

Problemas del emprendedor inmigrante en España: evaluación de las políticas laborales y sociales españolas en el último lustro

*Migrant entrepreneurs' troubles in Spain: evaluation of the Spanish social
and labor policies in the last five years.*

*Problemas do empreendedor imigrante na Espanha: avaliação de políticas trabalhistas e
sociais espanholas nos últimos cinco anos*

Virginia Navajas Romero

Doctora en Planificación, Dirección y Entorno Económico-Social de la Empresa, ETEA-Loyola. Maestría en Administración y Dirección de Empresas, Instituto Técnico de Estudios Aplicados (ITEAP), España. Profesora e investigadora de los Departamentos de Empresa y de Derecho, Universidad de Loyola Andalucía, España.
vnavajas@uloyola.es

María del Carmen López Martín

Doctora en Ciencias Empresariales (Universidad de Córdoba). Licenciada en Ciencias Económicas y Empresariales (ICADE, Universidad Pontificia Comillas, Madrid). Profesora titular de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales –ETEA–, adscrita a la Universidad de Córdoba. Departamento: Economía general, Ciencias jurídicas y Sociología.
mclopez@uloyola.es

Antonio Sánchez-Bayón

Doctor en Derecho (Departamento de Derecho Eclesiástico del Estado e Instituto de Derecho Comparado) por la Universidad Complutense de Madrid (UCM). Prof. Titular de la Agencia Nacional de Evaluación de la Calidad y la Acreditación (ANECA) y Asociado y Coordinador de Investigación Universidad Camilo José Cela (UCJC), Madrid-España.
asanchezbayon@uloyola.es

Fecha de recepción: 29 de abril de 2013

Fecha de aprobación: 20 de junio de 2013

Resumen

Este trabajo es un estudio crítico de la historia social y laboral de trabajadores inmigrantes, que pretenden llegar a ser “emprendedores” en España, durante los últimos años. Este trabajo estudia la evolución de varios inmigrantes emprendedores y evalúa además las políticas públicas sobre el tema y sus problemas y riesgos actuales (en términos jurídicos, económicos y sociológicos). Incluso, se denuncian ciertas violaciones de Derecho y Política española y comunitaria.

Palabras clave

Historia crítica, políticas sociales y laborales, emprendedores inmigrantes, problemas y riesgos.

Abstract

This paper is a critical approach to the labor and social History of immigrant workers, who pretend to become « entrepreneurs » in Spain, during the last years. The paper studies the evolution of several immigrant entrepreneurs and it evaluates the public policies on the topic and the current risks and troubles (in legal, economical and sociological terms). Also, it pays attention on some violations of Spanish and European Union Law and Policy.

Keywords

Critical history, labor and social policies, immigrant entrepreneurs, troubles and risk.

Resumo

Este trabalho é um estudo crítico da história social e laboral dos trabalhadores imigrantes, que almejam tornar-se “empresários” na Espanha, durante os últimos anos. Este trabalho examina a evolução de vários imigrantes empresários e também avalia as políticas públicas sobre o assunto e seus problemas e riscos vigentes (em termos jurídicos, econômicos e sociológicos). Ademais, são relatadas certas violações da lei e da política espanhola e da Comunidade.

Palavras-chave

História crítica, políticas sociais e laborais, imigrantes empresários, problemas e riscos.

Introducción

En los últimos tiempos, la afluencia de inmigrantes constituye un fenómeno de gran relevancia social y económica, lo que evidentemente influye en su integración en el mercado de trabajo. En España, el número de inmigrantes totales ha ido en aumento a lo largo de los lustros recientes, de esta forma, a 1 de enero del 2012, el número de extranjeros con autorización de residencia era de 5.711.040. A pesar de la importancia del colectivo de inmigrantes en la economía, ha habido bastantes trabas burocráticas y legales, para que un/a extranjero/a pudiera autoemplearse. Las mismas, han sido adicionales a las ya existentes por su condición de inmigrante. Dada la escasez de atención prestada hasta ahora a este –cada vez más importante– grupo de población, dentro del colectivo de los inmigrantes, el objetivo de este estudio es realizar una aproximación de carácter cualitativo sobre su evolución y su situación actual en España.

Resulta curioso que, pese a la situación de interconexión que tiene lugar hoy en día con la globalización,¹ la doctrina española ha prestado insuficiente atención al impacto de la

¹ Antonio Sánchez-Bayón, *Renovación de la Filosofía Social Iberoamericana*, Valencia: Tirant lo Blanch, 2013. - *Humanismo Iberoamericano*, Guatemala: Cara Parens, 2012. - *Filosofía Político-Jurídica Glocal*, Saarbrücken: EAE, 2012.

Economía Internacional, en lo relativo al papel de los procesos migratorios, así como a la movilidad del factor trabajo entre los países;² sin embargo, sí se ha estudiado la importancia de la movilidad internacional del capital –una de las paradojas de la realidad presente, donde los bienes y servicios llegan a gozar de mayor garantía jurídica que las personas que deberían disfrutarlos.³

Existen diversas *teorías de rango medio*, que aquí se contemplan, para atender a la inducción y deducción del impacto del fenómeno de la inmigración, y su influjo en los mercados laborales. Resulta primordial saber al respecto por qué se originan las migraciones internacionales (causas) desde su enfoque macroeconómico.⁴ Para ello, se reflexiona 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 atrayentes; es decir, se estudia la oferta y la demanda del mercado de trabajo a escala internacional. Las teorías que examinan este tipo de factores se conocen con el nombre de teorías del “push y pull”.⁵

Por otro lado, existe interés por parte de los economistas, por analizar las causas del crecimiento económico.⁶ 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*⁷ 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 las investigaciones que se venían llevando a cabo en este campo.

Hay 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. Cada día un mayor número de personas producen una amplia variedad de actividades económicas. Todos estos pequeños “negocios” o microempresas, dan ocupación de carácter muy inestable a gran parte de la población que presentan menores ingresos, por lo que conforman un sector de la economía conocido como el Sector Informal.⁸

2 Antonio Colomer, *Procesos migratorios y mercados locales de trabajo: el caso de la pequeña industria de la región italiana del Véneto*, Nomos, Valencia, 2001, pp. 95-111.

3 Vid. nota 2.

4 Alejandro Lorca, M. Alonso, y L. A. Lozano, *Inmigración en las fronteras de la U*, Encuentro, Madrid, 1997, pp. 19

5 Ernest George Ravenstein. “The laws of migration.” *Journal of the Statistical Society of London* 48.2, 1885, pp 167-235.

6 David B. Greenberger, and Donald L. Sexton. “An interactive model of new venture initiation”. *Journal of Small Business Management* 26.3, 1988, pp. 1-7. José María Veciana Vergés. “Creación de empresas como programa de investigación científica”. *Revista europea de dirección y economía de la empresa* 8.3, 1999, pp. 11-36. - *La creación de empresas, un enfoque gerencial*. La Caixa, 2005

7 David Birch. “*The job generation process*”, 1979.

8 Keith Hart. “Informal income opportunities and urban employment in Ghana”. *The journal of modern African studies* 11.01, 1973, pp. 61-89. Introdujo por primera vez el concepto de sector informal. La diferencia fundamental con otros estudios previos radica en la identificación de los informales como trabajadores pobres. Sostiene que, en los países en desarrollo, en lugar de desempleados abundan los que trabajan, pero obtienen ingresos insuficientes por la baja productividad de sus ocupaciones. Reconoce que existen algunas relaciones funcionales de la informalidad con el resto de la economía.

Ahora bien, para que estos micronegocios progresen, para que puedan beneficiarse de las circunstancias económicas que se les plantean, precisan tener acceso a una fuente de financiación. requieren 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 cumplir las exigencias de garantía 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.

La regulación relativa a los derechos y libertades de los extranjeros en España se encuentra en la Ley Orgánica 4/2000,⁹ 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 proyectar, 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.

1. Metodología

Este estudio intenta evaluar y sistematizar las propuestas doctrinales, tanto administrativas como académicas, sobre las políticas públicas relativas a la integración laboral de los inmigrantes, en especial, aquellos que intentan ser emprendedores. Se ha hecho una investigación de la historiografía especializada, con el objetivo de conseguir un listado de las dificultades que aparecen en dicho proceso. Una vez identificadas dichas dificultades, se han realizado siete entrevistas en profundidad a sujetos representantes de colectivos diversos (e.g. por provincias, sectores laborales, edades), buscando conocer la visión que ellos tienen de ciertas problemáticas determinantes de los inmigrantes a la hora de emprender.

El tipo de investigación realizada es de carácter cualitativo, en concreto, sigue la metodología basada en la *Teoría Fundamental* (Grounded Theory), que es un método de investigación,

9 Ley Orgánica 4/2000, de 11 de enero, sobre derechos y libertades de los extranjeros en España y su integración social.

en el que la teoría emerge desde los datos.¹⁰ Esta metodología es inductiva, tiene por objeto la identificación de los procesos sociales básicos (PSBs) por lo que se puede descubrir aquellos aspectos que son relevantes de una determinada área de estudio. Su importancia radica en el poder explicativo de esta teoría en relación con las diferentes conductas humanas, dentro de un determinado campo de estudio. La emergencia de significados desde los datos, pero no de los datos en sí mismos, por lo que es una metodología adecuada para el conocimiento de un determinado fenómeno social. Hay autores que afirman que esta metodología puede ser utilizada para un mejor entendimiento de un fenómeno ya estudiado y así profundizar en él, porque favorece el desarrollo de respuestas a fenómenos de carácter social.¹¹

Los estudios sobre creación de empresas se han centrado tradicionalmente en la persona del empresario, esto limita el conocimiento de otros agentes, que tienen una influencia importante en el proceso de generación y desarrollo inicial de la empresa.¹² El aporte de la Teoría Fundamentada se basa en que los resultados ofrecen una gran variedad de detalles y comportamientos.

