiento esperado de los colegas y amigos daneses. También es necesario que los daneses, a la inversa,

entiendan más sobre la vida como refugiados aquí.

La experiencia de un emigrante anónimo

Hablamos con un emigrante a Dinamarca con un título en ingeniería eléctrica. Destacó por haber participado en muchas exhibiciones comerciales y había participado en extensas redes de estudiantes en Dinamarca.

Al igual que los demás, él hizo hincapié en la necesidad de mentores. Se había esforzado mucho y había

experimentando con la construcción de una red aquí. En este área, su mayor éxito ha sido practicar un deporte, donde pudo conocer a otros daneses y desarrollar relaciones en este lugar. Él ve muy importante el asesoramiento a la hora de

guiar a un emprendedor con asuntos prácticos, como con las cuentas bancarias. Además, para él es de gran valor conectarse con muchas personas para ampliar sus propios recursos.

Estudios de caso: resumen de migrantes y refugiados en Dinamarca

A través de las conversaciones fructíferas con Partícipe 1, el mencionado emigrante de Dinamarca y Partícipe 2, quedó claro que existen ventajas y dificultades para aquellos migrantes y refugiados que desean iniciar su propio negocio en Dinamarca. Según lo mencionado por los tres, uno de los principales desafíos incluía no tener un mentor que les ofreciera información privilegiada para ayudarles con la creación de redes y el soporte mínimo necesario. Otros puntos principales fueron la falta de conocimiento preexistente sobre el proceso de establecimiento de una empresa en Dinamarca y la falta de recursos personalizados disponibles para identificar, interpretar y traducir

qué información es necesaria. Al mismo tiempo, de acuerdo con las ventajas que expresan nuestros participantes, comenzar una empresa en Dinamarca es una opción viable y atractiva para migrantes con espíritu empresarial. Sin embargo, aún persisten desafíos como la necesidad de aprender danés y la posibilidad de quedar atrapado en el sistema burocrático. En general, se hizo hincapié en lo siguiente: la importancia del trabajo en red, la utilidad de un mentor, la importancia de aprender danés y combatir la discriminación.

Feedback: partes interesadas que trabajan con migrantes y refugiados en Dinamarca

En febrero de 2018, Crossing Borders también realizó entrevistas con actores que trabajan con empresarios migrantes en Dinamarca. Los resultados de estas entrevistas y grupos focales, que se detallan a continuación, se centran en el acceso al mercado laboral.

Todas las partes interesadas respondieron que sin duda han observado y coincidido con las reflexiones anteriores sobre que existe un desajuste particularmente alto entre los niveles de habilidad y los puestos de trabajo que tienen los migrantes y los refugiados en Dinamarca. El alto nivel de requisitos del país anfitrión parece ser igual de difícil para los interesados en la barrera del idioma. Sin embargo, después de que se cumplan estos requisitos, todavía es difícil para un migrante o refugiado encontrar un empleo. El acento de un hablante danés no nativo a menudo se considera "malo" o puede hacer que alguien "parezca no cualificado" según nuestros participantes.

Los dos problemas más importantes a los que se enfrentan los empresarios migrantes y refugiados en Dinamarca, de acuerdo con las partes interesadas que apoyan este grupo, son la barrera del idioma y el reconocimiento inadecuado de las cualificaciones ya obtenidas en los países de origen. La solución propuesta a estos problemas es proporcionar orientación personalizada de preparación para entrar al mercado laboral, tales como tutoría y entrenamiento.

Hubo entre las partes interesadas una percepción de falta de conciencia y apoyo disponible para los migrantes interesados en establecer una empresa en su nuevo país. Las partes interesadas identificaron que existe un problema importante para los migrantes en general en la comprensión de las normas y regulaciones legales, especialmente cómo comenzar y para aquellos que tienen el estatus de refugiado, los cuales tienen reglas especiales a seguir.

Las partes interesadas destacan que la población de Dinamarca es en gran parte conservadora y se fomenta el interés privado. Es difícil entrar en la sociedad comercial danesa establecida, por lo que uno puede enfrentarse a obstáculos, como la falta de red de ayuda. Se percibe una negativa a incluir extranjeros en Dinamarca entre los actores del sistema, lo que dificulta aún más el acceso a la financiación del sector privado y público, independientemente del nivel de habilidad o la calidad de la idea del producto o servicio y las cualificaciones personales.

Finalmente, para las partes interesadas, es importante subrayar la barrera del idioma en un contexto danés, que es especialmente significativo ya que existe un fuerte estigma social hacia los que no son hablantes nativos.

Estudios de caso: actores que trabajan con migrantes y refugiados en Dinamarca

Trabajador social anónimo

Conocemos a un trabajador social del municipio que apoya a empresarios migrantes y refugiados. Él destacó que es importante llamar a los empresarios migrantes simplemente "empresarios" o "personas de negocios", porque eso es lo que son. En su trabajo, esta persona sensibiliza a los migrantes y refugiados sobre las diferencias culturales que deben tenerse en cuenta cuando, por ejemplo, se quiere lanzar una nueva marca. El apoyo que ofrece es muy individualizado y, por lo tanto, requiere muchos recursos. Incluso visita a sus clientes en sus casas, trabaja para aumentar su confianza y motivación, y subraya que no tienen que tener dinero ahorrado, tan sólo para comenzar.

En general, en su experiencia, la mayoría de las nuevas empresas fracasan porque no tienen fondos suficientes. El acceso a la financiación sigue siendo un obstáculo importante, ya que los refugiados "no tienen ninguna posibilidad de obtener dinero del banco", mientras que los migrantes a menudo necesitan una garantía, que también puede ser muy difícil de obtener.

Para las ONG, él considera que es muy importante valorar la posibilidad de aumentar la visibilidad de los empresarios migrantes y refugiados como grupo, ya que necesitan recursos específicos, y para que los daneses entiendan mejor cómo ofrecer apoyo y construir una sociedad mejor juntos. Es necesario crear un

contexto positivo que brinde nuevas historias para cambiar la mentalidad sobre migrantes y refugiados. Las ONG también pueden aumentar la visibilidad de los empresarios migrantes y refugiados, de modo que tengan mayores posibilidades de éxito y también puedan inspirar a otros con antecedentes similares, y crear eventos en los que este grupo pueda establecer redes y comercializar sus productos. En estos eventos, los políticos deberían ser invitados a fortalecer el apoyo político y la acción.

Existe una necesidad adicional de que los inmigrantes y emprendedores inmigrantes en Dinamarca reciban asesoramiento para aprender a utilizar las nuevas tecnologías en la puesta en marcha de su idea, y en el uso de las redes sociales, al crear un negocio en la sociedad danesa.

Experiencia trabajadora social

Hablamos con otra trabajadora social en la casa de negocios de Copenhagen, una institución financiada por el Ayuntamiento local que ofrece cursos gratuitos sobre cómo emprender un negocio. El contenido del curso se centra en aspectos prácticos del inicio de una empresa en un contexto danés, es decir, obligaciones legales e información sobre impuestos y marketing. Alrededor del 30% de sus participantes son inmigrantes. Las clases también se ofrecen en inglés y

hay un miembro del personal que asesora a inmigrantes en árabe. También hay asesoramiento jurídico individual de 20 minutos por mes, disponible de forma gratuita. Se proporciona asesoramiento adicional bajo petición.

En su experiencia, los mayores desafíos para los empresarios inmigrantes en Dinamarca es comprender todas las reglas y regulaciones, así como los aspectos administrativos que conlleva gestionar un negocio. Obtener fondos suficientes para comenzar un negocio también es un gran esfuerzo. En Dinamarca, la propiedad es muy cara y la competencia es alta. Además, las expectativas del danés promedio también son muy altas cuando buscan un servicio, por lo que cualquier negocio aquí debe estar orientado a la calidad. Cumplir con esas expectativas o identificar cuáles son puede ser difícil para un recién llegado, según Zikoh.

Aquellos inmigrantes que tienen una habilidad especial para buscar información y entender que hay una gran necesidad de contar con ayuda legal oficial antes de firmar un contrato, tienen más probabilidades de tener éxito. Señaló que los migrantes generalmente están muy motivados porque se les han cerrado otras puertas. También descubre que los daneses comienzan una empresa a una edad más avanzada, con más competencias, mientras que los inmigrantes suelen ser más jóvenes y se financian con dinero recaudado en su propia red de amistades y familiares.

Ella enfatizó además que se puede ayudar enormemente a los inmigrantes y emprendedores refugiados cuando tienen un modelo a seguir: alguien con la misma

experiencia vital que ha conseguido emprender un negocio con éxito.

Directora Escuela Negocios

Entrevistamos a la directora de la Escuela de Negocios de Copenhagen, Escuela de Emprendedores. Desde 2007, CSE ha ayudado a más de 700 empresas impulsadas por estudiantes. Es una incubadora de estudiantes más grande de Dinamarca, con más de 130 startups interdisciplinarias y con estudiantes de más de 90 países diferentes.

La CSE tiene varios estudiantes de origen inmigrante o de refugiados que actualmente trabajan en la incubadora. La CSE está trabajando en el sector de la construcción dentro de su programa para apoyar a los migrantes en colaboración con el centro de trabajo del municipio y la Cruz Roja Danesa. Según la directora, existe una gran necesidad de que las organizaciones involucradas en apoyar a los empresarios migrantes se concentren en crear una "revolución mental" donde los emprendedores no sólo utilicen sus competencias individuales, sino que también ayuden a transformar el uso de sus competencias en un emprendimiento que aporte beneficio a la sociedad.

RED

Conversamos con el fundador y CEO de Refugee Entrepreneurs Denmark (RED). Esta ONG tiene como objetivo liberar el potencial de los refugiados, creando personas motivadas y empoderadas mediante el uso de la iniciativa empresarial como una herramienta de integración que "amplía las oportunidades de vida". RED lo hace a través de un programa que puede dividirse en 2 áreas

clave: incubación y aceleración. La fase de incubación prepara al migrante para la creación de negocios, y la fase de aceleración se sirve del conocimiento previo adquirido y lo pone en acción.

RED ofrece servicios de consultoría y asesoramiento para empresarios refugiados durante 7 años. Personalmente, el apoyo personal e individual a largo plazo, aunque intensivo en recursos, es visto por su fundador como algo absolutamente crítico para asegurar el éxito y alcanzar los objetivos compartidos. Actualmente, tienen 12 refugiados en su programa y 10 negocios en marcha. La metodología utilizada está diseñada para ayudar a las personas a establecer un negocio "de la A a la Z". RED también colabora con la organización "Hack Your Future" para enseñar a los refugiados a aprender el código. Brindan consultoría a empresarios sobre todos los aspectos del desarrollo empresarial, desde sitios web, logotipo, marca y formación del personal hasta microfinanzas.

En Dinamarca, no se puede registrar un negocio si se está recibiendo beneficios estatales como refugiado. RED está investigando diferentes asociaciones y estrategias para superar este impedimento. La financiación para iniciar un negocio es un gran obstáculo para los refugiados. También hay que superar la burocracia en la búsqueda de préstamos, tanto públicas como de los bancos. Es difícil para los refugiados poner en marcha un negocio sin necesitar un préstamo de un banco, ya que a menudo no tienen un crédito mínimo en Dinamarca. RED también hizo sugerencias para el debate en el Parlamento Danés sobre ofrecer microcréditos a personas marginadas, que

tiene una tasa de éxito comprobada y que, por supuesto, también es atractiva para los políticos, ya que disminuye el número de personas que reciben asistencia del gobierno y puede generar empleo. La situación actual que considera el fundador de RED es que en Dinamarca, la integración se ve obstaculizada cuando los refugiados no tienen acceso a financiación para sus nuevas empresas y están obligados a trabajar en empleos que están por debajo de su nivel de habilidad y cobrando bajos salarios.

RED también se centra en entender la cultura empresarial en Dinamarca. Su programa enseña cómo intervenir en el mercado danés y actúa en consecuencia. Desean ayudar a los migrantes a atraer, no sólo a otros migrantes al crear un negocio, sino también a lograr llegar a un mayor número de clientes potenciales. Por ejemplo, han ayudado a un negocio de refugiados a transformar su logotipo para que sea popular tanto para turistas como para daneses.

En Dinamarca existe una gran necesidad cultural de espacio privado, que para algunos recién llegados debe enseñarse, ya que puede ser una gran diferencia cultural. También se debe considerar, por ejemplo, cómo diseñar interiores de forma que un danés se sienta cómodo o que sea un entorno reconocible. Uno de los negocios que apoyan, "Fábrica de Falafel" tiene un diseño útil que está en el actual "estilo nórdico". También es necesario apelar al mercado danés en las redes sociales y, por lo tanto, asesorar sobre cómo conducir esto de una manera técnica pero también culturalmente consciente.

También se tienen en cuenta la asistencia psicológica y la conexión de los grupos de empresarios refugiados con estos recursos, en colaboración con el Consejo Danés para los Refugiados. Los consultores solicitan y escuchan las necesidades y los deseos de los propios refugiados.

Otro componente del programa es el de responsabilidad social corporativa. Esto está agregando valor. Por ejemplo, la compañía "Karma Wash" es una iniciativa empresarial social que utiliza productos ecológicos.

El fundador de RED considera que, como grupo, los migrantes están muy motivados para convertirse en empresarios exitosos, en gran medida debido a un fuerte deseo de salir y dejar de depender del sistema de asistencial. Él enfatiza que a través de la simple participación en el programa, independientemente del resultado de su puesta en marcha, los refugiados habrán adquirido habilidades en la creación de sitios web, por ejemplo, se les facultará para saber qué hacer en un proceso completo paso a paso, se volverán más Independiente, evitará prorrogar su dependencia del estado, aprenderá cómo encontrar clientes, cómo hacer una presentación de su idea de negocio, etc.

Para él, no es suficiente establecer una red, que ya es un desafío para un migrante en un lugar nuevo, pero existe una gran necesidad de capacitación en habilidades comerciales y conciencia cultural. Otras capacitaciones, por ejemplo, sobre asuntos legales y talleres de contabilidad, pueden ser atendidos gratuitamente por el Ayuntamiento. También existe la necesidad de un apoyo y consultas individualizadas que ofrezcan muchos recursos, a largo plazo.

Finalmente, en RED, desean acercarse a los refugiados y apoyarlos en la creación de sus propios negocios para garantizar una mayor calidad de vida y cohesión con su país de acogida.

