

DOSSIER *Economía social y cooperativismo*

Las dificultades para la inserción laboral de los inmigrantes por cuenta propia en España**Virginia Navajas Romero y M^a Carmen López Martín¹**

Resumen: La población inmigrante en España, a la hora de emprender por cuenta propia, se caracteriza por problemas específicos, añadidos a los que tiene para el emprendimiento otros colectivos. Este texto, mediante el apoyo de entrevistas a especialistas en la materia, pretende identificar dichos problemas. La regulación relativa a los derechos y libertades de los extranjeros en España efectuada por la L.O. 4/2000 contempla la incorporación al mercado de trabajo como el principal requisito necesario para la autorización de los permisos de residencia. Por este motivo consideramos de gran valor conocer las dificultades descubiertas por la población inmigrante en su camino hacia la inserción laboral por cuenta propia.

Palabras clave: *inmigración, emprendimiento, integración, empleo.*

Fecha de recepción: 24 de marzo de 2013.

Fecha de admisión definitiva: 26 de junio de 2013.

¹ Universidad Loyola Andalucía.

The difficulties in incorporating self-employed immigrants into the Spanish labor market

Abstract: When the immigrant population in Spain embarks on free-lance activity, they typically experience their own specific problems, as well as those encountered by other groups of entrepreneurs. This text, based on interviews with experts in the field, aims to pinpoint these problems. Regulations governing the rights and freedoms of foreigners in Spain as dictated by Organic Law 4/2000 consider incorporation into the labor market as the main prerequisite for the authorization of residence permits. For this reason we consider it of the utmost importance to know the difficulties experienced by the immigrant population on their path to self-employment.

Keywords: *immigration, entrepreneurship, integration, employment.*

Les difficultés de l’insertion dans le monde du travail freelance pour les immigrés en Espagne.

Résumé: Les immigrants en Espagne ont des problèmes spécifiques lorsqu’ils veulent s’installer à leur compte sans compter ceux qui sont communs aux autres collectifs. Ce texte, grâce aux entrevues avec des spécialistes en la matière, prétend montrer ces difficultés. La régulation relative aux droits et libertés des étrangers en Espagne par la loi L.O 4/2000 contemple l’incorporation sur le marché du travail comme principale condition pour l’obtention des permis de résidences. Il est donc important de connaître les difficultés rencontrées par la population immigrante pour leur insertion dans le monde du travail freelance.

Mots clefs: *immigration, entrepreneur, intégration, emploi.*

I. Introducción

La Real Academia Española, en la vigésima segunda edición del Diccionario de la Lengua Española, define inmigración como “acción y efecto de inmigrar”. A su vez, se define inmigrar, como “dicho del natural de un país: llegar a otro para establecerse en él, especialmente con idea de formar nuevas colonias o domiciliarse en las ya formadas”. Por lo tanto, puede sintetizarse la migración como la acción y el efecto de transitar de un país a otro (traslado geográfico) para establecerse en él (por causas económicas o sociales).

Hoy por hoy, la influencia de la inmigración constituye un fenómeno de gran relevancia social y económica, lo que evidentemente influye en su integración en el mercado de trabajo. Buena muestra de ello es que en España, el número de inmigrantes totales ha ido aumentando a lo largo de los últimos años, de esta forma, a 1 de enero del 2012, el número de extranjeros con autorización de residencia era 5.711.040.

A pesar de la importancia del colectivo de inmigrantes en la economía, han existido muchas trabas burocráticas y legales, para que un/a extranjero/a pudiera autoemplearse, adicionales a las ya existentes por su condición de inmigrante. Dada la escasez de atención prestada hasta ahora a este grupo, dentro del colectivo de los inmigrantes, el objetivo de este texto es realizar una aproximación de carácter cualitativo a su situación actual en España.

La Economía Internacional actual ha dedicado insuficiente atención al papel de los procesos migratorios o a la movilidad del factor trabajo entre los países (Mistri, 2001), aunque sí ha estudiado la importancia de la movilidad internacional del capital.

Desde otro punto de vista, existen teorías basadas en la deducción de las consecuencias que provoca el fenómeno de la inmigración, siendo primordial saber por qué se originan las migraciones internacionales (causas) desde un enfoque macroeconómico (Lorca, Alonso y Lozano 1997). Para ello, se recapacita sobre los factores que provocan que un individuo abandone su país de origen y cuáles son las características de los países receptores que los hacen atractivos, es decir, se estudia la oferta y demanda del mercado de trabajo desde el punto de vista de los países que las constituyen. Las teorías que examinan en este tipo de factores se conocen con el nombre de teorías "push" y "pull" (Ravenstein 1885,1889).

Por otro lado, existe interés por parte de los economistas por el análisis de las causas del crecimiento económico, siendo por ejemplo algunos de sus principales autores DB Greenberger y DL Sexton (1988), Santos (1997), Veciana (1999). Previamente, se ubica el comienzo de la teoría de la función empresarial, como programa científico autónomo dentro del campo de la ciencia económica a principio de los años ochenta, correspondiéndose el período con la aparición de los modelos de desarrollo endógeno, con la publicación del informe Birch y con la progresiva preocupación de los agentes económicos y políticos de los países por la creación de empresas dinámicas como factor de desarrollo económico, produciéndose un mayor apoyo de todos los sectores de la sociedad hacia la investigaciones que se venían llevando a cabo en este campo.

Existen millones de inmigrantes que, al no encontrar ninguna posibilidad de empleo en el sector estructurado de la economía, tratan de crear sus propias fuentes de ingresos, realizando una amplia variedad de actividades económicas a través de pequeños "negocios" o microempresas, que en la mayor parte de las ocasiones les proporcionan ocupación normalmente de carácter inestable. Ahora bien, para que estos micronegocios progresen, para que puedan beneficiarse de las

circunstancias económicas que se les plantean, necesitan unas condiciones que faciliten su desarrollo.

Entre dichas condiciones, cabe destacar, por ejemplo, el acceso a una fuente de financiación. Precisan capital para la adquisición de las materias primas y otros "inputs" necesarios, y éste suele ser uno de sus principales inconvenientes. Por un lado, las entidades bancarias siempre han "rechazado" a los más desfavorecidos, por no disponer de las garantías que ellas consideran adecuadas. Al carecer de acceso a los servicios financieros "formales", la única oportunidad de muchos de estos agentes era recurrir a las fuentes informales, lo que en la práctica suponía, solicitar ayuda a sus familiares o bien acudir a prestamistas individuales.

Otra cuestión importante en relación con el desarrollo de las actividades por cuenta propia en el caso de los inmigrantes es la regulación legal a la que se encuentran sometidos estos agentes. En el caso de España, la normativa relativa a los derechos y libertades de los extranjeros se encuentra en la L.O. 4/2000, la cual, considera la incorporación al mercado de trabajo un requisito fundamental, para la concesión y mantenimiento de los permisos de residencia. Esto se puede observar en la propia exposición de motivos de la citada Ley Orgánica, donde se desarrolla el estatus jurídico de los inmigrantes (*la necesidad de cobertura de puestos de trabajo*). Por este motivo tiene gran valor, conocer las dificultades halladas por la población inmigrante en su camino hacia la integración laboral, en nuestro caso por cuenta propia, a fin de promoverla y facilitarles un estatus jurídico que los equipare con la población autóctona.

Así pues, dada la representación del fenómeno migratorio en España, la especial vulnerabilidad de los inmigrantes emprendedores y el papel clave del permiso por cuenta propia para poder desarrollar una actividad emprendedora, creemos adecuado mostrar a través de este texto una reflexión que ayude a conocer los principales motivos que obstaculizan el proceso hacia la integración laboral por cuenta propia de los inmigrantes.

La estructura del artículo es la siguiente: en el punto segundo se expone la metodología que se desarrolla en este estudio; en el punto tercero se analizarán los obstáculos a la integración laboral identificados por la doctrina y se expondrá la visión al respecto de algunos entrevistados especialistas en la materia consultada. Finalmente, en el punto cuarto se muestran las conclusiones de nuestro trabajo.

2. Objetivos y metodología

Este estudio intenta, en primer lugar, sistematizar las conclusiones alcanzadas por la literatura especializada en lo referente al proceso de integración laboral de los inmigrantes. Para ello se ha hecho una revisión de la bibliografía, con el objetivo de conseguir un listado de las dificultades que aparecen en dicho proceso. El segundo objetivo de este texto es conocer cómo dichas dificultades se plasman en la realidad española. Para ello, una vez identificados los principales problemas a los que se enfrentan los inmigrantes a la hora de emprender un negocio, se han efectuado siete entrevistas en profundidad a especialistas en la materia, buscando conocer la visión que ellos tienen de esta problemática.

Dichas entrevistas han sido realizadas, en todos los casos, a agentes pertenecientes a la Escuela de Economía Social². Esta entidad fue seleccionada, porque había desarrollado un trabajo de campo, dirigido a activar empresarialmente zonas de transformación social de Andalucía en las que, entre otros aspectos, existía una fuerte presencia del colectivo de inmigrantes. Los agentes entrevistados, a su vez, fueron seleccionados porque desarrollaban su actividad en el proyecto mencionado, cumpliendo dos pilares fundamentales de nuestra investigación: el emprendimiento y los barrios con presencia de población inmigrante. Además, dicho proyecto se desarrolló prácticamente en todo el territorio andaluz y en el mismo espacio temporal (una primera fase en los años 2010–2011 y una segunda fase en 2012). Esto, ha facilitado la extracción de conclusiones acordes con el objetivo de nuestro estudio.