Al estudiar todas las relaciones que se producen, la unidad de análisis se amplía, no centrándose exclusivamente en la empresa como entidad, ni en los individuos como unidades aisladas de análisis. Mediante la aplicación de la *Teoría Fundamentada*, lo que emerge como unidad de análisis son las relaciones sociales y los patrones de comportamiento de los diferentes actores, centrándonos principalmente en el colectivo inmigrante. La cercana proximidad de los entrevistados dentro de la realidad empresarial y la manifestación del proceso de creación de una empresa en la práctica, puede generar una compleja interacción de las conductas sociales y el conocimiento humano.¹³

Las entrevistas corresponden, en todos los casos, a agentes pertenecientes a la Escuela de Economía Social. Esta entidad fue seleccionada porque había desarrollado un trabajo de campo, dirigido a activar empresarialmente zonas de transformación social de Andalucía. El proyecto cumplía dos pilares fundamentales en nuestra investigación: el emprendimiento y los barrios con presencia de población inmigrante, la investigación se desarrolla en todo el territorio andaluz, en el mismo espacio temporal (una primera fase en los años 2010-2011 y una segunda en 2012), facilitándose la extracción de conclusiones en un mismo horizonte geográfico y temporal.

Las distintas actuaciones de este proyecto se desarrollarán en 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

¹⁰ Barney G Glaser and Anselm L. Strauss. *The discovery of grounded theory: Strategies for qualitative research*. Aldine de Gruyter, 1967.

¹¹ Juliet Corbin, and Anselm Strauss. "Basics of qualitative research: Grounded theory procedures and techniques." *Basics of qualitative research: Grounded Theory procedures and techniques*, 1990.

¹² Joseph Alois Schumpeter; Schumpeter, Elizabeth Boody and Fabian Estapé. *Historia del análisis económico*. Barcelona: Ariel, 1971.

¹³ David Douglas. "Grounded Theory and the "And" in Entrepreneurship Research." *Electronic Journal of Business Research Methods* 2.2, 2004, pp. 59-68.

- Córdoba: San Martín de Porres
- Granada: Cartuja – La Paz – Almanjáyay
- Huelva: Distrito V - Diego Sayago – El Torrejón
- Jerez de la Frontera (Cádiz): La Constitución
- Linares (Jaén): Polígono Arrayanes

Existen diversos grupos sociales susceptibles de sufrir la exclusión social tales como mendigos, alcohólicos, drogadictos, personas “sin techo”, etc., según estos parámetros, el colectivo inmigrante forma uno de los grupos con mayor peligro de soportarla. En este sentido, se utiliza el término de “exclusión social natural”¹⁴ para describir el rechazo generalizado que sufre el inmigrante en el país de receptor, porque es “un extranjero”.

¿En qué afecta esta vulnerabilidad a todo esto a la interpretación de las cláusulas de la *Declaración Universal de los Derechos Humanos*? El diccionario de la lengua española define vulnerable como un adjetivo que se refiere a la condición (vulnerabilidad) en la que se encuentra una persona susceptible de ser herida o dañada. En el caso de los migrantes se trata de una condición que les impone la sociedad receptora de su inmigración. Esto es, en Derecho Internacional, una cuestión de carácter interno, la relación con el Estado del país receptor por parte del inmigrante, es como extranjero. El problema para el entendimiento de la vulnerabilidad de los migrantes como sujetos de derechos humanos es que la distinción que hace la ley entre un nacional y un extranjero, es convertida en la práctica en un criterio para justificar un trato de inferioridad al extranjero respecto de los derechos que tiene un nacional.

Se produce la transformación de una definición con carácter legal a un criterio de discriminación, según el cual se coloca al extranjero en una posición de inferioridad respecto del nacional, es básicamente un acto de poder que ocurre en la práctica social en el tratamiento que reciben los migrantes internacionales de parte de los definidos como nacionales por la ley de la sociedad receptora. En la práctica social, la vulnerabilidad de estos últimos equivale a la imposición de una condición de inferioridad que, de facto o de jure, hace un nacional sobre un inmigrante internacional, en el contexto de las relaciones sociales entre ambos.¹⁵ La desigualdad que la ley establece entre un nacional y un extranjero respecto de sus derechos en el país del nacional, es algo que se considera legítimo, en tanto que cada país tiene el derecho soberano para decidir quién es nacional y quién es extranjero. El problema surge cuando la comunidad de naciones llega al acuerdo de que los inmigrantes internacionales o extranjeros tienen los mismos derechos humanos que los nacionales, pues en ambos casos esos derechos se derivan de su condición igual de seres humanos. Este acuerdo de la comunidad internacional está plasmado en detalle en la Declaración Universal de los Derechos Humanos, en la que se basa la existencia de la Organización de las Naciones Unidas.

Analizando esas mencionadas razones estructurales, es evidente que al llegar los inmigrantes al país de acogida, en algunas ocasiones de forma no regular, se ven forzados a aceptar trabajos mal remunerados y de bajo estatus, que los locales ya han rechazado, por lo que se

14 De Lucas, J. *La xenofobia y la condición de extranjero ante el Derecho*. J. Blázquez, ed 10, 1996, pp. 167-197.

15 Esto equivale a la imposición de una condición en la que el nacional le dijera al inmigrante: “yo tengo más derechos que tú, mientras estés en mi tierra” (es uno de los prejuicios más reiterados a lo largo de las entrevistas en profundidad acometidas para este estudio).

ven obligados a vivir en barrios marginales y/o infraviviendas, y en general, sufren dificultades para acceder a los “sistemas del bienestar social.”¹⁶

En enero del 2013 comienza el diseño del estudio empírico a partir de la información proporcionada por la realización de entrevistas, el equipo investigador había generado una gran cantidad de códigos substantivos.

El programa informático MAX-QDA nos permitió agrupar para cada código aquellas propiedades que eran similares y aquellas que diferían de la respuesta central. Al mismo tiempo, se clasifican los memos para disponer de la información adecuada para la interpretación de los datos procedentes del campo de estudio. Este procedimiento facilita la información necesaria para conocer cuándo el código estaba saturado y qué peculiaridades podrían tener aquellos grupos observados que diferían de la media central.

Una vez saturados los diferentes códigos, el siguiente paso consistía en realizar una clasificación teórica de éstos, que nos permitiera identificar los procesos sociales básicos, que recogen los diferentes patrones de conducta identificados ante las situaciones estudiadas a lo largo del tiempo a partir de las categorías centrales y los códigos substantivos.

2. Problemas y riesgos en el proceso de emprendimiento por parte de la inmigración

Posteriormente, y después de analizar numerosos memos, percepciones, enunciados de los textos; y tras sucesivas discusiones, se coincide en que los emprendedores inmigrantes definían diferentes problemas y riesgos que dificultan el emprendimiento. El análisis planteado por la literatura se centra fundamentalmente en cuatro aspectos:

- a) Prejuicios y discriminación
- b) Dificultades normativas
- c) Dificultades financieras, subvenciones y redes
- d) Motivaciones

2.1. Problemas sociales. Prejuicios y discriminación

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.¹⁷

Para comprender el impacto que la inmigración tiene en la sociedad española, deben tenerse en cuenta no sólo los aspectos psicológicos (categorización), afectivos (sentimientos

16 Octavio Vázquez Aguado., “El trabajo social con inmigrantes: conflictos y posibilidades” *Documentos de trabajo social: Revista de trabajo y acción social*, 1996, pp 87-97.

17 Gordon W Allport., *La naturaleza del prejuicio*. Buenos Aires: Eudeba, 1962.

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,¹⁸ 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...).

Las actitudes negativas en la población española hacia la población inmigrante, se desarrollan con base en 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 competitividad por los recursos (fundamentalmente laborales o financieros).¹⁹

Se confirma que, por lo común, las minorías étnicas viven en general 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 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.²⁰

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

Mateos y Moral²¹ informan que los jóvenes españoles tienen una visión manifiestamente negativa de los resultados del fenómeno de la inmigración en general, de hecho peor, que la valoración de la población general. El 41% de los jóvenes españoles creen que la inmigración tiene “consecuencias negativas” frente al 31% de la población general, y sólo un 28% creen que la inmigración tiene “consecuencias positivas” frente al 37% de población general.

“...Se nos critica también a los inmigrantes porque no hemos hecho nada, porque no estamos de alta...”. Entrevistado 2.

Por ejemplo, en la publicación dirigida por Díez Nicolás,²² muestra 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 en el trabajo por cuenta ajena, de que vienen a quitarnos el trabajo, pues yo algunas

18 José Miguel Fernández Dols, *et al. Tratado de psicología social*. Síntesis, 2000.

19 Carlota Solé, *et al. El impacto de la inmigración en la sociedad receptora*. Reis, 2000, pp.: 131-157.

20 Juan Antonio Pérez and Francisco Dasi. *Nuevas formas de racismo. Psicología social y trabajo social*. McGraw-Hill Interamericana de España, 1999.

21 Araceli Mateos and Félix Moral. *Europeos e inmigrantes: la Unión Europea y la inmigración extranjera desde la perspectiva de los jóvenes*. Centro de Investigaciones Sociológicas (CIS), 2000.

22 Juan Díez Nicolás. *Los españoles y la inmigración*. Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, Secretaría General de Asuntos Sociales, Instituto de Migraciones y Servicios Sociales, Observatorio Permanente de la Inmigración, 1999.

veces lo he escuchado también. Mira, estos vienen y en dos días montan el negocio, es que les dan ayudas, no sé qué...” Entrevistado 5.

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.”²³

“...Hombre a mí, 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.²⁴

“No es solo el prejuicio con el emigrante, sino que también la concepción que tenemos ahora por este revuelo que hay pues de favorecer más 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 está 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*,²⁵ el fenómeno migratorio produce variaciones y transformaciones en las sociedades de origen y recepción. Cuando los inmigrantes se establecen en los puestos bajos en 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, sí, 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 sí se trata de que tienen una mente más abierta...” Entrevistado 2.

23 Díez Nicolás, Juan. “Actitudes hacia los inmigrantes”. *OPI, IMSERSO, Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, Madrid*, 1998.

24 John F. Dovidio and Samuel L. Gaertner. *Prejudice, discrimination, and racism*. Academic Press, 1986.

25 Douglas S Massey, *et al.* “Theories of international migration: a review and appraisal”. *Population and development review*, 1993, pp 431-466.

2.2. Políticas laborales y sociales

Según expresa la Exposición de Motivos de la última modificación de la Ley Orgánica 4/2000 de 11 de enero sobre Derechos y Libertades de los Extranjeros en España,²⁶ 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.