Estudios de caso: resumen de los actores que trabajan con migrantes y refugiados en Dinamarca

Todas las personas con las que nos hemos entrevistado contribuyeron cada uno con comentarios sobre cómo trabajan para apoyar a los migrantes y los empresarios refugiados a su manera. Un punto clave fue cómo puede ser realmente difícil comprender las reglas y regulaciones aquí en Dinamarca. El acceso a una financiación suficiente también puede ser un obstáculo importante, un hecho que se ve exasperado por el alto costo de la vida y, en general, por los altos gastos en Dinamarca. La competencia puede ser difícil y las expectativas son también altas en esta sociedad. Los clientes daneses esperan un alto estándar general de calidad.

Para apoyar a los empresarios migrantes en Dinamarca, se debe tener especial consideración para generar confianza y apoyar la salud y las necesidades psicológicas durante todo el proceso. Se necesita más ayuda para comprender el idioma danés, así como no sólo el apoyo de redes, sino también las habilidades comerciales. Además, observamos a estos grupos de interés involucrados en la actualidad y trabajan lo más cercano posible con este colectivo, uniendo recursos y experiencia y creando importantes sinergias para el beneficio del grupo que respaldan. Finalmente, se considera esencial brindar asistencia individualizada y de largo plazo.

Resumen final Dinamarca

Hablamos de Dinamarca, un país donde el espíritu empresarial se considera esencial para fomentar la integración y el empleo. Teniendo esto en cuenta, los resultados de nuestra investigación apuntan a aspectos clave en las que se pueden destinar recursos para apoyar mejor a los migrantes que desean iniciar un negocio en este país.

La barrera del idioma es un obstáculo clave. También hay una gran burocracia en general para navegar, y esta situación se agrava aún más cuando las normativas sólo se pueden encontrar en danés.

No se deben pasar por alto los aspectos psicológicos de comenzar un negocio cuando eres una persona migrante y refugiada. La colaboración cruzada en esta área entre las organizaciones con experiencia y recursos variados es clave. Las partes interesadas que coordinan a través de las instituciones pueden ayudar a los empresarios migrantes de diversas maneras, simplemente señalando qué recursos están disponibles y que de otro modo podrían desconocer. Se deben estimular y considerar nuevas sinergias entre las organizaciones para el beneficio de todos los involucrados.

Finalmente, el mercado danés puede ser difícil de superar: la competencia, el coste financiero y las expectativas de los clientes son altas. Por lo tanto, el proceso de apoyo a migrantes y empresarios refugiados en Dinamarca, de acuerdo con nuestra investigación, será más efectivo cuando implique muchos recursos, individualizados y a largo plazo.

Capítulo Nacional de Italia

Introducción Italia

Los socios italianos trabajaron con 2 grupos focales: uno el 26 de marzo y el segundo el 24 de mayo de 2018. El primer grupo focal involucró a 10 inmigrantes en Italia (6 hombres y 4 mujeres) y el segundo involucró a 5 organizaciones que trabajan con ellos.

En el primer grupo de enfoque, todos los participantes eran estudiantes de master, por lo que eran migrantes altamente cualificados. En el segundo grupo focal, los participantes eran representantes de 5 entidades públicas y privadas que ayudaban a personas inmigrantes y extranjeras a ingresar en el mercado laboral y comenzar su carrera de autoemprendimiento.

Cada uno de nuestros grupos de discusión siguió las indicaciones recibidas por el coordinador para que se consiguiera la atmósfera de trabajo requerida.

Es importante subrayar que nuestros grupos focales tienen un punto de vista internacional porque tuvimos la oportunidad de involucrar a personas de diversos países y de diferentes orígenes y / o culturas. Por ello, el resultado de esta tarea del proyecto puede considerarse, aunque con una muestra reducida, de perspectiva internacional.

Nuestra intención al hacer las entrevistas también fue identificar ideas, opiniones y problemas en el área de apoyo a personas

migrantes altamente cualificadas para brindarles la oportunidad de crear un negocio o encontrar trabajos que coincidan con sus niveles de habilidades.

Para los socios, fue interesante tener conocer la opinión de un lado de las personas migrantes y, del otro lado, de las partes interesadas que normalmente trabajan con ellos: se creó una gran oportunidad para escuchar a las dos partes y comprender si tienen una perspectiva diferente o compartida.

La Unión Europea, si quiere sobrevivir a la crisis migratoria de los últimos años, tiene la necesidad de invertir cada vez más para conseguir la integración, permitiendo a los migrantes encontrar soluciones para sus vidas y para que la economía europea obtenga beneficios de sus negocios.

Ahora profundicemos más en los resultados de cada uno de los grupos de enfoque realizados.

Hemos dividido los resultados en 2 grupos principales de resultados:

- Resultados del grupo de enfoque de los inmigrantes.
- Resultados del grupo de enfoque de las partes interesadas.

En las siguientes páginas, puede leer la explicación de los resultados obtenidos de ambas reuniones.

Feedback: inmigrantes y refugiados en Italia

El resumen de las respuestas recibidas de nuestras entrevistas a las personas migrantes se detalla a continuación.

El primer resultado que encontramos fue una "necesidad de apoyo". Planteamos la pregunta: *¿Trabaja por su cuenta o piensa en hacerlo porque no puede obtener un trabajo cualificado en este país?*

Para esta pregunta, la mayoría de las personas encuestadas expresaron la necesidad de apoyo, asesoramiento o ayuda de otro tipo, a fin de establecerse como participantes autónomos en la sociedad. Esto es muy importante, especialmente porque el grupo ya estaba altamente formado y cualificado.

Algunas de sus respuestas fueron: *para los inmigrantes, es un poco difícil encontrar personas que puedan confiar en nosotros, necesitamos ayuda de nuestros profesores u otras personas, es más difícil encontrar un trabajo de tiempo completo como inmigrantes, sería útil encontrar más información, necesitamos más ayuda para conseguir este autoempleo.*

Sobre la pregunta dos, la respuesta generalizada fue la siguiente: *"el empleo de los migrantes se ve afectado tanto por la economía como por la discriminación / y falta de predisposición"*. Hicimos la pregunta: *¿Cuáles cree que son los problemas a los que se enfrentan los migrantes altamente cualificados para acceder a puestos de trabajo adecuados en su país?*

Las respuestas sobre este tema estuvieron divididas. La mitad del grupo consideró el empleo de los inmigrantes como un problema general de la economía (basado en el turismo). Otro participante vio un problema de discriminación, citando experiencias vividas como *"reservado para*

la gente de Cerdeña" y *"el país, primero da la oportunidad a la gente local"*.

El resultado tres hace referencia a: "una falta de conocimiento de las políticas y procedimientos actuales de integración de migrantes en el mercado laboral en Italia". Ésta fue la respuesta a la pregunta: *¿Conoce las políticas y procedimientos actuales de integración de migrantes en el mercado laboral y la creación de negocios por migrantes en Italia?*

Descubrimos que la mayoría del grupo no tenía información sobre las políticas relacionadas con el tema.

A la pregunta cuatro, el resultado encontrado fue que: "los programas de apoyo destinados a establecer nuevas empresas para migrantes no son suficientes".

Cuando se le preguntó: *¿Alguna vez ha participado en algún programa de apoyo dirigido a establecer nuevas empresas para migrantes impartidas por el sector público / privado?* La mayoría de los encuestados no tenían información sobre los programas de apoyo y las posibilidades de participar. Aquellos encuestados que tenían cierta conciencia sobre el tema expresaron dudas sobre la efectividad.

Después de plantear la pregunta: *¿qué papel cree que debería jugar el sistema de educación y formación en el apoyo a las empresas de los migrantes?* Encontramos que el resultado 5 es que "el sistema de educación y formación debe apoyar a las empresas con formación y asesoría legal y financiera".

La mayoría de los encuestados se decide por en el coaching cuando habla sobre el apoyo que el sistema de educación y capacitación podría tener para apoyar a las empresas de los migrantes: "el

coaching sería lo primero y luego la financiación".

Con respecto al resultado seis, encontramos que "los grupos étnicos parecen ser las oportunidades de establecer contactos más importantes cuando se habla de apoyo empresarial para inmigrantes".

A la pregunta ¿actualmente está involucrado en algún tipo de trabajo en red con otras empresas / empresarios / entidades del tercer sector / organizaciones de interés empresarial / organizaciones religiosas con el objetivo de apoyar el espíritu empresarial de las personas migrantes?, casi todos los encuestados respondieron negativamente.

Además, encontramos que "no hay suficiente apoyo a los y las migrantes para aprender el idioma", como resultado 7. Esto fue después de plantear la pregunta: *¿Qué papel cree que pueden desempeñar las ONG al abordar el insuficiente apoyo educativo personalizado a las habilidades empresariales, en el caso de su negocio?*

Cuando se les preguntó sobre el rol específico que las ONG podrían brindar en el apoyo educativo personalizado a la educación de habilidades empresariales, la mayoría de los encuestados resaltó el idioma. Sin embargo, hubo opiniones opuestas, pues consideran que el idioma se puede aprender en otros lugares.

Cuando se preguntó *¿qué papel cree que pueden desempeñar las ONG al abordar el insuficiente asesoramiento jurídico y comercial personalizado para las empresas de migrantes?, encontramos que el resultado 8 fue: "de las ONG, los migrantes esperan oportunidades de establecer contactos y comunicación sobre sus problemas al entrar al mercado laboral o al sector empresarial".*

El hallazgo más importante fue la falta de información sobre la difusión de actividades e incluso la existencia de ONG

de este sector, así como el posible apoyo para emprender un negocio.

Otro problema del que esperan solución es presionar a los responsables de la toma de decisiones (para concienciar) y crear redes de contactos para encontrar posibles apoyos comerciales, mentores, formadores, etc.

Se descubrió que el resultado noveno era que "las ONG podrían apoyar a posibles empresarios inmigrantes conectándolos al mercado laboral y brindando una experiencia práctica". Esto se obtuvo después de preguntar: *¿qué papel cree que pueden desempeñar las ONG para introducir a las personas migrantes en el mercado laboral o el sector empresarial?*

La mayoría de los encuestados expresaron la importancia de la orientación y el aprendizaje basado en el trabajo, en asociación con las partes interesadas del mercado laboral, fomentando pasantías y prácticas para trabajar con alguien que tenga más experiencia, de quien puedas aprender.

Además, encontramos que, "las ONG podrían estrechar la brecha entre las ideas empresariales que las personas migrantes pueden tener y la puesta en marcha de dichas ideas" como resultado número diez.

¿Qué papel cree que pueden desempeñar las ONG en ayudar a las personas migrantes en el proceso de poner en marcha sus iniciativas empresariales?

El hallazgo más importante sobre este tema es el papel que las ONG locales pueden desempeñar para disminuir la brecha, actuando como mediadores y ofreciendo apoyo para que las ideas se hagan realidad. La educación emprendedora es un paso crucial, con formación y tutorización.

"Mejorar la igualdad de oportunidades en el acceso al mercado laboral parece ser lo más importante", se convirtió en nuestro resultado 11. Preguntamos al grupo *¿qué*

estrategias se pueden utilizar para mejorar la igualdad de oportunidades en el acceso al mercado laboral y al empresarial?

La mayoría de los encuestados le da una mayor importancia a la formulación de políticas referentes a la igualdad de oportunidades en el acceso al mercado laboral. Algunos de ellos, afirman que "antes de cambiar la actitud, la política es lo primero. Primero, necesitamos ser iguales formalmente".



Feedback: partes interesadas que trabajan con migrantes y refugiados en Italia

El resumen de las respuestas recibidas de nuestras entrevistas sigue a continuación.

Planteamos la pregunta: *¿cree que hay migrantes que sufren un desequilibrio entre sus habilidades y competencias y las necesidades del mercado laboral?* De nuestra discusión obtenemos el resultado 1: "no hay categorías migratorias específicas que se vean afectadas por el desajuste de habilidades. La diferencia se debe a las condiciones de los migrantes en sus países de acogida".

Los y las participantes señalaron que muchas personas migrantes tienen habilidades y competencias diferentes a las requeridas por el mercado laboral italiano. No identificaron grupos específicos, aparte de las diferencias entre refugiados y migrantes regulares en relación con su formación. Sin embargo, la barrera más importante es la inclusión social, una base muy importante para su integración en el mercado laboral. Por lo tanto, aquellos migrantes que pasen la mayor parte del tiempo fuera de los centros de acogida e interactúen con la población local tendrán más probabilidades de encontrar un empleo adecuado a sus habilidades. Parece que la duración de la estancia en el territorio italiano es la variable más relevante para determinar las posibilidades de acceder con éxito al mercado laboral.

Por último, cabe aclarar que las personas migrantes que residen ilegalmente en Italia obviamente no pueden acceder al mercado laboral regular.

Sobre el resultado 2 podemos decir que "las barreras para acceder al mercado de trabajo italiano son varias". La pregunta que se planteó fue: *¿Cuáles son las barreras*

más importantes que afrontan las personas migrantes para acceder al mercado laboral en Italia?

Las barreras identificadas más importantes para acceder al mercado de trabajo en Italia son las siguientes: insuficiente capacitación; falta de reconocimiento y validación de los diplomas obtenidos en sus países de origen y las diferencias interculturales. Cuando se trata de clasificarlos de mayor a menor importancia, las opiniones eran muy diferentes de cada participante. Algunos representantes identificaron el idioma como el problema más importante, para otros no lo era. Sin embargo, existe un consenso sobre la necesidad de actuaciones para eliminar las barreras interculturales, permitiendo a los y las migrantes internalizar las prácticas italianas en la vida social.

Cuando se les preguntó *¿hasta qué punto cree que el conocimiento del idioma italiano es una barrera para acceder al mercado laboral y qué hace para superarla?*, se descubrió un tercer resultado referente a la gran importancia del conocimiento del idioma.

El dominio del idioma italiano es la base para acceder al mercado laboral y para el éxito de los migrantes en sus iniciativas empresariales. Muchos de ellos no tienen suficiente dominio del italiano porque tienen relaciones limitadas con personas de la zona en la que están alojados. Las personas migrantes que residen en los centros de internamiento tienden a permanecer principalmente con sus pares, incluso cuando se encuentran fuera del centro. Entonces, los momentos de interacción con los italianos son pocos y no suficientes. Aunque todos ellos tienen

que asistir a cursos de italiano, el dominio del italiano en su nivel de salida de estos cursos es demasiado bajo.