En concreto, las entrevistas se realizaron a los responsables de las actuaciones del mencionado proyecto en siete de las ocho Zonas con Necesidades de Transformación Social (ZNTS) andaluzas, situadas en las siguientes localidades:

- Alcalá de Guadaíra (Sevilla): San José, La Coracha y San Miguel y El Castillo.
- Algeciras (Cádiz): La Piñera y El Saladillo.
- Almería: El Puche.
- Córdoba: San Martín de Porres.

² La Escuela de Economía Social fue creada en el año 2002 por la Confederación de Entidades para la Economía Social de Andalucía (CEPES-A) y la Federación Andaluza de Empresas Cooperativas de Trabajo Asociado (FAECTA), como institución dinamizadora de las áreas de formación, investigación y desarrollo que se venían impulsando por parte de estas organizaciones, con la finalidad primordial de fomentar y difundir el modelo andaluz de Economía Social.

- Granada: Cartuja – La Paz – Almanjáyar.
- Huelva: Distrito V – Diego Sayago – El Torrejón.
- Jerez de la Frontera (Cádiz): La Constitución.
- Linares (Jaén): Polígono Arrayanes.

Las entrevistas se hicieron a lo largo de los meses de mayo y junio de 2012, mediante un cuestionario previamente elaborado y testado con uno de los responsables de la Escuela de Economía Social. Todas ellas fueron grabadas contando con el consentimiento de los agentes entrevistados y, una vez transcritas todas ellas, se procedió a analizar la información recopilada con el fin de relacionarla con la problemática previamente detectada en la bibliografía revisada.

A continuación, en el siguiente epígrafe de este artículo se muestran los principales resultados obtenidos para conseguir los dos objetivos que se mencionaban más arriba: en primer lugar, se muestran las principales dificultades que señala la bibliografía en relación con el emprendimiento de los inmigrantes agrupadas en cuatro bloques; al mismo tiempo, para cada uno de estos bloques se van a ir insertando (en cursiva y con un tamaño de letra inferior) las palabras textuales de los agentes entrevistados, para de esta forma ilustrar la realidad de cada uno de ellos.

3. Obstáculos en el proceso de emprendimiento por parte de los inmigrantes

El análisis planteado por la literatura se centra fundamentalmente en cuatro aspectos:

1. Perjuicios y discriminación.
2. Dificultades normativas.
3. Motivaciones.
4. Redes, dificultades financieras y subvenciones.

Analizamos a continuación de forma más detallada cada uno de estos aspectos señalando, como ya hemos mencionado, tanto las principales conclusiones de la literatura como las palabras textuales que, en cada caso, aportan los agentes entrevistados.

3.1. Prejuicios y discriminación

Según Allport (1954) un prejuicio es mantener *una actitud hostil o desconfiada hacia una persona que pertenece a un grupo, simplemente debido a su pertenencia a dicho grupo*. Por lo tanto, la relación del prejuicio en relación con la exclusión social es evidente desde dos puntos de vista: los grupos excluidos suelen ser objeto de prejuicio por parte de la población general; y además, los grupos sobre los que la población mayoritaria manifiesta prejuicio, suelen ser condenados a la exclusión social.

Para comprender el impacto que la inmigración tiene en la sociedad española, deben tenerse en cuenta no sólo los aspectos psicológicos (categorización), afectivos (sentimientos negativos), grupales (tiene un carácter compartido y su objeto de estudio son los miembros de otro grupo social) y psicosociales (se ve influenciado por las normas y leyes adoptadas por una determinada sociedad, así como por las relaciones históricas entre los diversos grupos) que rodean a la construcción social de la imagen del inmigrante, sino que debe también prestarse atención a las condiciones materiales en las que acontece la realidad de la inmigración (mercado de trabajo, sectores de actividad en los que se insertan, acceso a la vivienda, acceso a los servicios sociales...).

Según Solé, Parella, Alarcón, Bergalli y Gibert (2000), las actitudes negativas en la población española hacia la población inmigrante, se desarrollan en base a tres dimensiones: la seguridad ciudadana, la identidad cultural (concebida como ataque a "nuestras" costumbres y como aprensión a la irreductibilidad del contraste cultural) y la economía o competencia por los recursos (fundamentalmente laborales o financieros).

Como señalan Pérez y Dasí (1996), se confirma que, por lo general, las minorías étnicas viven en condiciones de precariedad económica y marginación social en las sociedades receptoras y se topan con problemas de todo tipo para mantener su identidad. Es decir, la realidad nos muestra indicadores de la exclusión social que sufren los inmigrantes y por otro lado señala una sociedad donde el prejuicio o el racismo son cuestiones cotidianas, pese a que la población en general niegue tener prejuicios raciales o étnicos.

"..Ellos lo tienen interiorizado pues porque lo perciben en el movimiento en la calle y en los comentarios...". Entrevistado 2

Por ejemplo, en la publicación dirigida por Díez Nicolás (1998), se informa, de acuerdo con ocho investigaciones realizadas por el CIRES (Centro de Investiga-

ción de la Realidad Social) y por el IMSERSO (Instituto de Migraciones y Servicios Sociales), durante el período comprendido entre 1991 y 1997, de que la actitud, hacia los extranjeros e inmigrantes cuando se formula en términos generales parece favorable, mientras que si se solicita que se tengan en cuenta las diferentes implicaciones económicas, la actitud cambia y se vuelve más negativa.

"...A nivel general, pues (...) la verdad es que los típicos comentarios que escuchas son, por ejemplo, que vienen a quitarnos el trabajo, y claro, a mi muchas veces me lo han dicho. También escucho cosas como: mira estos vienen y en dos días montan el negocio, es que le dan ayudas, no sé qué...". Entrevistado 5

La interpretación de Díez Nicolás (1998), previamente nombrado, es que, al pasar del plano abstracto de los principios generales, al más concreto y específico de las acciones a realizar para ayudar a los inmigrantes, el aparente altruismo se disipa, dando paso a la manifestación de actitudes "egoístas y exclusionistas".

"...Hombre a mi, si se presentan tres personas para el microcrédito yo tiro para el que tengo que tirar, o sea a mi gente, la de aquí, no se tira a la mejor idea de negocio...". Entrevistado 2

La convivencia de una actitud negativa hacia el grupo étnico y una actitud positiva reclamada por los valores igualitarios y de justicia, se revelaría de forma desigual: sucediéndose respuestas positivas y negativas dirigidas a los miembros de grupos étnicos de acuerdo con la situación y asumiendo la necesidad de producir una justificación no racista de una conducta discriminatoria (Gaertner y Dovidio, 1986).

"No es solo el prejuicio con el emigrante, sino que también la concepción que tenemos ahora por este revuelo que hay pues de favorecer mas al otro, aunque no se dice...". Entrevistado 2

Un ejemplo de percepción de diferencias culturales, es la utilización de calificativos como "ellos" y "nosotros", concibiéndolos como un conjunto de personas completamente diferentes y ajenas al propio grupo.

"...Hay mayor integración sobre determinados extranjeros, determinadas procedencias están mucho más integradas en lo social que otros, lógicamente todo el tema de África subsahariana y los marroquíes esta peor visto por ejemplo que una persona de Perú o una persona de Bolivia o una persona de Costa Rica...". Entrevistado 3

"...Que estas personas se están preocupando por trabajar, por crearse su propia empresa, su propio empleo entre otras cosas...". Entrevistado 2

Así mismo, y como formula la Teoría de las Causas Acumulativas (Massey, D.S. (1993), el fenómeno migratorio produce variaciones y transformaciones en las

sociedades de origen y recepción. Cuando los inmigrantes se establecen en los puestos bajos de la cadena laboral, los trabajadores nacionales adoptan la práctica de no ocupar dichos trabajos, inclusive en épocas de elevadas situaciones de desempleo. Esto hace que sea preciso ocuparlos con mano de obra inmigrante.

“...Lo que criticamos al nivel de la cuenta ajena, es que un inmigrante acepta menos, si pero si tiene que darle de comer a sus hijos se plantea que no tiene otros medios, que allí no había estado de bienestar, allí, hay que buscarse la vida explotado, por decirlo de alguna manera o sea, que no se trata de repetir la explotación, pero si se trata de que tienen una mente más abierta...”. Entrevistado 2

3.2. Dificultades Normativas

Según expresa la Exposición de Motivos de la última modificación de la L.O. 4/2000 de 11 de enero sobre Derechos y Libertades de los Extranjeros en España³, la normativa vigente se basa en los principios de igualdad en los derechos y obligaciones, integración y respeto a las normas básicas de la convivencia. Sin embargo, debemos tener en cuenta que, en general, en España, al igual que en el resto de los países, no se limita la salida de ciudadanos en la misma medida en la que se restringe la entrada de los procedentes de otras naciones.

