

Los Desafíos que Enfrentan los Empresarios Inmigrantes Latinoamericanos

Wayne Miller
Professor and Extension
Economist

Christina Abreo
Former Program
Associate

Frank Farmer
Professor

Zola Moon
Program Associate III

Stacey McCullough
Assistant Professor

Introducción

Esta publicación ofrece una visión general de algunos de los desafíos que enfrentan los empresarios inmigrantes latinoamericanos en Arkansas. También se proporciona información sobre los tipos de empresas que tienen, y algunos datos demográficos de los empresarios.

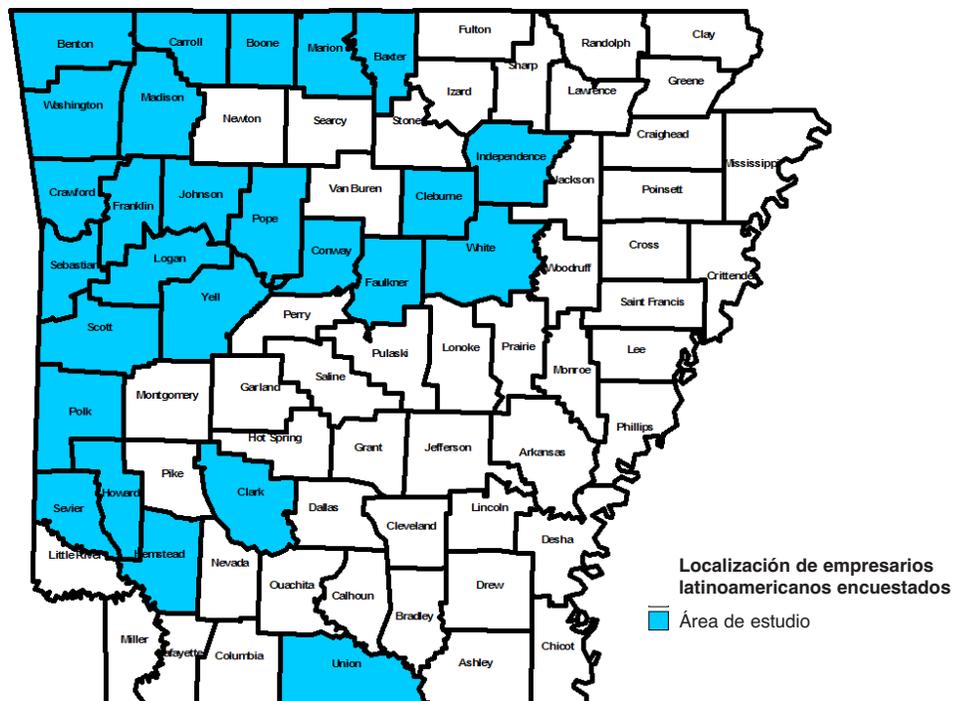
Esta información proviene de una encuesta que la Universidad de Arkansas llevó a cabo entre algunos empresarios inmigrantes latinoamericanos. La encuesta fue realizada en el 2009 en 26 condados en el oeste de Arkansas. Queríamos determinar qué barreras se enfrentaron cuando

abrieron un negocio en Arkansas, y qué información adicional podrían utilizar para establecer y/o crecer su negocio.

Esta hoja informativa presenta algunos de los resultados de la encuesta de empresarios inmigrantes latinoamericanos de Arkansas e incluye información sobre ellos que describe:

- **¿De dónde son?** Sus países de origen, la procedencia rural o urbana en su país de origen y donde vivían en los EE.UU. antes de trasladarse a Arkansas.

Figura 1. Localización de Empresarios Latinoamericanos Encuestados



*Arkansas es
nuestro campus*

Visite nuestro sitio web en:
<http://www.uaex.uada.edu>

- **¿Quiénes son?** Su edad, género y nivel de educación.
- **¿Qué tipos de negocios tienen?** Cantidad y tipos de empresas que ellos han abierto.
- **¿Qué desafíos enfrentan?** Barreras a la iniciativa empresarial e información que les hacen falta.