La inmigración en los países receptores también establece la capacidad y composición de la migración internacional. Como resultado de los tratados internacionales actuales, los países no suelen limitar la salida de sus ciudadanos, en la misma medida en que restringen la entrada de los no ciudadanos.

Las administraciones públicas, por tanto, deben ser herramientas al servicio de estos principios; 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 a este objetivo general de la Ley, en sus respectivas jurisdicciones.

El papel de la AAPP como dispositivo de apoyo a los empresarios y a las empresas sociales es muy significativo, tanto para la creación, como para el desarrollo posterior de éstas.²⁷

“...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.

“...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.

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,²⁸ además de las diligencias previas comunes que debe realizar cualquier persona que quiera vivir en España.

26 RD 557/2011 de 20 de abril.

27 Lawrence H. Summers, “La autoridad de las ideas”. *Harvard Deusto business review* 121, 2004, 4-5.

28 La normativa aplicable en este caso es la Ley Orgánica 4/2000 de 11 de enero sobre Derechos y Libertades de los Extranjeros en España y su Integración Social (36 y 37) y el Real Decreto 557/2011 de 20 de abril.

“...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.

Requisitos

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. Sus principales aspectos, en lo que se refiere a la obtención de la autorización para ejercer una actividad por cuenta propia, se muestran en el Anexo 1 - Esquema 1 donde se aprecia que, además de los trámites previos comunes a cualquier persona que quiera residir en España, las personas que deseen ejercer una actividad por cuenta propia deben obtener la autorización por cuenta propia.²⁹ Esta autorización puede obtenerse por el titular de una autorización de residencia por circunstancias excepcionales, en el momento de la renovación de la autorización, exige el cumplimiento de ciertos requisitos, que se recogen en el Anexo 1 - Esquema 2.

Además de las posibilidades anteriores, los extranjeros pueden obtener la residencia en España mediante el procedimiento de arraigo, lo que les supondría tener una autorización de residencia temporal que les dificultaría menos los trámites anteriormente mencionados. Los requisitos para esta concesión se muestran en el Anexo 2.

Una vez que se ha conseguido la residencia o la autorización para ejercer la actividad por cuenta propia, hay que pasar por los trámites relativos al inicio de cualquier actividad como autónomo, los cuales se resumen en el Anexo 1 - Esquema 3.

El Real Decreto 557/2011, de 20 de abril³⁰ aprueba el Reglamento de la Ley Orgánica 4/2000, sobre derechos y libertades de los extranjeros en España y su integración social, tras su reforma por Ley Orgánica 2/2009. Para la concesión de una autorización inicial de residencia temporal y trabajo por cuenta propia será necesario cumplir los siguientes requisitos:

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

²⁹ La normativa aplicable en este caso es la Ley Orgánica 4/2000 de 11 de enero sobre Derechos y Libertades de los Extranjeros en España y su Integración Social (36 y 37) y el Real Decreto 2393/2004 de 30 de diciembre por el que se aprueba el Reglamento de la Ley Orgánica 4/2000 (artículos 47, 58 y 98).

³⁰ Real Decreto 557/2011, de 20 de abril, por el que se aprueba el Reglamento de la Ley Orgánica 4/2000, sobre derechos y libertades de los extranjeros en España y su integración social, tras su reforma por Ley Orgánica 2/2009

“...Un factor a valorar es que tú, 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 residencia:
 - Que el trabajador no se encuentre irregularmente en territorio español; que carecen de antecedentes penales en España y en sus países anteriores de residencia por delitos existentes en el ordenamiento español; que no figuran como rechazables 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.
- En materia de trabajo:
 - 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 sé cuánto, (...) 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 exigible o experiencia acreditada suficiente en el ejercicio de la actividad profesional, así como la titulación necesaria para las profesiones cuyo ejercicio exija homologación específica y, en su caso, la colegiación cuando así se requiera.
 - La certificación que demuestre la colegiación, en el caso de ejercicio de actividades profesionales independientes que la exijan.

“...Sí, 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 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

- La previsión de que el ejercicio de la actividad producirá desde el primer año recursos económicos suficientes al menos para la manutención y alojamiento del interesado, una vez deducidos los necesarios para el mantenimiento de la actividad.
- “...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, pero de pronto no los tenía, 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*
- Haber abonado la tasa relativa a la autorización de trabajo por cuenta propia.

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.

“...Si 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 piden 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 cómo 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 dónde... 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 organización, tienes que presentar un proyecto empresarial que resulte viable (...) y por lo tanto, ese miedo a que falte alguno de los requisitos, y que no se pueda cumplir, es el primer hándicap con 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)
- OPA (Organización de Profesionales y Autónomos)

“... ¿Por qué no hay sitios de emprendimiento para un colectivo inmigrante?... hay servicios específicos que podrían quedarse, 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.

2.3. Motivaciones de los emprendedores

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,³¹ capacidad de innovación,³² deseo de independencia³³ y de control de su propia carrera.³⁴

“...Las motivaciones que llevan 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 a 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, es calificada como una condición del individuo emprendedor,³⁵ sí se han descubierto desigualdades entre sexos, aunque las conclusiones de los estudios son desiguales. Se hallan diferencias entre el emprendimiento femenino y el masculino, siendo las mujeres menos proclives a la toma de riesgos.³⁶ En España, se ha analizado que las inversiones efectuadas por mujeres son más prudentes, que las que han realizado los hombres, no hallándose esas diferencias en la edad adolescente, pero sí en la madurez.³⁷

31 Robert Masters, and Robert Meier. *Sex differences and risk-taking propensity of entrepreneurs*. *Journal of small business management* nº 26.1 ,1988, pp 31-35.

32 Linda L Neider, *A preliminary investigation of female entrepreneurs in Florida*. Innovation & Entrepreneurship Institute, School of Business Administration, University of Miami, 1986, pp 22-29

33 Donald L Sexton and Nancy Bowman-Upton. “Female and male entrepreneurs: psychological characteristics and their role in gender-related discrimination”. *Journal of Business Venturing* 5.1, 1990, 29-36.

34 Alina Zapalska, “Profiles of Polish entrepreneurship”. *Journal of Small Business Management* 35.2, 1997, 111-117.

35 Begley, Thomas M., and David P. Boyd. “Psychological characteristics associated with performance in entrepreneurial firms and smaller businesses”. *Journal of Business venturing* 2.1, 1988, 79-93.

36 Sexton, Donald L., and Nancy Bowman-Upton. “Female and male entrepreneurs: psychological characteristics and their role in gender-related discrimination”. *Journal of Business Venturing* 5.1, 1990, 29-36.

37 María Olga González Morales,. *Actitudes y motivaciones hacia el trabajo y la creación de empresas según el género*. *Boletín Económico del ICE, Información Comercial Española* 2709,2001, pp. 21-30.

“...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.

También existen otros factores externos que pueden ser un condicionante a la hora del emprendimiento. En este caso se incluyen factores pertenecientes al entorno del emprendedor, tales como el nivel de formación, la experiencia profesional o la presencia de familiares emprendedores.

“...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 encuentra seguro de emprender un camino empresarial, viéndose resguardado en ocasiones por una experiencia profesional previa³⁸

“...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 al ambiente familiar, sí parece ser un condicionante la existencia de familiares emprendedores.³⁹

“...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, qué 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.

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,⁴⁰ la necesidad de logro⁴¹ y el deseo de

38 María Jesús Alonso Nuez, and Carmen Galve Górriz. “Dinamismo empresarial y autoempleo: Una comparativa a nivel europeo.” *Proyecto Social: revista de relaciones laborales* 12, 2008, 17-40.

39 Jean Lee, “The motivation of women entrepreneurs in Singapore.” *International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research* 3.2, 1997, pp. 93-110.

40 Gavin Cassar. “Money, money, money? A longitudinal investigation of entrepreneur career reasons, growth preferences and achieved growth.” *Entrepreneurship and Regional Development* 19.1, 2007, pp 89-107.

41 Robert Goffee and Richard Scase. *Women in charge: The experiences of female entrepreneurs*. London: Allen & Unwin, 1985.

riqueza⁴² son aspectos repetidos en la literatura. La búsqueda de autonomía⁴³ 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.

“...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 a 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 motivador⁴⁴.

La necesidad de logro es el grado en el cual son realizadas tareas complicadas y desafiantes por una persona⁴⁵ de tal modo que cuando se consigue el éxito, se obtiene una gran satisfacción personal⁴⁶ Existe alguna prueba de que una de las principales razones para crear empresas por parte de las mujeres emprendedoras es la búsqueda de logro.⁴⁷

“...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.

-
- 42 E. H Buttner and D. P. Moore. *Women entrepreneurs: moving beyond the glass ceiling*. Thousand Oaks, CA: Sage Publications Inc 8, 1997, pp. 11-37.
- 43 Fiona Wilson, Deborah Marlino, and Jill Kickul. “Our entrepreneurial future: Examining the diverse attitudes and motivations of teens across gender and ethnic identity.” *Journal of Developmental Entrepreneurship* 9.3, 2004, pp. 177-197.
- 44 Still, L. V., and G. N. Soutar. “Generational and gender differences in the start-up goals and later satisfaction of small business proprietors.” *Australia and New Zealand Academy of Management (ANZAM), Auckland, New Zealand*, 2001. Susan Marlow, and Dean Patton. “All credit to men? Entrepreneurship, finance, and gender.” *Entrepreneurship Theory and Practice* 29.6, 2005, pp 717-735. John F Pinfeld. “The expectations of new business founders: the New Zealand case.” *Journal of Small Business Management* 39.3, 2001, pp. 279-285. Carole E. Scott, “Why more women are becoming entrepreneurs.” *Journal of Small Business Management* 24.4, 1986, pp. 37-44. Susan Marlow, and Dean Patton. “All credit to men? Entrepreneurship, finance, and gender.” *Entrepreneurship Theory and Practice* 29.6, 2005, pp 717-735. John F Pinfeld,. “The expectations of new business founders: the New Zealand case.” *Journal of Small Business Management* 39.3, 2001, pp. 279-285. Carole E. Scott, “Why more women are becoming entrepreneurs.” *Journal of Small Business Management* 24.4, 1986, pp. 37-44. Muriel Orhan and Don Scott. “Why women enter into entrepreneurship: an explanatory model.” *Women in Management Review* 16.5, 2001, pp. 232-247.
- 45 David C. McClelland, “N achievement and entrepreneurship: A longitudinal study.” *Journal of personality and Social Psychology* 1.4, 1965, pp. 389.
- 46 José María Veciana., *La creación de empresas un enfoque gerencial*. “La Caixa”, 2005.
- 47 Marlow, Michael L. “Public education supply and student performance.” *Applied Economics* 29.5, 1997, pp. 617-626.

