



UNIVERSIDAD DE CÓRDOBA



EMPRENDIMIENTO Y MIGRACIÓN: ANÁLISIS DEL PROCESO Y FACTORES CRÍTICOS

TESIS QUE PRESENTA

VIRGINIA NAVAJAS ROMERO

PARA OPTAR AL GRADO DE DOCTOR POR LA UNIVERSIDAD DE CÓRDOBA

CÓRDOBA, JULIO DE 2014

DIRECTORES

ALFONSO C. MARTÍNEZ ESTUDILLO

M^a CARMEN LÓPEZ MARTÍN

DEPARTAMENTO DE ECONOMÍA GENERAL, CIENCIAS JURÍDICAS Y SOCIOLOGÍA

CENTRO DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES ETEA

(CENTRO ADSCRITO A LA UNIVERSIDAD DE CÓRDOBA)

TITULO: *Emprendimiento y migración: Análisis del proceso y factores críticos.*

AUTOR: *Virginia María Navajas Romero*

© Edita: Servicio de Publicaciones de la Universidad de Córdoba. 2014
Campus de Rabanales
Ctra. Nacional IV, Km. 396 A
14071 Córdoba

www.uco.es/publicaciones
publicaciones@uco.es

TITULO: EMPRENDIMIENTO Y MIGRACIÓN: ANÁLISIS DEL PROCESO
Y FACTORES CRÍTICOS

AUTOR: *VIRGINIA NAVAJAS ROMERO*

© Edita: Servicio de Publicaciones de la Universidad de Córdoba.
Campus de Rabanales
Ctra. Nacional IV, Km. 396 A
14071 Córdoba

www.uco.es/publicaciones
publicaciones@uco.es

La tesis titulada “Emprendimiento y migración: Análisis del proceso y factores críticos”, que presenta D^a Virginia Navajas Romero para optar al grado de Doctor, ha sido realizada dentro del programa de Doctorado “Ciencias Jurídicas y Sociales” del Departamento de Economía General, Ciencias Jurídicas y Sociología (ESEA) bajo la dirección del Doctor D. Alfonso Carlos Martínez Estudillo y de la Doctora D^a. M^a Carmen López Martín.

En Córdoba, junio de 2013

El Doctorando

Fdo: Virginia Navajas Romero

El Director

El co-director

Fdo: Alfonso Carlos Martínez Estudillo

Fdo: M^a Carmen López Martín

Esta tesis doctoral ha sido financiada en parte con cargo a los Proyectos **TIN2011-22794** de la Comisión Interministerial del Ministerio de Ciencia y Tecnología (MICYT), al Proyecto de Excelencia **P2011-TIC-7508** de la Junta de Andalucía y con fondos FEDER de la Unión Europea.

Esta tesis doctoral ha sido realizada gracias al Ministerio de Empleo y Seguridad Social, que ha facilitado los datos de la Muestra Continua de Vidas Laborales (MCVL).



TÍTULO DE LA TESIS: EMPRENDIMIENTO Y MIGRACIÓN: ANÁLISIS DEL PROCESO Y FACTORES CRÍTICOS

DOCTORANDO/A: Virginia M^a Navajas Romero

INFORME RAZONADO DE LOS DIRECTORES DE LA TESIS

Como es conocido por todos, desde finales de los años 80 del pasado siglo, la población extranjera ha comenzado a tener una presencia creciente en la sociedad española, convirtiéndose España en un país de inmigrantes, lo que ha roto con su tradicional estatus de país de emigrantes. El crecimiento en el número de inmigrantes en España y la rapidez con la que este crecimiento se ha producido ha dado lugar a problemas y a un rechazo ante este fenómeno por parte de la población española que, en el fondo, tiene su origen en las diferencias culturales entre ambos colectivos. En cualquier caso, la mezcla de efectos sociales, culturales, religiosos y económicos que trae como consecuencia la mayor presencia de los inmigrantes en España, dan como resultado el cuestionamiento de todo este fenómeno.

Junto a la presencia de este colectivo, en los últimos años, desde 2007, nos encontramos inmersos en una crisis económica y financiera de gran calado, que ha afectado especialmente a España, pero también a la práctica totalidad de los países desarrollados. Esta crisis ha tenido efectos muy negativos en el mercado de trabajo español, provocando crecientes tasas de desempleo que han afectado con marcada intensidad a los inmigrantes, además de provocar un deterioro en las condiciones laborales que también les han perjudicado pues las que tenían inicialmente a menudo eran mucho peores que las de los trabajadores nacionales.

En este contexto, el interés por impulsar el dinamismo y el crecimiento de la economía a través de la creación de empresas ha ido en aumento. Toda esta situación ha convertido el emprendimiento en unos de los principales puntos de mira de la Administración Pública, que se ha preocupado por tomar medidas que favorezcan el desarrollo del tejido productivo de nuestro país, pues ello redundará en la creación de puestos de trabajo estables, en la modernización y en el crecimiento de la economía española. Por otro lado, la alternativa del autoempleo también ha calado entre los activos españoles, que lo consideran como una alternativa al trabajo por cuenta ajena para salir del paro.

Las circunstancias descritas sucintamente en los párrafos anteriores son las que dan sentido a esta tesis doctoral que aborda de manera profunda una cuestión que, si bien en otros países ha sido objeto de atención, en nuestro país no ha gozado del interés de la literatura: la creación de empresas por parte de los inmigrantes. A pesar de la multidisciplinariedad propia de los estudios sobre las migraciones, esta tesis doctoral se ha acercado al estudio de este fenómeno en España tanto desde el punto de vista cualitativo, como desde una perspectiva cuantitativa. El proceso de investigación llevado a cabo ha incluido:

i) La revisión sistemática e intensiva de la bibliografía científica relacionada con la materia objeto del estudio, así como la normativa jurídica que regula tanto la presencia de extranjeros en España, como su actividad por cuenta propia.

ii) El diseño de un cuestionario a expertos en la materia, la realización de entrevistas en profundidad a estos, su registro y transcripción para, a partir del análisis de las respuestas, detectar las principales dificultades a las que se enfrentan los inmigrantes en el proceso de integración y creación de una empresa. Este proceso ha venido acompañado de la elaboración de un mapa conceptual y del contraste de esta realidad con la literatura previa sobre la materia

iii) El empleo de una fuente de datos de carácter administrativo, la Muestra Continua de Vidas Laborales, hasta ahora no utilizada en el análisis del objeto de estudio. Para poder extraer información de esta base de datos ha sido necesario diseñar una metodología de extracción de la información y el uso de herramientas informáticas para el manejo de un elevado número de registros en el seno de la minería de datos. Finalmente, a partir de la información obtenida, se han aplicado diferentes técnicas de clasificación para establecer las características básicas de las empresas creadas por los inmigrantes teniendo en cuenta, además, la duración de las mismas.

iv) La validación de las distintas metodologías utilizando tanto el conocimiento experto como información secundaria disponible sobre el caso de estudio elegido.

La tesis doctoral que se presenta supone la culminación de un proceso intensivo de investigación científica sobre el emprendimiento empresarial por parte de inmigrantes. Durante el desarrollo de la misma, la doctoranda ha asistido a eventos científicos de relevancia nacional e internacional y ha publicado artículos en revistas científicas, que se relacionan a continuación.

ARTÍCULOS EN REVISTAS :

NAVAJAS-ROMERO, VIRGINIA MARÍA; LÓPEZ-MARTIN, MARÍA CARMEN (2013), "Las dificultades para la inserción laboral de los inmigrantes por cuenta propia en España", *Revista de Fomento Social*, 269-270, vol. 68, pp. 91-124

ARIZA-MONTES, JOSÉ ANTONIO; NAVAJAS-ROMERO, VIRGINIA MARÍA, LÓPEZ-MARTIN, MARÍA CARMEN; (2013), "Native-immigrant working conditions in the European labor market", *Pensee Journal*, 10, vol. 75, pp.39-44

NAVAJAS-ROMERO, VIRGINIA MARÍA,; LÓPEZ-MARTIN, MARÍA CARMEN; SÁNCHEZ BAYÓN, ANTONIO (2013), "Problemas del emprendedor inmigrante en España: evaluación de las políticas laborales y sociales españolas en el último lustro", *Libre Empresa*, 1, vol. 10, pp. 13-49

NAVAJAS-ROMERO, VIRGINIA MARÍA; LÓPEZ-MARTIN, MARÍA CARMEN; SÁNCHEZ BAYÓN, ANTONIO (2013), "Mejora del aprendizaje en disciplinas duales: estudio de caso trasversal en Ciencias Sociales (problemas del emprendimiento en España)", *Revista U&E*, 26, vol. 16 (aceptado pendiente publicación)

NAVAJAS-ROMERO, VIRGINIA MARÍA; SÁNCHEZ BAYÓN, ANTONIO; ARIZA MONTES, ANTONIO (2014), "Las disonancias comunicativas en la inserción laboral de los inmigrantes en España", *Compé*, (aceptado pendiente publicación)

CONGRESOS CIENTÍFICOS:

NAVAJAS-ROMERO, VIRGINIA MARÍA; LÓPEZ-MARTIN, MARÍA CARMEN, MARTÍNEZ ESTUDILLO, ALFONSO CARLOS (2014), “La creación de empresas por inmigrantes: Un modelo de clasificación”, II Congreso Internacional de Estudios de Desarrollo (pendiente publicación)

NAVAJAS-ROMERO, VIRGINIA MARÍA; (2014), “Análisis comparativo de los emprendedores en España y Andalucía entre el GEM Y LA MCVL”, V Postgraduate Conference of School of Management, Hospitality and Tourism (pendiente publicación)

NAVAJAS-ROMERO, VIRGINIA MARÍA; LÓPEZ-MARTIN, MARÍA CARMEN, MARTÍNEZ ESTUDILLO, ALFONSO CARLOS (2013), “Análisis de la inmigración de carácter económico por cuenta propia en España”, XIV Congreso Ciriec España (pendiente publicación)

NAVAJAS-ROMERO, VIRGINIA MARÍA; LÓPEZ-MARTIN, MARÍA CARMEN, (2013), “Las dificultades de carácter financiero para la inserción laboral en el régimen por cuenta propia de los inmigrantes en España”, VII Congreso Iberoamericano de Administración Empresarial y Contabilidad

NAVAJAS-ROMERO, VIRGINIA MARÍA; LÓPEZ-MARTIN, MARÍA CARMEN (2011), “Los autónomos andaluces: Perfil característico y utilización de nuevas tecnologías”, XII Congreso de la Asociación Andaluza de Ciencia Regional

NAVAJAS-ROMERO, VIRGINIA MARÍA; LÓPEZ-MARTIN, MARÍA CARMEN (2010), “Los autónomos andaluces: perfil característico y actividades de formación”, XXIV International Conference On Applied Economics; *Anales de Economía Aplicada 2010*, p. 407

NAVAJAS-ROMERO, VIRGINIA MARÍA; LÓPEZ-MARTIN, MARÍA CARMEN (2011), “Los inmigrantes autónomos en Andalucía”, XXV Congreso Internacional ASEPELT- ESPAÑA, *Anales de Economía Aplicada 2011*, p. 483

Por todo ello, consideramos que la Tesis Doctoral presentada reúne las condiciones de originalidad y rigor científico necesarios y cuenta con los avales necesarios para su exposición y defensa.

Por todo ello, se autoriza la presentación de la tesis doctoral.

Córdoba, 22 de Julio de 2014

Firma del/de los director/es

El Director

La co-directora

Fdo: Alfonso Carlos Martínez Estudillo

Fdo: M^a Carmen López Martín

AGRADECIMIENTOS

Afortunadamente, son muchos los que de forma, directa o indirectamente, han contribuido a la realización de esta investigación y a los que deseo agradecer su ayuda.

Debo agradecer de manera especial y sincera a los Profesores Alfonso Carlos Morales, M^a Carmen López y Alfonso Carlos Martínez, por aceptarme para realizar esta tesis doctoral bajo su dirección. Su apoyo y confianza en mi trabajo y su capacidad para guiar mis ideas ha sido un aporte de un valor incalculable, no solamente en el desarrollo de esta tesis, sino también en mi formación como investigadora.

No cabe duda que su participación ha enriquecido el trabajo realizado y, además, ha significado el surgimiento de una sólida amistad. He aprendido mucho de todos mis directores y espero seguir haciéndolo.

Alfonso, te doy las gracias por cambiar mi vida, fuiste un gran luchador y tu pérdida es irremplazable. M^a Carmen, te doy las gracias porque siempre has sido mi luz en los momentos más oscuros, nunca tendré palabras para expresarte mi gratitud, y sinceramente cuida tu cerebro, porque vale su peso en oro. Eres única viendo las cosas, estructurándolas y dándole sentido, simplemente maravillosa. Mi sincero agradecimiento a Alfonso por significar para mí la paz. Por regalarme todos esos grandes consejos y expresarlos con la mayor de las delicadezas, y por supuesto destacar que sin ti, jamás me hubiera enfrentado a esta base de datos.

A la Universidad Loyola Andalucía por darme la oportunidad de realizar esta tesis doctoral, así como a mis compañeros, para ellos sólo tengo palabras de agradecimiento. Especialmente por aquellos momentos en los más los he necesitado: ha sido un camino largo y duro en el que, algunas veces, todo parecía en contra, sin embargo, siempre me he sentido apoyada y animada.

Para aquellos amigos que han compartido conmigo estos años de realización de la tesis en el plano personal, sin vosotros, sin vuestros consejos no sería nadie. A Loli por las miles de invitaciones donde siempre nos contábamos todo, a Pepe porque siempre ha sido mi gran confidente, a Javi y Victoria por ser mis apoyos formativos-laborales, a Luisa por tu generosidad y personalidad.... Gracias por escucharme.

Y, por supuesto, el agradecimiento más profundo y sentido va para mi familia. Sin su apoyo, colaboración e inspiración habría sido imposible llevar a cabo esta dura empresa. A mis padres, M^a Ángeles y Antonio, por su ejemplo de lucha y honestidad; a mi hermana M^a Ángeles por su inteligencia y tenacidad; a mi cuñado Javi por su paciencia y generosidad, a mi abuela Mati por su sabiduría y cariño. Y por supuesto al amor de mi vida, a Rafa, por ser un ejemplo de valentía, capacidad y superación...

por ellos y para ellos!

ÍNDICE



ÍNDICE DE CONTENIDOS

Contenido

1.	INTRODUCCIÓN.....	29
1.1.	EL TEMA OBJETO DE ESTUDIO	29
1.2.	OBJETIVOS E HIPÓTESIS.....	30
1.2.1.	HIPÓTESIS	30
1.2.2.	OBJETIVOS GENERALES E INSTRUMENTALES.....	31
1.3.	CONTEXTO METODOLOGICO DE LA INVESTIGACIÓN	32
1.4.	DESARROLLO DEL TRABAJO Y ESTRUCTURA DEL MISMO	32
1.5.	CONTRIBUCIONES.....	33
2.	MARCO TEÓRICO	37
2.1.	CONCEPTO DE MIGRACIÓN	37
2.1.1.	APROXIMACIÓN DESCRIPTIVA	39
2.1.2.	APROXIMACIÓN ANALÍTICA.....	41
2.2.	EL EMPRENDIMIENTO INMIGRANTE: ESTADO DE LA CUESTIÓN.....	42
2.3.	ALGUNAS CONSIDERACIONES FUNDAMENTALES SOBRE LAS TEORÍAS ECONÓMICAS....	49
2.3.1.	TEORÍAS ECONÓMICAS DE LAS MIGRACIONES.....	49
2.3.2.	LOS FACTORES DETERMINANTES DE LAS MIGRACIONES INTERNACIONALES: CAUSAS DE LA EMIGRACIÓN	51
2.3.2.1.	FACTORES DE EXPULSIÓN.....	53
2.3.2.2.	FACTORES DE ATRACCIÓN	55
2.3.2.3.	FACTORES MIXTOS	57
2.3.3.	EL EMPRENDIMIENTO EMPRESARIAL.....	59
2.3.4.	LA FUNCIÓN EMPRESARIAL EN LA LITERATURA ECONÓMICA	61
2.3.4.1.	DEFINICIÓN, OBJETIVO Y ÁMBITO DE APLICACIÓN DE LA TEORÍA DE LA FUNCIÓN EMPRESARIAL. ALGUNAS CUESTIONES TERMINOLÓGICAS.....	61
2.3.5.	ORIGEN DE LA TEORÍA DE LA FUNCIÓN EMPRESARIAL.	64
2.3.6.	EMPRENDIMIENTO REALIZADO POR MINORÍAS ÉTNICAS.....	67
2.3.6.1.	DISCRIMINACIÓN.....	68
2.3.6.2.	LA DISCRIMINACIÓN EN EL MERCADO FINANCIERO	69

ÍNDICE DE CONTENIDOS

2.3.6.3.	<i>DISCRIMINACIÓN DEL CONSUMIDOR</i>	71
3.	<i>LAS DIFICULTADES PARA INICIAR LA ACTIVIDAD POR CUENTA PROPIA POR PARTE DE LOS INMIGRANTES EN ANDALUCÍA.</i>	75
3.1.	<i>METODOLOGÍA</i>	75
3.2.	<i>TRANSFORMACIÓN DE LOS DATOS</i>	82
3.3.	<i>PROBLEMAS Y RIESGOS EN EL PROCESO EMPRENDIMIENTO POR PARTE DE LA INMIGRACIÓN</i>	86
3.3.1.	<i>PREJUICIOS Y DISCRIMINACIÓN</i>	87
3.3.2.	<i>DIFICULTADES NORMATIVAS</i>	88
3.3.2.1.	<i>DEFINICIÓN, DURACIÓN Y ÁMBITO</i>	93
3.3.2.2.	<i>AUTORIZACIÓN INICIAL DE RESIDENCIA TEMPORAL Y TRABAJO POR CUENTA PROPIA</i>	93
3.3.2.3.	<i>REQUISITOS</i>	93
3.3.2.4.	<i>PROCEDIMIENTO</i>	96
3.3.3.	<i>MOTIVACIONES DE LOS EMPRENDEDORES</i>	97
3.3.4.	<i>REDES, FINANCIACIÓN Y SUBVENCIONES</i>	100
3.3.4.1.	<i>REDES</i>	100
3.3.4.2.	<i>DIFICULTADES FINANCIERAS</i>	101
3.3.4.3.	<i>SUBVENCIONES</i>	106
3.4.	<i>MAPA CONCEPTUAL</i>	109
3.5.	<i>CONCLUSIONES</i>	111
4.	<i>EXTRACCIÓN DE INFORMACIÓN DEL EMPRENDIMIENTO A PARTIR DE LA MCVL</i>	115
4.1.	<i>OBJETIVOS</i>	115
4.2.	<i>FUENTES DE INFORMACIÓN MAS COMUNES</i>	115
4.2.1.	<i>LA ENCUESTA DE POBLACIÓN ACTIVA (EPA)</i>	115
4.2.2.	<i>INFORME GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR (GEM)</i>	117
4.2.3.	<i>MUESTRA CONTINUA DE VIDA LABORALES</i>	118
4.2.4.	<i>DIFERENCIAS ENTRE LA POBLACIÓN DE REFERENCIA DE LA MCVL Y LA DE LA EPA</i>	119
4.2.5.	<i>DIFERENCIAS ENTRE LA POBLACIÓN DE LA MCVL Y LAS ESTADÍSTICAS DE LA SEGURIDAD SOCIAL</i>	121

ÍNDICE DE CONTENIDOS

4.3.	<i>INFORMACIÓN CONTENIDA EN LA MCVL</i>	121
4.3.1.	<i>INFORMACIÓN PROCEDENTE DE LA SEGURIDAD SOCIAL</i>	122
4.3.2.	<i>INFORMACIÓN PROCEDENTE DEL PADRÓN</i>	123
4.3.3.	<i>TAMAÑO MUESTRAL, FACTORES DE ELEVACIÓN Y TIPO DE MUESTREO</i>	123
4.3.4.	<i>VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE LA MCVL</i>	124
4.4.	<i>ADQUISICIÓN DE CONOCIMIENTO A PARTIR DE BASES DE DATOS</i>	126
4.4.1.	<i>FASE DE RECOPIACION E INTEGRACION.</i>	127
4.4.2.	<i>FASE DE SELECCIÓN, LIMPIEZA Y TRANSFORMACIÓN</i>	127
4.4.2.1.	<i>EXTRACCIÓN DE LA INFORMACIÓN DE LOS AUTÓNOMOS INMIGRANTES A PARTIR DE LA MCVL</i>	128
4.4.2.2.	<i>LIMPIEZA DE LA MUESTRA</i>	129
4.4.2.3.	<i>CREACIÓN DE NUEVAS VARIABLES</i>	130
4.4.3.	<i>FASE DE EXPLORACIÓN. RESULTADOS DEL ANÁLISIS DESCRIPTIVO</i>	131
4.4.3.1.	<i>ANÁLISIS SEGÚN EL SEXO</i>	132
4.4.3.2.	<i>ANÁLISIS GEOGRÁFICO POR PROVINCIAS</i>	133
4.4.3.3.	<i>ANÁLISIS POR SECTORES Y RAMAS DE ACTIVIDAD</i>	136
4.4.3.4.	<i>ANÁLISIS POR NIVEL DE ESTUDIOS</i>	138
4.4.3.5.	<i>ANÁLISIS POR NIVEL DE EDAD</i>	139
4.4.3.6.	<i>ANÁLISIS POR PAIS DE ORIGEN</i>	141
4.4.3.7.	<i>ANÁLISIS SEGÚN LA BASE DE COTIZACIÓN</i>	142
4.4.3.8.	<i>COMPARACIÓN ENTRE LA MCVL Y EL INFORME GEM</i>	142
4.4.4.	<i>TAREA DE LA MINERÍA DE DATOS</i>	144
4.4.4.1.	<i>SELECCIÓN DEL MODELO</i>	145
4.4.4.2.	<i>APRENDIZAJE DE ÁRBOLES DE DECISIÓN</i>	146
4.4.4.3.	<i>PODA Y REESTRUCTURACIÓN</i>	148
4.4.4.4.	<i>PAQUETE DE SOFTWARE PARA MINERÍA DE DATOS</i>	149
4.5.	<i>CARACTERIZACIÓN DE LA CATEGORIA DE EMPRESA</i>	150
4.5.1.	<i>ELABORACIÓN DE LA VISTA MINABLE</i>	150

ÍNDICE DE CONTENIDOS

4.5.2.	<i>METODOLOGÍA PARA LA OBTENCIÓN DEL MODELO</i>	<i>151</i>
4.5.3.	<i>EVALUACIÓN E INTERPRETACIÓN.....</i>	<i>152</i>
4.6.	<i>CONCLUSIONES</i>	<i>155</i>
5.	<i>CONCLUSIONES Y FUTURAS LÍNEAS DE INVESTIGACIÓN.....</i>	<i>161</i>
5.1.	<i>RECAPITULACIÓN.....</i>	<i>161</i>
5.2.	<i>LÍNEAS FUTURAS DE TRABAJO</i>	<i>167</i>

ÍNDICE DE CONTENIDOS

Anexos

ENTREVISTA 1 A TÉCNICOS ESPECIALISTAS SOBRE EL EMPRENDIMIENTO POR PARTE DE EXTRANJEROS.....	203
ENTREVISTA 2 A TÉCNICOS ESPECIALISTAS SOBRE EL EMPRENDIMIENTO POR PARTE DE EXTRANJEROS.....	206
1. ANÁLISIS SEGÚN SEXO.....	211
<i>Tabla 1. Empresas por sexo en España y Andalucía.....</i>	<i>211</i>
<i>Tabla 2. Empresas Nacientes por sexo en España y Andalucía.....</i>	<i>211</i>
<i>Tabla 3. Empresas Noveles por sexo en España y Andalucía.....</i>	<i>211</i>
<i>Tabla 4. Empresas Junior por sexo en España y Andalucía.....</i>	<i>211</i>
<i>Tabla 5. Empresas Consolidadas por sexo en España y Andalucía.....</i>	<i>211</i>
2. ANÁLISIS SEGÚN PROVINCIA.....	212
<i>Tabla 6. Empresas por provincia en España.....</i>	<i>212</i>
<i>Tabla 7. Empresas Nacientes por provincia en España.....</i>	<i>213</i>
<i>Tabla 8. Empresas Noveles por provincia en España.....</i>	<i>214</i>
<i>Tabla 9. Empresas Junior por provincia en España.....</i>	<i>215</i>
<i>Tabla 10. Empresas Consolidadas por provincia en España.....</i>	<i>216</i>
<i>Tabla 11. Empresas por provincias en Andalucía.....</i>	<i>218</i>
<i>Tabla 12. Empresas Nacientes por provincias en Andalucía.....</i>	<i>218</i>
<i>Tabla 13. Empresas Noveles por provincias en Andalucía.....</i>	<i>218</i>
<i>Tabla 14. Empresas Junior por provincias en Andalucía.....</i>	<i>219</i>
<i>Tabla 15. Empresas Consolidadas por provincias en Andalucía.....</i>	<i>219</i>
3. ANÁLISIS POR SECTOR.....	220
<i>Tabla 16. Empresas por sector en España.....</i>	<i>220</i>
<i>Tabla 17. Empresas nacientes por sector en España.....</i>	<i>220</i>
<i>Tabla 18. Empresas noveles por sector en España.....</i>	<i>220</i>
<i>Tabla 19. Empresas junior por sector en España.....</i>	<i>220</i>
<i>Tabla 20. Empresas consolidadas por sector en España.....</i>	<i>220</i>

ÍNDICE DE CONTENIDOS

<i>Tabla 21. Empresas por sector en Andalucía</i>	220
<i>Tabla 22. Empresas nacientes por sector en Andalucía</i>	221
<i>Tabla 23. Empresas noveles por sector en Andalucía</i>	221
<i>Tabla 24. Empresas Junior por sector en Andalucía</i>	221
<i>Tabla 25. Empresas consolidadas por sector en Andalucía</i>	221
4. ANÁLISIS POR RAMAS DE ACTIVIDAD	222
<i>Tabla 26. Empresas por ramas de actividad en España</i>	222
<i>Tabla 27. Empresas Nacientes por ramas de actividad en España</i>	222
<i>Tabla 28. Empresas Noveles por ramas de actividad en España</i>	223
<i>Tabla 29. Empresas Junior por ramas de actividad en España</i>	223
<i>Tabla 30. Empresas Consolidadas por ramas de actividad en España</i>	224
<i>Tabla 31. Empresas por ramas de actividad en Andalucía</i>	224
<i>Tabla 32. Empresas Nacientes por ramas de actividad en Andalucía</i>	225
<i>Tabla 33. Empresas Noveles por ramas de actividad en Andalucía</i>	225
<i>Tabla 34. Empresas Junior por ramas de actividad en Andalucía</i>	225
<i>Tabla 35. Empresas Consolidadas por ramas de actividad en Andalucía</i>	226
5. ANÁLISIS POR NIVEL DE ESTUDIOS	227
<i>Tabla 36. Empresas por niveles de estudios en España</i>	227
<i>Tabla 37. Empresas Nacientes por niveles de estudios en España</i>	227
<i>Tabla 38. Empresas Noveles por niveles de estudios en España</i>	227
<i>Tabla 39. Empresas Junior por niveles de estudios en España</i>	227
<i>Tabla 40. Empresas Consolidadas por niveles de estudios en España</i>	228
<i>Tabla 41. Empresas por niveles de estudios en Andalucía</i>	228
<i>Tabla 42. Empresas Nacientes por niveles de estudios en Andalucía</i>	228
<i>Tabla 43. Empresas Noveles por niveles de estudios en Andalucía</i>	229
<i>Tabla 44. Empresas Junior por niveles de estudios en Andalucía</i>	229
<i>Tabla 45. Empresas Consolidadas por niveles de estudios en Andalucía</i>	229

ÍNDICE DE CONTENIDOS

6.	ANÁLISIS POR EDAD	230
	<i>Tabla 46. Empresas por edad en España</i>	230
	<i>Tabla 47. Empresas Nacientes por edad en España</i>	230
	<i>Tabla 48. Empresas Noveles por edad en España</i>	230
	<i>Tabla 49. Empresas Junior por edad en España</i>	231
	<i>Tabla 50. Empresas Consolidadas por edad en España</i>	231
	<i>Tabla 51. Empresas por edad en Andalucía</i>	231
	<i>Tabla 52. Empresas Nacientes por edad en Andalucía</i>	232
	<i>Tabla 53. Empresas Noveles por edad en Andalucía</i>	232
	<i>Tabla 54. Empresas Junior por edad en Andalucía</i>	232
	<i>Tabla 55. Empresas Consolidadas por edad en Andalucía</i>	233
7.	ANÁLISIS POR PAÍS DE ORIGEN	234
	<i>Tabla 56. Empresas por país de origen en España y Andalucía</i>	234
	<i>Tabla 57. Empresas Nacientes por país de origen en España y Andalucía</i>	235
	<i>Tabla 58. Empresas Noveles por país de origen en España y Andalucía</i>	236
	<i>Tabla 59. Empresas Junior por país de origen en España y Andalucía</i>	236
	<i>Tabla 60. Empresas Consolidadas por país de origen en España y Andalucía</i>	238
8.	ANÁLISIS POR BASE DE COTIZACIÓN	239
	<i>Tabla 61. Empresas por base de cotización en España</i>	239
	<i>Tabla 62. Empresas nacientes por base de cotización en España</i>	239
	<i>Tabla 63. Empresas noveles por base de cotización en España</i>	239
	<i>Tabla 64. Empresas junior por base de cotización en España</i>	239
	<i>Tabla 65. Empresas consolidadas por base de cotización en España</i>	239
	<i>Tabla 66. Empresas por base de cotización en Andalucía</i>	239
	<i>Tabla 67. Empresas nacientes por base de cotización en Andalucía</i>	240
	<i>Tabla 68. Empresas noveles por base de cotización en Andalucía</i>	240
	<i>Tabla 69. Empresas junior por base de cotización en Andalucía</i>	240

ÍNDICE DE CONTENIDOS

<i>Tabla 70. Empresas consolidadas por base de cotización en Andalucía</i>	<i>240</i>
9. ANÁLISIS POR PAIS DE ORIGEN.....	241
<i>Tabla 71. Empresas por nacionalidad en España</i>	<i>241</i>
<i>Tabla 72. Empresas por nacionalidad en Andalucía</i>	<i>242</i>
10. ANÁLISIS POR MAPAS DE EMPRENDIMIENTO.....	243
<i>Ilustración 36. Mapa de emprendedores inmigrantes en España y Andalucía.....</i>	<i>243</i>
<i>Ilustración 37. Mapa de emprendedores inmigrantes nacientes en España y Andalucía.....</i>	<i>244</i>
<i>Ilustración 38. Mapa de emprendedores inmigrantes noveles en España y Andalucía</i>	<i>244</i>
<i>Ilustración 39. Mapa de emprendedores inmigrantes junior en España y Andalucía.....</i>	<i>245</i>
<i>Ilustración 40. Mapa de emprendedores inmigrantes consolidadas en España y Andalucía</i>	<i>246</i>
11. ANÁLISIS COMPARATIVO CON EL GEM	247
<i>Tabla 73. Actividad emprendedora registrada en España desglosada en función del tipo de origen</i>	<i>247</i>
<i>Tabla 74. Actividad emprendedora total registrada en España y Andalucía desglosada en función del tipo de origen</i>	<i>247</i>
<i>Tabla 75. Evolución de la participación masculina y femenina en la actividad emprendedora en función del origen de los emprendedores.....</i>	<i>247</i>
<i>Tabla 76. Distribución del sexo en las empresas</i>	<i>247</i>
<i>Tabla 77. Distribución del sexo en las distintas fases del proceso emprendedor.....</i>	<i>247</i>
<i>Tabla 78. Distribución del sexo en las empresas nacientes.....</i>	<i>247</i>
<i>Tabla 79. Distribución del sexo en las empresas noveles</i>	<i>248</i>
<i>Tabla 80. Distribución del sexo en las empresas junior</i>	<i>248</i>
<i>Tabla 81. Distribución del sexo en las empresas consolidadas</i>	<i>248</i>
<i>Tabla 82. Distribución de la edad en las distintas fases del proceso emprendedor</i>	<i>248</i>
<i>Tabla 83. Distribución de la edad en las empresas</i>	<i>248</i>
<i>Tabla 84. Distribución de la edad en las empresas nacientes</i>	<i>248</i>
<i>Tabla 85. Distribución de la edad en las empresas noveles</i>	<i>249</i>
<i>Tabla 86. Distribución de la edad en las empresas junior</i>	<i>249</i>
<i>Tabla 87. Distribución de la edad en las empresas consolidadas.....</i>	<i>249</i>

ÍNDICE DE CONTENIDOS

<i>Tabla 88. Evolución del nivel de estudios en emprendedores en función de su origen</i>	<i>249</i>
<i>Tabla 89. Evolución del nivel de estudios en emprendedores en función de su origen</i>	<i>249</i>
<i>Tabla 90. Evolución del nivel de estudios en emprendedores en función de su origen</i>	<i>250</i>
<i>Tabla 91. Evolución del nivel de estudios en emprendedores en función de su origen</i>	<i>250</i>
<i>Tabla 92. Evolución del nivel de estudios en emprendedores nacientes en función de su origen.....</i>	<i>250</i>
<i>Tabla 93. Evolución del nivel de estudios en emprendedores noveles en función de su origen</i>	<i>251</i>
<i>Tabla 94. Evolución del nivel de estudios en emprendedores junior en función de su origen</i>	<i>251</i>
<i>Tabla 95. Evolución del nivel de estudios en emprendedores consolidadas en función de su origen</i>	<i>251</i>

ÍNDICE DE CONTENIDOS

ÍNDICE DE CONTENIDOS

Índice de ilustraciones

Ilustración 1. Esquema metodológico de la investigación	32
Ilustración 2. Los factores explicativos de las migraciones contemporáneas: factores de expulsión	52
Ilustración 3. Los factores explicativos de las migraciones contemporáneas factores de expulsión	53
Ilustración 4. Diseño del estudio empírico. Procedimiento de recogida y análisis de datos	81
Ilustración 5. MEMO 1. Entrevista expertos en emprendimiento técnico 3	83
Ilustración 6. Ejemplo del proceso de abstracción de conceptos en códigos sustantivos del técnico 2	84
Ilustración 7. Ejemplo de análisis línea a línea. Propiedades y códigos teóricos	85
Ilustración 8. Tipos de autorizaciones	91
Ilustración 9. Resumen trámites para la constitución del autónomo	92
Ilustración 10. Requisitos para obtener el permiso por cuenta propia de un extranjero	94
Ilustración 11. Tamaño muestral y características de la metodología EPA	116
Ilustración 12. Tamaño muestral y características de la metodología GEM	118
Ilustración 13. Estructura y relaciones de las tablas	122
Ilustración 14. Tamaños de la población de referencia y muestral en la MCVL	124
Ilustración 15. Fases del proceso de adquisición (extracción) de conocimiento en bases de datos	126
Ilustración 16. Proceso de selección de datos a partir de las tablas de la MCVL	129
Ilustración 17. Distribución de patrones por categorías	131
Ilustración 18. Niveles del estudio descriptivo	132
Ilustración 19. Empresas por sexo en España y Andalucía	133
Ilustración 20. Mapa España emprendedores inmigrantes	134
Ilustración 21. Empresas por provincias en España	135
Ilustración 22. Empresas por provincias en Andalucía	136
Ilustración 23. Empresas por ramas de actividad en España	137
Ilustración 24. Empresas por ramas de actividad en Andalucía	137
Ilustración 25. Empresas por sectores en España	137
Ilustración 26. Empresas por sectores en Andalucía	138

ÍNDICE DE CONTENIDOS

Ilustración 27. Empresas por nivel de estudios en España	139
Ilustración 28. Empresas por nivel de estudios en Andalucía	139
Ilustración 29. Empresas por edad en España	140
Ilustración 30. Empresas por edad en Andalucía	140
Ilustración 31. Empresas por país de origen España y Andalucía	141
Ilustración 32. Empresas según base de cotización en España	142
Ilustración 33. Empresas según base de cotización en Andalucía	142
Ilustración 34. Resultados obtenidos para el conjunto de test	152
Ilustración 35. Árbol de decisión	153
Ilustración 36. Matriz de Confusión	155
Ilustración 37. Porcentaje de aciertos y errores en la matriz de confusión	155
<i>Ilustración 38. Mapa de emprendedores inmigrantes en España y Andalucía</i>	243
<i>Ilustración 39. Mapa de emprendedores inmigrantes nacientes en España y Andalucía</i>	244
<i>Ilustración 40. Mapa de emprendedores inmigrantes noveles en España y Andalucía</i>	244
<i>Ilustración 41. Mapa de emprendedores inmigrantes junior en España y Andalucía</i>	245
<i>Ilustración 42. Mapa de emprendedores inmigrantes consolidadas en España y Andalucía</i>	246

INTRODUCCIÓN



1. INTRODUCCIÓN

1.1. EL TEMA OBJETO DE ESTUDIO

Hasta hace relativamente pocos años el viejo continente había sido criticado por su gran preocupación sobre los asuntos económicos. Esta preocupación era tan grande que aparentemente dejaba en un segundo lugar el resto de las cuestiones, incluida la inmigración. Sin embargo, la inmigración se trata de una realidad que se hace innegable. Los extranjeros que acceden al territorio de la Unión Europea (UE) constituyen parte de una realidad social inevitable y creciente. Europa comenzó a preocuparse en los años ochenta por el incremento del número de extranjeros deseosos de traspasar las fronteras europeas. Esta situación provocó un cambio en las prioridades y un giro en las agendas de los países miembros de la UE, ya que hasta ese momento, se consideraba la inmigración como una competencia de los estados soberanos.

Durante la realización de esta tesis doctoral, se ha producido una de las mayores crisis económicas y financieras mundiales que se recuerdan, lo que ha cambiado otra vez las prioridades de Europa. La crisis se convierte en una cuestión fundamental para casi todos los Estados miembros y, por supuesto, para nuestro país. La desaceleración económica ha provocado cambios en el crecimiento económico de España. En este contexto, el interés por impulsar el dinamismo y el crecimiento de la economía a través de la creación de empresas ha ido en aumento. Esta situación ha convertido el emprendimiento en unos de los principales puntos de mira de la Administración Pública.

Se produce una situación económica inestable, y por lo tanto, la escasez de recursos. La ciudadanía comienza a detectar sentimientos que habían sido olvidados. En todo este proceso de cambio, se han alzado algunas voces para transmitir el peligro y las repercusiones que supone la presencia de los inmigrantes en nuestro país y, además, la creación de empresas por parte de este colectivo. La ignorancia, el asombro y la desconfianza fueron señales de que estaba creándose una nueva etapa para la sociedad española. Se producen una serie de condicionantes de diferente índole que terminan uniéndose en lo que resulta un hecho indudable y demostrable: el impacto económico de la inmigración.

La voluntad que se plasma en esta tesis doctoral, ha sido la de abordar algunas cuestiones económicas relativas a la inmigración. No hay que olvidar que los desacuerdos culturales que están en el fondo del rechazo ante este fenómeno se siguen manteniendo. Son factores muy difíciles de cuantificar y de diversa índole. No son políticamente correctos, así que la población tiende a esconderlos. En cualquier caso, la mezcla de efectos sociales, culturales, religiosos y económicos, dan como resultado el cuestionamiento de todo este fenómeno.

En este ámbito también hay que destacar la elaboración y aprobación de una nueva normativa de extranjería debido a que su predecesora había quedado obsoleta: el decreto 557/2011 que sirve para regular los flujos migratorios tanto por cuenta propia como por cuenta ajena. La inmigración tiene un carácter fundamentalmente económico y produce sus efectos principalmente en éste terreno, aunque se producen también consecuencias colaterales en demografía, fecundidad, discriminación, xenofobia...

Al tratarse de un fenómeno en el que convergen aspectos de muy heterogénea tipología, el análisis de la creación de empresas por parte de los inmigrantes precisa de un enfoque global y multidisciplinar. El estudio del emprendimiento ha sido desarrollado tradicionalmente desde diferentes áreas del conocimiento como son la Economía, la Sociología, la Demografía, la Historia, el Derecho, etc. Algunas de estas ramas del conocimiento han estudiado, además, en forma muy profunda las dificultades de la materia analizada. Sin embargo, la Economía, ha dedicado energías limitadas al estudio profundo e independiente del emprendimiento inmigrante.

El emprendimiento ejerce un papel dominante en las sociedades democráticas occidentales debido a sus consecuencias sobre la economía, demografía, historia... y, en definitiva, la coexistencia de los ciudadanos. Además ha

de subrayarse el efecto que provoca el emprendimiento sumado al de la inmigración y por último añadir de forma transversal la crisis económica.

Los primeros años de vida de una empresa configuran sus futuras posibilidades. En este sentido, muchas empresas nacen con importantes defectos relacionados con el débil conocimiento tanto del mercado como del propio funcionamiento de éste. Todos estos aspectos hacen que el estudio del proceso de creación de una empresa se convierta en un tema de interés. Su análisis nos puede ayudar a entender no solamente el proceso de su creación, sino también las características y los problemas con los que se encuentra el empresario inmigrante a lo largo del camino que inicialmente recorre, siendo importante tanto su estudio como la posible orientación práctica para mejorar el tejido empresarial en España.

El interés de la comunidad científica en cuanto a la creación de empresas se ha ido incrementado en los últimos años. Esto se ha traducido en la aparición de un número importante de revistas especializadas, congresos sociedades y asociaciones científicas. Sin embargo, todavía existen pocos estudios exploratorios, tanto teóricos como empíricos, sobre el proceso de creación de empresas por parte de inmigrantes; lo que conlleva la necesidad de estudio para aumentar el conocimiento de este colectivo concreto.

La inmigración puede valorarse como una oportunidad. El fenómeno migratorio puede tener consecuencias muy positivas para todas las partes involucradas. Por un lado, hay personas que abandonan sus países de origen debido al deterioro o escasez de oportunidades económicas. Toman esta decisión con el objetivo de hallar en el mercado laboral del país de destino un empleo y unas perspectivas de vida apropiadas a sus perspectivas. Por otro lado, el país de acogida puede favorecerse de la afluencia de inmigrantes siempre que la gestión de los flujos migratorios del país sea conforme a las características socioeconómicas y demográficas de su mercado de trabajo.

Si esto no se cumple, es decir, si el mercado de trabajo no puede absorber los flujos migratorios, se comienza a identificar la inmigración como un problema o dificultad para el país de destino. La inmigración puede estimular en ocasiones fenómenos más o menos aislados de racismo y xenofobia, rechazo o incluso miedo. Por ejemplo, sensación de miedo debido a la competencia de carácter económico que pueden sufrir los emprendedores nacionales respecto a empresas cuyo propietario es inmigrante, menores oportunidades de empleo para los nacionales, inseguridad ciudadana, quebranto de ciertos referentes culturales y religiosos, etc.

A pesar de la referida multidisciplinariedad propia de las migraciones, esta tesis doctoral se centra en el estudio del emprendimiento inmigrante en España. El análisis de este fenómeno puede referirse a aspectos concernientes a la normativa, a los ciclos económicos, al mercado de trabajo, etc. En esta tesis doctoral, se va estudiar el impacto de la inmigración sobre el mercado laboral, intentando analizar las características del perfil emprendedor inmigrante en España.

1.2. OBJETIVOS E HIPÓTESIS

1.2.1. HIPÓTESIS

Las hipótesis de partida que se pretenden contrastar en esta investigación son las siguientes:

1. El análisis cualitativo, como metodología de estudio del emprendimiento inmigrante puede ser aplicado para obtener ayuda en la evaluación de las dificultades encontradas en el emprendimiento inmigrante.

2. La realización de un análisis descriptivo basado en los datos de la Muestra Continua de Vidas Laborales (MCVL) permite un estudio completo del emprendimiento inmigrante en España y Andalucía, lo cual ayuda a detectar el perfil del emprendedor inmigrante en España.

3. Los árboles de decisión son una metodología adecuada para categorizar las empresas creadas por los inmigrantes en España y determinar cuáles son las variables que influyen en cada una de las categorías de empresas¹.

1.2.2.OBJETIVOS GENERALES E INSTRUMENTALES

Teniendo en cuenta las hipótesis de partida, los objetivos generales del trabajo son fundamentalmente dos, que a su vez se desarrollan mediante diferentes objetivos específicos.

1) Conocer las principales dificultades a las que se enfrentan los inmigrantes que inician una actividad por cuenta propia, convirtiéndose en emprendedores. Para conseguir este objetivo será necesario, a su vez, diseñar y desarrollar un mapa conceptual que analice la problemática detectada por los expertos en la materia para aproximarnos a la realidad del emprendimiento inmigrante. Este objetivo general se articula a través de los siguientes objetivos específicos:

- a. Realizar un análisis de la bibliografía especializada a partir de la que conocer los principales problemas encontrados por la literatura.
- b. Obtener información primaria a partir de la facilitada en entrevistas en profundidad por personal técnico especializado en el ámbito emprendedor y financiero. en Andalucía
- c. Identificar y obtener un mapa conceptual de las dificultades que encuentran los inmigrantes en su proceso de emprendimiento.

2) Diseñar y desarrollar un proceso de búsqueda de conocimiento mediante la MCVL para determinar las variables relevantes en la categorización de las empresas inmigrantes en España, así como su importancia. Para ello, los objetivos específicos que se han planteado son:

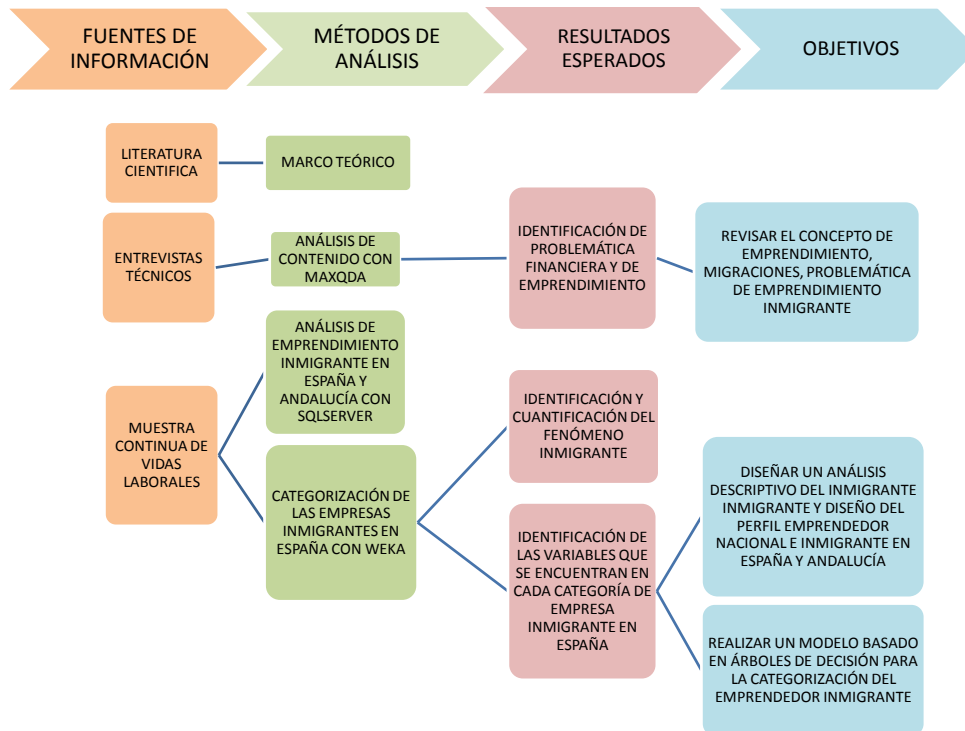
- a. Conocer y plantear el problema asociado a la determinación de las variables.
- b. Obtener los datos necesarios para resolver el problema. Ello lleva asociado la selección, la limpieza y la transformación de los datos procedentes de la MCVL mediante la utilización del SQLSERVER.
- c. Determinar los principales rasgos que determinan la realidad de los inmigrantes que emprenden negocios por cuenta propia. Para ello se debe realizar un proceso de exploración y selección de los datos obtenidos y realizar, a partir de ellos, el análisis descriptivo de esta realidad en España y Andalucía.
- d. Proponer una metodología que permita aplicar modelos explicativos en la ocurrencia del emprendimiento inmigrante.
- e. Determinar una técnica adecuada para generar modelos que expliquen la relación entre variables socioeconómicas y el emprendimiento inmigrante. Esto supone la necesidad de analizar los posibles técnicas a emplear y seleccionar la más adecuada entre las alternativas posibles
- f. Una vez detectada la técnica a emplear, en nuestro caso, el árbol de decisión, determinar las variables socioeconómicas que influyen en el inicio del emprendimiento inmigrante.

¹ Categorías basadas en el modelo GEM

1.3. CONTEXTO METODOLÓGICO DE LA INVESTIGACIÓN

Los objetivos y las hipótesis de este estudio se han intentado alcanzar siguiendo unas fases cronológicas de investigación. Cada fase lleva asociada una metodología para su desarrollo, cuya profundización se realiza en los capítulos correspondientes.

Ilustración 1. Esquema metodológico de la investigación



Fuente: Elaboración propia

1.4. DESARROLLO DEL TRABAJO Y ESTRUCTURA DEL MISMO

La realización de esta tesis doctoral ha seguido las fases normalmente delimitadas en la realización de una investigación científica, resumidas a continuación.

1. Fase conceptual, donde se formula el objeto de nuestra investigación, en este caso el análisis del emprendimiento inmigrante. Durante esta fase se ha desarrollado el marco teórico que recoge desde los propios conceptos de *inmigrante* y de *emprendedor*, hasta las principales teorías que han estudiado ambas realidades.

2. Fase metodológica, en la que se acomete la elección del diseño de investigación que se considera más apropiada para analizar el objeto de estudio descrito en la fase anterior; la definición de los sujetos o elementos cuyo análisis se va a realizar y las variables clave de los mismos que se seleccionarán para dicho análisis; finalmente; corresponde a esta fase la elección de las técnicas y de las herramientas que se utilizarán para llevar a cabo el estudio.

3. Fase empírica: recogida y análisis de datos, obtención e interpretación de resultados mediante las técnicas y herramientas empleadas y elaboración de conclusiones.

Las fases anteriores están parcialmente recogidas en los tres grandes epígrafes en los que se estructura este trabajo de investigación, además de este capítulo introductorio en el que además de aproximarnos al tema objeto de estudio, se exponen las hipótesis de partida y se definen los objetivos del estudio.

El primer capítulo corresponde al marco teórico de esta investigación. En él, además de resumir el estado de la cuestión del tema abordado, resumiendo las principales aportaciones de la literatura reciente

Seguidamente se presentan los resultados del análisis de carácter cualitativo sobre el proceso de creación de empresas, basado en la teoría fundamentada (Grounded Theory), obtenido a partir de la información facilitada a través de las entrevistas tratadas con el programa MAXQDA. En el epígrafe “Extracción de información del emprendimiento a partir de la Muestra Continua de Vidas Laborales (MCVL)” se utiliza por primera vez en España esta base de datos para el estudio del emprendimiento inmigrante. Se describe una metodología para la extracción de información a partir de la MCVL con este fin. Con los datos extraídos se realiza una caracterización del colectivo inmigrante emprendedor y se compara con el colectivo nacional, tanto en España como en Andalucía. Por último, se lleva a cabo una caracterización de perfil del emprendedor inmigrante de acuerdo con las diferentes categorías de empresas existentes de acuerdo a su duración en el tiempo, mediante un árbol de decisión. Finalmente, se exponen las Conclusiones y las líneas futuras de desarrollo de este trabajo (Capítulo VI). Todas las referencias bibliográficas del texto quedan recogidas de forma exhaustiva en el epígrafe dedicado a la Bibliografía.

1.5. CONTRIBUCIONES

El desarrollo de esta tesis plantea una serie de contribuciones a la ciencia claves. Por un lado, se ha llevado a cabo un análisis cualitativo basado en las opiniones de expertos en la materia procedentes de diferentes ámbitos como son el empresarial, financiero y administrativo. Ello ha permitido una visión general y amplia del emprendimiento inmigrante en Andalucía. Por otra parte, además, se ha realizado una revisión bibliográfica a dos niveles. En primer lugar, en el marco teórico se ha analizado la opinión de los autores a nivel general tanto en relación con emprendimiento como con las migraciones y, en segundo lugar, se ha revisado la bibliografía específica que desarrollan los expertos en la materia, por lo que podemos afirmar que se ha tratado de una doble revisión bibliográfica.

Otro aspecto clave de esta tesis es la utilización de una base de datos con carácter pionero en la materia, ya que por primera vez en España se emplea la Muestra Continua de Vidas Laborales (MCVL) para el estudio del colectivo inmigrante y, dentro de él, de los sujetos que emprenden una actividad por cuenta propia. La extracción de información de esta muestra presenta un alto grado de dificultad por lo que, con carácter general, el número de estudios que utilizan esta muestra es pequeño lo que da valor a su empleo en el colectivo objeto de estudio.

Los datos obtenidos de la MCVL permiten realizar un proceso de búsqueda de conocimiento, donde entre otras aportaciones se realiza un análisis descriptivo en tres niveles: el primero es geográfico, diferenciando entre Andalucía y España; el segundo compara el perfil del emprendedor según su nacionalidad, distinguiendo entre inmigrantes y españoles; por último, también se analizan las divergencias según categorías de empresa. Es decir, se presenta un análisis descriptivo del emprendimiento inmigrante bajo tres niveles de análisis.

Otra aportación de esta tesis se encuentra en una caracterización de las características del emprendedor inmigrante en España mediante una técnica muy interpretativa, por ser un fenómeno social, que son los árboles de decisión, la cual se contrasta con otras al objeto de validarla.

En definitiva, con esta tesis se han obtenido conclusiones que permiten, conjugando los aspectos cualitativos con los cuantitativos, conocer el fenómeno emprendedor por parte del colectivo inmigrante, lo que permite formarnos una imagen más completa del mismo.

MARCO TEÓRICO: MIGRACIONES E EMPRENDIMIENTO

2. MARCO TEÓRICO

Esta tesis aborda el estudio de la inmigración que emprende por cuenta propia, centrándose en la inmigración internacional, es decir, aquella que corresponde a personas de otros países que, en nuestro caso, vienen a España. Por ello en este primer capítulo se realiza un análisis de la literatura relativa a esta cuestión, aunque previamente se hace una referencia al concepto de inmigración. A continuación, y antes de abordar con profundidad el marco teórico que se relaciona con el objeto de estudio, se ha llevado a cabo una revisión del estado de la cuestión para conocer cómo ha sido estudiado este fenómeno en la literatura más reciente. Los siguientes apartados, como ya se ha indicado, comprenden el estudio con más profundidad de las teorías relativas a las migraciones, por un lado y al emprendimiento empresarial, por otro.

2.1. CONCEPTO DE MIGRACIÓN

No existe un único concepto generalizado y ampliamente aceptado que recoja el significado del concepto migración de forma global, es más, se trata de un concepto que no tiene carácter estático, sino dinámico que va evolucionando. Esta evolución o cambio es debida principalmente a cuestiones temporales y sociales. Con el fin de evitar la mención a situaciones diferentes bajo la misma nominación, se define el significado del término de inmigración (Argerey, Estévez, Fernández y Menéndez, 2005).

La migración, puede definirse como la acción y el efecto de pasar de un país a otro para establecerse en él. Se trata de un traslado geográfico de individuos o grupos, normalmente debida a diferentes causas, aunque suele predominar la económica. La Real Academia Española, en su vigésima segunda edición define inmigración como “acción y efecto de inmigrar”. A su vez, se define inmigrar como “dicho del natural de un país: llegar a otro para establecerse en él, especialmente con idea de formar nuevas colonias o domiciliarse en las ya formadas”².

La definición que otorga La Real Academia Española al concepto de del verbo inmigrar es muy amplia y afecta a personas que se encuentran en diferentes situaciones; resalta tanto la diferencia entre el país de origen y el país receptor, como que esta situación será prolongada en el tiempo y que busca unirse o formar nuevos establecimientos, por lo que la única característica en común, es el traslado desde el país de origen o residencia a otro, y realizarlo con la objetivo de establecerse en él.

Según Lee, una migración, es un cambio de residencia permanente o semipermanente, esto se produce independientemente de la distancia y referido tanto a movimientos forzados como voluntarios (Lee, 1966). La migración puede desarrollarse en diferentes espacios y, de acuerdo con esta premisa, es decir, de acuerdo con el espacio donde se realiza, la migración puede ser interna (dentro de los límites de un Estado), o internacional (fuera de los límites de un Estado), lo cual implica el cruce de una o varias fronteras internacionales. Esta tesis se centrará en las migraciones internacionales, aunque algunas de las conclusiones también se podrían aplicar a migraciones internas. La OCDE, por su parte, también basa su definición en el lugar de residencia; según sus recomendaciones (2002), inmigrante internacional es “cualquier persona que cambia su país de residencia habitual”. El país de residencia habitual es aquel en el que la persona vive o, para ser más exactos, en el que la persona pasa el período de descanso diario.

Por otro lado, se encuentra la definición que se usa para el sujeto o agente en sí mismo. Un migrante es una persona que cambia de trabajo (o está buscando uno) y el desarrollo de este proceso cruza los límites de una región a

² Significado tomado de Real Academia Española: Diccionario de la Lengua Española, vigésima segunda edición.

otra (Schwartz, 1976); de acuerdo con Nurunabi y Krishnan (1993), en concordancia con la OIM³, la migración es un cambio de carácter permanente del lugar de residencia cruzando bordes específicos, administrativos y políticos.

Por lo tanto se observa que el concepto de población inmigrante, tal y como se avanzaba anteriormente, no está totalmente determinado, puede afirmarse que es un hecho la falta de una definición sólida del término (Haug, 2002). Esta situación produce desiguales percepciones de la inmigración e imposibilita, en cierta medida, el cotejo de datos sobre flujos y stocks y por lo tanto el análisis del emprendimiento de inmigrantes entre diferentes países.

Según Beaman y Darcy (1980) adoptar una perspectiva multivariante es la solución al problema de diversidad conceptual de la migración, es decir, se trata de considerar la migración distinguiendo varios aspectos dentro de ella. McGinnis (1968) y McFarland (1970), tomaron como referencia el tiempo de permanencia en la región, junto con otros factores como la edad. Teniendo en cuenta que la definición vendrá marcada según las fuentes estadísticas y dependerá de lo que se pretenda estudiar y de la información disponible.

El concepto de migración aplicado en esta tesis doctoral es el utilizado por la Organización Internacional para las Migraciones que define la migración como “el movimiento de una persona o grupo de personas de una unidad geográfica hacia otra, a través de una frontera administrativa o política, con la intención de establecerse de manera indefinida o temporal en un lugar distinto a su lugar de origen”.

Existen tres cuestiones fundamentales que dificultan el estudio de las migraciones internacionales, desde el punto de vista metodológico.

Los países no usan la misma definición en cuanto a los extranjeros y por lo tanto, no se puede estar analizando la misma cuestión, pese a que se utilice en mismo parámetro. Cuando se habla de población extranjera residente, los distintos países tienen un concepto diferente, ya que hay dos aproximaciones estadísticas posibles: las basadas en el país de nacimiento y las que lo están en la nacionalidad. Estas dos aproximaciones se corresponden con los distintos criterios legales que se utilizan respecto a la adquisición de nacionalidad. Esto sin nombrar que existen países cuya nacionalidad se otorga por consanguinidad, independientemente del lugar de nacimiento, por lo que suelen presentar los datos según el criterio de nacionalidad legal. Por el contrario, los países cuya nacionalidad se consigue por territorialidad (nacimiento), presentan sus datos según el criterio de lugar de nacimiento.

En este aspecto, en Europa, siguiendo el Consejo de Europa, la población inmigrante es definida según unos parámetros diferentes según los países. Por ejemplo, en Bélgica, Holanda y Noruega se realiza en referencia al lugar de nacimiento de una persona (originario en el extranjero) (Tapinos y Delaunay, 2000)⁴ o al lugar de nacimiento de su familia (originario en el país con uno de sus padres -o los dos- nacido/s en el extranjero para el caso de la segunda generación)⁵; sin embargo, en Alemania, Suiza, Portugal y algunos otros países, sólo recogen datos relativos a las personas con ciudadanía diferente de la del país en consideración (sin reseña al lugar de nacimiento) (Tapinos y Delaunay, 2000)⁶. Y existen, tal y como se comentaba previamente, más opciones porque en el caso de el Reino Unido no hay datos sobre ciudadanía ni sobre lugar de nacimiento de los padres, por lo que la observación estadística y la discusión política se basa en la pertenencia a un grupo étnico, normalmente en referencia a los no-blancos (Haug, 2002).

La consecuencia lógica de esta situación es que a escala internacional no existe homogeneidad en los censos de población. Si bien es cierto que, poco a poco, los países están realizando mejoras en la compilación de datos, a día de

3 La OIM es la principal organización intergubernamental en el ámbito de la migración y trabaja en estrecha colaboración con entidades gubernamentales, intergubernamentales y no gubernamentales con el objetivo de promover y gestionar la migración de forma humana y ordenada en beneficio de todos: los migrantes, la sociedad y los gobiernos.

4 Aproximadamente en 142 países, de un total de 216, el lugar de nacimiento es el factor definitorio.

5 En el caso de medición de los foreign-born no es habitual que haya estadísticas en las que se establezcan diferencias entre inmigrantes naturalizados, nacionales nacidos en el extranjero e hijos de extranjeros que han nacido en el país pero que mantienen la nacionalidad de los países de origen de sus padres.

6 El criterio de nacionalidad es utilizado sólo en el 19% de los países.

hoy algunos no incluyen a los extranjeros residentes (normalmente aquellos que poseen bajos niveles de inmigración), por lo que basan sus estadísticas solo en estimaciones. Autores, como Haug (2002), además de realizar una conceptualización del concepto de inmigración señalan que, debido a la inexistencia de una definición consistente del mismo, esta situación genera diferentes percepciones de la inmigración e impide, en cierta medida, la comparación de datos sobre flujos y stocks de inmigrantes entre diferentes países.

En segundo lugar, hay que diferenciar entre migración y migrante, entre flujos y efectivos. Para medir la migración, se toma el número de movimientos realizados por los migrantes en un período de tiempo, y aquí es donde se induce a error, porque puede producirse la situación de que un mismo migrante realice múltiples movimientos en un período o migraciones, y ser, por lo tanto, contado varias veces ya que cada movimiento es contado una vez. Los migrantes son los que en un momento determinado están en una población, porque han migrado en relación a un momento o periodo determinado anterior (son un efectivo o un *stock* y se miden en un instante del tiempo); las migraciones son todos y cada uno de los desplazamientos migratorios realizados por un individuo durante un periodo de tiempo (son una variable flujo y se miden a lo largo de un periodo). Lógicamente, las migraciones superan al número de migrantes existentes, como se explica previamente, a cada migrante corresponde al menos una migración, pero puede haber hecho más de una en el periodo que se está considerando. Esta situación provoca otra consecuencia: existen estadísticas que miden los migrantes y otras que miden las migraciones y algunas ambas cosas a la vez. Es necesario insistir en la necesidad de diferenciar entre efectivo y flujos, migrantes y migraciones, porque su confusión da lugar a malentendidos y a graves errores de interpretación (Cohen, 2004).

En tercer lugar, como proceso social que relaciona el tiempo y el espacio, el estudio de las migraciones requiere una información agregada que exige preocuparse por las características demográficas de edad y sexo de los migrantes, así como por otras características sociales, con relación con la actividad económica (es la base de esta tesis), la situación familiar, la condición socioeconómica u ocupación,... Las fuentes estadísticas sobre migraciones deben permitir su estudio y no solo la cuantificación de migraciones o migrantes.

Respecto a la dimensión espacial, normalmente las divisiones geográficas consideradas son administrativas y varían mucho de unos países a otros. En España la más pequeña división a estos efectos es el municipio; al igual que en la mayoría de los países latinoamericanos, aunque en algunos reciba otras denominaciones (cantón, comuna o distrito). El problema es que esas unidades administrativas son muy diferentes entre los países, por tamaño y estructura interna de los asentamientos de población, lo que incide en el volumen de movimientos que se definen como migraciones. A este respecto las grandes perjudicadas son las migraciones internas, no así las migraciones internacionales que no tienen problemas de definición en cuanto a su dimensión espacial: las fronteras de los Estados. En consecuencia, en nuestro caso esta dificultad no añadirá problemas adicionales a los ya mencionados (Poulain, 1986)

Tapinos y Delaunay (2000) sostienen que la definición de las migraciones internacionales puede realizarse basándose en dos tipos de aproximaciones: descriptiva y analítica.

2.1.1. APROXIMACIÓN DESCRIPTIVA

La aproximación descriptiva distingue entre emigración de un país e inmigración a otro país. En el segundo caso se habla de remigración o de migración de retorno. Un ejemplo clásico para diferenciar estos dos tipos de migración internacional son los grandes movimientos de millones de individuos que debido a la Revolución Industrial, salieron de Europa hacia el continente americano, con diferentes destinos, como Estados Unidos, Canadá, Argentina y Chile. Muchos de estos migrantes internacionales se volvieron inmigrantes en los lugares de llegada, pero también había una parte importante de remigrantes que por razones familiares, económicas o culturales volvieron a sus lugares de salida.

Inciendiando en la explicación previa, el cálculo de la población inmigrante en cada país puede efectuarse utilizando dos criterios diferentes y perfectamente limitados (OCDE, 2002):

○ Criterio demográfico: en países como Australia, Canadá, Nueva Zelanda o Estados Unidos se define como inmigrantes a los no nacidos en el país⁷. La selección se realiza en el momento de la admisión (posibilidad de obtener un permiso de residencia “permanente” al entrar al país). Es una política migratoria de acogida con un objetivo, promover que los inmigrantes se establezcan definitivamente en el país. Los datos suelen tener un fundamento administrativo, número de permisos “permanentes”, por lo que en la población de inmigrantes no suelen incluir inmigrantes de corta duración que ni siquiera figuran en las estadísticas de migración oficiales. Son también conocidos como países de asentamiento pues los migrantes son considerados como permanentes, es decir, personas que ingresan en el país y que les concede el derecho de residencia de forma permanente a su llegada. Desde el punto de vista estadístico, si se considerara la nacionalidad o ciudadanía para calificar a una persona como inmigrante, se provocaría un sesgo a la baja en la cuantificación de la migración porque los extranjeros que alcanzan la nacionalidad del país de destino (naturalizados, utilizando un anglicismo para su calificación) dejarían de describirse como inmigrantes. Por lo tanto, el criterio de cotejo de los *foreign-born* es, a priori, más fiel al contexto⁸⁹. Resumiendo, todos los migrantes son inmigrantes y extranjeros en el momento de la llegada al país de destino, incluso cuando se inicia el proceso de abandono del país de origen; sin embargo, si un inmigrante que es extranjero tiene hijos que nacen en el país de acogida pero que conservan la nacionalidad de los padres, estos hijos no son inmigrantes; por otro lado, los inmigrantes que adquieren la nacionalidad del país de acogida a través de la naturalización o del matrimonio.¹⁰

○ Criterio jurídico de nacionalidad: en Europa, Japón y Corea, entre otros países, normalmente la definición se aplica a los que no ostentan la nacionalidad del país de acogida¹¹. La migración es temporal y está vinculada al trabajo, es más flexible. El criterio para definir la población extranjera es la nacionalidad, se suelen tener sistemas de registro continuos de población, los permisos de residencia son temporales siendo necesario un largo período de residencia (más de cinco años, con sucesivos permisos temporales) para obtener un permiso permanente. Es un tipo de política migratoria restrictiva, al contrario que la anterior, tiene el objetivo de que los inmigrantes retornen a su país una vez cumplido su cometido. En Francia, Bélgica, Países Bajos y Suecia, la migración es duradera pero no permanente, es una situación intermedia entre los dos sistemas anteriores. La definición de población inmigrante está directamente

⁷ *Foreign born*.

⁸ Se puede tomar como ejemplo el caso holandés: si se considera el criterio de ciudadanía como proxy de la población inmigrante, Holanda tiene un 4,2% de inmigrantes sobre el total de población. Sin embargo, si emplea en la medición el criterio del lugar de nacimiento o *foreign-born* considerado de forma ajustada (padre y madre nacidos en el extranjero en el caso de la segunda generación, como es definido en Noruega), el porcentaje se eleva hasta un 11,9%, y si se emplea de forma más amplia (padre o madre nacido en el extranjero), que es el caso de Holanda, el porcentaje se eleva todavía más, hasta un 17,9%. La razón de este gap es una generosa política de naturalización.

⁹ Es en los países de asentamiento (por ejemplo Australia, Canadá y Nueva Zelanda), así como en Luxemburgo y Suiza, donde el porcentaje de la nacida en el extranjero es el más alto, cerca de o superior a 20% en todos ellos. Además, en algunos países europeos (por ejemplo, Austria, Alemania, Países Bajos y Suecia) tienen un porcentaje de inmigrantes al menos tan alta como la registrada en los Estados Unidos (aproximadamente 12%). Asimismo, el porcentaje de la población nacida en el extranjero supera el 10% de la población total en Bélgica, Francia, Grecia e Irlanda. Estas cifras son sensiblemente superiores a las presentadas para la población inmigrante, medido sobre la base de nacionalidad extranjera y que nunca supere el 10%, excepto para Luxemburgo y Suiza. Está claro que muchos países europeos han logrado admitir y asimilar inmigrantes en un número considerable en las últimas décadas, de manera significativa más de lo que es evidente al observar las estadísticas de la población extranjera residente. No obstante hay que tener cuidado con la interpretación de los datos de algunos países como en Francia o en Portugal, por ejemplo, la población nacida en el extranjero incluye un significativo porcentaje de personas nacidas en el extranjero como ciudadanos y repatriados de las antiguas colonias. Por lo tanto, alrededor de 1,6 millones de personas que nacen con la nacionalidad francesa fuera de Francia (sobre todo en Argelia) son contados en el censo de población de 1999. Una situación similar ocurre en otros países y en particular la de los Estados Unidos, debido a las personas nacidas en el extranjero de padres americanos (por ejemplo, los niños nacidos de personal militar estacionado en el extranjero).

¹⁰ El 6,6% de la población de los Estados Unidos no tienen ciudadanía de los Estados Unidos. La cifra de Australia es de 7,4%, que para Canadá el 5,3%, el nivel comparable a los registrados en algunos países europeos como Francia, Suecia, Dinamarca y Los Países Bajos.

¹¹ *Non-nationals* o *foreigners*

relacionada con el sistema migratorio. Los inmigrantes son personas que están inscritos en un registro de población, que es un archivo de personas residentes en el país, que se mantiene generalmente a nivel municipal. Para ser registrado, una persona que entra desde el exterior del país debe tener la intención permanecer en el país por más de un período mínimo especificado y tener un permiso de residencia (en caso necesario) de, al menos, la duración mínima exigida. En algunos países (por ejemplo Bélgica, Japón), la duración mínima es de tres meses, en otros un año (Suecia, Finlandia). En la práctica, esto significa que los estudiantes internacionales, por ejemplo, a menudo se contarán como los inmigrantes en estos países. En España, como en casi todos los países de la UE, el criterio utilizado para definir a la población extranjera es el de ciudadanía. La OCDE considera que en el caso de España existe una figura poco habitual, que es el concepto de población extranjera residente, el cual se refiere a los extranjeros que han solicitado y obtenido un permiso de residencia. Esta es una fuente de carácter oficial que se solapa con otras mediciones y que se utiliza a los efectos de ponderar el número de permisos de trabajo y/o residencia¹².

Como se puede apreciar, la conclusión a la que se llega es que debido a la falta de definición del concepto inmigrante, no existe homologación entre los diferentes países y por lo tanto se produce incompatibilidad entre las fuentes, provocando numerosos problemas a la hora de cuantificar, definir, concretar y comparar la inmigración. Por ello es de vital importancia desarrollar en el ámbito internacional una definición que se base en unos criterios mínimos aceptados por todos los países de forma que facilite emplear una definición estadística común que permita una medición adecuada del fenómeno de la inmigración, que permita progresar hacia un mejor conocimiento de esta realidad. A este respecto, la Oficina Estadística Europea, Eurostat, afirma que para exponer proposiciones comunes y precisas que ayuden a solucionar estas problemas se precisarán varios años (Eurostat, 2000), debido a la complejidad que supone la homogeneización y el esfuerzo preciso en la compilación de datos.

2.1.2. APROXIMACIÓN ANALÍTICA

Si la definición de migrante internacional se desarrolla en función de un punto de vista analítico, algunas cuestiones a reflexionar podrían ser: las causas de la emigración; la distancia entre el país de origen y destino; o el tiempo de permanencia de la estancia en el país anfitrión.

- En primer lugar, cabe diferenciar a los inmigrantes según los motivos que provocan a los extranjeros la decisión de emigrar¹³ según su situación.

- Estudiantes y jubilados¹⁴: los primeros son aquellos que se trasladan a otro país con el objeto de estudiar y los segundos, lo hacen porque el país de destino es el elegido para disfrutar de la etapa de la jubilación¹⁵. Habitualmente

¹² Como otros factores de la política migratoria, es una fuente que se ha quedado obsoleta debido a la regulación jurídica reciente.

¹³ Además de la clasificación de los extranjeros según las razones que impulsan a un individuo a tomar la decisión de abandonar el país de nacimiento, otras clasificaciones de las migraciones son las siguientes:

- Individual o grupal: Desplazamiento de una sola persona o un número amplio de personas.
- Inter-regional, intra-regional, internacional o intercontinental: Desplazamiento entre regiones, dentro de la misma región, dentro del mismo continente, o entre diferentes continentes respectivamente.
- Permanente o temporal: Inmigrantes permanentes son los que viven y trabajan de modo permanente dentro del territorio de un país. Inmigrantes temporales son los que entran en un país para trabajar en campañas o actividades de temporada.
- Legal o ilegal: La migración legal (también llamada regular o documentada) es la que se produce dentro de la legalidad vigente en el país de acogida, en referencia a la legislación sobre extranjería. La inmigración ilegal (se habla también de inmigrantes irregulares o sin papeles para referirse a esta situación jurídica) es aquella que se produce cuando las personas que se desplazan no están sujetas a las leyes del país de acogida.

¹⁴ También se denomina a los jubilados extranjeros "inmigrantes recreacionales".

este tipo de categorías no se consideran, inmigrantes como tal respecto a efectos sociales, pero sí lo son a efectos estadísticos. Este tipo de flujos migratorios no son objeto de análisis en esta tesis doctoral.

- Inmigrantes económicos: Son aquellos que deciden establecerse en un país distinto al de origen, motivados principalmente o bien por la búsqueda de un empleo o por la mejora de las condiciones de vida. Las personas que componen esta categoría, son el perfil más visible de las migraciones actuales, y por lo tanto son la referencia forzosa, cuando se trabaja con el concepto de inmigración. Esta categoría es substancialmente la que compone el objeto de estudio de esta tesis.

- Refugiados y asilados: Son aquellos que dejan su país para huir de una persecución política o un contexto de conflicto, porque puede provocar que su integridad física, su dignidad e incluso su propia vida se encuentre en peligro. A diferencia de lo que ocurre en otros estados miembros de la UE, en España la proporción de refugiados y solicitantes de asilo es muy reducida.

- La distancia se ha incluido dentro de los criterios de la aproximación analítica. El criterio de distancia física debe ajustarse, a una consideración más desarrollada de factores que la simple distancia geográfica tales como el coste del viaje o el concepto de distancia cultural y étnica.

- La duración de la estancia, resulta elemental para el análisis de las migraciones, pero los datos necesarios para poder llevarlo a cabo son habitualmente inexistentes. Esta situación es debida a que en ocasiones, el término inmigrante se emplea cuando la estancia de una persona supera un período de tiempo determinado, que además es diferente según el país de acogida¹⁶. El factor tiempo es significativo, ya que marca la diferencia entre los migrantes y los no migrantes. Algunas estadísticas se apoyan en la intención de los individuos de permanecer en el país durante un cierto período (12 meses o más en determinados países, o excepcionalmente 6 meses o más, como en Noruega, o incluso 3 meses o más como en Dinamarca).

2.2. EL EMPRENDIMIENTO INMIGRANTE: ESTADO DE LA CUESTIÓN

Desde una perspectiva global, muchas personas están permanentemente en movimiento; ya que la migración internacional una característica clave de una sociedad moderna y abierta (Kourtit y Nijkamp, 2011:167; Massey y otros, 1993.; Simon, 1999).

El autoempleo es a menudo considerado como un aspecto importante en la integración económica de los inmigrantes en el país de acogida. Algunos inmigrantes se involucran en el trabajo por cuenta propia con el fin de superar las limitadas oportunidades de empleo y los bajos rendimientos a las habilidades que poseen y que han sido adquiridas en el extranjero (Fairlie y Meyer, 1996), mientras que otros entran en el autoempleo como una forma de poner en práctica sus ideas de negocio, ganar flexibilidad, y buscar ingresos más altos (Hou y Wang 2011).