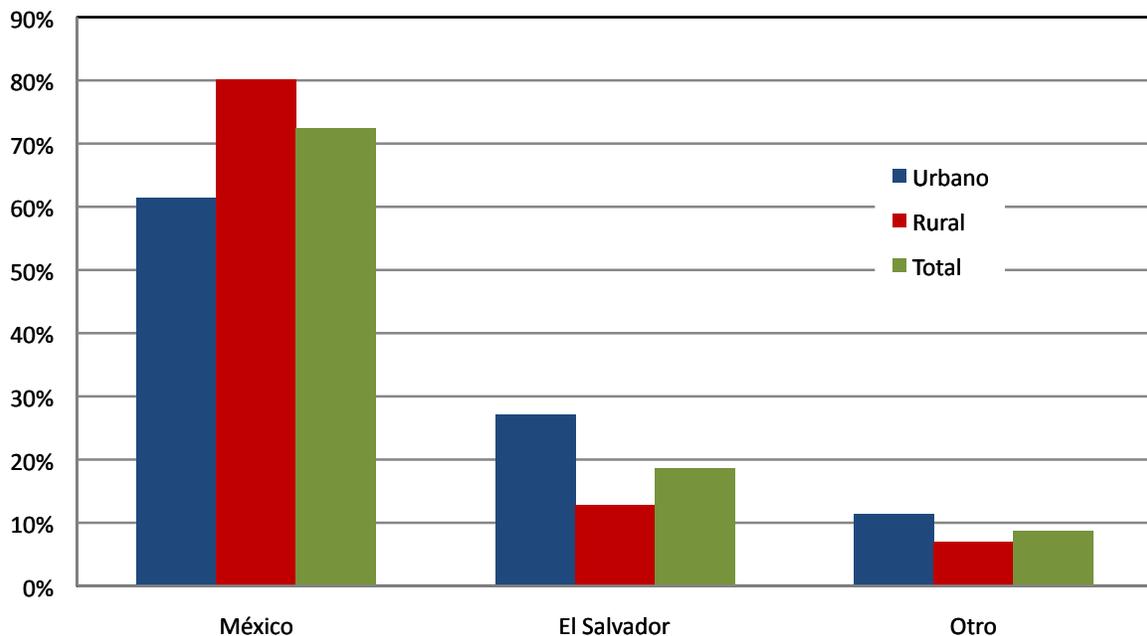
¿De Dónde Son?

La mayoría de los inmigrantes latinoamericanos propietarios de negocios que participaron en nuestro estudio son de México. Un poco más del 70% de los participantes son mexicanos y alrededor del 20% son

salvadoreños. Los participantes restantes son de otros países de Centro y Sudamérica.

- El 60% proviene de zonas urbanas en su país de origen.
- El 23% llegó a Arkansas directamente desde su país de origen, y un 77% llegó aquí después de haber vivido en otro estado de los EE.UU.
 - Más del 50% de los participantes que se trasladaron a Arkansas desde otro lugar de los EE.UU. provenían de California.
- La mayoría (68%) emigró para estar cerca a la familia o amigos.