Las Administraciones Públicas (AAPP), por tanto, deben ser herramientas al servicio de los principios de la normativa citada; así, la Secretaría General de Inmigración y Emigración debe proporcionar medios legales que favorezcan una progresiva integración de los inmigrantes. Del mismo modo, los Ayuntamientos, por medio del padrón y los distintos servicios sociales, deben favorecer este objetivo general de la Ley, en sus respectivas jurisdicciones.

El papel de las AAPP como dispositivo de apoyo de los empresarios y a las empresas sociales, es muy significativo tanto para la creación, como para el desarrollo posterior de éstas (Summers, 2004), aunque lógicamente su papel no se centra exclusivamente en un colectivo concreto. En cualquier caso, de acuerdo con lo anterior, las dificultades de los inmigrantes no deben aumentar por el hecho de serlo y la Administración debe considerar esta circunstancia.

“...Hay una dificultad que es totalmente legal, que es el tema de los permisos, le pides el cuenta propia, pero también te están poniendo muchísimas pegas para eso, hasta que no resuelvas esa situación de origen legal, que es fundamental, pues no puedes emprender esa es una de las cosas más importantes...”. Entrevistado 2

³ RD 557/2011 de 20 de abril.

"...Los que vienen de gran duración, no tienen ningún problema. Pero luego también, los que quieran montarla desde un principio, para establecerse aquí por cuenta propia, le piden que tengan un buen proyecto, un plan de empresa, que vaya a generar un número de empleos, que sea muy viable, que demuestre que tiene dinero para crear la empresa entonces es muy difícil...". Entrevistado 6

Por último, los servicios de desarrollo del empleo están llamados a ser dinamizadores del mercado de trabajo y a optimizar las posibilidades de empleabilidad de toda la población.

"...Es que también ha cambiado mucho la forma de gestionarlo, hay entidades que prácticamente no sabían gestionarlo, ibas a un sitio y te decían una cosa, ibas a otro y te decían otra cosa, o sea que también ahí está el tema, un poquito de confusión, para las mismas entidades...". Entrevistado 1

Requisitos

Entrando en cuestiones más concretas, actualmente, la normativa que regula la entrada de extranjeros en España, es la Ley Orgánica 4/2000 sobre derechos y libertades de los extranjeros en España y su integración. Entre los aspectos que desarrolla, las personas que deseen ejercer una actividad por cuenta propia deben obtener la autorización por cuenta propia, además de las diligencias previas comunes que debe realizar cualquier persona que quiera vivir en España.

"...Creo que se está ayudando a que sea una salida laboral más, y eso que son muchos, las personas que son de fuera son bastante emprendedores y tendríamos que aprovechar, y sobre todo, si ellos vienen con sus ideas claras y están dispuestos a emprender...". Entrevistado 1

La autorización inicial tendrá una duración de un año y se limitará a un ámbito geográfico autonómico y a un sector de actividad, si se halla en situación de residencia temporal y trabajo por cuenta propia, el extranjero debe ser mayor de 18 años y estar autorizado a permanecer en España para ejercer una actividad lucrativa por cuenta propia.

"...Se están haciendo cosas, pero yo creo que todavía se podrían hacer más cosas... vienen aquí y quieren trabajar, pues si quieren hacerlo por cuenta propia, es una salida más que realista vamos...". Entrevistado 1

Para la concesión de una autorización inicial de residencia temporal y trabajo por cuenta propia será necesario cumplir los siguientes requisitos:

- En materia de residencia:
 - Que el trabajador no se encuentre irregularmente en territorio español; que el trabajador carezca de antecedentes penales, tanto en España como en sus países anteriores de residencia durante los últimos cinco años, por delitos previstos en el ordenamiento español; que el trabajador no figure como rechazable en el espacio territorial de países con los que España tenga firmado un convenio en tal sentido; que haya transcurrido el plazo de compromiso de no regreso a España del extranjero, asumido por éste en el marco de su retorno voluntario al país de origen; que se haya abonado la tasa por tramitación de la autorización de residencia temporal.

"...Conseguir el permiso de residencia por cuenta propia para darte de alta como autónomo es difícil...". Entrevistado 6

"...Un factor a valorar es que tu, por cuenta propia, vas a arriesgarte, vas a pagar una cuota a la seguridad social normalmente alta y quieres ya te digo, generar tu propio empleo como para que encima, vengan y te pongan mil trabas...". Entrevistado 2

- En materia de trabajo:
 - Haber abonado la tasa relativa a la autorización de trabajo por cuenta propia.
 - Cumplir los requisitos que la legislación vigente exige a los nacionales para la apertura y funcionamiento de la actividad proyectada.

"...Quizás por las diferencias, o los trámites, o por las obligaciones que tienen aquí, (...) en mi país no hace falta esto, o en mi país no hace falta no se cuanto, (...) es donde ellos más se sorprenden, cuando les explicamos los requisitos que tienen que cumplir para abrir un negocio, tienes que solicitar una licencia de apertura, ese tipo de cosas, a muchos les choca...". Entrevistado 1
 - Poseer la cualificación profesional legalmente exigida o experiencia acreditada suficiente en el ejercicio de la actividad profesional, así como en su caso la colegiación cuando así se requiera.

"...Si, el tema de la homologación de títulos es cada día más complicado... pero si es cierto que la mayoría emprende, con el bagaje que traía del país de origen...". Entrevistado 2

"...Homologar es muy difícil, entonces lo que yo le recomiendo, es que durante lo que dura el plan de empresa, si lo tienen previsto, hagan una formación, que más o menos les habilite de forma un poco más rápida, porque el conocimiento lo tienen, lo que tienen es que tener es un título, yo siempre les recomiendo que tengan un título de España de formación para el empleo...". Entrevistado 2

- Acreditar que la inversión prevista para la implantación del proyecto sea suficiente y la incidencia, en su caso, en la creación de empleo.

"...Te piden, pues eso, tu plan de empresa, tu plan de viabilidad (...) te piden todas las facturas pro forma, te piden contrato de arrendamiento de dónde vas a poner tu negocio, en caso de que no lo hagas en el domicilio de tu casa, te piden los movimientos de los seis últimos meses en el banco, todo eso para la inmigración...". Entrevistado 2

- Que el extranjero cuente con recursos económicos suficientes para su manutención y alojamiento. En caso de que los recursos acreditados se deriven del ejercicio de la actividad por cuenta propia, su valoración se realizará una vez deducidos los necesarios para el mantenimiento de la actividad. Las cuantías a acreditar, serán aquellas previstas en relación con solicitudes de autorización de residencia temporal por reagrupación familiar, en función de las personas que el interesado tenga a su cargo.

"...Imagínate que mañana yo tengo un ingreso por ejemplo de mi país, y en mi historial de banco va a salir, de pronto sale que tengo 6.000 euros, y eso ya es un punto en contra...". Entrevistado 2

"...Hombre sobre todo ya te digo el tema de la solvencia, pedirle a una persona movimientos cuando es una situación inestable la que estamos viviendo todos, si no tienes ahorros pues es un problema. El hecho de que muchos tengan problemas con los Técnicos a la hora de que le hagan los planes de empresa suele retrasar el tema...". Entrevistado 2

En relación con estos requisitos, la Dirección General de Inmigración ha suscrito convenios de colaboración con diferentes organizaciones con el objeto de facilitar la justificación de cualificación profesional o experiencia, inversión y generación de recursos económicos suficientes.

"...Sí se ha puesto más duro, porque a nosotros nos ayuda la Unión de Profesionales y Trabajadores Autónomos que son los que hacen el informe, vamos ese informe que pide obligatoriamente subdelegación de gobierno..."

Por tanto los extranjeros pueden dirigirse a dichas organizaciones para solicitar informes de viabilidad, que podrán presentar con su solicitud, como medio de prueba del cumplimiento de los requisitos citados.

"...Porque tiene que conocer como se realizan las tramitaciones en subdelegación de gobierno, tiene que estar al día de todo ese tipo de cosas, si yo voy a un sitio y me dicen no, váyase usted a la organización pro inmigrantes tal, a ver si le solucionan su tema, y váyase usted a no sé donde... mareas tanto a la persona que...". Entrevistado 1

"...La normativa de inmigración, lógicamente es estricta y por lo tanto hay que cumplirla, y evidentemente también existe ese miedo de no cumplir con todos los requisitos que se te exigen a la hora de montar un negocio: tienes que estar avalado por una organiza-

ción, tienes que presentar un proyecto empresarial que resulte viable (...) y por lo tanto, ese miedo a que falte algunos de los requisitos, y que no se pueda cumplir, es el primer hándicap con la que se encuentran estas personas...". Entrevistado 3

Hasta la fecha se han firmado convenios con las siguientes organizaciones: UPTA (Unión de Profesionales y Trabajadores Autónomos), ASNEPA (Asociación Nacional de Empresarios y Profesionales Autónomos), CIAE (Confederación Intersectorial de Autónomos del Estado Español) y OPA (Organización de Profesionales y Autónomos).