“...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 percibir mucho dinero, sin embargo, en la literatura existe extensa evidencia de que no es la principal motivación de los emprendedores.^{48, 49, 50} No obstante, hay estudios que han descubierto discrepancias de género con respecto al dinero como factor de motivación.⁵¹

“...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 emprendedoras⁵² que sitúan 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

También, considera que hay algunas diferencias de género en relación con la falta de perspectivas de empleo o de carrera.⁵³

“...En eso si 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

48 Kenneth C. Laudon and Jane P. Laudon. *Sistemas de información gerencial: administración de la empresa digital*. Pearson Educación, 2004.

49 Richard, DeMartino, and Robert Barbato. “Differences between women and men MBA entrepreneurs: exploring family flexibility and wealth creation as career motivators.” *Journal of Business Venturing* 18.6, 2003, pp. 815-832.

50 Eileen M. Fischer, A. Rebecca Reuber, and Lorraine S. Dyke. “A theoretical overview and extension of research on sex, gender, and entrepreneurship.” *Journal of Business Venturing* 8.2, 1993, pp.

51 Sheila Allen, and Carole Truman. *Women in business: Perspectives on women entrepreneurs*. Intl Thomson Business Pr, 1993.

52 Suzanne Heller Clain,. “Gender differences in full-time self-employment “. *Journal of Economics and Business* 52.6, 2000, pp. 499-513.

53 Vani K Borooh and Mark Hart. “Factors affecting self-employment among Indian and black Caribbean men in Britain”. *Small Business Economics* 13.2, 1999, pp.111-129. Catherine Hakim,. “Five feminist myths about women’s employment.” *British Journal of Sociology*, 1995, pp. 429-455

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

2.4. Financiación, subvenciones y redes

La disponibilidad de recursos se convierte en un elemento esencial en la decisión de crear una empresa. En este sentido, los recursos obligatorios para su ejecución pueden ser activos de conocimiento, financieros, organizativos, relativos al capital relacional, etc. La disponibilidad de alguno de este tipo de recursos, puede tornarse en un elemento esencial en la creación de la empresa.

No obstante, ellas 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.⁵⁴ 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.

Según Hagan, en relación con las migraciones, las redes se refieren primordialmente a relaciones personales basadas en la familia, el parentesco, la amistad y la comunidad.⁵⁵

"...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.

⁵⁴ Rod Farr-Wharton and Yvonne Brunetto. "Female entrepreneurs as managers: the role of social capital in facilitating a learning culture." *Gender in Management: An International Journal* 24.1, 2009, pp. 14-31. Robert Putnam. "Social capital: Measurement and consequences". *Canadian Journal of Policy Research* 2.1, 2001, pp. 41-51.

⁵⁵ Jacqueline María Hagan. "Social networks, gender, and immigrant incorporation: Resources and constraints". *American sociological review*, 1998, pp. 55-67.

“...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 tender 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.

Muchos autores han señalado la importancia de las redes sociales, principalmente tienen mucho valor para los emprendedores, debido a que les permiten acceso a recursos,⁵⁶ proveen información relevante,⁵⁷ son una fuente de competitividad,⁵⁸ favorecen el crecimiento y el desarrollo de los emprendimientos^{59,60} permiten la entrada a mercados internacionales,⁶¹ son una fuente de legitimidad⁶² y han sido reconocidas como espacios para la innovación y el reconocimiento de oportunidades.⁶³

“...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 pasará lo mismo...”. Entrevistado 5.

Por su parte, una de las desventajas que la mujer emprendedora presenta respecto del hombre, es una mayor dificultad al acceso a recursos financieros.⁶⁴

“...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, sí o sí, tiene que contar con el varón y no puede ir ella pues por libre...”. Entrevistado 2.

-
- 56 S. P. Premaratne, “Networks, resources, and small business growth: the experience in Sri Lanka.” *Journal of small business management* 39.4, 2001, pp. 363-371.
- 57 William Bygrave and Maria Minniti. “The social dynamics of entrepreneurship.” *Entrepreneurship Theory and Practice* 24.3, 2000, pp. 25-36.
- 58 Edward J. Malecki, and Marlies E. Veldhoen. “Network activities, information and competitiveness in small firms”. *Geografiska Annaler. Series B. Human Geography*, 1993, pp. 131-147.
- 59 Bengt Johannisson, Marcela Ramírez-Pasillas, and Gösta Karlsson. “The institutional embeddedness of local inter-firm networks: a leverage for business creation”. *Entrepreneurship & Regional Development* 14.4, 2002, pp. 297-315.
- 60 Eric L. Hansen “.Entrepreneurial networks and new organization growth”. *Entrepreneurship theory and practice* 19, 1995, pp 7-20.
- 61 S. Phelan et al. “The Development of entrepreneurial networks: A necessary condition for international new ventures.” *Strategic management Review* 1, 2006.
- 62 Tom Elfring, and Willem Hulsink. “Networks in entrepreneurship: the case of high-technology firms.” *Small business economics* 21.4, 2003 pp. 409-422.
- 63 Robert P Singh, et al. “The entrepreneurial opportunity recognition process: examining the role of self-perceived alertness and social networks.” *Academy of Management Meeting, Chicago, IL*. 1999.
- 64 E. Shaw et al. “Social capital and accessing finance: the relevance of networks”. *28th ISBE Conference*. 2005.

“...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.

La exclusión financiera presenta una característica sustancial: “*dificultad de ciertos segmentos de la población de acceder a servicios financieros de una manera apropiada.*”⁶⁵ Por otro lado, la exclusión financiera se puede orientar tanto desde el lado de la demanda como desde la oferta de servicios financieros.⁶⁶

Existe una diversa tipología de problemáticas respecto a la falta de historial de crédito, garantías y formalidad jurídica, las cuales encarecen y dificultan el financiamiento de carácter bancario y de proveedores hacia las empresas de nueva creación, con alto potencial de crecimiento. A partir de la teoría de la agencia,⁶⁷ la literatura destaca los problemas de asimetría de información y riesgo moral que determina las relaciones entre las nuevas empresas con alto potencial de crecimiento y los proveedores de financiación.⁶⁸ 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, sobre la capacidad y forma como este lo está conduciendo. 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.⁶⁹

“...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 tienes algún préstamo pendiente solamente se fijan en los préstamos bancarios, pero de ningún tipo, ni con el Corte Inglés, Carrefour, líneas telefónicas,...”. Entrevistado 3.

“...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.

El microcrédito aparece como una herramienta que facilita el acceso al crédito a emprendedores que en general no consiguen proporcionar garantías, la falta de acceso a las fuentes

65 George G Panigyrakis, Prokopis K. Theodoridis, and Cleopatra A. Veloutsou. “All customers are not treated equally: Financial exclusion in isolated Greek islands.” *Journal of Financial Services Marketing* 7.1 (2002): 54-66. Elaine Kempson and Claire Whyley. “Kept out or opted out.” *Understanding and*, 1999.

66 Mateo García Cabello. “El microcrédito: ámbito de aplicación dentro de las sociedades occidentales.” *Cuadernos de Información Económica* 154, 2000, pp. 109-115.

67 Michael C. Jensen and William H. Meckling. “Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs and ownership structure.” *Journal of financial economics* 3.4, 1976, pp. 305-360. Oliver Hart. *Financial contracting*. No. w8285. National Bureau of Economic Research, 2001.

68 Allen N. Berger, and Gregory F Udell. “The economics of small business finance: The roles of private equity and debt markets in the financial growth cycle.” *Journal of Banking & Finance* 22.6, 1998, pp. 613-673. Richard M. Lerner *et al.* “Positive youth development: Thriving as the basis of personhood and civil society.” *New directions for youth development* 2002.95 (2002): 11-34.

69 Alina Gómez Mejía. “Influencia de la estrategia de inversión del capitalista de riesgo en el desempeño de las empresas financiadas: el caso del fondo de capital de riesgo de Comfandi.” *Cuad. Adm.*, 2010, pp. 339-364.

de financiación.⁷⁰ No se limita a procurar algo monetario.⁷¹ En España son cada vez más advertidos y reconocidos los programas de microcrédito que, desde su eclosión en el año 2001, no han dejado de crecer.

“...¿Hasta cuándo?, Hasta finales del año pasado, lógicamente que ya los microcréditos si no 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.

Estas características hacen que las nuevas empresas con alto potencial de crecimiento no sean objeto de crédito, por parte de la banca tradicional.⁷² El tipo de producto ofrecido por los bancos no se ajusta a sus necesidades y como resultado de esto, hay muchos auto-excluidos.⁷³

“...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 claro si quieren emprender, también mi papel creo que estaba en 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, 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.

Existe una clara correspondencia entre las entidades de microcrédito y la creación de empleo porque: Estas instituciones se concentran en pequeñas o muy pequeñas (micro) empresas, que tienen un potencial de creación de empleo; se concentran en sectores identificados como posibles creadores de empleo; efectúan prácticas bancarias más asequibles, en comparación con los bancos tradicionales en lo que respecta a las garantías y exigencias de devolución; también suelen suministrar un apoyo intensivo en el seguimiento de los proyectos; y procu-

70 María Otero, and Elizabeth Rhyne. “El nuevo mundo de las finanzas microempresariales.” *Saldebas y Plaza y Valdés Editores*, 1998. Margaret Lycette and Karen White. “Acceso de la mujer al crédito en América Latina y el Caribe.”, 1988. Lebon Labie, Marc, and Javier Sota Ramos. “La creación de instituciones de microfinanzas: ¿ una elección con riesgos?.” *Boletín ICE Económico: Información Comercial Española* 2570 (1998): 31-39. C. Alarcón Cossta, “Sector informal: ¿ problema o solución.” *Editorial Sandoval Hnos., Quito* 27, 1990.