Figura 2. El País de Origen

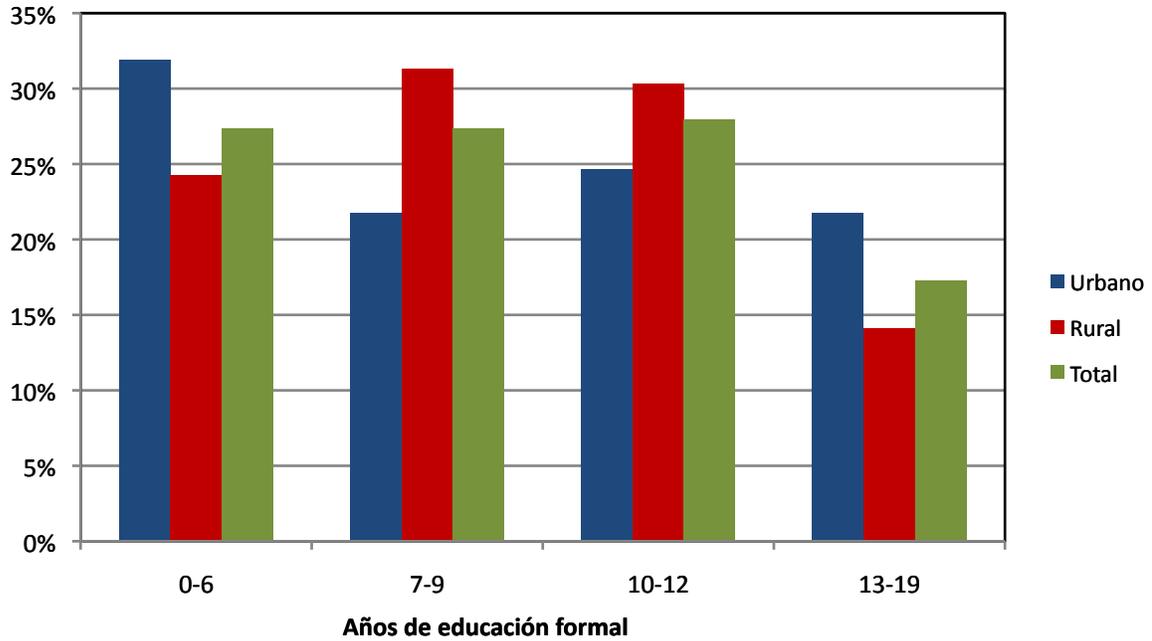


¿Quiénes Son?

Un típico empresario inmigrante latinoamericano de nuestra encuesta es un varón de entre 40 y 65 años de edad, con al menos 9 años de educación formal.

- El 61% tiene entre 40 y 65 años de edad.
- En su país de origen, cerca del 66% ha completado el equivalente a la educación secundaria o superior en los EE.UU. (Figura 3).
- El 17% completó formación preparatoria o vocacional, y el 17% tiene algo de educación universitaria.
- Sólo el 29% reportan de haber tenido experiencia empresarial antes de abrir su negocio en Arkansas.
- El 41% de los participantes cuentan que aprendieron sobre su negocio por parte de parientes, y sólo el 12% dicen que han recibido capacitación formal de negocios.
- El 33% de las empresas son propiedad de hombres.
- El 27% de las empresas son propiedad de mujeres.
- El 23% son propiedad de parejas casadas.

Figura 3. Educación Formal



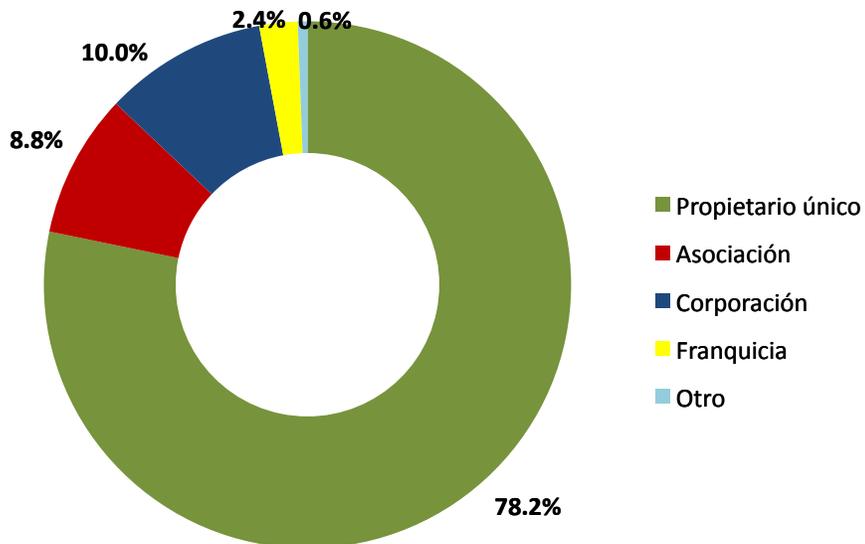
¿Qué Tipo de Negocios Tienen?

Nuestro estudio muestra que un típico empresario inmigrante latinoamericano en Arkansas posee un negocio de propietario único, de fondos privados y relacionado con los alimentos.