"... ¿Por qué no hay sitios de emprendimiento para un colectivo inmigrante?... hay servicios específicos que podrían crearse, de forma que estas personas no se perdieran en el camino (...) Los recursos en resumen, no están especializados para los colectivos y si, que tiene que haber una especialización hacia los colectivos...". Entrevistado 2

"...Si, yo creo que es fundamental que se destinen técnicos para determinados colectivos (...) la empatía, no es que le vas a tratar diferente, pero los protocolos son distintos porque los procesos que ha vivido esa persona son diferentes, entonces mucha gente se queda en el camino por esos procesos de especialización, que no digo de sensibilidad... que dada la cantidad de personas inmigrantes que hay ahora mismo en España y en Andalucía además se tendrían que tratar...". Entrevistado 2

3.3. Motivaciones

En relación con la literatura que afronta el perfil y las motivaciones de los emprendedores, destacan características tales como una mayor propensión a la toma de riesgos, capacidad de innovación, deseo de independencia y de control de su propia carrera véase Masters y Meier, (1988); Neider, (1987); Sexton y Bowman-Upton, (1990); Zapalska, (1997).

"...Las motivaciones que lleva a una persona a emprender, principalmente antes, si que eran, hacer algo por cuenta propia. Muchas veces, lo que decía la gente es, yo no quiero que nadie me mande, ser su propio jefe, como una salida laboral más, o gente que tenía unas habilidades, que dice mira yo en mi empresa ahora mismo no puedo ejercerlas, y realmente quiero dedicarme a lo que me gusta. Pero ahora sí que se ha visto un poquito más un cambio, y ya la gente llega o la motivación principal es eso, salir de la situación de desempleo...". Entrevistado 1

Sin embargo, respecto a una de las características, concretamente la toma de riesgos, que es calificada como una condición del individuo emprendedor (Begley y Boyd, 1987), se han descubierto desigualdades entre sexos, aunque las conclusiones de los estudios son desiguales. Donald y Bowman-Upton (1990), sí hallan diferencias entre el emprendimiento femenino y masculino, siendo las mujeres menos proclives a la toma de riesgos. En España, se ha analizado que las inversiones

efectuadas por mujeres son más prudentes, que las que han realizado los hombres (González, 2001), no hallándose esas diferencias en la edad adolescente, pero sí en la madurez.

"...Eso es complicado de decir, muchas veces son los hombres los que parece que asumen el riesgo ¿no? Pero yo creo que en la realidad... creo que ellas son las que más se mueven aunque siempre lo hagan a la sombra del padre de familia, pues porque es su costumbre...". Entrevistado 2

Centrándonos en el colectivo femenino, en la literatura sobre la mujer emprendedora las motivaciones más asiduamente estudiadas, se corresponden con las posibilidades y objetivos personales que persigue con la creación de una empresa. La necesidad de independencia, la necesidad de logro y el deseo de riqueza son aspectos repetidos en la literatura. La búsqueda de autonomía es una de las características que más destaca de la personalidad de las mujeres empresarias y hace alusión al deseo de tener independencia y a la toma de sus propias decisiones (Cassar, 2007; Goffee y Scase, 1985; Moore y Büttner, 1997; Wilson et al., 2004:).

"...Sí que es verdad que, refiriéndonos a las mujeres inmigrantes pues sí que hay determinadas... No sé depende del país del que vengan... hay mucho control con respecto al tema de la mujer... y que le dificultan más a la mujer salir de casa, salir a trabajar y no tienen que ser mujeres inmigrantes sino también nacionales, a lo mejor tienen una idea, y lo mejor no se ven tan apoyadas como debieran por parte de la familia...". Entrevistado 5

La independencia parece ser un motivo equivalente para hombres y mujeres a la hora de convertirse en empresario, hallándose escasas diferencias de género en torno a este motivado (Still y Soutar, 2001; Marlow, 1997; Pinfeld, 2001; Scott, 1986; Sundin y Holmquist, 1991).

La necesidad de logro es el grado en el cual son realizadas tareas complicadas y desafiantes por una persona (McClelland, 1961), de tal modo que cuando se consigue el éxito, se obtiene una gran satisfacción personal (Veciana, 2005). Existe alguna prueba de que una de las principales razones para crear empresas por parte de las mujeres emprendedoras es la búsqueda de logro (Marlow, 1997).

"...Pues yo creo que hay como dos tipos generales: una la gente que es emprendedora porque tiene un carácter muy independiente, muy autónomo, arriesgado, es capaz de asumir riesgos, es gente que tiene muchas ideas, no sólo a nivel económico. Y luego gente que se ve un poco abocada al autoempleo porque no encuentra trabajo por cuenta ajena, que es su primera opción, y como está la cosa más difícil pues sin tener este perfil se autoemplea...". Entrevistado 5

"...Es decir, se repiten modelos de otras sociedades aquí, que eso sí, yo creo, que sería un factor importante a sensibilizar que la mujer, pues disfrute de mayor autonomía ya que va a ser ella la que va a hacerse cargo en este caso de la empresa...". Entrevistado 2

Uno de los estereotipos sobre la figura del emprendedor, es que sus acciones se hallan guiadas por el objetivo de percibir mucho dinero, sin embargo, en la literatura existe extensa evidencia de que no es la principal motivación de los emprendedores (Veciana, 2005); DeMartino y Barbato, 2003; Fischer et al. 1993; Rosa y Dawson, 2006). No obstante, hay estudios que han descubierto discrepancias de género con respecto al dinero como factor de motivación (Borooah et al, 1997; DeMartino y Barbato, 2003; Fischer et al, 1993).

"...La mentalidad tiene que cambiar, el empresario tiene que ganar el 100% entre comillas de lo que ha invertido, pero estamos en un tiempo complicado y la gente si no, no te acude a tus servicios y ni a comprarte nada de tus productos...". Entrevistado 2

"...En la mayoría de los casos no van a ser empresas, o no van a ser negocios que los monten para hacerse multimillonarios, porque son simplemente eso, para poder obtener un sueldo o si acaso para poder contratar a una persona en su actividad pero... son eso, pequeñas ideas o proyectos empresariales que sirven de recurso para poder mantener a familias enteras...". Entrevistado 1

Este hecho, se manifiesta además en el caso de las mujeres emprendedoras (Clain, 2000) que ponen más énfasis en los componentes no salariales del trabajo por cuenta propia, por ejemplo, la flexibilidad de tiempo.

"...Las mujeres quizás tengan más miedo a emprender... más inseguridad, es decir, no lo tienen tan claro para lanzarse quizás, también porque tienen muchas responsabilidades con el tema de los hijos, de la casa. Les cuesta más...". Entrevistado 6

Igualmente, se considera que hay algunas diferencias de género en relación a la falta de perspectivas de empleo o de carrera (Borooah et al, 1997; Hakim, 1989).

"...En eso sí se ha notado un poquito más un cambio, que algunas vienen ya casi como a la desesperada sin embargo, en las personas inmigrantes sí, que es más por decir, bueno llego a un sitio nuevo, es más complicado que me contraten, voy a emprender por mi cuenta... ellos lo ven como una salida más fácil, el empezar por su propia cuenta que el que los contrate otra persona...". Entrevistado 1

"...Quería montarse como autónoma para tener también una seguridad a la hora de su vejez, porque se está acostumbrando a que no encuentra trabajo, y es una cosa que estaba haciendo ella desde la economía sumergida, pero quizás haya ahora más gente que se dé de alta y por tener su permiso de residencia también...". Entrevistado 6

"...La mayoría de las veces su motivación no es otra que el salir del desempleo... suelen ser personas que han perdido el empleo, o que están buscando su empleo y no encuen-

tran empleo y transcurrido un determinado plazo de tiempo, quieren dar la salida al desempleo a través del emprendimiento ...". Entrevistado 3

Por otro lado, en relación con las motivaciones, también debe tenerse en cuenta que existen factores externos que pueden ser un condicionante a la hora del emprendimiento. En este grupo se incluyen factores pertenecientes al entorno del emprendedor, tales como el nivel de formación, la experiencia profesional o la presencia de familiares emprendedores, aspectos todos ellos que pueden favorecer la decisión de acometer una actividad por cuenta propia, tanto en el colectivo inmigrante como en cualquier otro.

"...Pero... difícilmente es, que de trabajos que hayan realizado aquí legalmente, se decidan a emprender en eso, porque los trabajos que han realizado aquí en España, pues no son acordes con la formación que traían, con las perspectivas de vida que tienen...". Entrevistado 2

En cuanto a la educación, las investigaciones ponen de manifiesto, que el emprendedor tiene un nivel de educación superior, ya que se encuentran seguros de emprender un camino empresarial, viéndose resguardado en ocasiones por una experiencia profesional previa (Alonso y Galve, (2008); Lee, (1997).

"...Pues yo creo que mucha constancia, y tener la idea muy clara de lo que quiere, y saber perfectamente en el negocio que se está metiendo. Luego tener conocimientos del negocio que va a montar, que hay veces que llega la gente y quiere montar cosas que no tienen cualificación ni experiencia en eso...". Entrevistado 6

"...No es una idea tan lejana como el modelo que tenemos aquí, porque han convivido, o sea han vivido con en una cultura, donde el emprendimiento no es algo tan...no es el creativo de facebook el que tiene que emprender, sino que cualquier persona que tenga una buena idea de negocio. Por otro lado porque han emprendido en su país y tienen experiencia también como emprendedores...". Entrevistado 2

Por otro lado, respecto el ambiente familiar, sí parece ser un condicionante la existencia de familiares emprendedores, tal como se ponen de muestra Lee (1997) y Watkins y Watkins (1983).