Por lo tanto, todos los caminos educativos ofrecidos por las organizaciones participantes incluyeron cursos de lengua italiana. Algunos cursos incluyeron módulos específicos para el idioma italiano en los campos legales o económicos. Sin embargo, en todos los cursos seleccionaron inmigrantes que tenían un buen nivel de italiano y el dominio del idioma era una condición previa para acceder al programa educativo. Por lo tanto, el nivel de dominio del italiano es una barrera para acceder a los cursos ofrecidos por las organizaciones que participan en el grupo de enfoque.

El resultado 4 partió de la afirmación "las cualificaciones tienen baja relevancia para ingresar al mercado de trabajo". Este resultado fue el resultado de preguntar: *¿qué opinas sobre la importancia de la validación y el reconocimiento de las cualificaciones para los inmigrantes y los extranjeros en general?*



Las cualificaciones logradas en los países de origen de los nacionales de terceros países son muy difíciles de reconocer en Italia, ya que el proceso es largo y requiere la participación de partes institucionales

interesadas que sean organismos oficialmente acreditados para el reconocimiento de las mismas. Los participantes declararon que el reconocimiento de diplomas es una tarea de la Región de Cerdeña. En algunos casos, manifestaron que existe un alto riesgo de diplomas falsos y el proceso de acreditación en este sentido es bastante complejo. Por otro lado, las partes empresariales interesadas no confían demasiado en las calificaciones y los diplomas, sino que prefieren evaluar personalmente las habilidades y competencias durante los períodos de prueba directamente en el trabajo.

Cuando se le preguntó *¿cuál es el papel de su organización en ayudar a los inmigrantes a ingresar en el mercado laboral?* Encontramos que el resultado 5 fue: "el apoyo a los inmigrantes en el acceso al mercado de trabajo pasa por la sensibilidad intercultural".

El apoyo a las personas migrantes para ingresar en el mercado de trabajo se relaciona con servicios de información que incluyen orientación para encontrar las oportunidades de trabajo adecuadas, escribir un curriculum vitae, escribir una carta de motivación y enseñar cómo desenvolverse en una entrevista de trabajo. En muchas organizaciones, el apoyo brindado a los migrantes pasa por los mismos canales de apoyo que se brindan a los italianos, ya que los mostradores de servicios de orientación están, en principio, abiertos a todos, independientemente de su origen. Sin embargo, en el caso de los inmigrantes, los mediadores interculturales desempeñan un papel importante al permitir que el inmigrante comprenda la situación en el país de acogida. Además, los cursos de idiomas son clave para que los migrantes accedan a muchas oportunidades laborales. La necesidad de una comprensión intercultural también es importante para elegir a los profesionales adecuados para apoyar la orientación

laboral de los inmigrantes o la tutoría empresarial.

Con respecto a la discriminación, preguntamos: *¿cree que los comportamientos discriminatorios hacia los inmigrantes están generalizados en el mercado laboral o en el campo empresarial?* Nuestro hallazgo, el resultado 6, fue que: "la discriminación es un problema incierto".

En cuanto a la discriminación, la opinión de los participantes fue variada. Algunos de ellos declararon que la discriminación no representaba un problema en absoluto, y que encontraron una gran apertura a la diversidad entre los actores en el mercado laboral. Por el contrario, otros participantes opinaron que los comportamientos discriminatorios contra los inmigrantes son un problema tangible. Sin embargo, parece que el problema de la discriminación es sobrestimado por los propios inmigrantes, que posiblemente se sientan discriminados, incluso cuando éste no es realmente el caso.

También hicimos la siguiente pregunta: "¿cómo se estructuraron los esquemas de apoyo educativo para la iniciativa empresarial dedicados a los inmigrantes?" Nuestra conclusión, a la que llamamos resultado 7, trata sobre la existencia de una consistencia general de estas estructuras de apoyo de los migrantes emprendedores.

Todos los participantes manifestaron haber administrado cursos educativos para inmigrantes que incluían tanto clases tradicionales como programas de tutoría y coaching. Los participantes dijeron que las clases tradicionales se enfocaban a los temas básicos relacionados con el emprendimiento, tales como asuntos legales, desarrollo empresarial y planificación comercial. Los programas de tutoría y coaching estaban dirigidos a la asistencia individual en la redacción del

plan de negocios. El programa de tutoría también es útil para guiar a los migrantes en la obtención de fondos para la fase de puesta en marcha de sus emprendimientos empresariales.

Cuando se les preguntó *qué tipo de planes de financiación para el desarrollo empresarial están disponibles para los inmigrantes*, encontramos que el resultado 8 trata sobre la existencia de "una necesidad de esquemas de financiación específicos para el emprendimiento migratorio".

En la región de Cerdeña, los inmigrantes pueden acceder fácilmente a oportunidades específicas de financiación adaptadas a ellos. Éste es el caso de un plan de microcrédito que se inició en la región de Cerdeña a finales de 2017. Aunque en principio no están excluidos de las oportunidades de financiación diseñadas para todos los que residen en los territorios de Cerdeña o Italia, los inmigrantes se enfrentan a mayores barreras de acceso a los esquemas actuales de financiación del emprendimiento debido a la falta de cualificaciones reconocidas por parte del Gobierno italiano, la falta de experiencia demostrada en el mercado o el cumplimiento de los requisitos legales específicos de los italianos. Por lo tanto, los encuestados señalaron la necesidad de esquemas de financiación específicamente destinados a los inmigrantes.

¿Qué tipo de apoyo ofrecen a los aspirantes a empresarios? fue la pregunta planteada que condujo al resultado 8: "las ofertas educativas para el emprendimiento migrante son bastante similares al apoyo para los empresarios italianos".

La mayoría de las organizaciones que participan en el grupo de enfoque afirmaron que ofrecen una variedad de servicios a los migrantes que solicitan ayuda. El tipo de apoyo que se les ofrece

es, en algunos casos, el mismo ofrecido a los empresarios italianos, pero hay una mayor sensibilidad intercultural en el caso del apoyo de los inmigrantes. El apoyo brindado se refiere a asuntos legales, asuntos fiscales, planificación comercial, apoyo para asegurar fondos o inversiones y apoyo continuo durante la primera fase de puesta en marcha de la compañía.

El resultado 10 se centró en que: "las asociaciones con interesados en la temática son clave para ayudar a los inmigrantes a ingresar en el mercado de trabajo o establecer una nueva empresa".

Descubrimos esto después de plantear la pregunta: *¿su organización coopera con otras partes interesadas a nivel local y regional en el apoyo de los inmigrantes?*

Todos los participantes informaron que cooperan con otras instituciones u organizaciones a nivel local para diferentes propósitos. En cuanto a los cursos de idiomas, cada organización cuenta con centros de capacitación oficiales que están acreditados para esta tarea. En Italia, estos centros se llaman "CPIA".

Además, las organizaciones involucradas en el grupo focal declararon que cooperan con otras partes interesadas, como las cámaras de comercio, los centros de inmigrantes y refugiados, las organizaciones sin fines de lucro que brindan apoyo a los inmigrantes y los sindicatos. Es imposible llevar a cabo ese trabajo solo, y la cooperación con otros profesionales es fundamental.

Para el resultado 11, hicimos la pregunta: *¿cree que la igualdad de oportunidades entre mujeres y hombres es un aspecto clave en el apoyo a los inmigrantes al acceder al mercado laboral o al establecer una empresa?* De las respuestas,

obtuvimos el resultado 11: "la igualdad de oportunidades entre hombres y mujeres es la base del apoyo de los inmigrantes".

La igualdad de oportunidades es un aspecto importante de la integración de los inmigrantes en el mercado de trabajo o para guiarlos hacia el emprendimiento. Todos los participantes declararon que buscaban un equilibrio entre hombres y mujeres al organizar sus cursos en apoyo de la iniciativa empresarial. En algunos casos, los cursos estaban dirigidos sólo a mujeres con el fin de impulsar el emprendimiento de mujeres inmigrantes. En general, las diferencias entre mujeres y hombres están muy extendidas en el mercado laboral italiano, lo que también tiene ramificaciones para la situación de las personas inmigrantes.

Finalmente, preguntamos: ¿qué opina sobre las políticas de apoyo a los inmigrantes a nivel regional y nacional? Encontramos que, para el resultado 12, responden: "políticas fragmentarias en apoyo de los inmigrantes".

Las políticas que respaldan a los migrantes para ingresar en el mercado de trabajo o crear una empresa están bastante fragmentadas. La mayoría de los participantes del grupo de enfoque afirmaron que existe una visión a corto plazo en las políticas de las instituciones públicas a nivel regional. Las políticas de apoyo a los y las migrantes se basan en proyectos puntuales, más que en procesos largos. Esta característica se refleja aún más en las políticas para los italianos, pero parece que los inmigrantes necesitan más una visión a largo plazo en las políticas que los respaldan.

Resumen final Italia

Como una evaluación final de la encuesta realizada en los distintos grupos objetivo, podemos decir que, en general, no se identificaron tantas diferencias entre las situaciones que estas personas afrontan en nuestro país.

Los participantes también expresaron la necesidad de un apoyo más fuerte y una visión a largo plazo en el diseño de políticas hacia las personas migrantes.

Todos los participantes expresaron su gran confianza en los valores y objetivos de la Unión Europea y consideraron como fundamentales las oportunidades brindadas por todos los programas comunitarios.

Las y los inmigrantes que participan en el grupo de enfoque declararon que las ONG pueden desempeñar un papel importante para apoyar su integración en la sociedad mediante la conexión de los inmigrantes al mercado laboral y ayudándoles a disminuir la brecha entre sus ideas empresariales y la puesta en marcha real de las mismas.

Además, la investigación señaló los siguientes puntos principales:

- Basándose en la visión de las partes interesadas sobre las políticas nacionales actuales en Italia, parece que éstas se centran en el trabajo a corto plazo, por lo que se necesita una revisión. El apoyo de los gobiernos nacionales o regionales se proporciona a través de acciones para financiar proyectos que no están integrados en una política más amplia a largo plazo.
- Las experiencias de los actores involucrados en la actividad demostraron que una integración

efectiva en el mercado laboral o la puesta en marcha de una iniciativa empresarial es el resultado de un buen conocimiento del idioma italiano.

- Existe una necesidad cada vez mayor de fortalecer las redes para lograr una mayor colaboración, inclusión social y mayor alcance. Todos los participantes declararon que trabajan en estrecha cooperación con otras instituciones y organizaciones a nivel local porque es imposible producir un proceso de integración eficaz sin un trabajo cooperativo.

- Las partes interesadas expresaron la necesidad de que los inmigrantes tengan más apoyo en las áreas de asesoramiento, ayuda e información en general y en términos de comprensión de los sistemas socioculturales y políticos vigentes.

- Los inmigrantes deben interactuar con la población a nivel local para aumentar su conocimiento de la cultura y la sociedad en la que viven. Por esta razón, la integración efectiva en el mercado laboral se logra favoreciendo la salida de estas personas de los centros de inmigrantes.

Los participantes subrayaron que los programas europeos contribuyen en gran medida a:

- Luchar contra la discriminación.
- Facilitar la integración y la inclusión.
- Dar oportunidades de trabajo al grupo objetivo.

Además, todo lo anterior es esencial para el desarrollo de una Europa basada en sus propios valores fundamentales.

Capítulo national Grecia

Introducción Grecia

En las últimas décadas, ha aumentado el número de inmigrantes y refugiados que llegan a Grecia. Una de las principales causas de este fenómeno, entre otras, es la guerra civil en Siria. Grecia ha recibido la mayor proporción de solicitantes de asilo que llegan a Europa. Usando el lenguaje de los números, sería más fácil para alguien comprender el alcance de este fenómeno: de aproximadamente un millón de personas que llegaron a la UE en 2015, más de 850.000 llegaron a través de Grecia. En nuestra opinión, uno de los aspectos más importantes de esto es que no se trata de un fenómeno temporal, sino de un problema a largo plazo que el país y toda Europa seguirán afrontando.

Las oleadas de migrantes y refugiados han cambiado esencialmente la antropogeografía del planeta, huyendo no sólo de la pobreza sino también del horror de la guerra y la persecución en sus países, especialmente en Oriente Medio y África del Norte.

Gestionar toda la situación es una cuestión nacional y, sobre todo, europea. Requiere políticas complejas y multidisciplinarias para mitigar las contradicciones, a fin de resolver los grandes problemas que este fenómeno produce. Ya es hora de que las organizaciones de la sociedad civil, las asociaciones y las autoridades locales y nacionales intervengan y den cabida a todas las acciones necesarias y obligatorias a fin de gestionar posibles cuestiones relevantes en cada campo.

La ONU ha proclamado el 18 de diciembre como el "Día Mundial del Migrante". Debemos tener en cuenta que uno de cada siete habitantes del mundo es un inmigrante, según la Organización Internacional para las Migraciones, del mismo modo docenas de refugiados por día pierden la vida tratando de alejarse de las zonas de guerra.

De hecho, si bien muchas personas consideran que la inmigración es una experiencia positiva y de empoderamiento, por otro lado, no cabe duda de que la falta de derechos humanos de los migrantes en las fronteras y en el territorio de los países de destino final es un problema cada vez más frecuente. La migración se basa además en un número complejo de sistemas legales que las autoridades implementan a nivel global, regional y nacional.

Las encuestas han demostrado que los migrantes y los refugiados tienden a vivir y trabajar en la sombra, con el temor de expresar sus pensamientos y sentimientos. A menudo se les niegan sus derechos y libertades fundamentales, mientras se enfrentan a una amplia discriminación, racismo, explotación y marginación por parte de las personas que los rodean.

Los residentes nacionales de los países anfitriones con frecuencia no respetan los derechos de los migrantes, acusándolos de crear problemas con la distribución de los recursos del país. Excluyen a los migrantes en el acceso a los derechos fundamentales, como el derecho a la educación o a la salud, y a menudo están estrechamente vinculados a leyes y prácticas discriminatorias, profundamente arraigados en actitudes de prejuicio y xenofobia contra los migrantes.

Seguir un enfoque de la migración más basado en los derechos humanos coloca al migrante en el centro de las estrategias de migración y la gobernanza, y presta particular atención a la situación de los grupos de migrantes desfavorecidos. Tal enfoque puede garantizar y estabilizar que los migrantes eventualmente se incluyan en los planes y políticas nacionales de

acción relevantes, como los planes sobre la provisión de viviendas públicas o estrategias nacionales contra la xenofobia, el racismo y la marginación.