La decisión de emigrar a un país en concreto, puede ser por variadas razones tales como: 1) necesitar mano de obra para el desarrollo regional y para repoblar áreas geográficas (Froschauer, 2001); 2) el envejecimiento de la población (Bos & Von Weizsäcker, 1989; Lutz, O'Neill, y Scherbov, 2003), siendo considerados como una fuente de la revitalización económica y la renovación social. En los últimos años, la "nueva geografía del migración" ha generado nuevos conocimientos sobre los efectos socioeconómicos y espaciales de los migrantes, en particular en el mercados de trabajo regional y local (Kourtit y Nijkamp 2012:168; Lalich, 2006; Longhi, Nijkamp y Poot, 2010; Waldinger, 1989); 3) La formación de empresas creadas por grupos étnicos contribuye a la formación de enclaves étnicos. Estos grupos

¹⁵ Esta decisión suele tomarse en base a criterios como el clima del país de destino o el coste medio de vida.

¹⁶ Por ejemplo, una estancia inferior a los tres meses suele considerarse como turismo.

étnicos tienden a mantener su cultura a pesar de que se encuentran en su país de acogida, donde esas características culturales son diferentes. A nivel mundial, el asentamiento de migrantes se concentra predominantemente en zonas que son atractivas demográficamente, normalmente en ciudades metropolitanas del mundo desarrollado (Waldinger, 1989). Europa se ha convertido en una de las regiones de destino más importantes para la migración internacional. 4) Los inmigrantes buscan para trabajar por cuenta propia algunas zonas concretas, debido a sus características empresariales especiales (Schuetze 2010). Esta perspectiva teórica se ha utilizado en algunos estudios que explican el emprendimiento inmigrante (Chaganti, Watts, Chaganti, y Zimmerman-Treichel, 2008; Levie, 2007). Los inmigrantes autónomos proporcionan empleo para sí mismos y son a menudo los empleadores de otros inmigrantes, normalmente son inmigrantes que tienen un nivel de educación más bajo, aunque también influye el grado de conocimiento del idioma del país de acogida (Hou 2009; Yuengert 1995). De la misma manera, Lofstrom (2011) ha analizado la vuelta al trabajo por cuenta propia entre los inmigrantes poco calificados en los Estados Unidos. 5) Es importante el idioma, así como la cantidad de trabajadores por cuenta propia del grupo étnico (Mora y Dávila, 2005). 6) Por último hay estudios que examinan y cuantifican la composición étnica de las redes que los indios y los chinos están organizando. Ya sea por elección o por necesidad, los inmigrantes tienden a tener mayores tasas de autoempleo que los nacionales (Li 1997; Lofstrom 2002; Borjas, 1986; Andersson y Wadensjö 2004; Hammarstedt 2001).

Por lo tanto, el rápido aumento de la inmigración internacional en los países desarrollados y su contribución al crecimiento económico y el desarrollo regional, dio lugar a una gran cantidad de estudios respecto a su participación en los mercados de trabajo, no sólo como empleados, sino más bien como empresarios (Dana, 1993; Head & Ries, 1998; Wong, 2003; Wong y Primecz, 2011). En consecuencia, el interés en este campo por académicos, profesionales y políticos ha sido notable (Collins, 2003; Delft, Gorter, y Nijkamp, 2000; Kloosterman y Rath, 2003; Waldinger, Aldrich, & Ward, 1990).

El emprendimiento inmigrante internacional define a los inmigrantes emprendedores como personas que recién llegados a un país, inician un negocio como un medio de supervivencia económica "(Chaganti & Greene, 2002). Además, un inmigrante es una persona que ha estado fuera de su país de origen durante al menos 12 meses (Sasse y Thielemann, 2005). Es importante la definición de los emprendedores inmigrantes para diferenciarlos de otros grupos, tales como los que corresponden a la migración étnica o interna que es un concepto similar, pero con diferencias importantes (Achidi y Priem, 2011). Hay que matizar el término inmigrantes, porque sólo engloba a los inmigrantes que pertenecen a la primera generación, y por lo tanto, implica características que han adquirido en otros países. Este concepto es lo que marca la diferencia con respecto a las co-etnias, las cuales corresponden a las personas de la misma etnia pero que han nacido ya en el país anfitrión de sus progenitores (Achidi y Priem, 2011). Existen estudios que comparan la primera y segunda generación de inmigrantes (Masurel y Nijkamp, 2004; Hou, F (Hou, Feng; Abada, T; Lu, YQ, 2013).

Los investigadores han estudiado la influencia de algunas instituciones en materia de política de migración y asentamiento y como afectaban a la formación de empresas étnicas, debido a que el contexto político, también afecta al espíritu empresarial. La importancia de los inmigrantes como fuente de emprendedores se refleja en las políticas de inmigración. En Canadá se diseñan estas políticas para atraer a los empresarios y los fondos de inversión, convirtiéndose de este modo, en un medio para facilitar la actividad económica (Hou, F, Abada, T, Lu, YQ 2013). Existe una proporción creciente de inmigrante que deciden trabajar por cuenta propia. Sin embargo, los resultados económicos de los inmigrantes por cuenta propia no se han explorado tan extensamente como los de los inmigrantes que trabajan como empleados por cuenta ajena (Frenette 2004).

El tema del emprendimiento inmigrante ha sido estudiado en muchas disciplinas usando variados tipos de diseños de investigación. Por ejemplo, hay estudios de inmigrantes que trabajan por cuenta propia centrados en su nivel de formación, y en sus sueldos (Georgarakos y Tatsiramos 2009; Gold et al 2006). Otros, en el diseño de políticas para fomentar que los inmigrantes desempleados se conviertan en empresarios y en estrategias para mejorar la comunicación con los inmigrantes (Collins, 2003). En cuanto a la influencia del medio ambiente, se estudió la

organización de mercadeo en red para ver si se animaba a inmigrantes de origen chino a establecer su propio negocio en su país de acogida (Dai, Wang, y Teo, 2011).

Debido a que los inmigrantes tienen una configuración particular respecto a sus derechos humanos, hay estudios que se centran en el espíritu empresarial de los inmigrantes o empresarios de minorías étnicas y/o minoritarias (Masurel y Nijkamp, 2004). La iniciativa empresarial étnica se ha identificado como un factor relevante para los inmigrantes, especialmente los que acaban de llegar al país de acogida. Es común que ciertos recursos se busquen en la comunidad de co-étnica, por ejemplo la información y las oportunidades de empleo (Bates, 1997; Min y Bozorgmehr, 2000; Raijman y Tienda, 2003). Otro aspecto estudiado ha sido tanto el capital social como el comportamiento que realiza el emprendedor inmigrante, porque influye en las actividades de puesta en marcha sobre todo si se compara con los emprendedores del país receptor (Achidi y Priem, 2011). El papel de recursos étnicos también han sido examinados en el proceso de crear un negocio por los coreanos (Kim & Hurh, 1985) y los iraníes en Los Ángeles (Min y Bozorgmehr, 2000). Otra área de conocimiento analizada por los investigadores, ha sido la motivación. Prueba de ello son los estudios que analizan las motivaciones de los inmigrantes hispanos que crean sus propios negocios en Las Vegas (Shinnar & Young, 2008), pero desde el punto de vista del factor de atracción en lugar de ser desde el factor de empuje. Otros, simplemente han formulado un marco teórico con el fin de comprender mejor el fenómeno del emprendimiento inmigrante (Chand y Ghorbani, 2011; Engelen, 2001; Kloosterman y Rath, 2001; Kloosterman, 2003, 2010; Yang, Ho, y Chang, 2012).

Dentro del espíritu emprendedor, los investigadores han utilizado multitud de puntos de vista para explorarlo. Estos estudios se centran en las características de los inmigrantes de diferentes países (Li, 2001) como por ejemplo, hispanos, chinos, coreanos, indios, iraníes y filipinos que fueron los principales grupos de inmigrantes en América del Norte, o las de los inmigrantes emprendedores que entraron en Canadá procedentes de Asia y Europa. Para estos últimos se realizaron análisis teniendo en cuenta su pre-y post-experiencia como dueños de negocios (Froschauer, 2001).

Además, la literatura ha demostrado que ser un inmigrante tiene ciertas desventajas. Hay limitaciones debido a diferencias de cultura, experiencias entre el país de origen y el país receptor y por último conocimientos. En este sentido, las circunstancias que ayudan y dificultan la iniciativa empresarial se examinan a través de los propietarios de negocios mexicanos que operan en Chicago (Raijman y Tienda, 2003). Los inmigrantes también experimentaron desafíos y barreras en su país de acogida (Teixeira, Lo, y Truelove, 2007).

Por otra parte, la comparación entre los grupos de inmigrantes también se identificó como un área de conocimiento. Los empresarios hispanos, coreanos, asiáticos y del Sur/Medio de Europa del Este, se analizaron en sus trayectorias hacia la propiedad del negocio (Raijman y Tienda, 2000).

Y, por último, fueron analizado el papel de las mujeres y los inmigrantes en la fundación de empresas de biotecnología en Massachusetts y Nueva Inglaterra (McQuaid, Smith-Doerr, y Monti, 2010). Hay estudios empíricos que se han centrado en ciertas características de las mujeres (Shim y Eastlick, 1998) involucradas en la iniciativa empresarial en empresas de biotecnología (McQuaid et al., 2010) y en las motivaciones que influyeron en la decisión de convertirse en auto-empleadas (Shinnar y Young, 2008).

Analizando los estudios por áreas geográficas, se observa que la mayoría de los estudios en este tema se han centrado en la realidad de los Estados Unidos (Achidi y Priem, 2011; Bates, 1997; Chaganti et al, 2008; Chand y Ghorbani, 2011; Fernández y Kim, 1998; Hart y Acs, 2011; Kim & Hurh, 1985; McQuaid, et al., 2010; Min y Bozorgmehr, 2000; Mora y Dávila, 2005; Saxenian, 2002; Shim y Eastlick, 1998; Shinnar & Young, 2008; Yang et al., 2011). Sin embargo, a diferencia de América del Norte, Europa está constituida por muchos países. Se presta más atención a la realidad de los Países Bajos y Alemania, España, Noruega, Dinamarca y Reino Unido. En este sentido, los investigadores han estudiado el análisis y la comparación de las diversas modalidades de la iniciativa empresarial migrante en algunos Países europeos tales como Dinamarca, Alemania, Grecia, Italia, Países Bajos, Portugal, Suecia y el Reino Unido (Baycan-Levent y Nijkamp, 2009). Los estudios relacionados con el espíritu empresarial de los

inmigrantes en Dinamarca, Alemania, Grecia, Italia, Los Países Bajos, Portugal y Suecia, el Reino Unido tienen como objetivo comparar e identificar los elementos clave en la iniciativa empresarial de los inmigrantes en Europa. Por último, Oceanía, ha sido representada a través de estudios centrados en Australia.

La investigación emprendimiento inmigrante en Europa está dominada por estudios realizados en Los Países Bajos y Alemania. En Los Países Bajos, se desarrollan artículos centrados en un concepto relacionado con la mujer étnica a fin de comprender el significado de la feminidad para las empresarias inmigrantes musulmanes (Essers, Benschop, y Doorewaard, 2010). Además, se ha analizado el papel del capital humano en los inmigrantes que emprenden por cuenta propia, incluyendo las características que se ha adquirido tanto en el país de origen como en el de acogida (Kanas, van Tubergen, & van der Lippe, 2009). La política de promoción del empleo por cuenta propia también ha sido estudiada por los investigadores. El objetivo era analizar los efectos que se producían entre los inmigrantes respecto al inicio de un negocio, teniendo en cuenta las futuras oportunidades empresariales (Kloosterman, 2003). También existe un estudio que compara diversos programas de asistencia y las políticas urbanas en varias ciudades europeas (Delft et al., 2000).

En Alemania hay estudios donde se compara grupos de inmigrantes; tal es el caso de inmigrantes polacos y turcos en Berlín (Miera, 2008). En este estudio se exploró la estructura y las estrategias de esos inmigrantes. Se comparan los determinantes que hacían que una persona ya sea inmigrante o nacional tomara la decisión de emprender (Constant y Zimmermann, 2006). También se ha estudiado la llegada de la inmigración, es decir, las políticas de empleo por cuenta propia y el espíritu empresarial de los inmigrantes en Alemania (Kontos, 2003), centrándose principalmente en las políticas que promueven y / o limitan el emprendimiento inmigrante (Collins, 2003; Kloosterman, 2003; Kontos, 2003). Un proyecto, utilizó el espíritu empresarial para analizar la inmigración femenina, (Kontos, 2003).

Otros focos de investigación han sido las características de inmigrantes emprendedores en Noruega. Así encontramos el estudio sobre el efectos del capital humano y su bagaje cultural sobre el autoempleo (Vinogradov, 2011). En el mismo sentido, el bagaje nacional del país de origen, fue analizado como una característica que puede influir en la propensión a emprender entre los inmigrantes en Noruega (Vinogradov y Kolvereid, 2010). En España, hay un artículo que centró su objetivo en el análisis del comportamiento empresarial de las mujeres inmigrantes que se establecieron en la región de Andalucía (González-González, Bretones, Zarco, y Rodríguez, 2011). Por otra parte, otro artículo analizaba las diferencias de la persona emprendedora en las diferentes situaciones de transición en el mercado de trabajo entre inmigrantes y nativos en Dinamarca (Blume, Ejrnæs, Nielsen, y Würtz, 2009). Por último en el Reino Unido, se analizaron el estado y el origen étnico, en cuanto a la influencia sobre el espíritu empresarial (Levie, 2007).

Respecto a Oceanía, Australia es el país que ha realizado más esfuerzos en la investigación del espíritu empresarial de los inmigrantes. Tiene una larga historia de emprendimiento inmigrante, con muchos grupos étnicos que participan en los sectores de la economía australiana (Collins, 2003). Este estudio tiene como objetivo comparar y identificar los elementos clave de la iniciativa empresarial de los inmigrantes, pero además describe y analiza el cambio de la política de inmigración y colonización de Australia, así como la política fiscal, que indirectamente provoca un impacto en la tasa de emprendimiento de la minoría inmigrante y por lo tanto en la supervivencia de sus negocios. Hay pocos estudios se hayan centrado en una región específica. Por ejemplo, uno de los pocos estudios que se han realizado, se ha centrado en Sidney, entre los grupos de inmigrantes chinos y asiáticos en general.

También se ha realizado un análisis de las características de los inmigrantes en Australia, buscando estudiar la propensión de los inmigrantes al auto-empleo o la creación de empresas en función de los rasgos que han adquirido los inmigrantes en los períodos pre y post-migración. Por ejemplo, se consideraban, entre otras variables, la educación adquirida en Australia o en el extranjero y la experiencia en el mercado laboral adquirida en Australia o en el extranjero (Le, 2000).

Otro aspecto analizado por los investigadores son las teorías que explican el emprendimiento inmigrante. Se basan principalmente en la teoría del capital humano, que se utiliza como marco teórico para analizar las

características de los inmigrantes (Fernández & Kim, 1998; Kanas et al, 2009;. Vinogradov y Kolvereid, 2007). Dentro de esta rama, se encuentra la teoría cognitiva social, la cual se preocupa de identificar a los inmigrantes chinos en los países de acogida occidentales. Se presta especial atención a la influencia de lo social en relación con la búsqueda de oportunidades empresariales (Dai, Wang y Teo, 2011). Por otra parte, las teorías de capital humano y social se han utilizado para investigar similitudes entre los empresarios inmigrantes ubicados en Amsterdam y en Fairfax -Virginia (Sahin, Nijkamp, y Stough, 2011).

El análisis de la iniciativa empresarial en los inmigrantes ha implicado centrarse en teorías de la cultura nacional. Se sabe que los inmigrantes son de diferentes países de origen y que éstos países, son culturalmente diferentes entre sí. En este sentido, se ha tenido en cuenta la influencia de la cultura nacional sobre la iniciativa empresarial. Las dimensiones de Hofstede se utilizaron para estudiar la cultura nacional (Vinogradov y Kolvereid, 2007), así como las dimensiones individualistas y colectivistas (Chand y Ghorbani, 2011).

La teoría cultural sostiene que cuando los inmigrantes están sobrerrepresentados en las sociedades, pueden ser analizados como un grupo, es decir, mostrando sus características culturales. Esta teoría señala que la iniciativa empresarial se atribuye culturalmente a algunos grupos étnicos (Kim y Hurh, 1985; Teixeira, Lo y Truelove, 2007). En la misma rama, Vinogradov y Kolvereid (2010) utilizan el concepto de inteligencia nacional como marco teórico. Ellos argumentan que la capacidad intelectual influirá positivamente en la decisión de convertirse en empresarios, así como en la identificación de oportunidades empresariales.

Existen teorías que muestran, que debido a las diferencias culturales, hay una desventaja empresarial Li (2001) o de movilidad bloqueada (Raijman y Tienda, 2000)¹⁷. Esta teoría muestra que los emprendedores inmigrantes en las primeras fases del emprendimiento, se encuentran en una situación de desventaja con respecto a los nacionales, debido a sus limitaciones. Estas limitaciones pueden idiomáticas, las credenciales de educación y la discriminación, entre otros.

Respecto a la participación de la mujer en la actividad empresarial, pueden destacarse las teorías de interseccionalidad, que se utilizan para desarrollar el concepto de etnicidad de la mujer. El objetivo es entender el significado de la feminidad para las mujeres musulmanes emprendedoras en el espíritu empresarial. La Etnia femenina hace referencia a la significado de la feminidad dentro de contextos étnicos (Essers, Benschop y Doorewaard, 2010). En la misma rama, la perspectiva psicológica de género se utiliza para analizar el comportamiento emprendedor de las mujeres inmigrantes que se han asentado en Andalucía, España (González-González et al., 2011). Además, Collins y Low (2010) exploran aspectos de las mujeres inmigrantes en las pequeñas empresas. Para ello, los autores se han centrado en la educación y el capital social. Achidi y Priem (2011) destacó el enclave étnico como una estrategia, así como las dotaciones de capital del inmigrante.

La perspectiva psicológica evolutiva se ha utilizado para estudiar las funciones de adaptación de parentesco y el altruismo étnico en las empresas de nueva creación por parte de los inmigrantes. Esta perspectiva es una síntesis de la biología de la evolución neodarwinista y la teoría del procesamiento de la información. Parten del supuesto fundamental de que la psicología evolutiva es un complejo dispositivo de la mente humana equipado con módulos específicos de dominio debido a la selección natural (Yang, Colarelli, Han, y Página, 2011).

Por último, algunos estudios han propuesto definiciones y conceptos. Por ejemplo, Blume et al. (2009) define ocho tipos de transición en los inmigrantes, para el estudio de las diferencias entre el nativos e inmigrantes en el mercado de trabajo en Dinamarca. En el mismo sentido, un estudio propone la introducción del concepto de espacio transnacional social, debido a que estos espacios transnacionales tienen un impacto en la situación social y económica, tanto en el país de origen como en el país de acogida (Miera, 2008).

¹⁷ Es similar a la teoría de desventaja, pero explica las limitaciones que los inmigrantes tienen en los países de acogida.

Algunos artículos teóricos han utilizado teorías como la perspectiva de arraigo para analizar la iniciativa empresarial y la auto-empleo en un país específico. Esta perspectiva se basa en la idea de que el espíritu empresarial y el autoempleo de los inmigrantes no se pueden entender únicamente centrándose en el nivel micro, sino que tiene que incluir estructuras la macro, debido al impacto de las decisiones de los actores (Kloosterman, Leun, y Rath, 1999; Kloosterman y Rath, 2001; Kloosterman, 2003, 2010).

En cuanto a la estructura de oportunidades, se propuso el enfoque weberiano, que señalaba "que la asignación que realiza el mercado es una forma espontánea de la coordinación social, por lo que es empíricamente insostenible" (Weber, 1961). Los mercados son vistos como construcciones históricas y sociales, y deben ser considerados como instituciones (Engelen, 2001). De la misma manera, otro estudio combina la marcos culturales nacionales y teoría del capital social para explicar la formación y la gestión de iniciativas empresariales de los inmigrantes (Chand y Ghorbani, 2011). En el mismo sentido, otro teoría trata de explicar el fenómeno del empresariado inmigrante respecto a la economía de los costos de transacción (Yang et al., 2012).

En relación con las metodologías utilizadas en los estudios de los inmigrantes emprendedores, se ha encontrado que se utilizan una amplia gama de metodologías. Para el estudio del espíritu empresarial, se emplean mayoritariamente trabajos empíricos, no obstante también se utilizan trabajos no-empíricos o cualitativos pero en menor medida. Los datos utilizados en los documentos se caracterizan por ser, o bien datos de las organizaciones institucionales o datos auto-recogidos. Por ejemplo, algunos estudios han utilizado datos de las instituciones de un determinado país; tal es el caso de los registros administrativos daneses que contienen información sobre la población inmigrante en Dinamarca (Blume et al., 2009).

Los datos comúnmente utilizados provienen de los censos de muchos países, por ejemplo: 1) La Oficina del Censo de Estados Unidos recoge las características de los Empresarios (Bates, 1997, 1999; Fernández & Kim, 1998; Lofstrom, 2011; Saxenian, 2002; Shim y Eastlick, 1998). 2) También se ha utilizado la serie de microdatos integrada - IPUMS¹⁸, desde el Estados Unidos (Mora y Dávila, 2005), 3) la base de datos de Inmigración Longitudinal - IMDB¹⁹, desde Canadá (Li, 2001), 4) Global Entrepreneurship Monitor - GEM, en el Reino Unido, 5) en Alemania el Panel Socioeconómico - GSOEP²⁰ (Constant y Zimmermann, 2006), 6) Posición Sociale en Voorzieningengebruik van Allochtonen²¹, en los Países Bajos (Kanas et al., 2009), y 7) Estadísticas de Noruega (Vinogradov y Kolvereid, 2007, 2010).

Además, las instituciones locales, las asociaciones de grupos étnicos, los registros municipales de negocios sin licencia, las embajadas y las oficinas de inmigración se utilizan para localizar a los inmigrantes (Froschauer, 2001).

¹⁸ Integrated Public Use Microdata Series (IPUMS) es la base de datos de población a nivel individual más importante del mundo. IPUMS consta de muestras de microdatos de Estados Unidos (IPUMS-EE.UU.) y registros (IPUMS-Internacional) censos internacionales. Los registros se convierten en un formato coherente y puestos a disposición de los investigadores a través de un sistema de difusión de datos basada en la web. IPUMS se encuentra en el Centro de Población de Minnesota, un centro de investigación interdisciplinario de la Universidad de Minnesota.

¹⁹ La Base de Datos Longitudinal de Inmigración (IMDB) es una base de datos que combina registros de inmigración y de impuestos. El IMDB es una fuente completa de datos sobre el comportamiento económico de los inmigrantes en Canadá y es la única fuente de datos que proporciona un vínculo directo entre los instrumentos políticos de la inmigración y el rendimiento económico de los inmigrantes. La base de datos está gestionada por Statistics Canada.

²⁰ El Panel Socioeconómico Alemán (G-SOEP) es una encuesta longitudinal de aproximadamente 11.000 hogares en la República Federal de Alemania desde 1984 hasta 2012, y el este de Estados federados de Alemania desde 1990 hasta 2012. G-SOEP es producido por DIW Berlin. Las variables incluyen la composición del hogar, el empleo, las ocupaciones, los ingresos, la salud y los indicadores de satisfacción.

²¹ La investigación es la base del Instituto Holandés para la Investigación Social SCP. SCP ha adquirido una gran cantidad de datos con el tiempo. Algunas de las bases de datos de CPS son pequeñas. Por el contrario otras, o bien, contienen datos y variables sobre un gran número de casos, o bien son de alta complejidad. Las bases de datos contienen información sobre una amplia gama de temas, entre ellos la salud, el bienestar, el uso del tiempo, el empleo, la seguridad social, la educación, la vivienda, los medios de comunicación y gastos de los hogares.

La encuesta es otro medio que se utiliza para recopilar datos de una base de datos institucional, donde se extraer una sub-muestra. Este es un método común cuando la investigación se centra en una población o sector de actividad específica (Hart y Acs, 2011, Rajiman y Tienda, 2000). La encuesta se utiliza como instrumento para recoger información (Rajiman y Tienda, 2003). Por otra parte, la metodología de muestreo de bola de nieve, también se ha utilizado, diseñándose para encontrar una muestra de empresarios inmigrantes (Collins & Low, 2010; Essers et al, 2010). Los contactos personales fueron utilizados como intermediarios para la recogida de datos; el intermediario es de la misma etnia y su tarea principal es la de localizar emprendedores connacionales, y animarles a devolver la encuesta por correo electrónico (Yang et al., 2011).

Otra forma de localizar a los inmigrantes que han creado sus negocios es el uso de la guía de páginas blancas de las compañías de teléfonos. Por ejemplo, en este caso, la búsqueda de los inmigrantes se basa en un grupo de inmigrantes específico, como los coreanos. Se aplicó la "Técnica de muestreo Kim", es decir, hay una alta probabilidad de que un hogar con el apellido "Kim" sea de Corea. Una vez que se encuentra en la lista de contactos, por lo general los investigadores realizan entrevistas (Min Y Bozorgmehr, 2000). Un proceso similar se aplicó para el estudio de la población hispana en los Estados Unidos (Shinnar & Young, 2008).

Además, se han realizado estudios cualitativos, donde se han recogido datos mediante entrevistas semi-estructuradas, teléfono, correo electrónico, página web, bola de nieve, entre otros (Delft et al, 2000;.. Essers et al, 2010; González- González et al, 2011.; Kim & Hurh, 1985; Kontos, 2003; Miera, 2008; Teixeira, Lo, y Truelove, 2007).

Las variables más utilizadas en los trabajos que han utilizado técnicas cuantitativas son, como variable dependiente el autoempleo, que se ha utilizado como un medidor de la capacidad empresarial (Constant Y Zimmermann, 2006; Fernández y Kim, 1998; Kanas et al, 2009.; Le, 2000; Levie, 2007; Li, 2001; Vinogradov y Kolvereid, 2007, 2010). Sin embargo, hay un artículo, donde se ha utilizado rendimiento (Sahin et al., 2011). Las características de los inmigrantes eran utilizadas como variables independientes y de control.

También, hay algunos estudios que han comparado los nativos con los inmigrantes (Bates, 1999; Chaganti et al, 2008;. Constant Y Zimmermann, 2006; Mora y Dávila, 2005). Hay algunas variables que caracterizaron a los inmigrantes debido a su peculiaridad, están relacionadas con el lugar dónde se adquirieron. Por ejemplo, la educación adquirida en el país de origen se valora de manera diferente de los que pueden adquirirse en el país anfitrión, y así sucesivamente (Constant y Zimmermann, 2006; Kanas et al, 2009.; Le, 2000; Mora y Dávila, 2005).

Por otro lado, estudios cualitativos han utilizado por lo general para el análisis de las categorías inmigrante el espíritu empresarial. Por ejemplo, los recursos étnicos y su utilización lo analizaron Kim y Hurh 1985, respecto a los coreanos que se han asentado en Chicago. Más objetivos generales han llevado a categorías más generales, como el género y los motivos por los que introducir el espíritu empresarial (González-González et al., 2011).

Respecto a las técnicas de análisis de datos, se observa una diversidad de técnicas. Hay estudios que realizan una descripción de los estadísticos y otros donde se realizan análisis econométricos más complejos, tales como mínimos cuadrados ordinarios (OLS), análisis multivariante, regresión logística bivariada y ecuaciones estructurales... Por otra parte, en el uso de técnicas econométricas se han realizado algunas pruebas con el fin de ver la bondad del ajuste del modelo y / o corregir cualquier tipo de sesgo²². Se utilizan normalmente la prueba multicolinealidad (Achidi y Priem, 2011). Por último, se utiliza para evaluar el desempeño se ha utilizado el Data Envelopment Analysis (DEA), esta técnica se utiliza para comparar la eficiencia de las organizaciones (Sahin et al., 2011).

Por otro lado, en los estudios cualitativos, se analizan historias de vida (Essers et al., 2010), autobiográfica narrativas (Kontos, 2003) y se utilizaron análisis de contenido (González-González et al., 2011) como técnicas de análisis de datos.

²² Por ejemplo, una relación endógena se corrigió con la Prueba de Heckman

2.3. ALGUNAS CONSIDERACIONES FUNDAMENTALES SOBRE LAS TEORÍAS ECONÓMICAS

Las materias más estudiadas a la hora de abordar las teorías económicas que sustentan las migraciones son variadas, analizando cuestiones tales como el perfil de persona que se encuentra más atraído a emigrar, la razón para tomar la decisión, los motivos por los cuales los salarios en los países anfitriones pueden verse presionados a la baja como resultado de la inmigración, o quién consigue más beneficios del proceso migratorio.

Un análisis teórico sirve principalmente para examinar y concretar las necesidades de la economía, y las particularidades de los flujos migratorios, en nuestro caso más apropiados para el entorno laboral español. Para poder realizarse, es esencial el conocimiento de los análisis teóricos previos existentes acerca del impacto económico de las migraciones sobre las economías de los países de acogida. Si se atiende a la demanda de conocimiento referente a esta materia, se recoge como conclusión que la simple observación del mundo real no es suficiente para explicar el motivo y el desarrollo de cómo ocurren determinadas situaciones, en nuestro caso concreto, referidas al emprendimiento inmigrante. Las teorías, se constituyen en supuestos abstractos, simplificadores y a veces irreales, pero sirven para estudiar la inmigración desde un punto de vista económico (Chacholiades, 1992).

Existen numerosos autores españoles (Lorca, Alonso y Lozano, 1997); Carrasco, 1999) que han utilizado un marco teórico muy profundo, al tiempo que con una gran compartimentación, debido al contraste propio de las múltiples disciplinas que se dedican a estudiar la inmigración, y es que esta materia ha sido estudiada desde múltiples perspectivas. En esta tesis doctoral no se utiliza el enfoque de la complementariedad entre las diferentes disciplinas, se ciñe únicamente al mercado laboral, concretamente al emprendimiento, de modo que no se tienen en cuenta otras ramas de la ciencia como la sociología o la antropología.

2.3.1. TEORÍAS ECONÓMICAS DE LAS MIGRACIONES

La Economía Internacional actual ha consagrado escasa atención al papel de los procesos migratorios o a la movilidad del factor trabajo entre los países (Mistri, 2001), por el contrario sí ha insistido profusamente en el papel de la movilidad internacional del capital. Esta situación es evidente ya que en Europa, hasta mediados del Siglo XX, no hay un auténtico desarrollo teórico de la Economía de las migraciones, concretamente se refiere al desarrollo teórico basado en la Teoría neoclásica del comercio internacional.

El punto clave de las teorías económicas de las migraciones, las cuales se encuentran incluidas dentro de la disciplina de la Economía Internacional, es que los flujos migratorios de entrada perturban en cierto modo las tendencias hacia la especialización internacional del trabajo. El origen de esta situación parte de la teoría neoclásica del comercio internacional y, por tanto, del teorema de Heckscher-Ohlin²³, según el cual, cada país tiende a especializarse en las producciones que utilizan de forma más intensiva, es decir, principalmente se especializa en el factor de producción que posee en mayor cantidad (en términos relativos). Según este teorema, si el trabajo es

²³ Según la teoría de Heckscher-Ohlin los bienes difieren en sus requerimientos de factores productivos; los países se caracterizan por tener diferentes dotaciones factoriales (capital y trabajo); existen rendimientos constantes a escala; la especialización es incompleta (ningún país se especializa completamente en la producción de un solo bien); se considera la existencia de competencia perfecta y la inexistencia de barreras comerciales y de costes de transporte.

La enseñanza básica de este modelo reside en que en un mundo en el que se asume que la tecnología de la producción es la misma entre países, el comercio se fijará por la dotación de factores. Así pues, un país tiene ventaja comparativa en aquellos bienes que utilizan intensivamente los factores de los que dispone abundantemente (por ejemplo, trabajo). De esta manera, la igualación del precio de los factores se dará si la dotación de factores de los países no difiere demasiado entre países.

inmóvil y si existe intercambio de bienes y servicios, la consecuencia es que a escala internacional se produce un equilibrio de rentas entre los países. Por lo tanto, de acuerdo con este enfoque, se plantea la siguiente premisa: permitir la movilidad de las variables trabajo y capital no es una condición necesaria para que se origine la eficiencia del sistema por el comercio de bienes y servicios, sino que lo que se conjetura es que, el sistema por sí sólo, certifica que todos los factores serán igualmente remunerados independientemente del país donde se utilicen.

Consecuentemente, dentro de este contexto, según el teorema de Heckscher-Ohlin, los países deben especializarse en el factor de producción que más utilicen, que en el caso de Europa es la producción en el empleo del factor capital, mientras que los países no industrializados deberían especializarse en producciones más intensivas en el factor trabajo. No obstante, como resultado de la emigración desde los países en vías de desarrollo (PED) hacia Europa²⁴ podría estimularse el freno de la dinámica de la división internacional del trabajo y favorecerse, en el peor de los casos, las formas de división internacional del trabajo en el interior de los países desarrollados (Mistri, 2001).

Este enfoque teórico plantea muchas críticas, algunas de ellas parten del origen de la teoría, argumentando que la hipótesis de partida se aparta de la realidad de la economía (no comprenden los múltiples factores actuales en el mundo real), o que el modelo es estático y muy simplista (entre otras razones porque reduce excesivamente la decisión de emigrar). La última crítica se refiere a que si bien es cierto que el libre comercio puede beneficiar en cierta medida a disminuir contrastes de renta entre los países, confiar en que por sí solo sirva para descartar toda presión migratoria es llevarlo excesivamente lejos (Lorca, Alonso y Lozano, 1997).

Existen diferentes teorías del comercio internacional basadas en las contribuciones de las escuelas clásica y neoclásica; en ellas se enfatizan de forma particular cuestiones específicas como las teorías de las neoproporciones factoriales, las cuales consiguen analizar las ventajas comparativas y la existencia de comercio internacional. Porque como se ha expuesto anteriormente, se observó que el mundo real refuta en ocasiones las hipótesis del modelo de Heckscher-Ohlin sobre el paralelismo entre los países, respecto a la función de producción de un bien. Existen por ejemplo, diferencias en las dotaciones tecnológicas o la propia diferenciación de productos son dos factores que tratan de identificar las causas de la especialización en el comercio internacional (González Fernández, 2002).

Las teorías neoproporciones factoriales, se basan en Heckscher-Ohlin, pero superando algunas de las críticas marcadas anteriormente, según estas teorías, el anterior modelo se caracterizaba por la simpleza de sus dos factores productivos, sin embargo esta corriente desarrolló modelos multifactoriales que consideran factores adicionales al trabajo y el capital²⁵, por lo tanto contribuyeron a una explicación del comercio entre países, aunque presenten un grado diferente de desarrollo, y por lo tanto se encuadran en un mercado de competencia perfecta a escala mundial.

Dentro de este conjunto de teorías, se encuentra Vernon, el cual es el mayor exponente de las mismas, su teoría está basada en la brecha tecnológica o del ciclo del producto, que considera que el uso intensivo de los factores de producción varía durante la vida de un producto. Su hipótesis hace referencia a la secuencia de innovación e imitación. Se basa en la idea de que durante la vida de un producto, se necesita de forma intensiva un factor de producción, el cual va transformándose según la etapa de madurez en que se halle el proceso productivo del bien. Así, por ejemplo un nuevo producto, que se encuentra en una fase primera de su proceso productivo, necesita sobre todo trabajo cualificado; un producto maduro precisa una gran dotación de capital; y por último un producto estandarizado necesita trabajo no cualificado. De este modo, durante la vida de un producto la ventaja comparativa se traslada de un país a otro, según las exigencias factoriales de las diferentes etapas²⁶.

Una vez centrada la materia, se van a analizar durante el desarrollo de esta tesis, los modelos básicos de análisis económico de una economía abierta, aplicados a la movilidad internacional de los factores de producción. Serán

²⁴ Se entiende la emigración como un incremento de la oferta de trabajo en Europa.

²⁵ Se supone también en las teorías neoproporciones factoriales la existencia de idénticas funciones de producción entre países.

²⁶ La teoría de Vernon no es de aplicación en la descripción del comportamiento de las empresas multinacionales que producen bienes de forma estandarizada y a escala mundial (deslocalización productiva).

estudiados con mayor profundidad, cuando se analice el modelo de Heckscher-Ohlin, como se previamente se explicaba, el modelo simple de movilidad internacional del factor trabajo, el modelo de equilibrio de mercado, el modelo de equilibrio general de factores específicos, un modelo de equilibrio general a largo plazo y un supuesto de variaciones del tipo de cambio y movilidad de factores.

El análisis teórico del impacto económico de la inmigración que se emprende en este capítulo incluye tres partes diferenciadas. En primer lugar, se estudian las causas que inducen a un individuo a tomar la decisión de abandonar su país de origen, lo que conforma los denominados factores de expulsión y atracción. En segundo término, se exponen las teorías explicativas de las consecuencias de la inmigración para los países de acogida. La última parte se consagrará a hacer una reflexión sobre las teorías aplicables al fenómeno migratorio en España.

2.3.2. LOS FACTORES DETERMINANTES DE LAS MIGRACIONES INTERNACIONALES: CAUSAS DE LA EMIGRACIÓN

¿Por qué se producen las migraciones internacionales? Conocer la respuesta a esta pregunta, es indispensable para entender la trascendencia actual del fenómeno de la inmigración.

Para centrar la base de estudio es necesario, una reflexión sobre los factores que estimulan a un individuo a dejar su país de origen, y por lo tanto cuales son las particularidades de los países receptores o de acogida, que los hacen atractivos para el potencial emigrante. Si esta premisa se analiza únicamente desde la perspectiva laboral, se estudia la oferta y demanda del mercado de trabajo a escala internacional.

Existen diferencias entre los autores respecto a cuál es el análisis más adecuado de las causas que originan la inmigración; esto puede hacerse desde el enfoque macroeconómico de la migración (Lorca, Alonso y Lozano, 1997), o bien desde el enfoque microeconómico de los efectos de las migraciones. En cualquier caso, al revisar las causas de las migraciones es frecuente concentrar la atención en el contexto macroeconómico, por parte de los países de destino, es decir, qué provoca la migración y en segundo lugar, hay que analizar las causas que incitan a emigrar a los individuos de forma general, pero desde de la perspectiva individual de cada emigrante. Las teorías que analizan en este tipo de factores se conocen con el nombre de teorías del *push* y *pull*, y se deben al profesor Ravenstein (1885,1889). Siguiendo sus observaciones, dentro de los factores determinantes de los flujos migratorios, se puede distinguir, por un lado, los factores de expulsión o de oferta, y por el otro, los de atracción o de demanda. Sin embargo, la clasificación que se presenta a continuación confiere, una entidad particular a los factores mixtos, es decir, que son realizados en forma de atracción - expulsión de forma equitativa.

Ilustración 2. Los factores explicativos de las migraciones contemporáneas: factores de expulsión



Fuente: Elaboración propia

Ilustración 3. Los factores explicativos de las migraciones contemporáneas factores de expulsión

TIPOLOGÍA	<i>PUSH FACTORS</i>	<i>PULL FACTORS</i>
RELACIONADOS CON EL PAÍS DE ORIGEN	<ul style="list-style-type: none"> • Crisis económica • Tradición migratoria • Conflictos bélicos • Disponibilidad/Acceso a recursos 	
RELACIONADOS CON EL PAÍS DE DESTINO	<ul style="list-style-type: none"> • Expectativas de alcanzar mayores ingresos • Redes • Otros factores: Idioma, cultura... 	<ul style="list-style-type: none"> • Mercado de trabajo • Política migratoria • Factor demográfico • Economía informal
MIXTOS	<ul style="list-style-type: none"> • Estado de bienestar • Distancia geográfica • Reducción de los costes de información y transporte • Diferentes tasa previsible de desempleo • Tendencias demográficas Norte-Sur • Diferencias en la remuneración al capital humano • Gap de renta 	

Fuente: P. Argerey Villar (2005), p.52

2.3.2.1. FACTORES DE EXPULSIÓN

Analizando la perspectiva de la oferta, se encuentran una serie de factores, denominados de expulsión (*push factors*), que deben tenerse en cuenta, por ser determinantes en el volumen y la composición de los flujos migratorios.

Dentro del análisis de los factores de expulsión, se pueden diferenciar varios tipos de factores en función de si afectan al país de origen o al de destino.

a) Factores de oferta relacionados con el país de origen

- Una situación de paro o subempleo en el país de origen del emigrante es el factor de expulsión más frecuente entre los individuos. El origen de esas situaciones de paro o subempleo suelen encontrarse en las crisis económicas, esta situación es, mayoritariamente, el origen de los procesos migratorios, ya que provoca efectos en el mercado de

trabajo, causando desempleo y precariedad laboral. La consecuencia de esta situación es que se tome la decisión de dejar el país de residencia en busca de un mercado de trabajo con mejores oportunidades.

- También estimulan la emigración las insuficientes perspectivas económicas en el país de residencia, es decir, la falta de una política económica de consenso que esté orientada a promover el desarrollo económico. La consecuencia es el abandono del país de origen, ya que se percibe que, al no desarrollarse esas políticas de desarrollo, a largo plazo no se van a producir los efectos deseados en el mercado laboral, por lo que se busca uno que favorezca al desarrollo de las perspectivas económicas.

Evidentemente las prioridades de desarrollo difieren según se encuentre el país de origen, es decir, su posición hermenéutica. En los países donde la democracia aún no se encuentra consolidada, la definición y aplicación de una política de estado, que haga del desarrollo económico el objetivo prioritario del conjunto de la sociedad y la administración, se colocan en un plano secundario.

Existe toda una línea de investigación en materia de migraciones que incluye la decisión de emigrar dentro del contexto social de los individuos, considerando a los individuos como seres sociales, que interactúan en un entorno y dentro de unos patrones familiares que establecen en buena medida, sus comportamientos individuales²⁷.

En este sentido, a veces las decisiones de trasladarse a otro lugar responden a una tradición migratoria en el país de origen y concretamente en el entorno social del individuo²⁸.

- Algunas situaciones en el país de origen como la existencia de conflictos bélicos, la persecución por razones de políticas o ideológicas, así como la insatisfacción general con el entorno sociopolítico pueden ser un factor que provoque el éxodo de las personas perjudicadas. Estas situaciones dan lugar a un tipo específico de inmigración, que se conoce como refugiados o solicitantes de asilo.

- Los gastos en los que se producen en el desarrollo del proyecto migratorio suelen ser concluyentes en la decisión de abandonar o no el país de residencia, por lo que su disponibilidad o, en su defecto, la facilidad de acceso a la financiación son concluyentes.

b) Factores de oferta relacionados con el país de destino

- Las expectativas de ingresos futuros más elevados en el país de acogida.

Los trabajadores toman la decisión de emigrar en las mismas condiciones en las que pueden resolver sobre cualquier otro tipo de inversión en capital humano. Este enfoque es conocido como “teoría del capital humano” (Sjaastad, 1962).

Para tomar la decisión de emigrar los trabajadores valoran, la cuantía de las oportunidades de empleo y los costes de traslado eligiendo aquella opción que maximice el valor presente neto, de cada corriente de ganancias futuras.

Así, la ganancia neta de emigrar será:

$$GN = VP(\text{Renta}_D) - VP(\text{Renta}_O) - \text{Costes}$$

Donde:

²⁷ Ya señalaba Aristóteles en “La Política” que el hombre es un ser social por naturaleza.

²⁸ Un caso a reflexionar a modo de ejemplo es el de República Dominicana, país que legendariamente ha soportado significativos volúmenes de salida de nacionales dominicanos con destino a España. En los años más recientes, sobre todo han sido las mujeres dominicanas las que han dejado intensivamente el país para trabajar en el servicio doméstico.

GN = Ganancia neta

VP = Valor presente

Renta _{D} = Renta esperada en el país de destino

Renta _{O} = Renta disponible en el país de origen

O = País de origen

D = País de destino

El trabajador se desplazará del país de origen al país de destino sólo cuando GN sea positiva.

De ahí se derivan una serie de implicaciones que son empíricamente contrastables (Dolado y Fernández-Yusta, 2001):

- Un aumento de los salarios reales, o un aumento en la tasa de empleo en D (esto es, una mejora de las ganancias esperadas en D) incrementan la probabilidad de emigrar.
- Por lo tanto, una mejora de las ganancias esperadas (tasa de empleo) en O disminuyen la probabilidad de emigrar.
- Una disminución en los costes, ya sean económicos como sociales de traslado de un país a otro aumenta GN , y por tanto la propensión a emigrar.

Borjas (1994) halló una evidencia empírica favorable a esta teoría al contrastar, que un aumento de 10 puntos porcentuales en el diferencial de rentas esperadas (producto de los salarios y las tasas de empleo esperadas) aumenta la probabilidad de emigrar entre 4 y 5 puntos porcentuales.

- El entorno social de los individuos es un factor importante en la decisión de iniciar el proceso migratorio, ya sea desde el punto de vista del país de origen (tradicción migratoria), como si se estudia desde el punto de vista del país de destino. En realidad ambas perspectivas se complementan.

La existencia de redes sociales (*social networks*) en el país de acogida, y concretamente si algún miembro de la familia, ha desarrollado previamente el proyecto migratorio, y por lo tanto, puede ayudar al nuevo emigrante a ubicarse y desenvolverse en el país de destino elegido, aumenta la propensión a la emigración.

- Otros factores importantes como el idioma, las perspectivas de futuro para la familia, los costes de la vivienda e inclusive el precio del medio de transporte desde el país de origen al de acogida²⁹ son igualmente importantes en la elección de un destino concreto.

2.3.2.2. FACTORES DE ATRACCIÓN

Al igual que en el caso de los factores de expulsión, desde la perspectiva de la demanda hay una serie de factores, denominados de atracción (*pull factors*), que deben tenerse en cuenta por ser concluyentes en el volumen y la composición de los flujos migratorios.

²⁹ Se ha señalado en alguna ocasión que los bajos precios de los vuelos desde algunos países latinoamericanos hacia Europa en relación con Estados Unidos, han provocado un cambio en las tendencias migratorias dirigiendo a los individuos masivamente hacia el otro lado del Atlántico en detrimento de los tradicionales flujos hacia el vecino del norte.

Según Piore (1979), las migraciones se generan por los factores de atracción en los países receptores. Piore desarrolló su teoría para el caso de Estados Unidos en los años setenta del pasado siglo, pero ésta sirve al objeto de exponer su postura, que relativiza el peso de los factores de expulsión en los procesos migratorios, dando mayor importancia a los factores de atracción. En el caso de los factores de atracción no es posible diferenciar entre aquellos relacionados o con el país de origen, o con el de destino o de ambos (mixtos), puesto la importancia sólo la tienen los factores de atracción que se realizan desde el país de destino.

Factores de demanda relacionados con el país de destino:

- La teoría del mercado de trabajo dual mantiene que las migraciones internacionales se originan principalmente por la fuerte demanda de mano de obra, especializada y barata, por parte principalmente de las sociedades industriales modernas, al margen de surjan otras motivaciones de naturaleza múltiple. El principal factor de atracción de inmigrantes sería, la insuficiencia de mano de obra nativa en determinados sectores productivos del país de destino³⁰. Con la actual crisis económica este factor ha sido muy criticado, ya que se ha producido un aumento de las tasas de desempleo, y por consiguiente la búsqueda de la población nativa de esos sectores productivos mencionados previamente.

Desde los años 60 se han producido en los países europeos un aumento de la demanda de trabajo exponencial en algunos sectores económicos, como el sector servicios, requiriendo el trabajo extranjero. Algunos autores, incluso afirman que la inmigración, puede venir provocada porque los flujos migratorios podrían servir como catalizador, es decir, se produce la disminución la presión relativa a las exigencias de mejora en las condiciones de trabajo, que un trabajador autóctono jamás consentiría y por el contrario un inmigrante sí.³¹

- Cuestiones ideológicas, como la tendencia en política migratoria que desarrolle el gobierno que tenga el país anfitrión, puede establecer igualmente un factor de atracción para el potencial emigrante. Existen dos opciones: la primera, que se desarrolle una política laxa en el país de destino en relación con el acceso al mismo, prescindiendo de toda limitación a la entrada, por lo que se convertirían en destino elegido y sumamente atrayente para los extranjeros, esta situación es un factor muy poco normal en nuestros días; la segunda opción, por el contrario, consiste en que se desarrolle una política migratoria estricta, es decir, que los países decidieran aumentar barreras para impedir los flujos migratorios; en este caso las restricciones legales actúan en contra de la atracción de extranjeros (Borjas, 1999).

- La baja natalidad en algunos países desarrollados puede provocar que se desarrollen políticas de atracción de mano de obra extranjera, el objetivo de las mismas es conseguir una ratio equilibrada de población activa y por lo tanto, consolidar el futuro de los sistemas de pensiones. Este argumento sufre adeptos y críticas, los primeros afirman

³⁰ Muchos son los expertos en materia de inmigración que atribuyen a las características del actual mercado de trabajo español el que se haya ocasionado una segmentación en la estructura laboral, la cual produce el surgimiento de nichos laborales, constituidos por empleos poco estables, escasamente remunerados y de menor consideración social, que progresivamente van siendo abandonados por una población autóctona con mayores posibilidades de acceder a otro tipo de trabajo más cualificado o bien a las prestaciones sociales por desempleo, o protección social. Tales nichos laborales serían paulatinamente ocupados por mano de obra extranjera.

³¹ El enfoque del mercado de trabajo dual ha sido superado por otros más complejos que consideran diferentes factores. Un nuevo enfoque teórico con base en las teorías de Piore podría ser el constituido por teorías como la del sistema mundial, o la nueva economía de la migración de la mano de obra. La primera explica la inmigración a través de los desequilibrios producidos por la penetración del capitalismo en los PED. Según esta teoría, las empresas multinacionales procedentes del núcleo intervienen en los de la periferia en busca de materias primas y mano de obra barata. Esta penetración transforma las economías tradicionales de los países periféricos produciendo un gran excedente de mano de obra que los sectores no agrícolas no pueden absorber. Se llega a producir así un proletariado predispuesto a desplazarse al extranjero. En los países del núcleo, los migrantes encuentran trabajo en sectores que utilizan mano de obra barata para poder mantener unos beneficios elevados. La migración funcionaría entonces como un sistema mundial de suministro de mano de obra. Véase Portes y Walton (1981), citado en Argerey, Estévez, Fernández y Menéndez (2005), p. 105. Por su parte, la nueva economía de la migración de la mano de obra sostiene que el traslado es una estrategia familiar orientada especialmente a la diversificación y la reducción de riesgos como la pérdida del empleo. La maximización de los ingresos por parte de los inmigrantes debe entenderse en comparación con otros hogares dentro del mismo grupo de referencia y, por tanto, en el contexto de la noción de carencia relativa. Véase Stark y Taylor (1989), citado en Argerey, Estévez, Fernández y Menéndez (2005), p. 105.

que en el caso de Europa es necesario, siendo apoyado y respaldado por muchos demógrafos y expertos en inmigración, aunque al mismo tiempo es muy criticado por aquellos que piensan que la inmigración sólo es un parche a corto plazo para el problema de la baja población activa.

- La economía sumergida podría ser considerada también como un factor de atracción, convirtiéndose en un posible reclamo para los inmigrantes ilegales. Se producen dos cuestiones, la unión de un débil control de fronteras junto con la presencia de un amplio sector de economía sumergida, y como consecuencia, la propagación y desarrollo de mafias que trafican con inmigrantes.

En realidad, la irregularidad viene provocada por la fácil inserción laboral, de determinados trabajadores, en sectores tradicionales de la economía sumergida como el servicio doméstico, la construcción, u hostelería, donde se encuentran las tasas más altas de mano de obra extranjera irregular. Además, por el lado de la demanda, se produce una depreciación del factor trabajo, situación que interesa a los empresarios, los cuales se muestran a priori como los únicos agentes favorecidos por la irregularidad.

2.3.2.3. FACTORES MIXTOS

Los factores que se señalan a continuación, están relacionados tanto con la expulsión como con la atracción, porque tienen que ver simultáneamente con los países de origen y destino de las migraciones. Algunos factores mixtos son los que se reúnen a continuación:

- La comparación entre países de origen y de destino, en el propio estado del bienestar y por lo tanto en las prestaciones que se ofertan, pueden actuar como factor de expulsión. Así, por ejemplo, un fuerte sistema de protección social en el país anfitrión, respecto al acceso a la asistencia sanitaria, combinado con la escasez de recursos económicos en el país de origen, podría componer a la vez un factor de expulsión y un fuerte reclamo para los individuos.

- La distancia geográfica que existen entre el país de destino y el país de origen de la migración interviene, en cierta medida, en la decisión de emigrar. El caso más próximo, y no por ello menos repetido, es el del Norte de África con respecto al Sur de Europa, y en particular de Marruecos con respecto a España. En este caso, la cercanía geográfica de ambos continentes, en este ejemplo África y Europa, ubicados geográficamente tan cercanos que incluso, son alcanzables visualmente por los potenciales emigrantes, transforma a Europa en un reclamo para las migraciones.

Al respecto, Borjas (1999) muestra una ecuación en la que expone una relación estadística, que ha sido muy criticada en la literatura económica de las migraciones. Este autor desarrolla una investigación, aplicada al caso de Estados Unidos, en la que se cumple el siguiente modelo: la tasa de emigración de un país es igual a 13 menos 0,7 multiplicado por la distancia desde Estados Unidos, en miles de millas. El análisis empírico muestra que la tasa de emigración, cae casi un punto porcentual por cada incremento de 1.000 millas en la distancia entre el país de origen de las migraciones y el país de destino.

- Es obvio que cuanto más caro resulta trasladarse de un país a otro, menos personas adoptarán hacerlo, y a la inversa. Por lo que la disminución de los costes de la información, las nuevas tecnologías y el transporte estimula un aumento en la propensión a emigrar.

- Los contrastes en las tasas de desempleo pueden ser un factor que provoque las migraciones (Zimmermann, 1994). En la situación económica que sufría España, anterior a la crisis económica, se planteaba que el envejecimiento de la población europea podía provocar una fuerte disminución en los niveles de desempleo en Europa, lo que la convertía en un destino atractivo; actualmente ocurre el fenómeno contrario, hay un alto grado de desempleo, por lo tanto varía la consideración de España dentro de este grupo de países en términos generales.

- Las tendencias demográficas, en referencia a Norte-Sur, en lo que atañe a la estructura de edad³² y a la fertilidad (George J. Borjas & Richard B. Freeman, 1992) de la población, podrían considerarse como un factor explicativo de las migraciones según el profesor Zimmerman (1995). Mientras la población del Norte en general tiende a estancarse y envejecer progresivamente, la población de los países del Sur (y en menor medida los del Este) continúa creciendo a un ritmo rápido. Es indudable que en este contexto, la migración potencial desde los PED tiene su máximo exponente en las presiones locales de la población africana y sudamericana.
- Las diferencias internacionales en la remuneración a la cualificación establecen en cierta medida los flujos migratorios. Dentro del análisis de los determinantes económicos de la inmigración debe tenerse en cuenta la remuneración positiva y negativa al capital humano en el país de origen y destino. La cuestión fundamental es quiénes han localizado como provechosa la migración y quiénes no, lo que ha sido estudiado en la teoría de la auto-selección.

Según Borjas (1994 y 1999), la submuestra de personas que optan desplazarse desde un país concreto, para ubicarse en otro, está auto-seleccionada. El hecho de que algunas personas, elijan emigrar mientras que otras no lo hacen, representa que los emigrantes se diferencian del resto de la población residente en el país de origen³³.

El flujo de inmigrantes que se traslada a un país particular de destino, se filtra a través de una “doble” auto-selección:

- ✓ La decisión de emigrar, frente a la de quedarse en el país de origen.
- ✓ La decisión del país en el cual comenzar el fenómeno migratorio, y el porqué de preferir un país y no otro.

La auto-selección de los inmigrantes implica que el inmigrante medio que reside en un país anfitrión, es diferente tanto de la persona media que es originaria del país anfitrión como de la persona media que es originaria de su país de origen.

La importancia de esta aportación se encuentra en la seguridad de que el impacto económico que provoca la inmigración se produce en gran parte por la naturaleza del inmigrante, es decir el inmigrante que finalmente desarrolla el proyecto de migración y que por lo tanto ya ha sufrido esa auto-selección y que influye irrevocablemente en el tipo específico de flujo de inmigrantes. Para ilustrar cómo el fenómeno de la auto-selección³⁴ produce un tipo

³² Según datos de la OCDE para 2003, los países con un mayor porcentaje de población con edades superiores a los 65 años (con respecto al total de población) son Bélgica (dato correspondiente a 2002), Alemania, Grecia (dato para 1999), Italia, Japón, España y Suiza. En países como Grecia, Italia o España el porcentaje se ha duplicado entre 1960 y el año 2003. El caso particular de España muestra un porcentaje de población mayor de 65 con respecto al total de habitantes en 1960 del 8,2%, mientras que esta cifra se eleva al 16,9% en el año 2003. Estos datos prueban el denominado envejecimiento de los países desarrollados.

³³ El diferencial de salarios entre México y Estados Unidos es probablemente el más elevado entre países vecinos del mundo. Casi 7 millones de mexicanos (de un total de 105 millones de habitantes) vivían en Estados Unidos en el año 1997. La pregunta es: ¿por qué sólo aproximadamente el 7% de los mexicanos ha elegido desplazarse hacia el país vecino? Y además de saber cuántos inmigrantes mexicanos vivían en la fecha reseñada en Estados Unidos, es importante saber qué 7%. ¿Cualificados o no cualificados? De esta respuesta dependen en gran medida las conclusiones sobre el impacto económico de la inmigración en el país de destino.

³⁴ Para profundizar en la justificación de la auto-selección véase Borjas (1999), p. 11, donde se refiere lo siguiente: En 1999, los ingresos de una familia media en Estados Unidos eran de 35.225\$, mientras que en Puerto Rico eran de 9.988\$. La tasa de desempleo en Estados Unidos era del 6,3%, y en Puerto Rico era del 20,4%. Ramos (1992) calculó que la tasa de emigración en Puerto Rico en 1980 era de aproximadamente el 25% (1 millón de portorriqueños, de un total de 4 millones de habitantes, vivían en Estados Unidos). Pero, ¿por qué no emigraron el 75% restante de portorriqueños? Según Ramos, los datos revelan que los inmigrantes portorriqueños en Estados Unidos son relativamente poco cualificados. El flujo migratorio de portorriqueños es negativamente seleccionado.

Borjas (1987), midiendo el gap salarial en el país de origen a través de la tasa de retorno de la cualificación, se encuentra una correlación negativa con los ingresos de los hombres inmigrantes en Estados Unidos (brain drain). Según Borjas, los hombres inmigrantes mexicanos ingresan

particular de flujo migratorio, Borjas considera el caso de Estados Unidos y se pregunta si la potencia americana atrae a inmigrantes cualificados o no cualificados.

La literatura reciente sobre las migraciones en Estados Unidos destaca especialmente la correlación positiva existente entre la probabilidad de emigrar y la educación. La correlación se da probablemente porque los trabajadores con un grado elevado de formación tienen acceso a una mayor y mejor información sobre las condiciones de los mercados de trabajo en otros países. La relativa reducción de la cualificación de los inmigrantes en Estados Unidos es en parte responsable del incremento en el gap salarial entre nativos americanos e inmigrantes (Borjas, 1995)³⁵.

2.3.3. EL EMPRENDIMIENTO EMPRESARIAL

El estudio de los factores que influyen en el crecimiento económico, ha sido una materia que ha interesado a la Economía, desde que se produce su nacimiento con la aparición de la obra de Adam Smith, “Investigación sobre la naturaleza y causa de la riqueza de las Naciones”. Desde entonces, se han sucedido diferentes teorías, fundamentos y enfoques sobre esa materia, los autores se centraron en el estudio de los elementos explicativos del crecimiento y el desarrollo económico de los países, los cuales, evidentemente han ido evolucionando con los avances de la ciencia económica, por ejemplo en el progreso de las técnicas aplicadas al estudio de la economía y la aplicación de la evidencia empírica.

Antes de la publicación de la obra de Smith, en el siglo XVIII, ya existían algunas contribuciones acerca de la naturaleza del proceso económico efectuada por autores como W. Petty, R. Cantillon, autores que pertenecían a la tradición mercantilista o de la escuela fisiócrata. Los autores preclásicos estaban interesados en el origen y naturaleza del excedente económico, aunque sus escritos se orientaban más a juzgar los comportamientos económicos que ha analizarlos (Berzosa, Bustelo y de la Iglesia, 1996). Inspirado en estas teorías, A. Smith y sus sucesores inmediatos, los economistas políticos clásicos, van a considerar el desarrollo económico como respuesta a la interacción que surgía entre la división del trabajo y la acumulación de capital. La división del trabajo establece que se produce un progresivo aumento de la capacidad productiva del trabajo, mediante la especialización, a su vez la acumulación de capital estaría fijada por la cantidad de excedente formado y el uso que se le diera para fines productivos. La búsqueda de los factores que establecían la magnitud del excedente se convirtió así en uno de los temas de análisis clásico.

A partir de entonces se empiezan a señalar términos como la “acumulación de capital” y la “expansión de la fuerza de trabajo” siendo éstos la base fundamental de crecimiento económico, admitiendo la premisa de conservar altas tasas de ahorro destinado a la inversión en capital físico. Sin embargo, los clásicos creían que el proceso de crecimiento era finito y por lo tanto acabable, pues los rendimientos decrecientes conducirían a la economía finalmente a un equilibrio estacionario.

Aunque un país logre ampliar su tasa de inversión y de ahorro de forma continua y constante el ritmo de crecimiento será progresivamente más lento. Esta teoría queda refutada por la realidad, y por lo tanto posteriores autores se han planteado la existencia de otro factor “residual” que muestre el elevado ritmo de crecimiento que durante décadas se ha producido en algunos países concretos.

Para contestar a esta cuestión, el pensamiento neoclásico incorpora en su función de producción el nivel tecnológico, de modo que el conjunto del trabajo, capital e infraestructuras físicas tengan rendimientos no decrecientes (Solow, 1976).

aproximadamente un 4% menos que los inmigrantes británicos, como consecuencia del efecto de la selección, debido a la mayor tasa de retorno de la cualificación en México que en el Reino Unido.

³⁵ En 1970 el inmigrante típico ganaba aproximadamente un 1% más que los nativos. En 1990, un 15,2% menos que los nativos.

Por ello, de acuerdo con estos autores, la tecnología puede concebirse como un bien apropiable, que se consigue tras un costoso proceso de I+D realizado por “alguien” que espera obtener beneficios, que se consiguen debido al proceso del desarrollo de un nuevo producto o proceso, y que a largo plazo generará un beneficio a toda la economía (Romer, 1987; Arrow 1962)³⁶. A pesar de este nuevo enfoque, en realidad en el mundo existe una gran diferenciación de carácter internacional respecto a los niveles y tasas de crecimiento de la renta, lo que provoca insatisfacción entre los estudiosos del crecimiento económico en referencia al citado modelo neoclásico principalmente por su incapacidad para reconciliar la realidad relativa al crecimiento y las proposiciones que del modelo se derivan³⁷.

A finales de los años sesenta las investigaciones en torno al crecimiento económico pasarán un periodo de relativo estacionamiento del que saldrán veinte años después, concretamente a mediados de los ochenta, con las aportaciones teóricas de Baumol (1986), Lucas (1988) y Romer (1987). En esas fechas de nuevo aumenta el interés entre los economistas por entender qué hace que las tasas de crecimiento entre países se diferencien y por hallar medidas efectivas para acelerar el crecimiento. En los trabajos de estos autores se incide en el grado de conocimiento de la tecnología principalmente, pero también en otras formas de conocimiento que inciden en el capital humano: educación, formación, experiencia en el puesto de trabajo, etc.

A partir de esta idea, algunas investigaciones sobre el crecimiento económico se orientan hacia el análisis de la relación existente entre el aumento de la productividad y la calidad del trabajo consecuencia de la acumulación de capital humano, dependiendo de si el factor humano está mejor cualificado o no. En el primer caso, estará en una disposición más favorable para aprovechar el capital físico y la tecnología existente que si se encuentra en la segunda posición. Asimismo, en cualquier caso el capital humano será un factor necesario para la producción de nuevas tecnologías³⁸.

Se llega así a un alto consenso en torno a la idea de que existen cuatro elementos fundamentales para obtener el crecimiento económico: la inversión, la tecnología, los recursos naturales y el factor humano, tanto en lo que se refiere a su dimensión cuantitativa (población) como a su dimensión cualitativa (fundamentalmente nivel formativo)³⁹. La conjunción de todos estos elementos, especialmente el factor humano, debería llevar a conseguir crecimiento económico, pues todos los factores de crecimiento previamente comentados pasan en mayor o menor medida por la figura del empresario. De esta forma, el capital humano empresarial se ha ido uniendo a los diferentes modelos teóricos, surgiendo como motor del crecimiento económico, estimulando el interés de los investigadores y académicos por las cuestiones relacionadas con el factor empresarial y su incidencia en la producción. A raíz de ello, se ha ido desarrollando un amplio cuerpo teórico en torno a este agente económico y al papel que juega en la economía.

En el primer epígrafe se narra la evolución de esta teoría desde sus inicios hasta su fortalecimiento como programa científico de investigación, ejecutando algunas indicaciones a las corrientes de pensamiento que han reconocido la importancia de la función del empresario en sus teorías de crecimiento y desarrollo económico y han

³⁶ Se ofrece así una nueva perspectiva de análisis desde la cual la tecnología se entiende como un subproducto derivado de la producción de bienes de capital que permite aumentar los conocimientos adquiridos y elevar la productividad del trabajo y del capital. Esta última postura parece indicar que el progreso tecnológico depende del conocimiento.

³⁷ Las cuestiones empíricas parecen que han jugado un papel relevante en la evolución reciente de la teoría del crecimiento económico. A medida que se mejoraban las bases de datos y se desarrollaban las técnicas estadísticas, los investigadores han podido realizar diversos trabajos empíricos en los que comparaban los niveles de renta en un amplio número de países, lo que les han permitido contrastar algunas de las proposiciones derivadas de los modelos de crecimiento neoclásico, al tiempo que desarrollaban nuevos modelos que relacionaban el crecimiento con otras variables no analizadas hasta entonces.

³⁸ Esta teoría indica que el progreso técnico y la acumulación de capital se complementan, pues las inversiones producen conocimiento y el conocimiento fomenta la inversión al permitir la producción, imitación y adaptación de tecnología (Romer, 1990).

³⁹ A los trabajos pioneros de Schultz (1960, 1961) y Denison (1962) en los que se proporcionaba evidencia sobre la importancia de la inversión en educación para el desarrollo, siguieron otros estudios teóricos en los que se incorporaba el capital humano en distintos modelos de crecimiento – Uzawa (1965), Lucas (1988) y Azariadis y Drazen (1990)- entre otros.

ayudado de esta forma a establecer la teoría del empresario. A continuación, se presenta un acercamiento a la delimitación del concepto de empresario, abordando brevemente la problemática existente en torno a este concepto y su relación con la tardía consolidación de la teoría de la función empresarial. Por último, se ha adoptado y justificado la elección de una definición del concepto de empresario que fuese operativa para la continuación del resto de la investigación.

Una vez concretada cual es nuestra posición en relación al concepto de empresario, en el segundo epígrafe se profundiza en otras de las vertientes de la teoría del empresario, aquella que analiza las conductas de los empresarios en el desempeño de las funciones empresariales, en especial los propios a la función impulsora previamente identificada. Con este objetivo, se inspeccionarán las diferentes contribuciones que, desde enfoques económicos y no económicos, se han ido desarrollando dentro de este programa científico en relación a la emergencia y dinamización empresarial, y a los factores que las determinan. A partir de esta revisión será posible instaurar las bases teóricas de lo que se consideran elementos definitivos de la emergencia empresarial y de las conductas de los empresarios durante el proceso de creación de empresas.

2.3.4.LA FUNCIÓN EMPRESARIAL EN LA LITERATURA ECONÓMICA

Numerosos pensadores han especulado sobre el origen y la función del empresario, y sobre la naturaleza de la iniciativa empresarial. Existe una prolífica investigación económica actualmente sobre estos temas. Se trata principalmente de autores interesados en definir e identificar de forma general los aspectos más destacados referentes a la iniciativa empresarial. También se analizan las contribuciones a la literatura económica relativas al espíritu empresarial, enmarcadas generalmente en términos de optimización de decisiones entre el empresariado y asalariado, y que en esencia pertenecen a la tradición neoclásica de Microeconomía. Estos autores se caracterizan por estar menos preocupados respecto a los problemas de definición de los términos anteriormente mencionados, normalmente en la decisión de tomar la iniciativa empresarial en cualquier actividad, el riesgo y la rentabilidad de las personas trabajan por cuenta propia.

2.3.4.1. DEFINICIÓN, OBJETIVO Y ÁMBITO DE APLICACIÓN DE LA TEORÍA DE LA FUNCIÓN EMPRESARIAL. ALGUNAS CUESTIONES TERMINOLÓGICAS

La teoría de la función empresarial se puede considerar un campo de investigación relativamente nuevo. Así lo establecen Cooper, Hornaday y Vesper (1997), para quienes se trataría de un área de estudio bastante joven si se atiende a la fecha de la aparición de revistas especializadas, convocatorias de congresos y creación de sociedades y asociaciones científicas, elementos que constituyen la infraestructura de una disciplina académica. De la misma opinión es Low (2001), para quien esta teoría se halla en su adolescencia y tiene que hacer frente a los problemas comunes a toda disciplina nueva.

A pesar de esta juventud, la investigación académica en esta área se ha desarrollado de forma acelerada en los últimos cincuenta años, produciéndose una importante expansión de la misma durante las dos últimas décadas, al tiempo que crecía el interés de los políticos por saber el papel del empresario en los procesos de desarrollo económico. Se trata, por tanto, de un campo de estudio muy extenso, en el que coexisten una gran variedad de teorías, efectuadas con enfoques y perspectivas de análisis muy diferentes, sobre cuestiones concernidas con la actividad empresarial.

Quizás por esta razón, en diversos trabajos sobre la teoría de la función empresarial (Vesper, 1987; Sexton, 1988; Churchill, 1992; Shane, 2000) se muestra que las investigaciones ejecutadas en este campo presentan una gran diversidad de cuestiones, pero pocas de ellas auxilian al conocimiento y progreso de este campo de estudio. Se critica

la existencia de un indudable estacionamiento en la evolución de este ámbito científico, al tiempo que se considera necesario definir manifiestamente los conceptos, tener en consideración las investigaciones publicadas previamente, apoyarse en la realización de investigaciones empíricas y en los modelos teóricos ya existentes, para avanzar en este campo científico.

Desde esta perspectiva, varios autores (Wortman, 1987; Bygrave, 1989; Bygrave y Hofer, 1991; Shane, 2000), han destacado la dificultad de simplificar los resultados de las numerosas investigaciones efectuadas acerca del empresario y las funciones que desempeña en la economía sin la presencia de un paradigma o marco teórico que valiese de guía a los trabajos desarrolladas en este campo, mostrándose como una de las principales razones de ello la falta de acuerdo en el contexto académico acerca de la definición, significado y ámbito de aplicación del término *entrepreneurship*, que es como se designa en la literatura anglosajona a este campo de investigación.

En función de ello, y para afrontar con el mayor rigor posible el estudio de la función empresarial y las teorías que examinan los comportamientos de los empresarios en el ejercicio de las mismas, este epígrafe comienza deteniéndose brevemente en la definición, objetivo y ámbito de aplicación de la *Entrepreneurship Theory*.

El concepto *entrepreneurship* tiene una complicada tradición dentro de la teoría económica, por lo que formular una definición concisa del mismo es profundamente difícil, y cualquier esfuerzo efectuado en este sentido ineludiblemente prescindirá alguna de las contribuciones realizadas a lo largo de su historia. Por otra parte, dado el carácter transversal de esta área de conocimiento, con enfoques y métodos de análisis muy heterogéneos, la mayor parte de las definiciones de *entrepreneurship* que se extraen de la literatura especializada en este ámbito de estudio sólo reflejan aspectos parciales de este extenso campo de investigación⁴⁰.

En los diversos estudios históricos del desarrollo y usos de este término se insta que la raíz de esta palabra se halla en el verbo francés *entreprendre* (emprender, intentar, procurar hacer algo) que más tarde adopta la forma del sustantivo *entrepreneur*, término utilizado frecuentemente en la literatura sobre la función empresarial para designar al empresario, lo que lleva claramente a la reflexión sobre la figura del empresario que es esencial en la discusión sobre el concepto de *entrepreneurship*. En este sentido, Hoselitz (1971), señala que el vocablo *entrepreneur* tiene su origen en la Francia de la Edad Media, siendo su significado más general, y seguramente el primero, *celui qui entreprend quelque chose*, que se refiere a una persona activa y con iniciativa, una persona emprendedora.

Desde esta perspectiva, varios investigadores de esta área de conocimiento han determinado que la interpretación adecuada del término *entrepreneur* sería emprendedor, concepto que no consideran sinónimos de empresario. La raíz de este debate parece hallarse en las aportaciones de Schumpeter (1975), quien construye una "Teoría del Desarrollo Económico" fundada en la actuación innovadora del empresario. Para este autor, empresarios son todas aquellas personas que rompen con las situaciones de equilibrio y estancamiento económico, desatando un proceso de crecimiento económico a partir de la introducción de innovaciones en un sentido amplio. Al mismo tiempo, Schumpeter reconoce que ninguna persona puede estar innovando constantemente, por lo que ser empresario no es una condición eterna, pues se puede dejar de ser empresario cuando la innovación se vuelve por su conocimiento generalizado en algo rutinario.

Influidos por este economista, algunos autores han pretendido identificar al emprendedor por su capacidad de innovación, señalando que un empresario puede ser emprendedor en el momento de iniciar el proceso de creación de empresas, pero que sea empresario no es garantía de que sea innovador. Esta postura parece ampliarse durante los años noventa al instaurarse discrepancias por algunos investigadores de la función empresarial entre los empresarios (emprendedores independientes), los emprendedores corporativos (individuos que crean nuevos proyectos dentro de

⁴⁰ Respecto al significado de este término, aunque numerosos investigadores consideran importante llegar a una definición consensuada del término *entrepreneurship* para que las diferentes investigaciones realizadas en este campo no vayan acumulándose sin llegar a formar un cuerpo teórico, hay otros, como Veciana (1999), quien critica la esterilidad de las discusiones existentes en el ámbito académico sobre su definición o ámbito de aplicación, citando a Popper para señalar que el esencialismo metodológico contribuye a frenar el avance de las diferentes disciplinas.

una organización sin ser empresarios) y los emprendedores sociales. No obstante, para una gran mayoría de expertos el vocablo empresario es adecuado y suficiente

Por lo tanto, ante la falta de acuerdo entre los especialistas acerca de la adecuada interpretación del término *entrepreneur*, y considerando que esta palabra es la que utiliza Richard Cantillon en su obra de 1755, *Essai sur la nature du commerce*, para referirse al empresario, siendo éste, según Hoselitz (1971), el primer economista en introducir este concepto en la literatura económica, en el presente trabajo se va a traducir *entrepreneur* como empresario emprendedor o innovador.

En las investigaciones llevadas a cabo en España, el término *entrepreneurship*, sin traducción exacta al castellano, se ha interpretado como “empresarialidad”, “espíritu empresarial”, “capacidad empresarial”, “proceso empresarial”, “función empresarial”, “fenómeno emprendedor”. “Empresariado innovador”, etc., tendiendo a adoptarse el término “creación de empresa” para denominar al cuerpo de conocimiento a que se refiere dicho concepto debido a que son varios los investigadores en este campo, Low y MacMillan (1988), Vesper (1988), Bygrave (1993), Veciana (1999), Shane y Venkataraman (2000) que comparten la creencia de que *entrepreneurship* y “creación de empresa” son términos similares.

Entre las razones que mejor puede revelar porqué se ha tendido a interpretar *entrepreneurship* como creación de empresas, está el hecho de que las primeras investigaciones en torno a las conductas de los empresarios se concentraran en el análisis de los factores que inducen la aparición de nuevos empresarios. Ahora bien, la creación de empresas es una de las funciones desarrolladas por los empresarios, agentes económicos, que como se ha señalado anteriormente, constituyen la figura central en la discusiones acerca del término *entrepreneurship*, pero no es la única.

Además de crear nuevos negocios, los empresarios desarrollan otras actividades muy desiguales con el objetivo de contribuir a la dinamización y desarrollo de las empresas que están en funcionamiento. Por tanto, la creación de empresas forma parte del ámbito del *entrepreneurship*, campo de estudio bastante más extenso que comprende además otras áreas de investigación como la dinamización de las empresas existentes, las relaciones entre las empresas y los procesos de desarrollo económico, tipologías de empresas y empresarios, emprendedores en empresas existentes (*Corporate Entrepreneurship*), empresas familiares, etc.