"...Muchas personas que en el primer momento te dicen que quieren montar una empresa... los amigos, la familia, todo su entorno más cercano, son los primeros que dicen tú estás loco, que estás haciendo con la que va a caer...". Entrevistado 1

"...En el momento que le digan a alguien que van a emprender, los principales obstáculos se los van a encontrar en su entorno más cercano...". Entrevistado 1

3.4. Redes, dificultades financieras y subvenciones

a) Redes

Muchos autores han señalado, la importancia de las redes sociales, las cuales tienen mucho valor para los emprendedores, debido a que les permiten el acceso a recursos (Premaratne, 2001), proveen información relevante (Bygrave y Minniti, 2000), son una fuente de competitividad (Malecki y Veldhoen, 1993), favorecen el crecimiento y desarrollo de los emprendimientos (Johannisson, 2000; Hansen, 1995), permiten la entrada a mercados internacionales (Phelan, Dalgic, Li y Sethi, 2006), son una fuente de legitimidad (Elfring y Hulsink, 2003) y han sido reconocidas como espacios para la innovación y el reconocimiento de oportunidades (Singh, Hills, Hybels y Lumpkin, 1999).

"...Entre la comunidad magrebí se apoyan entre sí, tanto para autoemplearse como para buscar trabajo por cuenta ajena...lo mismo con la comunidad china o no sé. Yo creo que sí, al igual que pasa con los españoles que emigren pasara lo mismo...".
Entrevistado 5

Según Hagan (1998), en relación a las migraciones, las redes se refieren primordialmente a relaciones personales basadas en la familia, el parentesco, la amistad y la comunidad.

"...La creación de redes es importantísima, es como para buscar empleo, o tu entorno relacional es amplio o evidentemente tu negocio está abocado al fracaso, porque en definitiva, tu negocio de lo que más depende es de una clientela, que cuanto mayor sea tu red de relaciones, mayor potencialidad tendrá tu clientela lógicamente...". Entrevistado 3

Varios factores señalan la existencia de redes sociales migratorias. Uno de ellos es la procedencia geográfica de los inmigrantes, que, si bien muestra alguna tendencia de diversificación, indica la existencia de conexiones preexistentes entre personas en los lugares de origen y de destino.

"...Yo creo que en el tema de personas extranjeras sí, que cuentan con más apoyo en su entorno porque ven el emprendimiento quizás, más como una cosa realista y como una buena salida al mercado de trabajo que los nacionales...". Entrevistado 1

No obstante, las mujeres recurren en mayor profundidad a un enfoque relacional, para gestionar su negocio instituyendo interacciones con empleados, clientes y proveedores lo que les hace formarse en el lugar de trabajo, constituir equipos, y dirigir su negocio de forma más cooperativa (Farr-Wharton y Brunetto, 2009; Putnam, 2000).

"...Lo que ocurre también, es que la mayoría de las veces, en el caso de los inmigrantes por ejemplo, la tendencia es a montar sus negocios en las zonas donde residen, y que normalmente se agrupan personas de las mismas comunidades y de las mismas procedencias...". Entrevistado 2

"... Existe bueno...el efecto llamada, y por lo tanto las personas tienden a residir en un núcleo, o en un territorio cercano y en muchas ocasiones sus negocios están vinculados a atender una demanda dentro de su propia comunidad de origen residente en nuestro país, aunque también se dan circunstancias de otra apertura pero esa es la tendencia más generalizada...". Entrevistado 2

b. Dificultades financieras

La disponibilidad de recursos se convierte en un elemento esencial en la decisión de crear una empresa y, como es lógico, no afecta únicamente a los inmigrantes. La teoría sobre la jerarquía de las fuentes financieras elegidas por las empresas (Myers y Majluf, 1984), señala las limitaciones con que se encuentran los emprendedores a la hora de acceder a fuentes externas de financiación. Como normalmente los inmigrantes suelen crear pequeñas empresas, recurren en mayor medida a la financiación interna o a recursos generados internamente. Sólo cuando los recursos internos no son suficientes, acuden a fuentes de financiación externa (Melle, 2001).

"...Hay un tema todavía importante, cuando van a pedir un microcrédito, van de la mano de CADE⁴ o tienen que ir de la mano del programa nuestro, hay casos en los que he tenido que acompañarles...". Entrevistado 2

Pero en el caso de los emprendedores inmigrantes suele plantearse además la exclusión financiera, que es la *dificultad de ciertos segmentos de la población para acceder a servicios financieros de una manera apropiada* Panigyrakis et ál., (2002), Kempson y Whyley (1999) y Devlin (2005). Este problema suele producirse debido a causas como la falta de historial de crédito, de garantías y formalidad jurídica, etc. Esto no sólo encarece el financiamiento de carácter bancario y de proveedores de las empresas de nueva creación, sino que, con carácter previo, dificultan el acceso al mismo.

"...Tú no puedes pretender pedir un préstamo de 25.000 euros para montar una peluquería, porque eso es algo total y absolutamente fuera de tono, porque no necesitas comprar los secadores de la última generación cuando estamos hablando que no existen avales ni ningún tipo de garantía...". Entrevistado 3

⁴ Centros de Apoyo al Desarrollo Empresarial.

A partir de la teoría de la agencia (Jensen y Meckling, 1976; Hart, 2001), la literatura destaca los problemas de asimetría de información y riesgo moral que determina las relaciones entre las nuevas empresas y los proveedores de financiación (Berger y Udell, 1998; Lerner, 2002). La asimetría de información, es un concepto que hace referencia a la diferencia de conocimiento que se produce entre el prestamista y el emprendedor, ya que el primero, desconoce el negocio, su potencial crecimiento, así como la capacidad y forma de conducirlo. Por otro lado, el riesgo moral, se refiere al comportamiento que pueda tomar el acreedor en el futuro, una vez ha recibido el crédito, respecto al manejo de la empresa, sus futuros resultados y el cumplimiento de sus compromisos financieros (Barona y Gómez, 2010).

"...Te pongo un caso, había una persona que tenía una deuda, hay determinadas deudas que en las bases de datos del Banco de España no salen... la gente se piensa que cuando les preguntan si tienen algún préstamo pendiente solamente se fijan en los préstamos bancarios, pero se olvidan de otros tipos, por ejemplo, deudas con El Corte Inglés, Carrefour, líneas telefónicas,...". Entrevistado 3

"...Si que intentamos reducir mucho las inversiones, si tienen una idea inicial que es mucho más ambiciosa, pues intentamos que la reconduzca... y no es cambiar la idea de negocio...yo creo que para obtener financiación, cuanto más reducida sea, están teniendo más posibilidades...". Entrevistado 1

Otro obstáculo, lo constituye la diferencia de cantidades entre el monto solicitado y el monto recibido posteriormente por parte del emprendedor, debido tanto a los problemas antes indicados, como a todos los gastos y comisiones asociados a la tramitación y concesión de la financiación; esto disminuye la cantidad de recursos netos que se invertirán en la empresa. Asimismo, destacan como dificultades el escaso número de fuentes de financiación alternativas, los problemas para acceder a otros instrumentos distintos del crédito, etc. (Beck et al., 2002, 2003, 2006, 2007).

"...Si tienes una buena idea te avalamos, tu idea es tu aval, pero luego, no es verdad...". Entrevistado 5

"...Yo creo que de primeras sí que hay un poco de recelo de primeras, pero los bancos son bancos, y las cajas son cajas, y si ellos ven que el proyecto es viable, el dinero se lo van a dar, pero yo creo se lo dan si está avalado...". Entrevistado 6

Estas características hacen que las nuevas empresas no obtengan el crédito que necesitan por parte de la banca tradicional (Asobancaria, 2005). El tipo de producto ofrecido por los bancos no se ajusta a sus necesidades y como resultado de esto, hay muchos auto-excluidos (Copisarow, 2005).

"...Es un poco triste el papel que he tenido que hacer en algunas ocasiones de ir, al banco a hacer un poco como la tutora, cuando son gente autónoma y gente que puede, lo que pasa es que si quieren emprender, también mi papel creo que estaba facilitar todo lo posible el emprendimiento, cuando veo a la persona capaz y si el tema está en

que tienes que trabajar ese tema también de sensibilización e interculturalidad, con los del banco pues también...". Entrevistado 2

"...Las condiciones de los préstamos no se adaptan para nada a las necesidades de la gente emprendedora...". Entrevistado 6

"...Entonces estamos hablando que las propias reestructuraciones que ha sufrido la banca, que en algunas ocasiones ha dejado en una situación digamos de orfandad el tema de los microcréditos, porque había otras políticas a la hora de invertir...". Entrevistado 3

El microcrédito aparece como una herramienta que, en parte, resuelve toda esta problemática (González, 1996; Lycette, 1988; Labie, 1998; Alarcón Costa, 1990), incluso en ocasiones no se limita a procurar algo monetario, sino que proporciona ayudas en forma de contactos, asesoramiento, etc. (Santiso, 2005).