Varios actores están vinculados y participan en actividades de suministro de información en relación con, por ejemplo, el procedimiento de asilo, sin embargo, dado que el procedimiento parece ser bastante complejo, con continuos cambios legislativos, así como numerosos obstáculos burocráticos, el acceso a la información comprensible sigue siendo motivo de gran preocupación en Grecia. Dado que la asistencia jurídica se proporciona por ley sólo para procedimientos de apelación y sigue siendo bastante limitada en la práctica, los solicitantes a menudo tienen que navegar solos por el complejo sistema de asilo, sin la suficiente información.

Además, es muy importante mencionar las barreras lingüísticas a las que se enfrentan, que constituyen un desafío sustancial y cotidiano. Los refugiados y los migrantes en Grecia no siempre reciben información en un idioma o formato que puedan entender. Este fenómeno crea barreras serias de lenguaje y comunicación, que pueden generar sentimientos de inseguridad y tener efectos perjudiciales en las vidas de las personas.

Feedback: migrantes y refugiados en Grecia

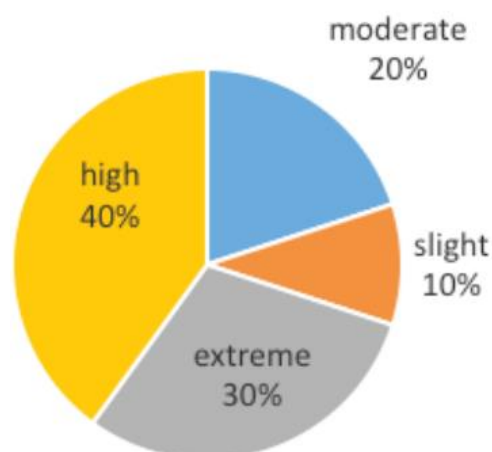
El jueves 22 de febrero de 2018, la Universidad de Tesalia organizó un grupo focal con 10 migrantes y refugiados. El objetivo de este grupo de discusión fue debatir sobre las barreras a las que se enfrentan en su actual país de acogida, Grecia. El principal problema que encontramos fue que los inmigrantes no hablaban ni griego ni inglés, por lo que no podíamos comunicarnos sin el apoyo de un traductor.

Los resultados de las entrevistas con los inmigrantes fueron impresionantes, ayudándonos a comprender mejor su difícil vida cotidiana. A continuación, las respuestas al cuestionario publicado se representan de manera clara.

Le hicimos la siguiente pregunta a nuestro grupo objetivo: "¿Su orientación hacia la auto-empleabilidad está motivada por la dificultad de lograr un puesto de trabajo que refleje su nivel de habilidades en el mercado laboral?" La respuesta recibida se dividió por completo. El 50% de las personas que respondieron, respondieron positivamente, mientras que el 50% restante respondió lo contrario. El 70% de los encuestados tenía un alto nivel de habilidades que podrían caber en un puesto de trabajo relevante (gráfico circular 1). En este punto, vale la pena mencionar que los participantes nos informan que es difícil encontrar un trabajo relacionado con su experiencia en su nuevo país, porque la legislación y las profesiones son diferentes en todos los países del mundo.

Pie chart 1

Mismatch between levels of skills and job position

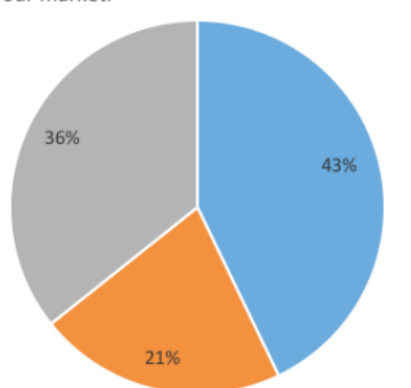


El problema más crucial que no les permite alcanzar el estatus de miembros iguales en el mercado laboral del país de acogida es la barrera del idioma a la que se tienen que enfrentar, ya que la comunicación entre los empleados y los clientes es una habilidad esencial que se requiere. Además, debido a los problemas lingüísticos, inmigrantes y refugiados se enfrentan a dificultades para acceder a programas de financiación y capacitación para desarrollar su red, en contraste con las oportunidades que se les brindan a los residentes nacionales del país (gráfico circular 2)

Pie chart 2

Problems of highly skilled migrants while accessing adequate job positions

- language barriers
- Inadequate recognition of qualifications earned in home countries
- Lack of customized policies of integration within the labour market.



Pie Chart 2: Problems when accessing jobs for highly-skilled migrants

Language barrier
Inadequate recognition of qualifications earned from countries of origin
Lack of customized policies of integration within the labor market

High
Moderate
Slight
Extreme

De menor importancia, es la barrera de un marco legal que es sólo parcialmente adecuado para apoyar su integración equitativa en el mercado laboral. En su opinión, la solución a este problema sería la reforma de la legislación existente para preparar su integración sin problemas en el mercado laboral. (gráfico circular 2)

Gráfico circular 2: Problemas al acceder a empleos para inmigrantes altamente cualificados

Como podemos observar en el siguiente gráfico, una proporción significativa de inmigrantes cree que el sistema educativo debería ser más solidario para ayudarlos a realizar sus iniciativas empresariales.

Desean un sistema que proporcione conocimiento sobre los problemas técnicos que son partes esenciales de una persona de negocios exitosa.

Gráfico circular 3: El papel de los sistemas de educación y formación en el apoyo a las empresas de migrantes

Una proporción del 80% de los participantes de los grupos focales destacó que no han recibido ningún tipo de apoyo financiero para comenzar su propio negocio o asesoramiento legal sobre cómo gestionarlo. Además, respondieron que como empresarios se enfrentan a dificultades para acceder a programas de financiación, ya sea de fuentes públicas o privadas.

Después de las preguntas generales relacionadas con los problemas cotidianos que tienen que abordar, les preguntamos sobre el papel de las ONG's que trabajan con migrantes y lo que les gustaría ver en términos de apoyo adicional. Los resultados que arrojaron los participantes fueron realmente importantes. Creen que la existencia de las ONGs es esencial y significativa.

La mayoría de ellos (8 de cada 10 participantes) destacan la importancia de la asesoría y la tutoría en sus actividades comerciales, lo que puede ayudar a superar la escasez de apoyo educativo insuficiente. El siguiente gráfico nos puede proporcionar información sobre el requisito más importante que tienen los migrantes para seguir adelante: cursos de idiomas. Como mencionamos anteriormente, las barreras lingüísticas afectan no sólo a su vida profesional, sino también a su vida cotidiana.

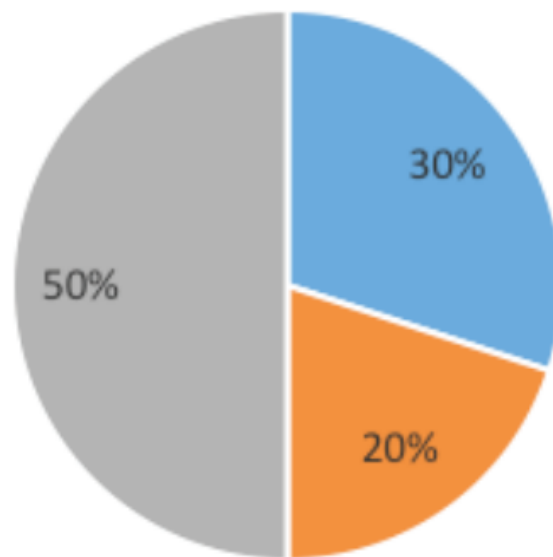
Además, el desarrollo de un manual o una plataforma de e-learning en lenguaje simplificado, les daría acceso a la legislación y también les gustaría disponer de cursos básicos sobre emprendimiento.

Finalmente, cerramos la discusión pidiendo al grupo que identificara las diferentes formas y estrategias para lograr la igualdad de oportunidades en su integración al mercado laboral. Más del 50% de los y las migrantes señalaron que a través del sistema educativo y diversas campañas de sensibilización de empresarios y autoridades locales, su inclusión en el campo de los negocios sería mejor respaldada y más fácil de lograr.

Pie chart 3

The role of the education and training system in supporting migrants enterprises/startups

As we can observe in the following graph, a significant proportion of immigrants believe that the educational system should be more supportive in helping them realize their entrepreneurial initiatives. They wish for a system that provides knowledge on the technical issues that are essential parts of a successful businessman. (pie chart 3)



- Provision of legal/financial consultancy
- Provision of support schemes based on coaching/mentoring for migrant entrepreneurs.
- Provision of customized learning for migrants on the technical issues pertaining to entrepreneurship (Business Management, Strategic Planning, Marketing etc.)

Pie Chart 3: The role of education and training systems in supporting migrant enterprises/startups

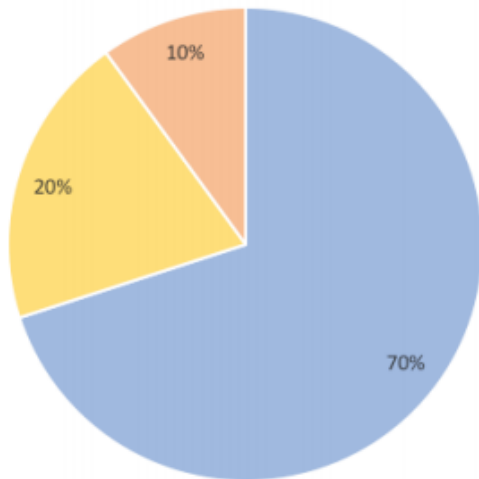
Provision of legal/financial consultancy

Provision of support schemes based on coaching/mentoring for migrant entrepreneurs

Provision of customized learning for migrants on the technical issues pertaining to entrepreneurship (business management, strategic planning, marketing, etc.)

Pie chart 4

What role do you think NGOs can play to introduce migrants into the labour market/Business sector?



- Language courses and educational offerings aimed at overcoming the language and cultural barriers to employability/entrepreneurship affecting migrants disproportionately to nationals
- Orienteering and work-based learning, in partnership with business/labor market stakeholders
- Provision of educational offerings targeted at developing soft, transversal, entrepreneurial skills as well as basic instruments of employability/entrepreneurship

Pie Chart 4: What role do you think NGOs can play in introducing migrants into the labor market/business sector?

Language courses and educational offerings aimed at overcoming the language and cultural barriers to employability/entrepreneurship affecting migrants disproportionately to nationals

Orienteering and work-based learning, in partnership with business/labor market stakeholders

Provision of educational offerings targeted at developing soft, transversal entrepreneurial skills as well as basic instruments of employability/entrepreneurship

Feedback: partes interesadas que trabajan con migrantes y refugiados en Grecia

El martes 27 de febrero de 2018, continuamos la investigación sobre las necesidades de los migrantes y refugiados. La Universidad de Tesalia organizó un segundo grupo focal con la participación de 5 representantes de ONGs que trabajan con migrantes en la región de Tesalia. Les dimos los cuestionarios que se desarrollaron en el marco de nuestro proyecto y tuvimos una discusión abierta y fructífera con este grupo.

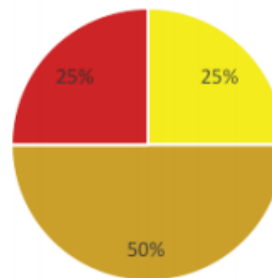
Inicialmente, se les preguntó si notaron un desajuste entre las habilidades adquiridas por los inmigrantes y los puestos de trabajo que ocupan. Respaldaron unánimemente que esto realmente ocurre, dadas las barreras a las que se enfrentan los migrantes, principalmente lingüísticas y de discriminación.

Una pregunta importante era acerca de sus planes y acciones para apoyar a los migrantes para su inclusión sin problemas en el mercado laboral. Todos ellos respondieron que están haciendo esfuerzos para desarrollar y promover una ayuda personalizada para preparar a los migrantes de manera apropiada para hacer una entrevista o para informarles acerca de la legislación sobre cuestiones laborales.

En relación con sus servicios, registran a sus usuarios en la oficina de trabajo local y los ayudan durante su entrevista.

Tres de los cinco participantes destacan la importancia de promover

Educational offer/support schemes to migrants' entrepreneurship



Research and Identification of existing best practices

Surveying the educational needs of migrants among migrants themselves

Surveying among stakeholders in the business field

el conocimiento de las políticas existentes entre el público en general y los migrantes. El tema de mayor importancia fue la cuestión del desarrollo de varios métodos para ayudar a los migrantes a ampliar sus horizontes y adquirir las habilidades adecuadas para convertirse en empresarios.

Todos los participantes destacan las principales actividades para ayudar a los/as inmigrantes: asesoramiento y orientación. Es realmente importante para ellos contar con apoyo, principalmente en cuestiones legales. Como podemos observar desde el primer grupo focal, la tutoría fue crucial, así como para los propios migrantes.

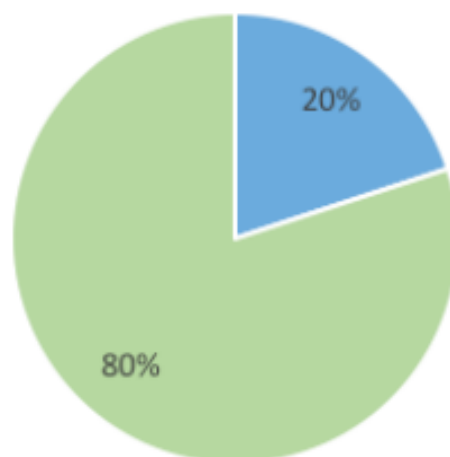
Cuando se les preguntó acerca de la eficiencia de la legislación existente relacionada con el apoyo a los migrantes, los representantes de las ONGs señalaron que es inadecuada y que debería existir un sistema de apoyo más sistemático y personalizado. Además, declararon que hay situaciones y sistemas de apoyo oficiales que se contradicen entre sí e

incluso impiden que sus usuarios busquen trabajo. Por ejemplo, un refugiado al que se le ceda un apartamento y una tarjeta de crédito mensual perderá estos privilegios si busca empleo.

Tres de los participantes nos dijeron que buscan constantemente la cooperación y sinergias con otras organizaciones, públicas y privadas, para un mayor apoyo a sus beneficiarios en la promoción de su integración en el mercado laboral local. Además, se esfuerzan por fomentar mecanismos de emparejamiento entre las empresas que ofrecen trabajo y los solicitantes de empleo migrantes.