Una manera de clarificar el concepto es estudiar las heterogéneas investigaciones efectuadas en este campo para tratar de concretar los temas de análisis más significativos en el área del *entrepreneurship*. Han sido muchos los autores que con este objetivo han realizado diferentes estudios, Gartner (1990), Santos (1996), Low y MacMillan (1998), Veciana (1999), Audrestch (2002), sin que al parecer se hayan obtenido resultados concluyentes. No obstante, de la revisión de dicha literatura se extrae la conclusión de que existen varias posibles líneas de investigación dentro de este programa científico, observándose como en sus inicios los autores que se ocupan de la teoría del empresario están sobre todo interesados en definir quién es el empresario y cuál es la función que desempeña en el proceso económico.

Consecuentemente, se van a ir perfilando dos vertientes o líneas de análisis inexorablemente relacionadas, una preocupada por estudiar la dirección, crecimiento, desarrollo y problemática de las pequeñas y medianas empresas, y otra interesada por conocer la función del empresario en el proceso de desarrollo económico y cuáles son los comportamientos del empresario en el desempeño de dichas funciones.

En conclusión, y a la luz de lo expuesto previamente, en el presente trabajo de investigación se ha traducido el término *entrepreneurship* como “empresarialidad”, para referirse a la capacidad emprendedora, innovadora, que caracteriza el comportamiento del empresario emprendedor en el desempeño de la función empresarial⁴¹. De esa

⁴¹ Más adelante se analiza de forma detallada cual es el contenido concreto de esa función empresarial.

capacidad va a depender el espíritu o cultura empresarial de una sociedad, es decir el conjunto de valores, creencias y actitudes de la población respecto a la actividad empresarial⁴².

En función de ello, se ha considerado la *Entrepreneurship Theory* como el cuerpo de conocimientos cuyo objetivo es el estudio de la pyme y el empresario en los procesos de desarrollo económico, es decir, la Teoría de la Función Empresarial (Gartner, 1985)⁴³.

El empresario sería el agente económico responsable de la elaboración de dicha función y la empresa el medio a través del cual se ejerce la función empresarial. Con ello, se recoge los inicios de esta área de estudio, enfocada en el empresario y en las funciones que desempeña, sin olvidar la otra gran vertiente de investigación en este programa, la empresa.

2.3.5. ORIGEN DE LA TEORÍA DE LA FUNCIÓN EMPRESARIAL.

A pesar del prematuro interés de los economistas por revelar las causas explicativas del crecimiento económico y de los muchos aspectos que se han venido inspeccionando en relación a esta cuestión a lo largo de la historia del pensamiento económico, resulta extraordinario que, hasta fechas bien recientes, el empresario rara vez surja de forma explícita como uno de los componentes esenciales en el crecimiento económico. Hasta la segunda mitad del siglo XX son muy escasos los economistas que han recogido de forma explícita la importancia de la función empresarial en sus teorías acerca del crecimiento económico: R. Cantillon, J.B. Say, A. Marshall, P. Schumpeter y F. Knight. Como señala Baumol (1968), “the theoretical firm is entrepreneurless -the prince of Denmark has been expunged from the discussion of Hamlet”.

Este supuesto olvido del empresario puede no ser extraño al hecho de que la función empresarial ha tenido un tratamiento marginal en el pensamiento económico tradicional. Uno de los primordiales motivos que manifiestan esta supuesta falta de interés por el empresario y el papel que desempeña en la economía se perteneciente con las enormes simplificaciones de la teoría económica convencional, que han dejado fuera de sus modelos al agente empresarial⁴⁴. A esto hay que añadir los problemas procedentes del hecho de que desde los clásicos el empresario haya sido analizado más como un agente que recibe rentas, que como un factor generador de riqueza, por lo que se ha ignorado de la actividad que realiza para considerarlo únicamente como un elemento complementario en el reparto de las rentas de la producción.

⁴² Aunque el término “empresarialidad” no existe actualmente en el vocabulario español, la Real Academia de la Lengua Española considera que son los especialistas de las materias los que deben utilizar los términos técnicos de cada disciplina, limitándose la Real Academia Española a registrarlos en el Diccionario académico si su uso se extiende. (Departamento de consultas de español de la Real Academia Española. Consulta efectuada el día 5 de marzo de 2003 por profesores del Departamento de Administración de Empresa e Investigación de Mercado de la Universidad de Sevilla). En cualquier caso el término “empresarialidad” se ha empleado como sinónimo de “Función empresarial” en una disertación, titulada “La Formación empresarial como factor de desarrollo económico”, en la Real Academia de las Ciencias Morales y políticas en Madrid en noviembre de 2000, y es cada vez más frecuente encontrárselos en diferentes publicaciones nacionales e internacionales relacionadas con la cuestión. En este sentido, el departamento de “Español al día” de la Real Academia de la Lengua Española indica que en el glosario de términos de la ONU se recomienda como traducción de “Entrepreneurship”, capacidad empresarial.

⁴³ Con esta denominación se evita referirse exclusivamente al empresario, ya que como indica Gartner (1985), definiendo el campo de estudio por lo que se refiere al individuo sólo se generan investigaciones incompletas.

⁴⁴ La consideración de modelos estáticos con ajustes flexibles y automáticos de los mercados, junto a los supuestos de información perfecta han limitado al empresario a una figura teórica innecesaria, incapaz de explicar los problemas que estos modelos pudieran plantear; porque de hacerlo atacaría a la naturaleza misma de dichos modelos. Según Guzmán (1994), el análisis de las razones que explican esta supuesta omisión del empresario en la Teoría Económica ha sido objeto de estudio de diversos autores como por ejemplo Baumol (1968), Leibenstein (1968) o Casson (1991).

En la mayoría de los enfoques indicados se da por sentado que los empresarios están ahí, que surgen sin ningún tipo de obstáculos aparentes cuando existen oportunidades económicas que explorar y previsiblemente saben desarrollar su papel correctamente. De esta forma, la carencia o escasa calidad de los empresarios ha degenerado interés para los estudios de crecimiento, entendiéndose que no hay tal problema, porque se conjetura que hay suficientes empresarios que saben desarrollar sus tareas de forma eficiente. Como resultado de ello, el papel del empresario en el crecimiento económico ha sido olvidado, y en su lugar, los economistas se han interesado por buscar otros factores explicativos del crecimiento económico a partir de aquellos elementos que pudieran estar imposibilitando el desarrollo de esas oportunidades de negocios útiles para los empresarios "siempre" dispuestos a aprovecharlas.

Con los autores marginalistas la figura del empresario va a ir evaporando en la medida en que decrece el interés por los temas de desarrollo y distribución que tanto inquietaron a los clásicos y se busca una mayor rigor científico mediante la aplicación de modelos matemáticos al análisis económico (Barreto, 1989). No obstante, en este periodo surgen, curiosamente, algunas de las teorías empresariales más populares. Así, dentro de la escuela neoclásica destaca la aportación de A. Marshall (1890), quién rescatará del olvido la figura del empresario, considerándolo un cuarto factor de producción cuya función principal será la de organizar y dirigir la empresa⁴⁵. En las primeras décadas del siglo XX, entre los economistas de la Escuela de Chicago, destaca la aportación de Frank H. Knight (1921) en su conocida obra *Risk uncertainty and Profit*, en la cual se afirma que aunque el empresario se encargue de tareas de gestión, su esencia está definida por la toma de la responsabilidad en la toma de decisiones en un entorno de incertidumbre, es decir, por su capacidad para relacionarse con la incertidumbre. En este mismo período, una de las contribuciones a la teoría del empresario de mayor interés es la desarrollada por el economista Joseph A. Schumpeter (1911), perteneciente a la escuela germanoaustríaca, quien en su *Teoría del Desarrollo Económico* describe al empresario como el agente que impulsa el proceso de desarrollo económico incitando situaciones de desequilibrio a través de la creación de innovaciones.

A pesar de que las aportaciones de Knight, y especialmente Schumpeter, son las que han ejercido una mayor influencia en el posterior desarrollo de la teoría de la función empresarial, lo cierto es que a partir de 1930, la figura del empresario va a ir desapareciendo progresivamente de la teoría económica ortodoxa. Solo la aparición de algunos trabajos sobre la función empresarial desarrollados, justamente, por autores de la escuela institucionalista americana como Ronald Coase y Oliver Williamson impedirán que la figura del empresario se desvanezca completamente del pensamiento económico. Así, Coase (1937) introducirá al empresario en el análisis económico como el agente que se ocupa de la división del trabajo en el ámbito de la empresa y de la coordinación de la producción. No obstante, estas contribuciones apenas tuvieron incidencia en la teoría económica dominante.

Esta situación va a cambiar al finalizar la Segunda Guerra Mundial, debido a una serie de condiciones y circunstancias que sitúa el interés de los economistas hacia el análisis de la evolución de las llamadas economías atrasadas y sus problemas económicos. Desde este punto de vista, se efectuaron fuertes críticas a los modelos, de naturaleza esencialmente macroeconómica, que inspiraban las políticas de crecimiento económico de la época, pues valían para tratar problemas de estancamiento e inestabilidad económica en los países desarrollados, pero no demostraban el hecho de que países con dotaciones análogos en los factores antes indicados no hubiesen progresado de la misma forma.

De esta manera, algunos economistas empezarán a introducir diversos aspectos económicos y no económicos en sus teorías del desarrollo, entre los que destaca el empresario. Por ejemplo, para W.W. Rostow (1959) la presencia de

⁴⁵ Para Marshall el empresario es para un "hombre de negocios" con los suficientes conocimientos y capacidades para resolver los problemas que vayan surgiendo en la tarea de dirección y organización empresarial. Su función principal es, por tanto, la gerencial. No obstante, este autor consideraba tareas del empresario actividades tan diversas como la asunción de riesgo o la aportación de capital, que podría ser consideradas propias de otras funciones empresariales diferente de la gerencial. Sin embargo, esta cuestión queda del todo aclarada cuando el autor señala que la remuneración del empresario no se corresponde con el interés del capital sino más bien con las ganancias de dirección que implica la tarea de organización del negocio, las cuales compara con el salario del trabajador.

una clase empresarial dispuesta a tomar innovaciones es forzoso para el arranque de las economías subdesarrolladas hacia la construcción de una sociedad industrial moderna. También O. Hirschman (1958) considera la reducida capacidad de los empresarios como una origen del retraso de los países subdesarrollados. No obstante, a pesar de que para algunos de los autores de esta corriente de pensamiento los empresarios instituyen un factor importante del proceso de desarrollo, la mayoría de ellos siguen pensando que estos surgirán mecánicamente ante los estímulos convenientes para aprovechar las oportunidades de negocio que se presenten (Liñán 2004).

Junto a estos trabajos, se hallan otras aportaciones realizadas por economistas, historiadores y sociólogos que, influidos por la obra de Max Weber, se concentran en el estudio del empresario, la empresa y la función empresarial desde una perspectiva histórica (Cole, 1946; Redlich, 1949; Cochran, 1960). Estos autores practicarán una notable dominio en la elaboración de nuevas teorías en las que el empresario juega un papel fundamental, siendo desde entonces bastante cuantiosas las investigaciones hechas, desde enfoque económicos y no económicos, en torno a las funciones que ejerce dicho agente en la economía (McClelland, 1961; Baumol, 1968; Leibenstein, 1968; Hagen, 1971; Hoselitz, 1971; Kirzner, 1975)⁴⁶. La mayor parte de estas investigaciones se desarrollan de forma inconexa, al acercarse a la figura del empresario sin tener en cuenta el trabajo realizado por otros autores con anterioridad y desde perspectivas de análisis muy diferente. Por esta razón, a pesar de existir un elevado nivel de acuerdo en la hipótesis de que el empresario desempeña un papel crucial para el desarrollo económico, no hubo un consenso completo acerca de cuáles eran las funciones empresariales en la economía. La extensa variedad de orientaciones y perspectivas de análisis frenaba el progreso de las investigaciones acerca de esta área de conocimiento, impidiendo el fortalecimiento de una teoría acerca del empresario como factor de crecimiento económico.

A partir de la década de los ochenta, es posible hallar algunos análisis neoclásicos del factor empresarial (Schultz, 1975; Bond, 1986; Casson, 1982; Murphy, Schleifer y Vishny, 1991; Schmitz, 1994; Iyigun y Owen, 1999; entre otros), en los que se analiza las posibilidades de acceso al mercado de nuevas empresas desde la perspectiva de la demanda, en función de una serie de factores vinculados a la generación de oportunidades empresariales; como por ejemplo, la localización, disponibilidad de recursos, estructura industrial y barreras existentes a la entrada de nuevas empresas. Este enfoque supone que existe una oferta considerable de posibles empresarios a los que el mercado envía señales a través de la "generación de oportunidades" empresariales.

No obstante, será el nacimiento de los nuevos modelos de desarrollo endógeno, elaborados en el seno de la economía de desarrollo regional, lo que de nuevo impulse el estudio del papel del empresario en los procesos de desarrollo económico. Estos modelos, explicativos de los desequilibrios económicos entre las regiones de un país, distinguen la importancia de los recursos económicos, institucionales, humanos y culturales de un territorio en su potencial de desarrollo. El desarrollo endógeno se idea como un proceso de crecimiento y cambio estructural a nivel económico, sociocultural y político-institucional, en el que cobra especial valor el dinamismo de las empresas locales, principalmente las pequeñas y medianas empresas, la capacidad empresarial del territorio y las decisiones de inversión y comportamientos creativos e innovadores de empresarios emprendedores y con capacidad de iniciativa (Vázquez Barquero, 1999). En los modelos de desarrollo endógeno, la acumulación de conocimientos empresariales se vuelve el motor de crecimiento. Los cambios cuantitativos del tejido empresarial y la acumulación de "capital humano empresarial", que permite optimizar la eficiencia del tejido existente, son desarrollados desde las perspectivas de sus implicaciones para el crecimiento⁴⁷.

⁴⁶ En este sentido, las aportaciones de carácter no económico han ejercido una gran influencia en el desarrollo de la teoría de la función empresarial, pero, en general, se han orientado en mayor medida a explicar cuáles eran los aspectos que incidían en la aparición de empresarios o cuáles eran las características de los empresarios que mejor impulsan el desarrollo económico.

⁴⁷ Esta noción de desarrollo nace impulsada por el creciente interés de la literatura económica por los procesos de crecimiento y desarrollo local, interés que aumenta a medida que se constata el fracaso que han venido experimentando desde mediados de los años setenta las políticas de crecimiento económico y generación de empleo basadas en la realización de grandes proyectos industriales o el apoyo financiero a las grandes empresas y grupos industriales. Las crisis económicas que azotaron la economía mundial durante la década de los setenta dejaron constancia de los problemas que acarrea a las grandes compañías su escasa flexibilidad para adaptarse a las nuevas circunstancias del mercado, problemas que afectaban especialmente al empleo y que eran mucho mejor solventados por las pequeñas y medianas empresas.

En este contexto, obtuvo mucha atención un estudio publicado en 1979 en los Estados Unidos de América por David Birch, "The Job Generation Process", en el cual se argumentaba que la mayor parte del trabajo creado en este país en la década de los setenta se debía a las pequeñas y medianas empresas, por lo que este tipo de empresa debía analizarse como uno de las fuerzas inductoras del desarrollo económico y la creación de empleo. De esta forma, comienza a ser considerablemente reconocido el papel que juegan las pequeñas y medianas empresas en los procesos de desarrollo económico, y este tipo de empresa empieza a ser más evidentes en los debates públicos, progresando el interés de los políticos por las medidas económica que estimulan la promoción y desarrollo de las pymes.

Surgen así diferentes investigaciones de carácter teórico que pretendían hallar una interpretación de los procesos de desarrollo compatible con la acción de las pequeñas y medianas empresas para enfrentar los desafíos y abordar los problemas derivados de la globalización de la economía. Las teorías de empresa querían exponer la creación de empresas, instaurar qué tipo de empresas alcanzaban el éxito (entendido en ocasiones como la mera supervivencia de la empresa en el mercado) y bajo qué condiciones, coexistiendo heterogéneas respuestas a estas cuestiones que dieron lugar a diversas aproximaciones teóricas (Mugler, 1990).

En algunas de estas aproximaciones se hace especial referencia a la figura del empresario y al concepto de "entrepreneurship", al considerarse que el éxito de la empresa y su evolución futura está estipulada por las decisiones de unos empresarios que no sólo piensa en términos de maximización del beneficio, sino que además están incitados por otros motivos que le causan satisfacción.

Por consiguiente, y de acuerdo con la mayor parte de los investigaciones realizadas en este sentido, y en concreto con Sexton (1988), Santos (1996), Veciana (1999), se va a situar el origen de la teoría de la función empresarial como programa científico independiente dentro del campo de la ciencia económica a principio de los años ochenta, correspondiéndose el período con la aparición de los modelos de desarrollo endógeno, con la publicación del informe Birch y con la progresiva preocupación de los agentes económicos y políticos de los países por la creación de empresas dinámicas como factor de desarrollo económico, ayudando un mayor apoyo de todos los sectores de la sociedad hacia la investigaciones que se venían llevando a cabo en este campo.

2.3.6. EMPRENDIMIENTO REALIZADO POR MINORÍAS ÉTNICAS

En muchos países desarrollados, los grupos étnicos constituyen una minoría creciente dentro de la fuerza de trabajo. Sin embargo, los grupos étnicos presentan marcadas diferencias respecto a sus preferencias por trabajar por cuenta propia, por varias razones, entre las que se puede citar: la creencia de que el espíritu empresarial ofrece una vía para salir de la pobreza, especialmente para los inmigrantes (Sanders y Nee, 1996); la preocupación sobre la posible discriminación que pueden sufrir las minorías, situación que obstaculiza su capacidad para ejercer y desarrollar su espíritu empresarial; el interés creciente en la promoción de los mercados de trabajo flexibles, lo que permite la participación de forma más eficaz en la fuerza laboral de distintos grupos de carácter minoritario, como las mujeres o los inmigrantes.

En relación con las minorías étnicas, se observa que en el Reino Unido y los EE.UU. las personas de raza negra tienen tasas de empleo por cuenta propia, sustancial y persistentemente por debajo de la media. Por ejemplo, Clark y Drinkwater (1998) observaron, con datos del censo británico, que desde 1991 las personas de raza blanca tenían tasas de autoempleo por encima del doble que las de los inmigrantes de raza negra y de origen caribeño; según Fairlie (1999), las personas de raza blanca presentan una tasa por cuenta propia en los EE.UU, tres veces mayor que la de las de raza negra. Según Fairlie y Meyer (2000), este diferencial se ha mantenido por lo menos desde 1910, lo que sugiere que poco ha cambiado. Myrdal (1944) se lamentaba de la escasez de personas de raza negra que sean propietarias de empresas en América. Sin embargo, por otro lado, muchos grupos étnicos tienen tasas de autoempleo por encima de la media, hasta el punto de que algunos autores han concluido que miembros pertenecientes al grupo 'no blancos' tienen una mayor probabilidad de autoempleo en el Reino Unido que la que tienen en los EE.UU. Por ejemplo, Clark y

Drinkwater (1998) muestran que los chinos, paquistaníes, bengalíes e indios en Gran Bretaña tenían tasas más altas de empleo por cuenta propia que las que tuvieron los originarios del país.

Usando los datos del censo de EE.UU., Fairlie y Meyer (1996) encontraron que las tasas de autoempleo que presentan los hombres rurales variaban sustancialmente entre 60 grupos étnicos y raciales, tanto antes como después de tener en cuenta factores como la edad, la educación, la condición de inmigrante y la duración del tiempo pasado en el EE.UU. Por ejemplo, sólo el 4,4 por ciento de los varones negros trabajaban para sí mismos, en comparación con el 27,9 por ciento de los coreanos-americanos, mientras que los europeos-americanos tenían autoempleo en tasas cercanas al promedio de los EE.UU. Los miembros de los grupos étnicos del Oriente medio y los países vecinos tales como Armenia, Israel y Turquía también tenían una alta tasa de auto-empleo, pero los de origen hispano (pero que no procedían de Cuba) tuvieron bajas tasas de empleo por cuenta propia. Fairlie y Meyer (1996) también observaron cierta diversidad en la tasa de trabajo por cuenta propia en distintos grupos étnicos, por ejemplo, el compuesto por africanos y caribeños la tenían un poco más alta que la de otros estadounidenses de raza negra (aunque en ambos casos estaban por debajo de la tasa promedio de los EE.UU.). Estas evidencias y otras similares encontradas en el Reino Unido, se advierte en contra de tratar a todas las minorías étnicas como un solo grupo homogéneo.

Otro aspecto a considerar es que se ha observado que, en general, los trabajadores inmigrantes por cuenta propia tienden a ganar menos que el promedio de los trabajadores autónomos autóctonos. Según Borjas y Bronars (1989), en 1980 la media de los ingresos procedentes del trabajo por cuenta propia entre los varones de raza negra fue aproximadamente la mitad que la obtenida por los de raza blanca, mientras que la diferencia (también inferior) en el caso de los hombres hispanos era casi del 30 por ciento (ver también Flota y Mora, 2001). En contraste, los trabajadores por cuenta propia asiáticos tenían unos rendimientos similares a los de los de raza blanca. Estas diferencias no sólo se presentaban con respecto a los autónomos autóctonos, sino que también existían dentro los grupos minoritarios, pues las personas de raza negra también tenían menores ingresos en promedio que los que obtenían los miembros de otros grupos (Borjas y Bronars, 1989).

A raíz de las diferencias comentadas, se han propuesto dos hipótesis para explicar las variaciones observadas en los índices de iniciativa empresarial entre los diferentes grupos étnicos. La primera de ellas hace referencia a la discriminación sufrida por este colectivo y cometida por distintos agentes: los empleadores en el mercado de trabajo, las entidades financieras en el mercado financiero o los consumidores en el mercado de productos. La segunda hipótesis considera que existe un conjunto de factores positivos que pueden ayudar a que la iniciativa empresarial sea atractiva para los miembros de grupos minoritarios.

2.3.6.1. DISCRIMINACIÓN

Si los empleadores presentan posturas discriminatorias hacia la contratación de miembros de las minorías étnicas, cabe plantearse dos cuestiones: ¿qué implica esta circunstancia desde el punto de vista del desarrollo de la iniciativa empresarial étnica? y ¿cuáles serían los beneficios empresariales que obtendrían los miembros de la minoría? En la revisión de la literatura, diversos autores (Sowell, 1981; Moore, 1983b, y Metcalf, Modood y Virdee 1996) han propuesto dos formas de mostrar el efecto de la discriminación que realiza el empleador: la primera hace referencia a que el hecho de que los miembros de las minorías tengan dificultades para obtener puestos de trabajo o que su remuneración sea reducida aumenta el atractivo por la iniciativa empresarial, en otras palabras, el espíritu emprendedor puede actuar como una "vía de escape" ante la discriminación del empleador, lo que implica una mayor presencia en el empleo por cuenta propia en estas personas; la segunda se refiere a que la discriminación reduce el salario de las minorías étnicas respecto a los que no pertenecen a dichas minorías, es decir, reduce el cociente

w^M/w^{NM} ⁴⁸, por lo que la proporción entre las ganancias empresariales obtenidas por el grupo minoritario y el no minoritario, π^M/π^{NM} , debería ser superior a la proporción existente entre los salarios de ambos grupos, w^M/w^{NM} (Moore, 1983b).

Sin embargo, este último aspecto no se ve respaldado por la evidencia (ver Moore, 1983b; Borjas y Bronars, 1989; Fujii y Hawley, 1991; Clark y Drinkwater, 1998). Una de las razones es que la gran presencia de personas en el grupo de minorías presiona a la baja los precios de sus productos y, en consecuencia, a los beneficios, π^M , lo que puede llevar a que las proporciones π^M/π^{NM} y w^m/w^{NM} se igualen. Alternativamente, incluso cuando la distribución de la capacidad dentro de cada grupo étnico es idéntica, existen circunstancias en las que la discriminación del empleador podría reducir indirectamente la proporción relativa entre π^M y π^{NM} , como por ejemplo, el hecho de que las ganancias de los empresarios sean una función creciente de la capacidad empresarial.

Otra cuestión en relación con la hipótesis de la discriminación del empleador y la explicación primera indicada anteriormente (que hacía referencia a que esta discriminación hace que el emprendimiento se convierta en una salida laboral para las minorías étnicas) es que no explica por qué los empleadores discriminan a ciertos grupos étnicos, pero a otros no, lo que se manifiesta en que, como se observa empíricamente en EE.UU. y Gran Bretaña, las personas de raza negra tienen menores tasas de empleo por cuenta propia que las de raza blanca, pero otras minorías étnicas (como los coreano-estadounidenses o los asiáticos británicos) tienen tasas de autoempleo superiores a la media.

2.3.6.2. LA DISCRIMINACIÓN EN EL MERCADO FINANCIERO

Si los prestamistas discriminan a las minorías étnicas, parece lógico que la consecuencia sea que a los miembros de estas minorías les puede resultar más difícil obtener préstamos y convertirse en empresarios. Blanchflower y Oswald (1998) han mostrado que más del 60 por ciento de los estadounidenses de raza negra son rechazados en la concesión de préstamos por los bancos estadounidenses, mientras que esta situación sólo afecta al 30 por ciento de los de raza blanca. Knight y Dorsey (1976) y, más recientemente, Bates (1997), también han observado que a las personas de raza negra se les concede una menor cantidad en los préstamos para nuevas empresas que a los de raza blanca -incluso después de tener en cuenta características como la educación y los activos financieros-. En el mercado de capital riesgo también se han apreciado resultados similares (Bates y Bradford, 1992). Una consecuencia de todo esto es que las personas que se encuentran con esta situación serán menos propensas a iniciar negocios y, a su vez, será más probable que necesiten una mayor cantidad de fondos propios, por lo que serán más vulnerables. En relación con este tema, además, se puede señalar que en el estudio de Bates (1991), basado en un análisis que consideraba el conjunto de capital humano, capital físico y las características demográficas, llegaba a la conclusión de que las tasas de fracaso en los emprendedores de raza negra no habrían sido diferentes de las de los de raza blanca si hubieran recibido las mismas cantidades de financiación externa.

La evidencia empírica del Reino Unido es diferente. Allí, la principal diferencia desde el punto de vista financiero se presenta entre los asiáticos y los afro-caribeños. Según Jones y McEroy Barrett (1994), los asiáticos tienen una mayor probabilidad de obtener un préstamo bancario de los afro-caribeños y los de raza blanca. Estos hechos ponen en duda la idea de que se puede acusar a los bancos del Reino Unido de discriminar según el origen, aunque sí plantea la pregunta acerca de por qué un grupo concreto (los afrocaribeños) tienen mayores dificultades para obtener préstamos bancarios (Bank of England, 1999). Una posible respuesta a esta cuestión es la discriminación estadística

⁴⁸ En este capítulo, M se utiliza para referirse a "minoría" y NM para "no-minoría" en los valores de las variables a las que se unan. En particular, w^M y w^{NM} señalan los salarios de las minorías y de las no minorías en el empleo por cuenta ajena, respectivamente, mientras π^M y π^{NM} se refieren a los beneficios obtenidos por minorías y no minorías emprendedores.

que se produce debido a que cuando un grupo étnico tiene características diferentes, en promedio, respecto a otros, estas diferencias harán que se criben negativamente a todos los miembros de ese grupo⁴⁹, tal y como demostraron Coate y Tennyson (1992), según los cuales la discriminación del empleador puede extenderse a la discriminación estadística en el mercado de crédito.

La explicación a este fenómeno se encuentra en la relación existente entre los salarios percibidos por los individuos pertenecientes a los grupos minoritarios, el retorno de las inversiones en el caso de acometer un proyecto empresarial y el tipo de interés exigido por la entidad financiera que otorga el préstamo al emprendedor. Llamando p_i a la probabilidad (heterogénea) de que la empresa del individuo i tenga éxito; $R^S > 0$ al retorno positivo de la inversión (respectivamente, $R^f = 0$ indica el retorno en el caso de que la inversión no tenga éxito); r_i al tipo de interés cobrado al individuo i ; y si el salario es $w_i = w_{NM}$ cuando el individuo i pertenece a las no minorías (por lo tanto, $w_i = w_M$ si el individuo pertenece al grupo minoritario), la probabilidad del individuo con éxito $\tilde{p}_i = \tilde{p}_i(w_i, r_i)$ es indiferente entre trabajar por cuenta propia y por cuenta ajena cuando:

$$\tilde{p}_i(w_i, r_i) = \frac{w_i}{[R^S - (1 + r_i)]}$$

Cuando se produce la discriminación por parte del empleador, $w_{NM} > w_M$ por lo tanto

$$\tilde{p}_i(w_M, r_M) < \tilde{p}_i(w_{NM}, r_{NM})$$

En consecuencia, se produce una discriminación estadística: el pertenecer a un grupo étnico es una característica observable y en un mercado de crédito competitivo cada solicitante de préstamo que pertenezca a un grupo minoritario debe pagar una tasa de interés más alta que el individuo que no pertenezca a dicho grupo, para reflejar así su menor probabilidad de éxito. Así $r_M > r_{NM}$, lo que implica una reducción de los beneficios esperados (descontando el pago de intereses) para el emprendedor que pertenezca a una minoría étnica.

Si por cualquier razón las minorías tienen dificultades con la obtención de préstamos bancarios, entonces presumiblemente se ven incentivados a aumentar el capital con sus recursos. En relación con este tema, una parte de la literatura se centra en la importancia de las asociaciones de crédito y el ahorro rotatorio (Rotating Savings and Credit Association –ROSCA-)⁵⁰, que han demostrado ser especialmente populares entre los grupos de inmigrantes chinos, japoneses y coreanos en los EE.UU. Varios investigadores han sugerido que las ROSCAS han permitido a inmigrantes pobres obtener una forma de arranque que les ha llevado al éxito empresarial (Light y Bonacich, 1988; Aldrich y Waldinger, 1990; Yoon, 1991)⁵¹. Sin embargo, no siempre se encuentra una presencia significativa de este tipo de operaciones cuando se consideran los datos nacionales, es más, a este los préstamos ROSCAS parecen tener

⁴⁹ Por ejemplo, los propietarios de empresas de carácter inmigrante en Gran Bretaña tienden a establecerlas en sectores como, el comercio minorista, el transporte y la hostelería, que tienen superiores tasas medias de fracaso (Bank of England, 1999). Además, las personas de raza negra tienden a tener bajos niveles de riqueza en promedio y por lo tanto menos garantías que los de raza blanca. Incluso aunque los bancos no discriminen sobre el origen étnico, la normativa y la propia competencia bancaria, pueden generar reglas que promuevan la exigencia de altas garantías y mayor nivel de seguridad en la concesión de préstamos bancarios en la creación de empresas, por lo que las minorías étnicas se verán perjudicadas y obtendrán préstamos más pequeños en términos generales.

⁵⁰ "ROSCA" son los denominados "bancos de los pobres", en los que el dinero no está inactivo durante mucho tiempo, rápidamente cambia de manos, lo que produce la satisfacción de las necesidades de consumo y de producción.

⁵¹ Por ejemplo, en Yoon (1991) se estudiaron de 199 comerciantes coreanos en barrios de Chicago, en los que el 27,6% de los préstamos utilizados procedían de ROSCAS, el 27,1% de préstamos de los bancos y el 34,7% de créditos familiares.

una importancia marginal y se asocian más con empresas más pequeñas que presentan más propensión al fracaso (Bates, 1997).

Un análisis más detallado revela que el valor de las ROSCAS es en realidad bastante dudoso, puesto que muchas de las operaciones de este tipo son a corto plazo y presentan altas tasas de interés (que superan incluso el 30% anual), lo que provoca que presumiblemente las ROSCAS se conviertan en el último recurso para muchos prestatarios. Esto en parte se explica porque la finalidad principal de muchas ROSCAS es fomentar el ahorro, en lugar de la inversión empresarial por los miembros de las mismas.

2.3.6.3. DISCRIMINACIÓN DEL CONSUMIDOR

Otra posible causa de discriminación se encuentra en las preferencias de compra de los consumidores pertenecientes a los grupos no minoritarios respecto de los productos procedentes de las empresas pertenecientes a minorías étnicas. Esto puede provocar una disminución del espíritu empresarial, y por tanto del número de emprendedores del mencionado grupo. Borjas y Bronars (1989) estudiaron un modelo con esta función, en la que Consumidores NM se supone que tienen discriminación hacia los vendedores M, mientras que los consumidores M son indiferentes a la raza de los vendedores.

Así, si los vendedores M cobran un precio P, los compradores NM perciben como $\frac{P}{(1-\alpha)}$, donde $\alpha < 1$ mide la intensidad de la preferencia de compra por productos no pertenecientes a vendedores minoritarios. Hay una información imperfecta sobre los precios de los bienes y la etnia de los vendedores. Partiendo de la condición de que todos los consumidores están dispuestos a comprar productos, hay cuatro tipos de precios dependiendo de la etnia del comprador y del vendedor: $P(j, j')$: $jxj' = [N, NM]x[N, NM]$. Estos son los precios más altos que un comprador está dispuesto a pagar en lugar de seguir buscando, los precios se ordenan así:

$$P(NM, NM) > P(NM, M) = P(M, N) > P(M, NM) = (1 - \alpha)P(NM, NM)$$

La desigualdad estricta refleja la posibilidad de que un comprador NM encuentra un vendedor M en el futuro, lo que reduciría la búsqueda y aumentaría el precio $P(N, P(NM, NM))$ por encima de $P(N, NM)$.

Los vendedores intentan maximizar la función de utilidad $U = \pi - \left(\frac{h^\beta}{\beta}\right)$, donde π es beneficio empresarial, h son las horas trabajadas, y $\beta > 1$ es un parámetro. Las personas escogen tanto el número óptimo de horas de trabajo h^* como el conjunto de compradores a los que están dispuestos a vender productos ("política de segregación"). Para que se produzcan las transacciones, los precios de oferta deben estar por debajo de los precios (P) de los compradores objetivo. Se supone que dentro de cada grupo étnico, los vendedores tienen capacidades heterogéneas en la producción de bienes, y que la distribución de capacidad dentro de los dos grupos es idéntica. Si $\Theta = [b, g]$ denota el conjunto de habilidades diferentes, se encuentra entre "b" (bad -malo o no calificado-) y "g" (good -bueno o experto), respectivamente. Hay cuatro precios de oferta indexadas en $P_{j,\Theta}$. En el equilibrio, el agente con mayor capacidad (o habilidad) puede producir más y por lo tanto sus costes de oportunidad en el caso de no vender son mayores. Esto reduce su precio de oferta dentro de su grupo étnico. Teniendo en cuenta esto, y las condiciones anteriores, los precios quedarían ordenados de la siguiente forma:

$$P_{NM,b} \geq P_{NM,g} \geq P_{M,b} \geq P_{M,g}$$

De lo anterior, Borjas y Bronars deducen dos consecuencias: 1) en el equilibrio, el ingreso medio de los vendedores M será más bajo que el los vendedores NM , por otro lado, los vendedores M_s con más habilidades tienen mayores incentivos para entrar en el empleo por cuenta ajena que los NM_s con las mismas características; 2) los vendedores NM pueden destinar más recursos que los vendedores M a adquirir una mayor capacidad. Estas predicciones contrastan con los modelos de discriminación del empleador pero sí coinciden con el hecho indicado al principio de este epígrafe sobre las menores ganancias medias de los emprendedores de grupos minoritarios. No obstante, Borjas y Bronars encontraron cierto apoyo a sus predicciones a partir del estudio realizado con datos extraídos del censo de EEUU en 1980, pues hallaron una selección positiva significativa entre las personas de raza blanca, mientras que la selección negativa era significativa entre los hispanos y asiáticos, aunque no había ninguna selección entre las personas de raza negra.

El modelo de Borjas y Bronars presenta cierta utilidad para explicar las diferencias según la etnia en las tasas de empleo por cuenta propia, aunque también tiene algunos problemas, pues la hipótesis de la discriminación de los consumidores parece perder peso cuando se trata negocios emprendidos por minorías étnicas pero patrocinados por los colectivos no minoritarios, tal y como sucede, por ejemplo, con las franquicias cuyos propietarios son de de raza negra pero cuyos franquiciadores son blancos (Meyer, 1990), pues por lo general no se permite diferenciar los productos, lo que reduce la capacidad del consumidor para discriminar. De hecho, Williams (2001) encontró que los empresarios negros eran más propensos a convertirse en franquiciados que cualquier otro grupo racial y también estima que este colectivo ganaba más como franquiciados que los que tenían negocios independientes, un hallazgo que también es consistente con el modelo de discriminación Borjas y Bronar. En consecuencia, si los hallazgos de Williams son ciertos en general, sugieren que la franquicia puede ser una manera de aumentar el nivel de éxito de la actividad emprendedora entre los colectivos de etnias minoritarias.

**LAS DIFICULTADES PARA INICIAR LA ACTIVIDAD POR
CUENTA PROPIA POR PARTE DE LOS INMIGRANTES EN
ANDALUCÍA.**



LAS DIFICULTADES PARA INICIAR LA ACTIVIDAD POR CUENTA PROPIA POR PARTE DE LOS INMIGRANTES EN ANDALUCÍA

3. LAS DIFICULTADES PARA INICIAR LA ACTIVIDAD POR CUENTA PROPIA POR PARTE DE LOS INMIGRANTES EN ANDALUCÍA.

Como ya se ha indicado previamente, uno de los objetivos que se propone con esta investigación es acercarse a la problemática que encuentra el colectivo inmigrante a la hora de iniciar una actividad por cuenta propia. Para ello, en este epígrafe se recogen y sistematizan las principales ideas que aparecen en la literatura académica sobre esta cuestión; una vez identificadas dichas dificultades, se ha intentado contrastar empíricamente su existencia dentro de la comunidad autónoma de Andalucía. Para ello, la metodología empleada ha sido de carácter cualitativo, empleando como base la realización de entrevistas en profundidad a personas representantes de diversos colectivos directamente relacionados con los sujetos analizados, buscando conocer su visión de las problemáticas que encuentran los inmigrantes a la hora de emprender.

3.1. METODOLOGÍA

La investigación realizada es de carácter cualitativo, en concreto, sigue la metodología basada en la Teoría Fundamentada (Grounded Theory), que es un método de investigación en el que la teoría emerge desde los datos. 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 a las diferentes conductas humanas dentro de un determinado campo de estudio. En ella los significados emergen desde los datos, pero no de los datos en sí mismos, de ahí que sea una metodología adecuada para el conocimiento de los fenómenos sociales. También 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 (Strauss, 1967, 1999; Glaser, 1978).

Centrándose en el objeto de estudio, las investigaciones sobre creación de empresas se han ocupado tradicionalmente de la persona del empresario, lo que limita el conocimiento de otros agentes que tienen una influencia importante en el proceso de generación y desarrollo inicial de la empresa (Brockhaus, 1982; Garnet, 1988; Smith 1967). Teniendo en cuenta esta circunstancia, la aportación de la Teoría Fundamentada para esta tesis se basa en que los resultados ofrecen una gran variedad de detalles y comportamientos y no considera un único punto de vista. 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 patrones de comportamiento de los diferentes actores, lo que permite centrarse principalmente en el colectivo inmigrante y en las relaciones con el resto de los agentes con los que se relaciona. La proximidad de los entrevistados dentro de la realidad empresarial y la manifestación del proceso de la creación de una empresa en la práctica, puede generar una compleja interacción de las conductas sociales y el conocimiento humano (Douglas, 2004).

La herramienta empleada para obtener información, la entrevista, es una técnica de investigación bien establecida. En este caso no se trata de conversaciones cotidianas, aunque en cierto modo tienen características comunes, en realidad es una conversación “profesional” con un objetivo y un diseño orientado a la investigación social que exige del entrevistado habilidad conversacional y capacidad analítica. Resulta complejo señalar un único concepto de entrevista; así se puede encontrar que: “es una conversación con un propósito deliberado, mutuamente aceptado por los participantes” (Kadushin, 1987); “es una conversación que establecen un interrogador y un interrogado para un propósito expreso” (Sierra, 1998); es “una forma de comunicación interpersonal con la finalidad de obtener información en relación con un objetivo” (Galindo, 1987); “una interacción limitada y especializada, conducida con un objetivo específico y centrada en un sujeto particular” (Deslauriers, 1991), y “un método de investigación científica, que utiliza un proceso de comunicación verbal, para recoger unas informaciones en relación con una determinada finalidad” (Grawitz, 1984). En este sentido, “la entrevista de investigación es una conversación

LAS DIFICULTADES PARA INICIAR LA ACTIVIDAD POR CUENTA PROPIA POR PARTE DE LOS INMIGRANTES EN ANDALUCÍA

entre dos personas, un entrevistador y un informante, dirigida y registrada por el entrevistador con el propósito de favorecer la producción de un discurso conversacional, continuo y con una cierta línea argumental – no fragmentado, segmentado, precodificado y cerrado por un cuestionario previo- del entrevistado sobre un tema definido en el marco de una investigación” (Alonso, 2007). Con el fin de describir de una forma didáctica las entrevistas cualitativas para su comprensión, se utilizará la perspectiva teórica fenomenológica.

La diversidad de estilos y formas de entrevistas es bastante heterogénea, según los diferentes autores. Esta heterogeneidad origina que algunos autores hablen de la “familia de entrevistas cualitativas” como es el caso de Herbert J. Rubin. Las entrevistas se clasifican en formato semiestructurado, en referencia a las focalizadas de Merton y colaboradores) y a las no estructuradas, recurriendo a los trabajos de Douglas (1985). Pero también definen una modalidad mixta, presente en muchas entrevistas cualitativas, donde hay “partes más estructuradas y menos estructuradas pero varían en el balance entre ellas”.

- Entrevistas estructuradas: consiste en proporcionar cuestionarios estructurados, en los cuales las preguntas están determinadas tanto en su secuencia como en su formulación. Es decir, el entrevistador formula en la mayoría de los casos un número fijo de preguntas de forma estándar y en el mismo orden. Las respuestas están prefijadas de antemano.
- Entrevistas semiestructuradas: al igual que las anteriores las preguntas están definidas previamente, en un guión, pero la secuencia, así como su formulación pueden variar en función de cada sujeto entrevistado. Es decir, el investigador realiza una serie de preguntas (generalmente abiertas) que definen el área a investigar, pero tiene libertad para profundizar en alguna idea que pueda ser relevante, realizando nuevas preguntas. Como modelo mixto de la entrevista estructurada y abierta o en profundidad, presenta una alternancia de frases directivas y no directivas.

Las entrevistas en profundidad suelen cubrir uno o dos temas pero en profundidad. El resto de las preguntas que el investigador realiza, van emergiendo de las respuestas del entrevistado y se centran en la aclaración de los detalles con la finalidad de profundizar en el tema objeto de estudio. Aunque parezca que se caracteriza por la ausencia de estructura y por una dirección no definida, en realidad se encuentra bajo el control sutil del investigador.

La decisión de optar por la entrevista va a estar determinada por el estudio de investigación y en concreto por el objetivo marcado previamente. Esta técnica es especialmente útil cuando lo que se busca es recoger la visión subjetiva de los actores sociales, máxime si se busca la exploración de diferentes puntos de vista de técnicos especializados o representantes de las diferentes posturas que puedan existir respecto a lo investigado. Según Taylor y Bodgan aunque existen diferentes tipos de entrevistas en profundidad la mayoría de los autores recomiendan el uso combinado de técnicas y métodos tanto cualitativos como cuantitativos.

En cuanto a la estrategia metodológica a utilizar para la realización de entrevistas en el ámbito de las Ciencias Sociales, la primera cuestión a dilucidar es el número de personas a entrevistar. Se trata de una cuestión difícil de determinar a priori en un estudio cualitativo, ya que no se busca una representación estadística sino comprender el discurso acerca del objeto de estudio. Lo realmente importante es el contenido y la calidad de la información.

Más importante que el número es relevante que en la selección de los participantes se tenga en cuenta que todas sean personas que pertenezcan al perfil/es típico/s - previamente definido/s- del grupo de estudio, es decir, individuos concretos que presenten características que son comunes a su grupo de referencia. Se puede empezar realizando dos o tres entrevistas para cada perfil previamente definido en el diseño de la muestra. Después según se vaya avanzando en la realización de las entrevistas se irá rediseñando la muestra definitiva en función de la saturación del discurso y del grado de profundidad que se quiera dar al estudio.

LAS DIFICULTADES PARA INICIAR LA ACTIVIDAD POR CUENTA PROPIA POR PARTE DE LOS INMIGRANTES EN ANDALUCÍA

Se dejará de hacer entrevistas cuando se ha llegado al punto de saturación de la información, es decir el punto en el cual realizar entrevistas adicionales no aporta nada nuevo a la información que ya se tiene.

En el caso de las entrevistas realizadas en esta investigación, se programaron dos fases (julio y octubre de 2012). En este caso, lograr resultados de calidad, no ha representado ningún problema, ya que el número de participantes ha sido de 12. En términos operativos, se programaron sesiones de 50 y 130 minutos. En términos generales, la aceptación de la entrevista como un proceso de intercambio de conocimientos entre sujetos en posiciones distintas (entrevistado - entrevistador) respecto a un objeto de estudio, determinó los contenidos elementales de la estrategia metodológica utilizada.

En nuestro caso, los entrevistados son especialistas en varios aspectos. En una primera fase de entrevistas, éstas se realizaron a técnicos especialistas en autoempleo en zonas de transformación social, mientras que la segunda fase se caracteriza por entrevistar a personas especialistas en la financiación a emprendedores y a técnicos especialistas en materia de permisos de extranjería.

Tanto el lugar que se seleccione para realizar la entrevista como la fecha que se marque, son dos elementos que pueden condicionar los resultados obtenidos en la misma. Por tanto, hay que intentar que tal condicionamiento sea lo más favorable a los intereses de la investigación. Lo adecuado es ser flexible respecto de las preferencias del entrevistado en cuanto a fecha y lugar, siempre y cuando el sitio presente unas mínimas condiciones de tranquilidad y privacidad donde se pueda hablar sin interrupciones. En nuestro caso las entrevistas se han realizado en las propias casas o lugares de trabajo de los entrevistados, ya que se han llevado a cabo mediante conexión telemática.

En cuanto al registro de las entrevistas, el medio más utilizado por los investigadores sociales es la grabación; en nuestro caso las entrevistas se realizaron vía *Skype* y fueron grabadas mediante el programa *Pamela*. Los entrevistados fueron avisados que la conversación sería grabada y aceptaron. La ventaja de grabar las entrevistas es que permite un registro fidedigno de la información, sin embargo, si se opta por el uso de esta técnica, se debe tener en cuenta el tiempo del que se dispone ya que cada hora de entrevista puede necesitar aproximadamente siete u ocho horas para ser transcrita, dependiendo de la calidad de la grabación. A este respecto, es importante que el equipo de grabación que se utilice sea de buena calidad, que el/la entrevistador/a esté familiarizado/a con él y que se pruebe siempre antes de iniciar la entrevista.

El investigador que trabaja con entrevistas ha de “convertir” las cuestiones de investigación (objetivos, hipótesis, etc.) en preguntas o asuntos de conversación. Es decir, las preguntas de investigación que se formulan en un lenguaje “académico” deben traducirse a preguntas de entrevista, enunciadas en un lenguaje coloquial entendible por el entrevistado y que provoque información espontánea y fértil.

La mencionada transformación consiste en desarrollar una lista de áreas generales que deben cubrirse con el fin de asegurar que los temas claves sean explorados con cada informante. No es un protocolo estructurado y por tanto no se trata de ir indagando sobre cada uno de los temas en un orden prefijado, sino que el objetivo del guión de entrevista es que cada una de las personas entrevistadas produzca información sobre todas las áreas generales que interesan para la investigación. Es un instrumento que sirve para recordar los temas claves a preguntar. Esta guía puede ser ampliada o revisada a medida que se van realizando las entrevistas. En esta investigación, se preparó un conjunto de cuestiones que se encuentran recogidas en el anexo y que fueron enviadas vía *e-mail* previamente a los entrevistados.

Respecto a la entrevista en sí, es primordial saludar, presentarse y explicar de qué se trata la entrevista y el proyecto de investigación, pero brevemente, así como pedir autorización para grabar la entrevista, estas cuestiones se acordaron en conversaciones previas a la propia entrevista mediante correo electrónico o por teléfono, además de en

LAS DIFICULTADES PARA INICIAR LA ACTIVIDAD POR CUENTA PROPIA POR PARTE DE LOS INMIGRANTES EN ANDALUCÍA

la propia entrevista. También es relevante plantear los motivos o intenciones del investigador/a y asegurar el anonimato del entrevistado/a.

El objetivo en esta etapa es encontrar la manera para que el entrevistado/a comience a hablar sobre el tema objeto de estudio, pero desde lo que él considera importante: sus significados, perspectivas y definiciones; el modo en que ve, clasifica y experimenta el mundo. Para favorecer que la entrevista sea fluida, es importante comenzar formulando preguntas no directivas que permitan conocer el punto de vista de los informantes y cuáles son los puntos que son importantes para ellos, antes de enfocar los intereses de la investigación, para posteriormente ir avanzando hacia temas más difíciles o delicados.

Algunos aspectos señalados por Taylor y Bogdan para crear una atmosfera adecuada para el desarrollo de la entrevista son:

- No abrir juicios sobre lo que el informante expresa.
- Permitir que la gente hable: intervenir al hilo de lo que se está comentando en cada momento, sin interrumpir las explicaciones, ni pisando la palabra.
- Prestar atención: expresar interés en lo que los informantes están diciendo, y saber cuándo y cómo indagar formulando la pregunta correcta.
- Ser sensibles: la sensibilidad es una actitud que uno debe llevar a las entrevistas.

Es muy importante durante el desarrollo de la entrevista cualitativa saber cuándo y cómo indagar los aspectos principales para la investigación desde los significados que los informantes les atribuyen. El entrevistador no puede dar por fundamentadas conjeturas y comprensiones que otras personas comparten, ya que pueden tener significados diferentes.

Otras estrategias fundamentalmente útiles son las tácticas de animación, de elaboración y de aclaración. Con la primera se intenta transmitir el interés del entrevistador por lo que el entrevistado va describiendo y se puede lograr mediante expresiones como “ya”, “ah” etc. Las segundas son muy útiles para que el entrevistado clarifique y amplíe la información. Se puede utilizar formas verbales como: ¿quiere añadir algo más?. Se debe requerir continuamente a los entrevistados que aclaren lo que han dicho, hasta que se esté seguro de lo que el/la informante quiere decir fielmente. Es muy útil pedir al entrevistado que proporcione ejemplos.

Es necesario que el investigador constituya controles cruzados sobre las historias de los informantes, es decir examinar la relación de lo dicho en diferentes relatos de diferentes entrevistados por el mismo acontecimiento o experiencia, para realizar esto se utilizará el programa MAXQDA, el cual se analiza más adelante.

Durante la entrevista aparecen dificultades con las que frecuentemente se encuentra el entrevistador. Las dificultades señaladas por Field y Morse son: interrupciones y otras distracciones procedentes del exterior; miedo a hablar en público del entrevistado o del entrevistador; preguntas difíciles o comprometidas; saltar de un tema a otro; enseñar y aconsejar; resumir las respuestas del entrevistado demasiado pronto; dar opiniones personales influenciando al entrevistado; entrevistas superficiales; recibir información secreta; problemas con los traductores (inexactitud), etc.

En el caso de esta investigación, todas las entrevistas corresponden, a agentes pertenecientes a la Escuela de Economía Social. Esta entidad fue seleccionada porque había desarrollado previamente 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;

LAS DIFICULTADES PARA INICIAR LA ACTIVIDAD POR CUENTA PROPIA POR PARTE DE LOS INMIGRANTES EN ANDALUCÍA

además la intervención se había realizado en todo el territorio andaluz y en el mismo espacio temporal (una primera fase en los años 2010-2011 y una segunda fase en 2012). Por lo tanto, todas estas circunstancias facilitaban la extracción de conclusiones en un mismo horizonte geográfico y temporal.

Las distintas actuaciones de este proyecto se desarrollaron 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
- Córdoba: San Martín de Porres
- Granada: Cartuja – La Paz – Almanjáyar
- 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 forman uno de los grupos con mayor peligro de soportarla. En este sentido, se utiliza el término de “exclusión social natural” (De Lucas, 1996) para describir al rechazo generalizado que sufre el inmigrante en el país de receptor, porque es “un extranjero”.

En enero del 2013 se comenzó 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.

Como ya se ha indicado, la base de esta parte del estudio es la Teoría Fundamentada, que es un enfoque de investigación que requiere un acercamiento íntimo al área de estudio, y que lleva esa apreciación a los términos de análisis teórico. Consecuentemente, la Teoría Fundamentada es leída por sus descubrimientos o por su teoría, sin resistir al hecho de que quienes trabajan desde ella se ven ellos mismos como escribiendo teoría de la mano de datos que dan cuenta de su teoría (Strauss, 1987).

La Teoría Fundamentada requiere para su comprensión la aplicación sistemática y metodológica de la misma, ya que a lo largo del estudio se realiza simultáneamente una recogida y análisis de los datos. De este modo, a medida que se avanza en la transformación de los datos, se hacen más comprensibles los distintos pasos y elementos de la Teoría. Por esta razón, en este punto se va a ubicar el contexto en el que se ha desarrollado la investigación, y en los puntos siguientes se detallan los pasos seguidos hasta la formulación de la teoría formal sobre el proceso de creación de empresas por inmigrantes, pues con esta metodología la teoría se desarrolla inductivamente a partir de un cuerpo de datos.

La formación de entrevistados identifica tres colectivos diferentes: por una parte todos los técnicos tienen estudios universitarios y se dedican a varias áreas específicas, emprendimiento, financiación y normativa todas ellas relacionadas con el emprendimiento y concretamente con el colectivo inmigrante. En esta parte del estudio sólo se analizarán de forma cualitativa los aspectos que intervienen en el proceso de creación de empresa por parte del inmigrante, el análisis descriptivo de la misma se realizará posteriormente.

LAS DIFICULTADES PARA INICIAR LA ACTIVIDAD POR CUENTA PROPIA POR PARTE DE LOS INMIGRANTES EN ANDALUCÍA

El período de investigación de este bloque abarca desde el año 2012 hasta 2013. Durante este período, se combinaron fases de recogida de datos y fases de análisis. Hay que tener presente que los fundamentos del muestreo teórico permiten delimitar, a partir del análisis inicial de los primeros datos, qué unidades de análisis serán el foco de atención y qué informadores son los más adecuados.

Al comienzo de la investigación se parte del análisis inicial procedente del cuestionario confeccionado por el autor de la tesis (ver anexo) y administrado a los entrevistados mediante contacto vía telefónica y por correo electrónico. Esta información fue incorporada como *memos* para ser utilizada posteriormente en el desarrollo del trabajo de campo, ya que ofrecía la oportunidad de conocer con detalle datos que habían sido recogidos durante su experiencia laboral por los entrevistados. De esta forma, esta información sirvió como punto de partida para comenzar el trabajo.

La principal preocupación del equipo investigador se centraba en conseguir una muestra final que abarcara una diversidad de áreas de actividad y colectivos. Siguiendo estos criterios, se seleccionaron inicialmente 12 técnicos pertenecientes a los ámbitos de actividad ya mencionados.

De acuerdo con las directrices especificadas se propusieron los siguientes objetivos operativos:

- Dirigir el diseño de la investigación hacia el estudio de todos los aspectos relevantes que habían tenido repercusión en la empresa y su entorno en su creación, aplicando los criterios del muestreo teórico en la definición del objeto de la investigación, la selección de los informadores, y la saturación conceptual de las categorías.
- Identificar las categorías centrales desde la emergencia de los diferentes códigos substantivos y sus propiedades, incidiendo en la generación de los conceptos clave del proceso de creación de una empresa por un inmigrante.
- Identificar los procesos sociales básicos que permiten definir las diferentes etapas del proceso de creación de una empresa, y generar hipótesis a partir de la transformación de los datos y las relaciones entre las categorías generadas, para facilitar el análisis de las acciones desarrolladas a lo largo de todo el proceso en las empresas.
- Incidir en el estudio de las acciones y de los cambios observados durante el periodo de creación de la empresa. Para ello se requiere la emergencia de nuevas categorías o propiedades que lo evidencien y justifiquen.
- Proponer una teoría formal fundamentada en los datos empíricos que ofrezca una comprensión adecuada del proceso de creación de una empresa por el colectivo inmigrante, y las consecuencias de cada una de las acciones desarrolladas durante el mismo. La teoría formal emergente debe dar cuenta de lo que sucede en el área de estudio. Además se establecerán comparaciones con otras teorías formales, nacionales y por sexo, y se integrarán los resultados de la revisión de literatura, para conseguir una integración y densificación progresiva de la teoría emergente sobre el proceso de creación.

LAS DIFICULTADES PARA INICIAR LA ACTIVIDAD POR CUENTA PROPIA POR PARTE DE LOS INMIGRANTES EN ANDALUCÍA

Ilustración 4. Diseño del estudio empírico. Procedimiento de recogida y análisis de datos



Fuente: Elaboración propia

En Septiembre del 2012 comenzó el desarrollo de las entrevistas. En esta primera fase, tal y como ha quedado previamente reflejada, se realizaron seis entrevistas a especialistas en el emprendimiento concretamente en zonas de transformación social, por lo tanto con un alto índice de inmigrantes. La información de las entrevistas fue grabada y transcrita. Después de la recogida y grabación de la información, se procedió a su análisis, y transcurridos tres meses se volvió al campo de estudio con el objetivo de incorporar más información, en un intento de captar la saturación de las categorías iniciales.

La selección de los nuevos informadores, así como el foco de atención de las siguientes entrevistas, vinieron marcados por los resultados obtenidos en el análisis anterior. En esta segunda fase era prioritario el estudio de la financiación y la normativa.

Se incrementó en seis más el número de entrevistas que inicialmente fueron seleccionadas, y a finales de Enero del 2013, se obtuvo la saturación de las categorías obtenidas .y ya no aparecían nuevas. La información en las diversas sesiones de discusión se repetía y no existían datos que pareciesen informar de nuevas categorías o propiedades, y los procesos sociales básicos parecían quedar identificados.

El procedimiento descrito permite observar como el proceso de análisis no se puede considerarse como la fase final de la investigación. Al contrario, el análisis y codificación de los incidentes encontrados en los datos se intercala, a modo de eslabón, entre la recogida de datos y su discusión e interpretación por los analistas; en un continuo ir y venir de los datos hacia las categorías generadas y viceversa.

Esta forma de proceder, siguiendo un proceso repetitivo e interactivo, garantiza la generación de teoría fundamentada desde los datos, y además permite identificar, a partir de la saturación de las categorías, el momento en el que la muestra ha sido recogida en su totalidad y si es adecuado cesar la recogida de los datos en el campo de estudio. Tal como puede observarse, no se conocía de antemano el número de entrevistas a realizar, ni el tipo de información concreta que se pretendía recoger. El análisis siempre se guió por el criterio del muestreo teórico y los niveles de saturación teórica de las categorías.

3.2. TRANSFORMACIÓN DE LOS DATOS

En enero del 2013 se comenzó el diseño del estudio empírico. La información proporcionada por los cuestionarios recogidos en 2012 constituía una fuente descriptiva de suma riqueza. Se iban incorporando como *memos* todas las ideas que se generan durante la sesión.

Durante el desarrollo de las discusiones se ponía atención en no incurrir en los tres riesgos principales que pueden llevar a un proceso de categorización erróneo: 1) Cierta prisa en finalizar la categorización, con tendencia hacia el estilo que los autores de la Teoría Fundamentada se refieren como "sobrevisión"; 2) frecuentes desconexiones con los datos e influencia de concepciones teóricas previas; y 3) uso excesivo y distorsionador de la elaboración lógica, surgiendo las categorías conceptuales de un modo rápido y con falsos criterios de saturación teórica.

Aquellos conceptos que procedían de *memos* se convertían en códigos teóricos que ayudaban al proceso de abstracción de los conceptos procedentes de los datos, para convertirlos en códigos substantivos.

Después de cada entrevista se iba repitiendo el proceso de comparación a tres niveles; 1) indicador a indicador, 2) otros indicadores encontrados al concepto, y 3) concepto a otros conceptos. A lo largo de estas comparaciones se generaron nuevas propiedades y características del concepto.

El programa informático MAX-QDA permitió agrupar para cada código aquellas propiedades que eran similares y aquellas que diferían de la respuesta central. Al mismo tiempo, se clasificaron los *memos* para disponer de la información adecuada para la interpretación de los datos procedentes del campo de estudio. Este procedimiento facilitó 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 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.

LAS DIFICULTADES PARA INICIAR LA ACTIVIDAD POR CUENTA PROPIA POR PARTE DE LOS INMIGRANTES EN ANDALUCÍA

Ilustración 5. MEMO 1. Entrevista expertos en emprendimiento técnico 3

MEMO 1: Entrevista expertos en emprendimiento técnico 3

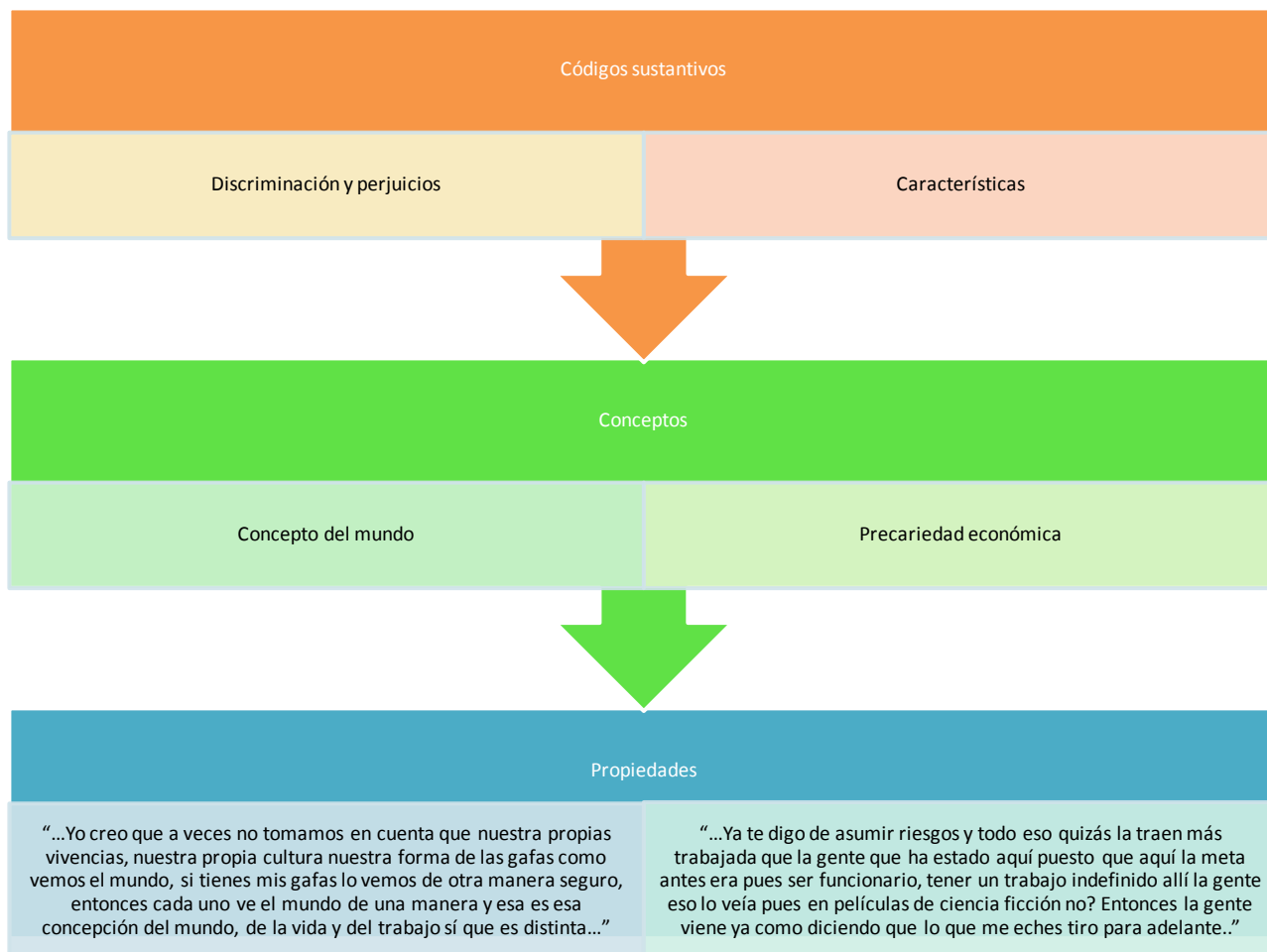
- La entrevista se realiza previo contacto con la entidad adecuada, se realizan llamadas telefónicas donde se acuerda con la entidad que se respetará la protección de datos, y se grabarán las llamadas vía skype y la semana en la que se realizaran.
- Las entrevistas se realizan a 6 técnicos especializados en la materia, que trabajan en zonas de transformación social. Esta en concreto es la MEMO del técnico 3.
- Las entrevistas se realizan vía *skype* con una duración de entre cuarenta y cinco minutos a una hora y media. Esta en concreto tiene una duración de 1 hora.
- Los técnicos se muestran incómodos en los primeros minutos de la entrevista pese a que tenían las preguntas y en principio se las había preparado. En concreto este técnico no se muestra nervioso durante ningún momento de la entrevista
- Posteriormente durante la entrevista se relajan y señalan las dificultades que ellos ponderan en mayor medida como obstáculos para el emprendimiento, lo cual es diferente en cada uno de ellos dependiendo de la zona en la que se ubican. Índice en la marginación debido a su origen y redes.

Fuente: Elaboración propia

Se puede ver como el primer tipo de comparación genera distintos conceptos con sus propiedades que, tras el proceso de abstracción, se convertirán en códigos substantivos.

LAS DIFICULTADES PARA INICIAR LA ACTIVIDAD POR CUENTA PROPIA POR PARTE DE LOS INMIGRANTES EN ANDALUCÍA

Ilustración 6. Ejemplo del proceso de abstracción de conceptos en códigos sustantivos del técnico 2

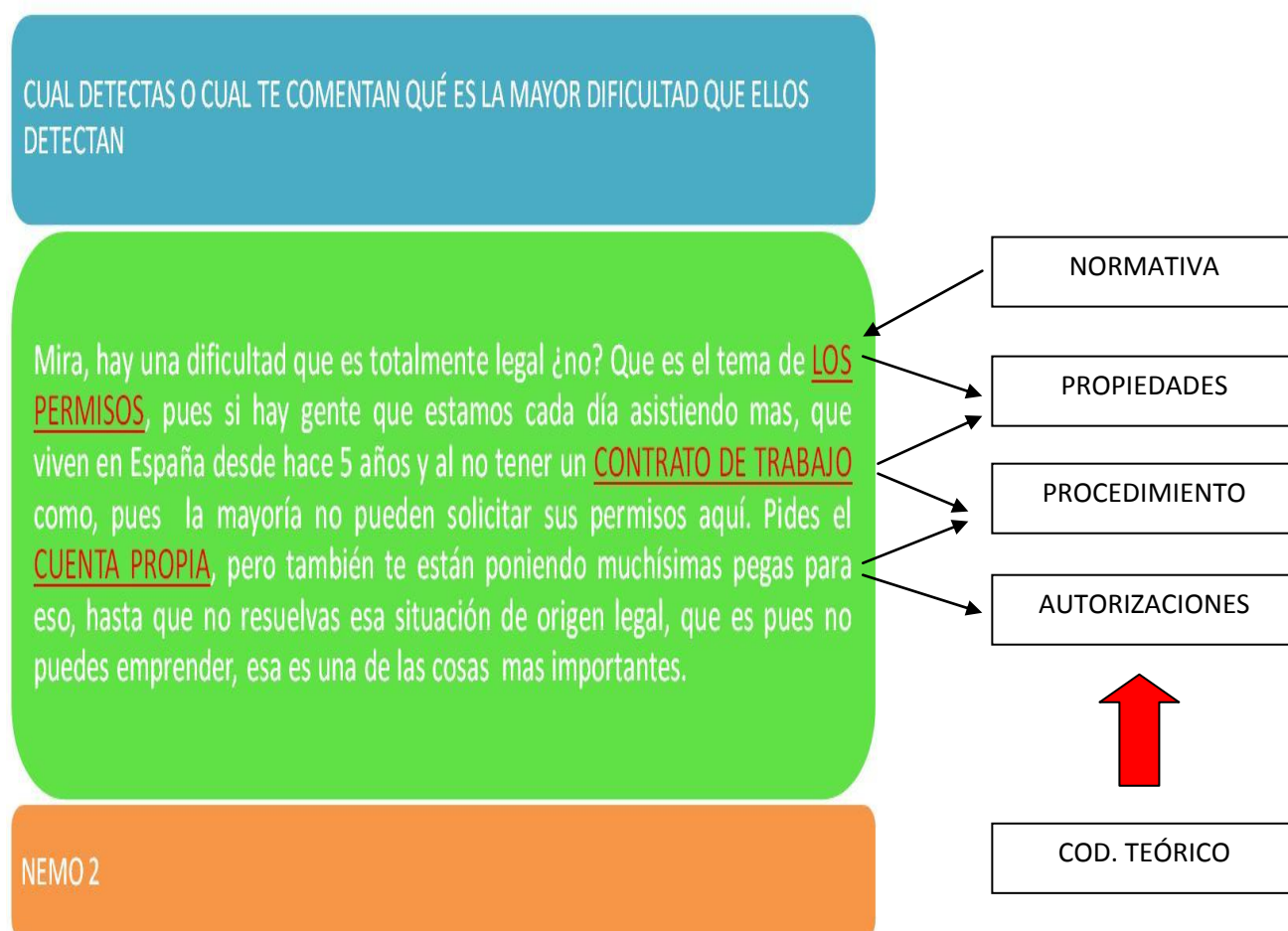


Fuente: Elaboración propia

El segundo tipo de comparación: otros indicadores encontrados en las diferentes entrevistas analizadas al concepto, tiene la función de provocar una mayor elaboración teórica, la saturación del concepto, su densificación, el desarrollo de nuevas propiedades, y la generación de nuevos conceptos que pueden enriquecer los códigos sustantivos o generar nuevos.

LAS DIFICULTADES PARA INICIAR LA ACTIVIDAD POR CUENTA PROPIA POR PARTE DE LOS INMIGRANTES EN ANDALUCÍA

Ilustración 7. Ejemplo de análisis línea a línea. Propiedades y códigos teóricos



Fuente: Elaboración propia

El tercer tipo de comparación: concepto a concepto, tiene el objetivo de establecer el mejor ajuste de los posibles conceptos a un conjunto de indicadores, así como los niveles conceptuales entre conceptos que se refieren a un mismo conjunto de indicadores, y la integración en la formulación de hipótesis que dará lugar a la teoría fundamentada.

Al finalizar la primera fase de entrevistas, el investigador había generado una gran cantidad de códigos substantivos. Se pueden ver los diferentes códigos substantivos inicialmente identificados durante el proceso de recogida y análisis de la información correspondientes a la primera fase de entrevistas. Se puede observar cómo se detallan tanto códigos como subcódigos; éstos últimos provocan un mayor poder explicativo de la información obtenida. Estos códigos se verían modificados posteriormente en los sucesivos análisis de la información.

Por otra parte, el análisis de la información recogida orientó hacia la búsqueda de nuevos informantes y contenidos. Se descubrió que había ciertos aspectos del mercado y del negocio de los que no se tenía suficiente información. Al analizar el motivo, utilizando las notas de campo y la propia experiencia durante las entrevistas, se

LAS DIFICULTADES PARA INICIAR LA ACTIVIDAD POR CUENTA PROPIA POR PARTE DE LOS INMIGRANTES EN ANDALUCÍA

puede adivinar que aquellas actividades que no estaban relacionadas con el propio emprendimiento las olvidaban, o las trataban con superficialidad. Puesto que era importante disponer de esta información, se decidió incorporar en el guión de la entrevista información más precisa sobre estos aspectos y acudir a técnicos especializados en esa materia, las cuestiones que preocupaban eran la financiación y la normativa por cuenta propia.

En Octubre del 2012 se comenzó una nueva ronda de entrevistas, realizando el mismo proceso que se ha definido. En esta segunda fase se empezó también a relacionar códigos unos con otros, vía combinación de pensamiento inductivo y deductivo. Esta relación se hacía sobre la base de las propiedades de cada uno, buscando relaciones entre ellas. De esta forma se podían construir categorías centrales que estuvieran relacionadas con tantos códigos y propiedades como fuera posible, y generar una mejor explicación de las situaciones detectadas.

Al finalizar esta segunda fase se había generado un importante número de categorías centrales que agrupaban a la mayor parte de los códigos substantivos generados. A partir de este momento, se hizo una revisión del objetivo inicial, considerando y centrando los aspectos de interés que el análisis de las primeras doce entrevistas habían ofrecido. Se observó que ya no aparecían nuevos códigos ni evidencias o sucesos que pudieran añadir información a la ya existente. Llegado a este punto se consideró que se había llegado a la saturación teórica de las categorías.

El programa informático MAX-QDA permitió agrupar para cada código aquellas propiedades que eran similares y aquellas que diferían de la respuesta central. Al mismo tiempo, se clasificaron los *memos* para disponer de la información adecuada para la interpretación de los datos procedentes del campo de estudio. Este procedimiento facilitó 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 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.

Llegados a este punto, se comienza el proceso de integración teórica de toda la información obtenida. Como paso previo a la generación de teoría formal, y siguiendo uno de los procedimientos propuestos por Glaser (1978) se procedió a dar cuenta de las realidades encontradas, las cuales se alimentaban directamente de los datos procedentes de la investigación de una manera dinámica y abierta. La teoría substantiva generada ayudó a reflexionar sobre las conclusiones a las que se iba llegando a lo largo de todo el proceso de recogida y análisis de la información, y sirvió de nexo estratégico en la formulación y generación de la teoría formal fundamentada.

3.3. PROBLEMAS Y RIESGOS EN EL PROCESO EMPRENDIMIENTO POR PARTE DE LA INMIGRACIÓN

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

- a) Perjuicios y discriminación;
- b) Dificultades normativas;
- c) Dificultades financieras,
- d) Subvenciones

LAS DIFICULTADES PARA INICIAR LA ACTIVIDAD POR CUENTA PROPIA POR PARTE DE LOS INMIGRANTES EN ANDALUCÍA

e) Redes

f) Motivaciones

A continuación se muestran estas dificultades agrupadas en los bloques indicados comentando las principales conclusiones detectadas al respecto en la literatura; al mismo tiempo, para cada uno de estos bloques se van a ir insertando (en cursiva) las palabras textuales de los agentes entrevistados, para de esta forma ilustrar la realidad de cada uno de ellos

3.3.1. 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 prejuicios por parte de la población general. Y además, los grupos sobre los que la población mayoritaria manifiesta prejuicios, suelen ser condenados a la exclusión social (Allport, 1962).

Para comprender el impacto que la inmigración tiene en la sociedad española, deben tenerse en cuenta no sólo los aspectos psicológicos (categorización), afectivos (sentimientos negativos), grupales (tiene un carácter compartido y su objeto de estudio son los miembros de otro grupo social) y psicosociales (se ve influenciado por las normas y leyes adoptadas por una determinada sociedad, así como por las relaciones históricas entre los diversos grupos) que rodean a la construcción social de la imagen del inmigrante (Fernández, 2000), 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 en base a tres dimensiones: la seguridad ciudadana, la identidad cultural (concebida como ataque a “nuestras” costumbres y como aprensión a la irreductibilidad del contraste cultural) y la economía o competitividad por los recursos (fundamentalmente laborales o financieros) (Solé, 2000).

Se confirma que, por lo general, 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 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 la población en general niegue tener prejuicios raciales o étnicos (Pérez y Dasi, 1999).

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

Mateos y Moral (2000), 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% de los jóvenes creen que la inmigración tiene “consecuencias positivas” al 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.

LAS DIFICULTADES PARA INICIAR LA ACTIVIDAD POR CUENTA PROPIA POR PARTE DE LOS INMIGRANTES EN ANDALUCÍA

Por ejemplo, en la publicación dirigida por Díez Nicolás (1999), 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 veces lo he escuchado también. Mira estos vienen y en dos días montan el negocio, es que le 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”(Díez,1998).

“...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 (Dovidio y Gaetner, 1986).

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

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

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

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

Así mismo, y como formula la *Teoría de las Causas Acumulativas* (Douglas et al, 1993), 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, si. pero si tiene que darle de comer a sus hijos se plantea que no tiene otros medios, que allí no había estado de bienestar, allí, hay que buscarse la vida explotado, por decirlo de alguna manera o sea, que no se trata de repetir la explotación, pero si se trata de que tienen una mente más abierta...” Entrevistado 2.