"...En definitiva, que la persona en algún momento haya mentido sobre sus datos para conseguir el préstamo a la entidad social, por supuesto y la entidad social se ha fiado de ellos y se ha descubierto ese engaño, nunca se ha otorgado el microcrédito...". Entrevistado 3

En España, los programas de microcrédito, desde su eclosión en el año 2001, no dejaron de crecer hasta la aparición de los problemas en el sistema financiero. Sin embargo, en la actualidad, sufren un descenso importante, incluso en muchos casos han desaparecido, lo que aumenta aún más los problemas a los que se enfrentan los emprendedores, especialmente, los del colectivo inmigrante que, por sus características, los habían utilizado en una proporción importante.

"...¿Hasta cuándo?, Hasta finales del año pasado, lógicamente que ya los microcréditos sino cualquier otra forma de financiación se quedo total y absolutamente cortada...". Entrevistados 3

"...Evidentemente, la situación de crisis ha afectado muchísimo a la financiación...normalmente los programas de microcréditos estaban vinculados a las obras sociales y no, a las líneas comerciales de las organizaciones...". Entrevistado 3

Finalmente, dentro de todo este colectivo, también se producen diferencias de género. Concretamente, una de las desventajas que la mujer presenta respecto del hombre, es una mayor dificultad para acceder a los recursos financieros (Shaw y otros, 2005).

"...Siempre buscan un respaldo...yo cuando pido microcréditos para mujeres, siempre el banco ha buscado un respaldo de los maridos...". Entrevistado 2

"...Que la mujer cuando tiene una idea de emprendimiento siempre, si o si, tiene que contar con el varón y no puede ir ella pues por libre...". Entrevistado 2

"...Pero si es cierto, que ha favorecido el hecho de que estén casadas, de que el marido tenga una cuenta, que el marido tenga trabajo...". Entrevistado 2

c. Subvenciones

La discusión acerca de la lógica de las ayudas públicas a las empresas es arcaica y las actitudes están manifiestamente enfrentadas. Los que están a favor de la intervención y regulación de las ayudas públicas, afirman la existencia de errores de mercado que imposibilitan el establecimiento de un comportamiento empresarial que beneficie en mayor grado la economía pensada en su conjunto (Meyer-Stamer, 1996). Sin embargo, Peacock (1990) cree que ha de demostrarse que los fallos de mercado pueden ser exclusivamente reparados mediante políticas estructurales que causan la intervención en determinados factores o productos.

Por otro lado, muchos economistas están en contra, (Sakano y Obeng, 1971) puesto que arguyen que ésta deforma la actividad del mercado, acarreando una pérdida general de riqueza debido a la existencia de fallos de gobierno porque logran crear ineficiencias en la producción, en el mercado, y en la economía.

En este sentido, Friedman (1994) señala, que para conceder racionalidad a la aprobación de ayudas públicas y, con ánimo de evadirse de consideraciones políticas que reducen la transparencia del proceso, es necesario, entre otros aspectos, un compromiso dentro de un plan estratégico, el seguimiento del comportamiento de las empresas que obtienen los incentivos, y manifestar que los incentivos conferidos logran un resultado perceptible.

"...Pues la falta de financiación que hay para el mismo proyecto... que estamos unos meses, luego paradas, luego vamos y venimos y eso no genera en la población de allí confianza. Cuando ya te has dado publicidad, sabe la gente que estas allí, resulta que vienen un día y no estás. Entonces la gente tiene un poco de recelo...". Entrevistado 6

"...Claro, te exigen dos años dado de alta, con lo cual también pues...es un riesgo que tienes que correr, porque si te dan la subvención y por lo que sea tienes que cerrar la empresa, tienes que devolver la parte proporcional al tiempo que ha estado abierto el negocio...". Entrevistado 6

Muchos autores entre los que destacan Sakano y Obeng (1997), indican que las subvenciones se deberían destinar a las empresas que operan de forma eficiente. Por tanto, piden añadir el criterio de eficiencia en el proceso de concesión de las subvenciones, utilizando la siguiente frase *solamente aquellas empresas que se esfuerzan en reducir costes y que operan eficientemente deberían recibir las subvenciones.*

"...Que si tengo ayuda pública genial, pero yo creo que no debería depender de la ayuda pública, y es verdad que a veces ayuda, pero también yo creo que eso, que falta un poco más de motivación...". Entrevistado 4

Esta posición es afirmada por Besley (1989), el cual establece que en los casos en los que las empresas son indistintamente eficientes, la política de asignación de subvenciones debe ser análoga, pero cuando las empresas de una industria varían en eficiencia, lo ideal, según este autor, es subvencionar solamente a las empresas más eficientes.

"...Sí que algunas hemos solicitado, sobre todo, la que más, es la ayuda por el establecimiento al trabajador autónomo, porque la mayoría de las empresas que se crean son autónomas, y es la ayuda, a la que la mayoría de autónomos tienen acceso porque es en la que menos requisitos tienes que cumplir...". Entrevistado 1

"...La cuantía, la de establecimiento del trabajador autónomo, va desde los 5.000 hasta los 11.000 pero vamos una media de 6.000-7.000 euros. Con los recortes que ha habido, también muchas vienen denegadas por escasez presupuestaria que tampoco es 100% seguro que te las den...". Entrevistado 1

En España, diversos autores coinciden en que las ayudas de las AAPP han venido a subsanar la necesidad de recursos financieros, que es la principal dificultad para la constitución y posterior consolidación de las PYMES, sobre todo en las empresas sociales (Pinillos, 2001; García Gutiérrez y Fernández Guadaño, 2005, y García Tabuena, Crespo, Martí y Crecente, 2008). Sin embargo, en los años más recientes, las dificultades por las que ha atravesado el sector público han provocado retrasos en las concesiones y que las cuantías concedidas se hayan reducido drásticamente, lo que ha perjudicado claramente a este colectivo.

"...Porque además si las subvenciones si llegan, llegan tarde...". Entrevistado 3

"...En cuestión de subvenciones que antes daban, ahora está todo parado, es que no dan ninguna, no resuelven nada...". Entrevistado 6

"...La población marroquí...no suele pedir créditos, lo que si vienen mucho preguntando, es por las subvenciones, y subvenciones sí que piden. Lo que hay es que entre ellos creo que tienen un sistema de financiación que se ayudan mutuamente, se van dejando dinero...". Entrevistado 6

Uno de los principales objetivos que ha buscado la política de incentivos públicos a las empresas ha sido aumentar el crecimiento del empleo.

"...Vamos por tener una salida profesional y porque hay muchos casos, que es una cosa que están haciendo ellos desde la economía sumergida...". Entrevistado 6

Shikida y Bacha (1999) estudian los efectos del programa de subvenciones a la industria del azúcar de Brasil, mostrando que las ayudas para combatir la crisis del sector ayudaron a desarrollar las diferencias de productividad entre las empresas. La explicación, de acuerdo con Suret (1993), se halla en la mediocridad de las inversiones efectuadas, ya que los fondos habitualmente fueron invertidos

en empresas poco rentables y que el mercado fue incapaz de financiar (tasa de rendimiento incompatible con su nivel de riesgo).

“...Porque esta ayuda es a posteriori, cuando ya estás de autónomo y entonces lo que éstas te piden es sólo el alta de autónomo, y que estés al corriente en la Seguridad Social; éstas ya no te piden más y ya entramos en otras ayudas, por ejemplo a través de la agencia IDEA o a través de los grupos de desarrollo local sí que te piden un plan de empresa pero...”. Entrevistado 1

5. Conclusiones

En primer lugar, a partir de todo lo que se ha analizado, parece claro que se puede afirmar que existe un problema para la integración laboral de los inmigrantes por cuenta propia. Suele ser un colectivo que sufre discriminación, además de los riesgos básicos que corre cualquier emprendedor; se plantean el desarrollo del propio negocio debido a su origen y con apoyo de sus redes más cercanas, presentando menos temor a la toma de riesgos debido principalmente a la necesidad de la obtención del permiso.

En lo relativo a la normativa y al papel de las administraciones públicas, se trata de un ámbito legislativo complejo, que regula una realidad altamente cambiante. No obstante, para facilitar la integración creemos que sería conveniente que las Administraciones hicieran un esfuerzo por sistematizar, clarificar y difundir la normativa vigente en materia de extranjería, a fin de que los inmigrantes conozcan mejor sus derechos y obligaciones. La legislación sobre extranjería, sitúa la obtención de un contrato de trabajo como una vía más para la regularización jurídica, siendo ésta situación difícil, sobre todo en estos días. La vía de regularización por cuenta propia, es una hipótesis más probable que el caso anterior, exceptuando que en realidad, se exigen inversiones, análisis financiero y económico, más los trámites de carácter general exigidos a una persona que no ha llegado aún al país, o que busca su establecimiento mediante esta autorización, por lo tanto se impone que sea más accesible obtener cualquier otro tipo de permiso (larga duración, arraigo...) y luego plantearse el emprendimiento.

Respecto a los recursos, ayudas y servicios de orientación para el autoempleo, para que se adapten mejor a este colectivo, sería necesario que estuvieran especializados en interculturalidad, por lo que la Administración debería hacer un mayor esfuerzo, informando tanto sobre emprendimiento como sobre la normativa en materia de extranjería. También es importante el dominio de idiomas, ya que esta barrera

limita el desarrollo empresarial, dadas las posibilidades que ofrece el autoempleo para generar riqueza en nuestro país y ofrecer soluciones a un colectivo con altas cifras de desempleo y una urgente necesidad de regularización jurídica.