- El 78% de las empresas encuestadas son de propietario único (Figura 4).
 - El 9% son asociaciones.
 - El 10% son corporaciones.
 - El 2% son franquicias.

- El 53% de los negocios han estado abiertos de 1 a 5 años, y 35% han estado abiertos por más de 5 años.
- El 70% de las empresas son o comercio al por menor (41%) o del alojamiento y servicios de alimentación (29%) (Figura 5).
 - El 63% de las empresas de comercio al por menor se clasifican como tiendas de alimentos y de bebidas, y la mayoría de ellas son tiendas de abarrotes.

Figura 4. Tipo de Propiedad de Negocios



- Más de la mitad (55%) de las empresas encuestadas están relacionadas con los alimentos (Figura 6).
 - Esto aumenta al 70% en las zonas rurales.
- Los negocios no relacionados con alimentos incluyen otros comercios al por menor, construcción, información y servicios educativos, etc.
- El 71% de los empresarios indican que sus clientes son tanto latinoamericanos como estadounidenses (Figura 7).
 - Casi la misma cantidad cuenta que todos sus clientes son latinos (13%) o estadounidenses (13%).

Figura 5. Clasificaciones de Negocios

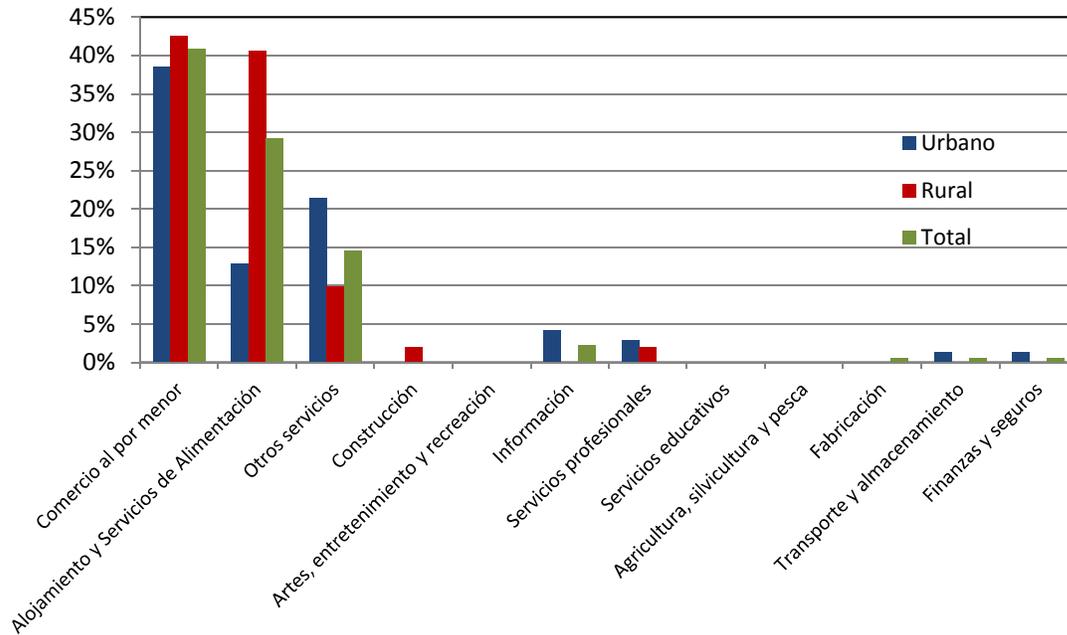


Figura 6. Negocios de Comercio al por Menor

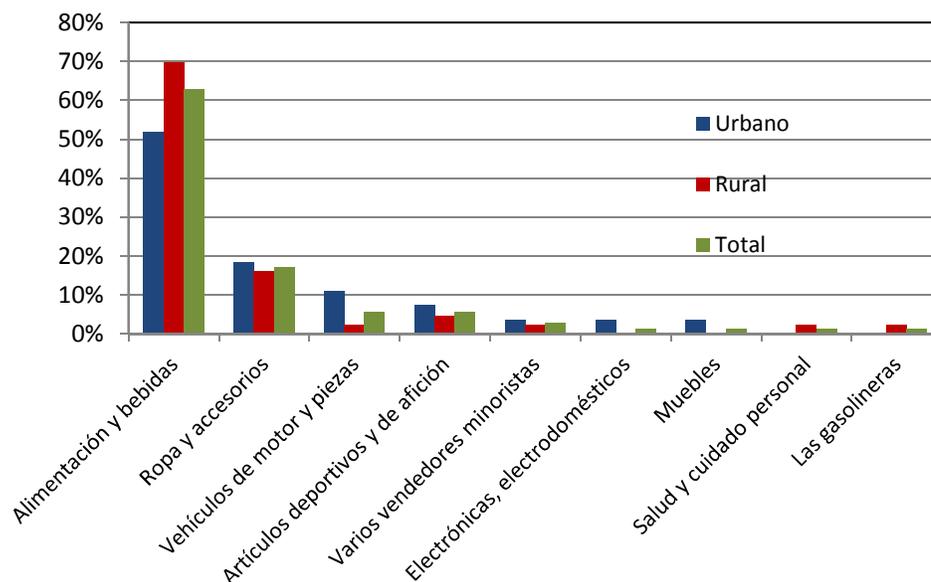