3.3.2.DIFICULTADES NORMATIVAS

Según expresa la Exposición de Motivos de la última modificación de la L.O. 4/2000 de 11 de enero sobre Derechos y Libertades de los Extranjeros en España (RD 557/2011 de 20 de Abril), 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.

LAS DIFICULTADES PARA INICIAR LA ACTIVIDAD POR CUENTA PROPIA POR PARTE DE LOS INMIGRANTES EN ANDALUCÍA

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 (AAPP), 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 (Lawrence, 2004).

“...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 propia⁵², además de las diligencias previas comunes que debe realizar cualquier persona que quiera vivir en España.

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

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

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

Por otro lado, la mencionada autorización por cuenta propia puede obtenerse por el titular de una autorización de residencia por circunstancias excepcionales, en el momento de la renovación de la autorización, exige el

⁵² 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, cuyo contenido se comenta más adelante.

LAS DIFICULTADES PARA INICIAR LA ACTIVIDAD POR CUENTA PROPIA POR PARTE DE LOS INMIGRANTES EN ANDALUCÍA

cumplimiento de ciertos requisitos, que se recogen en la **Ilustración 10. Requisitos para obtener el permiso por cuenta propia de un extranjero** (que aparece a continuación).

Además de las posibilidades anteriores, los extranjeros también 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 también se muestran en la mencionada **Ilustración 10. Requisitos para obtener el permiso por cuenta propia de un extranjero**.

“...A través del arraigo Social muchos de ellos presentan la documentación para constituirse directamente como trabajador autónomo. Entonces, si ha aumentado bastante el número de emprendedores extranjeros...” Entrevistado 7

“...Si tienen una autorización para trabajar por cuenta ajena, en ese caso, sería una modificación y trabajarían por cuenta propia, pero en el caso de arraigo social, si tienen que demostrar que llevan en España más de 3 años...” Entrevistado 7

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 la **Ilustración 9**.

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

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

LAS DIFICULTADES PARA INICIAR LA ACTIVIDAD POR CUENTA PROPIA POR PARTE DE LOS INMIGRANTES EN ANDALUCÍA

Ilustración 8. Tipos de autorizaciones⁵³



Fuente: Elaboración propia.

⁵³ Los términos recogidos en este esquema se aclaran en el anexo 1. Además, existen más tipos de autorizaciones que no están recogidas en el cuadro por no estar relacionadas con el estudio tratado.

LAS DIFICULTADES PARA INICIAR LA ACTIVIDAD POR CUENTA PROPIA POR PARTE DE LOS INMIGRANTES EN ANDALUCÍA

Ilustración 9. Resumen trámites para la constitución del autónomo

TRÁMITE	CONCEPTO	DOCUMENTACION	LUGAR	PLAZO O VALIDEZ
Alta censal en la Agencia Tributaria	Comunicación del inicio de la actividad; determinación y alta en el IVA; especificación del régimen tributario.	Formulario 036 (alta censal); Formulario 037 (alta censal simplificada)	Administración de Hacienda	Validez: 10 días antes del comienzo de la actividad
Ministerio de Trabajo	Afiliación y alta en el régimen de autónomos.	Impreso TA.0521/A; Impreso TA.521-8 (autónomos económicamente dependientes).	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 reclamación	Inspección de 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		Ayuntamiento de la localidad	

Fuente: Elaboración propia

LAS DIFICULTADES PARA INICIAR LA ACTIVIDAD POR CUENTA PROPIA POR PARTE DE LOS INMIGRANTES EN ANDALUCÍA

En relación con el tema que ocupa, en la regulación actual se puede destacar lo siguiente:

3.3.2.1. DEFINICIÓN, DURACIÓN Y ÁMBITO

Se crea un nuevo artículo con la definición, duración y ámbito de la situación de residencia temporal y trabajo por cuenta propia, limitándolo a un extranjero mayor de 18 años autorizado a permanecer en España por un periodo superior a 90 días e inferior a cinco años, y a ejercer una actividad lucrativa por cuenta propia.

3.3.2.2. AUTORIZACIÓN INICIAL DE RESIDENCIA TEMPORAL Y TRABAJO POR CUENTA PROPIA

Se añade la autorización inicial de residencia temporal y trabajo por cuenta propia, la cual tendrá una duración de un año y se limitará a un ámbito geográfico autonómico y a un sector de actividad. Además cuando la comunidad autónoma tuviera reconocidas competencias en materia de autorización inicial de trabajo por cuenta propia podrá fijar el ámbito geográfico de la autorización dentro de su territorio.

3.3.2.3. REQUISITOS

Respecto a los requisitos para la concesión de una autorización inicial de residencia temporal y de trabajo por cuenta propia será necesario acreditar, en cada caso, los requisitos relativos al ámbito de la residencia y laboral, respectivamente.

En cuanto a las condiciones relativas al ámbito de residencia el nuevo RD 557/2011 establece que además no encontrarse irregularmente en territorio español, el inmigrante debe carecer de antecedentes penales tanto en España como en sus países anteriores de residencia durante los cinco últimos años, y se especifica que estos antecedentes se refieren a delitos previstos en el ordenamiento español. La diferencia entre este nuevo reglamento y el anterior se refiere tanto al periodo como a la diferenciación entre los delitos existentes y previstos.

Además en el nuevo real decreto determina las siguientes cuestiones no fijadas en RD 2393/2004:

- El extranjero no debe ser rechazable en el 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 el RD 2393/2004 el extranjero debía acreditar las condiciones relativas al ámbito laboral, mientras que en RD 557/2011 se señala que son condiciones en materia de trabajo, pero siguen siendo las mismas que en el anterior reglamento, así como que debe poseer la calificación profesional legalmente exigida o experiencia acreditada suficiente en el ejercicio de la actividad profesional, así como en su caso la colegiación cuando así se requiera, eliminando por lo tanto la cuestión sobre la titulación necesaria para las profesiones cuyo ejercicio exija homologación específica.

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

LAS DIFICULTADES PARA INICIAR LA ACTIVIDAD POR CUENTA PROPIA POR PARTE DE LOS INMIGRANTES EN ANDALUCÍA

que el interesado tenga a su cargo y por último haber abonado la tasa relativa a la autorización de trabajo por cuenta propia.

Ilustración 10. Requisitos para obtener el permiso por cuenta propia de un extranjero

QUE NO SE ENCUENTRAN 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.

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 DE 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 NECESARIOS PARA EL MANTENIMIENTO DE LA ACTIVIDAD.

QUE NO FIGURAN COMO RECHAZABLE EN EL ESPACIO TERRITORIAL DE PAÍSES CON LOS QUE ESPAÑA TENGA FIRMADO UN CONVENIO EN TAL SENTIDO.

Fuente: Elaboración propia

En relación con estos requisitos, la realidad muestra que la situación dista mucho de ser sencilla, como se puede apreciar a continuación en algunas cuestiones concretas. Así,

- 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 se cuanto, (...) es donde ellos más se sorprenden, cuando les explicamos los requisitos que tienen que cumplir para abrir un negocio, tienes que solicitar una licencia de apertura, ese tipo de cosas, a muchos les choca...”. Entrevistado 1

- Poseer la cualificación profesional 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.

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

LAS DIFICULTADES PARA INICIAR LA ACTIVIDAD POR CUENTA PROPIA POR PARTE DE LOS INMIGRANTES EN ANDALUCÍA

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

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

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

- 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...” Entrevistado 2

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

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

“...La normativa de inmigración, lógicamente es estricta y por lo tanto hay que cumplirla, y evidentemente también existe ese miedo de no cumplir con todos los requisitos que se te exigen a la hora de montar un negocio: tienes que estar avalado por una organización, tienes que presentar un proyecto empresarial que resulte viable (...) y por lo tanto, ese miedo a que falte algunos de los requisitos, y que no se pueda cumplir, es el primer hándicap con la que se encuentran estas personas...”. Entrevistado 3.

Hasta la fecha se han firmado convenios con las siguientes organizaciones:

- UPTA (Unión de Profesionales y Trabajadores Autónomos)

LAS DIFICULTADES PARA INICIAR LA ACTIVIDAD POR CUENTA PROPIA POR PARTE DE LOS INMIGRANTES EN ANDALUCÍA

- 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.

3.3.2.4. PROCEDIMIENTO

El trabajador extranjero no residente que pretenda trabajar por cuenta propia en España deberá presentar, personalmente, en modelo oficial, la solicitud de autorización de residencia y trabajo por cuenta propia ante la oficina consular española correspondiente a su lugar de residencia, pero no es necesario como constaba en el RD 2394/2004 que, excepcionalmente, le fuese de aplicación lo dispuesto en el primer párrafo del apartado 2 de la disposición adicional tercera de la Ley Orgánica 4/2000, de 11 de enero. El Ministerio de Asuntos Exteriores y de Cooperación, si media causa que lo justifique, podrá determinar la misión diplomática u oficina consular diferente a la anterior en la que corresponda presentar la solicitud de visado.

Según el artículo del RE 557/2011 en su artículo 105.2 la solicitud de autorización de residencia temporal y trabajo por cuenta propia deberá acompañarse de la documentación acreditativa del cumplimiento de los requisitos previstos en el artículo anterior, y en particular de copia del pasaporte debe estar completo, cuestión especificada en el nuevo reglamento. Se recoge la acreditativa de la capacitación y, en su caso, la calificación profesional legalmente exigida para el ejercicio de la profesión, se continuará presentando un proyecto de establecimiento o actividad a realizar, pero en el nuevo reglamento se recoge que se presentará la documentación acreditativa de que cuenta con la inversión necesaria para la implantación del proyecto, o bien con compromiso de apoyo suficiente por parte de instituciones financieras u otras.

Respecto a la misión diplomática u oficina consular anteriormente se registraba la solicitud y se entregaba al interesado la comunicación de inicio de procedimiento pero de acuerdo con el nuevo reglamento se realizará previamente la verificación del abono de las tasas por tramitación del procedimiento, si no se procediera al pago de las tasas por tramitación del procedimiento se le tendrá por desistido de la petición y se procederá al archivo del expediente.

Otra cuestión que refleja el nuevo reglamento en el artículo 106.4 es que en caso de presentar en forma o subsanada la solicitud de residencia temporal, cuestión que se recalca en el nuevo reglamento, la misión diplomática u oficina consular o , cuando esta no disponga de los medios técnicos necesarios, los servicios centrales del Ministerio de Asuntos Exteriores y de Cooperación, grabarán la solicitud en el plazo de 24 horas desde su recepción en la aplicación informática correspondiente, de manera que los órganos de la Administración competentes, tengan conocimiento de la misma en tiempo real y puedan impulsar su tramitación.

También se modifica que en el RD 2392/2004 se hacía referencia a los medios telemáticos, mientras que ahora se hace referencia a medios electrónicos. El nuevo reglamento hace hincapié respecto a los traslados de solicitudes y de

LAS DIFICULTADES PARA INICIAR LA ACTIVIDAD POR CUENTA PROPIA POR PARTE DE LOS INMIGRANTES EN ANDALUCÍA

la documentación a través de la Dirección General de Asuntos Consulares y Migratorios al órgano competente de la administración general del estado o al de la comunidad autónoma en cuyo territorio solicite la residencia el extranjero si a esta se le hubieran traspasado competencias ejecutivas, recalando que no son asumidas por las comunidades autónomas sino traspasadas desde la Administración General del Estado.

El órgano competente de la Administración General del Estado resolverá la concesión o denegación de la autorización de residencia. A dichos efectos, recabará de oficio el informe de los servicios competentes de la Dirección General de la Policía y la Guardia Civil en materia de seguridad y orden público, así como el del Registro Central de Penados. Estos informes serán emitidos en el plazo de siete días. De esta forma según el nuevo reglamento este órgano será el que resuelva además de incluir los informes de la Guardia Civil y que serán remitidos en un plazo menor que en el antiguo reglamento.

La autorización inicial de residencia temporal y trabajo por cuenta propia será denegada cuando no se cumplan los requisitos establecidos para su concesión en los apartados 2 y 3 del artículo 105, salvo el previsto en el artículo 105.2.b) en lo que respecta a la carencia de antecedentes penales fuera de España, que será valorado por la Oficina consular en relación con el visado de residencia y trabajo. La autorización será igualmente denegada en caso de concurrencia de algún supuesto de los previstos en el artículo 69.2, párrafos d), e), o f).

3.3.3.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 (Masters y Meier, 1988), capacidad de innovación (Neider, 1986), deseo de independencia (Sexton y Bowman-Upton, 1990) y de control de su propia carrera (Zapalska, 1997).

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

Sin embargo, respecto a una de las características, concretamente la toma de riesgos, es calificada como una condición del individuo emprendedor (Begley y Boyd, 1988), sí se han descubierto desigualdades entre sexos, aunque las conclusiones de los estudios son desiguales. Se hallan diferencias entre el emprendimiento femenino y masculino, siendo las mujeres menos proclives a la toma de riesgos (Sexton y Bowman-Upton, 1990). En España, se ha analizado que las inversiones efectuadas por mujeres son más prudentes, que las que han realizado de los hombres, no hallándose esas diferencias en la edad adolescente, pero sí en la madurez (Morales, 2001).

“...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.

LAS DIFICULTADES PARA INICIAR LA ACTIVIDAD POR CUENTA PROPIA POR PARTE DE LOS INMIGRANTES EN ANDALUCÍA

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

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

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

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

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

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

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 (Cassar, 2007), la necesidad de logro y el deseo de riqueza (Buttner y Moore, 1997) son aspectos repetidos en la literatura. La búsqueda de autonomía (Wilson et al, 2004) 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 mas a la mujer salir de casa, salir a trabajar y no tienen que ser mujeres inmigrantes sino también nacionales, a lo mejor tienen una idea, y lo mejor no se ven tan apoyadas como debieran por parte de la familia...". Entrevistado 5.

La independencia parece ser un motivo equivalente para hombres y mujeres a la hora de convertirse en empresario, hallándose escasas diferencias de género en torno a este motivador⁵⁴.

La necesidad de logro es el grado en el cual son realizadas tareas complicadas y desafiantes por una persona (McClelland, 1965), de tal modo que cuando se consigue el éxito, se obtiene una gran satisfacción personal (Veciana,

⁵⁴ 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.

LAS DIFICULTADES PARA INICIAR LA ACTIVIDAD POR CUENTA PROPIA POR PARTE DE LOS INMIGRANTES EN ANDALUCÍA

2005). Existe alguna prueba de que una de las principales razones para crear empresas por parte de las mujeres emprendedoras es la búsqueda de logro (Marlow, 1997).

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

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

Uno de los estereotipos sobre la figura del emprendedor, es que sus acciones se hallan guiadas por percibir mucho dinero, sin embargo, en la literatura existe extensa evidencia de que no es la principal motivación de los emprendedores (Laudon y Laudon, 2004; DeMartino y De Barbato, 2003; Fisher y Reuber, 1993). No obstante, hay estudios que han descubierto discrepancias de género con respecto al dinero como factor de motivación (Allen y Truman, 1993).

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

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

Este hecho, se manifiesta además en el caso de las mujeres emprendedoras (Heller, 2000) 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... mas 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 a la falta de perspectivas de empleo o de carrera (Borooah y Hart, 1999).

“...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 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.

LAS DIFICULTADES PARA INICIAR LA ACTIVIDAD POR CUENTA PROPIA POR PARTE DE LOS INMIGRANTES EN ANDALUCÍA

3.3.4. REDES, FINANCIACIÓN Y SUBVENCIONES

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.

3.3.4.1. REDES

Tanto en la decisión de emigrar, como en la puesta en marcha de una nueva empresa, en numerosas ocasiones se ha puesto de manifiesto la existencia de redes sociales migratorias y su importancia. Así, este hecho marca, en parte, la procedencia geográfica de los inmigrantes en determinados lugares, pues si bien existe alguna tendencia a la diversificación, también se aprecia 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 a las migraciones, las redes se refieren primordialmente a relaciones personales basadas en la familia, el parentesco, la amistad y la comunidad (Hagan, 1998).

“...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.

“...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 (Premaratne, 2001), proveen información relevante (Bygrave y Minniti, 2000), son una fuente de competitividad (Malecki y Veldhoen, 1993), favorecen el crecimiento y desarrollo de los emprendimientos (Johannisson, Ramírez-, y Karlsson, 2002; Hansen, 1995), permiten la entrada a mercados internacionales (Phelan et al, 2006), son una fuente de legitimidad (Elfring y Hulsink, 2003) y han sido reconocidas como espacios para la innovación y el reconocimiento de oportunidades (Singh et al, 1999).

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

LAS DIFICULTADES PARA INICIAR LA ACTIVIDAD POR CUENTA PROPIA POR PARTE DE LOS INMIGRANTES EN ANDALUCÍA

3.3.4.2. DIFICULTADES FINANCIERAS

La exclusión financiera, presenta una característica sustancial “*dificultad de ciertos segmentos de la población de acceder a servicios financieros de una manera apropiada*” (Panigyrakis, Theodoridis, y Veloutsou, 1999). Por otro lado, la exclusión financiera se puede orientar tanto desde el lado de la demanda como desde la oferta de servicios financieros (García, 2000).

“...Para emprender yo creo que hay personas con muy buenas ideas, con muchísimas ganas, pero les falta un poco de dinero, un poquito de respaldo, porque sobre todo para los gastos corrientes que tenga un poco, un cojín. Muchas veces el dinero que tienen ahorrado se lo gastan en inversión; pues entonces necesitan un poco de liquidez, como un fondo de maniobra, para los primeros meses...” Entrevistado N

Quizás el obstáculo más citado para la creación de nuevas empresas es la dificultad que tienen las personas con vocación emprendedora para disponer del capital que requieren (Hurst y Lusardi, 2004). Si el acceso al crédito es limitado y los requisitos de capital para la inversión inicial son considerables, las personas con escasos recursos económicos tendrán dificultades para crear sus propios negocios. Existe abundante literatura que presenta evidencia empírica sobre la relación entre la propensión a crear empresas y la riqueza del emprendedor (Evans and Jovanovic, 1989; Fairle, 1999; Quadrini, 1999, Holtz-Eakin; Blanchflower and Oswald, 1998).

“...En muchos casos, ahora mismo, tanto para extranjería como para nacionales podemos decir que no pueden acceder al sistema que crediticio en muchos casos. Necesitan, aunque sea poco dinero, pero necesitan. Y como también es un tema de subvenciones y como tardan tiempo en concederla pues el primer problema sería ese, el de los créditos, financiación...” Entrevistado P

Si el acceso a los recursos financieros es un factor limitativo de la creación de empresas, la evidencia empírica debe poner de manifiesto que las restricciones financieras tienden a reducir su influencia en la decisión de crear la empresa a medida que la riqueza de los emprendedores aumenta. Aunque Hurst y Lusardi presentan evidencia empírica en el sentido contrario a la hipótesis de restricciones financieras, donde la riqueza previa de los emprendedores tiene una relación más estrecha con la decisión de crear una empresa en los niveles más altos de renta que en los niveles medios y bajos.

“...Hombre el plan entiendo que si porque si dispones de más dinero obviamente vas a poder invertir más. Maquinaria, si es el caso de maquinaria o vas a poder adquirir el local más grande o no para poder tener un negocio más grande, claro que influye mucho pero es como un particular que quiere comprarse una casa, a todo el mundo le encantaría comprarse una casa es que a todo el mundo le encantaría comprarse un chalet pero tienes capacidad tu para mantener eso, devolver ese dinero que supone eso?...” Entrevistado C

Existe una diversa tipología de problemáticas respecto a 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 (Jensen and Meckling, 1976; Hart, 2001), 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 (Berger y Udell, 1998; Lerner et al, 2002). La asimetría de información, es un concepto, que hace referencia a la diferencia de conocimiento que se produce entre el prestamista y el emprendedor, ya que el primero, desconoce el negocio, su potencial crecimiento, a 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 (Gómez, 2010).

LAS DIFICULTADES PARA INICIAR LA ACTIVIDAD POR CUENTA PROPIA POR PARTE DE LOS INMIGRANTES EN ANDALUCÍA

“...Tal vez como son personas que a lo mejor no llevan mucho tiempo en España, entonces se añade el problema de que la cuenta lleva poco tiempo abierta, y no se estudia la posibilidad de concederle un préstamo...” Entrevistado N

“...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 de 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.

Estas características hacen que las nuevas empresas con alto potencial de crecimiento no sean objeto de crédito, por parte de la banca tradicional (Urrutia y Caballero, 2005). El tipo de producto ofrecido por los bancos no se ajusta a sus necesidades y como resultado de esto, hay muchos auto-excluidos (Copisarow y Barbour, 2004).

“...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 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.

Ello ha servido de base para sustentar el enfoque de la denominada, teoría sobre la jerarquía de las fuentes financieras elegidas por las empresas (Myers and Majluf, 1984), 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 externa (Melle, 2001).

La literatura microeconómica ha discutido algunos fenómenos que ocurren por la existencia de información asimétrica. Por información asimétrica se entiende (Harris y Townsed, 1978), una situación en la cual de los dos agentes involucrados, uno de ellos crea que el otro agente está mejor informado respecto algún aspecto económico, provocando que la utilización de esa información repercuta negativamente en el producto de un supuesto intercambio.

Las teorías relativas a la eficiencia de los mercados competitivos se basan en la información perfecta, es decir, que la información que poseen empresas e individuos conduce a una situación de equilibrio en la que el precio de mercado de un producto financiero constituye una buena estimación de su precio teórico o intrínseco. Es decir, los precios de los productos financieros que se negocian en un mercado financiero eficiente reflejan toda la información existente y se ajustan total y rápidamente a los nuevos datos que puedan surgir.

Esta asimetría de la información, que afecta especialmente a las PYME, es el origen de ineficiencias del mercado de crédito. Por un lado, las entidades financieras desconocen el verdadero rendimiento esperado de los proyectos de inversión para los que se demandan fondos, y por lo tanto, con el fin de compensar el riesgo, tenderán a elevar los

LAS DIFICULTADES PARA INICIAR LA ACTIVIDAD POR CUENTA PROPIA POR PARTE DE LOS INMIGRANTES EN ANDALUCÍA

tipos de interés. Consecuentemente, con el objeto de maximizar beneficios, las entidades financieras practicarán un racionamiento del crédito, ofreciendo sólo financiación, a tipos de interés de mercado, a las empresas capaces de ofrecer garantías suficientes.

“...La financiación siempre ha sido un problema importante porque a la hora de emprender, la generación de ingresos nunca se sabe cómo ni cuándo se va a producir. No se sabe nunca cuando se va a obtener ingresos y entonces es difícil evaluar un plan de empresa, que en realidad no es más que una proyección en un papel de lo que tú quieres hacer...” Entrevistado C

En una transacción, las características de las partes que intervienen son esenciales para el resultado final de la negociación. La parte menos informada desearía conocer, antes del contrato, determinada característica denominada con frecuencia “tipo”, pero no puede en principio hacerlo sin costo. Se enfrenta a una incertidumbre de “mercado” o de información imperfecta, y dicha imperfección perjudica a aquellas partes que pertenecen al tipo de agente más deseable para realizar contratos dado que los mismos son tratados de manera uniforme a los tipos menos deseables. Desde el punto de vista de la parte menos informada, al existir heterogeneidad de “tipos”, tratará de discriminar entre los tipos más idóneos y los menos.

“... Es decir en la banca comercial los créditos tienes que cumplir unos parámetros, para pasar una serie de controles (uno de ellos es el scoring, que es una especie de refuerzo de qué garantías tiene esa acción), y esos estándares la mayoría de los inmigrantes no lo pasaba porque tanto de garantías como de una mínima solvencia para acceder a esos créditos...” Entrevistado C

Por el contrario, Boot (2000) señala que la banca relacional se caracteriza por la concurrencia de dos elementos, el intermediario financiero invierte en obtener y apropiarse de una información que es específica para cada cliente y evalúa la rentabilidad de las inversiones por medio de interacciones múltiples con el mismo cliente a lo largo del tiempo.

“...Tenemos varios aspectos ¿no? Digamos podemos desgranar lo que era la persona en sí, sus características personales, su sexo, (...) su formación, la experiencia profesional que tuviera ligada al negocio, tanto si era por cuenta ajena como por cuenta propia. Si era inmigrante, el tiempo que llevaba aquí, si no hablaba el idioma (...) si estaba integrado en otras redes, en otras comunidades (...) se analizaba por otro lado el propio negocio en sí: qué tipo de negocio, en qué barrio, quienes van a ser los clientes, eso ya desde un punto de vista técnico y con la ayuda de la parte comercial de la caja que apoyaba (...) las posibilidades de supervivencia del negocio, que evolución podría tener... el grado de madurez, si nos estaba mintiendo, que nivel de confianza tenía en sí mismo la persona como para acometer ese negocio,... muchísimos aspectos...” Entrevista C

“...Otros requisitos legales que se exigen, valoramos mucho el que hayan elaborado el plan de empresa, el que hayan elaborado el plan de empresa y que hayan invertido un tiempo a madurar ese proyecto y esa idea empresarial. De hecho incluso realizamos entrevistas para detectar esa formación, ese estudio más en profundidad del proyecto empresarial...” Entrevistado P

Esto es, hay ciertos tipos de información que tienen efecto material en el contrato, que pueden estar disponibles para los agentes pero no para el principal. Esta distribución asimétrica de la información se agudiza en la PYME ya que presentan problemas con la calidad del proyecto en términos de la rentabilidad del mismo, y las características del agente o prestatario en términos de la confiabilidad del repago.

La falta de transparencia sobre la calidad de la empresa se erige como barrera de entrada. Este enfoque de la financiación se muestra especialmente adecuado en entornos institucionales débiles, caracterizados por altos costes de ejecución de los contratos, donde se tienen altos incentivos a cumplir ya que el mantenimiento de su reputación es la única vía para obtener una financiación segura en el futuro (Diamond, 1991).

LAS DIFICULTADES PARA INICIAR LA ACTIVIDAD POR CUENTA PROPIA POR PARTE DE LOS INMIGRANTES EN ANDALUCÍA

“...Y por otro lado, que realmente no intentarían engañarnos, o digamos de alguna manera porque nosotros durante una hora le hacemos preguntas trampas a veces. Entonces la confianza que pueda llegar a transmitir a alguna persona porque crees que te dice la verdad pues eso al final lo percibes. Y cuando muchas veces encontrábamos pues cuestiones ocultas que no nos decían, al final se terminaba levantando una sospecha que decías aquí hay algo más que no me está contando esta persona y, por lo tanto, esto es un crédito digamos basado en la confianza porque no hay garantías y yo o me lo cuentan o no lo doy. Muchas veces se caían por eso, pero realmente...” Entrevistado C

En lo que se refiere a las características de los prestatarios es muy difícil conocer a priori cuál será la conducta esperada de los mismos. Esta situación se agrava dada la alta tasa de natalidad/mortalidad de las PYME. La alta tasa de mortalidad, es explicada en parte por el hecho de que las PYME, son generalmente empresas monoproducción y por lo tanto no pueden diversificar el riesgo de default de sus demandas. Como consecuencia poseen un riesgo mayor que el promedio del mercado. Esto provoca que las instituciones financieras consideren a las PYME sectores de alto riesgo, y que aunque en el mercado financiero existen empresas que brindan información (monitoreo) sobre la calidad del comportamiento de los agentes en lo que se refiere a su conducta pasada, esta información solo será válida para aquellos agentes con desempeño en el sector, por lo tanto no será relevante para los agentes nuevos. La incertidumbre en el comportamiento de dichos agentes seguirá existiendo y esta situación penaliza la creación de nuevas empresas.

El prestatario posee más información acerca del proyecto presentado que el prestamista e intentará obtener la máxima rentabilidad del mismo pagando el menor costo financiero. Por lo tanto no tendrá incentivos para señalar su proyecto más allá de lo necesario para conseguir los fondos. Un tomador de préstamos racional tratará de comprometer su capital propio lo menos posible porque esto le podría hacer perder oportunidades de negocios.

“...Nosotros teníamos un tope, que decíamos que era el máximo que podíamos dar, que eran 15.000 €; después en la realidad dábamos hasta 20.000 €. Lo que pasa que eso no lo decíamos nada más que para aquellos negocios que realmente necesitaban 25 o 20 o 19 ¿no? Pero, porque la tendencia, en general, de los inmigrantes y de los nacionales es decir, ¿hasta cuánto me dan? ¡25! Pues yo pido 25 porque eso es lo que me voy a gastar. Entonces todo el mundo pedía el máximo y nosotros lo que hacíamos era un equilibrio entre lo que la persona verdaderamente necesitaba para ese negocio y también para un poco de circulante para el principio, con los parámetros que nosotros teníamos y nuestra experiencia...” Entrevistado C

Para las entidades de crédito, la financiación de proyectos de inversión de empresas de reducido tamaño, viables comercialmente aunque con escasas garantías, implicaría una gestión ineficiente de los recursos de que disponen.

“...Pero siempre te queda un poco la duda de si esto va mal, esta persona cierra y se va, y se vuelve a su país... entonces en ese sentido, por ejemplo, no era lo mismo una persona que llevaba en España 10 años, que tenía ya la Realizada o que estaba a punto de conseguirla y que estaba totalmente asentada, y tenía aquí a toda su familia... que una persona que llevara aquí 3 meses y que acabara de bajarse de una patera o del avión... Evidentemente no es igual...” Entrevistado C

Los contratos financieros con información asimétrica conducen a un racionamiento del crédito como estrategia idónea de actuación por parte de los intermediarios financieros, en especial cuando se trata de préstamos para las PYME. Aportaciones empíricas han apuntado a mecanismos relacionales para superar las asimetrías informativas y de incentivos entre empresas e instituciones bancarias (Petersen y Rajan, 1994, 1995; y Berger y Udell, 1995).

“...Lo primero para poder obtener financiación es poder demostrar, sobre el papel, su realidad económica. No olvidemos que la entidad financiera lo que pretende es vendernos un dinero. Nos está dejando un dinero que luego pretende recuperar con sus intereses. Si nosotros somos capaces de demostrarles a la entidad financiera que nuestro

LAS DIFICULTADES PARA INICIAR LA ACTIVIDAD POR CUENTA PROPIA POR PARTE DE LOS INMIGRANTES EN ANDALUCÍA

proyecto es viable desde el punto de vista económico y que va a tener un recorrido suficiente como para poder devolver el principal más los intereses...” Entrevistado R

Los problemas de financiación han constituido uno de los temas más debatidos y polémicos. En recientes investigaciones, se ha venido destacando el creciente papel que juega un adecuado sistema de financiación en el crecimiento de las empresas (McCabe, 1979; Fazzari y Athey 1987; Fazzari et al.(1988; Cuervo, 1986, Hernando y Valles, 1992; Maroto, 1997). En especial, en el de las PYME, que no siempre pueden contar con suficientes fondos propios para cumplir con sus propósitos de expansión. La provisión de financiamiento eficiente y efectivo ha sido reconocida como factor clave (Hall, 1989) para asegurar puedan expandirse y ser más competitivas. En general, existe evidencia de una asociación positiva entre financiamiento y desempeño, (Keasey y McGuinness, 1990). Por lo tanto es posible suponer que la imposibilidad de financiamiento inhibe el crecimiento.

“...Puede ser que algún que otro emprendedor vea limitado su iniciativa emprendedora por la limitación en lo que a financiación se refiere. Si creo que puede ser un inconveniente, claro. Evidentemente, no es lo mismo que te dejen pues no sé, 30.000 € que te dejen 180.000 €; no es lo mismo 5 millones o 30 millones. Si lo que quiero es montar un restaurante porque soy un buen cocinero, y además como soy un cocinero, no sé, argentino, pues quiero montar un restaurante argentino; pero bueno, un restaurante argentino a lo mejor me cuesta 30, 40 o 50 millones de pesetas para montarlo...” Entrevistado R

Las dificultades de acceso al crédito no se refieren simplemente al hecho de que no puedan obtener fondos a través del sistema financiero, sino que ocurren en las situaciones en las cuáles un proyecto que es viable y rentable a la tasa de interés prevaleciente no es llevado a cabo (o es restringido) porque la entidad no obtiene fondos del mercado.

“...La experiencia del sector y del conocimiento del mercado es básica como su aportación. Esas tres cosas: conocimiento, aportación y garantías...” Entrevistado I

El mecanismo que desarrollan los bancos en la toma de decisiones respecto a la financiación debiera constar de dos partes. Primero un sistema de información (sistema de filtro), dónde por un lado se trataría de obtener la mayor información para evaluar el proyecto ex-ante del otorgamiento del crédito y por otro se buscaría desarrollar un sistema de monitoreo ex-post para evaluar el destino de los fondos.

El problema de riesgo moral (asociado al monitoreo ex-post de la *performance* del proyecto), surge en este problema cuando los prestamistas no pueden controlar las acciones que realizan los prestatarios (o tomadores de crédito), con los fondos. El banco para reducir el riesgo moral se ve obligado a efectuar el monitoreo de la actividad económica del prestatario. No obstante, cuando el banco atomiza la cantidad de prestatarios, el monitoreo se hace sino difícil, imposible de realizar en términos de costos de información.

“...Ahora mismo ha habido creo que sigue operativo, hay un convenio para 100 emprendedores de la junta de Andalucía que se llama imejora que supongo que los conoces más que de sobra. Entonces hay si te traen el plan de empresa, te lo miran y tal pero si te digo la realidad que aquí el cliente me trae los papeles y tal, aquí lo que se mira... el plan de empresa muy chulo, que me digas en una hoja de Excel que dentro de 5 años vas a tener una rentabilidad de no sé cuánto me parece genial pero que el banco no mira eso...” Entrevistado C

La dificultad de monitoreo en un mercado atomizado de prestatarios provoca un mercado incompleto. Las entidades financieras no otorgarán préstamos a aquellos proyectos que no puedan monitorear. La idea que, por defecto las PYME poseen retornos inestables, genera en los bancos la noción que este tipo de empresas toman normalmente elevado riesgo, mayor que el del mercado. Por lo tanto, los bancos al no poder verificar la cantidad de riesgo que asumen estas empresas las racionan. Si el costo de monitoreo tiene relación inversa con el tamaño del proyecto, entonces el desplazamiento será aún mayor, los bancos preferirán grandes proyectos o grandes empresas.

LAS DIFICULTADES PARA INICIAR LA ACTIVIDAD POR CUENTA PROPIA POR PARTE DE LOS INMIGRANTES EN ANDALUCÍA

“...Lo existe es que las empresas están ahorcadas en temas de liquidez, lo que no tienen es liquidez es que ahora no funcionan pero no funciona, no funcionan, no funciona ni las pólizas de crédito, cosa que antes era facilísimo conseguir una póliza de crédito. Hoy día hasta han cerrado las pólizas de crédito...” Entrevistado P

“...Muchas veces el dinero que tienen ahorrado se lo gastan en inversión; pues entonces necesitan un poco de liquidez, como un fondo de maniobra, para los primeros meses...” Entrevistado N

Existe una clara correspondencia entre las entidades de microcrédito y 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 procuran financiación a sectores de la población, proyectos y regiones que han sido desatendidos por la banca tradicional y las instituciones financieras (Guene, et al, 1997).

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 de financiación (Otero y Rhyne, 1998; Lycette y White, 1998; Alarcón, 1990). No se limita a procurar algo monetario (Santiso, 2005). 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.

“...Entonces estamos hablando que sus propias reestructuraciones que ha sufrido la banca pues 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 ese dinero de las obras sociales y no era la prioridad el conceder los microcréditos...Entrevistado R

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

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

Finalmente, debe destacarse que en este campo financiero una de las desventajas que la mujer emprendedora presenta respecto del hombre, es una mayor dificultad por parte de las mujeres al acceso a recursos financieros (Shaw et al, 2005).

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

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

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

3.3.4.3. SUBVENCIONES

La discusión acerca, de la lógica de las ayudas públicas a las empresas es arcaica y las actitudes están manifiestamente enfrentadas. Los que están a favor de la intervención y regulación de las ayudas públicas, afirman la existencia de errores de mercado que imposibilitan el establecimiento de un comportamiento empresarial que

LAS DIFICULTADES PARA INICIAR LA ACTIVIDAD POR CUENTA PROPIA POR PARTE DE LOS INMIGRANTES EN ANDALUCÍA

beneficie en mayor grado la economía pensada en su conjunto (Meyer- Stamer; 1996). 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 (Peacock, 1990).

Por otro lado, muchos economistas están en contra, puesto que arguyen que ésta deforma la actividad del mercado, acarreando a 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 (Sakano et al, 1997).

En este sentido, para conceder de 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 (Friedman, 1994).

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

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 (Rosentraub y Przybylski, 1996¹).

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

“...Si que algunas hemos solicitado, sobre todo, la que mas, 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 autores (Pinillos, 2001; García-Gutiérrez y Fernández, 2005; García et al, 2008) 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 has estado abierto el negocio...”. Entrevistado 6.

LAS DIFICULTADES PARA INICIAR LA ACTIVIDAD POR CUENTA PROPIA POR PARTE DE LOS INMIGRANTES EN ANDALUCÍA

Respecto a los impactos de la política de subvenciones, cuantiosos trabajos se basan en el estudio del sector de transporte urbano (Moshe y Menahem, 1987; Frankena, 1987; Obeng y Azam, 1997). 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 (Shikida et al, 1999). La explicación (Suret, 2010) 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 estas de autónomo y entonces lo que te piden es sólo el alta de autónomo, y que estas 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.

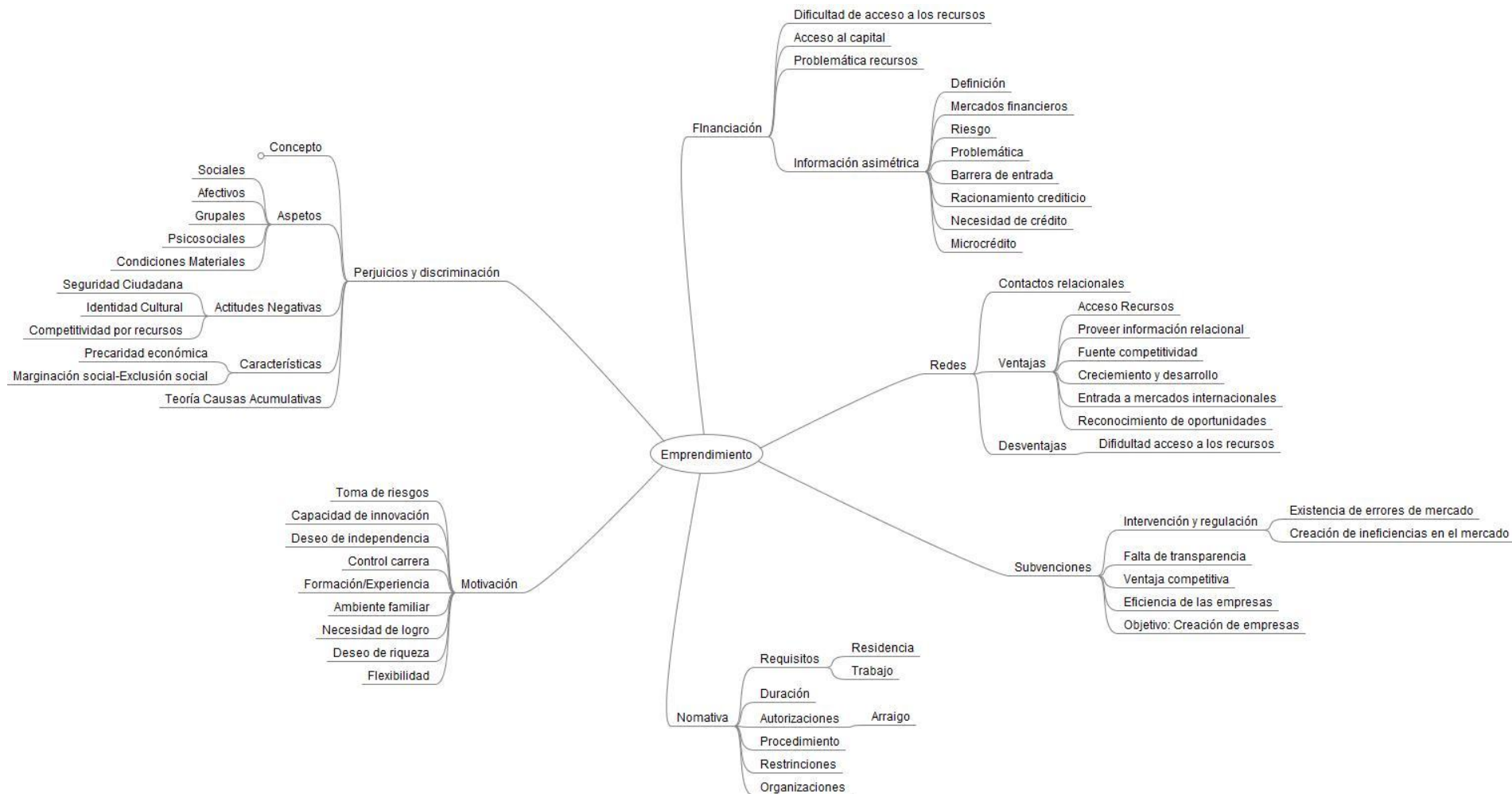
“...Vamos por tener una salida profesional y porque hay muchos casos, que es una cosa que están haciendo ellos desde la economía sumergida.....”. Entrevistado 6.

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 si vienen mucho preguntando, es por las subvenciones, y subvenciones sí que piden, lo que hay es que entre ellos creo que tienen un sistema de financiación que se ayudan mutuamente, se van dejando dinero...”. Entrevistado 6.

Existen estudios que analizan la evolución de las subvenciones en Irlanda del Norte durante el período de 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 (Harris, 1990).

3.4. MAPA CONCEPTUAL



LAS DIFICULTADES PARA INICIAR LA ACTIVIDAD POR CUENTA PROPIA POR PARTE DE LOS INMIGRANTES EN ANDALUCÍA

3.5. CONCLUSIONES

Vistos los argumentos y evidencias presentados a lo largo de todo este capítulo, queda constatado entonces el problema intensificado en el último lustro -máxime tras el reconocimiento en 2010 de la crisis-, de 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 bajo 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 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 de 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 ésa 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 se especialicen en interculturalidad, y por lo que la Administración debe hacer un mayor esfuerzo, es decir que informen de tanto emprendimiento como 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

LAS DIFICULTADES PARA INICIAR LA ACTIVIDAD POR CUENTA PROPIA POR PARTE DE LOS INMIGRANTES EN ANDALUCÍA

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 ofrecer 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 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 una entidad de crédito. Pero, a pesar de las dificultades en el logro de resultados, existen razones de justicia social para apoyar programas de microcrédito para los desempleados, especialmente los que se encuentran en grupos especialmente vulnerables.

El sistema en el cual está basada la asignación de recursos financieros por parte de la banca es ineficiente. El sistema deja en una situación de orfandad un amplio nicho de mercado que si bien, antes quedaba cubierto por las cajas de ahorros y su obra social (microcréditos) ahora debido a la situación financiera se queda sin posibilidades de obtener financiación.

No existe un mecanismo adecuado de financiación para este tipo de pymes porque la banca en base a su supervivencia económica las dirige hacia unos prestamos de baja cuantía y altos tipos de interés, provocando que las empresas si obtienen financiación, no tengan grandes expectativas de crecimiento y unas grandes dificultades de repago.

Se debería subsanar esta deficiencia contratando personal más especializado y un sistema de monitoreo ex post, aunque evidentemente esto provoque mayores costes para la banca ya que tiene recursos financieros disponibles que no conceden debido a la clasificación a priori que obtienen estas empresas como “de alto riesgo”.

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 su cuarto concesión se demora a un año, más varios meses más para su reintegro, factores que lo constituye 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 a las demandas sociales, sino con la exigencias programáticas y de ajuste presupuestario, de modo que, a la postre, lo que se ha causado 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-.

**EXTRACCIÓN DE INFORMACIÓN DEL EMPRENDIMIENTO A
PARTIR DE LA MCVL**



4. EXTRACCIÓN DE INFORMACIÓN DEL EMPRENDIMIENTO A PARTIR DE LA MCVL

4.1. OBJETIVOS

Como se indica a lo largo de este epígrafe, el estudio de la actividad por cuenta propia realizada por los inmigrantes se encuentra con la importante dificultad de la ausencia de datos relativos a este colectivo, únicamente se encuentran referencias a esta realidad en los informes elaborados por GEM (Global Entrepreneurship Monitor) España y en los datos contenidos en la Encuesta de Población Activa (EPA). Es por esto que se ha recurrido a la información procedente de la Muestra Continua de Vidas Laborales (MCVL), la cual, como se detalla más adelante, proporciona información sobre las personas incluidas en el régimen de autónomos y su nacionalidad.

Teniendo en cuenta todo lo anterior, el objetivo principal de este capítulo es obtener información relevante acerca de la inmigración y el emprendimiento a partir de la MCVL. Este objetivo general, se puede concretar en los siguientes objetivos específicos o instrumentales:

- Establecer una metodología de extracción de información de la MCVL referida a un colectivo concreto, en este caso, la población emprendedora inmigrante.
- Describir las principales variables socioeconómicas que caracterizan a dicho colectivo y las relativas a las empresas creadas por él.
- Seleccionar de entre las diferentes técnicas de minería de datos para grandes bases de datos la más adecuada para clasificar el tipo de empresa, atendiendo a la precisión e interpretabilidad.
- Identificar las variables más importantes que determinan el tipo de empresa creado por los inmigrantes.

4.2. FUENTES DE INFORMACIÓN MAS COMUNES

Existen diferentes tipos de fuentes de datos que analizan el emprendimiento inmigrante en España. Las más utilizadas son la EPA y el GEM. La realidad analizada en este estudio es un colectivo muy específico, los emprendedores inmigrantes. La EPA analiza este colectivo desde el punto de vista el mercado de trabajo, pero al ser un colectivo tan concreto no se pueden acceder a los datos completos desde esta fuente. Por su parte el GEM estudia a los emprendedores y dentro de ellos realiza un breve análisis de los inmigrantes, pero de forma colateral. Ninguna de estas dos fuentes cubría en profundidad el colectivo que se analiza en esta tesis doctoral, que es el emprendimiento inmigrante. Esta es la razón para que se buscara una fuente de datos alternativa que posibilitara su estudio.

4.2.1.LA ENCUESTA DE POBLACIÓN ACTIVA (EPA)

La encuesta de población activa (EPA) es una encuesta cuya finalidad principal es acercarse a la actividad económica en lo relativo a su componente humano. Está orientada a dar datos de las categorías profesionales en relación con el mercado de trabajo (ocupados, parados, activos e inactivos) y a obtener clasificaciones de esas categorías según diversas variables. Es una investigación continua y de periodicidad trimestral dirigida a las familias que viene realizándose desde 1964. Se encuentra enmarcada dentro del diseño de la Encuesta General de Población, que es el mismo modelo que utiliza el INE como marco para las encuestas dirigidas a los hogares. Su finalidad principal es obtener datos de la población en relación con el mercado de trabajo: ocupados, activos, parados e inactivos.

EXTRACCIÓN DE INFORMACIÓN DEL EMPRENDIMIENTO A PARTIR DE LA MCVL

La EPA se realiza sobre una muestra de 65.000 familias al trimestre o, lo que es lo mismo, unas 200.000 personas. La primera encuesta que se realiza a cada familia se hace de forma personal por entrevistadores fijos del INE. Las sucesivas encuestas se pueden realizar por teléfono o de forma personal. El periodo de referencia de la información es la semana anterior a la entrevista. Los resultados de la EPA se obtienen un mes y medio después de finalizar el trabajo de campo.

Ilustración 11. Tamaño muestral y características de la metodología EPA

Universo	Población mayor de 16 años en viviendas
Muestra	El tamaño actual es de 3.484 secciones. Investigándose un número teórico de 18 viviendas por sección. La muestra final se eleva a unas 65.000 viviendas al trimestre. Dentro de la vivienda se entrevista a todos los mayores de 16 años.
Selección de la muestra	El tipo de muestreo utilizado es un muestreo bietápico con estratificación de las unidades de primera etapa. Las unidades de primera etapa son las secciones censales. Las unidades de segunda etapa son las viviendas familiares principales y los alojamientos fijos (chabolas. cuevas. etc.). Dentro de las unidades de segunda etapa no se realiza submuestreo alguno, recogiéndose información de todas las personas que tengan su residencia habitual en las mismas.
Metodología	España se encuentra dividida en 17 comunidades autónomas y dos ciudades autónomas. Las comunidades autónomas se dividen en 50 provincias. Éstas a su vez en municipios y éstos en distritos municipales. La sección censal puede considerarse como un área geográfica con límites perfectamente definidos. El seccionado y su número varía a lo largo del tiempo. Por lo que con referencia 1 de enero de cada año, coincidiendo con la revisión del Censo Electoral y en cada Censo o Padrón, se realiza una actualización del mismo. Por otra parte, hay secciones que quedan despobladas y es necesario fusionarlas con otras y otra también se produce el fenómeno contrario, es decir, las secciones crecen hasta superar los límites de población establecidos y es necesario dividirlos.
Error muestral	Los errores que afectan a la encuesta se pueden agrupar en errores de muestreo (se calculan trimestralmente de las estimaciones de las principales características investigadas) y errores ajenos al muestreo (basadas en un modelo matemático elaborado por la Oficina de Censos de Estados Unidos, que consiste en repetir las entrevistas de la encuesta en una submuestra de la muestra de viviendas originalmente seleccionada)
Periodo de encuestación	Encuesta continua con periodicidad trimestral
Nivel de confianza	95%
Trabajo de campo y codificación y base de datos	Instituto Nacional Estadística

Fuente. Elaboración propia basada en la EPA

4.2.2. INFORME GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR (GEM)

La comparativa que se realiza en este estudio, se centra en los indicadores cuantitativos del perfil del emprendedor. Para elaborarlo, el proyecto GEM parte de la información proporcionada por los entrevistados que estaban involucrados en una iniciativa empresarial de algún tipo: potencial, naciente, nueva, consolidada o abandonada y que han respondido a la encuesta GEM 2011.

El informe GEM, obtiene información con el Application Population Survey (aps) (2000 encuestas a ciudadanos comunes que tienen intención de poner una empresa) y con el Expert Questionnaire (eq) (encuestas a un focus group de expertos en la materia) se cuenta con un cuestionario homologado que aplican cada año todos los países GEM en su territorio.

Con esto se obtiene información para medir la actividad empresarial sobre la creación de empresas, sobre todo de pymes. Esta información se cruza simultáneamente con bases de datos de organismos internacionales de reconocido prestigio, con el propósito de que cada país llegue a conclusiones sobre su situación actual y evolución empresarial a través del tiempo. También los investigadores de cada país hacen comparaciones con otros miembros GEM que consideren más relevantes para sus conclusiones finales.

Posteriormente la información se envía a la London Business School y Babson Collage. Estas instituciones, a su vez, distribuyen la base de datos a todos los miembros GEM. Los resultados obtenidos se incluyen en un documento oficial, con registro ISSN, que se denomina de varias formas, pero que debe equivaler a un formato de Informe Ejecutivo Nacional Anual. Posteriormente, todos los informes se pueden libremente consultar a nivel mundial en la web oficial del Global Entrepreneurship Monitor-GEM (www.GEM.com).

Las entidades que aplican el cuestionario son empresas especializadas en técnicas estadísticas y muestreo. Un porcentaje de las encuestas se aplica en zonas rurales y otro en zonas urbanas. Las características del universo estadístico deben considerar la variable género (tomar en cuenta ambos sexos), comprendidos entre los 18 a los 64 años de edad. El método de recolección de datos puede ser a través de cuestionarios cara a cara o por vía telefónica. Ello lo elige libremente cada uno de los países GEM con los datos obtenidos.

Las encuestas GEM tratan de ser exhaustivas en la recogida de datos, pero no así en su análisis y resultados. Su estructura incluye preguntas que tratan de obtener datos en tres dimensiones: a) Actividades Previas a la Creación de una Empresa, b) Actividades de Creación de Nuevas Empresas, y c) Actividades Emprendedoras en Empresas ya Creadas.

Ilustración 12. Tamaño muestral y características de la metodología GEM

Universo	Es de 29.895.199 habitantes, residentes en España de 18 a 64 años
Muestra	17.000 personas de 18 a 64 años
Selección de la muestra	Muestreo polietápico: selección aleatoria de ciudades y municipios en las provincias según ámbito y cuotas de población residente en municipios mayores de 5.000 habitantes (población urbana) y municipios menores de 5.000 habitantes (población rural). En una segunda etapa se obtienen aleatoriamente números de teléfono correspondientes al municipio. Finalmente, se selecciona al individuo de entre 18 y 64 años cumpliendo cuotas de sexo y edad proporcionales a la población de cada Comunidad Autónoma.
Metodología	Encuesta telefónica asistida por ordenador (sistema CATI)
Error muestral (+/-).	$\pm 0,7\%$ a priori y $+0,34\%$ a posteriori El cálculo del error muestral se ha realizado para poblaciones infinitas Hipótesis: $P=Q=50\%$ o de máxima indeterminación.
Nivel de confianza	95%
Periodo encuestación	Desde el mes de abril hasta julio de 2011
Trabajo de campo y codificación y base de datos	Instituto Opinometre

Fuente. Informe GEM

4.2.3. MUESTRA CONTINUA DE VIDA LABORALES

La MCVL es un conjunto organizado de microdatos anónimos extraídos de registros administrativos que utiliza tres fuentes: los registros administrativos de la Seguridad Social, el Padrón Municipal Continuo y la Agencia Tributaria. Es una base de datos oficial que el Ministerio de Empleo y Seguridad Social pone a disposición de los interesados para su explotación con un fin científico.

La MCVL se ha utilizado para analizar las características del colectivo de inmigrantes autónomos puesto que comprende el registro de "todas las personas que han estado en situación de afiliado en alta, o recibiendo alguna pensión contributiva de la Seguridad Social en algún momento del año de referencia" (MTAS, 2006b: 3). Los colectivos que incluye esta definición de la muestra son: los que trabajan y cotizan en algún régimen de la Seguridad Social; personas que han estado cotizando para generar derecho a percibir una pensión, aunque no hayan estado trabajando, como es el caso de los beneficiarios de prestaciones de desempleo y los que tienen un Convenio Especial para continuar aportando; los que perciben cualquier tipo de pensión contributiva, incluyendo las generadas por el Seguro

Obligatorio de Vejez e Invalidez (SOVI⁵⁵) y las pensiones de supervivencia (viudedad y orfandad). Sin embargo, los individuos que están registrados en la Seguridad Social exclusivamente a efectos de recibir asistencia sanitaria así como los perceptores de pensiones no contributivas ni los de prestaciones asistenciales nacionales o autonómicas, no forman parte de la población de referencia y, por lo tanto, no están representados en la muestra.

Respecto al ámbito temporal, de la población de la MCVL, son todos los individuos que han estado en relación con la Seguridad Social en algún momento del año. Por lo tanto, es de mayor tamaño y tiene una composición algo diferente respecto a lo que se obtendría si se utiliza una fecha fija, que es el criterio habitual. Los razonamientos para aplicar estos criterios son que la elección de una fecha fija limita la presencia de personas, siendo éstas un grupo bastante numeroso, principalmente mujeres y jóvenes que tienen contratos de corta duración y que entran y salen de la situación de alta laboral sin permanecer mucho tiempo en ella, afectando cuando se toman medias, porque los valores correspondientes a valores de edad, sexo o duración de contrato de este colectivo estarían mucho más representadas en la Muestra que en otras fuentes de información, como son los datos publicados de afiliación o la EPA. (García Pérez, 2008).

4.2.4.DIFERENCIAS ENTRE LA POBLACIÓN DE REFERENCIA DE LA MCVL Y LA DE LA EPA

Las diferencias entre ambas fuentes de datos se encuentran en tres ámbitos: población incluida, método de obtención de los datos y período al que se refieren.

En cuanto a la población incorporada, la definida para la MCVL no se corresponde conceptualmente con la población activa, ni con el GEM, presentando la primera diferencia respecto a la EPA y al GEM. En la MCVL las personas se parecen más a perceptores de ingresos que los que aparecen en las tablas de hogares de la EPA, porque está constituida por individuos que tienen ingresos a su nombre emanados de un empleo presente o pasado, aunque el mismo sea de carácter esporádico, o el empleado haya sido un familiar ya fallecido.

Por lo tanto, la población de referencia de la MCVL, no se limita únicamente a los que están en alta laboral, sino que incluye también a otras personas que cotizan para pensiones aunque no estén trabajando. Por ejemplo, los que tienen suscrito un Convenio Especial para este fin, los perceptores de prestaciones de desempleo contributivas y no contributivas, aunque no todos ellos acumulan derecho a pensiones. En cambio, no están incluidos los demandantes de empleo cuando no reciben estas prestaciones, aunque estén registrados en un servicio público de empleo. Por otra parte, otra cuestión a destacar, es que de la MCVL se excluyen aquellas personas que tienen un sistema de previsión social distinto a la Seguridad Social (en particular los funcionarios de Clases Pasivas), o los que no tienen ninguno (empleo sumergido y algunas actividades marginales). Sin embargo, éstos sí estarían recogidas en la Encuesta de Población Activa.

En segundo lugar, frente a los análisis transversales, que permiten establecer asociaciones entre variables, posibilita el desarrollo de estudios longitudinales y la aplicación de técnicas de análisis de historia de acontecimientos, basadas en el concepto clave de 'curso de vida'. Desde esta perspectiva, la trayectoria de los individuos es interpretada como una serie de transiciones que, a su vez, son el resultado de la situación del individuo en un momento determinado pero, también, de las decisiones tomadas en el pasado y que, en cierta manera, condicionaron transiciones posteriores (Mortimer y Shanahan, 2003).

⁵⁵ El SOVI es un régimen residual de la Seguridad Social que se aplica a aquellas personas (y en su caso familiares), que no tienen derecho a las pensiones del actual sistema de la Seguridad Social y que acreditan tener más de 65 años y haber cotizado con anterioridad al año 1967 (para más información consultar:

http://www.seg-social.es/Internet_1/Trabajadores/PrestacionesPension10935/PensionesdelSeguroO10970/index.htm)

EXTRACCIÓN DE INFORMACIÓN DEL EMPRENDIMIENTO A PARTIR DE LA MCVL

Con la MCVL puede reconstruir las trayectorias laborales y, por lo tanto, se pueden investigar los mecanismos causales que generan los procesos de cambio en la relación de los individuos con el mercado de trabajo, teniendo en cuenta que la muestra ofrece las fechas exactas de inicio y fin de las relaciones laborales, posibilitando la aplicación de técnicas de análisis en tiempo continuo. Sin embargo, en el caso de la EPA, se trata de una investigación continua y de periodicidad trimestral dirigida a las familias cuya finalidad principal es obtener datos de la fuerza de trabajo y de sus diversas categorías (ocupados, parados), así como de la población ajena al mercado laboral (inactivos). La muestra inicial es de 65.000 familias al trimestre, quedando reducida en la práctica a aproximadamente 60.000 familias que proporcionan información mediante la realización de entrevistas en las que responden a una encuesta previamente diseñada de acuerdo con los objetivos mencionados y que permite suministrar la información necesaria para la elaboración de las variables requeridas en la Encuesta Comunitaria de Fuerza de Trabajo. En el informe GEM se realiza con una periodicidad anual y continua donde 17.000 personas de 18 a 64 años y proporcionan información para la elaboración de las variables requeridas en la Global Entrepreneurship Monitor.

Finalmente, el periodo de análisis de la MCVL es más amplio que el de la EPA y el GEM, ya que estos últimos son limitados en el tiempo pues se circunscriben a un año y medio -es el período que las familias permanecen en el panel de entrevistados- y un año -el estudio se hace todos los años- de duración respectivamente; mientras que en la MCVL es como mínimo de cinco años, los cuales irán aumentando con las sucesivas olas.

Otra diferencia es la recolección de los datos, debido a que en el informe tanto de la EPA como el GEM se obtienen mediante una encuesta, que en el primer caso se realiza con técnicos especialista en cada zona y el segundo se realiza vía telefónica asistida por ordenador (sistema CATI); mientras que los datos de la MCVL son los datos que recogen la Seguridad Social, el Padrón y la Agencia Tributaria y los facilita el Ministerio de Empleo y Seguridad Social.

La EPA y el GEM aplican un muestreo polietápico, donde seleccionan aleatoriamente ciudades y municipios en las provincias según ámbito y cuotas de población residente en municipios mayores de 5.000 habitantes (población urbana) y municipios menores de 5.000 habitantes (población rural). En una segunda etapa se obtienen aleatoriamente números de teléfono correspondientes al municipio. Finalmente, se selecciona al individuo de entre 18 y 64 años cumpliendo cuotas de sexo y edad proporcionales a la población de cada Comunidad Autónoma. La MCVL utiliza un muestreo aleatorio simple, sin ningún tipo de estratificación, donde se seleccionan todas aquellas personas de la población de referencia de ese año cuyo código de identificación personal contenga, unas cifras que son las mismas todos los años en una determinada posición, que fueron seleccionadas aleatoriamente.

En su origen, la MCVL estaba compuesta únicamente por los registros de la Seguridad Social pero como no se podía ofrecer la totalidad de la información respecto a cuestiones como el salario integro o la situación familiar y en orden a ofrecer la mayor cantidad de información, se añadieron las restantes fuentes de información, es decir el Padrón y la Agencia Tributaria. El informe GEM se completa con una encuesta a expertos en el entorno para emprender (NES) que sirve para valorar el estado de las principales variables que influyen en el proceso emprendedor y que pueden condicionar su magnitud y características. Cada país, región o ciudad, selecciona una muestra representativa de expertos en: financiación, políticas gubernamentales, programas públicos, educación, transferencia de I + D, infraestructura comercial y física, apertura del mercado interno y normas sociales y culturales, que son entrevistados mediante un amplio cuestionario diseñado por GEM. Cada año, GEM recopila información de las más prestigiosas fuentes que proporcionan información sobre: desarrollo económico, demografía, mercado laboral, innovación, competitividad y cuantas variables considera relevantes para establecer relaciones de causalidad y de otros tipos con las variables propias del proyecto. La información secundaria obtenida, constituye la base para la elaboración de los resultados, que recogen aspectos como: la magnitud de las partes que integran el proceso emprendedor, el perfil del emprendedor, la motivación para emprender, las actitudes de la población ante el emprendimiento, las características de las iniciativas emprendedoras, la financiación del emprendimiento naciente, el emprendimiento rural y urbano, el emprendimiento de origen extranjero, el emprendimiento corporativo y la comparación general regional de la actividad emprendedora desarrollada en España. Por su parte, la EPA tiene una estructura de panel, que no completa con fuentes auxiliares.

La MCVL recoge los individuos que han estado en relación con la Seguridad Social en algún momento del año, el grado de cobertura es mayor y tiene una composición algo diferente respecto a lo que se obtendría a una fecha fija, que facilitan una mayor presencia de relaciones laborales estacionales o de personas que trabajan ocasionalmente, en particular, facilita la presencia de mujeres y jóvenes que habitualmente quedan fuera de los estudios al permanecer poco en el mercado de trabajo, y la EPA tiene una fecha fija. La periodicidad es trimestral, por trimestres naturales, si bien presenta también datos y conclusiones de carácter anual. A fin de evitar el hastío de las familias, la sexta parte de las mismas son renovadas cada trimestre. Es decir, cada vivienda permanece en la muestra durante seis trimestres consecutivos, al cabo de los cuales sale de la misma para ser reemplazada. En la práctica, la fecha de publicación suele coincidir con el penúltimo o el último viernes del mes siguiente al trimestre considerado. Las entrevistas se reparten a lo largo de las 13 semanas del trimestre. Por tanto, el período de referencia de la información es la semana inmediatamente anterior (de lunes a domingo) a la de la entrevista según el calendario. Las respuestas a las preguntas del cuestionario irán siempre expresadas en relación a esa semana. El GEM se realiza con una fecha fija que varía cada año, pero que en el año 2011 se realizó desde abril hasta julio de 2011.

La MCVL de cada año está formada por cuatro de cada cien de las personas que forman parte de la población de referencia. Esta proporción supuso en 2011 la selección de una de una muestra de 1.202.387, y una población es 30.059.675. Como consecuencia, el factor de elevación es 25. Por su parte la EPA obtiene a partir de los datos muestrales estimaciones poblacionales al aplicar unos factores de elevación definidos para cada estrato y trimestre. El INE efectúa estimaciones trimestrales de la población de 16 años y más, por un lado, y de los menores de 16 años, por el otro. Los factores de elevación de un trimestre y estrato determinados se calculan a fin de que los resultados de la EPA coincidan con estas estimaciones del INE. Dado que los hogares pueden tener miembros menores de 16 años, pueden haber dos factores de elevación asociados a una misma vivienda familiar: la de los miembros de 16 años y más y la de los menores de 16 años. Tal y como hace el INE, el factor utilizado aquí para elevar los datos muestrales de hogares ha sido el de las personas de 16 años y más, mientras que el GEM encuesta a 17.000 y su población muestral es de 29.895.199 habitantes, residentes en España de 18 a 64 años. Por lo que su factor de elevación es de 178.

4.2.5. DIFERENCIAS ENTRE LA POBLACIÓN DE LA MCVL Y LAS ESTADÍSTICAS DE LA SEGURIDAD SOCIAL

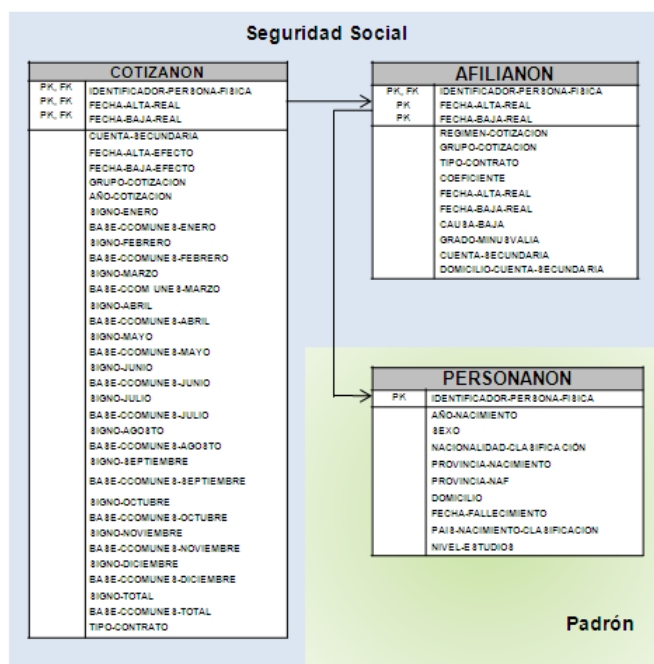
Las diferencias con las cifras de afiliados y pensiones en una determinada fecha, que aparecen en las estadísticas habituales de la Seguridad Social, se deben a que en la población de referencia de la Muestra se incluyen personas que están cotizando pero no trabajan, por ejemplo los que tienen suscrito un Convenio Especial para este fin, los perceptores de prestaciones de desempleo contributivas y no contributivas, aunque no todos ellos acumulan derecho a pensiones. Se incluyen todos los que han estado de alta en algún momento del año, no sólo en una fecha determinada, ya que la muestra es continua y se considera cada persona como una unidad aunque tenga varios tipos de relación con la Seguridad Social (por ejemplo dos empleos o empleo y pensión).

4.3. INFORMACIÓN CONTENIDA EN LA MCVL

La versión que se ha utilizado de la MCVL 2011 es la que incluye los datos fiscales. Esta base de datos tiene seis tablas, denominadas: [Afiliacion], [Cotizacion], [Personanon], [Convivi], [Datos fiscales], y [Preanon]. Cada una de estas tablas está formada por varios ficheros con idéntica estructura entre sí. De todas ellas, para obtener las características del colectivo que interesa, solamente se han utilizado tres tablas: [Afiliacion], [Cotizacion] y [Personanon]⁵⁶.

⁵⁶ Para poder trabajar de una forma más efectiva, los ficheros de la MCVL, en formato texto, se pasaron a una base de datos en forma de tablas, dentro de un servidor de bases de datos relacional, Microsoft SQL-Server®, estableciendo las claves primarias, foráneas y relaciones entre ellas. El lenguaje de consulta utilizado ha sido TRANSACT-SQL.

Ilustración 13. Estructura y relaciones de las tablas⁵⁷



Fuente: Elaboración propia

- [Afilianon] contiene la información relativa a la actividad realizada por las personas (es la información facilitada por la Seguridad Social).
- [Cotizanon] incorpora las bases de cotización en el régimen de la Seguridad Social al que pertenece el individuo (en nuestro caso, se elige únicamente los individuos que estaban acogidos al régimen de autónomos).
- [Personanon] recoge la información procedente del padrón municipal.

4.3.1. INFORMACIÓN PROCEDENTE DE LA SEGURIDAD SOCIAL

En la MCVL correspondiente a 2011 se han incluido las siguientes variables procedentes de la Seguridad Social, recogidas en las tablas [Afilianon], [Cotizanon]:

- Variables identificativas: el código de cuenta de cotización, de la empresa, del año al que se refiere el dato;
- Variables que señalan características personales: fecha de nacimiento y fallecimiento si lo hubiera, sexo, nacionalidad, provincia donde se afilió por primera vez;

⁵⁷ Los campos que aparecen precedidos por las siglas PK forman la clave primaria (Primary Key) de la tabla, a su vez los campos que aparecen precedidos por las siglas FK son claves foráneas (Foreign Key).

- Doce variables laborales: régimen, fechas de alta o baja, tipo de contrato, tipo de jornada, grupo de cotización, causa de baja, minusvalía si consta en el contrato, información similar para otros regímenes y situaciones de afiliación, y base por la que se ha cotizado cada mes en cada relación laboral;
- Hay cinco variables de modificaciones (que puedan haberse producido durante la relación laboral);
- Diez variables que se refieren al empleador o responsable de la cotización: actividad económica, tamaño, antigüedad como empleador, dos referidas a su localización y cinco que ayudan a describir el tipo de empleador;
- Para los que ya sean pensionistas, una treintena de variables describen la pensión: clase, grado y fecha de revisión de minusvalía para las de incapacidad, régimen, fecha de inicio y cese, base reguladora, porcentaje aplicado y pensión inicialmente calculada, revalorización acumulada, complemento al mínimo, y otros importes, pagase extras, pensión total mensual y de cada año, causa de cese si lo hubiera, y una serie de características relevantes solo para algunos tipos de pensiones.

Los registros de las tablas [Afiliacion] y [Cotizacion] se identifican de forma única con el identificador de la persona, la fecha de alta y la fecha de baja. Es decir, se ha supuesto que no puede haber una misma persona, que pueda tener dos empresas dadas de alta el mismo día y que además presenten la misma fecha de baja. El año de cotización no es parte de la clave primaria de la tabla [Cotizacion] ya que nuestro estudio se limita al año 2011. La relación entre las tablas [Afiliacion] y [Cotizacion] es de uno a uno a través de los campos que constituyen la clave primaria.

Debido a que los registros de la Seguridad Social no puede ofrecer la totalidad de la información respecto a cuestiones como el salario integro o la situación familiar y en orden a ofrecer la mayor cantidad de información la MCVL, se añadieron las restantes fuentes de información, es decir el Padrón y la Agencia Tributaria.

4.3.2. INFORMACIÓN PROCEDENTE DEL PADRÓN

El Padrón Municipal Continuo, correspondiente a la tabla [Personanon] aporta información más precisa que la que se dispone en los registros de Seguridad Social principalmente respecto al lugar de nacimiento (país o provincia) y el lugar de residencia. Aunque también se ha incorporado el nivel educativo, información sobre la edad y el sexo de las personas inscritas en la misma hoja padronal (los que convivan en la misma casa, que la persona seleccionada para la Muestra, y con un máximo de diez).

Los registros de las tablas [Personanon] se identifican de forma única con el identificador de la persona. Es decir, no puede dos identificadores para una misma persona. La relación con la tabla [Afiliacion] se realiza a través del campo identificador de persona.

4.3.3. TAMAÑO MUESTRAL, FACTORES DE ELEVACIÓN Y TIPO DE MUESTREO

Las personas que forman parte de la Muestra de cada año son cuatro de cada cien de las personas que pertenecen a la población de referencia. Esta proporción supuso en 2011 la selección de una muestra de 1,2 millones de personas. Como consecuencia, el factor de elevación es 25.

Sin embargo, debe recordarse, tal como se explicó previamente, que la Muestra es representativa sólo de las personas que se relacionaron con la Seguridad Social en el 2011. Es decir, aunque la MCVL recoge los datos relativos la historia de la vida laboral de esas personas en los diez años anteriores, no recoge la información relativa a aquellas personas que en 2011, por ejemplo, han fallecido o han abandonado la vida activa sin causar pensión.

El muestreo es aleatorio simple, sin ningún tipo de estratificación. Se seleccionan todas aquellas personas de la población de referencia de ese año cuyo código de identificación personal contenga, en una determinada posición, unas cifras que en su momento fueron seleccionadas aleatoriamente. Dichas cifras son las mismas todos los años (previamente se comprobó que las cifras situadas en las posiciones que se utilizan en la selección están distribuidas de manera uniforme). Este tipo de muestreo ya ha sido utilizado en otros países, y además, asegura que siempre serán seleccionadas las mismas personas, en la medida que continúen manteniendo relación con la Seguridad Social y no cambien de código de identificación. Por otro lado, proporciona un procedimiento automático para seleccionar las nuevas incorporaciones y garantiza además que éstas son representativas de las altas en la población. Cada año se realizan una serie de contrastes estadísticos para asegurar que las características básicas de la muestra (sexo, edad, comunidad autónoma de residencia y nacionalidad) se distribuyen de la misma forma que las de la población.

La Ilustración 14 refleja la evolución de los parámetros tamaño de la población de referencia y tamaño de la muestra para los años 2010 y 2011. De esta forma, la primera ola, correspondiente al año 2010, está compuesta por 1.206.663 individuos, cifra que va disminuyendo en la siguiente hasta llegar a 1.202.387 en el año 2011. Este decremento se debe, lógicamente, al descenso de la población de referencia, que ha pasado de los 30.166.575 a 30.059.675 personas como consecuencia de la disminución en el número de cotizantes y perceptores de prestaciones.

Ilustración 14. Tamaños de la población de referencia y muestral en la MCVL

Olas	Población de referencia	Tamaño muestral España
2010	1.206.663	30.166.575
2011	1.202.387	30.059.675

Fuente: Elaboración propia basada en MCVL 2011

4.3.4. VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE LA MCVL

A pesar de la naturaleza administrativa de los datos de la MCVL, la información considerada ofrece unas posibilidades de análisis científico indudable. No obstante, no se puede olvidar el carácter registral de los microdatos y las limitaciones derivadas del tipo de medición que supone para el estudio y la investigación. En este apartado se pretenden señalar las principales ventajas y desventajas de los datos de la MCVL que se deben tener en cuenta a la hora de explotar los datos en la investigación (MTAS, 2006; MTIN, 2009a y 2009b; Lapuerta, 2010).

Hay pocos estudios realizados con esta base de datos sobre el emprendimiento. Se pueden destacar los estudios centrados en el emprendimiento desde una perspectiva geográfica (Cueto 2013, Moral 2013, Serantes 2008, Pérez 2012), los análisis realizados a través de la MCVL con el colectivo inmigrante donde se analizan las pensiones (González 2009, Domínguez 2008), la reagrupación familiar (Vegas 2010), la relación con el mercado de trabajo por cuenta ajena (López-Roldán 2011, Malo 2010), las diferencias en las condiciones laborales, y por último los análisis de flujos en el mercado de trabajo (Boado 2008; Narváez 2008). Por lo tanto, el trabajo aquí propuesto se trata de un estudio pionero porque por primera vez se analiza el emprendimiento inmigrante, es decir, el mercado de trabajo por cuenta propia utilizando la MCVL.

A partir de la información recogida en la muestra se abre un amplio abanico de áreas de análisis para el estudio. Se destacan a continuación las posibilidades de la MCVL al mismo tiempo que se destacan algunos rasgos de la naturaleza de los datos.⁵⁸

⁵⁸ En la bibliografía se recogen algunas de las principales referencias de publicaciones vinculadas al tratamiento y análisis de los datos de la MCVL. Algunas de ellas se citan expresamente en el texto. Las otras se incluyen como referencias temáticas de análisis que pueden ser de interés para el lector.

EXTRACCIÓN DE INFORMACIÓN DEL EMPRENDIMIENTO A PARTIR DE LA MCVL

- El gran tamaño de la muestra, permite niveles de desagregación muy detallados, muy difíciles de estudiar a través de otras fuentes, ya sea por territorio o por perfiles de colectivos específicos.
- La información se amplía y completa con datos padronales y fiscales.
- Al recoger a individuos que han estado en relación con la Seguridad Social en algún momento del año, el grado de cobertura es mayor y tiene una composición algo diferente respecto a lo que se obtendría a una fecha fija, facilitando la presencia de relaciones laborales estacionales o de personas que trabajan ocasionalmente, en particular, facilita la presencia de mujeres y jóvenes que habitualmente quedan fuera de los estudios al permanecer poco tiempo en el mercado de trabajo.