71 Javier Santiso. “La emergencia de China y su impacto en América Latina”. *Política Exterior*, 2005 pp. 97-111

72 M. Urrutia and C. Caballero. “El Impacto del sector financiero en el crecimiento”. *Bogotá: Asobancaria*, 2005.

73 Rosalind Copisarow and Aaron Barbour. *Self-Employed People in the Informal Economy-Cheats Or Contributors: Evidence, Implications and Policy Recommendations*. Community Links, 2004.

ran financiación a sectores de la población, proyectos y regiones que han sido desatendidos por la banca tradicional y las instituciones financieras.⁷⁴

Ello ha servido de base para sustentar el enfoque de la denominada teoría sobre la jerarquía de las fuentes financieras elegidas por las empresas,⁷⁵ que parte de las limitaciones con que éstas se encuentran a la hora de acceder a fuentes externas de financiación. Las empresas pequeñas recurren en mayor medida a la financiación interna o a recursos generados internamente. Sólo cuando los recursos internos, mucho más flexibles a la hora de planificar las inversiones, no son suficientes, las empresas recurren a fuentes de financiación externa⁷⁶

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

Hay autores que refiriéndose a las personas pobres, testifican que no sólo sufren mayores tipos de interés, sino también mayores problemas administrativos. Se sostiene que los empresarios o directivos de una empresa están mejor informados sobre el presente y el futuro de la empresa y de sus proyectos. El prestamista, que por opacidad de información se enfrenta al desconocimiento del valor real de los proyectos de inversión, disminuirá la financiación al prestatario, en lo que se conoce como un problema de «selección adversa» u oportunismo precontractual. Asimismo, puesto que el prestamista desconfía del uso real que el prestatario va a hacer con los recursos prestados, reducirá también el volumen de recursos prestados, constituyendo un problema de «riesgo moral» u oportunismo postcontractual.⁷⁷

“...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.

“...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.

Otro obstáculo lo constituye la diferencia de cantidades entre el monto solicitado y el monto recibido posteriormente por parte del emprendedor, debido a todas las comisiones que cobra el banco por el trámite; esto disminuye la cantidad de recursos netos que se invertirán en la empresa; también se menciona la poca existencia de fuentes alternativas de financiamiento,

74 Christophe Guene, et al. “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), 1997.

75 Stewart C Myers and Nicholas S. Majluf. “Corporate financing and investment decisions when firms have information that investors do not have”. *Journal of Financial Economics* 13.2, 1984, pp. 187-221.

76 Mónica Melle Hernández. “Características diferenciales de la financiación entre las pyme y las grandes empresas españolas. Asimetría informativa, restricciones financieras y plazos de endeudamiento”. *Papeles de economía española* 89-90, 2001, pp 140-166.

77 Ben Rogan, Ed Mayo, and Thomas Fisher. *Poverty, social exclusion and microfinance in Britain*. Oxfam Publications, 2000.

el acceso a valores no bancarios, además de resaltar las pocas facilidades para obtener apoyo financiero para la exportación por parte de las autoridades gubernamentales, hallándose condiciones adversas para contratar arrendamiento financiero, incluso se menciona la falta de información adecuada, referente a requisitos y tipos existentes de créditos disponibles para los pequeños empresarios y la posible corrupción o falta de ética por parte de algunos funcionarios bancarios.⁷⁸

“...Si tienes una buena idea te avalamos, tu idea es tu aval pero eso es para cierto medir 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.

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.⁷⁹ Sin embargo, se 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.⁸⁰

Por otro lado, muchos economistas están en contra, 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.⁸¹

En este sentido, 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.⁸²

“...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 estás allí, resulta que vienen un día y no estás por mucho que lo avisen. Entonces, la gente tiene un poco de recelo...”. Entrevistado 6.

78 Thorsten Beck, and Asli Demirguc-Kunt. “Small and medium-size enterprises: Access to finance as a growth constraint”. *Journal of Banking & Finance* 30.11, 2006, pp. 2931-2943.

Thorsten Beck, A. S. L. I. Demirgüç Kunt, and Vojislav Maksimovic. “Financial and legal constraints to growth: Does firm size matter?”. *The Journal of Finance* 60.1, 2005, pp 137-177.

79 Jörg Meyer Stamer. “Industrial policy in the EU: old dilemmas and new options.” *European Planning Studies* 4.4, 1996 pp. 471-484.

80 Alan T. Peacock. “Identifying and applying norms for subsidies to industry.” *Producer Subsidies*, Pinter Publishers, London and New York, 1990, pp. 20-31.

81 Ryoichi Sakano, Kofi Obeng, and G. Azam. “Subsidies and inefficiency: stochastic frontier approach.” *Contemporary Economic Policy* 15.3, 1997, pp. 113-127.

82 Friedman, Miles. “Governments can use incentives rationally”. *Economic development review* 12, 1994.

En efecto, cualquier ventaja económica fundada en el bajo coste de un factor (ventaja comparativa) es sensible a cualquier otro factor cuyo coste sea menor, sin embargo una ventaja económica basada en la competitividad es mucho más ardua de reemplazar.⁸³

“...Porque además si las subvenciones si llegan, llegan tarde...”. Entrevistado 3.

Muchos autores entre los que destacan, marcan 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 de recibir las subvenciones”.⁸⁴ Esta posición es afirmada por Besley,⁸⁵ 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.

“...Si 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 autónomos, y es la ayuda, a la que la mayoría de autónomos tienen acceso es de 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, también pues eso, con los recortes que ha habido también muchas, pues vienen denegadas por escasez presupuestaria que tampoco pues es 100% seguro que te las den...”. Entrevistado 1.

Así, en lo que se cuenta a las ayudas de las AAPP diversos autores⁸⁶ coinciden en que la necesidad de recursos financieros, es la principal dificultad para su constitución y posterior consolidación en las pymes, sobre todo en las empresas sociales

“...En cuestión de subvenciones que antes daban, ahora está todo parado, es que no dan ninguna, no resuelven nada...”. 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.

83 Mark S Rosentraub and Michael Przybylski. “Competitive advantage, economic development, and the effective use of local public dollars.” *Economic Development Quarterly* 10.4, 1996, pp. 315-330.

84 Ryoichi, Sakano, Kofi Obeng, and G. Azam. “Subsidies and inefficiency: stochastic frontier approach”. *Contemporary Economic Policy* 15.3, 1997, pp. 113-127.

85 Timothy Besley. “Commodity taxation and imperfect competition: A note on the effects of entry.” *Journal of Public Economics* 40.3, 1989, pp. 359-367.

86 María José Pinillos Costa. “Factores coadyuvantes para la creación de empresas en la Comunidad de Madrid”. *Papeles de Economía Española* 89-90, 2001, pp. 343-363. Carlos García-Gutiérrez Fernández, and Josefina Fernández Guadaño. “El empresario individual: situación actual y propuestas de actuación futuras”. *CIRIEC-España, Revista de economía pública, social y cooperativa* 52, 2005, pp. 201-217. Antonio García Tabuenca, et al. “Emprendedores y empresas en España: un enfoque ecléctico”. *Economía industrial* 367, 2008, pp. 51-65.

Respecto a los impactos de la política de subvenciones, cuantiosos trabajos se basan en el estudio del sector de transporte urbano.⁸⁷ Todos ellos consiguen elasticidades positivas entre los costes operativos y las subvenciones recibidas, cuyo origen podría corresponder a la existencia de ineficiencia por falta de motivación.

“...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.

Se 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.⁸⁸ La explicación,⁸⁹ 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 te piden es sólo el alta de autónomo, y que estás al corriente en la seguridad social, por ejemplo 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.

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.

Debido a las características peculiares que tiene la función de producción homogénea, y que con una función de producción más general sus conclusiones persisten, el mayor efecto de las ayudas sobre el empleo en las pequeñas empresas puede ser manifestado por el poco acceso de las mismas a los recursos ajenos.

“...La población marroquí...no suele pedir créditos, lo que sí 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.

-
- 87 Moshe Kim, and Menahem Spiegel. “The effects of lump-sum subsidies on the structure of production and productivity in regulated industries.” *Journal of Public Economics* 34.1, 1987, pp. 105-119. Mark W. Frankena. “Capital-biased subsidies, bureaucratic monitoring, and bus scrapping.” *Journal of Urban Economics* 21.2, 1987, pp. 180-193. Kofi Obeng, and Golam Azam. “The Intended Relationship Between Federal Operating Subsidy and Cost.” *Public Finance Review* 23.1, 1995, pp. 72-94. Ryoichi, Sakano, Kofi Obeng, and G. Azam. “Subsidies and inefficiency: stochastic frontier approach”. *Contemporary Economic Policy* 15.3, 1997, pp. 113-127.
- 88 Pery Shikida, Francisco Assis, and Carlos José Caetano Bacha. “Evolução da agroindústria canavieira brasileira de 1975 a 1995”. *Revista Brasileira de Economia* 53.1, 1999, pp. 69-90
- 89 Jean-Marc Suret, “Une évaluation des dépenses fiscales et subventions dans le domaine de la capitalisation des entreprises”. *L'Actualité économique* 69.2, 1993, pp. 17-40.

Existen estudios que analizan la evolución de las subvenciones en Irlanda del Norte durante el período 1954-1988, y la racionalidad de las subvenciones de capital y su eficiencia en la esfera regional, principalmente en términos de empleo, capital y nivel de los factores de eficiencia, admitiendo que sobre todo en épocas de bajo crecimiento económico se han producido infortunados efectos, la postura del autor es defender que en general los beneficios apuntan a que las subvenciones de capital son un instrumento efectivo para incentivar el incremento de inversión y empleo en las regiones periféricas.⁹⁰

3. Conclusiones

Vistos los argumentos y evidencias presentados a lo largo del estudio, queda constatado entonces el problema intensificado en el último lustro -máxime tras el reconocimiento en 2010 de la crisis-, para la integración laboral por cuenta propia de trabajadores inmigrantes en España. Se trata de un complicado problema poliédrico, de aristas jurídicas, económicas, etc. En lo relativo a la normativa y al papel de las Administraciones Públicas, se considera que existe un profundo desajuste entre la realidad social y la regulación vigente, pues se está dando una hiperinflación normativa que no termina de responder a los significativos y veloces cambios que están teniendo lugar. No obstante, se cree que las Administraciones deberían hacer un esfuerzo por sistematizar, clarificar y difundir la normativa vigente en materia de extranjería, a fin de que los inmigrantes puedan conocer mejor sus derechos y obligaciones lográndose así el principio de integración deseable. La legislación sobre extranjería sitúa la obtención de un contrato de trabajo como una vía para la regularización jurídica de residencia, dándose así una situación paradójica de interdependencia no satisfecha -ni se obtiene el trabajo ni la residencia, obligándose a situaciones de fraude de ley-. 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.