En general, el rol de las ONGs se relaciona con propósitos educativos. En primer lugar, ofrecen clases de idiomas, lo que facilita la vida cotidiana de los inmigrantes. Se esfuerzan por crear conciencia entre los ciudadanos nacionales y las partes interesadas de los negocios sobre los problemas de los migrantes mediante campañas. Además, crean talleres para que los migrantes puedan desarrollar sus habilidades empresariales y sociales para responder a las necesidades de los empleadores. También brindan asesoría legal y los orientan sobre cómo iniciar su propio negocio para ayudarlos a superar problemas que se deben a barreras lingüísticas.

Strategies for improving equal opportunities in access to the labour market by migrants



Addressing the skills-based roots of inequality in opportunities through education/mentoring/coaching etc

Education and awareness raising actions targeted at sensitizing employers/stakeholders in the field of business towards inclusion of migrants.

Estudios de caso: migrantes y refugiados en Grecia

Experiencia de una migrante

Después del grupo de enfoque, tuvimos la oportunidad de discutir con una migrante, su situación como tal más a fondo. Ella es una mujer siria de 35 años que solía ser una persona profesionalmente activa en su país. Debido a la guerra, tuvo que dejar todo y venir a Grecia. Ella lidia con varias dificultades. Superando las barreras lingüísticas, como ella sabe muy bien, el inglés es fundamental para entrar en el mercado laboral como migrante. El inglés es necesario para poder comunicarse más fácilmente con los demás, y en este sentido, dice que su inclusión en el mercado laboral no ha sido fácil. Ella dice: "tuve dificultades para encontrar un trabajo. Y cuando finalmente encontré uno, éste no representaba mi nivel de experiencia. Mi educación es completamente diferente al trabajo que hago ahora. Tengo la carrera de Derecho y estoy trabajando como intérprete". A ella le gustaría ser una buena abogada ayudando a otras personas a superar sus problemas. Estaba realmente dispuesta a aprender el marco legal griego, pero ningún empresario confiaba en que ella pudiera manejarlo. Ella está asistiendo a un curso intensivo de lengua griega y señaló que si encuentra el apoyo financiero, abrirá un bufete de abogados. Ella quiere seguir sus sueños, ya que tiene la formación académica para convertirse en una abogada de éxito.

Experiencia de un maestro

Hablamos con un maestro de escuela en Siria. Estudió magisterio, trabajando

eventualmente en una escuela primaria durante 3 años antes de que las circunstancias lo obligaran a migrar. Siendo una persona totalmente aficionada al aprendizaje y la enseñanza, el propósito de este maestro era transmitir conocimiento y pedagogía a sus conciudadanos y estudiantes. Frente a numerosos y diversos niveles de dilemas, finalmente decidió abandonar su condado sin tener ni idea de lo que le sucedería a él o a su familia. Para su gran decepción, ahora es incapaz de ser reconocido como un maestro profesional, lo que limita su conocimiento para sí mismo. Dijo: "no podría hacer el mismo trabajo aquí". Su decepción se debe en gran parte al hecho de que siente que no puede ofrecer nada, aunque sus intenciones apuntan claramente a una ambición contraria.

Algunos días a la semana trata de reunir a niños migrantes para educarlos y mantener su educación en su nivel correspondiente. Se siente activo y servicial de esta manera. Sus comentarios para nosotros fueron en realidad una voz que nos pide que lo ayudemos a seguir siendo una persona activa que podrá transmitir su conocimiento y experiencia. Su máximo objetivo es ayudar y ofrecer algo a la sociedad. Él es plenamente consciente de la situación y se encuentra realmente abierto, como nos expresó, de que ser formado bajo las nuevas circunstancias es esencial para que pueda adaptar su ocupación a su situación actual.

Resumen final Grecia

Un alto porcentaje de los migrantes y refugiados en Grecia provienen de Siria. La mayoría de ellos pertenece a la clase media, teniendo en cuenta los datos económicos de Siria. Trabajaron en Siria y, afortunadamente, la mayoría logró ahorrar algo de dinero antes de la guerra. A menudo, los refugiados sirios tienen una cantidad de dinero satisfactoria para cubrir sus necesidades en el país de acogida. Éstas son principalmente personas educadas con estudios superiores, habiendo trabajado anteriormente como médicos/as, arquitectos/as o abogados/as, hablando al menos un idioma extranjero.

Teniendo en cuenta su experiencia en diversos campos, su integración en el mercado laboral aumentaría la fuerza de trabajo y las capacidades productivas de la economía griega.

Esencialmente, lo que están buscando es la aceptación. Quieren ser miembros iguales de la sociedad y acceder al mercado laboral. Quieren trabajar y tener un puesto de trabajo digno, acorde a su experiencia. Es crucial para ellos tener la oportunidad de abrir su negocio, pero primero la legislación debe adaptarse, otorgándoles los muchos derechos que tiene un nacional.

Los migrantes son parte de nuestra población griega y se deben hacer esfuerzos para lograr su inclusión social. Las ONGs, las asociaciones y las autoridades pertinentes pueden ser una ayuda sustancial en su integración sin problemas, asumiendo el papel de un mentor o un consultor, teniendo en cuenta sus necesidades. Se sugiere encarecidamente lanzar estas iniciativas en esta área específica que pueden incluir herramientas virtuales, interactivas o de e-learning para las cuales las personas interesadas pueden aprovechar y encontrar apoyo.

Capítulo national **Bulgaria**

Introducción Bulgaria

Cuando las empresas multinacionales están más fuertes que nunca y se están extendiendo por todo el mundo, el sector privado debería trabajar junto con los gobiernos y las ONGs para ayudar a superar los desafíos a corto y largo plazo de la actual gran afluencia de inmigrantes en Bulgaria.

Es crucial que los líderes empresariales de todos los sectores participen desde el principio. Los riesgos sociales, políticos y económicos sólo pueden reducirse convirtiendo los desafíos en oportunidades.

La participación temprana en el proceso de evaluación, educación y planificación de la integración permitiría al sector privado ayudar a configurar la política desde el principio, en lugar de quejarse del fracaso del gobierno a posteriori. Los líderes empresariales pueden ayudar a identificar las habilidades y oportunidades que serían más útiles para sus sectores, establecer pautas y programas de capacitación, y ofrecer pasantías.

Los beneficios son claros. Los migrantes que llegan a Bulgaria suelen ser jóvenes, bien educados, con muchas habilidades y dispuestos a integrarse rápidamente en la sociedad. Son antídotos contra el envejecimiento de la población y las bajas

tasas de natalidad. Muchas de estas personas están listas para trabajar.

Pero algunas personas inmigrantes tienen oficios que son prácticamente inexistentes en Bulgaria: Pescadores/as, tejedores/as de alfombras, artesanos/as de cerámica, etc. Por lo tanto, se encuentran en trabajos que no se ajustan a sus habilidades como por ejemplo: construcción, ayuda agrícola, limpiadores/as, asistentes de cocina, trabajadores/as de almacenes y similares. Cualquiera que acepte un trabajo así de primeras tiene pocas posibilidades de ascender o cambiarse a un mejor trabajo.

Muchos inmigrantes no pueden presentar currículos elaborados conforme a las normas de la UE y Bulgaria aunque a lo largo de su vida hayan aprendido muchas cosas. Por lo tanto, se les deben hacer preguntas diferentes a las dirigidas a los búlgaros o alemanes para comprender cómo trabajan. Por ejemplo, si les preguntas si administran el hogar, puedes averiguar fácilmente si pueden manejar el dinero o un presupuesto o quien haya construido su propia casa puede ser un buen artesano o constructor. De esta manera sus habilidades se vuelven visibles.

Feedback: partes interesadas que trabajan con migrantes y refugiados en Bulgaria

NC Future Now entrevistó a varios miembros de la comunidad de ONGs que apoyan a inmigrantes y refugiados en Bulgaria.

Por una parte, entrevistamos a la CEO y fundadora de una de esas ONG, llamada Human in the Loop (HITL). HITL es una empresa social con sede en Bulgaria que emplea y forma a refugiados en el sector de las nuevas tecnologías. Esta es una ONG que NC Future Now considera extremadamente valiosa para la comunidad de inmigrantes que buscan emprender un negocio y mejorar sus habilidades en Bulgaria.

Ella es una persona joven y muy activa que completó sus estudios en Estados Unidos. Ha trabajado en este proyecto desde mayo: "he estado trabajando exclusivamente en esto a tiempo completo. Cuando me gradué de la universidad, volví a casa y comencé a trabajar". NC Future Now le preguntó sobre la situación de la migración en Bulgaria, para obtener una mejor idea de ella sobre a lo que los migrantes y los refugiados se están enfrentando. "En este momento, probablemente haya alrededor de 2000 personas en los campamentos de refugiados, que no son tantos". Hay muchos que desean quedarse pero también necesitan un estatus especial para quedarse. Muchos vienen de Afganistán".

Cuando se le preguntó acerca de cómo Bulgaria puede recibir mejor a los inmigrantes, ella explicó: "cuando les pregunto a los inmigrantes, dicen que en su mayoría están teniendo una muy buena experiencia aquí en Bulgaria. Con los que hablo dicen que no sienten xenofobia. Se encuentran muy bien aunque haya

xenofobia en todo el país. Las personas que ven a los inmigrantes durante el día y se comunican con ellos sienten que la situación está muy bien. Pero las personas que nunca han visto a los migrantes y no se han comunicado con ellos en absoluto, hablan negativamente y les tienen miedo".

"Los búlgaros en su conjunto no entienden que la migración sea un beneficio y no existen muchas políticas para migrantes altamente cualificados. No hay instalaciones especiales para migrantes. A Bulgaria no le interesa aceptar refugiados e inmigrantes altamente cualificados para trabajar, por lo que existe un mercado para los matrimonios ilegales en la frontera".

"A menudo, todos sus ahorros van a los traficantes. Estas personas son completamente explotadas debido a su vulnerabilidad. De hecho, hay un programa de integración, pero no se aplica en absoluto. Esto se debe a que depende de que todos los municipios decidan aceptar a los refugiados. Si bien todos los municipios tienen que hacer esto, todavía no lo han hecho y esta política es de 2013, al comienzo de la crisis de los refugiados. La Agencia Estatal para los Refugiados simplemente dice que no son responsables de la integración, y que sólo actuarán en el área de recepción de este colectivo".

"Es por eso que el sector no gubernamental en sí mismo moldea sus mecanismos. Además, para obtener una identificación, se necesita una dirección para salir del campamento de refugiados. Pero nadie quiere alquilar apartamentos para los refugiados". Ella explica además que se deben tener en cuenta las políticas a nivel europeo.

Con respecto a su participación en la creación de HitL, nos dijo que al principio, comenzó con iniciativas piloto e hizo un curso de habilidades digitales. "No todos tienen afinidad por la programación, así que decidí hacer algo mucho más accesible. La mayoría de las personas considera que es más importante conseguir un trabajo para comenzar a apoyar a las familias y luego pueden pensar en volver a formarse".

"Todo comenzó cuando estaba en Estados Unidos. Hicimos una encuesta de mercado y contactamos con una gran plataforma, en realidad, la segunda plataforma más grande para estas actividades llamada 'crowdfunder'. Trabajan con muchas ONGs y otras empresas más pequeñas que las subcontratan. Obtuve una propuesta para formar parte de sus subcontratistas. Son una firma estadounidense con sede en California. Estudié Derechos Humanos en América. Esto es actualmente lo más progresista en California para este grupo", según nos cuenta.

"En general, hay grandes problemas con esta industria. Hay una gran plataforma llamada "Mechanical Turk", que pertenece a Amazon. Allí, cualquier persona del mundo puede escribir, modificar imágenes y realizar pequeñas tareas". En su opinión, esto puede conducir a la explotación laboral. "Por ejemplo, un desarrollador que necesita procesar algunos datos paga mucho menos dinero para este tipo de tarea porque esta economía digital apenas tiene protección para el trabajador. No puede estar seguro de que obtendrá suficiente dinero y de que

tendrá buenas condiciones de trabajo. "Por lo tanto, ella dice que su ONG hace algo similar, pero se asegura de que en el proceso se respeten los derechos humanos.

En HitL, las intervenciones comienzan en una etapa muy temprana. Ella dice que actualmente están buscando expandirse y están negociando con tres compañías para hacerlo. Como ONG, luchan por hacer conocer para que su alcance sea mayor.

"Cerca de 10 migrantes están en la lista de espera y tan pronto como pueda, los llamaré y les diré que estamos listos para incorporarlos a nuestro trabajo; muchos incluso me preguntan si pueden hacer que sus amigos también lo hagan. Mi primera reacción es sí, por supuesto, sin embargo, no puedo llevar a tanta gente. Pero la buena noticia es que hay un gran deseo y entusiasmo".

Cuando se le preguntó sobre el nivel de apoyo de las ONGs en Bulgaria cuando ella llegó, respondió que muchas organizaciones hacen un trabajo muy positivo: "Trabajo muy bien con Cruz Roja, tienen un centro de integración donde realizamos un curso digital sobre inglés básico, habilidades informáticas y cómo crear un sitio web. También Caritas y el Consejo de Mujeres Refugiadas son útiles; además hemos recibido el apoyo de la Comisión de Refugiados de la ONU".

Con respecto a la capacitación que realizan en HitL, nos explica que "mantenemos la educación como eje del proceso. Las personas son formadas durante dos semanas y después hay seis horas de trabajo y dos horas de formación todos los días".



"La Cruz Roja ha realizado diferentes formaciones que estaban más en la línea



de temas como artesanía, peluquería, manicura y un curso de conducción. Éste es un intercambio increíble entre las ONG y el sector empresarial".

"También participé en un concurso llamado "Rinker Challenge". No gané, pero creé mi idea en ese momento. La idea era que los migrantes pudieran aprender habilidades básicas, como usar Photoshop o programar".

Iva también recibió diferentes niveles de apoyo para encontrar el local que ocupan ahora: "en realidad, acabamos de mudarnos aquí recientemente después de

conocer a una organización llamada "IT STEP Academy". Fueron muy generosos al ofrecernos su espacio. Son maravillosos y nos brindan mucha ayuda, y siempre están abiertos para nosotros. Lo mejor de todo es que ellos mismos imparten capacitación para adultos sobre técnicas informáticas".

Cuando se le preguntó sobre los mayores obstáculos a los que se enfrenta, nos explicó que puede ser muy difícil llegar a más refugiados, ya que hay un acceso limitado a ellos en los campamentos. Ella destaca que la barrera del idioma también puede causar grandes dificultades. Finalmente, ella identifica que, en general, en Bulgaria, hay oportunidades limitadas para los migrantes que buscan trabajo.