A pesar de lo anterior, existen algunos inconvenientes detectados en la MCVL. De entre éstos, se exponen en este epígrafe los relativos tanto a la extracción de datos como a los relativos a la propia MCVL. La subsanación de los relativos a la extracción de datos se comenta en el apartado 3.3, mientras que las restantes dificultades inherentes a la propia MCVL se exponen a continuación:

- La información se construye bajo criterios conceptuales administrativos, es decir que está diseñada y gestionada con un objetivo diferente al investigador.
- La cantidad y la complejidad de los archivos y de sus datos ralentiza y dificulta los análisis.
- La existencia de valores perdidos, de registros repetidos, valores incoherentes,... en general problemas de depuración, dificultan el tratamiento de la información al introducir elementos agregados en el tratamiento de la información.
- Cada persona puede pertenecer a varias categorías distintas, simultánea o sucesivamente, así por ejemplo se puede estar en situación de cotizante y cobrando un prestación en un mismo año, o estar pluriempleado.
- El conjunto de individuos que han estado en relación con la Seguridad Social en algún momento del año es de mayor tamaño y tiene una composición algo diferente respecto a lo que se obtendría a una fecha fija.

Los extranjeros nacionalizados figuran en los archivos de la Seguridad Social como nacionales, por lo que los datos infra estiman la población inmigrante (Argimón y González, 2006: 44). Para solucionar esta problemática, se estudia el país de origen de la persona en lugar de la nacionalidad, porque el país de origen queda delimitado en la muestra, mientras que si se emplea la nacionalidad, se perderían datos pues con la obtención de ésta, el inmigrante deja de serlo.

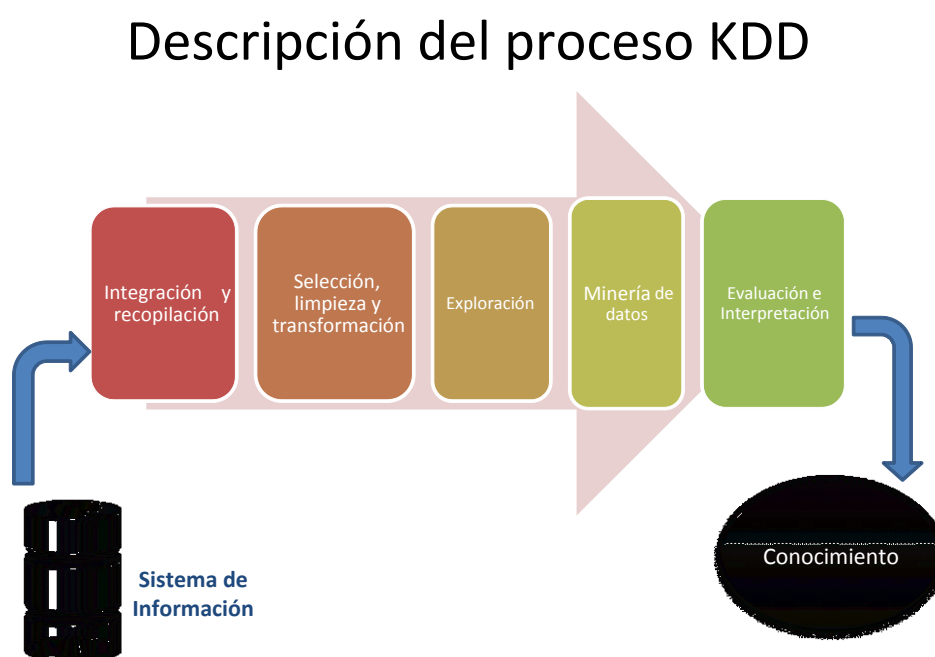
Las diferencias temporales entre la extracción de la muestra y la información padronal generan disonancias. La variable de nivel educativo debe utilizarse con cautela porque no se actualiza constantemente como las demás. La misma situación se produce con el municipio de residencia, porque puede sufrir modificaciones que determinan la no coincidencia con respecto la situación laboral de un momento dado, por ejemplo, se puede residir en un sitio y trabajar en otro, o haberlo hecho anteriormente.

La información del empleador concuerda con el momento de extracción de la muestra, y podría, en algunos casos, no ajustarse con la existente en el momento de la relación laboral (MTIN, 2009b).

4.4. ADQUISICIÓN DE CONOCIMIENTO A PARTIR DE BASES DE DATOS

El concepto de adquisición de conocimiento en bases de datos (proceso KDD) se define como el proceso donde se extrae conocimiento útil y comprensible de grandes cantidades de datos. La tarea fundamental del descubrimiento de conocimiento en bases de datos es encontrar modelos inteligibles para los mismos, por lo que consiste en la aplicación de métodos para el procesamiento y análisis de datos. Con este objetivo, el proceso se basa en dos conceptos: seleccionar y explotar. Se realiza el tratamiento de un gran volumen de datos mediante diferentes técnicas para permitir el análisis de la información extrayendo, por ejemplo, elementos de utilidad o comportamientos interesantes tales como cambios, anomalías, estructuras significativas y patrones de comportamiento, lo cuales podrán luego ser aplicados a nuevos conjuntos de datos.

Ilustración 15. Fases del proceso de adquisición (extracción) de conocimiento en bases de datos



Fuente: Elaboración propia

Para que el proceso sea efectivo debería ser automático o semiautomático (asistido) y el uso de los modelos descubiertos debería ayudar a tomar decisiones más seguras que reporten, por tanto, deberían aportar algún beneficio a la organización (Witten y Frank 2000).

El objetivo principal de la extracción de conocimiento a partir de bases de datos es buscar, organizar, filtrar y presentar la información con el objetivo de mejorar la comprensión de las personas en una específica área de interés. Su utilidad es poder realizar una exploración de datos efectiva y veraz, con el fin de construir un sistema computacional que sea capaz de extraer y modelar el conocimiento. Resulta especialmente útil en los casos en los que el conjunto de datos a analizar es demasiado grande (por la cantidad de instancias presentes) o complejo (por la cantidad de variables presentes).

Pero a su vez, el proceso presenta varios desafíos, tratar con grandes bases de datos de varios sistemas de información conlleva problemas como, datos ausentes, erróneos, inconsistentes, etc. El segundo reto es hallar la técnica adecuada para manejar los datos y conseguir conocimiento de carácter novedoso y útil.

El proceso de extracción de datos se considera como un proceso reiterado, ya que las distintas fases presentan salidas que pueden volver a pasos anteriores y donde frecuentemente son necesarias varias iteraciones para extraer conocimiento de alta calidad. El proceso es interactivo porque el usuario debe ayudar en la definición del problema y objetivos, preparación de datos, validación del conocimiento extraído.

Este proceso se compone de varias fases, tal y como se muestra en la Ilustración 15. No obstante, existen distintas maneras de clasificarlas, pero todas apuntan hacia conceptos similares: fase de integración y recopilación, fase de selección, limpieza y transformación, fase de minería de datos, evaluación e interpretación del modelo, y por último explotación y/o difusión del conocimiento.

4.4.1.FASE DE RECOPIACION E INTEGRACION.

En esta tesis, los datos que se utilizan son datos que pertenecen a la MVCL. Esta fuente de datos es la primera y única fuente de información construida íntegramente a partir de la una fuente de carácter administrativo, que si bien es cierto que cuenta con una larga tradición en otros países de nuestro entorno europeo como en el caso de los nórdicos (Tonder, 2008) en España, es la primera que suple el déficit histórico que presenta la explotación estadística de los registros administrativos (Cebrián y Toharia, 2007).

Los datos están referidos a aproximadamente un millón de personas, concretamente en el año de referencia que se ha considerado (2011) ascendía a 1.202.387, constituyendo una muestra representativa de todas las personas que tuvieron relación con la Seguridad Social en este año en concreto. En la muestra aparecen personas con amplio abanico de actividades relacionadas con las fuentes anteriormente mencionadas, tales como aquellas que han cotizado a la Seguridad Social, o las que han cobrado una prestación en el año de referencia debiéndose dicha cotización tanto a la situación de trabajo como a la de percepción de prestaciones por desempleo, bajas por enfermedad, etc. Centrándose en las características de la muestra, destaca por ser una muestra continua (su actualización se realiza anualmente) y de vidas laborales (cada muestra, está referida a la población cotizante o pensionista en el año de referencia, pero reproduce el historial anterior de las personas seleccionadas, remontándose hacia atrás hasta donde se conserven registros informatizados), de aquí su denominación (Muestra Continua de Vidas Laborales).

El proceso de obtención de datos es simple, en una primera fase se solicita al Ministerio de Empleo y Seguridad Social, aceptando las condiciones para su utilización. Posteriormente los ficheros que contienen microdatos anonimizados de la MCVL, son enviados en compact disc. Los ficheros están en formato texto que hay que importar a un gestor de bases de datos que sea capaz de tratar un número tan elevado de datos. En este trabajo se volcaron a un servidor de bases de datos SQLSERVER® 2005. Posteriormente las tablas resultantes de dicha importación se normalizaron y se establecieron las correspondientes relaciones entre ellas con el objetivo de poder realizar consultas de una forma estructurada.

4.4.2.FASE DE SELECCIÓN, LIMPIEZA Y TRANSFORMACIÓN

Se trata de la fase más tediosa dentro del proceso de adquisición de conocimiento. Unido a la tarea de seleccionar los registros necesarios para la tarea de aprendizaje, se unen las tareas, nada estándar, de la limpieza y transformación de datos.

La limpieza de datos es crucial dentro del proceso de adquisición de conocimiento, ya que puede llevar a modelos incorrectos. Dentro de esta fase se trata de detectar valores erróneos, incompletos, nulos, fuera de rango etc. La solución para cada problemática es muy diversa y en cada caso se toma una solución distinta: corregir, estimar, eliminar, etc.

Por otra parte, la transformación de los datos, y creación de nuevas variables es otra actividad fundamental para que después se puedan aplicar las diferentes técnicas de aprendizaje sobre estos datos. Hay métodos que solo

admiten variables discretas, otros algoritmos que solo admiten variables numéricas, otros que no admiten valores nulos. Por tanto, habrá que tener en cuenta el modelo a utilizar para realizar aquí las pertinentes transformaciones (Hernández, 2004).

4.4.2.1. EXTRACCIÓN DE LA INFORMACIÓN DE LOS AUTÓNOMOS INMIGRANTES A PARTIR DE LA MCVL

Como se ha indicado, la MCVL incluye cada año algo más de un millón de personas, cada una de las cuales ha tenido de promedio más de una docena de relaciones laborales o situaciones de afiliación diferentes a lo largo de su vida. Hay variables que sólo aparecen una vez por individuo: son las relativas a la persona (nacionalidad, domicilio), pero las relativas al puesto de trabajo y al empleador han de figurar tantas veces como relaciones tenga el individuo. A su vez, las bases de cotización por contingencias comunes están disponibles para cada mes desde 1980; presentadas de manera que se identifique a qué fecha y a qué relación laboral corresponden.

En este apartado se presenta el tratamiento específico de los datos de la Muestra Continua de Vidas Laborales, para el año 2011, con el objetivo de realizar el análisis descriptivo de las principales características de este colectivo en España y en Andalucía, centrándose en los aspectos metodológicos del tratamiento de la información de la muestra para la construcción de una tipología de posiciones y trayectorias laborales.

La MCVL está formada por una serie de situaciones que pueden ser clasificadas o delimitadas de diferentes formas. A efecto de la MCVL cada relación es lo que transcurre entre un alta y una baja en Seguridad Social y cada una de ellas da lugar en la Muestra a un registro en el fichero de relaciones o situaciones laborales. En este caso, las relaciones que aparecen corresponden a episodios de trabajo por cuenta propia (altas laborales), pero también pueden incluir etapas en las que la persona ha estado en alguna de las situaciones que dan lugar a inclusión en la población de referencia: cotizar mediante Convenio Especial, percibir prestación o subsidio de desempleo, etc., en la muestra han sido excluidas.

En el fichero de datos fiscales hay un registro por cada persona y entidad pagadora de la que se han obtenido retribuciones en el año de referencia. Una persona puede tener varios registros ya que ha podido tener relación con diferentes pagadores a lo largo de su vida laboral. Para conectar la información, se localiza como año objetivo 2011 y se añade como variable clave, la fecha de alta y de baja de la empresa, como se explica posteriormente.

Para distinguir las relaciones que implican una ocupación diferenciada de otras situaciones de afiliación se procedió de la siguiente forma:

Primero, en relación con la información facilitada por la Seguridad Social se realizó un doble filtro: por un lado se trató de diferenciar los diferentes regímenes de cotización (régimen general, hogar, minería, agrario, especiales...) que se encuentran entre los cotizantes en la Seguridad Social y se seleccionó el régimen de cotización de autónomos (que tiene el código 421). Por otro lado, también se filtró la última fecha de baja, porque en caso de que una persona tuviera varias actividades de autónomos se eligió aquella que tenía la fecha de baja real más tardía. De este análisis previo se obtuvieron 142.641 registros.

Debido a que existen individuos con diversos registros con la misma fecha de baja, y debido a que cotizan por diferentes actividades se escoge la situación que corresponde al último registro, es decir la fecha de baja real máxima de esa persona (que corresponde a la última actividad emprendedora realizada) primando el criterio de actualidad frente a otros criterios válidos, como por ejemplo, la duración en el tiempo de la empresa creada. De esta forma se redujo el número de la muestra a 138.676 personas.

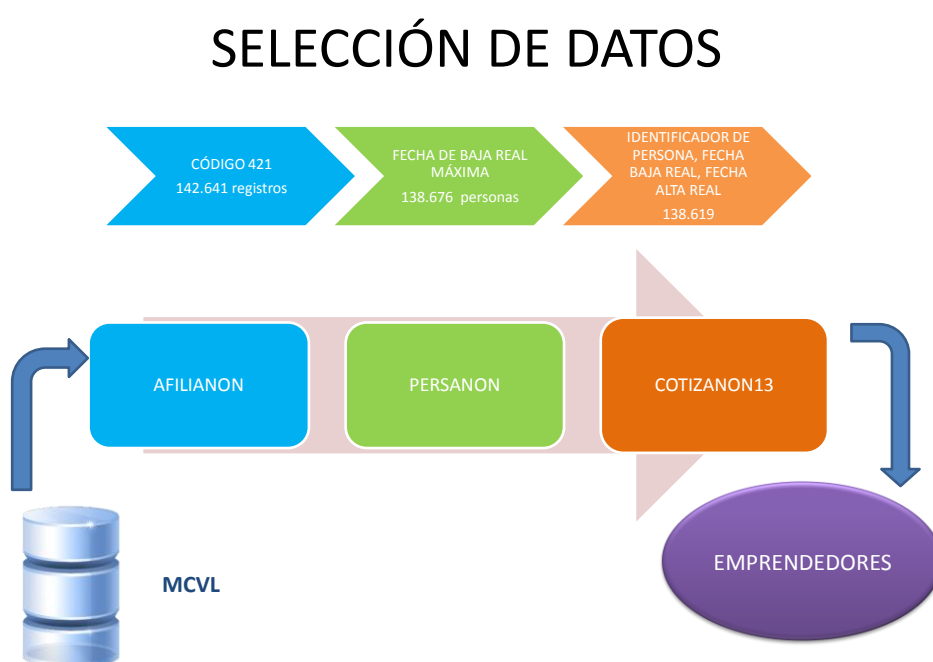
Para incorporar la información facilitada por la Seguridad Social relativa a las bases de cotización, se cruzaron los datos anteriores con los que ésta facilita empleando para ello la coincidencia en el identificador de persona física, en la fecha de baja real y en la fecha de alta real, lo que llevó a un número de 138.663 registros.

EXTRACCIÓN DE INFORMACIÓN DEL EMPRENDIMIENTO A PARTIR DE LA MCVL

Por último se cruzó nuestra muestra con la información facilitada por el padrón, mediante el identificador de persona física, y se encontraron 266 personas con el mismo identificador en algunos casos con 4 registros totalmente diferentes, por lo que fueron eliminados de la muestra. De esta forma, el número de personas trabajadoras por cuenta propia finalmente seleccionadas asciende a 138.619.

El dato anterior corresponde con situaciones de trabajo por cuenta propia de población nacional e inmigrante. La MCVL, en función del método en que se ha abordado y acotado la población por cuenta propia, recoge información de 138.619 personas emprendedoras que han tenido una vinculación con la Seguridad Social en 2011 en España. Se trata de un 10,18 %⁵⁹ de la población de referencia, mientras que los inmigrantes, son considerados así, de acuerdo con su país de origen buscando evitar evitando la pérdida de datos originada por la nacionalidad, suponen el otro 1,10%⁶⁰.

Ilustración 16. Proceso de selección de datos a partir de las tablas de la MCVL



Fuente: Elaboración propia

4.4.2.2. LIMPIEZA DE LA MUESTRA

El proceso de limpieza en la base de datos se centró en cuatro pasos:

Las empresas que al final de 2011 seguían en actividad han sido recodificadas, adjudicándoles una fecha ficticia de baja (en concreto, se ha tomado como fecha de baja 31/12/2011). De esta forma se pueden calcular los días de vida de las empresas realizar comparaciones entre ellas.

⁵⁹ Dicho porcentaje se obtiene mediante el cociente entre el número de personas emprendedoras 3.061.125 personas y el número de personas que recoge la MCVL en el año 2011 (30.059.675) referentes a los datos del padrón municipal.

⁶⁰ Cifra obtenida mediante el cociente entre el número de personas con un país de origen diferente a España 331.175 personas y los datos referentes al padrón municipal que indica el número de personas que recoge la MCVL en el año 2011 (30.059.675).

Cabe considerar que pueden existir situaciones de pluriempleo además de errores en los propios registros. En cualquier caso, en ambas situaciones se ha considerado una única situación actual, ya que estos casos afectan a pocas situaciones.

El identificador utilizado está basado en el Número de Identificación Fiscal (NIF), aunque se presenta sometido a transformación para conservar el anonimato de la persona. Los problemas que produce la utilización del NIF, es que hay personas que tienen relación con la Seguridad Social pero carecen de NIF, por ejemplo, menores con pensión de orfandad y algunos extranjeros. En este caso hay que utilizar otro código, pero cuando esa persona adquiere un NIF, el número de identificación personal cambia, lo que pone en peligro su continuidad en sucesivas muestras. Por ello hay que advertir que una parte de las incorporaciones o desapariciones entre una muestra y la del año siguiente serán debidas a cambio en el número de identificación personal, no al fallecimiento o variación en la actividad.

Existían 13 registros sin su correspondiente cotización debido a fallos de recogida de datos por parte de la institución, estos registros fueron eliminados. Además existían dos personas con dos registros duplicados, por lo que ambas fueron eliminadas de la muestra, quedándose en 138.659 personas.

4.4.2.3. CREACIÓN DE NUEVAS VARIABLES

Se ha realizado la creación de cuatro variables con el objetivo de introducir información importante para el análisis. En un primer lugar, se ha creado la variable categoría de empresa, la cual está basada en una variable que utiliza el informe GEM⁶¹. El informe GEM es financiado por el Ministerio de Industria, Energía y Turismo. El análisis que se realiza es un modelo basado en la metodología de árboles de decisión con el objetivo de caracterizar las categorías, por lo tanto esta es la variable dependiente en el análisis. Uno de los aspectos más importantes que presenta este estudio es el análisis multicriterio basado en las categorías de empresa creadas por inmigrantes en el año 2011 en España, distinguiendo entre 4 clases de empresas: (Naciente, Novel, Junior y Consolidada) de acuerdo con el tiempo que llevan creadas estas empresas. Si el empresario tenía varias empresas en el momento del análisis se ha escogido la empresa más actual, es decir la se da importancia al criterio de creación de empresas por encima de otros criterios totalmente válidos como la mayor duración de la empresa o las empresas con un ciclo de vida mayor.

- Nacientes <8 meses
- Noveles [8-18] meses
- Junior (18-42] meses
- Consolidadas >42 meses.

El análisis que se realiza se basa en su sistema de clasificación de empresas, se profundiza desde la perspectiva del emprendimiento inmigrante, con el objetivo de conocer cuáles son las características que presentan los inmigrantes emprendedores en cada una de estas categorías, abordándose, por tanto, un problema de clasificación. En el cuadro 3 se presenta la distribución de patrones que presentan las cuatro clases:

⁶¹ El observatorio global GEM de la actividad emprendedora, nace para cubrir la falta de información en torno al fenómeno emprendedor, en un momento en que los gobiernos de los países más desarrollados comienzan a vislumbrar la figura del emprendedor como clave para paliar los efectos que se van produciendo en los mercados laborales como consecuencia del propio desarrollo.

Ilustración 17. Distribución de patrones por categorías

CATEGORÍAS	EMPRENDEDORES	REGISTROS
NACIENTES	79.200	3.168
NOVEL	48.450	1.938
JUNIOR	56.225	2.249
CONSOLIDACIÓN	140.150	5.606
TOTAL	324.025	12.961

Fuente: Elaboración propia

Se han creado más variables que aportan información al análisis y que harían la función de variables independientes como son:

- Ramas de actividad. Es una variable original facilitada por la Seguridad Social. En base a la actividad económica de la empresa (cuenta de cotización) que utiliza criterios equivalentes al código CNAE62 C09C con una codificación a tres dígitos. Se realiza una agrupación en base a los dígitos del CNAE, de acuerdo con lo siguiente: De 001-100 Agricultura, ganadería, caza y pesca; 100- 410 Industria; 410-450 Construcción; 450-490 Comercio; 490-550 Transporte; 550-580 Hostelería; 640-680 Banca y seguros; 840-850 Administración Pública; 850-860 Educación; 860-900 Sanidad; 690-840; 580-640; 940-999 Otras actividades.
- Sector de actividad. En base a la actividad económica de la empresa, se obtienen las ramas de actividad, previamente explicadas, y se agrupan a un dígito con las categorías siguientes: sector primario, secundario y terciario. Siendo el primario las agrupaciones Agricultura, ganadería, caza y pesca, el segundo Industria y el tercero el resto.
- Base de cotización. Esta variable de determina a partir de la base de cotización, siendo ésta una variable original facilitada por la Seguridad Social. Puesto que la base de cotización recoge el importe sobre el que se determinan las cuotas mensuales pagadas a la Seguridad Social y las cantidades a percibir, en su caso, por las prestaciones, se puede emplear como indicador del nivel de renta del autónomo. En concreto la cotización diaria se ha calculado en base al número de días que ha estado vigente la empresa y la base de cotización que ha realizado. Para trabajar con ella se ha agrupado en tres categorías: nivel base, nivel inferior y nivel alto. Siendo estas :
 - Nivel Inferior (< 27,95 € /diarios)⁶³
 - Nivel Base (= 27,95 € /diarios)
 - Nivel Superior (> 27,95 € /diarios)

4.4.3.FASE DE EXPLORACIÓN. RESULTADOS DEL ANÁLISIS DESCRIPTIVO

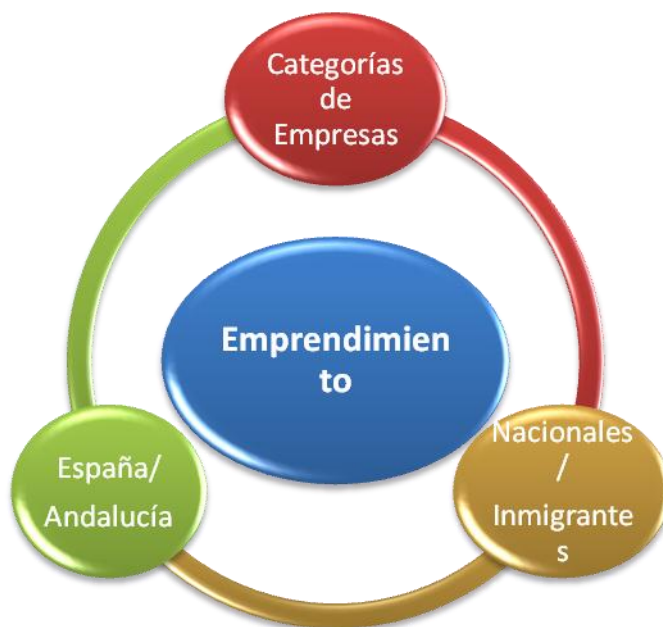
En este apartado se realizan algunos comentarios sobre los principales resultados obtenidos al analizar y explorar los datos extraídos de la base de datos. El análisis se ha realizado en varios niveles, el primero analiza el emprendedor

⁶² Utilizamos el campo C09C de la tabla de [AFILIANON] ya que los otros campos que recogen el CNAE presentan un grado mayor de valores nulos o vacíos.

⁶³ Correspondiendo 10.202,40 € a la base mínima en el año 2011, es decir, 850,20 € por las doce anualidades, o a una cotización diaria de 27,95 €.

en base a la situación geográfica donde se encuentra ubicado, analizando España y Andalucía; por otro lado, se analiza el emprendimiento nacional e inmigrante y por último se clasifican los diferentes tipos de empresas según su categoría. Se ofrece un estudio descriptivo muy detallado basado en esos tres análisis, que ofrece una visión general del emprendimiento. Los datos correspondientes se recogen en el anexo.

Ilustración 18. Niveles del estudio descriptivo



Fuente: Elaboración propia

4.4.3.1. ANÁLISIS SEGÚN EL SEXO

De acuerdo con Ilustración 1 en España, en términos generales se observa que la creación de empresas por parte de mujeres es inferior a la de los hombres, pero esta tendencia es ligeramente menos acusada en la población inmigrante, donde las mujeres tienen un comportamiento algo más proclive a darse de alta como autónomas. Centrándose en la composición de los autónomos, en las del anexo tabla 1, tabla 2, tabla 3 **Ilustración 23.**, Ilustración 24., se observa que en todas las categorías de empresas excepto en las consolidadas, la presencia de mujeres nacionales es más elevada que los varones nacionales. Por otro lado, la creación de empresas por parte de los inmigrantes varones es mayor en las empresas nacientes, noveles y junior. A nivel nacional, llama la atención el sorprendente número de empresas consolidadas por parte de la población inmigrante, sobre todo si se compara con cifras de empresas nacientes, pues cabría esperar que la diferencia entre ambas magnitudes fuera mucho mayor. Este dato sugiere que, a pesar de que este colectivo puede tener una elevada tasa de emprendimiento, también se ha producido una alta tasa de desaparición de las empresas creadas.

Respecto a Andalucía, en la Ilustración 1 se observa que la presencia de los inmigrantes entre los autónomos, no presenta grandes diferencias según el sexo. Aunque el número de emprendedores es ligeramente menor en las mujeres. Si se distingue según la categoría de las empresas. De acuerdo con la tabla 1, tabla 2, tabla 3 **Ilustración 23.**, Ilustración 24. del anexo, la presencia de población inmigrante entre los autónomos es superior a la media general en ambos sexos en las empresas nacientes, noveles y junior, siendo inferior entre las consolidadas. No obstante, en éstas últimas, la presencia de inmigrantes en Andalucía es superior a la registrada a nivel nacional, lo que parece indicar una mayor tasa de éxito de este tipo de iniciativas en la comunidad autónoma.

EXTRACCIÓN DE INFORMACIÓN DEL EMPRENDIMIENTO A PARTIR DE LA MCVL

La distribución entre varones y mujeres dentro del grupo de autónomos tanto en España como en Andalucía muestra que el porcentaje de hombres es mayor que el de las mujeres, prácticamente los primeros suponen algo más de dos tercios del total y las segundas casi el tercio restante, lo que es similar a la situación que existe en el grupo de empresas consolidadas. Estas proporciones cambian en los distintos grupos de empresas, alcanzando los porcentajes de mujeres los valores más altos en los grupos de empresas noveles y junior.

Ilustración 19. Empresas por sexo en España y Andalucía

TIPOLOGÍA	ESPAÑA		ANDALUCÍA	
	HOMBRES	MUJERES	HOMBRES	MUJERES
NACIONALES	2.009.375	1.051.750	309.975	157.825
INMIGRANTES	208.875	122.300	24.150	14.325
NO CONSTA	50.925	22.250	8.025	3.725
TOTAL	2.269.175	1.196.300	342.150	175.875

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la MCVL

4.4.3.2. ANÁLISIS GEOGRÁFICO POR PROVINCIAS

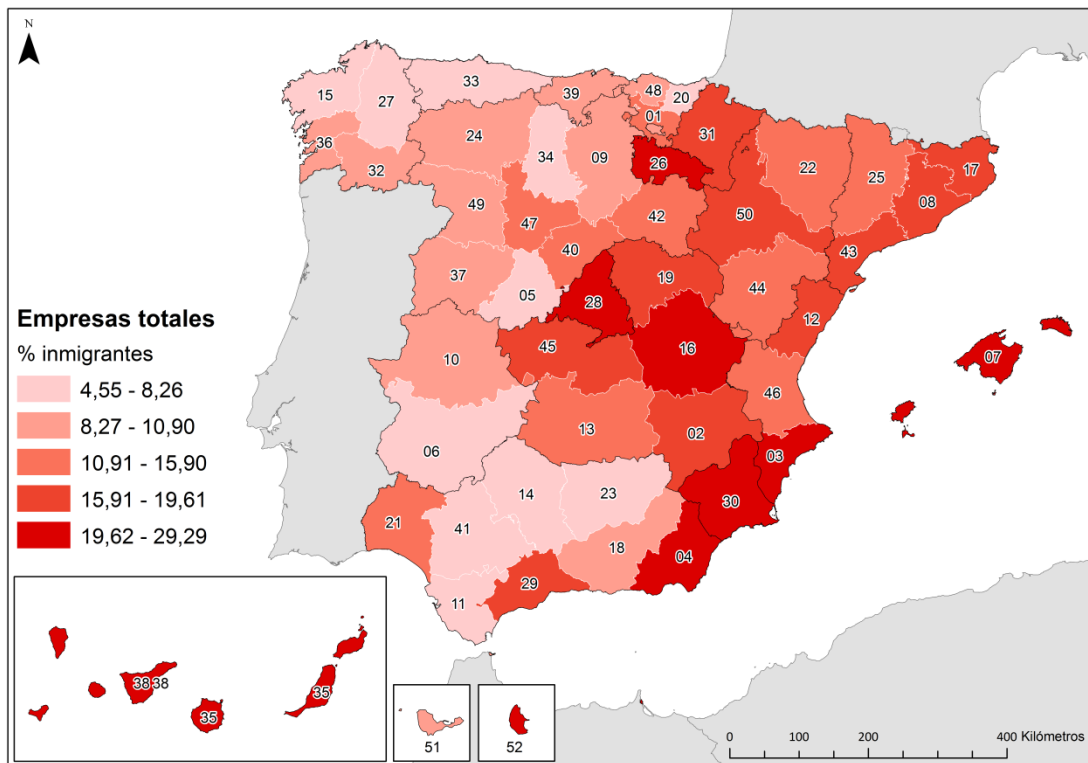
De acuerdo con la tabla 6 del anexo el emprendimiento en términos generales destaca en las siguientes provincias (en orden decreciente): Barcelona, Madrid, Valencia, Alicante y Sevilla. En los empresarios nacionales se vuelve a repetir los mismos patrones destacando en Madrid, Barcelona, Valencia y Alicante. En los empresarios inmigrantes se repiten las principales provincias únicamente en los dos primeros lugares, que son ocupados por Madrid y Barcelona. Sin embargo, el resto de las posiciones presentan una mayor dispersión entre Islas Baleares, Málaga, Alicante, Valencia, Gran Canaria, Tenerife, etc., que se reparten los puestos 3º a 6º alternando el orden según se trate de empresas noveles, junior o consolidadas. Como se ve en las tablas del anexo 7, 8, 9, 10 al igual que en las ilustraciones 20, y 21.

Centrándose en la tabla 11 del anexo se observa que Andalucía, Sevilla, Málaga y Granada son las provincias con mayor presencia de autónomos. Esta tendencia se mantiene en casi todas las categorías de empresas, produciéndose cambios en las empresas nacientes (tabla 12 del anexo e ilustración 22) y noveles (tabla 12 del anexo e ilustración 22), donde destaca Málaga en primera posición. Si se distingue según la nacionalidad de los autónomos, entre los nacionales la tendencia indicada se mantiene, aunque como excepción, en las empresas nacientes, noveles y junior la tercera posición es ocupada por Cádiz, en lugar de Granada. Entre la población inmigrante, por el contrario, existen diferencias: el primer lugar es ocupado por Málaga a mucha distancia de Almería y Sevilla, lo que se debe a que en estas provincias (Málaga y Almería) es donde se encuentra la mayoría de la población inmigrante.

Volviendo al total de autónomos, en general, la distribución entre nacionales e inmigrantes es del 88% y el 9,6%⁶⁴ respectivamente; no obstante, en algunas provincias la presencia de inmigrantes es claramente inferior al porcentaje indicado, probablemente debido a que el colectivo inmigrante es menor: se trata de Córdoba, Jaén, Palencia, Lugo y Cáceres. Por el contrario, valores muy superiores al 9,6% se obtienen en Melilla, Tenerife, Las Palmas, I. Baleares y Málaga (en este orden). En Andalucía, la distribución entre inmigrantes y nacionales es algo diferente a la anterior (7,4% y 90%, respectivamente), destacando las provincias de Málaga y Almería en las que la proporción de inmigrantes alcanza el 16,7% y el 9,8%, respectivamente.

⁶⁴ En el porcentaje restante no consta el país de origen.

Ilustración 20. Mapa España emprendedores inmigrantes



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la MCVL

Ilustración 21. Empresas por provincias en España

PROVINCIA	NACIONALES	INMIGRANTES	NO CONSTA	TOTALES
ARABA/ALAVA	23.950	2.150	400	26.500
ALBACETE	31.525	1.725	225	33.475
ALACANT	104.450	18.575	3.925	126.950
ALMERIA	51.000	5.700	1.200	57.900
AVILA	14.825	575	425	15.825
BADAJOS	47.850	1.750	825	50.425
I.BALEARS	74.525	17.075	4.800	96.400
BARCELONA	392.050	50.600	10.150	452.800
BURGOS	30.100	1.700	525	32.325
CACERES	32.225	1.100	625	33.950
CADIZ	56.725	2.650	1.100	60.475
CASTELLO	41.775	4.175	1.025	46.975
CIUDAD REAL	35.750	1.775	475	38.000
CORDOBA	52.825	1.425	275	54.525
A CORUÑA	88.275	6.500	1.500	96.275
CUENCA	19.275	1.075	275	20.625
GIRONA	58.400	8.100	2.100	68.600
GRANADA	56.750	4.225	1.650	62.625
GUADALAJARA	11.275	1.100	175	12.550
GIPUZCOA	72.625	2.525	1.400	76.550
HUELVA	26.925	1.350	800	29.075
HUESCA	23.175	1.275	400	24.850
JAEN	42.375	1.250	600	44.225
LEON	40.375	2.600	725	43.700
LLEIDA	41.750	3.200	725	45.675
LA RIOJA	23.750	2.575	375	26.700
LUGO	37.400	1.625	325	39.350
MADRID	356.025	64.050	10.300	430.375
MALAGA	79.950	17.025	4.800	101.775
MURCIA	89.700	7.725	1.500	98.925
NAVARRA	45.475	4.050	1.100	50.625
OURENSE	24.875	2.675	125	27.675
ASTURIAS	81.000	4.675	750	86.425
PALENCIA	14.750	525	175	15.450
LAS PALMAS	46.575	10.925	2.425	59.925
PONTEVEDRA	65.450	6.225	1.250	72.925
SALAMANCA	28.475	1.425	375	30.275
S.C.TENERIFE	41.925	10.975	2.175	55.075
CANTABRIA	43.275	2.625	500	46.400
SEGOVIA	13.425	825	300	14.550
SEVILLA	101.250	4.850	1.325	107.425
SORIA	8.425	475	100	9.000
TARRAGONA	52.200	5.800	950	58.950
TERUEL	14.850	850	150	15.850
TOLEDO	40.975	3.125	475	44.575

EXTRACCIÓN DE INFORMACIÓN DEL EMPRENDIMIENTO A PARTIR DE LA MCVL

PROVINCIA	NACIONALES	INMIGRANTES	NO CONSTA	TOTALES
VALENCIA	165.400	16.850	3.400	185.650
VALLADOLID	39.050	2.525	400	41.975
BIZCAIA	89.425	5.000	1.425	95.850
ZAMORA	17.025	975	200	18.200
ZARAGOZA	64.400	7.575	1.550	73.525
CEUTA	2.925	325	200	3.450
MELILLA	2.375	725	200	3.300
TOTAL	3.061.125	331.175	73.175	3.465.475

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la MCVL

Ilustración 22. Empresas por provincias en Andalucía

PROVINCIA	NACIONALES	INMIGRANTES	NO CONSTA	TOTAL
ALMERIA	51.000	5.700	1.200	57.900
CADIZ	56.725	2.650	1.100	60.475
CORDOBA	52.825	1.425	275	54.525
GRANADA	56.750	4.225	1.650	62.625
HUELVA	26.925	1.350	800	29.075
JAEN	42.375	1.250	600	44.225
MALAGA	79.950	17.025	4.800	101.775
SEVILLA	101.250	4.850	1.325	107.425
TOTAL	467.800	38.475	11.750	518.025

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la MCVL

4.4.3.3. ANÁLISIS POR SECTORES Y RAMAS DE ACTIVIDAD

En este aspecto, en primer lugar es necesario destacar que existe una dificultad añadida, ya que en un número muy elevado de casos no consta la actividad de la empresa (casi el 30% del total), por lo que la valoración de los resultados obtenidos en cuanto a la distribución por sectores debe hacerse con bastante cautela. De acuerdo con la ilustración 25 este problema es especialmente acusado entre los inmigrantes, pues no consta la actividad en casi el 57% del total. No obstante, sí que se puede destacar que tanto en España como en Andalucía (ver tabla 16, 21 del anexo) los autónomos desempeñan actividades correspondientes al sector servicios (lo cual es lógico, dado que es el sector de actividad más importante en ambas zonas geográficas). Sin embargo, el segundo lugar lo ocupa el sector primario, el cual desde el punto de vista de la actividad ocupa el tercer lugar. Los resultados comentados son similares en todos los tipos de empresas (ver tabla 17, 18, 19, 20, 22, 23, 24, 25 del anexo). Centrándose en los inmigrantes, el elevado porcentaje de datos en los que no consta la actividad (53% en España y 51% en Andalucía) casi impide cualquier conclusión; los datos existentes se concentran casi exclusivamente en el sector servicios.

La dificultad de análisis comentada previamente aparece de nuevo si se quiere realizar por ramas de actividad, pues éstas son las que luego permiten la clasificación por sectores. Por lo tanto, sólo se indica que las ramas más importantes (ver Ilustración 23.) son, en general, los transportes, las de profesionales independientes y la hostelería a nivel nacional, mientras que en Andalucía (ver Ilustración 24.), los resultados cambian en parte, pues los primeros puestos aparecen ocupados por el transporte, la agricultura y las profesiones independientes.

EXTRACCIÓN DE INFORMACIÓN DEL EMPRENDIMIENTO A PARTIR DE LA MCVL

Ilustración 23. Empresas por ramas de actividad en España

RAMA	NACIONALES	INMIGRANT	NO	TOTAL
ACT. INMOBILIARIAS	148.600	14.875	4.300	167.775
ACT. SANITARIAS	165.100	24.725	4.500	194.325
ADM. PUBLICA	50.175	7.625	1.900	59.700
AGRICUL GANADERIA	345.150	11.500	5.000	361.650
COMERCIO	885.150	102.325	18.975	1.006.450
CONSTRUCCIÓN	82.700	5.300	1.625	89.625
HOGARES	178.950	14.825	2.675	196.450
HOSTELERÍA	320.725	61.050	11.750	393.525
INDUSTRIA	591.725	56.025	13.825	661.575
INT. FINANCIEROS	150.575	9.900	2.750	163.225
ORG.	67.175	10.275	2.250	79.700
SERV. PERSONAL	43.700	4.950	2.175	50.825
TRANSPORTE	31.400	7.800	1.450	40.650
TOTAL GENERAL	3.061.125	331.175	73.175	3.465.475

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la MCVL

Ilustración 24. Empresas por ramas de actividad en Andalucía

RAMA	NACIONALES	INMIGRANT	NO	TOTAL
ACT. INMOBILIARIAS	19.275	1.450	1.450	21.500
ACT. SANITARIAS	25.100	2.900	2.900	28.575
ADM. PUBLICA	7.425	1.175	1.175	8.925
AGRICUL GANADERIA	55.300	1.225	1.225	57.200
COMERCIO	152.525	12.350	12.350	168.025
CONSTRUCCIÓN	14.575	750	750	15.650
HOGARES	25.825	1.825	1.825	27.975
HOSTELERÍA	49.500	7.275	7.275	59.125
INDUSTRIA	75.275	5.150	5.150	82.150
INT. FINANCIEROS	22.025	1.775	1.775	24.375
ORG.	10.075	1.050	1.050	11.525
SERV. PERSONAL	8.000	775	775	9.125
TRANSPORTE	2.900	775	775	3.875
TOTAL	467.800	38.475	38.475	518.025

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la MCVL

Ilustración 25. Empresas por sectores en España

SECTOR	NACIONALES	INMIGRANTES	NO CONSTA	TOTAL
PRIMARIO	345.150	11.500	5.000	361.650
SECUNDARIO	591.725	56.025	13.825	661.575
TERCIARIO	2.124.250	263.650	54.350	2.442.250
TOTAL	3.061.125	331.175	73.175	3.465.475

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la MCVL

Ilustración 26. Empresas por sectores en Andalucía

SECTORES	NACIONALES	INMIGRANTES	NO CONSTA	TOTAL
PRIMARIO	55.300	1.225	1.225	57.200
SECUNDARIO	75.275	5.150	5.150	82.150
TERCIARIO	337.225	32.100	32.100	378.675
TOTAL	467.800	38.475	38.475	518.025

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la MCVL

4.4.3.4. ANÁLISIS POR NIVEL DE ESTUDIOS

Antes de analizar los resultados obtenidos en este aspecto, se debe señalar algunas cuestiones importantes: este campo no se actualiza constantemente por parte de los técnicos que recogen los datos, esto, unido a la dificultad de homologación de los títulos, puede provocar que, sobre todo en el grupo de inmigrantes, presenten titulaciones más bajas que las que realmente poseen. Por otra parte, las dificultades idiomáticas también pueden haber provocado un sesgo importante de la información en este grupo.

De acuerdo con la Ilustración 27. en España casi el 58% de los autónomos tienen un nivel de formación de graduado escolar o inferior, ascendiendo al 27% el porcentaje de aquellos que alcanzan el bachiller o un título equivalente. Esta situación es algo menos desfavorable si se centra el análisis en el colectivo de inmigrantes: la proporción de los que declaran tener el bachiller es el 29,8%, disminuyendo hasta el 52,9% el porcentaje con una formación de graduado escolar o inferior. Fijándose en los niveles más elevados (formación universitaria) la tendencia anterior (mayor formación de los inmigrantes) se mantiene: el porcentaje de los inmigrantes con este grado de formación es el 13,6%, mientras que en el grupo total se sitúa en el 11,8%. Este comportamiento tiene su origen en el que aparece en el grupo de empresas consolidadas (ver tabla 40 del anexo), ya que en los otros tres casos nacientes (ver tabla 37 del anexo) , noveles(ver tabla 38 del anexo) y junior(ver tabla 39 del anexo) no sucede así.

Como se observa en la Ilustración 28, en Andalucía la tendencia general es que el nivel de estudios de los autónomos es inferior, en media, al que se registra en el conjunto de España: más del 63% de ellos no han llegado al graduado escolar o sólo alcanzan este nivel formativo, ascendiendo al 9,6% el porcentaje de los que tienen estudios superiores. Como se indica previamente, también en esta comunidad los datos de los inmigrantes suponen una situación algo más favorable: el 58,2% se sitúa en el grupo de menos formación y alcanzan el nivel universitario el 10,4%. Sin embargo, estos datos son comparativamente peores que los registrados para este colectivo en el conjunto de España.

Distinguiendo por categorías de empresas (ver tablas 37, 38, 39, 40 del anexo) a nivel nacional, los mayores porcentajes de personas que crean empresas son, en orden decreciente, las que poseen el graduado escolar, el bachiller y titulaciones inferiores al bachiller. Esta tendencia es algo distinta en la población inmigrante, pues el orden cambia entre el segundo y el tercer grupo anterior. En Andalucía (ver tablas 42, 43, 44, 45 del anexo) también se repite el comportamiento reflejado para los inmigrantes: el primer lugar lo ocupan los que tienen graduado escolar o similar, el segundo los que no alcanzan este nivel y el tercer puesto corresponde a los del bachiller. Estos comentarios también son aplicables a las empresas noveles, junior y consolidadas, aunque difieren en éstas en los porcentajes concretos alcanzados, pues la proporción de autónomos con formación de graduado es mayor tanto en el conjunto, como entre la población inmigrante.

Distinguiendo por niveles formativos, tanto en Andalucía como en el conjunto nacional la mayor presencia de inmigrantes se aprecia en el grupo no sabe leer ni escribir (aunque este grupo tiene una importancia relativa muy reducida). Desde un punto de vista favorable, los niveles de formación más elevados también presentan una presencia de inmigrantes mayor a la registrada en promedio, tanto en España como en Andalucía, lo que ratifica los comentarios anteriores que sugerían que el nivel de formación es mayor en este colectivo que en el conjunto.

Ilustración 27. Empresas por nivel de estudios en España

NIVEL-ESTUDIOS	NACIONAL	INMIGRANTE	NO CONSTA	TOTAL
NO APLICABLE POR SER MENOR	3.175	475	0	3.650
NO SABE LEER NI ESCRIBIR	20.200	4.325	50	24.575
TITULACIÓN INFERIOR A GRADUADO ESCOLAR	624.825	69.375	150	694.350
GRADUADO ESCOLAR O EQUIVALENTE	1.194.850	105.825	300	1.300.975
BACHILLER, FORMACIÓN PROFESIONAL DE 2º GRADO O TÍTULOS EQUIVALENTES O SUPERIORES	848.300	98.750	550	947.600
DIPLOMADOS, LICENCIADOS, ARQUITECTOS O ING. TÉCNICOS EN ESCUELAS UNIVERSITARIAS	365.250	45.000	125	410.375
NO CONSTA	4.525	7.425	72.000	83.950
TOTAL GENERAL	3.061.125	331.175	73.175	3.465.475

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la MCVL

Ilustración 28. Empresas por nivel de estudios en Andalucía

NIVEL-ESTUDIOS	NACIONAL	INMIGRANTE	NO CONSTA	TOTAL
NO APLICABLE POR SER MENOR	575	25	0	600
NO SABE LEER NI ESCRIBIR	3.975	450	0	4.425
TITULACIÓN INFERIOR A GRADUADO ESCOLAR	113.525	9.750	0	123.275
GRADUADO ESCOLAR O EQUIVALENTE	192.850	12.650	0	205.500
BACHILLER, FORMACIÓN PROFESIONAL DE 2º GRADO O TÍTULOS EQUIVALENTES O SUPERIORES	111.500	10.775	50	122.325
DIPLOMADOS, LICENCIADOS, ARQUITECTOS O ING. TÉCNICOS EN ESCUELAS UNIVERSITARIAS	44.825	4.000	0	48.825
NO CONSTA	550	825	11.700	13.075
TOTAL GENERAL	467.800	38.475	11.750	518.025

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la MCVL

4.4.3.5. ANÁLISIS POR NIVEL DE EDAD

De acuerdo con la Ilustración 29. **Empresa** en España, la tendencia general es que el grupo de edad más frecuente entre los autónomos es el de 45-54 años, cuya presencia es prácticamente igual a la del grupo de edades comprendidas entre 35-44, apareciendo en tercer lugar el grupo de entre 55-64 años. Entre estos tres grupos, suponen casi el 80% de los autónomos. Según la Ilustración 30. **Em** en Andalucía, sin embargo, la situación es diferente ya que el grupo de edad más frecuente es el de 35 a 44 años, seguido del de 45 a 54 años y, en tercer lugar, el que comprende de 25 a 34 años. Esta composición sugiere que la edad media de los emprendedores es inferior en Andalucía con relación a España.

EXTRACCIÓN DE INFORMACIÓN DEL EMPRENDIMIENTO A PARTIR DE LA MCVL

Centrándose en el grupo de los inmigrantes, la distribución por grupos de edad sigue presentando la misma tendencia que se ha indicado en los dos ámbitos geográficos. En España, las edades más frecuentes son las de 35 a 44 años, seguidas del grupo de 45 a 54 y, a más distancia, de 55 a 64 años. Por el contrario, en Andalucía, si bien los dos primeros lugares corresponden a las mismas edades que en España, el tercer grupo en importancia es el de edades entre 25 a 34 años, lo que de nuevo parece confirmar que también entre este colectivo, la edad en la comunidad andaluza es inferior a la del conjunto del país.

Fijándose ahora en la presencia del colectivo inmigrante en los distintos estratos de edad, se aprecia que, en España, en general suponen algo menos del 4%, superando este porcentaje sólo en los grupos de mediana edad (de 35 a 44 años y de 45 a 54 años). En Andalucía, la única diferencia respecto a lo comentado en España, es que el porcentaje de inmigrantes es más elevado, alcanzando casi el 7,5%, pero la presencia mayor se alcanza en los mismos grupos de edad que se han indicado para el conjunto de España.

Diferenciando por la categoría de las empresas (ver tablas 47, 48, 49, 50 del anexo), en España, la distribución por grupos de edad en las empresas nacientes, noveles y junior no sigue la tendencia general: los grupos más importantes son los de 35-44, seguida de 25-34 y 45-54 años. Son las empresas consolidadas las que determinan la distribución por edades del conjunto, con una edad de emprendimiento ligeramente superior, siguiendo los grupos el siguiente orden: de 45-54, 35-44 y 55-64, tanto en el conjunto, como en los colectivos de nacionales e inmigrantes. En el caso de Andalucía (ver tablas 52, 53, 54, 55 del anexo), en las distintas categorías de empresas el grupo más frecuente es el de 35 a 44 años, siguiendo la tendencia general, excepto en el caso de las empresas consolidadas, en las que el grupo de mayor importancia es el de 45 a 54 años.

Ilustración 29. Empresas por edad en España

AÑO-NACIMIENTO	NACIONAL	INMIGRANTE	NO CONSTA	TOTAL
NO CONSTA	91.925	91.550	91.525	274.575
85-99	775	0	75	850
75-84	7.575	225	100	7.900
65-74	94.425	2.425	1.200	98.050
55-64	630.050	17.050	5.725	652.825
45-54	882.375	39.950	7.825	930.150
35-44	877.975	44.650	6.650	929.275
25-34	483.025	15.150	3.525	501.700
16-24	67.225	2.275	650	70.150
TOTAL	3.135.350	213.275	117.275	3.465.475

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la MCVL

Ilustración 30. Empresas por edad en Andalucía

AÑO-NACIMIENTO	NACIONAL	INMIGRANTE	NO CONSTA	TOTAL
NO CONSTA	1.942	1.867	1.867	5.675
85-99	50	0	0	50
75-84	1.125	25	0	1.150
65-74	10.850	875	450	12.175
55-64	76.125	4.675	1.300	82.100
45-54	127.625	10.775	2.800	141.200
35-44	143.250	13.725	3.725	160.700
25-34	90.200	7.200	2.850	100.250
16-24	13.275	850	600	14.725
TOTAL	464.442	39.992	13.592	518.025

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la MCVL

4.4.3.6. ANÁLISIS POR PAIS DE ORIGEN

Como se observa en Ilustración 31 en España de forma general el país de origen que más empresarios inmigrantes presenta es China, al que sigue Argentina, Rumanía y Marruecos. En el caso de Andalucía, los países no coinciden con los indicados para el conjunto de España, pues el orden es: Marruecos, Reino Unido, correspondiendo el tercer lugar a China. Esto muestra que la procedencia de los empresarios inmigrantes en Andalucía difiere del que corresponde al conjunto de España, lo que quizá se produzca por la cercanía geográfica de la región y por la mayor presencia relativa de actividades vinculadas al sector agrario.

Distinguiendo según la categoría de las empresas (ver tabla 57,58,59,60 del anexo), China es el primer país en todas las categorías (nacientes, noveles, junior y consolidadas). En Andalucía, sin embargo, el primer lugar (que corresponde a Marruecos) también aparece en todas las categorías, excepto en las empresas junior, en las que el primer puesto corresponde a China.

Ilustración 31. Empresas por país de origen España y Andalucía

PAISES	ESPAÑA	ANDALUCÍA
NO CONSTA	300	0
ALEMANIA	19.075	3.225
ARGENTINA	25.625	3.025
BULGARIA	4.400	250
CHINA	39.000	4.025
COLOMBIA	14.200	1.150
CUBA	5.675	300
DOMINICANA (REPUBL.)	4.400	275
ECUADOR	11.375	650
FRANCIA	21.550	2.575
ITALIA	8.075	1.100
MARRUECOS	23.325	5.100
PERU	7.025	275
POLONIA	3.400	150
PORTUGAL	6.675	350
REINO UNIDO	19.125	4.500
RUMANÍA	25.100	1.525
UCRANIA	2.175	200
RESTO UE15	12.750	2.650
RESTO UE NUEVOS SOCIOS	1.475	275
RESTO DE PAÍSES EUROPEOS	13.400	1.475
RESTO DE PAÍSES DE CENTRO Y SUDAMÉRICA	26.400	1.650
RESTO DE PAÍSES AFRICANOS	7.250	1.150
RESTO DE PAÍSES DE ASIA Y PACÍFICO	15.750	1.275
OTROS PAÍSES Y TERRITORIOS	5.025	550
BOLIVIA	2.925	375
BRASIL	6.000	400
TOTAL	3.465.475	518.025

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la MCVL

4.4.3.7. ANÁLISIS SEGÚN LA BASE DE COTIZACIÓN

Como ya se ha indicado previamente, la base de cotización puede servir para aproximarse al nivel de ingresos de los autónomos. Teniendo en cuenta los valores registrados (ver Ilustración 32.), éstos se han agrupado en tres categorías: mínimo (cotización inferior a 10.202,40€), base o medio (la cotización anual es exactamente 10.202,40€) y superior (la cotización anual es mayor a la cantidad indicada). La tendencia general en España es que la base de cotización más frecuente sea la media, para todos los colectivos, ocupando el segundo lugar el colectivo cuya base de cotización supera la cantidad básica. Sin embargo, por categorías de empresas la situación es diferente: en las empresas nacientes (ver tabla 62 del anexo), nadie cotiza en la base media, ocupando el primer lugar los autónomos que cotizan por debajo de la base media; por otro lado, en el caso de las empresas noveles y junior, el segundo lugar corresponde a los autónomos que cotizan por debajo de la base media.

Distinguiendo entre el colectivo nacional e inmigrante, se encuentra que en España, si bien se mantiene el orden comentado más arriba, la distribución entre los tres grupos para los inmigrantes presenta una mayor proporción de autónomos cotizando por una base inferior a la media que la existente en el conjunto y también en el grupo de los nacionales, lo que sugiere que los niveles de ingresos de este colectivo son inferiores.

Centrándose en Andalucía (ver Ilustración 33.), el reparto entre los tres grupos mencionados sigue el siguiente orden: nivel medio en primer lugar, superior a continuación y por último, el nivel inferior; este orden se repite en todas las categorías de empresas, excepto en las empresas consolidadas (ver tabla 70 del anexo). Por otro lado, al igual que se comenta antes, también en Andalucía se encuentra que entre los inmigrantes es mayor la proporción de los que cotizan por una cantidad inferior a la media que la existente para el conjunto de los autónomos y de los nacionales.

Ilustración 32. Empresas según base de cotización en España

NIVELBASE	NACIONALE	INMIGRANTES	NO CONSTA	TOTAL
INFERIOR	343.175	71.050	20.300	434.525
BASE	1.867.525	168.075	28.275	2.063.875
SUPERIOR	850.425	92.050	24.600	967.075
TOTAL	3.061.125	331.175	73.175	3.465.475

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la MCVL

Ilustración 33. Empresas según base de cotización en Andalucía

NIVELBASE	NACIONALES	INMIGRANTES	NO CONSTA	TOTAL
INFERIOR	60.325	8.275	3.125	71.725
BASE	292.925	18.775	4.500	316.200
SUPERIOR	114.550	11.425	4.125	130.100
TOTAL	467.800	38.475	11.750	518.025

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la MCVL

4.4.3.8. COMPARACIÓN ENTRE LA MCVL Y EL INFORME GEM

De acuerdo con el informe GEM, la crisis económica ha producido dos efectos: por un lado la disminución de la tasa de actividad emprendedora en términos absolutos; por otro, con respecto a los flujos, se produce un aumento de dicha tasa debido principalmente a la necesidad y a que ante la falta de empleo, se acude a la actividad por cuenta propia como salida a este problema. Respecto al colectivo de los extranjeros, se produce una disminución de la tasa emprendedora entre los años 2008 y 2010 y por el contrario un aumento en el 2011. Igualmente, la crisis y la incertidumbre, debido a los pronósticos poco favorables para una rápida recuperación económica de España, han

EXTRACCIÓN DE INFORMACIÓN DEL EMPRENDIMIENTO A PARTIR DE LA MCVL

afectado negativamente al flujo de inmigración, llevando a una reducción de la población extranjera en España con permiso de residencia.

Comparando los datos de la MCVL con el GEM, se encuentra una ligera diferencia, concretamente un 2,17%, ya que los españoles en el informe GEM representan un 90,5% del total y en la MCVL un 88,33% (tabla del anexo 73).

Para los extranjeros la divergencia es inferior (0,06%, ya que los datos del GEM de los emprendedores 9,5% y la MCVL presenta un 9,56%). No existen datos para Andalucía del informe GEM, por lo que no es posible la comparación en este apartado de ninguna variable.

Desde el punto de vista del sexo, los datos del GEM muestran que en el emprendimiento español sigue dándose una mayor participación masculina que femenina 62,4% frente al 37,6% (tabla anexo 75), si bien, se advierte un ligero aumento de esta última. En los inmigrantes, los datos de participación masculina y femenina en el total de la actividad emprendedora son algo diferentes pues hay una mayor participación de la actividad femenina, ya que el porcentaje para los hombres es de un 44,95% y un 55,05% de las mujeres (tabla anexo 75). Comparando con la MCVL observamos que en la proporción de hombres españoles emprendedores apenas hay diferencias (los hombres emprendedores nacionales son 65,64% y las mujeres 34,36%, como muestra la tabla anexo 76). No obstante, en los inmigrantes sí que hay diferencias significativas pues los hombres representan un 63,07% y las mujeres un 36,93% (tabla anexo 76), por lo que la diferencia entre los varones alcanza casi el 0,67 % para ambos sexos.

Analizando estos datos de acuerdo con las categorías de empresa se observa que las empresas nacientes inmigrantes en el informe GEM presentan un 61,4% de hombres y 38,6% para las mujeres (tabla anexo 77), sin embargo la MCVL presenta un 76,28⁶⁵% para los hombres y un 18,85% para las mujeres (tabla anexo 78). Esto supone una desviación en los hombres de 14,88% y para las mujeres de 19,75%. En las empresas noveles el informe GEM muestra un 61,4% de varones y un 38,6% de mujeres (tabla anexo 77), cuando en la MCVL el porcentaje de hombres es el 79,48% y el de mujeres un 17,80% (tabla anexo 79), por lo que la desviación es de 18,08% para los hombres y 20,8% para las mujeres. Las empresas junior presentan en el informe GEM un 61,4% de hombres y un 38,6% de mujeres (tabla anexo 77), cuando los datos de la MCVL son, respectivamente, el 82,72% y el 14,35% (tabla anexo 80), por lo que la divergencia entre ambos es ligeramente superior a la registrada en las empresas noveles (21,32% y 24,25% para hombres y mujeres, respectivamente). Por último, en el caso de las empresas consolidadas las diferencias entre ambos tipos de datos son las más elevadas (21,53% para los hombres y 20,93% para las mujeres) pues la proporción de varones es el 71,2% en el informe GEM y el 92,73% en la MCVL, mientras que, en el caso de las mujeres los datos son 28,2% en el GEM y 7,27% en la MCVL (tabla anexo 81).

De acuerdo con el GEM, la edad media se sitúa en torno a los 38 años, aumentando la participación de jóvenes y personas maduras en el proceso emprendedor. Este cambio viene acompañado de una mayor participación de personas con estudios superiores y también medios, así como por personas de rentas bajas, probablemente como consecuencia del incremento del desempleo. El informe GEM muestra que el emprendimiento inmigrante se concentra sobre todo en las cohortes de edad de 25-34 años (33,2%) y 35-44 años (33,7%) (tabla anexo 82), mientras que en la MCVL las cohortes de edad que más destacan son 35-44 años (44,09%) y 45-54 años (24,14%), según se recoge en la tabla anexo 84. En consecuencia, podemos ver que existe una desviación respecto a la edad de emprendimiento del colectivo inmigrante de una cohorte de edad más. Distinguiendo por tipo de empresas, en las empresas noveles y junior se encuentran más emprendedores en cohortes de edad más bajas (25-34 años con un 32,8% y un 33% respectivamente y de 35 a 44 años con un 34,7% y un 34,1%). La diferencia a la que antes se aludía también se produce en la MCVL en los distintos tipos de empresas: la cohorte de edad que más destaca es 35-44 años 40,35% (tabla anexo 85), 42,18% (tabla anexo 86), seguida de la de 45-54 años con un 26,25% (tabla anexo 85) y 25% (tabla anexo 86). Para las empresas consolidadas, la mayor proporción de inmigrantes emprendedores se observa en

⁶⁵ Los datos que se presentan en las tablas del anexo 78, 79, 80, 81 se encuentran desglosados por sexo pero no sucede así en las tablas del GEM. Para realizar la comparativa se ha calculado la media entre ambos sexos que no aparece en la tabla.

cohorte de edad de 45-54 años tanto cuando se consideran los datos del estudio GEM (32,8%), como cuando se toma la MCVL con el 37,32% (tabla anexo 87).

La evolución de la distribución de las personas involucradas en el proceso emprendedor según su nivel de estudios es coherente con el análisis presentado anteriormente en cuanto a la edad, según se aprecia en el estudio GEM. En la fase naciente, el aumento de casos en el tramo de 18-24 años se corresponde con el aumento de personas con licenciatura y con titulaciones de FP. Sin embargo, también se advierte una mayor proporción de personas que no terminaron la secundaria y, por consiguiente, menos susceptibles de crear empresas competitivas. En la fase de consolidación, también aumenta la presencia de personas con niveles bajos de estudios por un lado y con licenciaturas por el otro. En esta parte del proceso, y en función de lo observado desde el inicio de la crisis, puede decirse que existe un *mix* entre iniciativas de calidad y de emprendimiento de subsistencia en que predomina el segundo. En las fases consolidada y de abandono, el grueso de la actividad corresponde a personas que no finalizaron la secundaria y, dado que su proporción aumenta muy significativamente entre los años 2010 y 2011, hay elementos para justificar esta diferencia por la incorporación de más autónomos o iniciativas de subsistencia al proceso emprendedor.

Hay que destacar que en la MCVL los datos relativos al nivel de estudios hay que tratarlos con prudencia, ya que pueden estar sin actualizar, lo que puede justificar las mayores diferencias registradas cuando se comparan sus datos con los correspondientes al GEM. Según muestra la tabla del anexo 88, la proporción de nacionales con estudios primarios es de 28,1%, el 14,1% alcanza estudios secundarios y el 57,6% presenta estudios superiores; por otro lado, los datos de la MCVL recogidos en la tabla del anexo 89 muestran que el 60,2% de los emprendedores nacionales tienen estudios primarios, un 27,71% estudios secundarios y un 11,93% estudios superiores. Para los inmigrantes, los datos del informe GEM señalan que los emprendedores con estudios primarios suponen un 54,35%, frente al 29,82% que alcanza estudios secundarios y el 13,59% con estudios superiores. Por su parte, los datos de la MCVL muestran que los porcentajes son 31,6%, 12,35% y por último 56% para los estudios primarios, secundarios y superiores, respectivamente. Esto presenta unas diferencias de 22,75% en los primarios, 17,47% en los secundarios, y 42,41% en los superiores.

Antes de analizar los resultados obtenidos en este aspecto distinguiendo por categorías de empresas, debe incidirse en algunas cuestiones importantes que señalan tanto el informe GEM como la MCVL: el campo nivel de estudios no se actualiza constantemente por parte de los técnicos que recogen los datos, a lo se debe añadir la dificultad de homologación de los títulos en el colectivo extranjero; todo esto puede provocar que, sobre todo en el grupo de extranjeros, se presenten titulaciones más bajas que las que realmente existentes. Por otra parte, las dificultades idiomáticas también pueden haber provocado un sesgo importante de la información en este grupo.

De acuerdo con la tabla del anexo 90, según el informe GEM en las empresas inmigrantes nacientes destacan los estudios secundarios y los estudios superiores con un 31,9% los primeros y un 39,7% los segundos; estos datos difieren de los de la MCVL (tabla del anexo 92), donde los mayores porcentajes corresponden a los estudios primarios (60%) y a los secundarios (29,82%). En las empresas noveles destacan según el informe GEM (tabla anexo 90) los emprendedores que tienen estudios secundarios con un 34,4% y los superiores con un 35,6%, mientras que para la MCVL (tabla anexo 93) son los primarios con un 56,93% y los secundarios con un 12,36%. Para las empresas junior, en el informe GEM (tabla anexo 90) destacan los valores alcanzados en el grupo de estudios secundarios y superiores (31,9% y 38% respectivamente), cuando en la MCVL (tabla anexo 94) son mayoría los emprendedores con estudios primarios (55,37%) y secundarios (27,70%). Por último, en las empresas consolidadas de nuevo destacan los estudios primarios con un 41,7% y los secundarios 30,3% en el informe GEM (tabla anexo 90), mientras que para la MCVL (tabla anexo 95) la mayor proporción corresponde a los primarios 46% y los superiores 35,05%.

4.4.4. TAREA DE LA MINERÍA DE DATOS

Se trata de la tarea central del proceso de adquisición de conocimiento. Es la tarea más especial de todo el proceso y la que añade más valor. Por este motivo, en muchas ocasiones se suele identificar todo el proceso de

adquisición de conocimiento con el de minería de datos. La minería de datos pretende conseguir modelos con dos posibles objetivos: predictivos o descriptivos⁶⁶.

- A su vez, los modelos predictivos pueden clasificarse en:
 - **Clasificación:** Es el proceso de fragmentar un conjunto de datos en grupos mutuamente excluyentes, de tal forma que cada miembro de un grupo esté lo más cerca posible de otros similares y grupos diferentes estén lo más lejos posible de otros. En otras palabras, cuando se tiene una instancia de un atributo en la base de datos que pertenece a una clase, el objetivo es predecir la clase de nuevas instancias de las que se desconoce la clase, más concretamente el objetivo del algoritmo es maximizar la razón de precisión de la clasificación de las nuevas instancias (Hernández *et al*, 2004).
 - **Regresión:** Cuando las variables de respuestas son variables continuas. La principal diferencia respecto a la clasificación, es que el valor a predecir es numérico. El objetivo, es minimizar el error, generalmente el error cuadrático medio, entre el valor predicho y el valor real.
- Y los modelos descriptivos en:
 - **Agrupamiento (clustering):** Consiste en obtener grupos a partir de los datos, analizando los datos para generar dicha clase. Los grupos se basan en el principio de maximizar la similitud entre los elementos de un grupo, minimizando la similitud entre los distintos grupos. Es decir, se forman grupos tales que los objetos de un mismo grupo son muy similares entre si y, al mismo tiempo, son muy diferentes a los objetos de otros grupos (Hernández *et al*, 2004).
 - **Correlación:** Examina el grado de similitud de los valores de dos variables numéricas. Indica la fuerza y la dirección de una relación lineal y proporcionalidad entre dos variables estadísticas. Se considera que dos variables cuantitativas están correlacionadas cuando los valores de una de ellas varían sistemáticamente con respecto a los valores homónimos de la otra: si se tienen dos variables (A y B) existe correlación si al aumentar los valores de A lo hacen también los de B y viceversa.
 - **Reglas de asociación:** Establece relaciones asociativas entre los distintos datos de la base de datos (Alliende, 2005). Las reglas de asociación son similares a la correlación, ya que tienen como objetivo identificar relaciones no explícitas entre atributos categóricos. Sin embargo, las reglas de asociación no implican una relación causa-efecto, es decir, puede no existir una causa para que los datos estén asociados.

4.4.4.1. SELECCIÓN DEL MODELO

Existen multitud de técnicas que se pueden utilizar para resolver cualquier tarea de las indicadas en el apartado anterior: técnicas de inferencia estadística, árboles de decisión, redes neuronales, inducción de reglas, aprendizaje basado en instancias, algoritmos genéticos, aprendizaje bayesiano y programación lógica inductiva, entre otros. Cada una de estas técnicas incluye diferentes algoritmos y variaciones de los mismos, así como otro tipo de restricciones que hacen que la efectividad del algoritmo dependa del dominio de aplicación, no existiendo un método universal aplicable a todo tipo de situación (Hernández *et al*, 2004).

⁶⁶ Explicado previamente, Los modelos predictivos, pretenden estimar valores futuros o desconocidos de la variable objetivo o dependiente, usando otras variables o campos de la base de datos, a la que nos referimos como variables independientes o predictivas, mientras que los modelos descriptivos, identifican patrones que explican o resumen los datos, es decir, sirven para explorar las propiedades de los datos examinados, no para predecir nuevos datos (Hernández *et al*, 2004).

Una manera de poder decidir qué técnica/s de minería de datos se puede emplear, es a través de la definición de las variables que componen la base de datos, ya que no todas las técnicas de minería de datos trabajan de manera eficiente con los diferentes tipos de atributos o variables.

Se pueden distinguir dos tipos de variables: Cualitativas y cuantitativas. Las variables cualitativas se refieren a características o cualidades que no pueden ser medidas con números. Una variable cualitativa puede ser nominal u ordinal. Una variable cualitativa nominal presenta modalidades no numéricas que no admiten un criterio de orden. Por ejemplo, la variable país de origen, (Francia, Alemania...). Una variable cualitativa ordinal presenta modalidades no numéricas, en las que existe un orden. Por ejemplo, la categoría de empresa, (naciente, novel, junior y consolidada).

Una variable cuantitativa es la que se expresa mediante un número, por tanto se pueden realizar operaciones aritméticas con ella, por ejemplo la variable base de cotización diaria.

Existen técnicas de minería de datos que no son capaces de trabajar con algún tipo concreto de variables por lo que dependiendo del tipo de variables que componen la vista minable de la base de datos con la se va a trabajar, se puede acotar la técnica a utilizar.

Como se ha indicado anteriormente, existen multitud de métodos de aprendizaje. En este trabajo de tesis se ha decidido utilizar los árboles de decisión por su capacidad interpretativa objetivo fundamental de este trabajo y por su versatilidad a la hora de trabajar con variables tanto cuantitativas como cualitativas.

4.4.4.2. APRENDIZAJE DE ÁRBOLES DE DECISIÓN

Un árbol de decisión es un conjunto de condiciones organizadas en una estructura jerárquica, de tal manera que la decisión final a tomar se puede determinar siguiendo las condiciones que se cumplen desde la raíz del árbol hasta alguna de sus hojas. Se trata de un método que se utiliza desde hace siglos, siendo especialmente apropiados para expresar procedimientos médicos, legales, comerciales...

Una de las grandes ventajas que presentan los árboles de decisión son las diferentes opciones posibles que se plantean a partir de una determinada condición son excluyentes. De esta forma se permite analizar una situación porque simplemente siguiendo las decisiones apropiadas dentro del árbol de decisión se llega a una única decisión a tomar.

Los algoritmos que más se utilizan para la construcción de árboles de decisión se clasifican, atendiendo al principio empleado en la generación de las reglas, en dos clases.

- Los algoritmos basados en el principio divide y vencerás, consisten en ir partiendo sucesivamente los datos en función del valor de un atributo seleccionado cada vez. Esta estrategia se suele utilizar cuando se intentan identificar todas las clases.
- Los algoritmos basados en el principio separa y vencerás, consiste en encontrar condiciones de las reglas que cubran la mayor cantidad de ejemplos de una clase y la menor del resto de las clases. En este caso, es más apropiado cuando se desea diferenciar una determinada clase del resto.

El esquema básico que siguen la mayoría de los algoritmos de inducción de árboles de decisión consiste en construir el árbol de forma top-down, desde la raíz hasta las hojas (Quinlan, 1986). Sigue el principio divide y vencerás en el que inicialmente parte de todos los ejemplos del conjunto de entrenamiento, y en cada caso elige la mejor variable como pregunta del nodo, distribuyéndose de esta forma los ejemplos según los diferentes valores que puede tener la variable elegida, en los nodos que cuelgan de dicho nodo padre. De esta forma se va construyendo el árbol,

EXTRACCIÓN DE INFORMACIÓN DEL EMPRENDIMIENTO A PARTIR DE LA MCVL

cada vez con mayor profundidad. Este proceso continúa hasta que todos los ejemplos de un nodo pertenecen a una clase.

Algoritmo standard de inducción de árboles de decisión

Entrada: Conjunto de Ejemplos E

Salida: Árbol A

Crear Raiz R;

Crea-Arbol (R,E);

Devuelve R;

Función Crea-Arbol (N,E)

Entrada: Nodo raíz del subárbol (N) y conjunto de ejemplos (E)

Salida: Subárbol que cuelga de N

Si todos los ejemplos de E son de la misma clase c

 Asignar la clase c al nodo N;

 Devolver N;

si no

 particiones = Generar-particiones(E);

 MejorParticion = Seleccionar-mejor-particion(particiones);

 Para cada condición i de MejorParticion hacer

 Añadir un nodo hijo i a N y asignar los ejemplos (E_i) a cada hijo;

 Crea-Arbol (i, E_i);

 Fin para

 Devolver N; {devuelve el nodo inicial con todos sus hijos}

Fin si

La función *Generar-particiones* va a devolver todas las posibles particiones que se pueden realizar sobre el conjunto de ejemplos, de acuerdo a todas las variables y sus posibles valores. Para los casos en la que la variable es nominal es inmediato partir por todos sus posibles valores, aunque si el método trabaja con árboles binarios la complejidad es un poco mayor, ya que cada posible valor, supone profundizar un nivel más en el árbol. La diferencia importante estará cuando la variable es continua ya que establecer los cortes para realizar las condiciones puede no ser inmediato.

La función *Seleccionar-mejor-partición*, seleccionara la partición que considere mejor de entre todas las particiones que haya realizado la función *Generar-particiones*. La forma es ordenar las diferentes particiones de acuerdo a una función heurística. Muchas de ellas utilizan el criterio de minimizar la entropía.

Los distintos algoritmos que inducción de árboles de decisión, como ID3 (Quinlan, 1986), CART (Breiman et al. 1984) o C4.5 (Quinlan, 1993) se diferencian, precisamente, en estas dos funciones *Generar-particiones* y *Seleccionar-mejor-particion*.

La entropía es una medida que se utiliza para medir el grado de impureza de los ejemplos con respecto a la clase a la que pertenecen. Dado un conjunto de ejemplos E en un problema de clasificación con c clases, su entropía se define como:

$$H(E) = \sum_{i=1}^c -p_i \log_2 p_i$$

donde p_i es la probabilidad de que un ejemplo sea de la clase i .

Otra forma cuantitativa de ver el efecto de partir datos por un determinado atributo es la Ganancia de Información, es decir la reducción esperada de la entropía una vez realizada la partición. En este caso se trata de maximizar la Ganancia de Información.

$$Ganancia(E, x) = H(E) - \sum_{v \in V(x)} p_v H(E_v)$$

donde $V(x)$ es el conjunto de valores que puede tomar la variable x , E_v es el subconjunto de E cuya variable x tiene el valor v y p_v es la probabilidad de que la variable x tome el valor v .

No obstante, la ganancia de información no mide si la variable x distribuye de forma uniforme los ejemplos beneficiando a las variables que tengan más valores posibles. Para normalizar la ganancia de información se calcula el cociente entre la ganancia y la información de la partición al elegir el atributo x . A este índice se conoce como ratio de ganancia.

$$Info(E, x) = - \sum_{v \in V(x)} \frac{|E_v|}{|E|} \log_2 \frac{|E_v|}{|E|}$$

$$Ratio(E, x) = \frac{Ganancia(E, x)}{Info(E, x)}$$

Existen otros índices que igualmente sirven para dirigir a algoritmos de inducción de árboles de decisión, entre ellos cabe destacar el índice de Gini (Breiman et al. 1984).