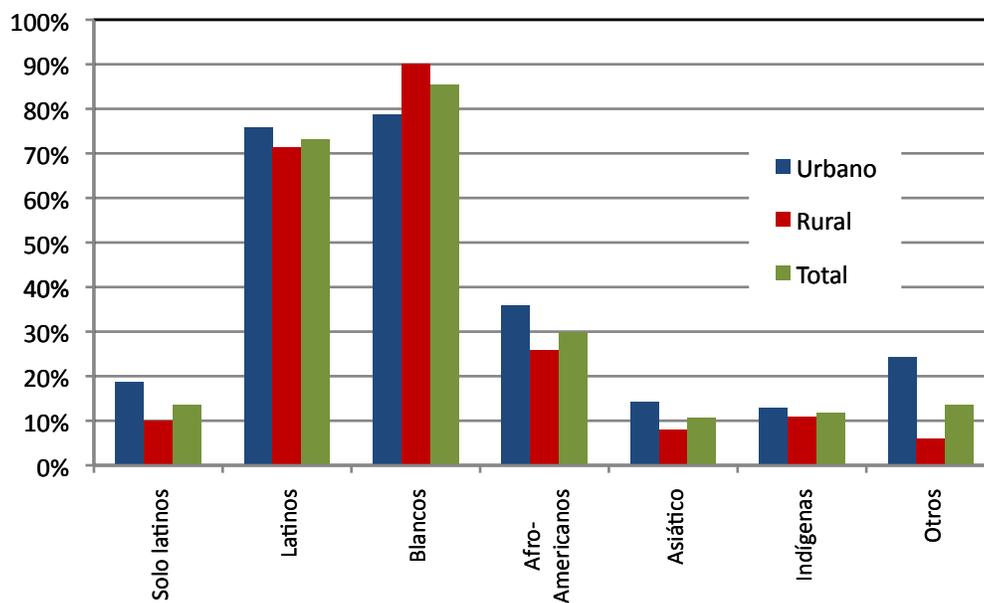


Figura 7. Los Clientes



¿Qué Desafíos se Enfrentan?

Los empresarios inmigrantes de Latinoamérica encuentran algunos de los mismos obstáculos y desafíos que los demás al establecer y operar un negocio. La falta de dinero, la falta de comprensión de las normas, dificultades en encontrar una ubicación adecuada y la publicidad son los cuatro principales obstáculos identificados por los empresarios (Tabla 1). No es de extrañar que el 58% dijera que el tener suficiente capital inicial era un obstáculo importante en el inicio de su negocio (Figura 8). La mayoría de los empresarios (73%) usaron ahorros privados para iniciar su negocio y sólo el 22% obtuvieron una parte de su capital inicial de préstamos bancarios (Figura 9).

El segundo obstáculo más grande es la falta de conocimiento y/o comprensión de las leyes, los

impuestos y las regulaciones pertinentes para comenzar su negocio. Casi (el 31) por ciento de los empresarios indicaron que se trataba de la primera o la segunda barrera más importante. La dificultad en encontrar un edificio adecuado en el lugar adecuado y saber cómo hacer publicidad fueron identificados como los principales obstáculos por algo más de una cuarta parte de los empresarios entrevistados.