Cuando se le preguntó si tenía un compañero en esta aventura, Iva explicó que tiene a alguien que ayuda a tiempo parcial, y que siempre está buscando personas que puedan ayudar, especialmente aquellas con habilidades técnicas y capacidad de hacer su propia plataforma.

Finalmente, NC Future Now desea resaltar a Humans in the Loop, "Refugee and Migrant Month". Aquí, hay espacio en un centro de innovaciones sociales para que todos aquellos interesados en aprender más sobre refugiados y migrantes puedan familiarizarse con este grupo y sus muchas culturas, y para ayudar a crear innovaciones sociales para su integración, con entrada gratuita a todos los eventos. El programa incluye noches interculturales, talleres de arte y clases de diseño, donde los refugiados y los representantes de las ONGs se familiarizan con la metodología y definen los principales problemas a los que se



enfrentan los refugiados, de una manera verdaderamente innovadora.

A continuación, entrevistamos a la gerente del centro Cruz Roja de Bulgaria. El propósito de la Cruz Roja Internacional es proteger la vida y la salud y garantizar el respeto por y para todos/as. Esta organización trabaja para promover el entendimiento mutuo, la amistad, la cooperación y la paz duradera para personas de todo el mundo.

La gerente y Lora (de NC Future Now) se encontraron en la oficina de la Cruz Roja en Bulgaria. Ella es una trabajadora social especializada en medidas de integración. "Mi trabajo es principalmente coordinar las actividades del Centro. Decidí trabajar en esta área porque mis abuelos son refugiados. El centro ha estado en funcionamiento durante 6 años. Sucedió que hubo una escasez de buenas prácticas después de la crisis migratoria, aunque en los últimos años las prácticas han mejorado. Estamos tratando de encontrar nuevos proyectos para ayudar a estas personas. Siempre estamos abiertos, y tenemos consultas de 10:00 a 16:00, y es importante tener en cuenta que estamos aquí para dar información".

Cuando se le preguntó qué tipo de información buscan los inmigrantes en Bulgaria, nos explica que "en general, la situación en Bulgaria está en un nivel de supervivencia. En primer lugar, las personas buscan mucha información básica, por ejemplo, cómo encontrar un trabajo, cuál es el proceso para lograrlo, cómo obtener ayuda financiera, comprar medicamentos, etc. Nos ocupamos principalmente de personas que ya pasaron esta primera etapa".

La gerente destacó que Bulgaria no es un país de destino final para muchos migrantes: "A menudo somos testigos de personas que vienen y se van porque Bulgaria es un país de tránsito para ellos. Sin embargo, tenemos un núcleo de personas que han decidido quedarse o que realmente luchan por quedarse, pero también hay muchas personas que están de paso".

Aquellos inmigrantes que buscan un empleo para comenzar su propio negocio tienen diferentes necesidades en Bulgaria. "Una de las primeras necesidades es aprender el idioma. Por esta razón, ofrecemos cursos. Nuestro programa es muy bueno porque hacemos un seguimiento a los participantes después de la formación. De hecho, muchos de los participantes de nuestros programas han creado una importante red con el tiempo. Antes, no había una comunidad realmente buena establecida para los refugiados en Bulgaria, pero gracias a estos cursos logramos hacerlo. Además, estoy muy contenta de que hayamos conseguido un presupuesto para hacer un curso sólo para mujeres".

También nos explicó que después de aprender búlgaro se ofrecen más cursos para que uno pueda tener las habilidades para trabajar y comenzar un negocio, incluyendo peluquería, manicura, pedicura, etc.

Sin embargo, el objetivo principal en el centro para 2018 es garantizar que muchos inmigrantes aprendan inglés lo mejor posible, "porque realmente lo necesitan". Se ofrece un curso de capacitación en inglés e informática. Es un curso intensivo de 6 horas por día, 5 días a la semana, e incluye inglés nivel principiante, conocimientos básicos de informática y preparación para el trabajo. "El inglés ayuda especialmente si los inmigrantes tienen la suerte de hablar árabe también. Aquellos que hablan idiomas persas tienen menos ventajas, pero para aquellos que hablan árabe, hay muchas oportunidades en Bulgaria. "Sin embargo, aunque tengan habilidades lingüísticas, para los inmigrantes es difícil acceder al mercado laboral y a una vivienda adecuada".

Con respecto a la iniciativa empresarial en general, según su experiencia, es una pequeña minoría de migrantes la que logra iniciar con éxito su propio negocio en Bulgaria, porque tienen muchos obstáculos que superar al principio.

NC Future Now destaca aún más el trabajo della Director en Innovation Starter Box. La consideran una de las mejores expertas en pensamiento de diseño en Bulgaria. Su experiencia quedó demostrada al dirigir un taller de diseño con representantes del sector de las ONGs y personas refugiadas en Bulgaria, en el que presentó los principios de la metodología y ayudó a los participantes a definir los tres principales desafíos a los que se enfrentan los refugiados. La intención surgió de la necesidad de conocer las carencias de los beneficiarios y de definir con precisión los problemas a resolver para crear innovaciones sociales verdaderamente exitosas.

Los participantes del taller trabajaron en un proceso de 3 pasos: empatizar, definir el proceso de pensamiento de diseño y trabajar en la resolución de los problemas de las personas migrantes y refugiadas.

NC Future Now destaca aún más el trabajo de Digital Nomads junto con Humans in the Loop, en su invitación a todas y todos los desarrolladores, diseñadores, emprendedores e innovadores sociales para unirse a la primera edición del "Hackathon de Innovaciones Sociales". Éste fue el primer evento dedicado a un grupo de "nómadas contemporáneos", es decir, migrantes.

Al considerar las finanzas, especialmente los fondos para iniciar su propio negocio, abordaron las barreras para tener una cuenta bancaria propia (y opciones para préstamos bancarios). Para permitir que aquellos sin una tarjeta de identificación se registren para tener una cuenta bancaria, considerando la posible utilización de la tecnología blockchain.

Además, abordaron el obstáculo del empleo para quienes no tienen acceso al mercado laboral, y contemplaron si sería posible capacitar a los migrantes para que ofrecieran ciertos servicios demandados. En el transcurso de dos días, los participantes se dividieron en equipos que tenían que crear una solución tecnológica para uno de los tres desafíos a los que se enfrentan los migrantes en Bulgaria.

Finalmente, Vox Populi ha creado un teatro documental llamado "Mir Vam" (La paz está contigo), una obra que representa la imagen de refugiados y migrantes a partir de investigaciones de campo y entrevistas en los campamentos de migrantes. Esta actuación única permite al público asistir a testimonios de primera persona sobre quiénes son los migrantes, de qué huyen y hacia dónde se dirigen. NC Future Now, presenta esta iniciativa para resaltar cómo las ONGs pueden apoyar a los empresarios migrantes creando conciencia en las comunidades de Bulgaria, para que los estereotipos y la discriminación puedan ser reducidos, una función primordial que las ONGs pueden tener para apoyar a este grupo.

Resumen de las partes interesadas que trabajan con migrantes y refugiados en Bulgaria

El principal punto de partida en nuestro análisis es que existe la necesidad de que las ONGs se dirijan a las personas migrantes desempleadas. Esta hipótesis se basa en el hecho de que, después de recibir el estado de protección internacional, la integración efectiva tiene lugar en Bulgaria con la ayuda del sector de las ONGs.

Existen muchos factores que dificultan el acceso al mercado laboral para los migrantes, lo que requiere la intervención de intermediarios. En la mayoría de los casos, los migrantes y las personas con protección internacional a menudo no hablan búlgaro y los migrantes y refugiados a los que se ha otorgado el estatuto están incluidos en la enseñanza del idioma búlgaro.

Además, se aprecia un bajo nivel educativo en las personas migrantes en Bulgaria a las que se ha otorgado el estatuto, lo que a su vez requiere su inclusión en un programa educativo para mejorar sus cualificaciones.

En este informe, hemos resaltado los avances en el sector de las ONGs de Bulgaria, especialmente con la formación en idiomas y el sector de las TICs, con metodologías verdaderamente innovadoras, así como la necesidad de definir realmente quiénes son los beneficiarios.

Junto con la barrera del idioma y los bajos niveles de educación y cualificación de los migrantes, hay factores culturales e históricos importantes, por ejemplo, el hecho de que en ocasiones las mujeres han sido económicamente inactivas en su país de origen, lo que afecta su empleo actual en Bulgaria, siendo éste un factor que las ONG's deben abordar creativamente para apoyar a este grupo de empresarios potenciales. Todo esto justifica la afirmación de que los empresarios migrantes se benefician enormemente del trabajo realizado principalmente por el sector de las ONGs, ya que las autoridades gubernamentales no pueden trabajar directamente para garantizar que los migrantes ingresen al mercado laboral, sino que cooperan con las autoridades competentes para hacerlo. Por lo tanto, el sector de las ONGs en Bulgaria está proporcionando una gran asistencia a los empresarios inmigrantes del país.

Feedback: migrantes y refugiados en Bulgaria

NC Future se reunió con dos grupos de enfoque de migrantes y refugiados con ideas de negocios. De sus hallazgos, todos los participantes comparten que en Bulgaria existe una fuerte red de apoyo entre los inmigrantes que ya tienen un negocio establecido, lo que ayuda mucho a otras personas que están buscando un trabajo o piensan en la creación de su propio negocio.

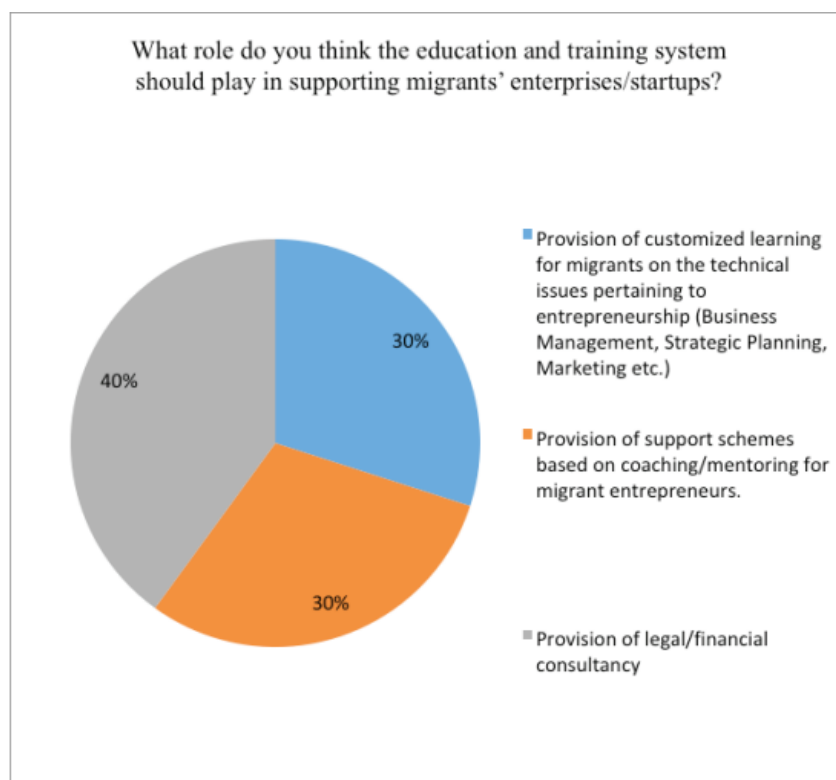
En Bulgaria, los negocios de migrantes suelen tomar la forma de tiendas que venden cosas como productos alimenticios, hierbas, ropa y comida rápida. Los participantes se complacieron en informar que las personas de esta comunidad a menudo se ayudan mutuamente.

Al analizar los resultados de las entrevistas, podemos ver que la mitad de los participantes piensan que hay un desajuste entre su nivel de habilidad y trabajo. Nuestros hallazgos fueron que los inmigrantes que llegan a Bulgaria llegan con una sólida formación profesional y experiencia laboral de su país de origen. Además, en Bulgaria hay muchas empresas que trabajan como empresas de subcontratación y buscan personas con conocimientos de árabe, ofreciéndoles trabajos de calidad. En estas entrevistas, aprendimos que personas con este perfil, puede proporcionar una plataforma para el trabajo futuro y la

creación de negocios.

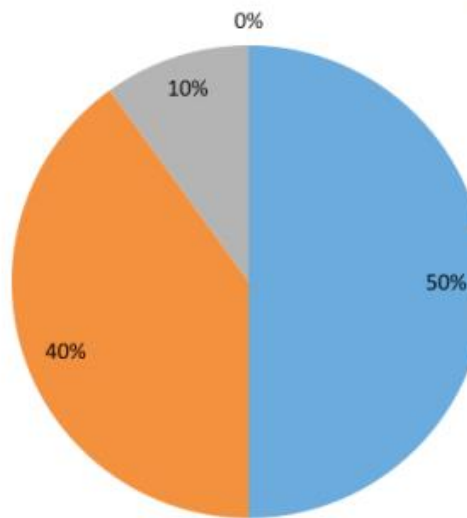
En el siguiente gráfico, destacamos las conclusiones adicionales de los grupos focales de migrantes. Una fuerte mayoría del 70% cree que la provisión de educación es la forma más conveniente de apoyar a los empresarios migrantes.

Cuando uno desea comenzar un negocio,



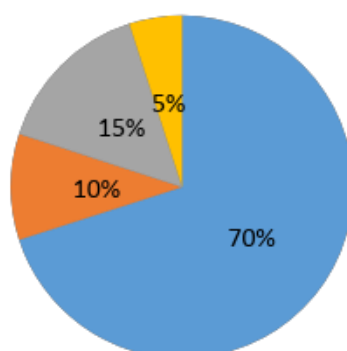
por supuesto es necesario asegurar que se puede contar con una financiación. Es por eso que el 40% de los participantes desean un mayor apoyo en el área de consultoría financiera. También destacan la necesidad de conectarse con alguien que pueda ayudar como mentor (30%).