El ejercicio de la actividad por cuenta propia en el régimen de autónomos por parte de los inmigrantes extranjeros en España, está sometido a múltiples requisitos, lo que dificulta el hecho de que estas personas se decidan a realizar una actividad en el mercado de trabajo con esta modalidad. Así, para poder acceder a la creación de una empresa, un extranjero debe encontrarse en situación de residencia temporal y trabajo por cuenta propia, el extranjero mayor de 18 años autorizado a permanecer en España por un periodo superior a 90 días e inferior a cinco años, y evidentemente debe ejercer una actividad lucrativa por cuenta propia.

Para la concesión de una autorización de residencia temporal y de trabajo por cuenta propia será necesario acreditar, en cada caso, los requisitos que se establecen relativos al ámbito de la residencia y laboral, respectivamente. Se deben cumplir las condiciones en materia

90 Richard Harris, Ian D. "The Standard Capital Grant in Northern Ireland, 1954-1988". *Regional Studies* 24.4, 1990, pp. 343-355.

de residencia, en materia laboral y económica previamente descritas. Esta gran cantidad de requisitos provoca que muchos extranjeros opten por obtener la regularización mediante arraigo y posteriormente crear la empresa porque los trámites y requisitos que deben salvar son mucho menores en esta situación que en la anteriormente descrita.

A la vista de todo lo anterior, se puede concluir que si ya el número de empresarios en España es pequeño, debido a la aprensión al riesgo que provoca el autoempleo, en el caso de los extranjeros las dificultades aumentan como consecuencia de los elevados requisitos mencionados. Esta circunstancia puede dar lugar en ocasiones a que los inmigrantes no intenten regularizar su situación en nuestro país por el mecanismo que con carácter general está previsto. Al contrario, esta situación les lleva en ocasiones a mantener una estancia irregular en España para poder obtener la situación de arraigo y posteriormente crear la empresa, si es que esa es su intención.

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 aprensión al riesgo debido principalmente a la necesidad de la obtención del permiso.

Respecto a los recursos, ayudas y servicios de orientación para el autoempleo, se solicita que estén especializados en interculturalidad, por lo que la Administración debe hacer un mayor esfuerzo, es decir que informen tanto de emprendimiento como de normativa en materia de extranjería, y por lo tanto aumentar el listado de entidades que facilitan la tramitación del permiso por cuenta propia, si bien es cierto que en la normativa se refleja que no es obligatorio realizar los trámites con ellas, pero las personas de origen extranjero se encuentran en dificultades si no acuden a estos centros, además de 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 brindar soluciones a un colectivo con altas cifras de desempleo y una urgente necesidad de regularización jurídica.

El microcrédito constituye una herramienta fundamental para estos colectivos, que no ofrecen a las entidades bancarias seguridad ni garantías, se corre el peligro, debido a la crisis financiera, de perder esta herramienta de financiación de carácter social, debido a su poca rentabilidad como producto financiero, por lo que se elimina una herramienta que sirve para construir una salida a su situación de pobreza y/o exclusión, provoca impacto en el empleo, ayuda a las personas a huir de la dependencia, se produce un fortalecimiento de las redes sociales y el desarrollo del potencial económico de una región, así como su espíritu empresarial.

El reto respecto a la provisión de servicios financieros dista bastante de ser sencillo, debido a la crisis económica el número de entidades que ofrece microcréditos ha disminuido y las garantías exigidas han aumentado debido al riesgo, sin mencionar la posibilidad de eliminación de este instrumento financiero por parte de las entidades, ya que goza de poca rentabilidad y mucho riesgo para el operador crediticio. 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 definitivamente 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 no son dilatados en el año; segundo porque la cuantía no está adaptada al negocio sino a la situación del solicitante; tercero, por el periodo de alta en el RETA (*Régimen Especial de Trabajadores Autónomos*), que se exige después de su concesión es largo en la mayoría de los casos, normalmente tres años, y cuarto, su concesión se demora un año, más y meses más, para su reintegro, factores que lo hacen un instrumento con poca utilidad.

En definitiva, como balance del último lustro de las políticas laborales y sociales en España, en especial las tocantes al trabajador migrante por cuenta ajena, tras el estudio realizado, ha quedado claro que su formulación e implementación no se corresponde tanto con las demandas sociales, sino con las exigencias programáticas y de ajuste presupuestario, de modo que a la postre lo que se ha causado es un mayor desajuste entre el marco normativo y la realidad social en curso. Si continúa la tendencia aquí expuesta y explicada, se corre el riesgo de desincentivar completamente el “emprendimiento” que tanto se demanda, y a cuyas campañas se destinan más sumas de presupuesto que a la regularización de los permisos para su desempeño efectivo, los cuales no sólo resultan harto complejos de tramitar, sino que además adolecen de dilaciones temporales frustrantes (vid. infra), no legibles en el nuevo marco de la e-administración.

Referencias bibliográficas

1. Alonso Nuez, María Jesús, y Galve Górriz, Carmen. “Dinamismo empresarial y autoempleo: Una comparativa a nivel europeo”. *Proyecto Social: Revista de Relaciones Laborales* 12, 2008, 17-40. Jean Lee, “The motivation of women entrepreneurs in Singapore”. *International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research* 3.2, 1997, pp. 93-110.
2. Allen, Sheila and Truman, Carole. *Women in business: Perspectives on women entrepreneurs*. Intl Thomson Business Pr, 1993.
3. Allport, Gordon W. *La naturaleza del prejuicio*. Buenos Aires: Eudeba, 1962.
4. Berger, Allen N. and Udell, Gregory F. “The economics of small business finance: The roles of private equity and debt markets in the financial growth cycle.” *Journal of Banking & Finance* 22.6, 1998, pp. 613-673.
5. Begley, Thomas M. and Boyd, David P. “Psychological characteristics associated with performance in entrepreneurial firms and smaller businesses.” *Journal of Business venturing* 2.1, 1988, 79-93.
6. Besley, Timothy. “Commodity taxation and imperfect competition: A note on the effects of entry.” *Journal of Public Economics* 40.3, 1989, pp. 359-367.
7. Beck, Thorsten and Demirguc-Kunt, Asli. “Small and medium-size enterprises: Access to finance as a growth constraint.” *Journal of Banking & Finance* 30.11, 2006, pp. 2931-2943.
8. Borooah, Vani K and Hart, Mark. “Factors affecting self-employment among Indian and black Caribbean men in Britain.” *Small Business Economics* 13.2, 1999, pp.111-129.
9. Birch, David. “The job generation process”, 1979.
10. Buttner, E. H and Moore, D. P. “Women entrepreneurs: moving beyond the glass ceiling.” *Thousand Oaks, CA: Sage Publications Inc* 8, 1997, pp. 11-37.

11. Bygrave, William and Minniti, Maria. "The social dynamics of entrepreneurship." *Entrepreneurship Theory and Practice* 24.3, 2000, pp. 25-36.
12. Cassar, Gavin. "Money, money, money? A longitudinal investigation of entrepreneur career reasons, growth preferences and achieved growth." *Entrepreneurship and Regional Development* 19.1, 2007, pp 89-107.
13. Clain, Suzanne Heller. "Gender differences in full-time self-employment." *Journal of Economics and Business* 52.6 , 2000, pp. 499-513.
14. Copisarow, Rosalind and Barbour, Aaron. *Self-Employed People in the Informal Economy-Cheats Or Contributors: Evidence, Implications and Policy Recommendations*. Community Links, 2004.
15. Corbin, Juliet, and Strauss, Anselm. "Basics of qualitative research: Grounded theory procedures and techniques." *Basics of qualitative research: Grounded Theory procedures and techniques*, 1990.
16. Colomer, Antonio . *Procesos migratorios y mercados locales de trabajo: el caso de la pequeña industria de la región italiana del Véneto*, Nomos, Valencia, 2001, pp. 95-111.
17. DeMartino, Richard and Barbato, Robert. "Differences between women and men MBA entrepreneurs: exploring family flexibility and wealth creation as career motivators." *Journal of Business Venturing* 18.6, 2003, pp. 815-832
18. Díez-Nicolás, Juan. "Actitudes hacia los inmigrantes." *OPI, IMSERSO, Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, Madrid* ,1998.
19. Díez-Nicolás, Juan. *Los españoles y la inmigración*. Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, Secretaría General de Asuntos Sociales, Instituto de Migraciones y Servicios Sociales, Observatorio Permanente de la Inmigración, 1999.
20. Dovidio, John F and Gaertner, Samuel L. *Prejudice, discrimination, and racism*. Academic Press, 1986.
21. De Lucas, J. "*La xenofobia y la condición de extranjero ante el Derecho*." *J. Blázquez*, ed 10 , 1996, pp. 167-197.
22. Douglas, David. "Grounded Theory and the "And" in Entrepreneurship Research." *Electronic Journal of Business Research Methods* 2.2, 2004, pp. 59-68.
23. Elfring Tom, and Hulsink Willem. "Networks in entrepreneurship: the case of high-technology firms." *Small business economics* 21.4, 2003 pp. 409-422.
24. Farr-Wharton, Rod and Brunetto, Yvonne. "Female entrepreneurs as managers: the role of social capital in facilitating a learning culture." *Gender in Management: An International Journal* 24.1, 2009, pp. 14-31.
25. Frankena, Mark W. "Capital-biased subsidies, bureaucratic monitoring, and bus scrapping." *Journal of Urban Economics* 21.2, 1987, pp. 180-193.
26. Fernández Dols, José Miguel, et al. *Tratado de psicología social*. Síntesis, 2000.
27. Fischer, Eileen M.; Reuber, A. Rebecca and Dyke, Lorraine S. "A theoretical overview and extension of research on sex, gender, and entrepreneurship." *Journal of Business Venturing* 8.2, 1993, pp. 151-168.