4.4.4.3. PODA Y REESTRUCTURACIÓN

Los algoritmos de aprendizaje de árboles de decisión obtienen un modelo que es completo y consistente con respecto a la evidencia. El modelo cubre todos los ejemplos vistos y los cubre todos de manera correcta. Sin embargo, aunque a simple vista pudiera parecer una situación óptima a primera vista en realidad se vuelve demasiado ingenua. En primer lugar, ajustarse a la evidencia suele tener como consecuencia que el modelo se comporte mal para nuevos ejemplos, porque el modelo es una aproximación del concepto objetivo del aprendizaje. Por tanto, si se intenta aproximar demasiado el modelo a la realidad, éste su vuelve demasiado específico, poco general y, por tanto, malo. En segundo lugar, si se tiene la evidencia de que se tiene ruido (errores en los atributos o incluso en las clases) el modelo intentará ajustarse a los errores y esto lo que provoca es un perjuicio del comportamiento global del modelo aprendido (sobreajuste o *overfitting*).

Para limitar este problema se modifican los algoritmos de aprendizaje, y se obtienen modelos más generales. En el contexto de los árboles de decisión y conjuntos de reglas, si se generaliza en realidad lo que ocurre es que se eliminan condiciones de las ramas del árbol o de algunas reglas. Por lo que los nodos que están por debajo del límite

de poda se eliminan, por ser demasiado específicos o *ad-hoc*. Aunque se utilice el término de poda en toda esta sección, las técnicas de generalización también pueden aplicarse a los algoritmos de cobertura (Cohén 1993).

En primer lugar cabe distinguir entre métodos de prepoda y pospoda:

- **Prepoda:** Proceso que se realiza durante la construcción del árbol o el conjunto de reglas. En realidad, se trata de determinar el criterio de parada cuando se especializa una rama o una regla. Los criterios para realizar la prepoda suelen estar basados principalmente en el número de ejemplos por nodo, en el número de excepciones respecto a la clase mayoritaria (error esperado) o técnicas más sofisticadas, como el criterio MDL.
- **Pospoda:** Proceso que se realiza después de la construcción del árbol o el conjunto de reglas. En el caso de los árboles de decisión se trata de eliminar nodos de abajo a arriba hasta un cierto límite. En el caso de los sistemas de reglas se trata de eliminar condiciones, con el objetivo de hacer las reglas más generales. Aunque los criterios están basados en las mismas medidas que la prepoda, en la pospoda se realiza con una visión completa del modelo, por lo que suele obtener mejores resultados que la prepoda, aunque la pospoda es menos eficiente que la prepoda, porque ésta no genera nada que luego deba eliminarse.

De hecho, algunos de los algoritmos más populares, utilizan una prepoda por cardinalidad (los nodos con una cardinalidad inferior a una cierta constante no se abren) y una pospoda basada en un criterio más sofisticado. El algoritmo C4.5, combina técnicas de prepoda y de pospoda. Una consecuencia de utilizar prepoda o pospoda (o los dos) es que los nodos hoja ya no van a ser puros, es decir, es posible que tengan ejemplos de varias clases. Normalmente se elegirá la clase con más ejemplos para etiquetar el nodo hoja y hacer, por tanto, la predicción. Existen numerosos métodos para podar árboles de decisión o para podar reglas de decisión (Esposito et al. 1997) o (Cohén 1993).

Respecto al nivel de poda óptimo, la mayoría de métodos de poda, tienen uno o más parámetros que permiten decidir el grado de poda. Aunque los algoritmos suelen tener un valor por defecto, es imposible encontrar un grado que funcione bien para todos los problemas. Ya que existen problemas con más ruido, es decir, con más ejemplos o simplemente con características especiales que hagan necesario extremar o suavizar la poda. Un mecanismo para ajustar el nivel de poda a un determinado problema es observar el comportamiento con respecto a los datos de validación. La poda no es beneficiosa para los datos de entrenamiento, pero los datos de entrenamiento no son una referencia objetiva. Sin embargo, el comportamiento respecto a los datos de validación es más esclarecedor. Por lo que para cada problema existe un grado de poda que es óptimo y que se puede estimar mediante el uso de estos datos de validación, si se dispone de ellos.

Una versión anterior del C4.5 utilizó esta técnica de examinar el comportamiento respecto a unos datos de validación (Quinlan 1987) denominada poda de error reducido, junto con otras aproximaciones más sofisticadas (poda pesimista, poda de complejidad de coste). Sin embargo, Quinlan se decantó por un método de pospoda en forma de reglas del árbol generado, que fue finalmente incorporado en el C4.5 (Quinlan 1993).

La poda es una modificación para mejorar el comportamiento de los árboles de decisión. Posteriormente se han definido otra serie de operadores y modificaciones (operadores de reestructuración). El C4.5 realiza lo que se conoce como colapsamiento (*collapsing*) (Quinlan 1993). Otros operadores de modificación de la topología del árbol son la transposición, la transposición recursiva y la poda virtual (Utgoff et al. 1997).

4.4.4.4. PAQUETE DE SOFTWARE PARA MINERÍA DE DATOS

Se pueden encontrar tanto en el ámbito comercial como en el académico una serie de entornos software diseñados para dar soporte a la minería de datos que integra en un mismo entorno: diferentes modelos de análisis, utilidades para el diseño de experimentos y por último herramientas gráficas para la visualización de resultados. De los paquetes de software más utilizados se pueden nombrar: SPSS Clementine, WEKA, Kepler, ODMS, DBMiner, YALE,

DB2 Intelligent Miner, SAS Enterprise Miner y STATISTICA Data Miner, entre muchos otros. A continuación se describe brevemente el paquete de software empleado en este trabajo de tesis.

WEKA acrónimo de *Waikato Environment for Knowledge Analysis*, entorno para experimentación de análisis de datos que permite aplicar, analizar y evaluar las técnicas más relevantes de análisis de datos, principalmente las provenientes del aprendizaje automático, sobre cualquier conjunto de datos del usuario desarrollado por la Universidad de Waikato en Nueva Zelanda, que implementa algoritmos de minería de datos utilizando el lenguaje JAVA y que se almacenen con un cierto formato, conocido como *ARFF (Attribute-Relation File Format)*.

WEKA se distribuye como software de libre distribución desarrollado en Java. Está constituido por una serie de paquetes de código abierto con diferentes técnicas de preprocesado, clasificación, agrupamiento, asociación, y visualización, así como facilidades para su aplicación y análisis de prestaciones cuando son aplicadas a los datos de entrada seleccionados. Estos paquetes pueden ser integrados en cualquier proyecto de análisis de datos, e incluso pueden extenderse con contribuciones de los usuarios que desarrollen nuevos algoritmos. Con objeto de facilitar su uso por un mayor número de usuarios, WEKA además incluye una interfaz gráfica de usuario para acceder y configurar las diferentes herramientas integradas. Estos paquetes pueden ser integrados en cualquier proyecto de análisis de datos, e incluso pueden extenderse con contribuciones de los usuarios que desarrollen nuevos algoritmos (García & Molina, 2006).

4.5. CARACTERIZACIÓN DE LA CATEGORÍA DE EMPRESA

En este epígrafe, se presenta un modelo basado en árboles de decisión con el objetivo de caracterizar las categorías propuestas en el modelo GEM. Se trata, por tanto, de un problema de clasificación, donde se presentan 4 clases: (Naciente, Novel, Junior y Consolidada).

4.5.1. ELABORACIÓN DE LA VISTA MINABLE

La totalidad de los datos para emprendedores es de 138.619, donde se incluyen tanto emprendedores inmigrantes como nacionales. A partir de los datos seleccionados para el estudio descriptivo, se seleccionan la vista minable que está constituida por los registros referentes a los inmigrantes, los cuales corresponden a 12.961 casos.

- **Variables independientes**

Luego de la búsqueda bibliográfica y la base de datos inicial, se establece que las variables independientes son:

- *Edad*. Variable de carácter cuantitativa, discreta y numérica,
- *Sexo*. Es una variable cualitativa, nominal, categórica.
- *Origen geográfico*. Es una variable cualitativa, nominal, categórica
- *Provincia*. Es una variable cualitativa, nominal, categórica
- *Nivel educativo*. Es una variable cualitativa, nominal, categórica
- *Base de cotización*. Variable de carácter cualitativa, nominal y categórica
- *Base de cotización diaria*. Variable de carácter cuantitativa, continuo y numérica
- *Ramas de actividad*. Es una variable cualitativa, nominal, categórica
- *Sector de actividad*. Es una variable cualitativa, nominal, categórica

- **Variable dependiente**

La relación de afiliación con la Seguridad Social tiene una fecha de alta y de baja, la diferencia entre éstas determina la duración de la relación con la Seguridad Social. Esta relación en días se ha distinguido en cuatro categorías según su duración, al igual que se realiza en el informe GEM. La variable que se quiere explicar y predecir a través de las variables independientes ya nombradas, corresponde a la variable Categoría, siendo ésta una variable cualitativa, ordinal, con los siguientes niveles:

- Nacientes <8 meses
- Noveles [8-18] meses
- Junior (18-42] meses
- Consolidadas >42 meses.

Escoger esta variable como dependiente mostrará cuáles son las variables que inciden en el inicio del emprendimiento inmigrante y además expondrá de qué manera se relacionan para determinar cuáles de ellas inciden en las diferentes categorías identificadas.

La distribución de inmigrantes emprendedores obtenida para cada categoría es: Naciente (3.168), Novel (1.938), Junior (2.249) y Consolidada (5.606). Se trata, por tanto, de un problema de clasificación multiclase (4 clases), no balanceado y por la naturaleza de la variable dependiente, ordinal.

A partir de la vista minable, se crean dos particiones una para entrenar y otra para generalizar. Para entrenar el modelo se selecciona una partición de la muestra con el mismo número de patrones de cada clase, 1.450 de nacientes, noveles, junior y consolidadas⁶⁷. Representan 5.800 patrones correspondientes al 45% del total de la vista minable. De esta forma se convierte un problema de clasificación no balanceado en balanceado y se evita que el modelo clasifique mejor las clases más numerosas. Tal como se indica previamente, para probar el modelo se recogen el resto de patrones no seleccionados (conjunto de test), es decir 7.161 casos.

4.5.2. METODOLOGÍA PARA LA OBTENCIÓN DEL MODELO

Con el objetivo de resolver el problema de clasificación descrito en el apartado anterior se utilizarán diferentes algoritmos de inducción de árboles de decisión que incorpora WEKA.

C4.5 (Quinlan 1993) es una evolución del modelo de partición ID3 (Quinlan 1983), (Quinlan 1986), ambos modelos están basados en criterios de partición derivados de la ganancia de información. Tienen poda basada en reglas u otros mecanismos más sofisticados. Contiene métodos de colapsado de ramas y muchas otras mejoras. La versión que se ha utilizado es la J4.8, que se distribuye en la librería WEKA, presentando esta última una versión más avanzada.

Decision Stump (Holte, 1993) Árboles de decisión muy simples formados por tan sólo una rama, es decir, un nivel.

LMT (Landwehr et al. 2005) Logistic Model Trees, Árboles de clasificación que incluyen funciones de regresión en las hojas.

RepTree método basado a C4.5 que también admite problemas de regresión.

⁶⁷ El tamaño de cada clase para el conjunto de entrenamiento corresponde al 75% de la categoría con un menor número de datos, en nuestro caso la categoría Novel (1.938).

BFTree (Haijian, 2007) Algoritmo que crea un árbol de decisión en función del atributo con mayor ganancia de información.

Debido a que se trata de un problema de clasificación se utilizará la medida de error, CCR, el porcentaje de patrones bien clasificados. Además, como se ha indicado, se trata de un problema de clasificación ordinal, por lo que se utiliza también otra medida de error, MAE, el error absoluto medio. Se han etiquetado las categorías (Naciente, Novel, Junior y Consolidada) como (1,2,3,4) respectivamente. La salida teórica del modelo para el ejemplo i se denominará y_i y la salida del modelo \hat{y}_i . Sea n_{ij} el número de ejemplos que son de la clase i y el modelo ha devuelto j , N el número total de ejemplos y c el nº de clases.

$$CCR = \frac{1}{N} \sum_{i=1}^c n_{ii}$$

$$MAE = \sum_{i=1}^N |y_i - \hat{y}_i|$$

En los algoritmos que lo han precisado y para evitar sobreentrenamiento, se han considerado 40 patrones, como nº máximo de patrones por hoja del árbol.

Los resultados obtenidos para el conjunto de test para cada algoritmo se presentan en la siguiente tabla:

Ilustración 34. Resultados obtenidos para el conjunto de test.

Algoritmo/ERROR	CCR	MAE
C4.5 (J48)	0.7010	0.3815
Decision Stump	0.3175	1.0348
LMT	0.6248	0.4861
Reptree	0.5425	0.6617
BFTree	0.5652	0.5218

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la MCVL.

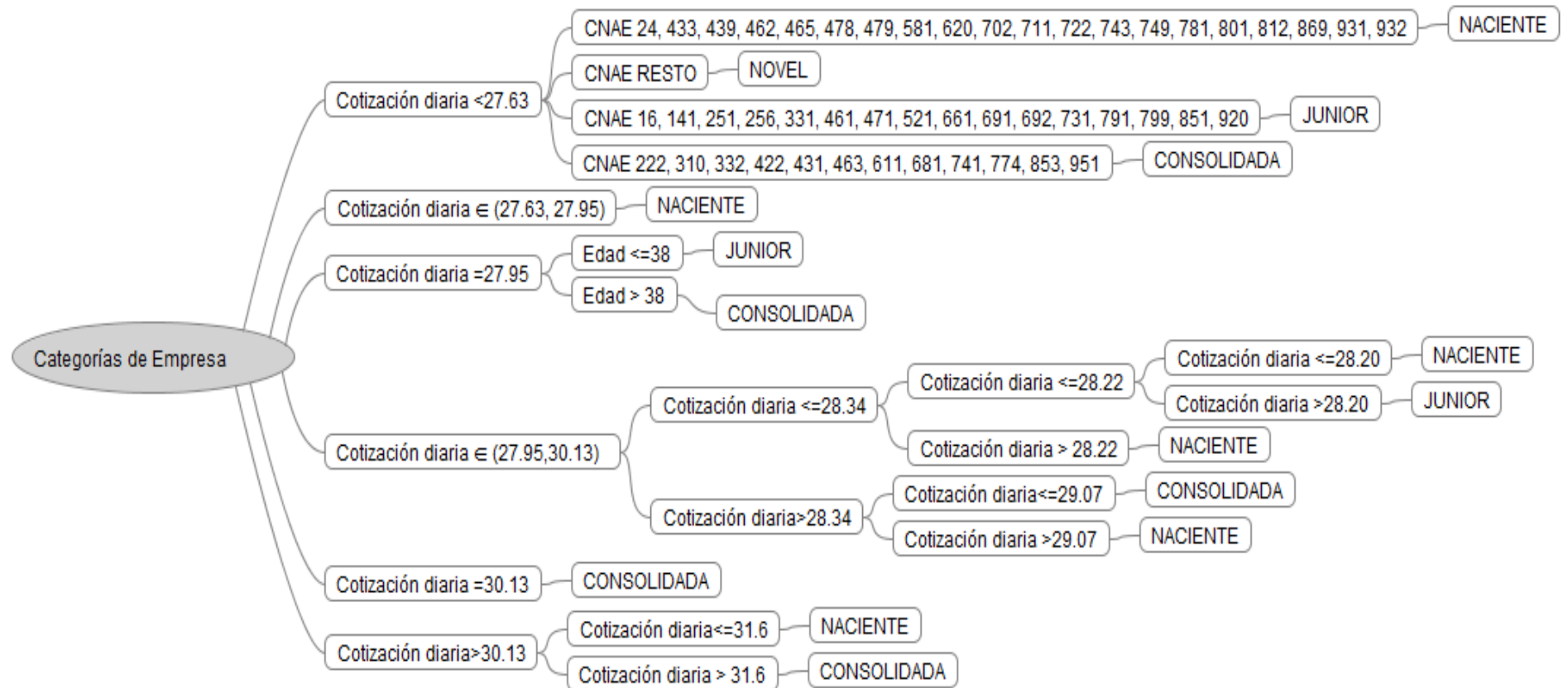
Como se puede observar en la tabla 15, los mejores resultados tanto en CCR como en MAE se obtienen con el algoritmo J48.

4.5.3. EVALUACIÓN E INTERPRETACIÓN

El árbol de clasificación obtenido mediante el algoritmo J48, muestra que fundamentalmente para identificar la categoría de la empresa, se debe tener en cuenta la Cotización diaria, edad y CNAE.

EXTRACCIÓN DE INFORMACIÓN DEL EMPRENDIMIENTO A PARTIR DE LA MCVL

Ilustración 35. Árbol de decisión



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la MCVL.

EXTRACCIÓN DE INFORMACIÓN DEL EMPRENDIMIENTO A PARTIR DE LA MCVL

El árbol de decisión presenta el siguiente resultado en el porcentaje de clasificación correcta para el conjunto de TEST (70,10%).

Ilustración 36. Matriz de Confusión

CLASIFICADA COMO --->	NACIENTE	NOVEL	JUNIOR	CONSOLIDADA
NACIENTE	1.561	93	35	29
NOVEL	124	112	130	122
JUNIOR	28	91	341	339
CONSOLIDADA	83	182	885	3.006

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la MCVL

A la luz de la matriz de confusión (tabla 3), se puede observar que las clases extremas (Nacientes y Consolidada) muestran un porcentaje de clasificación alto. La clase Consolidada, se confunde ligeramente con la clase Junior, debido que el etiquetado de la clase que se ha realizado teniendo en cuenta una frontera numérica (>42 meses). Igualmente se puede ver en el caso de Naciente y Novel. Por último, la clase Novel, no se clasifica correctamente debido, seguramente, a que es una clase central y no presenta diferencias entre Naciente-Junior, con las variables independientes que se utilizan en el modelo.

Ilustración 37. Porcentaje de aciertos y errores en la matriz de confusión

CATEGORÍA	ACIERTOS	FALLOS
NACIENTE	90,86%	9,14%
NOVEL	22,95%	77,05%
JUNIOR	42,68%	57,32%
CONSOLIDADA	72,33%	27,67%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la MCVL

4.6. CONCLUSIONES

La primera cuestión que conviene destacar es la gran potencialidad de análisis que proporciona la MCVL para complementar otras fuentes de información consagradas como la EPA y el informe GEM a la hora de conocer las características del colectivo que interesa, en este caso, los inmigrantes que desarrollan una actividad económica por cuenta propia cotizando en el régimen de autónomos de la Seguridad Social. A pesar de su carácter de registro administrativo y de las diversas limitaciones de los datos obtenidos tanto en la naturaleza de la información como en las dificultades de tratamiento técnico, es indudable la fuerza de una muestra tan extensa que permite alcanzar niveles de desagregación y precisión inconcebibles en otras fuentes.

Centrándose en el análisis de las principales características encontradas a partir de los datos obtenidos, nuestro interés se ha centrado en varios aspectos: conocer las características generales del grupo de autónomos en España y en Andalucía, detectando si existen diferencias entre ambos ámbitos geográficos; por otro lado se ha intentado contrastar si existían características comunes entre los autónomos inmigrantes y los nacionales, en ambas zonas y por categorías de empresas. Resumiendo, las principales características y diferencias detectadas se recogen a continuación:

- La presencia femenina entre los autónomos es reducida, pero algo mayor entre los inmigrantes que entre los nacionales, sin que se aprecien grandes diferencias en Andalucía con respecto al conjunto de España.
- El principal sector de actividad entre los autónomos es el terciario.

- El nivel de formación se puede calificar de bajo en términos generales, presentando la distribución por niveles formativos unos valores algo mejor entre el colectivo inmigrante, observándose una situación similar en Andalucía, si bien en esta comunidad autónoma los resultados son inferiores a los registrados en el conjunto del país.

- La distribución geográfica de los inmigrantes autónomos presenta algunas diferencias respecto a la registrada en el conjunto de los emprendedores, tanto si se considera el conjunto del país, como si se centra el estudio en la región andaluza, probablemente debido a la diferente presencia de población no nacional (aunque no necesariamente haya iniciado actividades por cuenta propia).

- Del mismo modo, también hay diferencias entre España y Andalucía en lo relativo el origen geográfico de los inmigrantes autónomos, destacando los procedentes de China en el conjunto del país y de Marruecos en la comunidad andaluza.

Como se ha comentado la MCVL presenta numerosas ventajas en su utilización que han marcado que fuera la base de datos seleccionada para este estudio. La primera de ellas es que es difícil analizar el colectivo emprendedor inmigrante. Las fuentes de datos más utilizados, es decir, la EPA y el GEM se basan en la variable nacionalidad con lo cual se pierde información, ya que los inmigrantes que la obtienen la nacionalidad pasan a ser tratados por las bases de datos como nacionales. Se provoca que esta base de datos sea imposible de utilizar para este análisis, porque por ejemplo sería imposible analizar las empresas consolidadas, ya que los inmigrantes que poseen una empresa con una duración de más de 2 años, con una alta probabilidad ya habrán obtenido la nacionalidad, por lo tanto desaparecerían de la base de datos como inmigrantes. Por su parte el GEM, es un informe que se centra en el emprendimiento, y que realiza de forma colateral un breve análisis de los inmigrantes que se establecen por cuenta propia. En este estudio se han analizado las diferencias cuantitativas que se han obtenido en el análisis descriptivo entre la MCVL y el GEM, las divergencias obtenidas aunque mayoritariamente son muy leves, destacan principalmente en el análisis de las empresas consolidadas y en la variable nivel de estudios. Estas divergencias vienen marcadas en un alto grado porque el informe GEM, al no ser su objetivo el análisis del emprendimiento inmigrante, es posible que en la fase de selección de los datos no realicen estadísticos de comprobación del colectivo inmigrante y si los hacen (ya que no viene indicado en el informe) no los hagan según el país de origen sino que prime el criterio de la nacionalidad, tal y como se indicaba previamente. Además el criterio que se ha seleccionado en la MCVL respecto a la categorías de empresa (nacientes, noveles, junior y consolidadas) ha sido el de actualidad, es decir, que en caso de que el emprendedor inmigrante tenga varias empresas se selecciona la empresa “más nueva” y el informe GEM no detalla que criterio se sigue en ese caso. Por otra parte, respecto a la variable nivel de estudios, aquí la diferencia puede venir determinada porque la MCVL no se encuentre actualizada.

Por otro lado, se ha presentado un modelo basado en árbol de decisión para caracterizar las categorías de las empresas; en relación con este modelo, se puede observar:

- Las principales variables son la cotización diaria, el CNAE, y la edad.
- Los resultados que arroja el árbol de decisión señalan que serán empresas nacientes aquellas en las que la cotización es menor o igual a 27,63 € y su rama de actividad se encuentra entre las siguientes: servicios de apoyo a la silvicultura, acabado de edificios, otras actividades de construcción especializada, comercio al por mayor de equipos para las tecnologías de la información y las comunicaciones, comercio al por menor en puestos de venta y en mercadillos, comercio al por menor no realizado ni en establecimientos, ni en puestos de venta ni en mercadillos, edición de libros, periódicos y otras actividades editoriales, programación, consultoría y otras actividades relacionadas con la informática, actividades de consultoría de gestión empresarial, servicios técnicos de arquitectura e ingeniería y otras actividades relacionadas con el asesoramiento técnico, investigación y desarrollo experimental en ciencias sociales y humanidades, actividades de traducción e interpretación, actividades de las agencias de colocación, actividades de

seguridad privada, actividades de limpieza, otras actividades sanitarias, actividades deportivas, actividades recreativas y de entretenimiento.

- Se tratará de empresas junior aquellas en las que la cotización es menor o igual a 27,63 € y la rama de actividad corresponde a cualquiera de los siguientes grupos: actividades de apoyo a la agricultura, a la ganadería y de preparación posterior a la cosecha, confección de prendas de vestir, excepto de peletería, fabricación de elementos metálicos para la construcción, tratamiento y revestimiento de metales; ingeniería mecánica por cuenta de terceros, reparación de productos metálicos, maquinaria y equipo. intermediarios del comercio, comercio al por menor en establecimientos no especializados, depósito y almacenamiento, actividades auxiliares a los servicios financieros, excepto seguros y fondos de pensiones, actividades jurídicas, actividades de contabilidad, teneduría de libros, auditoría y asesoría fiscal, publicidad, actividades de agencias de viajes y operadores turísticos, otros servicios de reservas y actividades relacionadas con los mismos, educación preprimaria, actividades de juegos de azar y apuestas.
- Serán empresas consolidadas aquellas en las que la cotización es menor o igual a 27,63 € y aquellas que su actividad corresponde al siguiente grupo de actividades: fabricación de productos de plástico, fabricación de muebles, instalación de máquinas y equipos industriales, construcción de redes, demolición y preparación de terrenos, comercio al por mayor de productos alimenticios, bebidas y tabaco, telecomunicaciones por cable, compraventa de bienes inmobiliarios por cuenta propia, actividades de diseño especializado, arrendamiento de la propiedad intelectual y productos similares, excepto trabajos protegidos por los derechos de autor, educación preprimaria, reparación de ordenadores y equipos de comunicación.
- Por último, de acuerdo con los resultados del árbol de decisión, serán empresas nacientes si su cotización se encuentra entre 27.63 y 27,95 donde discrimina de acuerdo con el CNAE tal y como se ha comentado previamente. Además son nacientes las empresas que se encuentran entre 27.95 y 28,20 incluyendo las que son iguales a 28,20. También serían empresas nacientes las que se encuentran entre 28.22 y 28,34 y por último las que su cotización se encuentra entre 30,13 y 31,6. Serán empresas noveles si su cotización es menor a 27,95 de acuerdo con su CNAE, tal y como se ha explicado previamente. Su categoría será junior en dos casos, el primero es si su cotización se encuentra entre 28,20 y 28,22 y el segundo es si la cotización es igual a 27,95 y el empresario tiene menos o 38 años. Y por último serán empresas consolidadas si la cotización es igual a 27,95 y el empresario es mayor de 38 años; también en los casos en que la cotización se encuentra entre 28,34 y 29,07 incluida esta última cifra, y finalmente si la cotización es igual a 30,13, o tiene cotizaciones superiores a 31,6.
- No se clasifica correctamente la clase Novel debido principalmente a que esta categoría de empresa es una variable que identifica el informe GEM, para cuyo análisis no se dispone de suficientes variables que permitan un mayor grado de explicación.

CONCLUSIONES Y FUTURAS LÍNEAS DE INVESTIGACIÓN



5. CONCLUSIONES Y FUTURAS LÍNEAS DE INVESTIGACIÓN

5.1. RECAPITULACIÓN

El emprendimiento inmigrante es una realidad constatable sobre la que, si bien es cierto que hay consenso respecto a que es un fenómeno que puede constituir una vía para el desarrollo de la zona donde se produce, también hay que ser conscientes de que es una materia no muy investigada por parte de la bibliografía. Si la decisión de emprender no es un proceso sencillo, emprender en otro país implica que la dificultad de este proceso se incrementa exponencialmente. Las situaciones que viven los emprendedores inmigrantes muestran que no es un proceso fácil, revelan dificultades variadas tanto en el proceso de inmigración como en el proceso de integración en el país de acogida y en el propio desarrollo de la actividad.

El objeto de estudio de esta tesis es un fenómeno de carácter complejo y dinámico por lo que se optó por realizar una investigación doble, adoptando tanto una metodología cualitativa como cuantitativa, pues de esta manera se consigue hacer una reflexión acerca del emprendimiento inmigrante más completa ya que ambas metodologías de forma conjunta aportan información diferente y complementaria.

La principal característica de la metodología cualitativa es su estrategia para tratar de conocer los hechos, procesos, estructuras y personas en su totalidad. La misma estrategia indica ya el empleo de procedimientos que dan un carácter único a las observaciones. Estos procedimientos hacen menos comparables las observaciones en el tiempo, es decir, este método busca menos la generalización y se acerca más a la fenomenología y al interaccionismo. La principal razón por la que se realizó esta tipología de análisis es porque los datos nunca explican una realidad completa, únicamente pueden analizar las variables que recojan esos datos. La metodología cualitativa, tiene como objetivo la descripción de las cualidades de un fenómeno. Su objetivo es buscar un concepto que pueda abarcar una parte de la realidad, en este caso el emprendimiento inmigrante. Esta metodología no busca probar o medir en qué grado una cierta cualidad se encuentra en un cierto acontecimiento dado, sino descubrir tantas cualidades como sea posible. Dentro de las características principales de esta de metodología podemos mencionar que es inductiva, considerando el fenómeno como un todo.

Teniendo todo esto en cuenta, una primera parte de esta investigación se ha basado en un estudio a pequeña escala donde los entrevistados se representan a sí mismos y expresan sus propias opiniones respecto al fenómeno analizado. El objetivo de este análisis fue el entendimiento del emprendimiento inmigrante en profundidad, su desarrollo se realizó en el capítulo 4 de esta tesis, siendo especialmente importante tener en cuenta que su validez obedece a que las fuentes utilizadas tenían como cualidad su proximidad respecto a la realidad analizada. Los comentarios e información primaria obtenidos fueron proporcionados por las entrevistas realizadas a técnicos especialistas en áreas como el emprendimiento, la normativa, y la financiación. Recordemos que este análisis cualitativo se realizó en dos fases, en una primera se hizo el análisis a partir de las respuestas de 6 técnicos que participaron en un proyecto de carácter emprendedor que se realizó en Andalucía (técnicos especialistas en emprendimiento en zonas de exclusión social con un alto porcentaje de población inmigrante residente),

CONCLUSIONES Y FUTURAS LÍNEAS DE INVESTIGACIÓN

posteriormente se completó este análisis con otros 6 expertos en aspectos, normativos y financieros. Este análisis combinó la revisión bibliográfica con el análisis de la problemática que presenta el fenómeno en la realidad descrito por agentes muy cercanos a él y culmina con un mapa conceptual. Este análisis de la realidad y el mapa conceptual se han realizado mediante el programa de análisis de texto "MAXQDA®".

Para poder acceder a la creación de una empresa, un extranjero debe cumplir con una serie de requisitos específicos que le vienen marcados por la normativa reguladora vigente. Así, debe encontrarse en situación de residencia temporal y trabajo por cuenta propia, ha de ser 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. La autorización inicial de residencia temporal y trabajo por cuenta propia tendrá una duración de un año y se limitará a un ámbito geográfico autonómico (si tuviera reconocidas competencias en materia de autorización inicial de trabajo por cuenta propia podrá fijar el ámbito geográfico de la autorización dentro de su territorio) y a un sector de actividad, estos aspectos marcan la primera diferencia frente a los autónomos nacionales que no deben de ceñirse a un único sector de actividad.

Teniendo en cuenta los argumentos y evidencias presentados a lo largo del estudio, se constata que los problemas a los que se enfrentan los inmigrantes que quieren desarrollar una actividad económica por cuenta propia se intensifican tras la crisis económico financiera que se inició en el año 2008. Por ejemplo, para poder obtener la nacionalidad española, el inmigrante necesita encontrarse integrado laboralmente, por lo que el autoempleo se convierte en algunos casos en una opción como salida al desempleo. En consecuencia, este emprendimiento no es de calidad sino una salida a una situación laboral inestable y provoca una alta mortalidad en las empresas. Sin embargo, debemos reseñar que esta situación afecta a muchas esferas relacionadas con el emprendimiento, no sólo se genera entre los inmigrantes, por lo que en los últimos años en algunas ocasiones aparece un emprendimiento de poca calidad con una alta tasa de mortalidad.

En lo relativo a la normativa y al papel que realizan las Administraciones Públicas, se considera que existe un profundo desajuste entre la realidad social y la regulación vigente, ya que la normativa existente no es capaz de solucionar los cambios que se están presentando. Para la concesión de una autorización de residencia de trabajo por cuenta propia es necesario cumplir diferentes tipos de condiciones. Se plantean requisitos en materia de residencia, en materia laboral y económica. La consecuencia de este elevado número de exigencias y de burocracia es que muchos inmigrantes opten por obtener la regularización mediante arraigo y posteriormente crear la empresa. Los trámites y requisitos que deben de cumplir son mucho menores en la situación de arraigo que cuando se tramita el permiso por cuenta propia.

Como se ha comentado, hay diferentes aspectos que inciden en la decisión de emprender entre los inmigrantes. 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, y como consecuencia se provocan situaciones de fraude de ley. La vía de regularización por cuenta propia, es una hipótesis más probable pero actualmente la normativa frena en muchas ocasiones este tipo de residencia, ya que se exige un análisis

CONCLUSIONES Y FUTURAS LÍNEAS DE INVESTIGACIÓN

financiero y económico, además de las inversiones reales realizadas, por lo tanto se impone que sea más accesible obtener cualquier otro tipo de permiso (larga duración, arraigo...) y luego plantearse el emprendimiento. En estos casos si se puede obtener la nacionalidad mediante otro proceso con un coste burocrático y legal menor, el emprendedor escoge esta opción. Pero si no tiene esa posibilidad, por un lado se frena el emprendimiento, y por otro se limita que si se produce sea de calidad y legal. Es decir, que en algunas ocasiones, cuando el inmigrante tiene conocimiento de la burocracia que debe sufrir y su alto grado de exigencia, se provoca la situación contraria a la que necesita el país debido a la crisis económica, es decir, la desmotivación del emprendedor o bien, el crecimiento de la economía sumergida. Por otro lado, debe considerarse que iniciar una actividad por cuenta propia viene determinado por otros aspectos que constituyen una motivación en sí mismos: la posibilidad de aumentar la independencia, el control de la carrera profesional, la flexibilidad horaria...

Además de los riesgos básicos que corre cualquier emprendedor, el colectivo de inmigrantes suele sufrir discriminación frente al colectivo nacional, por lo que, como consecuencia, cobra una gran importancia la existencia de las redes de contactos. A veces, incluso el planteamiento del desarrollo del propio negocio se produce mediante el apoyo de estas redes, que les facilitan el acceso a los recursos disponibles, les proporcionan información, les aportan conocimiento de oportunidades de negocio, ... Todo esto hace que en ocasiones, por la influencia de estas redes, los inmigrantes presentan menos aprensión frente al riesgo y su temor viene ocasionado principalmente por la necesidad de la obtención del permiso. A su vez, las redes se manifiestan como un fuerte componente motivador a la hora de emprender para los inmigrantes, pues se constituyen también en la clientela, o, en otros casos, aportan el *know how* que necesitan pues ya han pasado por este proceso emprendedor y se han establecido con éxito.

La discriminación que sufre este colectivo se desarrolla en múltiples facetas y les afecta de forma directa e indirecta. En una situación de precariedad laboral como la que se sufre actualmente debido a la crisis económico-financiera, se produce un efecto en la población nacional que antes no se producía, se trata de la competencia por los recursos. Estos recursos deben entenderse como puestos de trabajo, capital para financiar, ayudas y subvenciones, clientela... Esta situación deriva en actitudes negativas por parte de la población receptora y por lo tanto se produce la marginalidad o exclusión social. En su esfuerzo por obtener el permiso de residencia a los inmigrantes se les obliga a la integración con forma de "informe de integración" que en ocasiones produce un conflicto con su propia identidad cultural.

El sistema en el cual está basada la asignación de recursos financieros por parte de la banca no es el más adecuado para atender las necesidades específicas del colectivo que nos ocupa, pues deja en una situación de orfandad a un amplio nicho de mercado que si bien antes quedaba cubierto por las cajas de ahorros y su obra social, en la actualidad no cuenta con los recursos que necesita. El producto financiero más utilizado para la financiación de colectivos con alto riesgo es el microcrédito. Éste se constituye en una herramienta fundamental para estos colectivos, ya que no ofrecen a las entidades bancarias ni la seguridad ni las garantías que el actual control de riesgos exige a las entidades de crédito. Sin embargo, debido a la crisis financiera nos encontramos con que prácticamente se ha perdido esta herramienta de financiación de carácter social, debido a su escasa rentabilidad como producto financiero y los elevados riesgos asociados a él; esto elimina una herramienta que sirve para constituir una salida a la situación de

CONCLUSIONES Y FUTURAS LÍNEAS DE INVESTIGACIÓN

pobreza y/o exclusión que sufren estos colectivos. Para romper el círculo vicioso que supone el sistema actual, quizás cabría pensar en una forma de subsanar estos problemas contratando personal más especializado y estableciendo un sistema de monitoreo ex post por parte de la banca, aunque ello suponga, evidentemente, mayores costes para las entidades (no puede olvidarse que en la actualidad a veces los bancos tienen recursos financieros disponibles que no conceden debido a la clasificación a priori que obtienen estas empresas como “de alto riesgo”). Dejando aparte otras cuestiones, uno de los principales inconvenientes de la financiación en España para el colectivo que nos ocupa, es que se basa en una reunión donde el emprendedor solicita financiación a la entidad bancaria en la que existe una asimetría en la información entre las partes implicadas: así se sienten tanto el técnico financiero como el emprendedor; esta situación de falta de conocimiento provoca que se soliciten avales o se incremente el tipo de interés. La situación descrita es común a cualquier emprendedor, con independencia de su nacionalidad u origen, pero se encuentra más acentuada en el colectivo inmigrante. La conclusión es una clara barrera de entrada para el colectivo inmigrante emprendedor que sufre o bien la negación de la financiación o bien un endurecimiento de las condiciones financieras a las que obtiene los recursos (menores importes, comisiones y tipos de interés más elevados, etc.).

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 porque sus cuantías han descendido exponencialmente durante los últimos años; segundo por sus periodos de solicitud, ya que la mayoría no son dilatados en el año sino que se encuentran circunscritos a un periodo del año; en tercer lugar, las cuantías no suelen estar adaptadas al negocio sino a la situación del solicitante; por último, por el periodo de alta que se exige en el RETA (*Régimen Especial de Trabajadores Autónomos*) después de su concesión (éste suele ser demasiado largo en la mayoría de los casos, situándose normalmente en los tres años). Este último requisito suele establecerse para evitar que se obtenga un ayuda financiera que no vaya destinada a la empresa y para que no se produzca un fraude de ley. Sin embargo, un sistema de control ex post, basado por ejemplo en una entrevista y en posteriores visitas a los negocios a los que se les han otorgado la ayuda, evitarían una exigencia tan elevada sin necesidad de plantear al autónomo un periodo de alta en el régimen tan amplio que provoca en algunas ocasiones si la empresa cierra antes de esos tres años se siga pagando el alta en el RETA, para no incumplir ese plazo y tener que devolver toda la cuantía de la ayuda. También esta última problemática podría solucionarse realizando una devolución prorrateada del periodo que se incumpliera este requisito, en lugar de por la totalidad como están actualmente planteadas las ayudas y subvenciones.

Por otro lado, la concesión de las ayudas se demora por un año en la mayor parte de las ocasiones, período al que hay que añadir varios meses más para proceder a su pago; ambos factores hacen que las subvenciones se conviertan en un instrumento con poca utilidad, porque el dinero debe ser desembolsado previamente y por lo tanto no ayuda en la financiación, sino a la liquidez de la empresa. En definitiva, la información obtenida permite apreciar que las subvenciones no responden tanto a las demandas sociales de los emprendedores, sino a las exigencias pragmáticas y de ajuste presupuestario. Si esta situación continúa, la tendencia aquí expuesta y explicada puede acentuarse con el riesgo de desincentivar completamente el emprendimiento en general y el de los inmigrantes en particular.

CONCLUSIONES Y FUTURAS LÍNEAS DE INVESTIGACIÓN

El análisis cualitativo que se ha descrito en las líneas anteriores no mostraba numéricamente la realidad del emprendedor inmigrante ni tampoco permitía generalizar la información relativa al mismo; por esta razón se decidió realizar un segundo análisis permitía que clasificar y describir las características de este colectivo. En otras palabras, el análisis de esta realidad es imposible únicamente mediante la metodología cualitativa, por lo que se hizo necesario otro tipo de estudio para conseguir un análisis global de la realidad, el cual se desarrolló mediante una metodología de carácter cuantitativo. Respecto a ésta, se realizó a partir de la información proporcionada por la MCVL, mediante un análisis basado en árboles de decisión que permite conocer qué características tiene el emprendedor inmigrante en cada una de las fases de una empresa a lo largo del tiempo en el año 2011, así como un análisis descriptivo de su perfil en España y en Andalucía.

Para hacer este estudio, se ha extraído la información de la MCVL mediante la minería de datos, pero puesto que el procedimiento para ello no existía, se ha debido establecer una metodología que permita realizar el análisis del emprendimiento inmigrante con la MCVL. Esta metodología de trabajo constituye una aportación novedosa de esta investigación, ya que anteriormente no se había utilizado esta base de datos en este colectivo, debido a la dificultad que plantea el manejo de esta fuente de información. Así pues, una primera cuestión a destacar es que se ha establecido una metodología detallada para este procedimiento de trabajo, lo que en el futuro puede permitir a otros investigadores que puedan utilizarla en el desarrollo de su labor investigadora.

La flexibilidad de la base de datos sobre el que se sustenta la tesis doctoral, permite la incorporación de un gran número de datos y variables que reflejan la evolución del conocimiento existente sobre el emprendimiento inmigrante, tales el país de origen, nivel de estudios, sexo.... en concreto, la exploración de nuevas relaciones o de nuevas variables nunca antes utilizadas previamente en esta área de conocimiento.

En definitiva, el procedimiento diseñado tiene un carácter general pues abre una importante vía para el análisis del la MCVL con el objetivo de analizar el emprendimiento inmigrante, permitiendo estudiar un colectivo muy específico y poco analizado por los científicos, debido a las dificultades existentes para la obtención de datos. Además hace posible una adecuada caracterización de su realidad, permitiendo establecer un modelo del perfil del emprendedor inmigrante, permitiendo mediante el empleo de una fuente de datos de carácter administrativo. Esta investigación, convierte dicha propuesta en un prototipo de herramienta de gran utilidad y potencialidad como sistema de apoyo a la decisión.

Como se ha comentado, a partir de los datos proporcionados por la MCVL se ha realizado un análisis descriptivo de la realidad con una triple vertiente: según la nacionalidad de los autónomos, teniendo en cuenta su establecimiento geográfico (en el conjunto del país o en una región en concreto, Andalucía) y en función del tipo de empresa; de esta forma, el análisis realizado establece las diferencias entre la población nacional e inmigrante; entre España y Andalucía, y por último, según la categoría de empresa. Todo ello ha proporcionado una valiosa información descriptiva de la realidad inmigrante novedosa hasta ahora, ya que no se ha realizado ningún estudio que llegue a ese grado de profundidad en España, trabajando con la MCVL y más con este colectivo tan específico. Esta metodología es extrapolable a otras regiones de España o de otros países haciendo posible estudios comparativos

CONCLUSIONES Y FUTURAS LÍNEAS DE INVESTIGACIÓN

entre diferentes países o distintas regiones de un mismo país permitiendo de este modo, detectar diferencias en de las características que presentan los emprendedores inmigrantes según la duración de la empresa.

El análisis descriptivo y el árbol de decisión con los datos de la MCVL han permitido conocer distintos aspectos tanto personales del propio emprendedor como empresariales, siendo éste el primer estudio realizado con datos reales sobre una temática tan concreta. La obtención de estos resultados unidos a la problemática de cada una de ellas en las diferentes categorías establecidas de acuerdo con la duración de su empresa en base a una clasificación temporal, ha ayudado a tener una imagen completa de la dificultad del proceso del emprendimiento sobre todo siendo un colectivo concreto como es el inmigrante. Por otro lado, el estudio acometido con esta metodología presenta muchas ventajas: primero, porque ha permitido incluir variables que agrupan aspectos muy diferentes del emprendimiento inmigrante sin que tengan porqué estar relacionadas entre ellas; segundo, porque completa la realidad del análisis cualitativo y obtiene un análisis descriptivo de la realidad emprendedora nunca realizado antes; y tercero, porque clasifica a los emprendedores inmigrantes en España según sus características.

El árbol de decisión es una metodología que permite analizar el fenómeno desde una perspectiva interpretable, ya que la realidad estudiada es social. Los resultados obtenidos han permitido un avance en el estudio en el estudio del fenómeno de la inmigración emprendedora, porque no solo ha diferenciado la diferente problemática a la que se enfrenta, sustentada con la bibliografía. Con este análisis se pone de relieve las dificultades con las que se enfrenta este colectivo, proponiendo incluso algunas mejoras por parte de los entrevistados. Esto es particularmente importante en países como España, donde además de que hasta ahora no se ha realizado ningún estudio del colectivo inmigrante emprendedor, resulta acuciante la necesidad de desarrollo y de creación de empleo como consecuencia de la crisis económica.

Centrándose en el análisis de las principales características encontradas a partir de los datos obtenidos, nuestro interés se ha centrado en varios aspectos: conocer las características generales del grupo de autónomos en España y en Andalucía, detectando si existen diferencias entre ambos ámbitos geográficos; por otro lado se ha intentado contrastar si existían características comunes entre los autónomos inmigrantes y los nacionales, en ambas zonas y por categorías de empresas. Podemos destacar aquí que la presencia femenina entre los autónomos es reducida, pero algo mayor entre los inmigrantes que entre los nacionales, sin que se aprecien grandes diferencias en Andalucía con respecto al conjunto de España. El principal sector de actividad entre los autónomos es el terciario. El nivel de formación se puede calificar de bajo en términos generales, presentando la distribución por niveles formativos unos valores algo mejor entre el colectivo inmigrante, observándose una situación similar en Andalucía, si bien en esta comunidad autónoma los resultados son inferiores a los registrados en el conjunto del país. La distribución geográfica de los inmigrantes autónomos presenta algunas diferencias respecto a la registrada en el conjunto de los emprendedores, tanto si se considera el conjunto del país, como si se centra el estudio en la región andaluza, probablemente debido a la diferente presencia de población no nacional (aunque no necesariamente haya iniciado actividades por cuenta propia). Del mismo modo, también hay diferencias entre España y Andalucía en lo relativo el origen geográfico de los inmigrantes autónomos, destacando los procedentes de China en el conjunto del país y de Marruecos en la comunidad andaluza.

Por otro lado, se ha presentado un modelo para caracterizar las categorías de las empresas; en relación con este modelo, se puede observar que las principales variables son la cotización diaria, el CNAE, y la edad.

5.2. LÍNEAS FUTURAS DE TRABAJO

A pesar de que se ha intentado realizar un estudio lo más completo posible, en toda investigación quedan cuestiones poco desarrolladas o pendientes de realización que permiten mejorar los resultados y constituyen ampliaciones y/o mejoras susceptibles de desarrollar. Señalamos, sin ánimo de ser exhaustivos, algunas de estas mejoras que constituyen futuras vías de investigación:

Los datos presentados corresponden a un año concreto, 2011, por lo que una futura investigación es la ampliación del período de estudio, tanto completando hacia años anteriores, como posteriores, al objeto de detectar posibles diferencias a lo largo del tiempo.

El análisis de los datos ha correspondido en gran parte a la comunidad andaluza, por lo que otra vía de mejora es el análisis diferenciado por comunidades autónomas dentro de España, al menos en aquellas que constituyen el principal destino de este colectivo para detectar la existencia de posibles diferencias entre ellas.

El estudio del colectivo inmigrante emprendedor no ha tenido en cuenta los posibles efectos de la actividad desarrollada sobre la economía en la que se inserta. Evidentemente, este aspecto constituye también una extensión clara de este estudio en tanto en cuanto permite cuantificar su importancia relativa.

BIBLIOGRAFÍA

BIBLIOGRAFÍA

BIBLIOGRAFÍA

- ACHIDI, H., & PRIEM, R. L. (2011). Immigrant Entrepreneurs, the Ethnic Enclave Strategy, and Venture Performance. *Journal of Management*, 37(3), pp. 790-818.
- ACS, Z., AUDRETSCH, D., & EVANS, D. (1994). *Why Does the Self-Employment Rate Vary Across Countries and Over Time?* C.E.P.R. Discussion Papers. Recuperado a partir de <http://ideas.repec.org/p/cpr/ceprdp/871.html>
- AGUADO, O. (1996) "El trabajo Social con inmigrantes: conflictos y posibilidades", *Documentos de trabajo social: Revista de trabajo y acción social* 9, pp. 87-97.
- ALARCÓN, C. (1990) "Sector informal:¿ Problema o solución.", *Editorial Sandoval Hnos.*, Quito 27.
- ALDRICH, H. E, AND WALDINGER, R. (1990) "Ethnicity and entrepreneurship." *Annual review of sociology* pp. 111-135.
- ALIAGA-ISLA, R., & RIALP, A. (2012). How Do Information and Experience Play a Role in the Discovery of Entrepreneurial Opportunities? The Case of Latin-American Immigrants in Barcelona. *Latin American Business Review*, 13(1), pp. 59-80.
- ALLEN, S., TRUMAN, C. *WOMEN IN BUSINESS* (1993) *Perspectives on women entrepreneurs*. Intl Thomson Business Pr,
- ALLPORT, G. W. (1962) "The general and the unique in psychological science1." *Journal of personality* 30.3, pp. 405-422.
- ALLPORT, G. W. (1962) *La naturaleza del prejuicio*, Buenos Aires: Eudeba.
- ALONSO, L. E.(1998) "*La mirada cualitativa en sociología: una aproximación interpretativa*". Vol. 218. Editorial Fundamentos.
- ÁLVAREZ DE ZAYAS, C. (1995)"*Metodología de la investigación científica*." Santiago de Cuba. La Habana: Editorial Ciencias Sociales. Centro de Estudios de la Manuel F. Gran. Universidad de Oriente.
- ARGEREY VILLAR, P. (2005) *El impacto económico en Europa, Estudio de un caso particular: España*, Madrid, Universidad Complutense
- ARGIMÓN, I., AND GONZÁLEZ . I. (2006). "La muestra continua de vidas laborales de la seguridad social." *Boletín Económico. Banco de España* 5 pp. 39-53.
- ARISTÓTELES, (1971) Política. "*Instituto de estudios Políticos*." Editorial *Universo*, Lima
- ARROW, KENNETH. (1962) "Economic welfare and the allocation of resources for invention." *The rate and direction of inventive activity: Economic and social factors*. Nber, pp. 609-626.
- AUDRETSCH, D. B. (2002) "Entrepreneurship: a survey of the literature." *Prepared for the European Commission, Enterprise Directorate General*

BIBLIOGRAFÍA

- BABAEVA, L., AND. CHIRIKOVA, A. E (1997) "Women in business", *Sociological Research*, 36.1 pp. 81-91.
- BALTAGI, B. H. (2005). *Econometric Analysis of Panel Data* (3th ed.). Chichester; Hoboken, N.J: John Wiley & Sons.
- BANK OF ENGLAND (1999). "*Economic Models at the Bank of England*", London: Bank of England. Committee. London, United Kingdom
- BARONA, B., AND GÓMEZ. A. (2010) "La financiación de nuevas empresas en Colombia. Aspectos conceptuales. La opinión de una muestra de empresarios de la ciudad de Cali.", *Cuadernos de Administración*, pp. 81-97.
- BATES, T. (1997). Financing small business creation: The case of Chinese and Korean immigrant entrepreneurs. *Journal of Business Venturing*, 12(2), pp. 109-124.
- BATES, T. (1999) "Existing self-employment: an analysis of Asian immigrant-owned small businesses." *Small business economics* 13.3 pp. 171-183.
- BATES, T. (1999). Existing Self-Employment: An Analysis of Asian Immigrant-Owned Small Businesses. *Small Business Economics*, 13(3), pp. 171-183.
- BATES, T., AND BRADFORD, W. (1992) "Factors affecting new firm success and their use in venture capital financing." *Journal of Small Business Finance* 2.1 pp. 23-38.
- BAUMOL, W. J. (1968) "Entrepreneurship in economic theory." *The American Economic Review* 58.2 pp. 64-71.
- BAUMOL, W. J. (1986) "Productivity growth, convergence, and welfare: what the long-run data show." *The American Economic Review* pp. 1072-1085.
- BAYCAN-LEVENT, T., & NIJKAMP, P. (2009). Characteristics of migrant entrepreneurship in Europe. *Entrepreneurship & Regional Development: An International Journal*, 21(4), pp. 375.
- BEAMAN, J., AND D'ARCY, C. (1944) "A Typology of internal migration." *Canadian Studies in Population* 7 pp.9-20.
- BECK, A. (2002) "Cognitive models of depression", *Clinical advances in cognitive psychotherapy: Theory and application* 14 pp. 29-61.
- BECK, T., AND DEMIRGUC-KUNT, A. (2006) "Small and medium-size enterprises: Access to finance as a growth constraint", *Journal of Banking & Finance*, 30.11 pp. 2931-2943.
- BECK, T., DEMIRGÜÇ-KUNT A., AND LEVINE R. (2003) "Law, endowments, and finance", *Journal of Financial Economics*, 70.2 pp. 137-181.
- BECK, T., DEMIRGUC-KUNT, A. AND MARTINEZ, M.S. (2007) "Reaching out: Access to and use of banking services across countries", *Journal of Financial Economics*, 85.1 pp. 234-266.

BIBLIOGRAFÍA

- BEGLEY, THOMAS M., AND BOYD, D.P. (1988) "Psychological characteristics associated with performance in entrepreneurial firms and smaller businesses." *Journal of Business venturing* 2.1, pp. 79-93.
- BERGER, A. N., AND. UDELL, G. F. (1995). "Relationship lending and lines of credit in small firm finance", *Journal of business*, pp. 351-381.
- BERGER, ALLEN N., AND GREGORY F. U. (2002) "Small business credit availability and relationship lending: The importance of bank organisational structure". *The Economic Journal* 112.477, pp 132-153.
- BERGER, N. AND UDELL G. (1998) "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 pp. 613-673.
- BERRY, M., AND GORDON L.(1997). *Data mining techniques: for marketing, sales, and customer support*. New York. John Wiley & Sons, Inc.
- BERZOSA, C., AND P. BUSTELO. "J, DE LA IGLESIA (1996) "Estructura económica mundial". Madrid, Síntesis
- BESLEY, T. (1989) "Commodity taxation and imperfect competition: A note on the effects of entry", *Journal of Public Economics*, 40.3 pp. 359-367.
- BIRCH, D. (1979). "The job generation process." Buenos Aires, *Editorial Granica*.
- BLANCHFLOWER, D. G., AND OSWALD. A J. (1998) "Entrepreneurship and the youth labour market problem: a report for the OECD." *Report to OECD, Paris. November*
- BLUME, K., EJRNÆS, M., NIELSEN, H., & WÜRTZ, A. (2009). Labor market transitions of immigrants with emphasis on marginalization and self-employment. *Journal of Population Economics*, 22(4), pp. 881-908.
- BOADO, H., GONZÁLEZ A., AND ARANGO J.(2008). La inmigración en España (2000-2007): de la gestión de flujos a la integración de los inmigrantes.. *Centro de Estudios Políticos y Constitucionales*. Vol. 184
- BOND, M. H., AND HWANG, K. (1986). "The social psychology of Chinese people". Oxford University Press,
- BOOT, A. W. (2000)"Relationship banking: What do we know?." *Journal of financial intermediation* 9.1 pp. 725.
- BORJA, J., ET AL. (1999) "Local y global: la gestión de las ciudades en la era de la información". Vol. 4. Madrid, Pirámide
- BORJAS, G. J (1994). "The economics of immigration." *Journal of economic literature* 32.4 pp. 1667-1717.

BIBLIOGRAFÍA

- BORJAS, G. J. (1985) "Assimilation, changes in cohort quality, and the earnings of immigrants." *Journal of labor Economics* pp. 463-489.
- BORJAS, G. J. (2001) *Heaven's door: Immigration policy and the American economy*. Princeton University Press
- BORJAS, G. J. (2002) "Self-selection and the earnings of immigrants." *International Library of Critical Writings in Economics*, vol. 151, p. 332-354.
- BORJAS, G. J. (2003) "The labor demand curve is downward sloping: reexamining the impact of immigration on the labor market." *The quarterly journal of economics* 118.4 pp. 1335-1374.
- BORJAS, G. J. (2007) "Immigrants, minorities, and labor market competition." *Scandinavian Political Studies*. Volume 30, Issue 2, pp. 137-174
- BORJAS, G. J., AND BRONARS, S. (1989). "Consumer discrimination and self-employment." *Journal of Political Economy*, 97, 3, pp. 581-605.
- BORJAS, G. J., AND VALERIE A. R. (1995) "Foreign competition, market power, and wage inequality." *The quarterly journal of economics* 110.4 pp. 075-1110.
- BORJAS, GEORGE J., RICHARD B. FREEMAN, AND LAWRENCE F. KATZ. "On the labor market effects of immigration and trade." *Immigration and the workforce: economic consequences for the United States and source areas*. University of Chicago Press, 1992. 213-244.
- BOROAH, V. K., MARK H. (1999) "Factors affecting self-employment among Indian and black Caribbean men in Britain." *Small Business Economics* 13.2, pp. 111-129.
- BOS, D., & VON WEIZSACKER, R. K. (1989). Economic consequences of an aging population. *European economic review*, 33(2-3), pp. 345-354.
- BREIMAN, L. ed. (1993) *Classification and regression trees*. CRC press. United States. Florida.
- BREIMAN, L., FRIEDMAN J., OLSHEN R. AND STONE C. (1984) *Classification and Regression Trees*. Monterrey, CA. Wadsworth and Brooks,.
- BROCKHAUS, R H. (1982). The psychology of the entrepreneur. *Encyclopedia of entrepreneurship*, p. 39-57. Englewood Cliffs: New Jersey
- BRODLEY, C. E., AND UTGOFF, P. (1995) "Multivariate decision trees." *Machine learning* 19.1: pp. 45-77.
- BUNTINE, Wray L. (1996). A guide to the literature on learning probabilistic networks from data. *Knowledge and Data Engineering, IEEE Transactions on*, 1996, vol. 8, no 2, p. 195-210.
- BUTLER, J. (1993). *Bodies That Matter: On the Discursive Limits of "Sex"*. Routledge.
- BUTTNER, E. H., MOORE D. P. (1997) "Women entrepreneurs: moving beyond the glass ceiling." *Thousand Oaks, CA: Sage Publications Inc* 8, pp. 11-37.

BIBLIOGRAFÍA

- BUTTNER, E. HOLLY, MOORE D. (1997) "Women's organizational exodus to entrepreneurship: self-reported motivations and correlates with success". *Journal of Small Business Management* 35.1, pp. 34-46.
- BYGRAVE, W. D. (1989) "The entrepreneurship paradigm (II): Chaos and catastrophes among quantum jumps." *Entrepreneurship Theory and Practice* vol. 14.2: pp. 7-30.
- BYGRAVE, W. D. (1991), and Charles W. Hofer. "Theorizing about entrepreneurship." *Entrepreneurship theory and Practice* 16.2 pp.13-22.
- BYGRAVE, W. D. (1993) "Theory building in the entrepreneurship paradigm." *Journal of Business Venturing* 8.3 pp. 255-280.
- BYGRAVE, W., AND MINNITI M. (2000) "The social dynamics of entrepreneurship", *Entrepreneurship Theory and Practice*, 24.3 pp. 25.
- CABALLERO, C., AND URRUTIA, M. (2005) "El impacto del sector financiero en el crecimiento".
- CANTILLON, R. (1952) *Essai sur la nature du commerce en général*. Londres : Fletcher. Gyles, réédition Paris : INED, 1952.
- CARRASCO, C. (1999) "Mercados de trabajo: los inmigrantes económicos." *Colección Observatorio Permanente de la Inmigración*. Madrid. IMSERSO
- CASSAR, G. (2007) "Money, money, money? A longitudinal investigation of entrepreneur career reasons, growth preferences and achieved growth", *Entrepreneurship and Regional Development*, 19.1 pp. 89-107.
- CASSON, M. (1982) *The entrepreneur: An economic theory*. Rowman & Littlefield, Lanham, MD: Rowman & Littlefield Publishers, Inc. Coviello, N. E
- CASSON, MARK, ED. (1991) *Global research strategy and international competitiveness*. B. Blackwell, Oxford, UK
- CESTNIK, B., KONONENKO (1991). On estimating probabilities in tree pruning. *Machine Learning—EWSL-91*. Springer Berlin Heidelberg, p. 138-150.
- CHAGANTI, R., WATTS, A., CHAGANTI, R., & ZIMMERMAN-TREICHEL, M. (2008). Ethnic-immigrants in founding teams: Effects on prospector strategy and performance in new Internet ventures. *Journal of Business Venturing*, 23(1), pp. 113-139.
- CHAGANTI, RADHA, & GREENE, P. (2002). Who Are Ethnic Entrepreneurs? A Study of Entrepreneurs' Ethnic Involvement and Business Characteristics. *Journal of Small Business Management*, 40(2), pp. 126-143.
- CHAND, M., & GHORBANI, M. (2011). National culture, networks and ethnic entrepreneurship: A comparison of the Indian and Chinese immigrants in the US. *International Business Review*, 20(6), pp. 593-606.

BIBLIOGRAFÍA

- CHRYSTELL, F, AND MORA, M. (2001) "The earnings of self-employed Mexican Americans along the US-Mexico border." *The Annals of Regional Science* 35.3 pp. 483-499.
- CHURCHILL, D. N., ET AL. (1992) "Canadian hemodialysis morbidity study." *American journal of kidney diseases: the official journal of the National Kidney Foundation* 19.3 pp. 214-234.
- CLAIN, S. H. (2000) "Gender differences in full-time self-employment", *Journal of Economics and Business*, 52.6 pp. 499-513.
- CLARK, K., AND DRINKWATER, S. (1998) "Ethnicity and self-employment in Britain." *Oxford Bulletin of Economics and Statistics* 60.3 pp. 383-407.
- CLARK, P., AND NIBLETT, T. (1989) "The CN2 induction algorithm." *Machine learning Vol.3.4* pp. 261-283.
- CLARK, P., AND BOSWELL, R. (1991) "Rule induction with CN2: Some recent improvements." *Machine learning—EWSL-91*. Springer Berlin Heidelberg.
- COASE, R. H. (1937) "The nature of the firm." *economica* 4.16: 386-405.
- COATE, S., AND SHARON T. (1992) "Labor market discrimination, imperfect information and self employment." *Oxford Economic Papers* 44.2 pp. 272-288.
- COCHRAN, W. (1960) "Crystal stability and the theory of ferroelectricity." *Advances in Physics* 9.36 pp. 387-423.
- CODURAS, A., ET AL. (2011) "Global Entrepreneurship Monitor. Informe Ejecutivo GEM España 2011." *Fundación Xavier de Salas. Trujillo*.
- COHEN, A. (2004) "III. REFLEXIONES A PROPÓSITO DE UNA LECTURA ESTADÍSTICA DE LA INMIGRACIÓN. LA INMIGRACIÓN ENTRE IMÁGENES Y CIFRAS." *Inmigración y derechos humanos: la integración como participación social* 43 pp. 57.
- COHEN, D. (1989): *L'aspect verbal*, Paris, Presses Universitaires de France, 1989. Trad. esp. de A. Miranda, El aspecto verbal, Madrid, Visor.
- COHEN, J. (1960) "A coefficient of agreement for nominal scales." *Educational and psychological measurement* 20.1 pp. 37-46.
- COLE LAMONT C. (1946) "A Theory of Analyzing Contagiously Distributed Populations." *Ecology* 27.4 pp. 329-341.
- COLLINS, J. (2003). Cultural diversity and entrepreneurship: policy responses to immigrant entrepreneurs in Australia. *Entrepreneurship & Regional Development*, 15(2), pp. 137-149.
- COLLINS, J., & LOW, A. (2010). Asian female immigrant entrepreneurs in small and medium-sized businesses in Australia. *Entrepreneurship & Regional Development: An International Journal*, 22(1), pp. 97.

BIBLIOGRAFÍA

- CONSTANT, A., & ZIMMERMANN, K. (2006). The Making of Entrepreneurs in Germany: Are Native Men and Immigrants Alike? *Small Business Economics*, 26(3), 279-300.
- Constitución Española
- COOPER, A. C., HORNADAY, J. A. AND KARL H. V. (1997) "The field of entrepreneurship over time. *Frontiers of Entrepreneurship Research*, Babson College, Wellesley. Pp 245-257
- COOPER, H. M. (1998). *Synthesizing Research: A Guide for Literature Reviews*. SAGE.
- COPISAROW, R. (2005) "Principios básicos de la industria del microcrédito en los PVDs:¿ Son aplicables al caso europeo? Las lecciones aprendidas en el caso de Street UK.", *Microcrédito en países desarrollados: problemas, retos y propuestas*, Marcial Pons, Madrid.
- COPISAROW, R. AND BARBOUR, A. (2004).*Self-Employed People in the Informal Economy-Cheats Or Contributors: Evidence, Implications and Policy Recommendations*. Community Links.
- COSTAS, A. AND DRAZEN, A. (1990) "Threshold externalities in economic development." *The Quarterly Journal of Economics* 105.2 pp. 501-526.
- CUETO, B., AND RODRÍGUEZ ÁLVAREZ, V. (2013) "Determinantes de la permanencia en el autoempleo. Evidencia a partir de la Muestra Continua de Vidas Laborales."Working paper
- CUMPLIDO, F. J. (2001). "Reflexiones acerca de la política de desarrollo local en Andalucía: El caso de Sevilla". *Revista de estudios Andaluces*, nº 24, pg 267-281
- DAI, F., WANG, K. Y., & TEO, S. T. T. (2011). Chinese immigrants in network marketing business in Western host country context. *International Business Review*, 20(6), pp. 659-669.
- DANA, L. P. (1993). An Inquiry into Culture and Entrepreneurship: Case Studies of Business Creation Among Immigrants in Montreal. *Journal of Small Business & Entrepreneurship*, 10(4), pp.16-31.
- DAWSON, R., P., AND A. (2006) "Gender and the commercialization of university science: academic founders of spinout companies", *Entrepreneurship and Regional Development*, 18.4 pp. 341-366.
- DAY, J. N. (2002). Credit, Capital and Community: Informal Banking in Immigrant Communities in the United States, 1880-1924. *Financial History Review*, 9(1), pp. 65-78.
- DE LUCAS, J. (1996) "La xenofobia y la condición de extranjero ante el Derecho", *J. Blázquez*, ed 10 pp. 167-197.
- DEATON, A. (1985). Panel data from time series of cross-sections. *Journal of Econometrics*, 30(1-2), 109-126.
- DELFT, H. VAN, GORTER, C., & NIJKAMP, P. (2000). In search of ethnic entrepreneurship opportunities in the city: a comparative policy study. *Environment and Planning C: Government and Policy*, 18(4), pp. 429 – 451.

BIBLIOGRAFÍA

- DEMARTINO, R., AND BARBATO R. (2003) "Differences between women and men MBA entrepreneurs: exploring family flexibility and wealth creation as career motivators", *Journal of Business Venturing*, 18.6 pp. 815-832.
- DENISON FULTON, E. AND EDWARD DENISON F. (1962) *The sources of economic growth in the United States and the alternatives before us*. New York: Committee for Economic Development,
- DESLAURIERS, J.P. (1992): "Recherche qualitative. Guide pratique." 142. *Nouvelles pratiques sociales*, vol. 5, no 2, p. 215-217.
- D'ESPOSITO, M., ET AL. (1997) "A functional MRI study of mental image generation." *Neuropsychologia* 35.5 pp. 725-730.
- DIAMOND, D. W. (1991). "Monitoring and reputation: The choice between bank loans and directly placed debt." *Journal of political Economy* : 689-721.
- DÍEZ NICOLÁS, J. (1998) "Actitudes hacia los inmigrantes", *OPI, IMSERSO, Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, Madrid*.
- DOLADO, J. J., AND FERNÁNDEZ-YUSTA, C. (2001) "Los nuevos retos migratorios: retos y políticas." Universidad Carlos III de Madrid
- DOMÍNGUEZ-FABIÁN, I., AND ENCINAS-GOENECHEA, B. "Inmigración y solvencia financiera del sistema público de pensiones tras la regularización de 2005" (2008) *Revista de Economía Aplicada* 16.1 pp.67-92.
- DOUGLAS, D. (2004). "Grounded Theory and the "And" in Entrepreneurship Research." *Electronic Journal of Business Research Methods* 2.2: 59-68.
- DOVIDIO, J.F., AND GAERTNER, S.L. (1986). *Prejudice, discrimination, and racism*. Academic Press.
- DUMONT, J.; LEMAÎTRE, G. (2005) *Counting immigrants and expatriates in OECD countries: a new perspective*. Paris: OECD.
- DURÁN, A. (2007) "La muestra continua de vidas laborales de la seguridad social." *Revista del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales* 1 pp. 231-240.
- ELFRING, T. AND WILLEM H. (2003). "Networks in entrepreneurship: the case of high-technology firms." *Small business economics* 21.4: 409-422.
- ENGELEN, E. (2001). «Breaking in» and «breaking out»: a Weberian approach to entrepreneurial opportunities. *Journal of Ethnic and Migration Studies*, 27(2), pp. 203-223.
- ESSERS, C., BENSCHOP, Y., & DOOREWAARD, H. (2010). Female Ethnicity: Understanding Muslim Immigrant Businesswomen in The Netherlands. *Gender, Work & Organization*, 17(3), pp. 320–339.
- EUROSTAT. (2008). *Europe in figures. Eurostat yearbook*. Belgium: Luxemburg: Office for Official Publications of the European Communities.

BIBLIOGRAFÍA

- FAIRLIE, R. W. (1999) "The absence of the African-American owned business: An analysis of the dynamics of self-employment." *Journal of Labor Economics* 17.1 pp. 80-108.
- FAIRLIE, R. W., AND BRUCE D. M. (2000) "Trends in self-employment among white and black men during the twentieth century." *Journal of human resources* pp. 643-669.
- FAIRLIE, R. W., AND BRUCE D. M.. (1996) "Ethnic and racial self-employment differences and possible explanations." *Journal of human resources* pp. 757-793.
- FARR-WHARTON, R. AND BRUNETTO, Y. (2007) "Women entrepreneurs, opportunity recognition and government-sponsored business networks: A social capital perspective." *Women in Management Review* 22.3: 187-207.
- FARR-WHARTON, R., AND BRUNETTO, Y. (2009) "Female entrepreneurs as managers: the role of social capital in facilitating a learning culture", *Gender in Management: An International Journal*, 24.1 pp. 14-31.
- FAYYAD, USAMA M. (1994) "Branching on attribute values in decision tree generation." *AAAI*. pp. 601-603
- FERNÁNDEZ, C., & ORTEGA, C. (2008). Labor market assimilation of immigrants in Spain: employment at the expense of bad job-matches? *Spanish Economic Review*, 10(2), pp. 83-107.
- FERNÁNDEZ, C., AND FERNÁNDEZ J. (2005) "El empresario individual: situación actual y propuestas de actuación futuras", *CIRIEC-España, revista de economía pública, social y cooperativa*, 52 pp. 201-217.
- FERNANDEZ, M., & KIM, K. C. (1998). Self-Employment Rates of Asian Immigrant Groups: An Analysis of Intragroup and Intergroup Differences. *International Migration Review*, 32(3), pp. 654-681.
- FERRI, R., ET AL. (2003) "The mismatch negativity and the P3a components of the auditory event-related potentials in autistic low-functioning subjects." *Clinical Neurophysiology* 114.9: pp. 1671-1680.
- FERRIS, H., BONGERS, T. AND DE GOEDE R. G. M. (2001) "A framework for soil food web diagnostics: extension of the nematode faunal analysis concept." *Applied Soil Ecology* 18.1 pp. 13-29.
- FISCHER, E. M., A. REUBER, R. AND DYKE, L. (1993) "A theoretical overview and extension of research on sex, gender, and entrepreneurship", *Journal of Business Venturing*, 8.2 pp. 151-168.
- FÖRSTER, MICHAEL; D'ERCOLE, MARCO MIRA (2005). OECD Social, Employment and Migration working papers.
- FRANKENA, M. W. (1987) "Capital-biased subsidies, bureaucratic monitoring, and bus scrapping", *Journal of Urban Economics*, 21.2 pp. 180-193.

BIBLIOGRAFÍA

- FRIEDMAN, M. (1994) "Governments can use incentives rationally", *Economic development review*, 12.
- FROSCHAUER, K. (2001). East Asian and European entrepreneur immigrants in British Columbia, Canada: post-migration conduct and pre-migration context. *Journal of Ethnic and Migration Studies*, 27(2), pp. 225.
- FUJII, E. T., AND CLIFFORD B. H. (1991). "Empirical aspects of self-employment." *Economics Letters* 36.3 pp. 323-329.
- GAERTNER, S. L., AND DOVIDIO, J.(1986) "*The aversive form of racism*", Academic Press.
- GALINDO, L. J. (1987) *Organización social y comunicación*. Vol. 11. México. Premià.
- GARCÍA CABELLO, M. (2000) "El microcrédito: ámbito de aplicación dentro de las sociedades occidentales", *Cuadernos de Información Económica*, 154 pp. 109-115.
- GARTNER, W. B. (1985) "A conceptual framework for describing the phenomenon of new venture creation." *Academy of management review* 10.4 pp. 696-706.
- GARTNER, W. B. (1988). Who is an entrepreneur? is the wrong question. *American journal of small business*, , vol. 12, no 4, p. 11-32.
- GARTNER, W. B. (1995) "Aspects of organizational emergence." *Entrepreneurship: Perspectives on Theory Building* pp. 67-86.
- GLASER, B. G. AND STRAUSS, A. (2009) *The discovery of grounded theory: Strategies for qualitative research*. Transaction Books.
- GLASER, B. G. (1978) *Theoretical sensitivity: Advances in the methodology of grounded theory*. Vol. 2. Mill Valley, CA: Sociology press,.
- GOFFEE, R., AND SCASE, R. (1985) "*Women in charge: The experiences of female entrepreneurs*", London: Allen & Unwin.
- GÓMEZ MEJÍA, A. (2010) "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* : 339-364.
- GONZÁLEZ FERNÁNDEZ, S. (2002) "Economía Internacional. Introducción a la teoría del comercio internacional." Madrid. España. Pirámide.
- GONZÁLEZ, C. I., CONDE-RUIZ, J.I AND BOLDRIN, M. (2009) "Efectos de la inmigración sobre el sistema español de pensiones." *M. Boldrin, Efectos económicos de la Inmigración en España. Jornadas sobre inmigración. I Informe FEDEA. Madrid. Marcial Pons* pp. 267-308.
- GONZÁLEZ-GONZÁLEZ, J. M., BRETONES, F. D., ZARCO, V., & RODRÍGUEZ, A. (2011). Women, immigration and entrepreneurship in Spain: A confluence of debates in the face of a complex reality. *Women's Studies International Forum*, 34(5), pp. 360-370.

BIBLIOGRAFÍA

- GONZALEZ-VEGA, C., ET AL. (1996) "Microfinanzas en El Salvador: Lecciones y Perspectivas", *San Salvador: Fundación Guillermo Manuel Ungo (FUNDAUNGO)*.
- GRAWITZ, M. (1984) "Los métodos y técnicas de estudio de documentos." *Grawitz Madeleine. Métodos y Técnicas de las Ciencias Sociales. Editia Mexicana SA México : 143-278.*
- GREENBERGER, D. B., AND SEXTON. D.L. (1988) "An interactive model of new venture initiation", *Journal of Small Business Management*, 26.3 pp. 1-7.
- GREENBERGER, D. B., AND. SEXTON D. L (1988) "An interactive model of new venture initiation." *Journal of Small Business Management* 26.3 pp.1-7.
- GUENE, .C.ET AL. (1997) "Financial Instruments of the Social Economy (FISE) in Europe and their Impact on Job Creation", *Brussels, Paris, London: International Association of Investors in the Social Economy (INAISE)*.
- GUÉNÉ, C. (2004) "European Union and Microfinance: The Missing Paradigms?." *Finance & Bien Commun* 3: 10-12.
- HAGAN, J. M. (1998) "Social networks, gender, and immigrant incorporation: Resources and constraints", *American sociological review*, pp. 55-67.
- HAKIM, C. (1989) "New recruits in self-employment in the 1980's.", *Employment Gazette*, 97 pp. 286-297.
- HALL, E. T. (1989) *El lenguaje silencioso*. Alianza Editorial.
- HANSEN, E. L. (1995) "Entrepreneurial networks and new organization growth", *Entrepreneurship theory and practice*, 19 pp. 7-20.
- HARRIS, R. (1990) "The Standard Capital Grant in Northern Ireland, 1954–1988", *Regional Studies*, 24.4 pp. 343-355.
- HART, D. M., & ACS, Z. J. (2011). High-Tech Immigrant Entrepreneurship in the United States. *Economic Development Quarterly*, 25(2), pp. 116-129.
- HART, KEITH. (1973) "Informal income opportunities and urban employment in modern Ghana", *enJournal of modern african studies*, 11.
- HAUG, R. (2002) "Forced migration, processes of return and livelihood construction among pastoralists in northern Sudan." *Disasters* 26.1 pp. 70-84.
- HEAD, K., & RIES, J. (1998). Immigration and Trade Creation: Econometric Evidence from Canada. *The Canadian Journal of Economics / Revue canadienne d'Economique*, 31(1), pp 47-62.
- HECKSCHER, E., AND GOTTHARD B. (1991) *.Heckscher-Ohlin trade theory*. Cambridge, MA: MIT Press, 1991.