What role do you think NGOs can play in the
Labour market/Bus

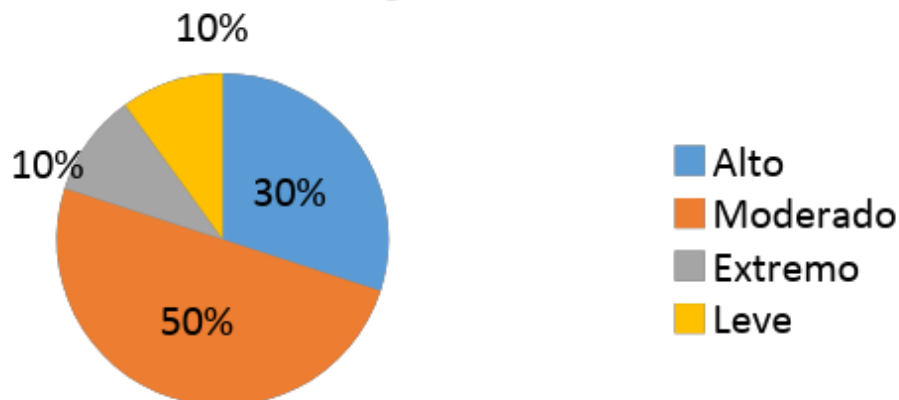


¿Qué papel pueden desempeñar las ONGs para abordar el insuficiente apoyo educativo personalizado?

- Provisión de educación 70 %
- Consultoría, tutoría, entrenamiento y similares, también en asociación con instituciones educativas y empresas 10 %
- Concienciación a nivel social 15 %
- Otros 5 %



Falta de concordancia entre el nivel de habilidad del migrante y el puesto de trabajo en Bulgaria



Estudios de casos: migrantes y refugiados en Bulgaria

Partícipe 1

Partícipe 1, de Alepo, Siria, dijo que para ella es realmente difícil obtener un puesto de trabajo que refleje verdaderamente su nivel de habilidades en el mercado laboral. Ella es una diseñadora y arquitecta experimentada.

Para ella, los problemas que afrontan los inmigrantes altamente cualificados para acceder a puestos de trabajo adecuados en Bulgaria son la discriminación y las barreras idiomáticas. Según Partícipe 1, "las políticas y los procedimientos actuales de integración de los inmigrantes en el mercado laboral y la creación de empresas por parte de los inmigrantes aquí en Bulgaria no son adecuados".

Ella cree que las ONGs pueden jugar un papel importante al abordar el insuficiente apoyo educativo personalizado a los inmigrantes, especialmente con respecto a la mejora de las habilidades empresariales mediante la educación.

Partícipe 2

Partícipe 2, cuyo país de origen es también Siria, llegó a Bulgaria porque tiene parientes aquí. Ahora está ayudando en una tienda y también está tratando de aprender búlgaro, además de buscar formas de comenzar su propio negocio.

"El principal problema que creo que los migrantes altamente cualificados tienen es acceder a un trabajo adecuado para su formación, debido a la discriminación y reconocimiento inadecuado de las cualificaciones obtenidas en sus países de origen", explica Partícipe 2.

Él piensa que las políticas y procedimientos actuales para la integración de los inmigrantes en el mercado laboral y la creación de negocios por inmigrantes en Bulgaria son sólo parcialmente adecuados.

Resumen final Bulgaria

En el período posterior a 2013, el número de personas que solicitaron protección internacional en Bulgaria aumentó sustancialmente en comparación con años anteriores. Hay motivos para concluir que Bulgaria no es el destino final para muchos solicitantes de asilo en el país.

Las perspectivas de una integración exitosa de todos los inmigrantes en Bulgaria en la vida socioeconómica del país, así como los recursos laborales adicionales potenciales y la creación de empleo cuando comienzan su propio negocio, se ven agravados por una serie de factores, tales como el nivel educativo de aquellos empresarios migrantes a quienes se les ha otorgado el estatuto del

refugiado, la escasa fluidez en inglés, así como una actividad económica primaria limitada y antecedentes comerciales profesionales de algunos grupos, especialmente las mujeres.

Estos obstáculos, combinados con las expectativas del flujo migratorio en los próximos años, requieren la implementación y reforma de las políticas actuales de recepción de refugiados, especialmente la integración en el mercado de trabajo, con el apoyo especial a los empresarios migrantes.

Capítulo Nacional: España

Introducción España

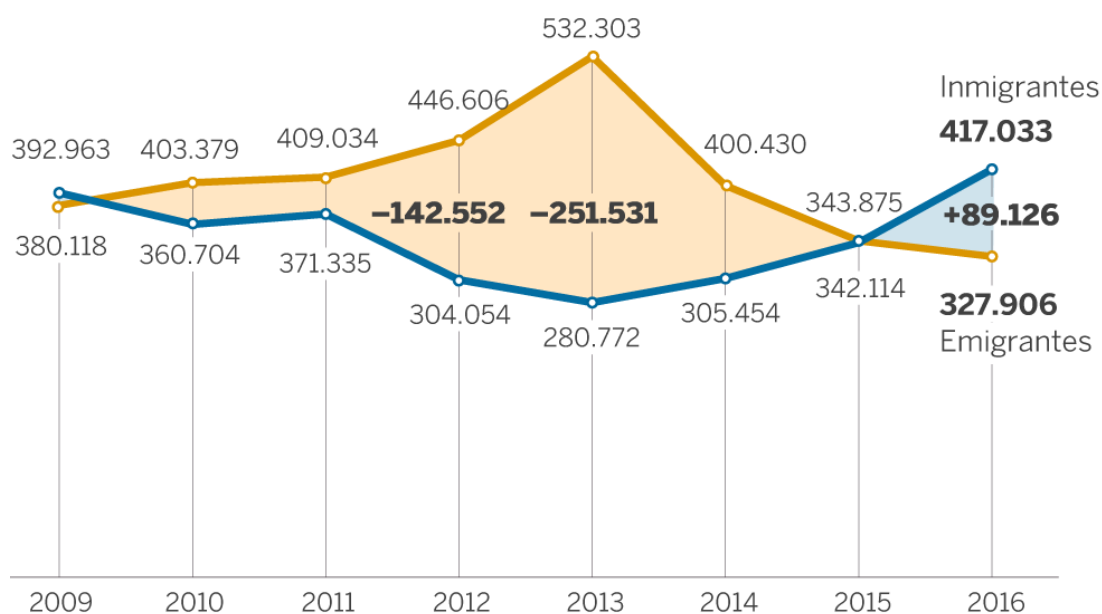
Panorama actual de la situación en España

Los datos de inmigración de los últimos años en España están totalmente relacionados con la situación económica del país. Antes de la crisis económica (desde finales de los años 90 hasta 2007) España recibía un gran número de inmigrantes, hasta que la situación económica empeoró gravemente y ocurrieron dos cosas: la inmigración se paralizó y muchas personas extranjeras que ya estaban instaladas en España, retornaron a su país de origen.

Sin embargo, como podemos apreciar en el gráfico, desde el año 2013 ha vuelto a aumentar

SALDO MIGRATORIO CON EL EXTRANJERO

- Emigración con destino al extranjero
- Inmigración procedente del extranjero
- Saldo migratorio **negativo**
- Saldo migratorio **positivo**



Fuente: INE. EL PAÍS

el número de personas que llegan a España desde otros países. La mayoría de extranjeros residentes en España siguen siendo rumanos y marroquíes: 678.098 del primer país y 667.189 del segundo. A estos países le siguen, por este orden, Venezuela, Colombia, Reino Unido, Italia, Ecuador y Brasil (datos INE 2016).

En cuanto a la llegada de personas refugiadas a España, actualmente se está viviendo un verdadero drama. España ha sido tradicionalmente un país que ha recibido un gran número

de inmigrantes y refugiados que huyen de las situaciones de penuria de sus países, especialmente por su localización geográfica.

Cruz Roja Española es una de las principales organizaciones que participan en la gestión del Programa de Acogida a personas solicitantes de protección internacional en España, financiado por el Ministerio de Empleo y Seguridad Social. Sin embargo, actualmente todas las organizaciones se encuentran desbordadas debido a la crisis humanitaria que actualmente estamos viviendo.

El mencionado Programa gubernamental consta de 4 fases que cubren desde la primera acogida hasta la fase de autonomía, con una duración de 18 a 24 meses:



Lamentablemente, España no ha cumplido con su compromiso de acogida con la Unión Europea desde que comenzó la crisis de refugiados en Europa.

Descripción general de las disposiciones legales y lagunas

En términos generales, no es fácil emprender en España. Desde el Estado, no se facilita la creación de nuevas empresas, principalmente por temas fiscales. Las tasas que las personas autónomas deben pagar son muy elevadas y en muchas ocasiones, no son progresivas (es decir, no siempre se paga en función de lo que ganas). En los últimos años el Gobierno ha hecho deducciones fiscales a jóvenes emprendedores pero sólo para el primer año. También hay ayudas económicas, pero a cambio la persona beneficiaria debe comprometerse a mantener su empresa en funcionamiento varios años (sea o no rentable) pagando los impuestos pertinentes. Esta situación no facilita que las personas pongan en marcha sus ideas de negocio tan fácilmente. Además, la burocracia es lenta y puede tardar muchos meses en conceder licencias de apertura.

RECONOCIMIENTO DE LA PROTECCIÓN INTERNACIONAL POR PAÍS EN ESPAÑA



Si ésta es la situación con los españoles, mucho más difícil es para las personas inmigrantes o refugiadas, que a menudo encuentran problemas para convalidar documentos, conseguir financiación o superar la barrera del idioma.

De los 46.539.026 habitantes censados en España, 4.549.858 (9,8%) corresponden al colectivo que integra la población extranjera (Instituto Nacional de Estadística, 2017). De ellos, 284.077 figuraban en el Régimen Especial de Trabajadores Autónomos (RETA), según datos de la Asociación de Trabajadores Autónomos (ATA) al finalizar el primer trimestre del año pasado.

Hablamos, en la mayoría de los casos, de personas que han encontrado en el autoempleo la forma de sortear la crisis e introducirse en el mercado laboral español. En consecuencia, predominan los negocios pequeños, con baja capacidad para generar empleo (muchas veces familiares) y con preferencia por sectores como el de la hostelería y la construcción (38%). También tienen una participación relevante en el sector del comercio y del del transporte.

La clave del éxito en este tipo de pequeños negocios no suele ser otra que trabajar duro y depender lo menos posible de los bancos. Como ejemplo, podría citarse el caso de las peluquerías. La crisis obligó a bajar la persiana a más de 45.000 salones de peluquería en España. Sin embargo, desde que se iniciara la recuperación, las nuevas aperturas superan ya los 55.000 establecimientos, dos tercios de ellos situados en el segmento de salones modernos y el low-cost con locales pequeños y muchos gestionados por lo que en el sector

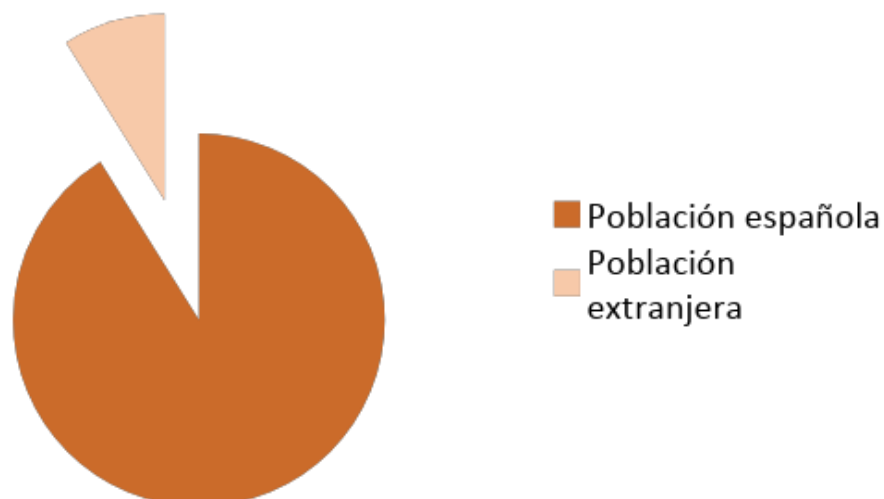
se conoce como peluquerías étnicas, según el último informe elaborado por Stanpa (Asociación Nacional de Perfumería y Cosmética).

Los emprendedores en España

Por nivel de estudios terminados En % Año 2014



Población que tiene un negocio en España



Sólo el 6,2% de las personas inmigrantes en España son

Feedback: Migrantes y refugiados en España

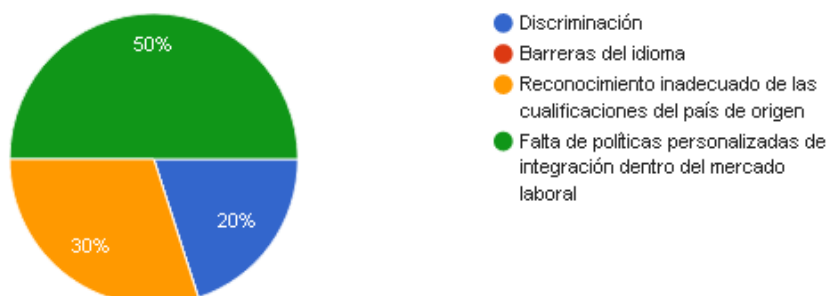
Desde que empezó el proyecto, hemos estado en contacto con personas extranjeras asentadas en España que han puesto en marcha un negocio en nuestro país. Finalmente, conseguimos conocer las dificultades, carencias y experiencia en general de diez personas en esta situación.

Los sectores de las empresas de estas personas son muy diversos: educación,

con la convalidación de títulos conseguidos en sus países de origen.

Respuesta gráfica a la pregunta *¿Cuáles cree que son los problemas a los que se enfrentan los migrantes altamente cualificados al acceder a puestos de trabajo en España?*

Por otra parte, 6 de cada 10 personas



limpieza, hostelería, artesanía y construcción. El 70% respondió afirmativamente a la pregunta de si su principal motivación para emprender tuvo que ver con la dificultad de encontrar un empleo acorde con su nivel de formación. En cuanto al desequilibrio entre su anterior trabajo antes de emprender y su nivel de formación, la respuesta está muy repartida, no podemos constatar una moda. En general, el idioma no ha sido una traba a la hora de poner en marcha su negocio porque la mayoría, o bien conocían previamente el idioma o son procedentes de países de América del Sur, con los que compartimos idioma.

El principal problema con el que se han encontrado ha sido la falta de políticas públicas claras que les orienten en el proceso de creación de su empresa, junto

admiten no conocer o conocer de manera muy limitada las políticas y procedimientos actuales de integración de inmigrantes en el mercado laboral. En esta línea, sólo una persona ha participado en algún programa de este tipo frente a las 9 personas que no han contado con dicha experiencia.

De los organismos públicos y otras entidades que trabajan con personas inmigrantes y refugiadas, el 80% cree que sería conveniente que ofrecieran apoyo personalizado sobre cuestiones técnicas relacionadas con el espíritu empresarial y apoyo de supervisión y tutoría.