La falta de recursos financieros en parte se ha suplido en el pasado gracias al microcrédito, que constituye una herramienta fundamental para estos colectivos, que no ofrecen a las entidades bancarias seguridad ni garantías. Sin embargo, debido a la crisis financiera, su concesión ha disminuido y se corre el peligro de perder esta vía de financiación de carácter social, lo que eliminaría una herramienta que sirve no sólo para construir una salida a su situación de pobreza y/o exclusión, sino que tiene otros efectos positivos: provoca impacto en el empleo, ayuda a las personas a huir de la dependencia, fortalece las redes sociales y el desarrollo del potencial económico, y fomenta el espíritu empresarial de este colectivo. El reto respecto la provisión de servicios financieros dista bastante de ser sencillo, debido a la crisis económica; pero, a pesar de las dificultades en el logro de resultados, existen razones de justicia social para apoyar programas de microcrédito para los desempleados, especialmente los que se encuentran en grupos especialmente vulnerables.

Las subvenciones a lo largo de los años han evolucionado, principalmente en su justificación y el ciclo económico de la empresa, aunque siguen distando mucho de aproximarse a las necesidades de los emprendedores, primero por sus periodos de solicitud, ya que la mayoría se concentran en un período concreto del año; segundo porque la cuantía no está adaptada al negocio sino a la situación del solicitante; tercero, el pago se demora incluso hasta períodos mayores que un año, lo que lo convierte en un instrumento con poca utilidad; y cuarto, porque se exigen mantener una serie de requisitos (como la permanencia en situación de alta en el RETA⁵) a lo largo de un periodo de tiempo elevado después de su concesión, normalmente tres años, lo que puede dar lugar a problemas adicionales en caso de incumplimiento pues habría de hacer frente a la devolución de las cantidades recibidas.

En definitiva, las entrevistas realizadas enfatizan los problemas que la literatura detecta con carácter general y, en particular en el caso de los inmigrantes. Pero además, la información obtenida ha permitido identificar algunas cuestiones más concretas, como las recogidas más arriba que matizan la visión teórica y, al mismo tiempo, ofrecen algunas vías de mejora para resolver parte de la problemática detectada.

⁵ Régimen Especial de Trabajadores Autónomos

6. Bibliografía

- ALARCÓN, C. (1990), *Sector informal: ¿Problema o solución*, Quito, Editorial Sandoval Hnos.
- ALLPORT, G. W. (1962), *La naturaleza del prejuicio*, Buenos Aires, Eudeba.
- BABAEVA, L., y CHIRIKOVA, A. E (1997), "Women in business", *Sociological Research*, vol. 36, n° 1 pp. 81–91.
- BARONA, B., y GÓMEZ, A. (2010), "La financiación de nuevas empresas en Colombia. Aspectos conceptuales. La opinión de una muestra de empresarios de la ciudad de Cali", *Cuadernos de Administración*, n° 43, pp. 81–97.
- BECK, A. T. (2002), "Cognitive models of depression", *Clinical advances in cognitive psychotherapy: Theory and application*, n° 14, pp. 29–61.
- BECK, T., y DEMIRGUC-KUNT, A. (2006), "Small and medium-size enterprises: Access to finance as a growth constraint", *Journal of Banking & Finance*, vol. 30, n°11, pp. 2931–2943.
- BECK, T., DEMIRGUC-KUNT, A., y LEVINE, R. (2003), "Law, endowments, and finance", *Journal of Financial Economics*, vol. 70, n° 2, pp. 137–181.
- BECK, T., DEMIRGUC-KUNT, A. y MARTINEZ, M. S. (2007), "Reaching out: Access to and use of banking services across countries", *Journal of Financial Economics*, vol. 85, n°1, pp. 234–266.
- BERGER, A. N., y UDELL, G. F. (1995). "Relationship lending and lines of credit in small firm finance", *Journal of business*, n° 68, pp. 351–381.
- BESLEY, T. (1989), "Commodity taxation and imperfect competition: A note on the effects of entry", *Journal of Public Economics*, vol. 40, n° 3, pp. 359–367.
- BIRCH, D. (1979), *The job generation process*, Cambridge, MA., MIT Program on Neighborhood
- BYGRAVE, W., y MINNITI, M. (2000), "The social dynamics of entrepreneurship", *Entrepreneurship Theory and Practice*, vol. 24, n° 3, pp. 25–36.

CABALLERO, C., y URRUTIA, M. (2005), *El impacto del sector financiero en el crecimiento*, Bogotá, Asobancaria.

CASSAR, G. (2007), "Money, money, money? A longitudinal investigation of entrepreneur career reasons, growth preferences and achieved growth", *Entrepreneurship and Regional Development*, vol 19 n° 1 pp. 89–107.

CLAIN, S. H. (2000), "Gender differences in full-time self-employment", *Journal of Economics and Business*, vol. 52, n° 6, pp. 499–513.

COPISAROW, R. (2005), *Principios básicos de la industria del microcrédito en los PVDs: ¿Son aplicables al caso europeo? Las lecciones aprendidas en el caso de Street UK, Microcrédito en países desarrollados: problemas, retos y propuestas*, Madrid, Marcial Pons.

DAWSON, R. P. y A. (2006), "Gender and the commercialization of university science: academic founders of spinout companies", *Entrepreneurship and Regional Development*, vol. 18, n° 4, pp. 341–366.

DE LUCAS, J. (1996), "La xenofobia y la condición de extranjero ante el Derecho", en E.J. BLÁZQUEZ-RUIZ (Ed.), *10 palabras clave sobre Racismo y Xenofobia*, Estella, EVD, (pp.167–196

DEMARTINO, R. y BARBATO R. (2003), "Differences between women and men MBA entrepreneurs: exploring family flexibility and wealth creation as career motivators", *Journal of Business Venturing*, vol. 18, n°6, pp. 815–832.

DÍEZ NICOLÁS, J. (1998), *Actitudes hacia los inmigrantes*, OPI, IMSERSO, Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, Madrid.

ELFRING, T. y HULSINK, W. (2003), "Networks in entrepreneurship: the case of high-technology firms", *Small business economics* vol 21 n° 4 pp. 409–422.

FARR-WHARTON, R. y BRUNETTO, Y. (2009), "Female entrepreneurs as managers: the role of social capital in facilitating a learning culture", *Gender in Management: An International Journal*, vol. 24, n° 1, pp. 14–31.

FERNÁNDEZ, C. y FERNÁNDEZ J. (2005), "El empresario individual: situación actual y propuestas de actuación futuras", *CIRIEC-España, revista de economía pública, social y cooperativa*, n° 52, pp. 201–217.

FISCHER, E. M., A. REUBER, R. y DYKE, L. (1993), "A theoretical overview and extension of research on sex, gender, and entrepreneurship", *Journal of Business Venturing*, vol. 8, n° 2, pp. 151–168.

FRANKENA, M. W. (1987), "Capital-biased subsidies, bureaucratic monitoring, and bus scrapping", *Journal of Urban Economics*, vol 21, n° 2, pp. 180–193.

FRIEDMAN, M. (1994), "Governments can use incentives rationally", *Economic development review*, n° 12, pp. 25–28.

GAERTNER, S. L., y DOVIDIO, J. (1986), *The aversive form of racism*, New York, Academic Press.

GARCÍA CABELLO, M. (2000), "El microcrédito: ámbito de aplicación dentro de las sociedades occidentales", *Cuadernos de Información Económica*, n° 154, pp. 109–115.

GOFFEE, R., y SCASE, R. (1985), *Women in charge: The experiences of female entrepreneurs*, London, Allen & Unwin.

GONZÁLEZ-VEGA, C., et al. (1996), *Microfinanzas en El Salvador: Lecciones y Perspectivas*, San Salvador: Fundación Guillermo Manuel Ungo (FUNDAUNGO).

GREENBERGER, D. B., y SEXTON, D. L. (1988), "An interactive model of new venture initiation", *Journal of Small Business Management*, vol. 26, n° 3, pp. 1–7.

GUENE, C. et al. (1997), *Financial Instruments of the Social Economy (FISE), in Europe and their Impact on Job Creation*, Brussels, Paris, London: International Association of Investors in the Social Economy (INAISE).

HAGAN, J. M. (1998), "Social networks, gender, and immigrant incorporation: Resources and constraints", *American sociological review*, n° 63, pp. 55–67.

HAKIM, C. (1989), "New recruits in self-employment in the 1980's.", *Employment Gazette*, n° 97, pp. 286–297.

HANSEN, E. L. (1995), "Entrepreneurial networks and new organization growth", *Entrepreneurship theory and practice*, n° 19, pp. 7–20.

HARRIS, R. (1990), "The Standard Capital Grant in Northern Ireland, 1954–1988", *Regional Studies*, vol. 24, n° 4, pp. 343–355.

HART, K. (1973), "Informal income opportunities and urban employment in modern Ghana", *Journal of Modern African Studies*, n° 11.

JENSEN, M., y MECKLING, W. (1976), "Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs and ownership structure", *Journal of financial economics*, vol. 3, n° 4, pp. 305-360.