La mitad de los empresarios indicaron que les hubiera gustado asistencia en la redacción de un plan de negocio y ayuda con la comprensión del proceso de licenciamiento y regulación (Tabla 2). Una tercera parte de ellos quisiera ayuda para solicitar préstamos y casi una cuarta parte de los participantes dijeron que les gustaría asistencia con el idioma o clases de inglés.

Tabla 1. Los Obstáculos a la Iniciativa Empresarial

Los obstáculos a la iniciativa empresarial	No 1 desafío enumerado	No 2 desafío enumerado
Tener suficiente capital inicial	42%	16%
Conocimiento de leyes, impuestos y reglamentos	15%	16%
Encontrar y alquilar un lugar	12%	14%
Hacer publicidad	14%	13%

Figura 8. Los Obstáculos a la Iniciativa Empresarial

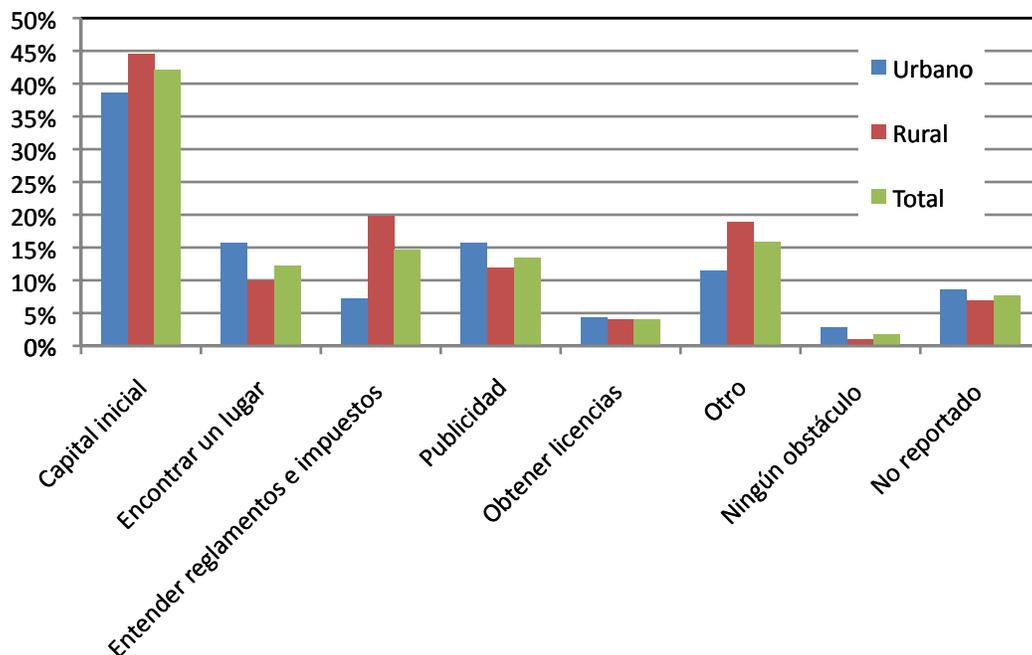


Figura 9. Fuentes de Capital Inicial

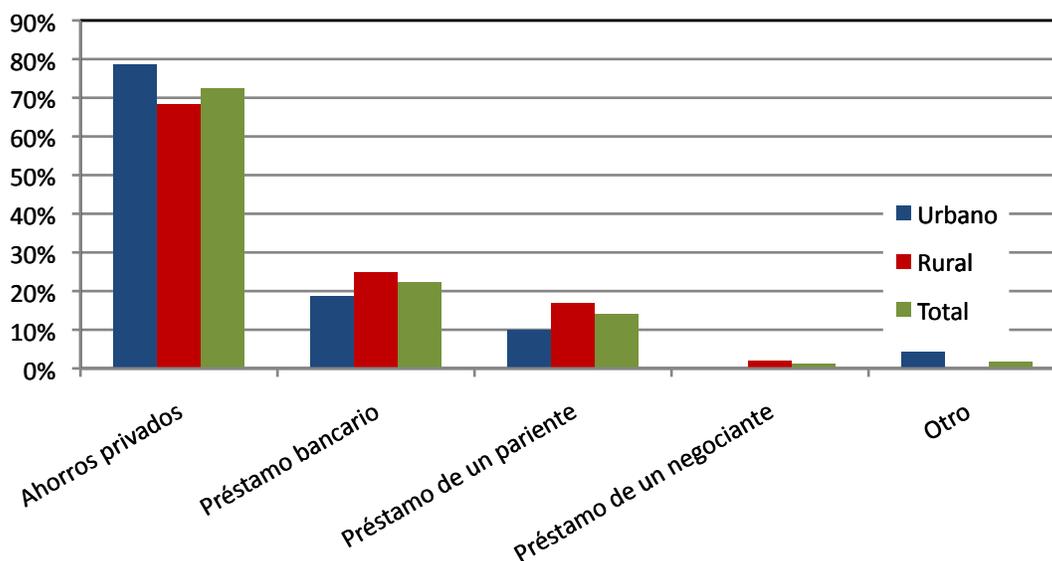


Tabla 2. Información Solicitada

Información solicitada	% de empresarios solicitantes
Como redactar un plan de negocio	49%
Ayuda con la comprensión del proceso de licenciamiento y regulación	50%
Como solicitar un préstamo	33%
Asistencia con el idioma o clases de ingles	23%

Resumen

Los empresarios latinos juegan un papel vital en el mantenimiento y crecimiento de la economía local en el que viven. Se enfrentan a muchos de los mismos obstáculos para iniciar y hacer crecer sus negocios al igual que la mayoría de los empresarios, que incluyen la insuficiencia de capital inicial, cumplimiento con la normativa, la búsqueda de la ubicación adecuada y la publicidad. Sin embargo, muchos empresarios latinos también tienen que aprender a dónde ir para obtener la información necesaria para iniciar un negocio. Además de solicitar ayuda para escribir su plan de negocios, la mitad de los empresarios quieren ayuda en comprender el proceso de reglamento y concesión de licencias.

Para Más Información