BIBLIOGRAFÍA

- HERNÁNDEZ LÓPEZ, M. (2004) "Predicción económica con algoritmos genéticos: operadores genéricos versus matriz de transición." *Estadística Española* 46.157 pp. 389-407.
- HERNÁNDEZ, J., RAMÍREZ, M. Y FERRI, C. (2004). "Introducción a la Minería de Datos". Prentice Hall, Madrid. Editorial Pearson Educación SA, Madrid.
- HIRSCHMAN, A. O. (1958). "The strategy of development." Yale University Press, New Haven.
- HOSELITZ, B. F. "El nacimiento de la teoría empresarial." *J. Sengler (coor) El Pensamiento Económico de Aristóteles a Marshal* (1971): 250-272.
- IYIGUN, MURAT F., AND ANN L. OWEN. (1999) "Entrepreneurs, professionals, and growth." *Journal of Economic Growth* 4.2 pp. 213-232.
- JENSEN, M., AND MECKLING, W. (1976) "Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs and ownership structure", *Journal of financial economics*, 3.4 pp. 305-360.
- JOHANNISSON, B. (2000) "Networking and entrepreneurial growth", *Handbook of entrepreneurship*, pp. 368-386.
- JOHANNISSON, B. RAMÍREZ-PASILLAS, M. AND KARLSSON, G. (2002) "The institutional embeddedness of local inter-firm networks: a leverage for business creation." *Entrepreneurship & Regional Development* 14.4: 297-315.
- JONES, M. V., COVIELLO, N., & TANG, Y. K. (2011). International Entrepreneurship research (1989–2009): A domain ontology and thematic analysis. *Journal of Business Venturing*, 26(6), pp. 632-659.
- KADUSHIN, A. (1997) *The social work interview: A guide for human service professionals*. Columbia University Press.
- KANAS, A., VAN TUBERGEN, F., & VAN DER LIPPE, T. (2009). Immigrant Self-Employment: Testing Hypotheses About the Role of Origin- and Host-Country Human Capital and Bonding and Bridging Social Capital. *Work & Occupations*, 36(3), pp. 181-208.
- KASS, GORDON V. (1980) "An exploratory technique for investigating large quantities of categorical data." *Applied statistics* pp. 119-127.
- KEARNS, M., AND YISHAY M. (1996) "On the boosting ability of top-down decision tree learning algorithms." *Proceedings of the twenty-eighth annual ACM symposium on Theory of computing*. ACM.
- KEASEY, K., MCGUINNESS, P. AND SHORT, H. (1990) "Multilogit approach to predicting corporate failure—further analysis and the issue of signal consistency." *Omega* 18.1: 85-94.
- KEMPSON, E., AND WHYLEY, C. (1999) "Kept out or opted out", *Understanding and*.
- KEUPP, M. M., PALMIÉ, M., & GASSMANN, O. (2012). The Strategic Management of Innovation: A Systematic Review and Paths for Future Research. *International Journal of Management Reviews*, 14(4), pp. 367–390.

BIBLIOGRAFÍA

- KIM, K., & HURH, W. (1985). Ethnic Resources Utilization of Korean Immigrant Entrepreneurs in the Chicago Minority Area. *International Migration Review*, 19(1), pp. 82-111.
- KIM, M., AND SPIEGEL, M. (1987) "The effects of lump-sum subsidies on the structure of production and productivity in regulated industries", *Journal of Public Economics*, 34.1 pp. 105-119.
- KIRZNER, I. (1975): "*Perception, opportunities, and profit: Studies in the theory of entrepreneurship.*" Chicago: The University of Chicago Press, 1980. Pp. 239.
- KISS, A., DANIS W. & CAVUSGIL T. (2012). International entrepreneurship research in emerging economies: A critical review and research agenda, *Journal of Business Venturing* 27 pp. 266–290
- KLOOSTERMAN, R. (2003). Creating opportunities. Policies aimed at increasing openings for immigrant entrepreneurs in the Netherlands. *Entrepreneurship & Regional Development*, 15(2), pp. 167-181.
- KLOOSTERMAN, R. (2010). Matching opportunities with resources: A framework for analysing (migrant) entrepreneurship from a mixed embeddedness perspective. *Entrepreneurship & Regional Development: An International Journal*, 22(1), pp. 25.
- KLOOSTERMAN, R., & RATH, J. (2001). Immigrant entrepreneurs in advanced economies: mixed embeddedness further explored. *Journal of Ethnic and Migration Studies*, 27(2), 189-201.
- KLOOSTERMAN, R., & RATH, J. (2003). *Immigrant entrepreneurs*. Oxford/New York. Berg Publishers.
- KLOOSTERMAN, R., LEUN, J., & RATH, J. (1999). Mixed Embeddedness: (In)formal Economic Activities and Immigrant Businesses in the Netherlands. *International Journal of Urban and Regional Research*, 23(2), 252-266.
- KNIGHT, F. H. (1921) "*Risk, uncertainty and profit.*" New York: Hart, Schaffner and Marx .
- KNIGHT, KENNETH E., AND TERRY DORSEY. (1976) "Capital problems in minority business development: a critical analysis." *The American Economic Review* 66.2 pp. 328-331.
- KONTOS, M. (2003). Self-employment policies and migrants' entrepreneurship in Germany. *Entrepreneurship & Regional Development*, 15(2), 119-135.
- KOURTIT, K. & NIJKAMP, P. (2011). Strategic Choice Analysis by Expert Panels for Migration Impact Assessment, *International Journal of Business and Globalization*, 7(2), pp. 166-194
- KOURTIT, K., & NIJKAMP, P. (2012). Strangers on the Move: Ethnic Entrepreneurs as Urban Change Actors. *European Review*, 20(03), 376-402.
- LABIE L., AND SOTA J. (1998) "La creación de instituciones de microfinanzas:¿ una elección con riesgos?", *Boletín ICE Económico: Información Comercial Española*, 2570 pp. 31-39.
- LALICH, W. (2006). *Measurement and Spatial Effects of the Immigrant-Created Cultural Diversity in Sydney* (SSRN Scholarly Paper No. ID 896662). Rochester, NY: Social Science Research Network. Recuperado a partir de <http://papers.ssrn.com/abstract=896662>

BIBLIOGRAFÍA

- LAPUERTA, I. (2010) "Claves para el trabajo con la Muestra Continua de Vidas Laborales." . DemoSoc Working Paper, 2010-37. Departament de Ciències Polítiques i Socials, Universitat Pompeu Fabra. Disponible en <http://www.recercat.net/bitstream/2072/86913/1/DEMOSOC37.pdf>.
- LAUDON, K. C., et al. (2004) *Sistemas de información gerencial: administración de la empresa digital*. Vol. 8. Pearson Educación.
- LE, A. (2000). The Determinants of Immigrant Self-Employment in Australia. *International Migration Review*, 34(1), pp. 183-214.
- LEE, J. (1997) "The motivation of women entrepreneurs in Singapore", *International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research*, 3.2 pp. 93-110.
- LEIBENSTEIN, HARVEY. (1968) "Entrepreneurship and development." *The American Economic Review* 58.2 pp. 72-83.
- Lerner, J. (2002) "When bureaucrats meet entrepreneurs: the design of effective public venture capital programmes", *The Economic Journal*, 112.477 pp. F73-F84.
- LEVIE, J. (2007). Immigration, In-Migration, Ethnicity and Entrepreneurship in the United Kingdom. *Small Business Economics*, 28(2-3), pp. 143-169.
- Ley 12/2009, de 30 de octubre, reguladora del derecho de asilo y de la protección subsidiaria.
- LI, P. (2001). Immigrants' Propensity to Self-Employment: Evidence from Canada. *International Migration Review*, 35(4) pp. 1106-1128.
- LIGHT, HUBERT, I. AND BONACICH, E. (1991) *Immigrant Entrepreneurs: Koreans in Los Angeles; 1965-1982*. University of California. Berkeley
- LIÑÁN, F. (2004) "Intention-based models of entrepreneurship education." *Piccola Impresa/Small Business* 3.1 pp. 11-35.
- LOFSTROM, M. (2011). Low-skill immigrant entrepreneurship. *Review of Economics of the Household*, 9(1).
- LONGHI, S., NIJKAMP, P. & POOT, J. (2010) Meta-Analyses of Labour-Market impacts of Immigration: Key Conclusions and Policy Implications, *Environment & Planning C* 28 pp. 819-833
- LÓPEZ-ROLDÁN, P. (2011) "La Muestra Continua de Vidas Laborales: posibilidades y limitaciones. Aplicación al estudio de la ocupación de la población inmigrante." *Metodología de Encuestas* 13.1 pp. 7-32.
- LORCA, A. ALONSO, M. AND LOZANO, L.A. (1997) "Inmigración en las fronteras de la UE", *Madrid, España*.
- LOW, MURRAY B., AND IAN C. MACMILLAN. (1988) "Entrepreneurship: Past research and future challenges." *Journal of management* 14.2: 139-161.

BIBLIOGRAFÍA

- LOW, S. M. (2001). "The edge and the center: Gated communities and the discourse of urban fear". *American Anthropologist*, 103, 1: 45-59.
- LUCAS JR, ROBERT E. (1988) "On the mechanics of economic development." *Journal of monetary economics* 22.1 pp. 3-42.
- LUTZ, W., O'NEILL, B. C., & SCHERBOV, S. (2003). Europe's Population at a Turning Point. *Science*, 299(5615), pp. 1991-1992.
- LYCETTE, M., AND WHITE K. (1988) "Acceso de la mujer al crédito en América Latina y el Caribe", *La mujer en el sector informal: Trabajo femenino y microempresa en América Latina*, Editorial Nueva Sociedad, Caracas pp. 35-66.
- MALECKI, E. J., AND MARLIES E. V. (1993) "Network activities, information and competitiveness in small firms." *Geografiska Annaler. Series B. Human Geography* pp. 131-147.
- MALO, M. A., AND GARRIDO MEDINA, L. (2010) "La inmigración extranjera y la Seguridad Social: Una aproximación con la." *Presupuesto y Gasto Público* 4.61 pp. 71-91.
- MANISH, M., AGRAWAL, R. AND RISSANEN, J. (1996) "SLIQ: A fast scalable classifier for data mining." *Advances in Database Technology—EDBT'96*. Springer Berlin Heidelberg, pp. 18-32.
- MARLOW, M. L. (1997) "Public education supply and student performance", *Applied Economics*, 29.5 pp. 617-626.
- MARLOW, S. AND PATTON, D. (2005) "All credit to men? Entrepreneurship, finance, and gender." *Entrepreneurship Theory and Practice* 29.6 pp. 717-735.
- MARSHALL, A. (1890) "Principles of Political Economy". Cosimo INC, *United States*.
- MASSEY, D. S., ARANGO, J., HUGO, G., KOUAOUCCI, A., PELLEGRINO, A., & TAYLOR, J. E. (1993). Theories of International Migration: A Review and Appraisal. *Population and Development Review*, 19(3), pp. 431-466.
- MASTERS, R., AND MEIER, R (1988) "Sex differences and risk-taking propensity of entrepreneurs", *Journal of small business management*, 26.1 pp. 31-35.
- MASUREL, E., & NIJKAMP, P. (2004). Differences between first-generation and second-generation ethnic start-ups: implications for a new support policy. *Environment and Planning C: Government and Policy*, 22(5), 721 – 737.
- MATEOS, A., AND MORAL, F. (2000) *Europeos e inmigrantes: la Unión Europea y la inmigración extranjera desde la perspectiva de los jóvenes*. Centro de Investigaciones Sociológicas (CIS).
- MATTHIAS, M., PALMIÉ M. & GASSMANN O. (2012). The Strategic Management of Innovation: A Systematic Review and Paths for Future Research; *International Journal of Management Reviews*, Vol. 14, 367–390
- MCCLELLAND, D. (1961) "The achievement society", *Princeton, NJ: Von Nostrand*.

BIBLIOGRAFÍA

- MCCLELLAND, D.C. (1965) "N achievement and entrepreneurship: A longitudinal study." *Journal of personality and Social Psychology* 1.4.pp. 389.
- MCFARLAND, DAVID D. (1970) "Intragenerational Social Mobility as a Markov Process: Including a Time-Stationary Mark-Ovian Model that Explains Observed Declines in Mobility Rates Over Time." *American Sociological Review* pp. 463-476.
- MCGINNIS, R. (1968) "A stochastic model of social mobility." *American Sociological Review* pp. 712-722.
- MCQUAID, J., SMITH-DOERR, L., & MONTI, D. J. (2010). Expanding Entrepreneurship: Female and Foreign-Born Founders of New England Biotechnology Firms. *American Behavioral Scientist*, 53(7), pp. 1045-1063.
- MELLE HERNÁNDEZ, M. (2001) "Características diferenciales de la financiación entre las PYME y las grandes empresas españolas. Asimetría informativas, restricciones financieras y plazos de endeudamiento." *Papeles de economía española* 89-90 pp. 140-166.
- MERRIAN, B. (2001). *Qualitative research and case study applications in education* (2nd. Ed.). San Francisco: Jossey-Bass.
- MERTON, R. K. (1968) " *Social theory and social structure*. Simon and Schuster.
- METCALF, H. (1996) *Asian self-employment: the interaction of culture and economics in England*. London: Policy Studies Institute.
- METODOLOGÍA, I. N. E. "Familiares 2006–2007." *Publicada por el Instituto Nacional de Estadísticas–INE en <http://www.ine.cl>*.
- MEYER, J. P., ALLEN, N. AND GELLATLY, I. (1990) "Affective and continuance commitment to the organization: Evaluation of measures and analysis of concurrent and time-lagged relations." *Journal of applied psychology* 75.6 pp. 710.
- MEYER-STAMER, J. (1996) "Industrial policy in the EU: old dilemmas and new options", *European Planning Studies*, 4.4 pp. 471-484.
- MICHALSKI, RYSZARD S., ET AL. (1986) "The multi-purpose incremental learning system AQ15 and its testing application to three medical domains." *Proc. AAAI* pp. 1,041-1,045.
- MIERA, F. (2008). Transnational Strategies of Polish Migrant Entrepreneurs in Trade and Small Business in Berlin. *Journal of Ethnic and Migration Studies*, 34(5), pp. 753-770.
- MIN, P. G., & BOZORGMEHR, M. (2000). Immigrant Entrepreneurship and Business Patterns: A Comparison of Koreans and Iranians in Los Angeles. *International Migration Review*, 34(3), pp. 707-738.
- MISTRI, M. AND SOLARI, S. (2001) "Social networks and productive connectance: modeling the organizational form of the industrial district", *Human Systems Management*, 20, 3, pp. 223-235.

BIBLIOGRAFÍA

- MOLINA LÓPEZ, J. M., AND GARCÍA HERRERO, J. (2006). "Técnicas de análisis de datos. Aplicaciones Prácticas utilizando Microsoft Excel y WEKA." Universidad Carlos III, Madrid
- MONITOR, GLOBAL ENTREPRENEURSHIP. "Informe GEM España 2011 (2012)." Trujillo (Cáceres): Fundación Xavier de Salas.
- MOORE, D., ET AL. (1999) "Women entrepreneurs: moving beyond the glass ceiling", *Academy of Management Review*, 24.3 pp. 585-586.
- MORA, M. T., & DÁVILA, A. (2005). Ethnic group size, linguistic isolation, and immigrant entrepreneurship in the USA. *Entrepreneurship & Regional Development*, 17(5), pp. 389-404.
- MORAL, A., SÁNCHEZ, S., AND ARELLANO, A. "Aproximación a la economía del conocimiento en las ciudades españolas a través de la Muestra Continua de Vidas Laborales: aspectos metodológicos y avance de resultados." Fundación de estudios de Economía Aplicada. Colección de Estudios Económicos 18-2010.
- MORAL, S. S. (2013). "Discutiendo alternativas de desarrollo para la ciudad de Madrid en el horizonte Europa 2020": Retos y amenazas desde la perspectiva de los trabajadores del conocimiento." *Anales de Geografía de la Universidad Complutense*. Vol. 33. No. 2.
- MORALES, M. (2001) "Actitudes y motivaciones hacia el trabajo y la creación de empresas según el género", *Boletín Económico De ICE, Información Comercial Española*, 2709 pp. 21-30.
- MORGAN, J., AND MESSENGER, R. (1973): *A sequential analysis program for the analysis of nominal scale dependent variables*. Survey Research Center, Institute for Social Research, University of Michigan.
- MORGAN, JAMES N., AND JOHN A. SONQUIST (1963) "Problems in the analysis of survey data, and a proposal." *Journal of the American Statistical Association* 58.302 pp. 415-434.
- MORSE, J. M., AND FIELD, P.A. (1994) *Qualitative research methods for health professionals*. Sage. Beverly Hills: Sage Publications.
- MORTIMER, J. AND SHANAHAN, M. (2003) EDS. *Handbook of the life course*. Springer. New York
- MUGLER, JOHN P., AND JAMES R. BROOKEMAN. (1990) "Three-dimensional magnetization-prepared rapid gradient-echo imaging (3D MP RAGE)." *Magnetic Resonance in Medicine* 15.1 pp.152-157.
- MURPHY, KEVIN M., ANDREI SHLEIFER, AND ROBERT W. VISHNY. (1991) "The allocation of talent: implications for growth." *The quarterly journal of economics* 106.2 pp.503-530.
- MURTHY, S. K., KASIF, S AND SALZBERG, S (1994) "A system for induction of oblique decision trees." New York. Springer
- MYERS, S., AND MAJLUF, N. (1984) "Corporate financing and investment decisions when firms have information that investors do not have." *Journal of financial economics* 13.2 pp. 187-221.

BIBLIOGRAFÍA

- MYRDAL, GUNNAR. (1944) *Black and African-American Studies: American Dilemma, the Negro Problem and Modern Democracy*. Vol. 2. Transaction Books,
- NABI, AKM NURUN, AND P. KRISHNAN. (1993) "Some Approaches to the Study of Human Migration." *Methodology for population studies and development* pp. 82.
- NARVÁEZ RUEDA, M., AND NAVARRO GÓMEZ, M.L. (2008) *¿ Sufren discriminación salarial los inmigrantes en España? Una perspectiva regional*. No. E2008/05. Centro de Estudios Andaluces. Bailen. Sevilla
- NEIDER, L. L. (1986) *A preliminary investigation of female entrepreneurs in Florida*. Innovation & Entrepreneurship Institute, School of Business Administration, University of Miami.
- NICOLÁS, J. (1999) *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.
- NIELSEN, S. (2010). Top Management Team Diversity: A Review of Theories and Methodologies. *International Journal of Management Reviews*, 12(3), pp. 301–316.
- NUEZ, A., GALVE M.J. (2008) "Dinamismo empresarial y autoempleo: Una comparativa a nivel europeo", *Proyecto Social: revista de relaciones laborales*, 12 pp. 17-40.
- NURUN NABI, A. K. M., AND P. KRISHNAN. (1993) "Some Approaches to the Study of Human Migration." *Methodology for Population Studies and Development*. Sage Publications pp. 81-121.
- OBENG, K., AND AZAM, G. (1995) "The Intended relationship between federal operating subsidy and cost", *Public Finance Review*, 23.1 pp. 72-94.
- OCDE (2003). *Trends in International Migration 2003. Sopemi 2003 Edition*. OECD Publishing, París.
- OCDE (2005). *Trends in International Migration. Sopemi 2005 Edition*. OECD Publishing, París.
- OCDE (2007). *International Migration Outlook. Sopemi 2007 Edition*. OECD Publishing, París.
- OLSHEN, L. B. J. F. R., & STONE, C. J. (1984). *Classification and regression trees*. Wadsworth International Group. Belmont, California.
- Orden AEC/4004/2006, de 22 de diciembre por la que se establecen las cuantías de las tasas para la tramitación de visados.
- Orden ESS/1/2012, de 5 de enero, por la que se regula la gestión colectiva de contrataciones en origen para 2012.
- Orden ESS/2445/2013, de 23 de diciembre, por la que se prorroga la vigencia de la Orden ESS/1/2012, de 5 de enero, por la que se regula la gestión colectiva de contrataciones en origen para 2012.

BIBLIOGRAFÍA

- Orden ESS/2825/2012 de 27 de diciembre, por la que se prorroga la vigencia de la Orden ESS/1/2012, de 5 de enero, por la que se regula la gestión colectiva de contrataciones en origen para 2012.
- Orden INT/3321/2011, de 21 de noviembre, sobre expedición de título de viaje a extranjeros.
- Orden PRE/1282/2007, de 10 de mayo, sobre medios económicos cuya disposición habrán de acreditar los extranjeros para poder efectuar su entrada en España. (BOE 113, de 11 de mayo de 2007).
- Orden PRE/1283/2007, de 10 de mayo, por la que se establecen los términos y requisitos para la expedición de la carta de invitación de particulares a favor de extranjeros que pretendan acceder al territorio nacional por motivos de carácter turístico o privado.
- Orden PRE/1490/2012, de 9 de julio, por la que se dictan normas para la aplicación del artículo 7 del Real Decreto 240/2007, de 16 de febrero, sobre entrada, libre circulación y residencia en España de ciudadanos de los Estados miembros de la Unión Europea y de otros Estados parte en el Acuerdo sobre el Espacio Económico Europeo.
- Orden PRE/1803/2011, de 30 de junio, por la que se establece el importe de las tasas por tramitación de autorizaciones administrativas, solicitudes de visados en frontera y documentos de identidad en materia de inmigración y extranjería.
- OTERO, M., (1998) *El nuevo mundo de las finanzas microempresariales: estructuración de instituciones financieras sanas para los pobres*. Ed. Plaza y Valdés.
- Panigyrakis, G. et al (2002) "All customers are not treated equally: Financial exclusion in isolated Greek islands", *Journal of Financial Services Marketing*, 7.1 pp. 54-66.
- PEACOCK, A.T. (1990) "Identifying and applying norms for subsidies to industry." *Producer Subsidies*, Pinter Publishers, London and New York pp. 20-31.
- PEIRÓ, J. M., AND FERNÁNDEZ DOLS, J.M (1996) *Tratado de psicología social*. Vol II. Madrid: Síntesis.
- PÉREZ GARCÍA, J. AND OSUNA PADILLA, V. (2012) "Dual Labour Markets and the Tenure Distribution: Reducing Severance Pay or Introducing a Single Contract?." *Documentos de trabajo (FEDEA)* 9 pp. 1.
- PÉREZ, J. A., AND DASÍ F. (1999) "Nuevas formas de racismo." *Psicología social y trabajo social*. McGraw-Hill Interamericana de España.
- PETERSEN, M. A., AND RAGHURAM G. R. (1994) "The benefits of lending relationships: Evidence from small business data." *The Journal of Finance* 49.1 pp. 3-37.
- PETERSEN, M. A., AND RAGHURAM G. R. (1995) "The effect of credit market competition on lending relationships." *The Quarterly Journal of Economics* 110.2 pp. 407-443.

BIBLIOGRAFÍA

- PETTICREW, M. (2006). Systematic reviews in the social sciences: a critical guide. Blackwell Publishing Ltd., Malden MA.
- PETTY, RICHARD E., AND JOHN T. CACIOPPO. "The elaboration likelihood model of persuasion." *Communication and Persuasion*. Springer New York, 1986. 1-24.
- PHELAN, S., ET AL. (2006) "The Development of entrepreneurial networks: A necessary condition for international new ventures", *Strategic management Review*, nº 1.
- PINFOLD, J. F. (2001) "The expectations of new business founders: the New Zealand case", *Journal of Small Business Management*, 39.3 pp. 279-285.
- PINILLOS COSTA, M. J. (2001) "Factores coadyuvantes para la creación de empresas en la Comunidad de Madrid." *Papeles de Economía Española* 89-90, pp. 343-363.
- PIORE, MICHAEL J. "Qualitative research techniques in economics." *Administrative Science Quarterly* 24.4 (1979): 560-569.
- PORTES, ALEJANDRO, AND JOHN WALTON. (1981) *Labor, class, and the international system*. New York: Academic Press,
- POULAN, MICHEL. (1986) "La mesure de la migration internationale." Paris. AIDELF.
- PREMARATNE, S. P. (2001) "Networks, resources, and small business growth: the experience in Sri Lanka." *Journal of Small Business Management* 39.4 pp. 363-371.
- PUTNAM, R. D. (2001) "*Bowling alone: The collapse and revival of American community*". Simon and Schuster.
- QUINLAN, J. R. (1983). "Learning efficient classification procedures and their application to chess end games." *Machine learning*. Springer Berlin Heidelberg pp. 463-482.
- QUINLAN, J. R. (1986) "Induction of decision trees." *Machine learning* 1.1 pp. 81-106.
- QUINLAN, J. R. (1987) "Simplifying decision trees." *International journal of man-machine studies* 27.3 pp. 221-234.
- QUINLAN, J. R. (1990) "Learning logical definitions from relations." *Machine learning* 5.3 pp. 239-266.
- QUINLAN, J. R. AND R. M. CAMERON-JONES (1993) "FOIL: A midterm report." *Machine Learning: ECML-93*. Springer Berlin Heidelberg.
- QUINLAN, J. R. C4. 5 (1993): Programs for machine learning. Morgan Kaufmann Series in Machine Learning. Boston , Academic Publisher
- RAIJMAN, R., & TIENDA, M. (2000). Immigrants' Pathways to Business Ownership: A Comparative Ethnic Perspective. *International Migration Review*, 34(3), 682-706.

BIBLIOGRAFÍA

- RAIJMAN, R., & TIENDA, M. (2003). Ethnic foundations of economic transactions: Mexican and Korean immigrant entrepreneurs in Chicago. *Ethnic and Racial Studies*, 26(5), 783.
- RAVENSTEIN, E. G. (1885) "The laws of migration", *Journal of the Statistical Society of London*, 48.2, pp. 167-235.
- RAVENSTEIN, ERNEST GEORGE. (1889) "The laws of migration." *Journal of the royal statistical society* 52.2 pp. 241-305.
- Real Decreto 1325/2003, de 24 de octubre, por el que se aprueba el Reglamento sobre régimen de protección temporal en caso de afluencia masiva de personas desplazadas.
- Real Decreto 1800/2008 de 3 de noviembre, por el que se desarrolla el Real Decreto-ley 4/2008, de 19 de septiembre, sobre abono acumulado y de forma anticipada de la prestación contributiva por desempleo a trabajadores extranjeros no comunitarios que retornen voluntariamente a sus países de origen
- Real decreto 2393/2004, de 30 de diciembre, por el que se aprueba el Reglamento de la Ley Orgánica 4/2000, de 11 de enero, sobre derechos y libertades de los extranjeros en España y su integración social. (Vigente hasta el 30 de junio de 2011)
- 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.
- Real Decreto 865/2001, de 20 de julio, por el que se aprueba el Reglamento de reconocimiento del estatuto de apátrida.
- REDLICH, OTTO, AND J. N. S. KWONG. (1949) "On the Thermodynamics of Solutions. V. An Equation of State. Fugacities of Gaseous Solutions." *Chemical Reviews* 44.1 pp. 233-244.
- RICHARD, O. L., AND WESTBROOK R. A. (1993) "Profiles of consumer emotions and satisfaction in ownership and usage." *emotion* 6 pp.13.
- ROCCO, T. S., & PLAKHOTNIK, M. S. (2009). Literature Reviews, Conceptual Frameworks, and Theoretical Frameworks: Terms, Functions, and Distinctions. *Human Resource Development Review*, 8(1), 120-130.
- ROGALY, B., AND FISHER T. (1999) "*Poverty, social exclusion and microfinance in Britain*", Oxford. Oxfam.
- ROMER, PAUL M. (1987) "Growth based on increasing returns due to specialization." *The American Economic Review* 77.2 pp. 56-62.
- ROMER, PAUL M. (1990) "Endogenous technological change." *Journal of political Economy* 171-102.
- ROSENTRAU, M. S., AND PRZYBYLSKI M. (1996) "Competitive advantage, economic development, and the effective use of local public dollars", *Economic Development Quarterly*, 10.4 pp. 315-330.

BIBLIOGRAFÍA

- ROSTOW, WALT WHITMAN. (1959) "The stages of economic growth." *The Economic History Review* 12.1 pp.1-16.
- RUBIN, H. J., AND RUBIN, I. (2011) *Qualitative interviewing: The art of hearing data*. London. Breakwell. Ed. Sage publications.
- RYSZARD, M. (1983) "A theory and methodology of inductive learning." *Artificial intelligence* 20.2 pp. 111-161.
- SAHIN, M., NIJKAMP, P., & STOUGH, R. (2011). Impact of urban conditions on firm performance of migrant entrepreneurs: a comparative Dutch–US study. *The Annals of Regional Science*, 46(3), 661-689.
- SAKANO, R., OBENG, K., AND AZAM. G. (1997) "Subsidies and inefficiency: stochastic frontier approach", *Contemporary Economic Policy*, 15.3 pp. 113-127.
- SANDERS, JIMMY M., AND VICTOR NEE. (1996) "Immigrant self-employment: The family as social capital and the value of human capital." *American sociological review*: 231-249.
- SANTISO, J. (2005) "La emergencia de China y su impacto en América Latina." *Política Exterior* pp. 97-111.
- SANTOS, MILTON. (1996) "*Técnica, espaço, tempo: globalização e meio técnico-científico informacional*". Vol. 94. São Paulo: Hucitec,
- SASSE, G., & THIELEMANN, E. (2005). A Research Agenda for the Study of Migrants and Minorities in Europe. *JCMS: Journal of Common Market Studies*, 43(4), pp. 655–671.
- SAXENIAN, A. (2002). Silicon Valley's New Immigrant High-Growth Entrepreneurs. *Economic Development Quarterly*, 16(1), 20-31.
- SAY, JEAN BAPTISTE, AND CLEMENT CORNELL BIDDLE. (1851) *A treatise on political economy*. Lippincott, Grambo & Company.
- SCHULTZ, THEODORE W. (1960) "Capital formation by education." *The journal of political economy* 68.6: 571-583.
- SCHULTZ, THEODORE W. (1961) "Investment in human capital." *The American economic review* 51.1: 1-17.
- SCHULTZ, THEODORE W. (1975) "The value of the ability to deal with disequilibria." *Journal of economic literature* 13.3: 827-846.
- SCHUMPETER, J. A. AND ZUFFI E. (1955). "*Capitalismo, socialismo, democrazia*". Edizioni di comunità" Milano. Edizioni di Comunità
- SCHUMPETER, J. AND SACRISTÁN, M. (2012) *Historia del análisis económico*. Barcelona. Editorial Ariel

BIBLIOGRAFÍA

- SCHUMPETER, JOSEPH A. (1911) "The theory of economic development. Harvard economic studies." Cambridge, MA: Harvard.
- SCHUMPETER, JOSEPH. (1975) "*Historia del pensamiento económico*" Ed. Alianza Universidad, Madrid.
- SCHWARTZ, ABA. (1976) "Migration, age, and education." *The Journal of Political Economy* pp. 701-719.
- SCOTT, C. (1986) "Why more women are becoming entrepreneurs", *Journal of Small Business Management*, 24.4 pp. 37-44.
- SERANTES PORTO, N. ET AL. (2008) "Capital Social Empresarial en Europa." *Investigaciones de Economía de la Educación* pp. 452.
- SEXTON, D. L., and Bowman-Upton N. (1990) "Female and male entrepreneurs: psychological characteristics and their role in gender-related discrimination", *Journal of Business Venturing*, 5.1 pp. 29-36.
- SEXTON, DOROTHY L., ET AL. (1988) "Living with a Chronic Illness the Experience of Women with Chronic Obstructive Pulmonary Disease (COPD)." *Western Journal of Nursing Research* 10.1 pp. 26-44.
- SHAFER, J., AGRAWAL, R. AND MEHTA, M. (1996) "SPRINT: A scalable parallel classifier for data mining." *Proc. 1996 Int. Conf. Very Large Data Bases. Proc. 22nd Int'l Conf. Very Large Data Bases,* Morgan Kaufmann, San Francisco, 1996, pp. 544-555.
- SHAFFER, D., ET AL. (1996) "The NIMH Diagnostic Interview Schedule for Children Version 2.3 (DISC-2.3): Description, acceptability, prevalence rates, and performance in the MECA study." *Journal of the American Academy of Child & Adolescent Psychiatry* 35.7 pp. 865-877.
- SHANE, S. (2000). Prior Knowledge and the Discovery of Entrepreneurial Opportunities. *Organization Science*, 11(4), 448-469.
- SHANE, S. (2003). *A General Theory of Entrepreneurship: The Individual-Opportunity Nexus*. Cheltenham- UK: Edward Elgar.
- SHANE, S., & VENKATARAMAN, S. (2000). The Promise of Entrepreneurship as a Field of Research. *Academy of Management Review*, 25(1), 217-226.
- SHANE, SCOTT, AND SANKARAN VENKATARAMAN. (2000) "The promise of entrepreneurship as a field of research." *Academy of management review* 25.1: pp. 217-226.
- SHANE, SCOTT. (2000) "Prior knowledge and the discovery of entrepreneurial opportunities." *Organization science* 11.4 pp. 448-469.
- SHAW, E., ET AL. (2005) "Social capital and accessing finance: the relevance of networks.", *28th ISBE Conference*.

BIBLIOGRAFÍA

- SHAW, E., ET AL. (2008). "The role of entrepreneurial capital in building service reputation." *The Service Industries Journal* vol. 28.7 pp. 899-917.
- SHI H. Best-first decision tree learning. University of Waikato; 2012 (Master's thesis), <http://researchcommons.waikato.ac.nz/bitstream/handle/10289/2317/thesis.pdf> (accessed 20012.12)
- SHIKIDA, P. , ASSIS, F. AND CAETANO C.J. (1999) "Evolução da agroindústria canavieira brasileira de 1975 a 1995.", *Revista brasileira de economia*, 53.1 pp. 69-90.
- SHIM, S., & EASTLICK, M. (1998). Characteristics of Hispanic Female Business Owners: An Exploratory Study. *Journal of Small Business Management*, 36(3), 18-34.
- SHINNAR, R. S., & YOUNG, C. A. (2008). Hispanic Immigrant Entrepreneurs in the Las Vegas Metropolitan Area: Motivations for Entry into and Outcomes of Self-Employment. *Journal of Small Business Management*, 46(2), 242-262.
- SIERRA BRAVO, R. (1998) "*Técnicas de investigación social: teoría y ejercicios.*" MTiffany
- SIMON, J. (1999). *The Economic Consequences of Immigration*. University of Michigan Press.
- SINGH, R., ET AL. (1999) "Opportunity recognition through social network characteristics of entrepreneurs", *Frontiers of entrepreneurship research*, pp. 228-241.
- SMITH, A. (1958) "*Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*". Fondo de Cultura Económica. México
- SMITH, N. R. (1967). The entrepreneur and his firm: the relationship between type of man and type of company. *Occasional Papers, Bureau of Business and Economic Research, Michigan State University*, vol. 109.
- SOLÉ, C., ET AL. (2000) "El impacto de la inmigración en la sociedad receptora", *Reis* pp. 131-157.
- SOLÉ, M., AND RODRÍGUEZ M. (2010) "Disparidades entre inmigrantes y nativos en el impacto de las condiciones laborales en la salud." *Gaceta Sanitaria* 24.2 pp. 145-150.
- SOLOW, ROBERT M., AND FREDERIC Y. WAN. (1976) "Extraction costs in the theory of exhaustible resources." *The Bell Journal of Economics* pp. 359-370.
- SOWELL, THOMAS (1981). "*Ethnic America: a history*". Nueva York, *Basic Books*.
- STARK, O. AND TAYLOR J. E. (1989) "Relative deprivation and international migration oded stark." *Demography* 26.1 pp.1-14.
- STILL, L. V., AND SOUTAR, G. N. (2001) "Generational and gender differences in the start-up goals and later satisfaction of small business proprietors", *Australia and New Zealand Academy of Management (ANZAM), Auckland, New Zealand*.
- STRAUSS, A. L. (1987) *Qualitative analysis for social scientists*. Cambridge University Press.

BIBLIOGRAFÍA

- STRAUSS, A.L., AND CORBIN, J. (1990) Basics of qualitative research. Vol. 15. Newbury Park, CA: Sage publications.
- SUMMERS, L. H. (2004) "La autoridad de las ideas." *Harvard Deusto business review*, 121 pp. 4-5.
- SUNDIN, E., AND HOLMQUIST C. (1991) "The Growth of women entrepreneurship—push or pull factors?.", *The Growth of Women Entrepreneurship—Push or Pull Factors?*.
- SURET, J. M. (1993) "Une évaluation des dépenses fiscales et subventions dans le domaine de la capitalisation des entreprises", *L'Actualité économique*, 69.2 pp. 17-40.
- TABUENCA, A., et al. (2008) "Emprendedores y empresas en España: un enfoque ecléctico", *Economía industrial*, 367 pp. 51-65.
- TAPINOS, G. (2000) "Irregular migration: Economic and political issues." *OCDE, Combating the illegal employment of foreign workers, París, OCDE* pp.13-44.
- TAYLOR, S. J., AND BOGDAN, R. (1990) "Introducción a los métodos cualitativos de investigación." barcelona. Paidós.
- TEIXEIRA, C., LO, L., & TRUELOVE, M. (2007). Immigrant entrepreneurship, institutional discrimination, and implications for public policy: a case study in Toronto. *Environment and Planning C: Government and Policy*, 25(2), 176-193.
- Texto consolidado de la Ley Orgánica 4/2000, de 11 de enero, sobre derechos y libertades de los extranjeros en España y su integración social. (Reformada por LO 8/2000, LO 14/2003, LO 2/2009, LO 10/2011, y RDL 16/2012).
- Texto consolidado del Real Decreto 203/1995, de 10 de febrero, por el que se aprueba el Reglamento de aplicación de la Ley 5/1984, de 26 de marzo, reguladora del Derecho de Asilo y de la condición de Refugiado, modificada por la Ley 9/1994, de 19 de mayo (modificado por RD 865/2001, de 20 de julio, y por el RD 2393/2004, de 30 de diciembre).
- Texto consolidado del Real Decreto 240/2007 de 16 de febrero, sobre entrada, libre circulación y residencia en España de ciudadanos de los Estados miembros de la Unión Europea y de otros Estados parte en el Acuerdo sobre el Espacio Económico Europeo (modificado por RD 1161/2009, de 10 de julio; STS de 1 de junio de 2010, RD 1710/2011, de 18 de noviembre, RDL 16/2012, de 20 de abril y RD 1192/2012, de 3 de agosto).
- THORPE, R., HOLT, R., MACPHERSON, A., & PITTAWAY, L. (2005). Using knowledge within small and medium-sized firms: A systematic review of the evidence. *International Journal of Management Reviews*, 7(4), 257–281.
- URRUTIA, M., AND C. CABALLERO. (2005) "El Impacto del sector financiero en el crecimiento." Bogotá: Asobancaria. .
- UTGOFF, P. E. (1989) "Incremental induction of decision trees." *Machine learning* 4.2 pp. 161-186.

BIBLIOGRAFÍA

- UZAWA, H. (1965) "Optimum technical change in an aggregative model of economic growth." *International economic review* 6.1 pp. 18-31.
- VÁZQUEZ BARQUERO, A. (1999) "*Desarrollo, redes e innovación. Lecciones sobre desarrollo endógeno.*" Pirámide. Madrid
- VECIANA, J. M. (1999) "Creación de empresas como programa de investigación científica." *Revista Europea de Dirección y Economía de la empresa* 8.3 pp. 11-36.
- VECIANA, J. M. (2005) "*La Creación de Empresas Un Enfoque Gerencial*", la Caixa. Madrid
- VEGAS, R., Y A. BRINDUSA (2010), "Reagrupación familiar de los inmigrantes en España". Incidencia en los gastos de protección social, Colección Estudios Económicos, nº 04-2010, FEDEA
- Versión consolidada 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 la Ley Orgánica 2/2009 (en su redacción dada por el Real Decreto 844/2013, de 31 de octubre).
- VESPER, KARL H., AND W. ED MCMULLAN. (1987) *Entrepreneurship: Today courses, tomorrow degrees*. University of Calgary, Faculty of Management,
- VILAR ARGEREY P., ed. (2005) "*El fenómeno de la inmigración en Europa: perspectivas jurídicas y económicas*". Madrid. Dykinson,
- VINOGRADOV, E. (2011). Ethical Aspects of Research on Ethnic/Immigrant Entrepreneurship. *Entrepreneurship Research Journal*, 1(3).
- VINOGRADOV, E., & KOLVEREID, L. (2007). Cultural background, human capital and self-employment rates among immigrants in Norway. *Entrepreneurship & Regional Development*, 19(4), pp. 359-376.
- VINOGRADOV, E., & KOLVEREID, L. (2010). Home country national intelligence and self-employment rates among immigrants in Norway. *Intelligence*, 38(1), 151-159.
- VON HAGEN, V. W. (1971) "*El imperio de los Incas*". Vol. 14. Diana. Méjico.
- WALDINGER, R., ALDRICH, H., & WARD, R. (1990). *Ethnic Entrepreneurs*. Newbury Park, CA, USA: SAGE Publications.
- WALDINGER, ROGER. (1989). Immigration and Urban Change. *Annual Review of Sociology*, 15, 211-232.
- Watkins, J., and Patton D, (1983) "Female entrepreneur: her background and determinants of business choice-some British data."
- WEBER, M. (1961). *General economic history*. New York: Collier Books.

BIBLIOGRAFÍA

- WENNEKERS, A., THURIK, A., VAN STEL, A., & NOORDERHAVEN, N. (2003). Uncertainty Avoidance and the Rate of Business Ownership across 22 OECD Countries, 1976-2000. Recuperado a partir de <http://www.tinbergen.nl/discussionpapers/03089.pdf>
- WILLIAM, B. AND MINNITI M. (2000) "The social dynamics of entrepreneurship." *Entrepreneurship Theory and Practice* 24.3 pp. 25.
- WILLIAMS, RAYMOND, AND HORACIO PONS. (2001) "*Cultura y sociedad, 1780-1950*": De Coleridge a Orwell. Nueva Visión,
- WILLIAMSON, O. E. (1975) "Markets and hierarchies." *New York pp.* 26-30.
- WILLIAMSON, O. E. (1986) "*Economic organization: Firms, markets and policy contro.*" Wheatsheaf. Brighton.
- Wilson, F., Marlino D., and Kickul, J. (2004) "Our entrepreneurial future: Examining the diverse attitudes and motivations of teens across gender and ethnic identity", *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 9.3 pp. 177-197.
- WITTEN, I., AND FRANK E. (2000) "Data mining: practical machine learning tools and techniques with Java implementations." Boston. Morgan Kaufmann Publishers.
- WONG, L. (2003). Chinese business migration to Australia, Canada and the United States: State policy and the global immigration marketplace. *Asian and Pacific migration journal*, 12(3), 301-336.
- WONG, LOONG, & PRIMECZ, H. (2011). Chinese migrant entrepreneurs in Budapest: changing entrepreneurial effects and forms. *Journal of Asia Business Studies*, 5(1) pp. 61-76.
- WORTMAN, M. S. (1987) "Entrepreneurship: An integrating typology and evaluation of the empirical research in the field." *Journal of Management* 13.2 pp.259-279.
- WSW, L. J. (2000). *Real-time systems*. Prentice Hall PTR. New Jersey
- YANG, C., COLARELLI, S. M., HAN, K., & PAGE, R. (2011). Start-up and hiring practices of immigrant entrepreneurs: An empirical study from an evolutionary psychological 49 perspective. *International Business Review*, 20(6), 636-645.
- ZAPALSKA, A. (1997) "Profiles of Polish entrepreneurship", *Journal of Small Business Management*, 35.2 pp. 111-117.
- ZIMMERMANN, K. F. (1995) "Tackling the European migration problem." *The journal of economic perspectives* 9.2: 45-62.

BIBLIOGRAFÍA

ANEXOS

APÉNDICE 1

ENTREVISTAS A LOS EXPERTOS

ENTREVISTA 1 A TÉCNICOS ESPECIALISTAS SOBRE EL EMPRENDIMIENTO POR PARTE DE EXTRANJEROS

Nota: La información recogida en esta entrevista se empleará para la elaboración de un artículo científico relacionado con el ámbito emprendedor por parte de inmigrantes. Se garantiza la confidencialidad de los datos facilitados, así como de la identidad de los entrevistados.

• Bloque 1: Experiencia Personal

1.	Háblanos un poco de tu experiencia: a. ¿Por qué trabaja en este área del desarrollo económico (motivaciones)? b. ¿Qué formación tienes?, c. ¿Hace cuanto tiempo te dedicas a esto (experiencia)? d. ¿Qué destacarías de este trabajo? e. ¿Qué características debe tener la persona que trabaje con este colectivo?
2.	¿Cuál es la principal dificultad que te encuentras a la hora de abordar el trabajo con los emprendedores?

• Bloque 2. Perfil de los inmigrantes que se relacionan con su actividad

3.	¿Por qué deciden los inmigrantes montar su propia empresa (motivaciones), cómo surge normalmente la idea, cuánto tiempo tarda en materializarse, qué les hace decidirse...?.
4.	¿Crees que existen diferencias a la hora de emprender entre el colectivo extranjero y el nacional?
5.	¿Está relacionada su idea de negocio con su formación o experiencia profesional en su país de origen o está más relacionada con la actividad profesional que han desarrollado en España por cuenta ajena?
6.	¿Cuál es la principal dificultad a la hora de emprender que se encuentran?
7.	¿Existen diferencias entre emprendedores extranjeros o nacionales respecto por ejemplo a su actitud, sector de emprendimiento, tipo de empresa, cuantía del crédito, problemas normativos...?
8.	¿Crees que se sienten apoyados por su entorno más próximo? ¿Crees que existen redes entre el colectivo extranjero?
9.	¿Cuáles destacarías como sus miedos e inseguridades a la hora de emprender?
10.	¿Quién asume más riesgos a la hora de emprender los inmigrantes varones o las mujeres?
11.	¿Hay alguna nacionalidad que se distinga por su carácter emprendedor?
12.	¿Qué cualidades diría que tiene que tener un emprendedor inmigrante?
13.	En los últimos años... ¿Se ha incrementado el número de extranjeros empresarios?

APÉNDICE 1: ENTREVISTAS A LOS EXPERTOS

• Bloque 3: Financiación

14.	Indique en qué sentido la financiación determina la creación de empresas por parte de los inmigrantes: <ul style="list-style-type: none">- Dificultades generales para obtener recursos en el contexto actual- Trato de las entidades hacia este colectivo- Influencia de la nacionalidad- Influencia del sexo- Conocimiento de las subvenciones y ayudas a estos colectivos- Adecuación de las subvenciones y ayudas a sus necesidades específicas- Conocimiento de los requisitos que debe cumplir un negocio para obtener financiación- El hecho de que la financiación en ocasiones esté limitada a una cuantía reducida (la financiación sin aval o microcréditos), ¿ está relacionado con el tipo de empresas que los extranjeros montan?
-----	--

15.	¿Es la financiación la principal dificultad? ¿Por qué?
16.	¿Cómo cree que es el trato hacia los extranjeros con perfil emprendedor por parte de las entidades de crédito?
17.	A la hora de negociar un crédito con una entidad de crédito.... ¿Crees que influye el país de origen o su sexo?
18.	Según tu experiencia, cuando un emprendedora o emprendedor acude a una entidad de crédito a informarse respecto las vías de financiación para crear una empresa... ¿Qué cosas se valoran desde la entidad bancaria?
19.	¿Qué factores crees que influyen a la hora de solicitar financiación para montar una empresa? ¿Por qué?
20.	¿Crees que existe buena disposición por parte de las entidades financieras cuando un extranjero decide montar una empresa o que existen estereotipos? ¿Y si además es mujer? ¿Qué consejos darías a los extranjeros en aspecto?
21.	Una de las principales demandas de las emprendedoras y emprendedores es que la financiación no cubre la tesorería (el líquido o el dinero en caja) para hacer frente a los primeros pagos, sólo las inversiones en activo fijo. ¿Cuál es tu opinión al respecto?
22.	¿Qué requisitos crees que deben cumplir un negocio para obtener financiación?
23.	¿Quién asume más riesgos a la hora de emprender los extranjeros o los nacionales? ¿Y respecto a su sexo, las mujeres o los hombres?
24.	En los últimos años... ¿Se ha incrementado el número de extranjeros empresarios?
25.	Según tu experiencia, los porcentajes de créditos aprobados ¿varían entre extranjeros y nacionales?
26.	¿Cuáles son los principales productos financieros demandados por los inmigrantes para la creación de su empresa?
27.	¿Cuáles son los principales productos financieros ofertados para la creación de su empresa?
28.	¿Existen productos financieros específicos ofertados para este colectivo?
29.	¿Existen diferencias en los requisitos exigidos a este colectivo? (mayores garantías, planes de empresa detallados, mayor vinculación con la entidad, requisitos de carácter legal – permisos de residencia, empadronamiento, etc.-), movimientos y operaciones bancarias, otros...?

APÉNDICE 1: ENTREVISTAS A LOS EXPERTOS

30.	¿Existen diferencias en las condiciones financieras aplicadas a este colectivo? (tipo de interés más alto, plazos de devolución menores, comisiones más altas o distintas, ausencia de períodos de carencia, etc...?)
31.	El hecho de que la financiación en ocasiones esté limitada a una cuantía reducida (la financiación sin aval o microcréditos), ¿crees que está relacionado con el tipo de empresas que los extranjeros montan?
32.	¿Hay algún tipo de vinculación entre la financiación y las subvenciones?

ENTREVISTA 2 A TÉCNICOS ESPECIALISTAS SOBRE EL EMPRENDIMIENTO POR PARTE DE EXTRANJEROS

Nota: La información recogida en esta entrevista se empleará para la elaboración de un artículo científico relacionado con el ámbito emprendedor por parte de inmigrantes. Se garantiza la confidencialidad de los datos facilitados, así como de la identidad de los entrevistados.

- **Bloque 1: Experiencia Personal**

33.	Háblanos un poco de tu experiencia: a. ¿Por qué trabaja en este área del desarrollo económico (motivaciones)? b. ¿Qué formación tienes?, c. ¿Hace cuanto tiempo te dedicas a esto (experiencia)? d. ¿Qué destacarías de este trabajo? e. ¿Qué características debe tener la persona que trabaje con este colectivo?
34.	¿Cuál es la principal dificultad que te encuentras a la hora de abordar el trabajo con los emprendedores?

- **Bloque 2. Perfil de los inmigrantes que se relacionan con su actividad**

35.	¿Por qué deciden los inmigrantes montar su propia empresa (motivaciones), cómo surge normalmente la idea, cuánto tiempo tarda en materializarse, qué les hace decidirse...?.
36.	¿Crees que existen diferencias a la hora de emprender entre el colectivo extranjero y el nacional?
37.	¿Está relacionada su idea de negocio con su formación o experiencia profesional en su país de origen o está más relacionada con la actividad profesional que han desarrollado en España por cuenta ajena?
38.	¿Cuál es la principal dificultad a la hora de emprender que se encuentran?
39.	¿Existen diferencias entre emprendedores extranjeros o nacionales respecto por ejemplo a su la actitud, sector de emprendimiento, tipo de empresa, cuantía del crédito, problemas normativos...?
40.	¿Crees que se sienten apoyados por su entorno más próximo? ¿Crees que existen redes entre el colectivo extranjero?
41.	¿Cuáles destacarías como sus miedos e inseguridades a la hora de emprender?
42.	¿Quién asume más riesgos a la hora de emprender los inmigrantes varones o las mujeres?
43.	¿Hay alguna nacionalidad que se distinga por su carácter emprendedor?
44.	¿Qué cualidades diría que tiene que tener un emprendedor inmigrante?
45.	En los últimos años... ¿Se ha incrementado el número de extranjeros empresarios?

APÉNDICE 1: ENTREVISTAS A LOS EXPERTOS

• Bloque 3: Financiación

46.	Indique en qué sentido la financiación determina la creación de empresas por parte de los inmigrantes
	<ul style="list-style-type: none"> - Dificultades generales para obtener recursos en el contexto actual - Trato de las entidades hacia este colectivo - Influencia de la nacionalidad - Influencia del sexo - Conocimiento de las subvenciones y ayudas a estos colectivos - Adecuación de las subvenciones y ayudas a sus necesidades específicas - Conocimiento de los requisitos que debe cumplir un negocio para obtener financiación - El hecho de que la financiación en ocasiones esté limitada a una cuantía reducida (la financiación sin aval o microcréditos), ¿ está relacionado con el tipo de empresas que los extranjeros montan?

47.	¿Es la financiación la principal dificultad? ¿Por qué?
48.	¿Cómo cree que es el trato hacia los extranjeros con perfil emprendedor por parte de las entidades de crédito?
49.	A la hora de negociar un crédito con una entidad de crédito.... ¿Crees que influye el país de origen o su sexo?
50.	Según tu experiencia, cuando un emprendedora o emprendedor acude a una entidad de crédito a informarse respecto las vías de financiación para crear una empresa... ¿Qué cosas se valoran desde la entidad bancaria?
51.	¿Qué factores crees que influyen a la hora de solicitar financiación para montar una empresa? ¿Por qué?
52.	¿Crees que existe buena disposición por parte de las entidades financieras cuando un extranjero decide montar una empresa o que existen estereotipos? ¿Y si además es mujer? ¿Qué consejos darías a los extranjeros en aspecto?
53.	Una de las principales demandas de las emprendedoras y emprendedores es que la financiación no cubre la tesorería (el líquido o el dinero en caja) para hacer frente a los primeros pagos, sólo las inversiones en activo fijo. ¿Cuál es tu opinión al respecto?
54.	¿Qué requisitos crees que deben cumplir un negocio para obtener financiación?
55.	¿Quién asume más riesgos a la hora de emprender los extranjeros o los nacionales? ¿Y respecto a su sexo, las mujeres o los hombres?
56.	En los últimos años... ¿Se ha incrementado el número de extranjeros empresarios?
57.	Según tu experiencia, los porcentajes de créditos aprobados ¿varían entre extranjeros y nacionales?
58.	¿Cuáles son los principales productos financieros demandados por los inmigrantes para la creación de su empresa?
59.	¿Cuáles son los principales productos financieros ofertados para la creación de su empresa?
60.	¿Existen productos financieros específicos ofertados para este colectivo?
61.	¿Existen diferencias en los requisitos exigidos a este colectivo? (mayores garantías, planes de empresa detallados, mayor vinculación con la entidad, requisitos de carácter legal – permisos de residencia, empadronamiento, etc.-), movimientos y operaciones bancarias, otros...?
62.	¿Existen diferencias en las condiciones financieras aplicadas a este colectivo? (tipo de

APÉNDICE 1: ENTREVISTAS A LOS EXPERTOS

	interés más alto, plazos de devolución menores, comisiones más altas o distintas, ausencia de períodos de carencia, etc...?
63.	El hecho de que la financiación en ocasiones esté limitada a una cuantía reducida (la financiación sin aval o microcréditos), ¿crees que está relacionado con el tipo de empresas que los extranjeros montan?
64.	¿Hay algún tipo de vinculación entre la financiación y las subvenciones?

- **Bloque 4. Aspectos técnicos**

65.	¿Se suelen pedir subvenciones?. ¿De qué tipo? Con qué cuantía?
66.	¿Suelen utilizar un plan de empresa para afianzar su idea?
67.	¿Suelen recibir ayuda o asesoramiento para plantear su negocio? ¿En qué materias crees que se ayuda a los extranjeros principalmente?
68.	¿Obtener la nacionalidad por cuenta propia suele ser difícil?.¿Cuál es la media de tiempo para su obtención?
69.	¿Cuáles señalarías como los mayores problemas que tienen los extranjeros para obtenerla?
70.	¿Has notado cambios respecto a la implantación de la nueva normativa respecto a la obtención del permiso por cuenta propia?

- **Bloque 5. Aspecto institucional**

71.	Desde vuestra experiencia... ¿Cómo veis la evolución del emprendimiento por parte de extranjeros en los últimos años? ¿Qué factores creéis que han influido? ¿Y respecto a su sexo?
72.	¿Los extranjeros se enfrentan al emprendimiento de forma diferente al colectivo nacional? ¿Existen factores de partida condicionantes?
73.	¿Qué barreras encuentran los extranjeros a la hora de montar una empresa? ¿Cómo se trabaja desde los organismos para solventarlas?
74.	Hay una mayor conciencia en los últimos años, pero... ¿Se adaptan las políticas a la realidad de los extranjeros o aun queda un largo camino por recorrer?

APÉNDICE 2

TABLAS



1. ANÁLISIS SEGÚN SEXO

Tabla 1. Empresas por sexo en España y Andalucía

ZONA	ESPAÑA		ANDALUCÍA	
	HOMBRES	MUJERES	HOMBRES	MUJERES
NACIONALES	2.009.375	1.051.750	309.975	157.825
INMIGRANTES	208.875	122.300	24.150	14.325
NO CONSTA	50.925	22.250	8.025	3.725
TOTAL	2.269.175	1.196.300	342.150	175.875

Fuente: Elaboración propia a partir de la MCVL

Tabla 2. Empresas Nacientes por sexo en España y Andalucía

ZONA	ESPAÑA		ANDALUCÍA	
	HOMBRES	MUJERES	HOMBRES	MUJERES
NACIONALES	190.100	135.000	39.175	25.475
INMIGRANTES	51.125	30.550	5.625	4.000
NO CONSTA	14.050	7.325	2.275	1.150
TOTAL	255.275	172.875	47.075	30.625

Fuente: Elaboración propia a partir de la MCVL

Tabla 3. Empresas Noveles por sexo en España y Andalucía

ZONA	ESPAÑA		ANDALUCÍA	
	HOMBRES	MUJERES	HOMBRES	MUJERES
NACIONALES	120.225	94.875	21.875	17.925
INMIGRANTES	28.725	21.250	2.925	2.525
NO CONSTA	7.600	3.250	1.325	625
TOTAL	156.550	119.375	26.125	21.075

Fuente: Elaboración propia a partir de la MCVL

Tabla 4. Empresas Junior por sexo en España y Andalucía

ZONA	ESPAÑA		ANDALUCÍA	
	HOMBRES	MUJERES	HOMBRES	MUJERES
NACIONALES	186.900	145.425	32.650	25.150
INMIGRANTES	33.975	24.050	4.125	2.325
NO CONSTA	8.200	3.975	1.525	725
TOTAL	229.075	173.450	38.300	28.200

Fuente: Elaboración propia a partir de la MCVL

Tabla 5. Empresas Consolidadas por sexo en España y Andalucía

ZONA	ESPAÑA		ANDALUCÍA	
	HOMBRES	MUJERES	HOMBRES	MUJERES
NACIONALES	1.512.150	676.450	216.275	89.275
INMIGRANTES	95.050	46.450	11.475	5.475
NO CONSTA	21.075	7.700	2.900	1.225
TOTAL	1.628.275	730.600	230.650	95.975

Fuente: Elaboración propia a partir de la MCVL

2. ANÁLISIS SEGÚN PROVINCIA

Tabla 6. Empresas por provincia en España

PROVINCIA	NACIONALES	INMIGRANTES	NO CONSTA	TOTAL
ARABA/ALAVA	23.950	2.150	400	26.500
ALBACETE	31.525	1.725	225	33.475
ALACANT	104.450	18.575	3.925	126.950
ALMERIA	51.000	5.700	1.200	57.900
AVILA	14.825	575	425	15.825
BADAJOS	47.850	1.750	825	50.425
ILLES BALEARS	74.525	17.075	4.800	96.400
BARCELONA	392.050	50.600	10.150	452.800
BURGOS	30.100	1.700	525	32.325
CACERES	32.225	1.100	625	33.950
CADIZ	56.725	2.650	1.100	60.475
CASTELLO	41.775	4.175	1.025	46.975
CIUDAD REAL	35.750	1.775	475	38.000
CORDOBA	52.825	1.425	275	54.525
A CORUÑA	88.275	6.500	1.500	96.275
CUENCA	19.275	1.075	275	20.625
GIRONA	58.400	8.100	2.100	68.600
GRANADA	56.750	4.225	1.650	62.625
GUADALAJARA	11.275	1.100	175	12.550
GIPUZCOA	72.625	2.525	1.400	76.550
HUELVA	26.925	1.350	800	29.075
HUESCA	23.175	1.275	400	24.850
JAEN	42.375	1.250	600	44.225
LEON	40.375	2.600	725	43.700
LLEIDA	41.750	3.200	725	45.675
LA RIOJA	23.750	2.575	375	26.700
LUGO	37.400	1.625	325	39.350
MADRID	356.025	64.050	10.300	430.375
MALAGA	79.950	17.025	4.800	101.775
MURCIA	89.700	7.725	1.500	98.925
NAVARRA	45.475	4.050	1.100	50.625
OURENSE	24.875	2.675	125	27.675
ASTURIAS	81.000	4.675	750	86.425
PALENCIA	14.750	525	175	15.450
LAS PALMAS	46.575	10.925	2.425	59.925
PONTEVEDRA	65.450	6.225	1.250	72.925
SALAMANCA	28.475	1.425	375	30.275
S. C. TENERIFE	41.925	10.975	2.175	55.075
CANTABRIA	43.275	2.625	500	46.400
SEGOVIA	13.425	825	300	14.550
SEVILLA	101.250	4.850	1.325	107.425
SORIA	8.425	475	100	9.000
TARRAGONA	52.200	5.800	950	58.950

APÉNDICE 2: TABLAS

PROVINCIA	NACIONALES	INMIGRANTES	NO CONSTA	TOTAL
TERUEL	14.850	850	150	15.850
TOLEDO	40.975	3.125	475	44.575
VALENCIA	165.400	16.850	3.400	185.650
VALLADOLID	39.050	2.525	400	41.975
BIZCAIA	89.425	5.000	1.425	95.850
ZAMORA	17.025	975	200	18.200
ZARAGOZA	64.400	7.575	1.550	73.525
CEUTA	2.925	325	200	3.450
MELILLA	2.375	725	200	3.300
TOTAL	3.061.125	331.175	73.175	3.465.475

Fuente: Elaboración propia a partir de la MCVL

Tabla 7. Empresas Nacientes por provincia en España

PROVINCIA	NACIONALES	INMIGRANTES	NO CONSTA	TOTALES
ARABA/ALAVA	2.150	500	125	2.775
ALBACETE	3.250	500	25	3.775
ALACANT	12.850	3.925	1.075	17.850
ALMERIA	4.850	1.750	375	6.975
AVILA	1.275	175	75	1.525
BADAJOS	4.975	350	150	5.475
ILLES BALEARS	10.000	5.375	1.875	17.250
BARCELONA	41.225	12.625	2.625	56.475
BURGOS	1.975	475	150	2.600
CACERES	2.500	225	50	2.775
CADIZ	8.500	625	325	9.450
CASTELLO	4.325	1.300	400	6.025
CIUDAD REAL	3.400	425	125	3.950
CORDOBA	7.175	350	100	7.625
A CORUÑA	7.450	1.075	225	8.750
CUENCA	1.225	400	75	1.700
GIRONA	6.225	1.825	675	8.725
GRANADA	7.925	1.450	350	9.725
GUADALAJARA	675	300	75	1.050
GIPUZCOA	5.375	500	275	6.150
HUELVA	3.975	300	125	4.400
HUESCA	1.800	350	100	2.250
JAEN	6.575	350	175	7.100
LEON	3.225	775	200	4.200
LLEIDA	3.075	1.200	150	4.425
LA RIOJA	1.700	975	100	2.775
LUGO	2.275	225	50	2.550
MADRID	39.525	15.275	3.075	57.875
MALAGA	11.650	3.525	1.675	16.850
MURCIA	9.775	2.150	600	12.525
NAVARRA	3.775	1.025	575	5.375
OURENSE	2.025	300	25	2.350
ASTURIAS	7.625	875	275	8.775

APÉNDICE 2: TABLAS

PROVINCIA	NACIONALES	INMIGRANTES	NO CONSTA	TOTALES
PALENCIA	775	150	25	950
LAS PALMAS	6.225	1.850	925	9.000
PONTEVEDRA	6.950	1.325	225	8.500
SALAMANCA	2.375	125	175	2.675
S. C. TENERIFE	4.950	2.725	650	8.325
CANTABRIA	4.050	600	250	4.900
SEGOVIA	850	175	125	1.150
SEVILLA	14.000	1.275	300	15.575
SORIA	475	125	50	650
TARRAGONA	5.625	1.825	200	7.650
TERUEL	975	275	0	1.250
TOLEDO	3.575	850	100	4.525
VALENCIA	20.125	4.300	850	25.275
VALLADOLID	3.775	550	100	4.425
BIZCAIA	8.225	1.300	375	9.900
ZAMORA	1.450	200	50	1.700
ZARAGOZA	5.700	2.450	600	8.750
CEUTA	425	75	25	525
MELILLA	250	25	75	350
TOTAL	325.100	81.675	21.375	428.150

Fuente: Elaboración propia a partir de la MCVL

Tabla 8. Empresas Noveles por provincia en España

PROVINCIA	NACIONALES	INMIGRANTES	NO CONSTA	TOTAL
ARABA/ALAVA	1.375	375	75	1.825
ALBACETE	2.075	200	0	2.275
ALACANT	8.700	2.425	625	11.750
ALMERIA	4.250	850	100	5.200
AVILA	500	75	25	600
BADAJOS	2.875	275	125	3.275
ILLES BALEARS	5.100	1.975	675	7.750
BARCELONA	27.800	8.725	1.625	38.150
BURGOS	1.375	325	75	1.775
CACERES	2.125	175	100	2.400
CADIZ	5.125	400	100	5.625
CASTELLO	3.150	450	100	3.700
CIUDAD REAL	2.450	550	75	3.075
CORDOBA	4.000	225	50	4.275
A CORUÑA	5.800	850	75	6.725
CUENCA	1.125	125	25	1.275
GIRONA	3.625	1.425	375	5.425
GRANADA	4.675	400	225	5.300
GUADALAJARA	525	250	0	775
GIPUZCOA	4.525	350	125	5.000
HUELVA	2.600	175	150	2.925
HUESCA	1.075	125	75	1.275
JAEN	3.050	200	50	3.300

APÉNDICE 2: TABLAS

PROVINCIA	NACIONALES	INMIGRANTES	NO CONSTA	TOTAL
LEON	2.000	400	0	2.400
LLEIDA	2.125	475	125	2.725
LA RIOJA	1.400	500	25	1.925
LUGO	2.025	300	0	2.325
MADRID	27.250	9.600	1.500	38.350
MALAGA	7.175	2.550	950	10.675
MURCIA	6.700	950	300	7.950
NAVARRA	2.450	650	225	3.325
OURENSE	1.425	375	0	1.800
ASTURIAS	5.000	800	150	5.950
PALENCIA	800	125	0	925
LAS PALMAS	3.775	1.750	325	5.850
PONTEVEDRA	4.275	1.025	200	5.500
SALAMANCA	1.775	225	25	2.025
S. C. TENERIFE	3.675	1.450	375	5.500
CANTABRIA	2.425	475	75	2.975
SEGOVIA	450	200	0	650
SEVILLA	8.925	650	325	9.900
SORIA	225	75	0	300
TARRAGONA	3.625	625	200	4.450
TERUEL	775	125	75	975
TOLEDO	2.450	650	125	3.225
VALENCIA	13.125	2.450	575	16.150
VALLADOLID	2.100	450	0	2.550
BIZCAIA	5.900	800	250	6.950
ZAMORA	850	150	25	1.025
ZARAGOZA	4.050	1.100	150	5.300
CEUTA	275	50	0	325
MELILLA	175	75	0	250
TOTAL	215.100	49.975	10.850	275.925

Fuente: Elaboración propia a partir de la MCVL

Tabla 9. Empresas Junior por provincia en España

PROVINCIA	NACIONALES	INMIGRANTES	NO CONSTA	TOTAL
ARABA/ALAVA	2.250	450	0	2.700
ALBACETE	3.250	425	0	3.675
ALACANT	11.825	3.300	775	15.900
ALMERIA	5.650	975	325	6.950
AVILA	1.225	100	50	1.375
BADAJOS	5.675	325	100	6.100
ILLES BALEARS	7.050	2.850	1.075	10.975
BARCELONA	41.650	8.050	1.800	51.500
BURGOS	3.325	325	125	3.775
CACERES	4.525	400	50	4.975
CADIZ	7.200	325	250	7.775
CASTELLO	4.675	725	300	5.700
CIUDAD REAL	3.275	325	0	3.600

APÉNDICE 2: TABLAS

PROVINCIA	NACIONALES	INMIGRANTES	NO CONSTA	TOTAL
CORDOBA	5.875	175	25	6.075
A CORUÑA	9.100	1.075	225	10.400
CUENCA	1.600	225	75	1.900
GIRONA	5.275	1.350	250	6.875
GRANADA	7.000	700	250	7.950
GUADALAJARA	850	150	0	1.000
GIPUZCOA	7.050	550	200	7.800
HUELVA	3.200	250	200	3.650
HUESCA	1.925	275	75	2.275
JAEN	5.425	150	125	5.700
LEON	3.650	500	75	4.225
LLEIDA	3.950	550	175	4.675
LA RIOJA	2.150	500	75	2.725
LUGO	3.600	375	50	4.025
MADRID	41.325	11.425	1.675	54.425
MALAGA	10.250	2.925	825	14.000
MURCIA	10.625	1.675	200	12.500
NAVARRA	4.100	925	0	5.025
OURENSE	2.450	400	0	2.850
ASTURIAS	8.675	675	50	9.400
PALENCIA	1.150	75	25	1.250
LAS PALMAS	5.150	2.225	375	7.750
PONTEVEDRA	7.700	1.100	175	8.975
SALAMANCA	3.025	200	75	3.300
S. C. TENERIFE	5.075	1.925	425	7.425
CANTABRIA	4.575	400	25	5.000
SEGOVIA	800	125	50	975
SEVILLA	13.200	950	250	14.400
SORIA	650	50	0	700
TARRAGONA	5.325	1.050	275	6.650
TERUEL	1.275	300	25	1.600
TOLEDO	4.025	625	50	4.700
VALENCIA	18.600	2.750	650	22.000
VALLADOLID	4.300	350	75	4.725
BIZCAIA	9.150	825	100	10.075
ZAMORA	1.425	175	0	1.600
ZARAGOZA	6.625	1.375	175	8.175
CEUTA	400	100	0	425
MELILLA	225	58.025	12.175	325
TOTAL	332.325	58.025	12.175	402.525

Fuente: Elaboración propia a partir de la MCVL

Tabla 10. Empresas Consolidadas por provincia en España

PROVINCIA	NACIONALES	INMIGRANTES	NO CONSTA	TOTAL
ARABA/ALAVA	18.175	825	200	19.200
ALBACETE	22.950	600	200	23.750
ALACANT	71.075	8.925	1.450	81.450

APÉNDICE 2: TABLAS

PROVINCIA	NACIONALES	INMIGRANTES	NO CONSTA	TOTAL
ALMERIA	36.250	2.125	400	38.775
AVILA	11.825	225	275	12.325
BADAJOS	34.325	800	450	35.575
ILLES BALEARS	52.375	6.875	1.175	60.425
BARCELONA	281.375	21.200	4.100	306.675
BURGOS	23.425	575	175	24.175
CACERES	23.075	300	425	23.800
CADIZ	35.900	1.300	425	37.625
CASTELLO	29.625	1.700	225	31.550
CIUDAD REAL	26.625	475	275	27.375
CORDOBA	35.775	675	100	36.550
A CORUÑA	65.925	3.500	975	70.400
CUENCA	15.325	325	100	15.750
GIRONA	43.275	3.500	800	47.575
GRANADA	37.150	1.675	825	39.650
GUADALAJARA	9.225	400	100	9.725
GIPUZCOA	55.675	1.125	800	57.600
HUELVA	17.150	625	325	18.100
HUESCA	18.375	525	150	19.050
JAEN	27.325	550	250	28.125
LEON	31.500	925	450	32.875
LLEIDA	32.600	975	275	33.850
LA RIOJA	18.500	600	175	19.275
LUGO	29.500	725	225	30.450
MADRID	247.925	27.750	4.050	279.725
MALAGA	50.875	8.025	1.350	60.250
MURCIA	62.600	2.950	400	65.950
NAVARRA	35.150	1.450	300	36.900
OURENSE	18.975	1.600	100	20.675
ASTURIAS	59.700	2.325	275	62.300
PALENCIA	12.025	175	125	12.325
LAS PALMAS	31.425	5.100	800	37.325
PONTEVEDRA	46.525	2.775	650	49.950
SALAMANCA	21.300	875	100	22.275
S. C. TENERIFE	28.225	4.875	725	33.825
CANTABRIA	32.225	1.150	150	33.525
SEGOVIA	11.325	325	125	11.775
SEVILLA	65.125	1.975	450	67.550
SORIA	7.075	225	50	7.350
TARRAGONA	37.625	2.300	275	40.200
TERUEL	11.825	150	50	12.025
TOLEDO	30.925	1.000	200	32.125
VALENCIA	113.550	7.350	1.325	122.225
VALLADOLID	28.875	1.175	225	30.275
BIZCAIA	66.150	2.075	700	68.925
ZAMORA	13.300	450	125	13.875
ZARAGOZA	48.025	2.650	625	51.300

APÉNDICE 2: TABLAS

PROVINCIA	NACIONALES	INMIGRANTES	NO CONSTA	TOTAL
CEUTA	1.825	200	150	2.175
MELILLA	1.725	525	125	2.375
TOTAL	2.188.600	141.500	28.775	2.358.875

Fuente: Elaboración propia a partir de la MCVL

Tabla 11. Empresas por provincias en Andalucía

PROVINCIA	NACIONALES	INMIGRANTES	NO CONSTA	TOTAL
ALMERIA	2.040	5.700	1.200	2.041
CADIZ	56.725	2.650	1.100	60.475
CORDOBA	52.825	1.425	275	54.525
GRANADA	56.750	4.225	1.650	62.625
HUELVA	26.925	1.350	800	29.075
JAEN	42.375	1.250	600	44.225
MALAGA	79.950	17.025	4.800	101.775
SEVILLA	101.250	4.850	1.325	107.425
TOTAL	467.800	38.475	11.750	518.025

Fuente: Elaboración propia a partir de la MCVL

Tabla 12. Empresas Nacientes por provincias en Andalucía

PROVINCIA	NACIONALES	INMIGRANTES	NO CONSTA	TOTAL
ALMERIA	4.850	1.750	375	6.975
CADIZ	8.500	625	325	9.450
CORDOBA	7.175	350	100	7.625
GRANADA	7.925	1.450	350	9.725
HUELVA	3.975	300	125	4.400
JAEN	6.575	350	175	7.100
MALAGA	11.650	3.525	1.675	16.850
SEVILLA	14.000	1.275	300	15.575
TOTAL	64.650	9.625	3.425	77.700

Fuente: Elaboración propia a partir de la MCVL

Tabla 13. Empresas Noveles por provincias en Andalucía

PROVINCIA	NACIONALES	INMIGRANTES	NO CONSTA	TOTAL
ALMERIA	4.250	850	100	5.200
CADIZ	5.125	400	100	5.625
CORDOBA	4.000	225	50	4.275
GRANADA	4.675	400	225	5.300
HUELVA	2.600	175	150	2.925
JAEN	3.050	200	50	3.300
MALAGA	7.175	2.550	950	10.675
SEVILLA	8.925	650	325	9.900
TOTAL	39.800	5.450	1.950	47.200

Fuente: Elaboración propia a partir de la MCVL

APÉNDICE 2: TABLAS

Tabla 14. Empresas Junior por provincias en Andalucía

PROVINCIAS	NACIONALES	INMIGRANTES	NO CONSTA	TOTAL
ALMERIA	5.650	975	325	6.950
CADIZ	7.200	325	250	7.775
CORDOBA	5.875	175	25	6.075
GRANADA	7.000	700	250	7.950
HUELVA	3.200	250	200	3.650
JAEN	5.425	150	125	5.700
MALAGA	10.250	2.925	825	14.000
SEVILLA	13.200	950	250	14.400
TOTAL	57.800	6.450	2.250	66.500

Fuente: Elaboración propia a partir de la MCVL

Tabla 15. Empresas Consolidadas por provincias en Andalucía

PROVINCIAS	NACIONALES	INMIGRANTES	NO CONSTA	TOTAL
ALMERIA	36.250	2.125	400	38.775
CADIZ	35.900	1.300	425	37.625
CORDOBA	35.775	675	100	36.550
GRANADA	37.150	1.675	825	39.650
HUELVA	17.150	625	325	18.100
JAEN	27.325	550	250	28.125
MALAGA	50.875	8.025	1.350	60.250
SEVILLA	65.125	1.975	450	67.550
TOTAL	305.550	16.950	4.125	326.625