JOHANNISSON, B. (2000), *Networking and Entrepreneurial Growth*, The Blackwell Handbook of Entrepreneurship, Oxford, Blackwell, in D. L. Sexton and H. Lands-tröm (eds.)

KEMPSON, E., y WHYLEY, C. (1999), *Kept out or opted out*, Understanding and combating financial exclusion, Bristol, The Policy Press.

KIM, M., y SPIEGEL, M. (1987), "The effects of lump-sum subsidies on the structure of production and productivity in regulated industries", *Journal of Public Economics*, vol. 34, n°1, pp. 105-119.

LABIE, L., y SOTA, J. (1998), "La creación de instituciones de microfinanzas: ¿una elección con riesgos?", *Boletín ICE Económico: Información Comercial Española*, n° 2570, pp. 31-39.

LEE, J. (1997), "The motivation of women entrepreneurs in Singapore", *International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research*, vol. 3, n° 2, pp. 93-110.

LERNER, J. (2002), "When bureaucrats meet entrepreneurs: the design of effective public venture capital 'programmes'", *The Economic Journal*, vol. 112, n° 477, pp. F73-F84.

LORCA, A., ALONSO, M. y LOZANO, L.A. (1997), *Inmigración en las fronteras de la UE*, Madrid.

LYCETTE, M., y WHITE K. (1988), "Acceso de la mujer al crédito en América Latina y el Caribe", en *La mujer en el sector informal: Trabajo femenino y microempresa en América Latina*, Editorial Nueva Sociedad, Caracas pp. 35-66.

MALECKI, E. J., y VELDHOEN, M. (1993), "Network activities, information and competitiveness in small firms", *Geografiska Annaler. Series B. Human Geography*, n° 75, pp. 131-147.

MARLOW, M. L. (1997), "Public education supply and student performance", *Applied Economics*, vol 29, n° 5, pp. 617–626.

MASSEY, D. S., et al. (1993), «Theories of international migration: a review and appraisal», *Population and development review*, vol. 19, n° 3, pp. 431–466.

MASTERS, R., y MEIER, R. (1988), "Sex differences and risk-taking propensity of entrepreneurs", *Journal of small business management*, vol. 26, n° 1, pp. 31–35.

MATEOS, A., y MORAL, F. (2000), *Europeos e inmigrantes: la Unión Europea y la inmigración extranjera desde la perspectiva de los jóvenes*, Madrid, Centro de Investigaciones Sociológicas, Opiniones y Actitudes.

MCCLELLAND, D. (1961), *The achievement society*, Princenton, NJ, Von Nostrand.

MELLE, M. (2001), "Características diferenciales de la financiación entre las PYME y las grandes empresas españolas. Asimetría informativas, restricciones financieras y plazos de endeudamiento", *Papeles de economía española*, n° 89–90 pp. 140–166.

MEYER–STAMER, J. (1996), "Industrial policy in the EU: old dilemmas and new options", *European Planning Studies*, vol. 4, n° 4, pp. 471–484.

MISTRI, M. y SOLARI, S. (2001), "Social networks and productive connectance: modeling the organizational form of the industrial district", *Human Systems Management*, vol. 20, n° 3, pp. 223–235.

MOORE, D., et al. (1999), "Women entrepreneurs: moving beyond the glass ceiling", *Academy of Management Review*, vol. 24, n° 3, pp. 585–586.

MORALES, M. (2001), "Actitudes y motivaciones hacia el trabajo y la creación de empresas según el género", *Boletín Económico De ICE, Información Comercial Española*, vol. 2709, pp. 21–30.

MYERS, S. C., y MAJLUF, N. (1984), "Corporate financing and investment decisions when firms have information that investors do not have", *Journal of financial economics*, vol. 13, n° 2, pp. 187–221.

NEIDER, L. (1986), *A preliminary investigation of female entrepreneurs in Florida*, University of Miami, Innovation & Entrepreneurship Institute, School of Business Administration.

NUEZ, A., y GALVE M. J. (2008), "Dinamismo empresarial y autoempleo: Una comparativa a nivel europeo", *Proyecto Social: revista de relaciones laborales*, vol. 12, pp. 17-40.

OBENG, K., y AZAM, G. (1995), "The Intended relationship between federal operating subsidy and cost", *Public Finance Review*, vol. 23, n° 1, pp. 72-94.

PANIGYRAKIS, G. et al. (2002), "All customers are not treated equally: Financial exclusion in isolated Greek islands", *Journal of Financial Services Marketing*, vol. 7, n° 1, pp. 54-66.

PÉREZ, J. A. y DASÍ, F. (1999), *Nuevas formas de racismo*, Psicología social y trabajo social, Cuenca, McGraw-Hill Interamericana de España, pp. 201-226.

PHELAN, S., et al. (2006), "The Development of entrepreneurial networks: A necessary condition for international new ventures", *Strategic management Review*, n° 1.

PINFOLD, J. F. (2001), "The expectations of new business founders: the New Zealand case", *Journal of Small Business Management*, vol. 39, n° 3, pp. 279-285.

PINILLOS, M. J. (2001), "Factores coadyuvantes para la creación de empresas en la Comunidad de Madrid", *Papeles de Economía Española*, vol. 89-90, pp. 343-363.

PUTNAM, R. D. (2001), *Bowling alone: The collapse and revival of American community*, New York, Simon and Schuster.

RAVENSTEIN, E. G. (1885), "The laws of migration", *Journal of the Statistical Society of London*, vol. 48, n° 2, pp. 167-235.

— (1889), "The laws of migration", *Journal of the royal statistical society*, vol. 52, n° 2, pp. 241-305.

ROGALY, B., y FISHER T. (1999), *Poverty, social exclusion and microfinance in Britain*, London, Oxfam.

ROSENTRAU, M. S., y PRZYBYLSKI, M. (1996), "Competitive advantage, economic development and the effective use of local public dollars", *Economic Development Quarterly*, vol. 10, n° 4, pp. 315-330.

SAKANO, R., OBENG, K., y AZAM, G. (1997), "Subsidies and inefficiency: stochastic frontier approach", *Contemporary Economic Policy*, vol. 15, n° 3, pp. 113–127.

SANTISO, J. (2005), "La emergencia de China y su impacto en América Latina", *Política Exterior*, vol. 107, pp. 97–111.

SCOTT, C. (1986), "Why more women are becoming entrepreneurs", *Journal of Small Business Management*, vol. 24, n° 4, pp. 37–44.

SEXTON, D. L., y BOWMAN–UPTON, N. (1990), "Female and male entrepreneurs: psychological characteristics and their role in gender-related discrimination", *Journal of Business Venturing*, vol. 5, n° 1, pp. 29–36.

SHAW, E., et al. (2005), *Social capital and accessing finance: the relevance of networks*, 28th ISBE Conference, UK, Blackpool.

SHIKIDA, P., ASSIS, F., y CAETANO, C. J. (1999), "Evolução da agroindústria canieira brasileira de 1975 a 1995", *Revista brasileira de economia*, vol. 53, n°1, pp. 69–90.

SINGH, R., et al. (1999), *Opportunity recognition through social network characteristics of entrepreneurs*. In P.D. Reynolds, W.D. Bygrave, S. Manigart, C.M. Mason, G.D. Meyer, H.J. Sapienza, & K.G. Shaver (eds.), *Frontiers of Entrepreneurship Research*, Wellesley, MA: Babson College.

SOLÉ, C., et al. (2000), "El impacto de la inmigración en la sociedad receptora", *Reis*, n° 90, pp. 131–157.

STILL, L. V., y SOUTAR, G. N. (2001), *Generational and gender differences in the start-up goals and later satisfaction of small business proprietors*, Australia and New Zealand Academy of Management (ANZAM), New Zealand, Auckland,

SUMMERS, L. H. (2004), "La autoridad de las ideas", *Harvard Deusto business review*, vol. 121, pp. 4–5.

SUNDIN, E., y HOLMQUIST, C. (1991), *The Growth of women entrepreneurship—push or pull factors?*, Aldershot UK, Recent Research on Entrepreneurship.

SURET, J. M. (1993), «Une évaluation des dépenses fiscales et subventions dans le domaine de la capitalisation des entreprises», *L'Actualité économique*, vol. 69, n° 2, pp. 17–40.

TABUENCA, A., et al. (2008), "Emprendedores y empresas en España: un enfoque ecléctico", *Economía industrial*, vol. 367, pp. 51–65.

VECIANA, J. M. (1999), "Creación de empresas como programa de investigación científica", *Revista Europea de Dirección y Economía de la empresa*, vol. 8, n° 3, pp. 11–36.

— (2005), *La Creación de Empresas Un Enfoque Gerencial*, Barcelona, La Caixa.

WATKINS, J., y PATTON, D. (1983), *Female entrepreneur: her background and determinants of business choice—some British data*, Wellesley, MA, Babson College, Frontiers of Entrepreneurship Research.

WILSON, F., MARLINO, D., y KICKUL, J. (2004), "Our entrepreneurial future: Examining the diverse attitudes and motivations of teens across gender and ethnic identity", *Journal of Developmental Entrepreneurship*, vol. 9, n° 3, pp. 177–197.

ZAPALSKA, A. (1997), "Profiles of Polish entrepreneurship", *Journal of Small Business Management*, vol. 35, n° 2, pp. 111–117.