28. García Cabello, Mateo. "El microcrédito: ámbito de aplicación dentro de las sociedades occidentales." *Cuadernos de Información Económica* 154, 2000, pp. 109-115.
29. García Tabuenca, Antonio, et al. "Emprendedores y empresas en España: un enfoque ecléctico." *Economía industrial* 367, 2008, pp. 51-65.
30. García-Gutiérrez, Carlos and Fernández-Guadano, Josefina. "El empresario individual: situación actual y propuestas de actuación futuras." *CIRIEC-España, revista de economía pública, social y cooperativa* 52, 2005, pp. 201-217.
31. Glaser, Barney G. and Strauss, Anselm L.. *The discovery of grounded theory: Strategies for qualitative research*. Aldine de Gruyter, 1967.
32. Gómez Mejía, Alina. "Influencia de la estrategia de inversión del capitalista de riesgo en el desempeño de las empresas financiadas: el caso del fondo de capital de riesgo de Comfandi." *Cuad. Adm.*, 2010, pp. 339-364.
33. Goffee, Robert and Scase, Richard. *Women in charge: The experiences of female entrepreneurs*. London: Allen & Unwin, 1985.
34. González Morales, María Olga. "Actitudes y motivaciones hacia el trabajo y la creación de empresas según el género." *Boletín Económico De ICE, Información Comercial Española* 2709, 2001, pp. 21-30.
35. Greenberger, David B., and Sexton, Donald L. "An interactive model of new venture initiation." *Journal of Small Business Management* 26.3, 1988, pp. 1-7.
36. Guene, Christophe, et al. "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)*, 1997.
37. Hagan, Jacqueline Maria. "Social networks, gender, and immigrant incorporation: Resources and constraints." *American sociological review*, 1998, pp. 55-67.
38. Hart, Keith. "Informal income opportunities and urban employment in Ghana." *The journal of modern African studies* 11.01, 1973, pp. 61-89.
39. Hart, Oliver. *Financial contracting*. No. w8285. National Bureau of Economic Research, 2001.
40. Hansen, Eric L. "Entrepreneurial networks and new organization growth." *Entrepreneurship theory and practice* 19, 1995, pp 7-20.
41. Hakim Catherine. "Five feminist myths about women's employment." *British journal of sociology*, 1995, pp. 429-455.
42. Hernández, Mónica Melle. "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* 89-90, 2001, pp 140-166.
43. Johannisson, Beng; Ramírez-Pasillas, Marcela, and Karlsson, Gösta. "The institutional embeddedness of local inter-firm networks: a leverage for business creation." *Entrepreneurship & Regional Development* 14.4, 2002, pp. 297-315.
44. Jensen, Michael C. and Meckling, William H. "Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs and ownership structure." *Journal of financial economics* 3.4, 1976, pp. 305-360.

45. Kempson, Elaine and Whyley, Claire. "Kept out or opted out." *Understanding and* , 1999.
46. Kim, Moshe, and Spiegel, Menahem. "The effects of lump-sum subsidies on the structure of production and productivity in regulated industries." *Journal of Public Economics* 34.1, 1987, pp. 105-119.
47. Labie Lebon, Marc and Sota Ramos, Javier. "La creación de instituciones de microfinanzas: ¿una elección con riesgos?." *Boletín ICE Económico: Información Comercial Española* 2570 (1998): 31-39.
48. Laudon, Kenneth C. and Laudon, Jane P. *Sistemas de información gerencial: administración de la empresa digital*. Pearson Educación, 2004.
49. Lerner, Richard M. *et al.* "Positive youth development: Thriving as the basis of personhood and civil society." *New directions for youth development* 2002.95 (2002): 11-34.
50. Ley Orgánica 4/2000, de 11 de enero, sobre derechos y libertades de los extranjeros en España y su integración social.
51. Lorca, Alejandro; Alonso, M. y Lozano, L. A. *Inmigración en las fronteras de la U*", Encuentro, Madrid, 1997, pp. 19.
52. Lycette, Margaret, and White, Karen. "Acceso de la mujer al crédito en América Latina y el Caribe.", 1988.
53. Malecki, Edward J. and Veldhoen, Marlies E. "Network activities, information and competitiveness in small firms." *Geografiska Annaler. Series B. Human Geography*, 1993, pp. 131-147.
54. Marlow, Susan, and Patton, Dean. "All credit to men? *Entrepreneurship, finance, and gender.*" *Entrepreneurship Theory and Practice* 29.6, 2005, pp 717-735. John F Pinfold. "The expectations of new business founders: the New Zealand case." *Journal of Small Business Management* 39.3, 2001, pp. 279-285.
55. Marlow, Susan, and Patton, Dean. "All credit to men? *Entrepreneurship, finance, and gender.*" *Entrepreneurship Theory and Practice* 29.6, 2005, pp 717-735.
56. Marlow, Michael L. "Public education supply and student performance." *Applied Economics* 29.5, 1997, pp. 617-626.
57. Mateos, Araceli, and Moral, Félix. *Europeos e inmigrantes: la Unión Europea y la inmigración extranjera desde la perspectiva de los jóvenes*. Centro de Investigaciones Sociológicas (CIS), 2000.
58. Massey, Douglas S. *et al.* "Theories of international migration: a review and appraisal." *Population and development review*, 1993, pp 431-466.
59. McClelland, David C. "N achievement and entrepreneurship: A longitudinal study." *Journal of personality and Social Psychology* 1.4, 1965, pp. 389.
60. Masters, Robert and Meier, Robert. "Sex differences and risk-taking propensity of entrepreneurs" *Journal of small business management* n° 26.1 ,1988, pp 31-35.
61. Miles, Friedman. "Governments can use incentives rationally." *Economic development review* 12, 1994.

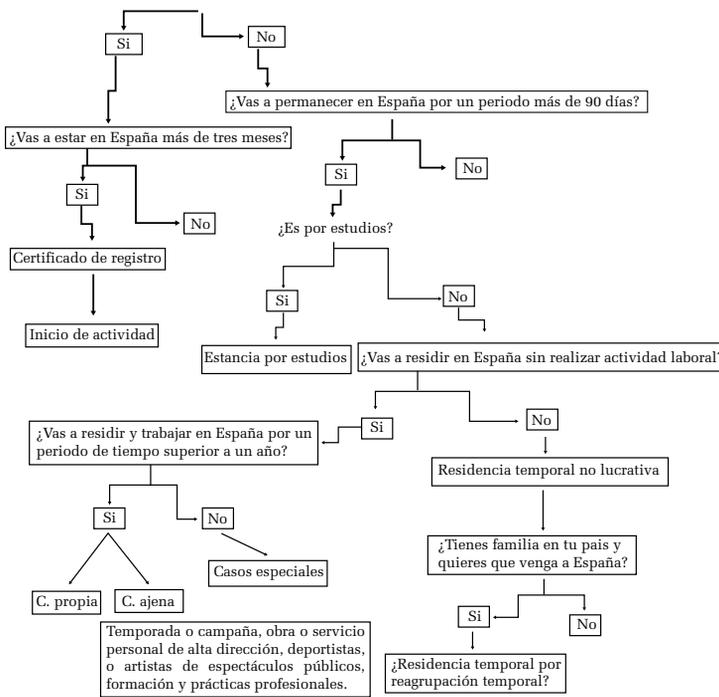
62. Myers, Stewart C. and Majluf, Nicholas S. "Corporate financing and investment decisions when firms have information that investors do not have." *Journal of financial economics* 13.2, 1984, pp. 187-221.
63. Meyer-Stamer, Jörg. "Industrial policy in the EU: old dilemmas and new options." *European Planning Studies* 4.4, 1996 pp. 471-484.
64. Neider, Linda L. *A preliminary investigation of female entrepreneurs in Florida*. Innovation & Entrepreneurship Institute, School of Business Administration, University of Miami, 1986, pp 22-29.
65. Obeng Kofi and Azam Golam. "The Intended Relationship Between Federal Operating Subsidy and Cost." *Public Finance Review* 23.1, 1995, pp. 72-94.
66. Orhan, Muriel and Scott, Don. "Why women enter into entrepreneurship: an explanatory model." *Women in Management Review* 16.5 ,2001, pp. 232-247.
67. Otero María, and Rhyne, Elizabeth. "El nuevo mundo de las finanzas microempresariales." *Saldebas y Plaza y Valdes Editores*, 1998.
68. Panigyrakis, George G., Theodoridis, Prokopis K. and Veloutsou, Cleopatra A. "All customers are not treated equally: Financial exclusion in isolated Greek islands." *Journal of Financial Services Marketing* 7.1 (2002): 54-66.
69. Pérez, Juan Antonio and Dasi, Francisco. *Nuevas formas de racismo. Psicología social y trabajo social*. McGraw-Hill Interamericana de España, 1999.
70. Phelan, S. *et al.* "The Development of entrepreneurial networks: A necessary condition for international new ventures." *Strategic management Review* 1, 2006.
71. Pinfeld, John F. "The expectations of new business founders: the New Zealand case." *Journal of Small Business Management* 39.3, 2001, pp. 279-285.
72. Premaratne, S. P. "Networks, resources, and small business growth: the experience in Sri Lanka." *Journal of small business management* 39.4, 2001, pp. 363-371.
73. Putnam Robert. "Social capital: Measurement and consequences." *Canadian Journal of Policy Research* 2.1, 2001, pp. 41-51.
74. Peacock. Alan T. "Identifying and applying norms for subsidies to industry." *Producer Subsidies*, Pinter Publishers, London and New York , 1990, pp. 20-31.
75. Pinillos-Costa, María José. "Factores coadyuvantes para la creación de empresas en la Comunidad de Madrid." *Papeles de Economía Española* 89-90, 2001, pp. 343-363.
76. Ravenstein, Ernest George. "The laws of migration." *Journal of the Statistical Society of London* 48.2, 1885, pp 167-235.
77. Richard Harris, Ian D. "The Standard Capital Grant in Northern Ireland, 1954-1988." *Regional Studies* 24.4, 1990, pp. 343-355.
78. Rogan, Ben; Mayo, Ed, and Fisher, Thomas. *Poverty, social exclusion and microfinance in Britain*. Oxfam Publications, 2000.