Fuente: Elaboración propia a partir de la MCVL

3. ANÁLISIS POR SECTOR

Tabla 16. Empresas por sector en España

RAMA	NACIONALES	INMIGRANTES	NO CONSTA	TOTAL
PRIMARIO	345.150	11500	5000	361.650
SECUNDARIO	591.725	56025	13825	661.575
TERCIARIO	2.124.250	263.650	54.350	2.442.250
TOTAL	3.061.125	331.175	73.175	3.465.475

Fuente: Elaboración propia a partir de la MCVL

Tabla 17. Empresas nacientes por sector en España

RAMA	NACIONALES	INMIGRANTES	NO CONSTA	TOTAL
PRIMARIO	16.725	2875	1450	21.050
SECUNDARIO	59.125	16225	4525	79.875
TERCIARIO	249.250	62.575	15.400	327.225
TOTAL	325.100	81.675	21.375	428.150

Fuente: Elaboración propia a partir de la MCVL

Tabla 18. Empresas noveles por sector en España

RAMA	NACIONALES	INMIGRANTES	NO CONSTA	TOTAL
PRIMARIO	13.500	425	1875	15.800
SECUNDARIO	37.050	2275	8250	47.575
TERCIARIO	164.550	8.150	39.850	212.550
TOTAL	215.100	10.850	49.975	275.925

Fuente: Elaboración propia a partir de la MCVL

Tabla 19. Empresas junior por sector en España

RAMA	NACIONALES	INMIGRANTES	NO CONSTA	TOTAL
PRIMARIO	30.825	975	2.200	34.000
SECUNDARIO	53.275	2.100	8.475	63.850
TERCIARIO	248.225	9.100	47.350	304.675
TOTAL	332.325	12.175	58.025	402.525

Fuente: Elaboración propia a partir de la MCVL

Tabla 20. Empresas consolidadas por sector en España

RAMA	NACIONALES	INMIGRANTES	NO CONSTA	TOTAL
PRIMARIO	30.825	975	2200	34.000
SECUNDARIO	53.275	2100	8475	63.850
TERCIARIO	248.225	9.100	47.350	304.675
TOTAL	332.325	12.175	58.025	402.525

Fuente: Elaboración propia a partir de la MCVL

Tabla 21. Empresas por sector en Andalucía

RAMA	NACIONALES	INMIGRANTES	NO CONSTA	TOTAL
PRIMARIO	55.300	1225	1225	57.200
SECUNDARIO	75.275	5150	5150	82.150
TERCIARIO	337.225	32.100	32.100	378.675
TOTAL	467.800	38.475	38.475	518.025

Fuente: Elaboración propia a partir de la MCVL

APÉNDICE 2: TABLAS

Tabla 22. Empresas nacientes por sector en Andalucía

RAMA	NACIONALES	INMIGRANTES	NO CONSTA	TOTAL
PRIMARIO	4.250	300	100	4.650
SECUNDARIO	11.725	1625	550	13.900
TERCIARIO	48.675	7.700	2.775	59.150
TOTAL	64.650	9.625	3.425	77.700

Fuente: Elaboración propia a partir de la MCVL

Tabla 23. Empresas noveles por sector en Andalucía

RAMA	NACIONALES	INMIGRANTES	NO CONSTA	TOTAL
PRIMARIO	2.925	125	200	3.250
SECUNDARIO	6.100	275	600	6.975
TERCIARIO	30.775	1.550	4.650	36.975
TOTAL	39.800	1.950	5.450	47.200

Fuente: Elaboración propia a partir de la MCVL

Tabla 24. Empresas Junior por sector en Andalucía

RAMA	NACIONALES	INMIGRANTES	NO CONSTA	TOTAL
PRIMARIO	5.525	200	200	5.925
SECUNDARIO	7.675	325	700	8.700
TERCIARIO	44.600	1.725	5.550	51.875
TOTAL	57.800	2.250	6.450	66.500

Fuente: Elaboración propia a partir de la MCVL

Tabla 25. Empresas consolidadas por sector en Andalucía

RAMA	NACIONALES	INMIGRANTES	NO CONSTA	TOTAL
PRIMARIO	42.600	525	250	43.375
SECUNDARIO	49.775	2.225	575	52.575
TERCIARIO	213.175	14.200	3.300	230.675
TOTAL	305.550	16.950	4.125	326.625

Fuente: Elaboración propia a partir de la MCVL

4. ANÁLISIS POR RAMAS DE ACTIVIDAD

Tabla 26. Empresas por ramas de actividad en España

ACTIVIDAD-ECONÓMICA C93C	NACIONALES	INMIGRANTES	NO CONSTA	TOTAL
NO CONSTA	815.000	176.825	41.575	1.033.400
AGRICULTURA, GANADERIA, SILVICULTURA Y PESCA	254.300	3.050	2.025	259.375
INDUSTRIAS EXTRACTIVAS	175	0	0	175
INDUSTRIAS MANUFACTURERA	169.150	5.975	1.900	177.025
SUMINISTRO DE ENERGÍA ELEC., GAS Y AIRE	7.100	1.025	175	8.300
SUMINISTRO DE AGUA, ACT. SANEAMIENTO, GESTION DE RESIDUOS Y DESCONTAMINACIÓN	21.500	725	175	22.400
COMERCIO AL POR MAYOR Y AL POR MENOR	285.650	18.575	3.800	308.025
TRANSPORTE Y ALMACENAJE	619.400	43.700	7.775	670.875
HOSTELERÍA	193.925	24.400	4.050	222.375
INFORMACIÓN Y COMUNICACIÓN	170.525	8.100	2.075	180.700
ACT. FINANCIERAS Y DE SEGUROS	39.625	2.800	550	42.975
ACT. PROFESIONALES, CIENTI. Y TÉCNICAS	260.575	23.475	4.825	288.875
ACT. ADMINISTRATIVAS Y SEV. AUXILIARES	34.350	4.050	675	39.075
EDUCACIÓN	55.950	8.425	975	65.350
ACT. ARTÍSTICAS, RECREATIVAS Y DE ENTRETENIMIENTO	133.775	10.000	2.600	146.375
OTROS SERVICIOS	125	50	0	175
TOTAL	3.061.125	331.175	73.175	3.465.475

Fuente: Elaboración propia a partir de la MCVL

Tabla 27. Empresas Nacientes por ramas de actividad en España

ACTIVIDAD-ECONÓMICA C93C	NACIONALES	INMIGRANTES	NO CONSTA	TOTAL
NO CONSTA	324.975	81.650	21.325	427.950
INDUSTRIAS MANUFACTURERA	50	0	0	50
COMERCIO AL POR MAYOR Y AL POR MENOR	0	25	0	25
TRANSPORTE Y ALMACENAJE	0	0	25	25
HOSTELERÍA	0	0	25	25
ACT. PROFESIONALES, CIENTI. Y TÉCNICAS	25	0	0	25
EDUCACIÓN	25	0	0	25
ACT. ARTÍSTICAS, RECREATIVAS Y DE ENTRETENIMIENTO	25	0	0	25
TOTAL	325.100	81.675	21.375	428.150

Fuente: Elaboración propia a partir de la MCVL

APÉNDICE 2: TABLAS

Tabla 28. Empresas Noveles por ramas de actividad en España

ACTIVIDAD-ECONÓMICA C93C	NACIONALES	INMIGRANTES	NO CONSTA	TOTAL
NO CONSTA	215.025	49.975	10.850	275.850
AGRICULTURA, GANADERIA, SILVICULTURA Y PESCA	25	0	0	25
TRANSPORTE Y ALMACENAJE	50	0	0	50
TOTAL GENERAL	215.100	49.975	10.850	275.925

Fuente: Elaboración propia a partir de la MCVL

Tabla 29. Empresas Junior por ramas de actividad en España

ACTIVIDAD-ECONÓMICA C93C	NACIONALES	INMIGRANTES	NO CONSTA	TOTAL
NO CONSTA	252.800	43.525	9.250	305.575
AGRICULTURA, GANADERIA, SILVICULTURA Y PESCA	10.350	325	325	11.000
INDUSTRIAS MANUFACTURERA	4.350	475	150	4.975
SUMINISTRO DE AGUA, ACT. SANEAMIENTO, GESTION DE RESIDUOS Y DESCONTAMINACIÓN	725	100	25	850
CONSTRUCCIÓN	25	0	0	25
COMERCIO AL POR MAYOR Y AL POR MENOR	8.200	2.125	725	11.050
HOSTELERÍA	400	75	50	525
TRANSPORTE Y ALMACENAJE	17.650	3.750	500	21.900
HOSTELERÍA	9.425	3.050	425	12.900
INFORMACIÓN Y COMUNICACIÓN	3.850	675	175	4.675
ACT. FINANCIERAS Y DE SEGUROS	1.975	200	75	2.250
ACT. PROFESIONALES, CIENTI. Y TÉCNICAS	12.325	1.925	275	14.525
ACT. ADMINISTRATIVAS Y SEV. AUXILIARES	2.225	375	0	2.600
EDUCACIÓN	2.800	450	25	3.275
ACT. ARTÍSTICAS, RECREATIVAS Y DE ENTRETENIMIENTO	5.225	975	200	6.400
TOTAL	332.325	58.025	12.200	402.525

Fuente: Elaboración propia a partir de la MCVL

APÉNDICE 2: TABLAS

Tabla 30. Empresas Consolidadas por ramas de actividad en España

ACTIVIDAD-ECONÓMICA C93C	NACIONALES	INMIGRANTES	NO CONSTA	TOTAL
NO CONSTA	22.200	1.675	150	24.025
AGRICULTURA, GANADERIA, SILVICULTURA Y PESCA	243.925	2.725	1.700	248.350
INDUSTRIAS EXTRACTIVAS	175	0	0	175
INDUSTRIAS MANUFACTURERA	164.725	5.500	1.775	172.000
SUMINISTRO DE AGUA, ACT. SANEAMIENTO, GESTION DE RESIDUOS Y DESCONTAMINACIÓN	27.400	1.650	325	29.375
CONSTRUCCIÓN	450	0	0	450
COMERCIO AL POR MAYOR Y AL POR MENOR	277.450	16.425	3.075	296.950
HOSTELERÍA	6.675	350	150	7.175
TRANSPORTE Y ALMACENAJE	594.625	39.525	7.050	641.200
HOSTELERÍA	184.500	21.350	3.600	209.450
INFORMACIÓN Y COMUNICACIÓN	166.700	7.425	1.900	176.025
ACT. FINANCIERAS Y DE SEGUROS	37.650	2.600	475	40.725
ACT. PROFESIONALES, CIENTI. Y TÉCNICAS	248.225	21.550	4.550	274.325
ACT. ADMINISTRATIVAS Y SEV. AUXILIARES	32.125	3.675	675	36.475
EDUCACIÓN	53.125	7.975	950	62.050
ACT. ARTÍSTICAS, RECREATIVAS Y DE	128.525	9.025	2.400	139.950
OTROS SERVICIOS	125	50	0	175
TOTAL GENERAL	2.188.600	141.500	28.775	2.358.875

Fuente: Elaboración propia a partir de la MCVL

Tabla 31. Empresas por ramas de actividad en Andalucía

ACTIVIDAD-ECONÓMICA C93C	NACIONALES	INMIGRANTES	NO CONSTA	TOTAL
NO CONSTA	151.475	19.700	7.200	178.375
AGRICULTURA, GANADERIA, SILVICULTURA Y PESCA	38.650	375	250	39.275
INDUSTRIAS EXTRACTIVAS	25	0	0	25
INDUSTRIAS MANUFACTURERA	19.400	575	200	20.175
SUMINISTRO DE ENERGÍA ELEC., GAS Y AIRE ACONDICIONADA	925	100	0	1.025
SUMINISTRO DE AGUA, ACT. SANEAMIENTO, GESTION DE RESIDUOS Y DESCONTAMINACIÓN	3.400	100	25	3.525
COMERCIO AL POR MAYOR Y AL POR MENOR	32.175	1.450	450	34.075
TRANSPORTE Y ALMACENAJE	102.200	5.500	1.350	109.050
HOSTELERÍA	26.725	3.400	650	30.775
INFORMACIÓN Y COMUNICACIÓN	24.475	725	325	25.525
ACT. FINANCIERAS Y DE SEGUROS	5.750	375	75	6.200
ACT. PROFESIONALES, CIENTI. Y TÉCNICAS	31.675	3.150	750	35.575
ACT. ADMINISTRATIVAS Y SEV. AUXILIARES	4.525	475	50	5.050
EDUCACIÓN	8.450	1.075	100	9.625
ACT. ARTÍSTICAS, RECREATIVAS Y DE ENTRETENIMIENTO	17.950	1.475	325	19.750
OTROS SERVICIOS	0	0	0	0
TOTAL	467.800	38.475	11.750	518.025

Fuente: Elaboración propia a partir de la MCVL

APÉNDICE 2: TABLAS

Tabla 32. Empresas Nacientes por ramas de actividad en Andalucía

ACTIVIDAD-ECONÓMICA C93C	NACIONALES	INMIGRANTES	NO CONSTA	TOTAL
NO CONSTA	64.650	9.625	3.425	77.700
INDUSTRIAS MANUFACTURERA	0	0	0	0
COMERCIO AL POR MAYOR Y AL POR MENOR	0	0	0	0
TRANSPORTE Y ALMACENAJE	0	0	0	0
HOSTELERÍA	0	0	0	0
ACT. PROFESIONALES, CIENTI. Y TÉCNICAS	0	0	0	0
EDUCACIÓN	0	0	0	0
ACT. ARTÍSTICAS, RECREATIVAS Y DE ENTRETENIMIENTO	0	0	0	0
TOTAL	64.650	9.625	3.425	77.700

Fuente: Elaboración propia a partir de la MCVL

Tabla 33. Empresas Noveles por ramas de actividad en Andalucía

ACTIVIDAD-ECONÓMICA C93C	NACIONALES	INMIGRANTES	NO CONSTA	TOTAL
NO CONSTA	39.800	5.450	1.950	47.200
AGRICULTURA, GANADERIA, SILVICULTURA Y PESCA	0	0	0	0
TRANSPORTE Y ALMACENAJE	0	0	0	0
TOTAL GENERAL	39.800	5.450	1.950	47.200

Fuente: Elaboración propia a partir de la MCVL

Tabla 34. Empresas Junior por ramas de actividad en Andalucía

ACTIVIDAD-ECONÓMICA C93C	NACIONALES	INMIGRANTES	NO CONSTA	TOTAL
NO CONSTA	44.825	4.575	1.825	51.225
AGRICULTURA, GANADERIA, SILVICULTURA Y PESCA	1.650	0	50	1.700
INDUSTRIAS MANUFACTURERA	750	25	25	800
SUMINISTRO DE AGUA, ACT. SANEAMIENTO, GESTION DE RESIDUOS Y DESCONTAMINACIÓN	100	0	0	100
CONSTRUCCIÓN	0	0	0	0
COMERCIO AL POR MAYOR Y AL POR MENOR	1.275	125	75	1.475
HOSTELERÍA	0	0	0	0
TRANSPORTE Y ALMACENAJE	3.100	500	300	3.900
HOSTELERÍA	1.750	400	75	2.225
INFORMACIÓN Y COMUNICACIÓN	450	125	0	575
ACT. FINANCIERAS Y DE SEGUROS	325	25	25	375
ACT. PROFESIONALES, CIENTI. Y TÉCNICAS	1.700	300	50	2.050
ACT. ADMINISTRATIVAS Y SEV. AUXILIARES	325	25	0	350
EDUCACIÓN	675	50	0	725
ACT. ARTÍSTICAS, RECREATIVAS Y DE ENTRETENIMIENTO	875	100	25	1.000
TOTAL	57.800	6.250	2.450	66.500

Fuente: Elaboración propia a partir de la MCVL

APÉNDICE 2: TABLAS

Tabla 35. Empresas Consolidadas por ramas de actividad en Andalucía

ACTIVIDAD-ECONÓMICA C93C	NACIONALES	INMIGRANTES	NO CONSTA	TOTAL
NO CONSTA	2.200	50	0	2.250
AGRICULTURA, GANADERIA, SILVICULTURA Y PESCA	37.000	375	200	37.575
INDUSTRIAS EXTRACTIVAS	25	0	0	25
INDUSTRIAS MANUFACTURERA	18.650	550	175	19.375
SUMINISTRO DE AGUA, ACT. SANEAMIENTO, GESTION DE RESIDUOS Y DESCONTAMINACIÓN	4.125	200	25	4.350
CONSTRUCCIÓN	100	0	0	100
COMERCIO AL POR MAYOR Y AL POR MENOR	30.900	1.325	375	32.600
HOSTELERÍA	850	50	75	975
TRANSPORTE Y ALMACENAJE	98.250	4.750	1.175	104.175
HOSTELERÍA	24.975	3.000	575	28.550
INFORMACIÓN Y COMUNICACIÓN	24.025	600	325	24.950
ACT. FINANCIERAS Y DE SEGUROS	5.425	350	50	5.825
ACT. PROFESIONALES, CIENTI. Y TÉCNICAS	29.975	2.850	700	33.525
ACT. ADMINISTRATIVAS Y SEV. AUXILIARES	4.200	450	50	4.700
EDUCACIÓN	7.775	1.025	100	8.900
ACT. ARTÍSTICAS, RECREATIVAS Y DE ENTRETENIMIENTO	17.075	1.375	300	18.750
OTROS SERVICIOS	0	0	0	0
TOTAL GENERAL	305.550	16.950	4.125	326.625

Fuente: Elaboración propia a partir de la MCVL

5. ANÁLISIS POR NIVEL DE ESTUDIOS

Tabla 36. Empresas por niveles de estudios en España

NIVEL-ESTUDIOS	NACIONAL	INMIGRANTE	NO CONSTA	TOTAL
NO APLICABLE POR SER MENOR	3.175	475	0	3.650
NO SABE LEER NI ESCRIBIR	20.200	4.325	50	24.575
TITULACIÓN < A G.EMPRESAS	624.825	69.375	150	694.350
GRADUADO ESCOLAR	1.194.850	105.825	300	1.300.975
BACHILLER, F.P.	848.300	98.750	550	947.600
DIPLOMADOS, LICENCIADOS	365.250	45.000	125	410.375
NO CONSTA	4.525	7.425	72.000	83.950
TOTAL GENERAL	3.061.125	331.175	73.175	3.465.475

Fuente: Elaboración propia a partir de la MCVL

Tabla 37. Empresas Nacientes por niveles de estudios en España

NIVEL-ESTUDIOS	NACIONAL	INMIGRANTE	NO CONSTA	TOTAL
NO APLICABLE POR SER MENOR	350	50	0	400
NO SABE LEER NI ESCRIBIR	3.725	1.175	0	4.900
TITULACIÓN < A G.EMPRESAS	61.000	19.975	0	80.975
GRADUADO ESCOLAR	122.700	29.025	25	151.750
BACHILLER, F.P.	88.300	20.275	0	108.575
DIPLOMADOS, LICENCIADOS	48.050	8.700	0	56.750
NO CONSTA	975	2.475	21.350	24.800
TOTAL GENERAL	325.100	81.675	21.375	428.150

Fuente: Elaboración propia a partir de la MCVL

Tabla 38. Empresas Noveles por niveles de estudios en España

NIVEL-ESTUDIOS	NACIONAL	INMIGRANTE	NO CONSTA	TOTAL
NO APLICABLE POR SER MENOR	125	125	0	250
NO SABE LEER NI ESCRIBIR	2.150	700	0	2.850
TITULACIÓN < A G.EMPRESAS	36.175	12.000	0	48.175
GRADUADO ESCOLAR	83.150	16.450	25	99.625
BACHILLER, F.P.	60.075	12.975	0	73.050
DIPLOMADOS, LICENCIADOS	33.125	6.175	0	39.300
NO CONSTA	300	1.550	10.825	12.675
TOTAL GENERAL	215.100	49.975	10.850	275.925

Fuente: Elaboración propia a partir de la MCVL

Tabla 39. Empresas Junior por niveles de estudios en España

NIVEL-ESTUDIOS	NACIONAL	INMIGRANTE	NO CONSTA	TOTAL
NO APLICABLE POR SER MENOR	175	75	0	250
NO SABE LEER NI ESCRIBIR	2.475	750	50	3.275
TITULACIÓN < A G.EMPRESAS	56.875	13.675	0	70.550
GRADUADO ESCOLAR	125.900	18.450	25	144.375
BACHILLER, F.P.	94.375	15.900	100	110.375
DIPLOMADOS, LICENCIADOS	51.875	7.325	25	59.225
NO CONSTA	650	1.850	11.975	14.475
TOTAL GENERAL	332.325	58.025	12.175	402.525

Fuente: Elaboración propia a partir de la MCVL

APÉNDICE 2: TABLAS

Tabla 40. Empresas Consolidadas por niveles de estudios en España

NIVEL-ESTUDIOS	NACIONAL	INMIGRANTE	NO CONSTA	TOTAL
NO APLICABLE POR SER MENOR	2.525	225	0	2.750
NO SABE LEER NI ESCRIBIR	11.850	1.700	0	13.550
TITULACIÓN < A G.EMPRESAS	470.775	23.725	150	494.650
GRADUADO ESCOLAR	863.100	41.900	225	905.225
BACHILLER, F.P.	605.550	49.600	450	655.600
DIPLOMADOS, LICENCIADOS	232.200	22.800	100	255.100
NO CONSTA	2.600	1.550	27.850	32.000
TOTAL GENERAL	2.188.600	141.500	28.775	2.358.875

Fuente: Elaboración propia a partir de la MCVL

Tabla 41. Empresas por niveles de estudios en Andalucía

NIVEL-ESTUDIOS	NACIONAL	INMIGRANTE	NO CONSTA	TOTAL
NO APLICABLE POR SER MENOR DE NO SABE LEER NI ESCRIBIR AÑOS	575	25	0	600
NO SABE LEER NI ESCRIBIR	3.975	450	0	4.425
TITULACIÓN INFERIOR A GRADUADO ESCOLAR	113.525	9.750	0	123.275
GRADUADO ESCOLAR O EQUIVALENTE	192.850	12.650	0	205.500
BACHILLER, FORMACIÓN PROFESIONAL DE 2º GRADO O TÍTULOS EQUIVALENTES O SUPERIORES	111.500	10.775	50	122.325
DIPLOMADOS, LICENCIADOS, ARQUITECTOS O ING. TÉCNICOS EN ESCUELAS UNIVERSITARIAS	44.825	4.000	0	48.825
NO CONSTA	550	825	11.700	13.075
TOTAL GENERAL	467.800	38.475	11.750	518.025

Fuente: Elaboración propia a partir de la MCVL

Tabla 42. Empresas Nacientes por niveles de estudios en Andalucía

NIVEL-ESTUDIOS	NACIONALES	INMIGRANTES	NO CONSTA	TOTAL
NO APLICABLE POR SER MENOR DE NO SABE LEER NI ESCRIBIR AÑOS	125	0	0	125
NO SABE LEER NI ESCRIBIR	850	50	0	900
TITULACIÓN INFERIOR A GRADUADO ESCOLAR	16.825	2.900	0	19.725
GRADUADO ESCOLAR O EQUIVALENTE	26.500	3.250	0	29.750
BACHILLER, FORMACIÓN PROFESIONAL DE 2º GRADO O TÍTULOS EQUIVALENTES O SUPERIORES	13.275	2.200	0	15.475
DIPLOMADOS, LICENCIADOS, ARQUITECTOS O ING. TÉCNICOS EN ESCUELAS UNIVERSITARIAS	6.950	950	0	7.900
NO CONSTA	125	275	3.425	3.825
TOTAL GENERAL	64.650	9.625	3.425	77.700

Fuente: Elaboración propia a partir de la MCVL

APÉNDICE 2: TABLAS

Tabla 43. Empresas Noveles por niveles de estudios en Andalucía

NIVEL-ESTUDIOS	NACIONALES	INMIGRANTES	NO CONSTA	TOTAL
NO APLICABLE	0	25	0	25
NO SABE LEER NI ESCRIBIR	550	125	0	675
TITULACIÓN INFERIOR A GRADUADO ESCOLAR	8.600	1.600	0	10.200
GRADUADO ESCOLAR O EQUIVALENTE	16.400	1.800	0	18.200
BACHILLER, FORMACIÓN PROFESIONAL DE 2º GRADO O TÍTULOS EQUIVALENTES O SUPERIORES	9.900	1.200	0	11.100
DIPLOMADOS, LICENCIADOS, ARQUITECTOS O ING. TÉCNICOS EN ESCUELAS UNIVERSITARIAS	4.325	550	0	4.875
NO CONSTA	25	150	1.950	2.125
TOTAL GENERAL	39.800	5.450	1.950	47.200

Fuente: Elaboración propia a partir de la MCVL

Tabla 44. Empresas Junior por niveles de estudios en Andalucía

NIVEL-ESTUDIOS	NACIONALES	ANDALUZ	NO CONSTA	TOTAL
NO APLICABLE POR SER MENOR DE NO SABE LEER NI ESCRIBIR AÑOS	0	0	0	0
NO SABE LEER NI ESCRIBIR	500	150	0	650
TITULACIÓN INFERIOR A GRADUADO ESCOLAR	12.575	1.725	0	14.300
GRADUADO ESCOLAR O EQUIVALENTE	23.650	2.050	0	25.700
BACHILLER, FORMACIÓN PROFESIONAL DE 2º GRADO O TÍTULOS EQUIVALENTES O SUPERIORES	14.200	1.625	0	15.825
DIPLOMADOS, LICENCIADOS, ARQUITECTOS O ING. TÉCNICOS EN ESCUELAS UNIVERSITARIAS	6.775	650	0	7.425
NO CONSTA	100	250	3.150	2.600
TOTAL GENERAL	57.800	6.450	3.150	66.500

Fuente: Elaboración propia a partir de la MCVL

Tabla 45. Empresas Consolidadas por niveles de estudios en Andalucía

NIVEL-ESTUDIOS	NACIONALES	INMIGRANTES	NO CONSTA	TOTAL
NO APLICABLE POR SER MENOR DE NO SABE LEER NI ESCRIBIR AÑOS	450	0	0	450
NO SABE LEER NI ESCRIBIR	2.075	125	0	2.200
TITULACIÓN INFERIOR A GRADUADO ESCOLAR	75.525	3.525	0	79.050
GRADUADO ESCOLAR O EQUIVALENTE	126.300	5.550	0	131.850
BACHILLER, FORMACIÓN PROFESIONAL DE 2º GRADO O TÍTULOS EQUIVALENTES O SUPERIORES	74.125	5.750	50	79.925
DIPLOMADOS, LICENCIADOS, ARQUITECTOS O ING. TÉCNICOS EN ESCUELAS UNIVERSITARIAS	26.775	1.850	0	28.625
NO CONSTA	300	150	4.075	4.525
TOTAL GENERAL	305.550	16.950	4.125	326.625

Fuente: Elaboración propia a partir de la MCVL

6. ANÁLISIS POR EDAD

Tabla 46. Empresas por edad en España

AÑO-NACIMIENTO	NACIONAL	INMIGRANTE	NO CONSTA	TOTAL
85-99	775	0	75	850
75-84	7.575	225	100	7.900
65-74	94.425	2.425	1.200	98.050
55-64	630.050	17.050	5.725	652.825
45-54	882.375	39.950	7.825	930.150
35-44	877.975	44.650	6.650	929.275
25-34	483.025	15.150	3.525	501.700
16-24	67.225	2.275	650	70.150
NO CONSTA	17.700	209.450	47.425	274.575
TOTAL GENERAL	3.061.125	331.175	73.175	3.465.475

Fuente: Elaboración propia a partir de la MCVL

Tabla 47. Empresas Nacientes por edad en España

AÑO-NACIMIENTO	NACIONAL	INMIGRANTE	NO CONSTA	TOTAL
85-87	50	0	0	50
75-84	275	25	0	300
65-74	1.675	75	75	1.825
55-64	8.750	1.025	250	10.025
45-54	24.475	2.300	325	27.100
35-44	38.575	4.200	375	43.150
25-34	35.925	1.425	450	37.800
16-24	12.250	475	50	12.775
NO CONSTA	203.125	72.150	19.850	295.125
TOTAL GENERAL	325.100	81.675	21.375	428.150

Fuente: Elaboración propia a partir de la MCVL

Tabla 48. Empresas Noveles por edad en España

AÑO-NACIMIENTO	NACIONAL	INMIGRANTE	NO CONSTA	TOTAL
(VACÍAS)	25	0	0	25
75-91	125	0	0	125
65-74	1.225	25	25	1.275
55-64	13.900	900	150	14.950
45-54	35.550	3.400	475	39.425
35-44	65.150	5.225	575	70.950
25-34	65.375	2.800	525	68.700
16-24	17.300	600	200	18.100
NO CONSTA	16.475	37.025	8.900	62.400
TOTAL GENERAL	215.100	49.975	10.850	275.925

Fuente: Elaboración propia a partir de la MCVL

APÉNDICE 2: TABLAS

Tabla 49. Empresas Junior por edad en España

AÑO-NACIMIENTO	NACIONAL	INMIGRANTE	NO CONSTA	TOTAL
84-98	100	0	0	100
75-84	100	0	0	100
65-74	350	0	0	350
55-64	7.500	150	100	7.750
45-54	25.194	1.850	525	27.569
35-44	71.244	5.675	875	77.794
24-35	131.069	9.575	1.250	141.894
16-24	116.369	4.500	775	121.644
NO CONSTA	24.100	950	274	25.324
TOTAL GENERAL	376.026	22.700	3.799	402.525

Fuente: Elaboración propia a partir de la MCVL

Tabla 50. Empresas Consolidadas por edad en España

AÑO-NACIMIENTO	NACIONAL	INMIGRANTE	NO CONSTA	TOTAL
94-99	275	25	0	300
85-94	25	0	25	50
75-84	550	0	50	600
65-74	6.875	200	100	7.175
55-64	84.025	2.175	1.000	87.200
45-54	561.369	13.275	4.800	579.444
35-44	730.269	28.575	6.150	764.994
25-34	622.344	25.650	4.450	652.444
16-24	244.519	6.425	1.775	252.719
NO CONSTA	13.575	250	124	13.949
TOTAL GENERAL	2.263.826	76.575	18.474	2.358.875

Fuente: Elaboración propia a partir de la MCVL

Tabla 51. Empresas por edad en Andalucía

AÑO-NACIMIENTO	NACIONAL	INMIGRANTE	NO CONSTA	TOTAL
(VACÍAS)	75	0	0	75
75-84	50	0	0	50
65-74	1.125	25	0	1.150
55-64	10.850	875	450	12.175
45-54	76.125	4.675	1.300	82.100
35-44	130.425	10.775	2.800	141.200
25-34	146.050	13.725	3.725	160.700
16-24	90.200	7.200	2.850	100.250
NO CONSTA	13.275	850	600	14.725
TOTAL GENERAL	468.175	38.125	11.725	512.425

Fuente: Elaboración propia a partir de la MCVL

APÉNDICE 2: TABLAS

Tabla 52. Empresas Nacientes por edad en Andalucía

AÑO-NACIMIENTO	NACIONAL	INMIGRANTE	NO CONSTA	TOTAL
85-87	0	0	0	0
75-84	50	0	0	50
65-74	200	50	25	275
55-64	1.450	325	125	1.900
45-54	4.025	1.075	275	5.375
35-44	7.475	1.725	275	9.475
25-34	8.000	1.050	600	9.650
16-24	2.325	175	200	2.700
NO CONSTA	41.125	5.225	1.925	48.275
TOTAL GENERAL	64.650	9.625	3.425	77.700

Fuente: Elaboración propia a partir de la MCVL

Tabla 53. Empresas Noveles por edad en Andalucía

AÑO-NACIMIENTO	NACIONAL	INMIGRANTE	NO CONSTA	TOTAL
(VACÍAS)	0	0	0	0
75-91	25	0	0	25
65-74	200	100	25	325
55-64	2.025	450	100	2.575
45-54	6.200	1.250	450	7.900
35-44	12.400	1.975	750	15.125
25-34	14.000	1.725	750	16.475
16-24	3.825	325	150	4.300
NO CONSTA	1.125	125	475	475
TOTAL GENERAL	39.800	5.950	2.700	47.200

Fuente: Elaboración propia a partir de la MCVL

Tabla 54. Empresas Junior por edad en Andalucía

AÑO-NACIMIENTO	NACIONAL	INMIGRANTE	NO CONSTA	TOTAL
(VACÍAS)	0	0	0	0
84-98	50	0	0	50
75-84	25	0	0	25
65-74	25	0	0	25
55-64	950	75	50	1.075
45-54	4.400	750	150	5.400
35-44	11.848	1.525	300	16.525
24-35	23.148	2.850	950	29.800
16-24	22.323	1.700	525	27.400
NO CONSTA	5.075	206	75	5.575
TOTAL GENERAL	67.844	7.106	2.050	77.000

Fuente: Elaboración propia a partir de la MCVL

APÉNDICE 2: TABLAS

Tabla 55. Empresas Consolidadas por edad en Andalucía

AÑO-NACIMIENTO	NACIONAL	INMIGRANTE	NO CONSTA	TOTAL
(VACÍAS)	25	0	0	25
94-99	0	0	50	0
85-94	25	0	0	25
75-84	1.025	25	0	1.050
65-74	1.025	0	0	1.025
55-64	5.925	350	50	6.325
45-54	66.368	1.168	50	67.586
35-44	101.124	4.243	675	106.042
25-34	96.093	4.493	650	101.236
16-24	41.743	343	175	42.261
NO CONSTA	2.050	25	75	2.150
TOTAL GENERAL	314.328	10.622	1.675	326.625

Fuente: Elaboración propia a partir de la MCVL

7. ANÁLISIS POR PAÍS DE ORIGEN

Tabla 56. Empresas por país de origen en España y Andalucía

PAIS-NACIMIENTO-CLASIFICACION	ESPAÑA	ANDALUCÍA
(VACÍAS)	72.875	11.750
ALEMANIA	19.075	3.225
ARGENTINA	25.625	3.025
BULGARIA	4.400	250
CHINA	39.000	4.025
COLOMBIA	14.200	1.150
CUBA	5.675	300
DOMINICANA (REPUBL.)	4.400	275
ECUADOR	11.375	650
FRANCIA	21.550	2.575
ITALIA	8.075	1.100
MARRUECOS	23.325	5.100
PERU	7.025	275
POLONIA	3.400	150
PORTUGAL	6.675	350
REINO UNIDO	19.125	4.500
RUMANÍA	25.100	1.525
UCRANIA	2.175	200
RESTO UE15	12.750	2.650
RESTO UE NUEVOS SOCIOS	1.475	275
RESTO DE PAÍSES EUROPEOS	13.400	1.475
RESTO DE PAÍSES DE CENTRO Y SUDAMÉRICA	26.400	1.650
RESTO DE PAÍSES AFRICANOS	7.250	1.150
RESTO DE PAÍSES DE ASIA Y PACÍFICO	15.750	1.275
OTROS PAÍSES Y TERRITORIOS	5.025	550
BOLIVIA	2.925	375
BRASIL	6.000	400
NO CONSTA	300	0
TOTAL	3.465.475	518.025

Fuente: Elaboración propia a partir de la MCVL

APÉNDICE 2: TABLAS

Tabla 57. Empresas Nacientes por país de origen en España y Andalucía

PAIS-NACIMIENTO-CLASIFICACION	ESPAÑA	ANDALUCÍA
(VACÍAS)	21.375	3.425
ALEMANIA	2.650	625
ARGENTINA	5.975	925
BULGARIA	1.600	125
CHINA	8.725	775
COLOMBIA	4.250	375
CUBA	1.375	125
DOMINICANA (REPUBL.)	1.350	50
ECUADOR	3.675	250
FRANCIA	3.150	450
ITALIA	1.775	150
MARRUECOS	6.800	1.325
PERU	1.600	75
POLONIA	700	25
PORTUGAL	1.250	25
REINO UNIDO	3.850	875
RUMANÍA	10.550	750
UCRANIA	900	125
RESTO UE15	2.225	475
RESTO UE NUEVOS SOCIOS	525	125
RESTO DE PAÍSES EUROPEOS	2.875	350
RESTO DE PAÍSES DE CENTRO Y SUDAMÉRICA	5.650	425
RESTO DE PAÍSES AFRICANOS	2.825	600
RESTO DE PAÍSES DE ASIA Y PACÍFICO	3.575	175
OTROS PAÍSES Y TERRITORIOS	1.050	125
BOLIVIA	1.325	175
BRASIL	1.450	125
TOTAL GENERAL	428.150	77.700

Fuente: Elaboración propia a partir de la MCVL

APÉNDICE 2: TABLAS

Tabla 58. Empresas Noveles por país de origen en España y Andalucía

PAIS-NACIMIENTO-CLASIFICACION	ESPAÑA	ANDALUCÍA
(VACÍAS)	10.825	1.950
ALEMANIA	1.975	275
ARGENTINA	3.075	450
BULGARIA	750	50
CHINA	7.600	650
COLOMBIA	2.600	250
CUBA	825	50
DOMINICANA (REPUBL.)	900	75
ECUADOR	2.650	125
FRANCIA	1.825	350
ITALIA	1.150	150
MARRUECOS	3.500	650
PERU	975	25
POLONIA	650	50
PORTUGAL	875	25
REINO UNIDO	2.200	625
RUMANÍA	4.150	150
UCRANIA	475	50
RESTO UE15	950	100
RESTO UE NUEVOS SOCIOS	250	0
RESTO DE PAÍSES EUROPEOS	2.250	300
RESTO DE PAÍSES DE CENTRO Y SUDAMÉRICA	4.525	350
RESTO DE PAÍSES AFRICANOS	1.150	250
RESTO DE PAÍSES DE ASIA Y PACÍFICO	2.550	175
OTROS PAÍSES Y TERRITORIOS	325	100
BOLIVIA	700	100
BRASIL	1.100	75
NO CONSTA	25	0
TOTAL GENERAL	275.925	47.200

Fuente: Elaboración propia a partir de la MCVL

Tabla 59. Empresas Junior por país de origen en España y Andalucía

PAIS-NACIMIENTO-CLASIFICACION	ESPAÑA	ANDALUCÍA
(VACÍAS)	12.125	2.250
ALEMANIA	3.325	425
ARGENTINA	4.025	450
BULGARIA	1.250	25
CHINA	8.575	975
COLOMBIA	2.550	150
CUBA	1.200	25
DOMINICANA (REPUBL.)	700	25
ECUADOR	2.000	75
FRANCIA	2.975	275
ITALIA	1.275	225
MARRUECOS	3.600	850
PERU	925	25

APÉNDICE 2: TABLAS

PAIS-NACIMIENTO-CLASIFICACION	ESPAÑA	ANDALUCÍA
POLONIA	700	25
PORTUGAL	1.275	150
REINO UNIDO	3.525	775
RUMANÍA	5.150	450
UCRANIA	400	25
RESTO UE15	2.050	550
RESTO UE NUEVOS SOCIOS	300	50
RESTO DE PAÍSES EUROPEOS	2.200	175
RESTO DE PAÍSES DE CENTRO Y SUDAMÉRICA	4.500	275
RESTO DE PAÍSES AFRICANOS	750	25
RESTO DE PAÍSES DE ASIA Y PACÍFICO	2.650	250
OTROS PAÍSES Y TERRITORIOS	800	25
BOLIVIA	325	50
BRASIL	1.000	100
NO CONSTA	50	0
TOTAL GENERAL	402.525	66.500

Fuente: Elaboración propia a partir de la MCVL

APÉNDICE 2: TABLAS

Tabla 60. Empresas Consolidadas por país de origen en España y Andalucía

PAIS-NACIMIENTO-CLASIFICACION	ESPAÑA	ANDALUCÍA
(VACÍAS)	28.550	4.125
ALEMANIA	11.125	1.900
ARGENTINA	12.550	1.200
BULGARIA	800	50
CHINA	14.100	1.625
COLOMBIA	4.800	375
CUBA	2.275	100
DOMINICANA (REUBL.)	1.450	125
ECUADOR	3.050	200
FRANCIA	13.600	1.500
ITALIA	3.875	575
MARRUECOS	9.425	2275
PERU	3.525	150
POLONIA	1.350	50
PORTUGAL	3.275	150
REINO UNIDO	9.550	2.225
RUMANÍA	5.250	175
UCRANIA	400	0
RESTO UE15	7.525	1.525
RESTO UE NUEVOS SOCIOS	400	100
RESTO DE PAÍSES EUROPEOS	6.075	650
RESTO DE PAÍSES DE CENTRO Y SUDAMÉRICA	11.725	600
RESTO DE PAÍSES AFRICANOS	2.525	275
RESTO DE PAÍSES DE ASIA Y PACÍFICO	6.975	675
OTROS PAÍSES Y TERRITORIOS	2.850	300
BOLIVIA	575	50
BRASIL	2.450	100
NO CONSTA	225	0
TOTAL GENERAL	2.358.875	326.625

Fuente: Elaboración propia a partir de la MCVL

8. ANÁLISIS POR BASE DE COTIZACIÓN

Tabla 61. Empresas por base de cotización en España

NIVEL BASE	NACIONALES	INMIGRANTES	NO CONSTA	TOTAL
INFERIOR	343.175	71.050	20.300	434.525
BASE	1.867.525	168.075	28.275	2.063.875
SUPERIOR	850.425	92.050	24.600	967.075
TOTAL	3.061.125	331.175	73.175	3.465.475

Fuente: Elaboración propia a partir de la MCVL

Tabla 62. Empresas nacientes por base de cotización en España

NIVEL BASE	NACIONALES	INMIGRANTES	NO CONSTA	TOTAL
INFERIOR	124.075	35.050	7.675	166.800
BASE	0	0	0	0
SUPERIOR	201.025	46.625	13.700	261.350
TOTAL	325.100	81.675	21.375	428.150

Fuente: Elaboración propia a partir de la MCVL

Tabla 63. Empresas noveles por base de cotización en España

NIVEL BASE	NACIONALES	INMIGRANTES	NO CONSTA	TOTAL
INFERIOR	57.400	15.350	3.650	76.400
BASE	99.675	22.825	4.625	127.125
SUPERIOR	58.025	11.800	2.575	72.400
TOTAL	215.100	49.975	10.850	275.925

Fuente: Elaboración propia a partir de la MCVL

Tabla 64. Empresas junior por base de cotización en España

NIVELBASE	NACIONALES	INMIGRANTES	NO CONSTA	TOTAL
INFERIOR	43.925	9.550	3.150	56.625
BASE	248.875	42.300	7.300	298.475
SUPERIOR	39.525	6.175	1.725	47.425
TOTAL	332.325	58.025	12.175	402.525

Fuente: Elaboración propia a partir de la MCVL

Tabla 65. Empresas consolidadas por base de cotización en España

NIVELBASE	NACIONALES	INMIGRANTES	NO CONSTA	TOTAL
INFERIOR	117.775	11.100	5.825	134.700
BASE	1.518.975	102.950	16.350	1.638.275
SUPERIOR	551.850	27.450	6.600	585.900
TOTAL	2.188.600	141.500	28.775	2.358.875

Fuente: Elaboración propia a partir de la MCVL

Tabla 66. Empresas por base de cotización en Andalucía

NIVEL BASE	NACIONALES	INMIGRANTES	NO CONSTA	TOTAL
INFERIOR	60.325	8.275	3.125	71.725
BASE	292.925	18.775	4.500	316.200
SUPERIOR	114.550	11.425	4.125	130.100
TOTAL	467.800	38.475	11.750	518.025

Fuente: Elaboración propia a partir de la MCVL

APÉNDICE 2: TABLAS

Tabla 67. Empresas nacientes por base de cotización en Andalucía

NIVEL BASE	NACIONALES	INMIGRANTES	NO CONSTA	TOTAL
INFERIOR	23.950	3.800	1.150	28.900
BASE	0	0	0	0
SUPERIOR	40.700	5.825	2.275	48.800
TOTAL	64.650	9.625	3.425	77.700

Fuente: Elaboración propia a partir de la MCVL

Tabla 68. Empresas noveles por base de cotización en Andalucía

NIVELBASE	NACIONALES	INMIGRANTES	NO CONSTA	TOTAL
INFERIOR	10.850	1.975	700	13.525
BASE	18.850	2.250	725	21.825
SUPERIOR	10.100	1.225	525	11.850
TOTAL	39.800	5.450	1.950	47.200

Fuente: Elaboración propia a partir de la MCVL

Tabla 69. Empresas junior por base de cotización en Andalucía

NIVELBASE	NACIONALES	INMIGRANTES	NO CONSTA	TOTAL
INFERIOR	7.800	925	500	9.225
BASE	44.950	4.600	1.475	51.025
SUPERIOR	5.050	925	275	6.250
TOTAL	57.800	6.450	2.250	66.500

Fuente: Elaboración propia a partir de la MCVL

Tabla 70. Empresas consolidadas por base de cotización en Andalucía

NIVELBASE	NACIONALES	INMIGRANTES	NO CONSTA	TOTAL
INFERIOR	17.725	1.575	775	20.075
BASE	229.125	11.925	2.300	243.350
SUPERIOR	58.700	3.450	1.050	63.200
TOTAL	305.550	16.950	4.125	326.625

Fuente: Elaboración propia a partir de la MCVL

9. ANÁLISIS POR NACIONALIDAD

Tabla 71. Empresas por nacionalidad en España

PAIS ORIGEN	NACIENTE	NOVEL	JUNIOR	CONSOLIDADOS	GENERAL
ESPAÑA	325.100	215.100	332.325	2.188.600	3.061.125
ALEMANIA	2.650	1.975	3.325	11.125	19.075
ARGENTINA	5.975	3.075	4.025	12.550	25.625
BULGARIA	1.600	750	1.250	800	4.400
CHINA	8.725	7.600	8.575	14.100	39.000
COLOMBIA	4.250	2.600	2.550	4.800	14.200
CUBA	1.375	825	1.200	2.275	5.675
DOMINICANA	1.350	900	700	1.450	4.400
ECUADOR	3.675	2.650	2.000	3.050	11.375
FRANCIA	3.150	1.825	2.975	13.600	21.550
ITALIA	1.775	1.150	1.275	3.875	8.075
MARRUECOS	6.800	3.500	3.600	9.425	23.325
PERU	1.600	975	925	3.525	7.025
POLONIA	700	650	700	1.350	3.400
PORTUGAL	1.250	875	1.275	3.275	6.675
REINO UNIDO	3.850	2.200	3.525	9.550	19.125
RUMANÍA	10.550	4.150	5.150	5.250	25.100
UCRANIA	900	475	400	400	2.175
RESTO UE15	2.225	950	2.050	7.525	12.750
RESTO UE	525	250	300	400	1.475
RESTO DE PAÍSES	2.875	2.250	2.200	6.075	13.400
RESTO DE PAÍSES	5.650	4.525	4.500	11.725	26.400
RESTO DE PAÍSES	2.825	1.150	750	2.525	7.250
RESTO DE PAÍSES	3.575	2.550	2.650	6.975	15.750
OTROS PAÍSES Y	1.050	325	800	2.850	5.025
BOLIVIA	1.325	700	325	575	2.925
BRASIL	1.450	1.100	1.000	2.450	6.000
NO CONSTA	21.375	10.850	12.175	28.775	73.175
TOTAL	428.150	275.925	402.525	2.358.875	3.465.475

Fuente: Elaboración propia a partir de la MCVL

APÉNDICE 2: TABLAS

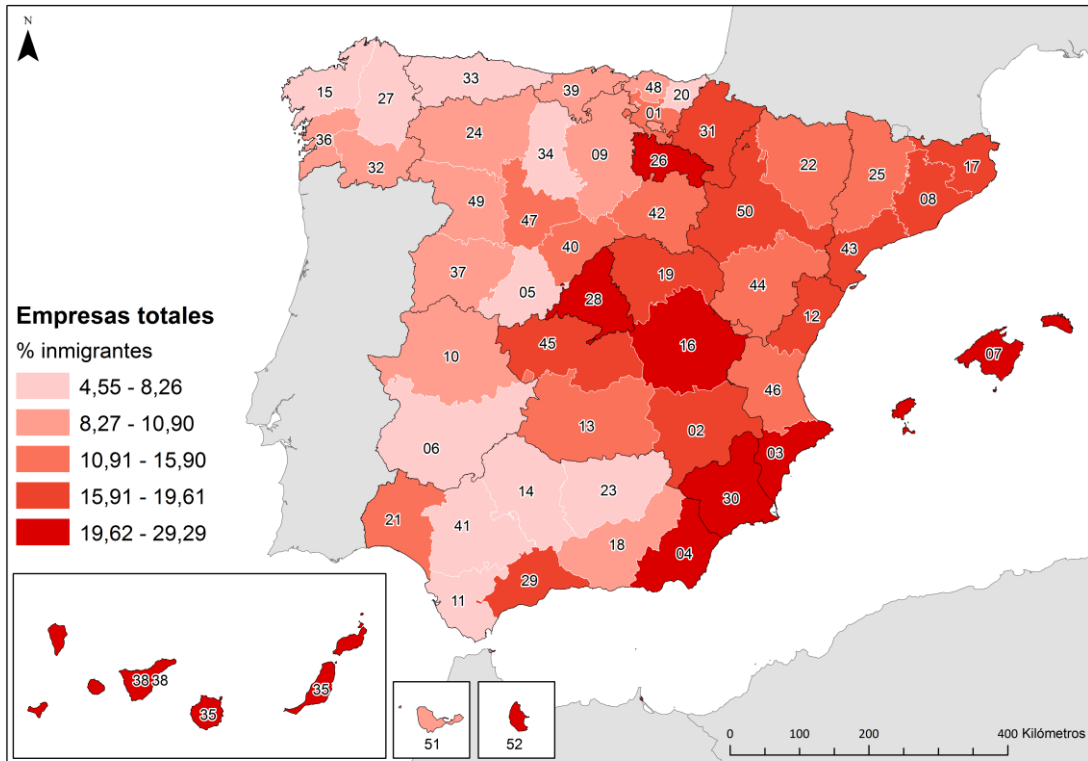
Tabla 72. Empresas por nacionalidad en Andalucía

PAIS ORIGEN	NACIENTE	NOVEL	JUNIOR	CONSOLIDADOS	GENERAL
ESPAÑA	64.650	39.800	57.800	305.550	467.800
ALEMANIA	625	275	425	1.900	3.225
ARGENTINA	925	450	450	1.200	3.025
BULGARIA	125	50	25	50	250
CHINA	775	650	975	1.625	4.025
COLOMBIA	375	250	150	375	1.150
CUBA	125	50	25	100	300
DOMINICANA	50	75	25	125	275
ECUADOR	250	125	75	200	650
FRANCIA	450	350	275	1.500	2.575
ITALIA	150	150	225	575	1.100
MARRUECOS	1.325	650	850	2.275	5.100
PERU	75	25	25	150	275
POLONIA	25	50	25	50	150
PORTUGAL	25	25	150	150	350
REINO UNIDO	875	625	775	2.225	4.500
RUMANÍA	750	150	450	175	1.525
UCRANIA	125	50	25	0	200
RESTO UE15	475	100	550	1.525	2.650
RESTO UE	125	0	50	100	275
RESTO DE PAÍSES	350	300	175	650	1.475
RESTO DE PAÍSES	425	350	275	600	1.650
RESTO DE PAÍSES	600	250	25	275	1.150
RESTO DE PAÍSES	175	175	250	675	1.275
OTROS PAÍSES Y	125	100	25	300	550
BOLIVIA	175	100	50	50	375
BRASIL	125	75	100	100	400
NO CONSTA	3.425	1.950	2.250	4.125	11.750
TOTAL	77.700	47.200	66.500	326.625	518.025

Fuente: Elaboración propia a partir de la MCVL

10. ANÁLISIS POR MAPAS DE EMPRENDIMIENTO

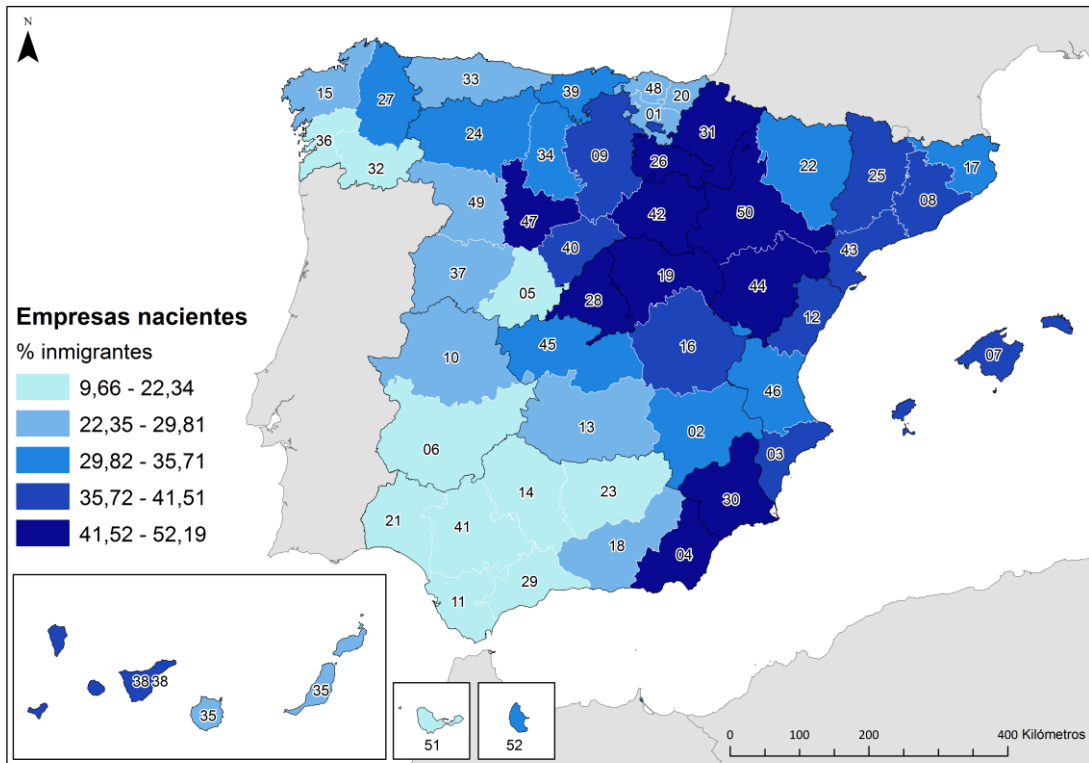
Ilustración 38. Mapa de emprendedores inmigrantes en España y Andalucía



Fuente: Elaboración propia a partir de la MCVL

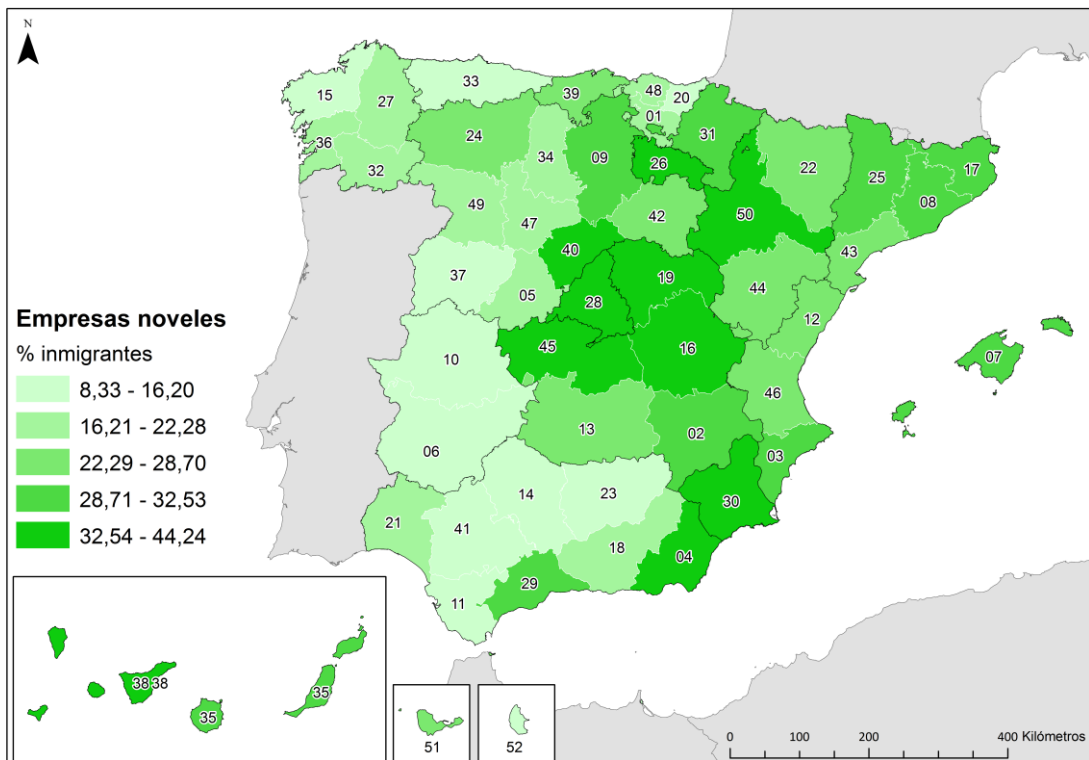
APÉNDICE 2: TABLAS

Ilustración 39. Mapa de emprendedores inmigrantes nacientes en España y Andalucía



Fuente: Elaboración propia a partir de la MCVL

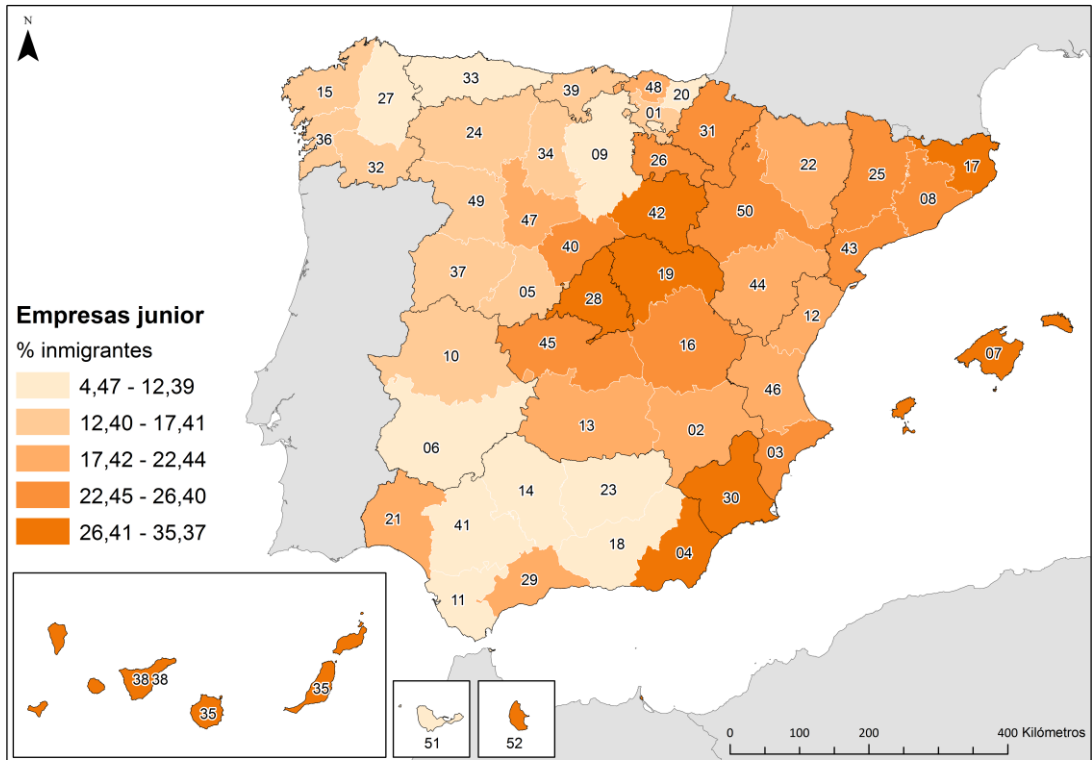
Ilustración 40. Mapa de emprendedores inmigrantes noveles en España y Andalucía



APÉNDICE 2: TABLAS

Fuente: Elaboración propia a partir de la MCVL

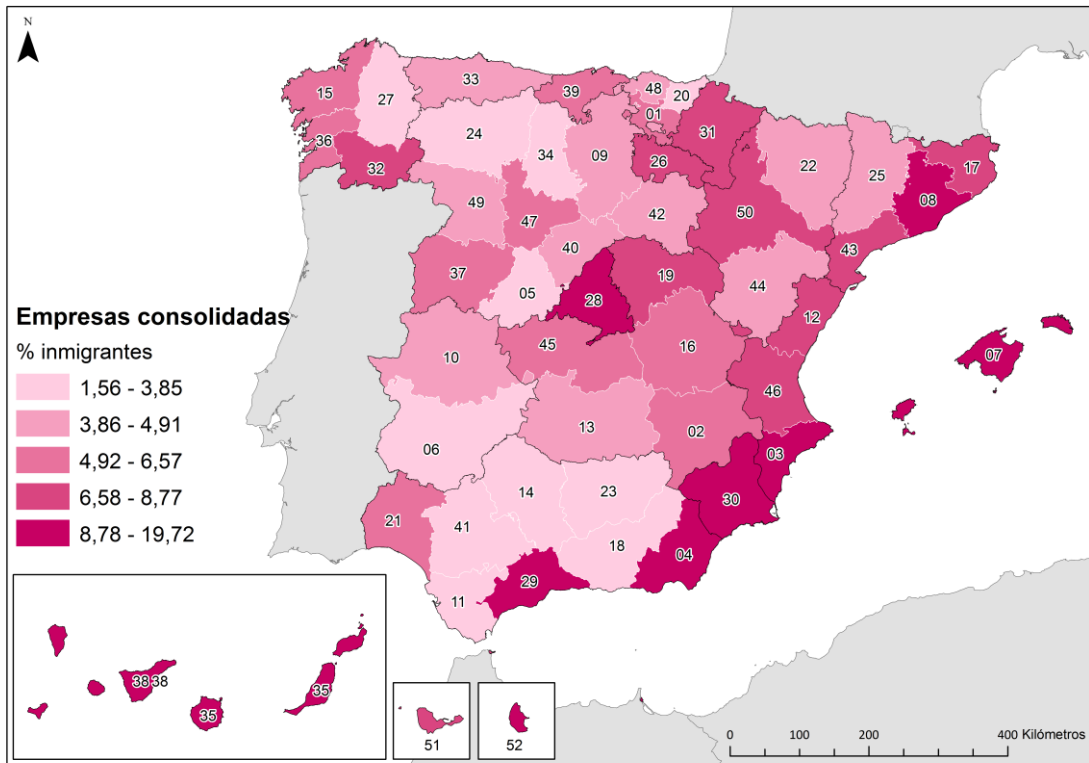
Ilustración 41. Mapa de emprendedores inmigrantes junior en España y Andalucía



Fuente: Elaboración propia a partir de la MCVL

APÉNDICE 2: TABLAS

Ilustración 42. Mapa de emprendedores inmigrantes consolidadas en España y Andalucía



Fuente: Elaboración propia a partir de la MCVL

11. ANÁLISIS COMPARATIVO CON EL GEM

Tabla 73. Actividad emprendedora registrada en España desglosada en función del tipo de origen

AÑO	ESPAÑOLES	EXTRANJEROS
2011	90,5%	9,5%

Fuente. Informe GEM (2011)

Tabla 74. Actividad emprendedora total registrada en España y Andalucía desglosada en función del tipo de origen

ACTIVIDAD EMPRENDEDORA	ESPAÑA	ANDALUCÍA
ESPAÑOLES	88,33%	90,30%
EXTRANJEROS	9,56%	7,43%
NO CONSTA	2,11%	2,27%

Fuente. Elaboración propia a partir de la MCVL

Tabla 75. Evolución de la participación masculina y femenina en la actividad emprendedora en función del origen de los emprendedores

EMPRENDEDORES	ESPAÑOLES		EXTRANJEROS	
	H	M	H	M
2011	62,4%	37,6%	44,95%	55,05%

Fuente: Informe GEM

Tabla 76. Distribución del sexo en las empresas

TIPO DE EMPRENDEDOR	ESPAÑA		ANDALUCÍA	
	HOMBRES	MUJERES	HOMBRES	MUJERES
NACIONALES	65,64%	34,36%	66,26%	33,74%
INMIGRANTES	63,07%	36,93%	62,77%	37,23%

Fuente: Elaboración propia a partir de la MCVL

Tabla 77. Distribución del sexo en las distintas fases del proceso emprendedor

TIPO DE EMPRENDEDOR	NACIENTES	NOVELES	JUNIOR	CONSOLIDADAS
HOMBRE	61,4%	61,4%	61,4%	71,2%
MUJER	38,6%	38,6%	38,6%	28,8%

Fuente: Informe GEM

Tabla 78. Distribución del sexo en las empresas nacientes

TIPO DE EMPRENDEDOR	ESPAÑA		ANDALUCÍA	
	HOMBRES	MUJERES	HOMBRES	MUJERES
NACIONALES	74,47%	78,09%	83,22%	83,18%
INMIGRANTES	20,03%	17,67%	11,95%	13,06%
NO CONSTA	5,50%	4,24%	4,83%	3,76%

Fuente: Elaboración propia a partir de la MCVL

APÉNDICE 2: TABLAS

Tabla 79. Distribución del sexo en las empresas noveles

TIPO DE EMPRENDEDOR	ESPAÑA		ANDALUCÍA	
	HOMBRES	MUJERES	HOMBRES	MUJERES
NACIONALES	79,48%	79,48%	85,05%	85,05%
INMIGRANTES	17,80%	17,80%	11,98%	11,98%
NO CONSTA	2,72%	2,72%	2,97%	2,97%

Fuente: Elaboración propia a partir de la MCVL

Tabla 80. Distribución del sexo en las empresas junior

TIPO DE EMPRENDEDOR	ESPAÑA		ANDALUCÍA	
	HOMBRES	MUJERES	HOMBRES	MUJERES
NACIONALES	81,59%	83,84%	85,25%	89,18%
INMIGRANTES	14,83%	13,87%	10,77%	8,24%
NO CONSTA	3,58%	2,29%	3,98%	2,58%

Fuente: Elaboración propia a partir de la MCVL

Tabla 81. Distribución del sexo en las empresas consolidadas

TIPO DE EMPRENDEDOR	ESPAÑA		ANDALUCÍA	
	HOMBRES	MUJERES	HOMBRES	MUJERES
NACIONALES	92,87%	92,59%	93,77%	93,02%
INMIGRANTES	1,29%	6,36%	4,98%	5,70%
NO CONSTA	5,84%	1,05%	1,25%	1,28%

Fuente: Elaboración propia a partir de la MCVL

Tabla 82. Distribución de la edad en las distintas fases del proceso emprendedor

TIPO DE EMPRENDEDOR	NACIENTE	NOVEL	JUNIOR	CONSOLIDADO
18-24 AÑOS	9,2%	6%	7,8%	1,1%
25-34 AÑOS	33,2%	32,8%	33,0%	12,2%
35-44 AÑOS	33,7%	34,7%	34,1%	31,5%
45-54 AÑOS	18%	17,9%	18,0%	32,8%
55-64 AÑOS	6%	8,6%	7,1%	22,4%

Fuente: Informe GEM

Tabla 83. Distribución de la edad en las empresas

AÑO-NACIMIENTO	NACIONAL	INMIGRANTE	NO CONSTA
16-24 AÑOS	2,21%	1,87%	2,52%
25-34 AÑOS	15,87%	12,44%	13,69%
35-44 AÑOS	28,84%	36,67%	25,83%
45-54 AÑOS	28,99%	32,81%	30,39%
55-64 AÑOS	20,70%	14,00%	22,23%
NO CONSTA	3,39%	2,21%	5,34%

Fuente: Elaboración propia a partir de la MCVL

Tabla 84. Distribución de la edad en las empresas nacientes

AÑO-NACIMIENTO	NACIONAL	INMIGRANTE	NO CONSTA
16-24 AÑOS	10,04%	4,99%	3,28%
25-34 AÑOS	29,45%	14,96%	29,51%
35-44 AÑOS	31,63%	44,09%	24,59%
45-54 AÑOS	20,07%	24,15%	21,31%

APÉNDICE 2: TABLAS

AÑO-NACIMIENTO	NACIONAL	INMIGRANTE	NO CONSTA
55-64 AÑOS	7,17%	10,76%	16,39%
NO CONSTA	1,64%	1,05%	4,92%

Fuente: Elaboración propia a partir de la MCVL

Tabla 85. Distribución de la edad en las empresas noveles

AÑO-NACIMIENTO	NACIONAL	INMIGRANTE	NO CONSTA
16-24 AÑOS	8,71%	4,63%	10,26%
25-34 AÑOS	32,91%	21,62%	26,92%
35-44 AÑOS	32,80%	40,35%	29,49%
45-54 AÑOS	17,90%	26,25%	24,36%
55-64 AÑOS	7,00%	6,95%	7,69%
NO CONSTA	0,68%	0,20%	1,28%

Fuente: Elaboración propia a partir de la MCVL

Tabla 86. Distribución de la edad en las empresas junior

AÑO-NACIMIENTO	NACIONAL	INMIGRANTE	NO CONSTA
16-24 AÑOS	5,82%	4,19%	7,24%
25-34 AÑOS	30,40%	19,82%	20,39%
35-44 AÑOS	33,95%	42,18%	32,89%
45-54 AÑOS	19,50%	25,00%	23,03%
55-64 AÑOS	8,38%	8,15%	13,82%
NO CONSTA	1,95%	0,66%	2,63%

Fuente: Elaboración propia a partir de la MCVL

Tabla 87. Distribución de la edad en las empresas consolidadas

AÑO-NACIMIENTO	NACIONAL	INMIGRANTE	NO CONSTA
16-24 AÑOS	0,59%	0,33%	0,68%
25-34 AÑOS	11,08%	8,39%	9,61%
35-44 AÑOS	27,44%	33,50%	24,09%
45-54 AÑOS	32,12%	37,32%	33,29%
55-64 AÑOS	24,80%	17,34%	25,98%
NO CONSTA	3,97%	3,12%	6,35%

Fuente: Elaboración propia a partir de la MCVL

Tabla 88. Evolución del nivel de estudios en emprendedores en función de su origen

NIVEL-ESTUDIOS	NACIONAL	INMIGRANTE
PRIMARIO	28,1%	31,6%
SECUNDARIO	14,1%	12,35%
SUPERIORES	57,6%	56,0%

Fuente: Informe GEM

Tabla 89. Evolución del nivel de estudios en emprendedores en función de su origen

NIVEL-ESTUDIOS	NACIONAL	INMIGRANTE
PRIMARIO	60,2%	54,35%
SECUNDARIO	27,71%	29,82%
SUPERIORES	11,93%	13,59%
NO CONSTA	0,16%	2,24%

Fuente: Elaboración propia a partir de la MCVL

APÉNDICE 2: TABLAS

Tabla 90. Evolución del nivel de estudios en emprendedores en función de su origen

TIPO DE EMPRENDEDOR	NACIENTE	NOVEL	JUNIOR	CONSOLIDADO
SIN ESTUDIOS	1,0%	1,9%	1,4%	0,3%
PRIMARIOS	27,0%	26,7%	26,8%	41,7%
SECUNDARIOS	11,3%	10,2%	10,8%	12,2%
FP	20,6%	24,2%	21,1%	18,1%
DIPLOMADO	20,0%	16,1%	18,3%	12,6%
LICENCIADO	18,5%	18,4%	18,5%	13,6%
POST GRADO	1,2%	1,1%	1,2%	1,6%
OTROS	0,1%	1%	0,5%	0,1%
NO CONTESTA	0,3%	0,4%	0,1%	0,1%

Fuente: Informe GEM

Tabla 91. Evolución del nivel de estudios en emprendedores en función de su origen

NIVEL-ESTUDIOS	NACIONAL	INMIGRANTE	NO
NO APLICABLE POR SER MENOR DE NO SABE LEER NI ESCRIBIR AÑOS	0,10%	0,14%	0,00%
NO SABE LEER NI ESCRIBIR	0,66%	1,31%	0,07%
TITULACIÓN INFERIOR A GRADUADO ESCOLAR	20,41%	20,95%	0,20%
GRADUADO ESCOLAR O EQUIVALENTE	39,03%	31,95%	0,41%
BACHILLER, FORMACIÓN PROFESIONAL DE 2º GRADO O TÍTULOS EQUIVALENTES O SUPERIORES	27,71%	29,82%	0,75%
DIPLOMADOS, LICENCIADOS, ARQUITECTOS O ING. TÉCNICOS EN ESCUELAS UNIVERSITARIAS	11,93%	13,59%	0,17%
NO CONSTA	0,15%	2,24%	98,39%

Fuente: Elaboración propia a partir de la MCVL

Tabla 92. Evolución del nivel de estudios en emprendedores nacientes en función de su origen

NIVEL-ESTUDIOS	NACIONAL	INMIGRANTE	NO CONSTA
NO APLICABLE POR SER MENOR DE NO SABE LEER NI ESCRIBIR AÑOS	0,11%	0,06%	0,00%
NO SABE LEER NI ESCRIBIR	1,15%	1,44%	0,00%
TITULACIÓN INFERIOR A GRADUADO ESCOLAR	18,76%	24,46%	0,00%
GRADUADO ESCOLAR O EQUIVALENTE	37,74%	35,54%	0,12%
BACHILLER, FORMACIÓN PROFESIONAL DE 2º GRADO O TÍTULOS EQUIVALENTES O SUPERIORES	27,16%	24,82%	0,00%
DIPLOMADOS, LICENCIADOS, ARQUITECTOS O ING. TÉCNICOS EN ESCUELAS UNIVERSITARIAS	14,78%	10,65%	0,00%
NO CONSTA	0,30%	3,03%	99,88%

Fuente: Elaboración propia a partir de la MCVL

APÉNDICE 2: TABLAS

Tabla 93. Evolución del nivel de estudios en emprendedores noveles en función de su origen

NIVEL-ESTUDIOS	NACIONAL	INMIGRANTE	NO CONSTA
NO APLICABLE POR SER MENOR DE NO SABE LEER NI ESCRIBIR AÑOS	0,06%	0,25%	0,00%
NO SABE LEER NI ESCRIBIR	1,00%	1,40%	0,00%
TITULACIÓN INFERIOR A GRADUADO ESCOLAR	16,82%	24,01%	0,00%
GRADUADO ESCOLAR O EQUIVALENTE	38,66%	32,92%	0,23%
BACHILLER, FORMACIÓN PROFESIONAL DE 2º GRADO O TÍTULOS EQUIVALENTES O SUPERIORES	27,93%	25,96%	0,00%
DIPLOMADOS, LICENCIADOS, ARQUITECTOS O ING. TÉCNICOS EN ESCUELAS UNIVERSITARIAS	15,40%	12,36%	0,00%
NO CONSTA	0,14%	3,10%	99,77%

Fuente: Elaboración propia a partir de la MCVL

Tabla 94. Evolución del nivel de estudios en emprendedores junior en función de su origen

NIVEL-ESTUDIOS	NACIONAL	INMIGRANTE	NO CONSTA
NO APLICABLE POR SER MENOR DE NO SABE LEER NI ESCRIBIR AÑOS	0,05%	0,13%	0,00%
NO SABE LEER NI ESCRIBIR	0,74%	1,29%	0,41%
TITULACIÓN INFERIOR A GRADUADO ESCOLAR	17,11%	23,57%	0,00%
GRADUADO ESCOLAR O EQUIVALENTE	37,88%	31,80%	0,21%
BACHILLER, FORMACIÓN PROFESIONAL DE 2º GRADO O TÍTULOS EQUIVALENTES O SUPERIORES	28,40%	27,40%	0,82%
DIPLOMADOS, LICENCIADOS, ARQUITECTOS O ING. TÉCNICOS EN ESCUELAS UNIVERSITARIAS	15,61%	12,62%	0,21%
NO CONSTA	0,20%	3,19%	98,36%

Fuente: Elaboración propia a partir de la MCVL

Tabla 95. Evolución del nivel de estudios en emprendedores consolidadas en función de su origen

NIVEL-ESTUDIOS	NACIONAL	INMIGRANTE	NO CONSTA
NO APLICABLE POR SER MENOR DE NO SABE LEER NI ESCRIBIR AÑOS	0,12%	0,16%	0,00%
NO SABE LEER NI ESCRIBIR	0,54%	1,20%	0,00%
TITULACIÓN INFERIOR A GRADUADO ESCOLAR	21,51%	16,77%	0,52%
GRADUADO ESCOLAR O EQUIVALENTE	39,44%	29,61%	0,78%
BACHILLER, FORMACIÓN PROFESIONAL DE 2º GRADO O TÍTULOS EQUIVALENTES O SUPERIORES	27,67%	35,05%	1,56%
DIPLOMADOS, LICENCIADOS, ARQUITECTOS O ING. TÉCNICOS EN ESCUELAS UNIVERSITARIAS	10,61%	16,11%	0,35%
NO CONSTA	0,12%	1,10%	96,79%

Fuente: Elaboración propia a partir de la MCVL