Un informe más detallado de los resultados de la encuesta y el método de los datos recogidos están disponibles en la publicación “Survey Overview: Entrepreneurial Development Targeting Rural Hispanic Immigrants.” Esta y otras publicaciones empresariales latinas están disponibles en el sitio web de la Universidad de Arkansas-Extensión a www.uaex.uada.edu.

This research was funded by USDA's National Institute of Food and Agriculture, the Arkansas Division of Agriculture and Arkansas Agricultural Experiment Station. The authors are entirely responsible for the design, collection, analysis and interpretation of data, writing and decision to submit this fact sheet.

We thank the following individuals who reviewed and edited the Spanish translation of this fact sheet: Elizabeth Johnson, program associate - early child; Celia Boon, county extension agent - family and consumer science; Sandra Guzman, program assistant - family; and Estela Saenz, program assistant - EFNEP.

English version of this fact sheet: FSCED13, Challenges Faced by Latino Immigrant Entrepreneurs (Date 10-13)

DR. WAYNE MILLER is professor and Extension economist and **DR. STACEY McCULLOUGH** is assistant professor in community and economic development with the University of Arkansas Division of Agriculture, Little Rock. **DR. CHRISTINA ABREO** is a former program associate with the University of Arkansas Division of Agriculture. **DR. FRANK FARMER** is professor and **DR. ZOLA MOON** is program associate III with the Agricultural Experiment Station and College of Agriculture, University of Arkansas, Fayetteville.

FSCED13SP-PD-10-13N

De conformidad con 7 CFR § 15.3, la División de Agricultura del Sistema de la Universidad de Arkansas ofrece todos sus programas y servicios de Extensión e Investigación (incluido el empleo) sin distinción de raza, color, sexo, origen nacional, religión, edad, discapacidad, estado civil o de veterano, información genética, preferencia sexual, embarazo o cualquier otro estado legalmente protegido, y es una institución que ofrece igualdad de oportunidades.