79. Rosentraub, Mark S. and Przybylski, Michael. "Competitive advantage, economic development, and the effective use of local public dollars." *Economic Development Quarterly* 10.4, 1996, pp. 315-330.
80. Ryoichi, Sakano, Kofi Obeng, and G. Azam. "Subsidies and inefficiency: stochastic frontier approach." *Contemporary Economic Policy* 15.3, 1997, pp. 113-127.
81. Sakano, Ryoichi; Obeng, Kofi and Azam, G. "Subsidies and inefficiency: stochastic frontier approach." *Contemporary Economic Policy* 15.3, 1997, pp. 113-127.
82. Sánchez-Bayón, Antonio. *Renovación de la Filosofía Social Iberoamericana*, Valencia: Tirant lo Blanch, 2013. - *Humanismo Iberoamericano*, Guatemala: Cara Parens, 2012. - *Filosofía Político-Jurídica Glocal*, Saarbrücken: EAE, 2012.
83. Santiso, Javier. "La emergencia de China y su impacto en América Latina." *Política Exterior*, 2005 pp. 97-111.
84. Sexton, Donald L. and Bowman-Upton, Nancy. "Female and male entrepreneurs: psychological characteristics and their role in gender-related discrimination." *Journal of Business Venturing* 5.1, 1990, 29-36.
85. Sexton, Donald L. and Bowman-Upton, Nancy. "Female and male entrepreneurs: psychological characteristics and their role in gender-related discrimination." *Journal of Business Venturing* 5.1, 1990, 29-36.
86. Schumpeter, Joseph Alois, Schumpeter, Elizabeth Boody and Estapé, Fabian. *Historia del análisis económico*. Barcelona: Ariel, 1971.
87. Shaw E. et al. "Social capital and accessing finance: the relevance of networks." *28th ISBE Conference*. 2005.
88. Still, L. V., and Soutar, G. N. "Generational and gender differences in the start-up goals and later satisfaction of small business proprietors." *Australia and New Zealand Academy of Management (ANZAM), Auckland, New Zealand*, 2001.
89. Scott, Carole E. "Why more women are becoming entrepreneurs." *Journal of Small Business Management* 24.4, 1986, pp. 37-44.
90. Shikida, Pery; Assis, Francisco and Caetano Bacha, Carlos José. "Evolução da agroindústria canavieira brasileira de 1975 a 1995." *Revista brasileira de economia* 53.1, 1999, pp. 69-90.
91. Singh, Robert P. et al. "The entrepreneurial opportunity recognition process: examining the role of self-perceived alertness and social networks". *Academy of Management Meeting, Chicago, IL*. 1999.
92. Solé, Carlota, et al. "El impacto de la inmigración en la sociedad receptora." *Reis*, 2000, pp.: 131-157
93. Summers, Lawrence H., "La autoridad de las ideas." *Harvard Deusto business review* 121, 2004, 4-5.
94. Suret, Jean-Marc, "Une évaluation des dépenses fiscales et subventions dans le domaine de la capitalisation des entreprises." *L'Actualité économique* 69.2, 1993, pp. 17-40.

95. Thorsten, Beck; Demirgüç-Kunt, Asli and Maksimovic ,Vojislav. “Financial and legal constraints to growth: Does firm size matter?” *The Journal of Finance* 60.1, 2005, pp 137-177.
96. Urrutia, M and Caballero, C. “El Impacto del sector financiero en el crecimiento”. *Bogotá: Asobancaria* , 2005.
97. VázquezAguado Octavio, “El Trabajo Social con inmigrantes: conflictos y posibilidades”. *Documentos de trabajo social: Revista de trabajo y acción social*, 1996, pp 87-97
98. Veciana, José María. *La Creacion de Empresas Un enfoque gerencial*. “ La Caixa”, 2005.
99. Vergés, José María Veciana “Creación de empresas como programa de investigación científica.” *Revista europea de dirección y economía de la empresa* 8.3, 1999, pp. 11-36. - *La Creacion de Empresas Un Enfoque Gerencial*. “ La Caixa”, 2005
100. Wilson, Fiona; Marlino, Deborah and Kickul, Jill. “Our entrepreneurial future: Examining the diverse attitudes and motivations of teens across gender and ethnic identity.” *Journal of Developmental Entrepreneurship* 9.3, 2004, pp. 177-197.
101. Zapalska, Alina, “Profiles of Polish entrepreneurship.” *Journal of Small Business Management* 35.2, 1997, 111-117.

Anexos

Esquema 1. Ley Orgánica 4/2000 sobre derechos y libertades de los extranjeros en España



Esquema 2. Requisitos para obtener el permiso por cuenta propia de un extranjero

No encontrarse irregularmente en territorio español.
Carecer de antecedentes penales en España y en sus países anteriores de residencia, por delitos existentes en el ordenamiento español.
Cumplir los requisitos que la legislación vigente exige a los nacionales para la apertura y funcionamiento de la actividad proyectada.
Poseer la cualificación profesional exigible o experiencia acreditada suficiente en el ejercicio de la actividad profesional, así como la titulación necesaria para las profesiones cuyo ejercicio exija homologación específica y, en su caso, la colegiación cuando así se requiera.
Acreditar que la inversión prevista para la implantación del proyecto sea suficiente, y la incidencia, en su caso, en la creación de empleo.
La certificación que demuestre la colegiación, en el caso del ejercicio de actividades profesionales independientes que la exijan.
La previsión de que el ejercicio de la actividad producirá desde el primer año recursos económicos suficientes al menos para la manutención y alojamiento del interesado, una vez deducidos los gastos necesarios para el mantenimiento de la actividad.
No figurar como rechazables en el espacio territorial de países con los que España tenga firmado un convenio en tal sentido.

Fuente: Elaboración propia

Esquema 3. Resumen de trámites para la constitución del autónomo

Trámite	Concepto	Documentación a Aportar	Lugar	Plazo o validez
Alta censal en la Agencia Tributaria	Comunicación del inicio de la actividad, determinación y alta en el IVA y especificación del régimen tributario.	Formulario 036 (alta censal) o el formulario 037 (alta censal simplificada)	Administración de Hacienda o Delegación	Validez: 10 días antes del comienzo de la actividad
Ministerio de Trabajo	Afiliación y alta en el régimen de autónomos.	Impreso TA.0521/A o impreso TA.521-8 (autónomos económicamente dependientes). Aquí le entregarán los boletines de cotización.	Tesorería General de la Seguridad Social	Validez: 30 días tras el alta censal
Centro de trabajo	Deben realizarla aquellas empresas que procedan a la apertura de un nuevo centro de trabajo.	Modelo oficial por cuadruplicado.	Dirección Provincial de Trabajo, Seguridad Social y Asuntos Sociales	Validez: 30 días tras el inicio de la actividad.
Libro de Visitas	Obligatorio para todas las empresas y autónomos, y debe presentarse ante una posible inspección del trabajo.	Libro de visitas	Inspección Provincial de Trabajo y Seguridad Social	Antes de empezar la actividad.
Trámites locales	Cada corporación local tiene una serie de requisitos y permisos que necesitará dependiendo de su actividad		Ayuntamiento de la localidad	

Fuente: Elaboración propia.

Anexo 2. Tipos de autorizaciones de residencia por circunstancias excepcionales

La normativa vigente y de referencia es el artículo 31, núm.3 de la Ley Orgánica 4/2000 y el artículo 45, núms. 1, 2, 6 y 7 del Real Decreto 2393/2004 de 30 de diciembre. El primer precepto remite al desarrollo reglamentario para la concesión “de una autorización de residencia temporal por situación de arraigo”, mientras que el segundo regula más detalladamente la autorización en los siguientes términos:

“Se podrá conceder una autorización de residencia por razones de arraigo, en los siguientes supuestos:

- a). Por arraigo laboral, podrán obtener una autorización los extranjeros que acrediten la permanencia continuada en España durante un período mínimo de dos años, siempre que carezcan de antecedentes penales en España y en su país de origen, y que demuestren la existencia de relaciones laborales cuya duración no sea inferior a un año.
- b). A los extranjeros que acrediten la permanencia continuada en España durante un período mínimo de tres años, siempre que carezcan de antecedentes penales en España y en su país de origen, cuenten con un contrato de trabajo firmado por el trabajador y el empresario en el momento de la solicitud cuya duración no sea inferior a un año y bien acrediten vínculos familiares con otros extranjeros residentes, bien presenten un informe que acredite su inserción social emitido por el ayuntamiento en el que tenga su domicilio habitual.

A estos efectos, los vínculos familiares se entenderán referidos exclusivamente a los cónyuges, ascendientes y descendientes en línea directa.

- c). Cuando se trate de hijos de padre o madre que hubieran sido originariamente españoles”.

Con carácter general, esta autorización, y sus renovaciones, tienen una vigencia de un año, y llevan aparejada la autorización de trabajo durante su vigencia”.

1. Supuestos de arraigo. *Extranjeros que se encuentran en España en situación irregular (sin una autorización de estancia o residencia).*
 - a. Arraigo laboral. Se trata de una autorización de residencia temporal que se podrá conceder a ciudadanos extranjeros que se hallen en España.
 - b. Arraigo social. Se trata de una autorización de residencia temporal que se podrá conceder a ciudadanos extranjeros que se hallen en España.
 - c. Arraigo familiar. Se trata de una autorización de residencia temporal que se podrá conceder a ciudadanos extranjeros que se hallen en España.
2. Menor extranjero tutelado que ha cumplido la mayoría de edad. Se trata de una autorización de residencia temporal que se podrá conceder a menores tutelados que alcancen la mayoría de edad sin haber obtenido autorización de residencia.
3. Autorización excepcional por razones humanitarias. Se trata de una autorización de residencia temporal que se podrá conceder a extranjeros que se hallen en España.
4. Mujeres víctima de violencia de género. Se trata de una autorización de residencia y trabajo por circunstancias excepcionales que podrán obtener las mujeres víctimas de violencia de género que se encuentren en España en situación irregular.