Para finalizar, ninguna de las personas entrevistadas reciben o han recibido financiación o ayuda pública para poner en marcha su negocio.

Estudio de caso: migrantes y refugiados en España

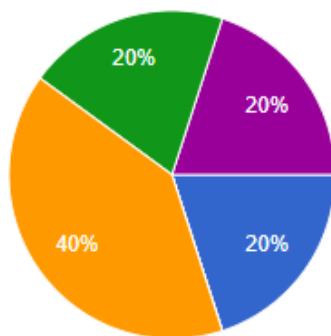
Una de las personas encuestadas se prestó a dar más información sobre su situación y su experiencia al emprender en España. Se trata de un hombre de 38 años, de origen peruano aunque con nacionalidad estadounidense. En su caso, la barrera del idioma no ha existido, sino todo lo contrario, ya que es profesor de español e inglés. Es Licenciado en Administración y Dirección de Empresas y ha hecho un Máster (ya en España) de Literatura. En los últimos años ha trabajado en academias impartiendo cursos de inglés, y actualmente sigue trabajando a media jornada en una academia, enseñando español a estudiantes extranjeros e inglés a jóvenes y adultos españoles.

Sin embargo, desde hace 3 años da clases de idiomas por cuenta propia en un local que pertenece a una asociación cultural. Su principal problema ha sido legal, pues al no tener la nacionalidad, ser residente o estudiante, no podía emprender un negocio. Finalmente consiguió la residencia cuando se hizo pareja de hecho de su pareja, una mujer española. Esto le permitió seguir adelante con su idea de abrir una escuela de idiomas por su cuenta, donde lleva 3 años preparando a jóvenes españoles para conseguir certificados oficiales de idiomas. Su idea es seguir creciendo en los próximos años y poder dedicarse a su negocio a jornada completa.

Feedback: partes interesadas que trabajan con migrantes y refugiados en España

Para conocer la realidad del tema que nos ocupa en este proyecto, hemos contactado con cinco ONGs repartidas por España para que nos dieran su opinión sobre las necesidades y barreras más notables a las que se enfrentan estas personas. El cuestionario consta de

de origen, proporcionar ayudas personalizadas de preparación para acceder al mercado laboral y la aprobación de normas legales para minimizar la discriminación en los procedimientos de selección.



- Mi ONG juega un papel activo en la implementación de estas políticas
- Mi ONG promueve la conciencia de las políticas existentes entre el público en general y los migrantes
- Mi ONG aboga abiertamente por la revisión y mejora de las políticas ex...
- Mi ONG no está involucrada, directa o indirectamente, en las políticas men...
- No nralizamos esta labor

veinticuatro preguntas cuyos resultados se describen a continuación.

Todas la ONGs creen que hay grupos específicos afectados por un desequilibrio elevado entre su nivel de formación y los puestos ocupados en el mercado laboral y, por lo tanto, necesitan una prioridad.

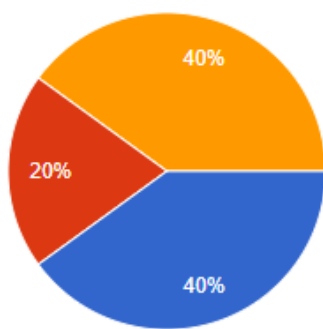
Las persona migrantes altamente cualificadas se enfrentan a algunos problemas al acceder al puesto de trabajo como el reconocimiento inadecuado de las calificaciones obtenidas en los países de origen, falta de políticas personalizadas de integración en el mercado laboral, o falta de pasaporte o otros documentos. Para resolver esta problemática consideran que sería necesario promover la adopción de normas que favorezcan el reconocimiento de titulaciones de países

Las políticas y procedimientos actuales de integración de inmigrantes en el mercado laboral y la creación de negocios por parte de inmigrantes, según las ONG, son al momento nula y lo único que existe son cursos de idiomas.

El papel de las ONGs entrevistadas, como se puede apreciar en el siguiente gráfico, es muy variado:

El apoyo de las ONGs a las personas migrantes se centra en diálogo con las partes interesadas, impartiendo clases de idiomas, asesorando para el diseño de sus CV y ofreciendo formación extra para conseguir la inserción laboral de estas personas.

Cuatro ONGs sobre cinco dicen que el marco legal existente y los instrumentos disponibles para apoyar el emprendimiento de las personas migrantes en España no son suficientes. A esto han añadido que apenas hay recursos para el idioma, que es necesario que se facilite la inclusión laboral de los indocumentados y/o sin arraigo, y que dado el alto índice de fracaso en los emprendimientos, los instrumentos disponibles, no son suficientes.



Para hacer frente a las barreras del idioma a las que se enfrentan los/las migrantes en el campo empresarial 3 ONGs de 5 imparten cursos de idiomas, otra facilita el acceso a entidades que gestionan cursos y otra hace planes personalizados.

Para hacer frente al desequilibrio entre las capacidades de las personas migrantes y los puestos de trabajo cubiertos 3 ONGs de 5 fomentan ciertos mecanismos de equilibrio entre empresas y los migrantes que soliciten empleo, otra fomenta el autoempleo de migrantes y la última no trabaja en esta área.

En el caso de solventar los desafíos de las empresas migrantes en el acceso a la financiación pública o privada 3 ONGs de 5 da apoyo al emprendedor/a migrante. Por su parte, para resolver la falta de asesoramiento jurídico y empresarial personalizado para las empresas de personas migrantes, 3 ONGs facilitan el acceso al asesoramiento jurídico y empresariales.

Para ayudar a las personas migrantes en el

- Mediante un esfuerzo de formulación de políticas para abordar la discriminación en el ámbito laboral, junto con la revisión de las reglame...
- Oferta educativa centrada en mejorar la concienciación sobre las situaciones discriminatorias a las que se enfrentan las personas migrante...
- Acciones dirigidas a sensibilizar al empresariado para que eviten y corrijan la discriminación contra las...

proceso de empleabilidad a través del establecimiento de nuevas empresas las ONG desarrollan todas las opciones menos actuar como un proveedor educativo directo.

Para mejorar la igualdad de oportunidades en el acceso al mercado laboral y al ámbito empresarial por parte de las personas migrantes, las ONG utilizan las 3 estrategias casi indistintamente.

A la pregunta sobre cómo afrontar los fenómenos de discriminación hacia las personas migrantes en el ámbito laboral, las ONG han contestado de nuevo con las 3 opciones que le hemos propuesto.

Estudio de caso: partes interesadas que trabajan con migrantes y refugiados en España

Actualmente estamos trabajando con una ONG española llamada La Bolina. Hemos colaborado en su "Proyecto de regeneración" en Granada, y hemos participado en varias de las actividades. Su objetivo es ayudar a refugiados a través de la recuperación de las áreas del campo y la agricultura.

Las fundadoras de La Bolina, nos hablan del buen ambiente en el que ellas trabajan con migrantes y refugiados y, sobre todo, son testigos de un fuerte deseo de trabajar con el objetivo de encontrar una segunda oportunidad en la vida.

Resumen final de España

De nuestras entrevistas, podemos subrayar varias conclusiones:

1. El mayor problema en España para los emprendedores migrantes y refugiados es la falta de ayuda gubernamental para facilitar la creación de nuevas empresas. Los impuestos son muy altos y el procedimiento es demasiado largo.
2. La barrera del idioma no es un obstáculo para este grupo, dado que la mayoría vienen de América Latina.
3. Finalmente, las ONGs son una ayuda muy importante y útil para abordar todo el proceso de emprender un negocio en España.

En nuestra opinión, en España hay mucho trabajo a realizar en el ámbito del autoempleo para extranjeros, y esta situación es dramática por la actual crisis económica y de refugiados.

Sin embargo, el trabajo de asociaciones, fundaciones y ONGs que trabajan con este perfil de personas, con financiación del gobierno, están haciendo un gran trabajo gracias a su visión y compromiso social.

Resumen final del informe de los grupos focales

En este informe del proyecto VET4MIGRE, reconocemos que las personas migrantes y refugiadas son una fuerza laboral importante para los países de la UE de acogida y que este grupo puede hacer una contribución significativa a las economías de los países de destino.

Europa tiene una necesidad reconocida de aumentar el emprendimiento y el método VET para cumplir los objetivos de la estrategia de Lisboa y aplicarla con éxito. Ayudar a los empresarios migrantes es esencial para crear las condiciones necesarias para un crecimiento y un empleo sostenible e inclusivo, y por lo tanto una Europa más cohesionada.

Con esta información obtenida a través de nuestra investigación, hemos buscado identificar qué recursos están disponibles actualmente para los empresarios migrantes y dónde pueden existir brechas de capacitación en los países socios de Italia, Dinamarca, España, Grecia y Bulgaria. Este proceso se ha llevado a cabo a través de la investigación, donde hablamos directamente con los migrantes altamente capacitados y los propios empresarios de refugiados que apoyan a este grupo, generando debates fructíferos y alimentando ideas importantes sobre qué se puede hacer mejor para apoyarlos.

En ámbito general, las organizaciones socias que participan en el proyecto descubrieron que los empresarios migrantes necesitan apoyo de

asesoramiento, tutorización y coaching para acceder al mercado laboral. De esta forma, los migrantes pueden recibir consejos, ayuda e información, preferiblemente individualizada y adaptada a su situación y necesidades específicas. Un mentor puede además proporcionar un "conocimiento interno" crítico y abrir la puerta a la creación de un sistema de ayuda en red más grande.

De hecho, el fortalecimiento de la red es clave. Esto es cierto para las propias personas migrantes y, al mismo tiempo, también es importante para las partes interesadas que ayudan a este colectivo. En otras palabras, se deben crear redes paralelas en las que el migrante pueda maniobrar y beneficiarse: la primera y más obvia red son sus contactos personales, y la segunda es la red de organizaciones que trabajan para apoyar a los empresarios migrantes.

Todas estas organizaciones pueden brindar servicios al empresario migrante, pero en ocasiones la falta de coordinación lleva a confusión. Al colaborar, pueden ofrecer mejores señales para los migrantes a quienes sirven y también desarrollar nuevas sinergias y colaboraciones necesarias, innovadoras y emocionantes para apoyar a su grupo objetivo. La agrupación de recursos y experiencia entre las organizaciones también puede ser la mejor manera de abordar las necesidades específicas de los migrantes y los refugiados en el área de,

por ejemplo, apoyo psicológico y motivacional: necesidades que pueden diferir y difieren en comparación con las poblaciones nativas.

Las capacitaciones deben seguir trabajándose a través de los cursos de idiomas, teniendo en cuenta las nuevas metodologías, ya que el idioma es simplemente una barrera muy fuerte en todos los países (con la excepción de España en nuestro estudio, debido a los antecedentes de la mayoría de la población migrante). Dominar el lenguaje es, por lo tanto, un paso necesario, pero incluso con este conjunto de habilidades, el conocimiento sociocultural también es crítico. Los entrenamientos en esta área pueden aportar una comprensión más matizada, ya que pueden interactuar más con los lugareños de una manera determinada. Comprender los códigos culturales es algo que puede acelerarse a través de capacitaciones y también a través de la asistencia de un mentor.

Además, los cursos deben ser específicos y abordar cuestiones como la conciencia cultural en marketing y servicio al cliente. La informática y la digitalización ofrecen nuevos avances para los migrantes en el ámbito empresarial.

El nivel de burocracia variará según el país de la UE. Sin embargo, en general, existe entre los participantes en nuestra investigación una necesidad especial de ayuda para interpretar las leyes y regulaciones de cada país, especialmente cuando se trata del lenguaje de la legislación tributaria: un aspecto a la hora de comenzar su negocio que es importante para obtener la información y ayudas correspondientes del comienzo.

Las ONG que trabajan para apoyar a las personas migrantes y refugiadas deberían, además, influir en las políticas, especialmente en las áreas de lucha contra la discriminación, acceso a financiación y garantizar que los migrantes con una idea de negocio se encuentren con un sistema que pueda rodar sin problemas y sin ser excesivamente costosos. La lucha contra la discriminación debe tomar como punto de partida, cambiar la narrativa. Una forma de hacerlo podría ser, por ejemplo, promoviendo eventos donde los empresarios migrantes estén en el centro del escenario y los políticos sean invitados a la conversación. Las nuevas formas de financiación pueden incluir estrategias creativas como impulsar un mayor acceso a la microfinanciación, o revisar la normativa vigente que impide que los empresarios refugiados realmente se beneficien.

Otra de las lecciones aprendidas de nuestra investigación es que nosotros, como ONG e instituciones que respaldan a este grupo, necesitamos realmente "ver" a las personas a las que apoyamos: preguntar de manera creativa quiénes son realmente los beneficiarios para brindar la asistencia más efectiva. Esto ayudará aún más al diálogo entre este grupo y la sociedad en general.

Finalmente, todos los participantes expresaron gran confianza en los objetivos y valores de la Unión Europea, y las oportunidades disponibles. Las posibilidades de sinergias y nuevas ideas creativas presentadas son muy alentadoras. Encontramos que la motivación individual y la dedicación en todos los países son altas.

Los participantes de todos los países encuentran que las ONG pueden jugar un papel fundamental en el apoyo a la integración a través de la conexión de los inmigrantes al mercado de trabajo y ayudándolos a garantizar que sus sueños de iniciar un negocio se hagan realidad. Según los participantes, las ONG son realmente cruciales para facilitar la integración y la inclusión, junto con las diversas entidades gubernamentales.

Fundamentalmente, un proceso de integración eficaz requiere un trabajo

cooperativo. Para los empresarios migrantes, el apoyo colaborativo y específico será más eficaz cuando se individualice, también a largo plazo tanto en la visión como en el compromiso.

Lograr el objetivo de hacer que este proceso sea lo más eficaz y fluido posible es esencial para realizar una Europa basada en sus propios valores fundamentales, donde todos y todas tengan la oportunidad de prosperar realmente.

Créditos

Este informe de investigación se realizó en el proyecto "Vet opportunities for migrants and refugee" en el marco del programa europeo "Erasmus Plus KA2 Strategic Partnerships for VET". Este proyecto ha sido financiado con el apoyo de la Comisión Europea. Esta publicación refleja solo las opiniones del autor, y la Comisión no se hace responsable del uso que pueda hacerse de la información aquí contenida.

Código del proyecto: 2017-1-DK01-KA202-034224

VET4MIGRE