

¿FUERZA EL MERCADO DE TRABAJO A AUTOEMPLEARSE? EMPRENDIMIENTO EN POBLACIÓN INMIGRANTE EN ESPAÑA

YURREBASO, AMAIA; PICADO, EVA M^a; GUZMÁN, RAQUEL Y TORRES, ANA VICTORIA
Universidad de Salamanca

RESUMEN

La importancia del factor laboral en la afluencia y asentamiento de las personas inmigrantes en España se evidencia en la alta participación laboral que muestran el periodo 2002-2018. Pese a su peor posición en comparación con la población autóctona (un 21% de paro en 2018, frente al 14,1%) la participación laboral de los inmigrantes es más alta que la de los españoles en 14,8 puntos (Consejo Económico y Social de España, 2019), rondando su tasa de actividad el 72,5% (Anuario de la Inmigración, CIDOB, Fundación FOESSA, 2018) Además de las diferencias de empleo por ocupación, cualificación y sexo, encontramos diferencias en el empleo por cuenta propia, siendo menor en la población inmigrante; 14,1%, frente al 72,5% (CES, 2019). El presente trabajo muestra las motivaciones que impulsan a la población inmigrante a emprender y la tipología de emprendimientos que acomete.

Palabras clave: *Población inmigrante, autoempleo, tipología emprendedora.*

ABSTRACT

The importance of the labour factor in the influx and settlement of immigrants in Spain is evidenced by the high labour participation shown in the period 2002-2018. In spite of their worse position in comparison with the autochthonous population (21% unemployment in 2018, compared to 14.1%), immigrants' labour participation is higher than that of Spaniards by 14.8 points (Economic and Social Council of Spain, 2019), with an activity rate of around 72.5% (Immigration Yearbook, CIDOB, FOESSA Foundation, 2018);

14.1%, compared to 72.5% (CES, 2019). This work shows the motivations that drive the immigrant population to undertake and the typology of undertakings that they undertake.

Keywords: *Immigrant population, self-employment, entrepreneurial typology*

INTRODUCCIÓN

ESPAÑA se ha convertido en uno de los veinte países principales de destino de las migraciones internacionales, ocupando el décimo puesto tras Estados Unidos, Alemania, Federación Rusa, Arabia Saudí, Reino Unido, Emiratos Árabes, Canadá, Francia y Australia (Consejo Económico y Social de España, CES, 2019).

Su situación geoestratégica, como puerta de entrada al continente europeo («ruta occidental» del Mediterráneo) y tener una estructura productivo-económica consolidada, son factores que la hacen atractiva como destino. Sin embargo, los inmigrantes, no suelen tenerlo fácil a su llegada, son diversas las barreras y dificultades que se encuentran, desde la estigmatización y rechazo social derivados de su percepción como «diferentes» por parte de la población autóctona, trabas en la tramitación y regularización administrativa derivadas de un exceso de burocratización y el carácter restrictivo de nuestras políticas públicas, hasta una efectiva integración social, condicionada, la mayoría de las veces, por una difícil y/o irregular inserción en el mercado de trabajo (Yurrebaso, 2020a).

La búsqueda de empleo y la mejora del nivel de vida siguen siendo las razones fundamentales que motivan la llegada de inmigrantes a nuestro país, siendo su tipología y acción variada. La idea de un colectivo predestinado a ser mano de obra barata en el país de acogida, no siempre se cumple, convirtiéndose algunos en empresarios impulsando la economía y asumiendo papeles protagonistas en la escena pública y económica de la sociedad de recepción (Solé, Parella y Cavalcanti, 2007).

Las autorizaciones de residencia concedidas en España durante el año 2018, al amparo de la Ley 14/2013 de apoyo a los emprendedores y su internacionalización, fue de 19.328, incrementándose un 19,9% con respecto al 2017, manteniendo la tendencia creciente tanto en autorizaciones concedidas por razones de interés económico (10.379) como las concedidas a sus familiares (8.949). Los profesionales de alta cualificación suponen el 41,9% de las residencias de interés económico, un 21,9% los inversores, el 15,2% a formación o investigación, el 14,3% a traslado intra-empresarial, el 5,3% a búsqueda de empleo, el 1,3% a emprendedores y el 0,1% restante a prácticas empresariales. Las mayores concesiones por interés económico van dirigidas a ciudadanos procedentes de China, 12,3% (1.275), Rusia, 8,2% (856), India, 7,6% (790) y Venezuela, 7,4% (763), y el colectivo de profesionales contratados por alta cualificación (del total de los 4.345) está representado

por ciudadanos procedentes de Venezuela (513), Brasil (488) y Colombia (368). Siguen siendo las comunidades china (790) y rusa (580) las de mayor inversión (sobre un total de 2.275) y destacan los colectivos colombiano (152) e indio (139) por formación e investigación (de un total de 1.581). El traslado intra-empresarial (1.480) lo protagonizan los originarios de India (268), EE UU (188) y Méjico (175) (CES, 2019).

Esta alternativa del autoempleo, a pesar de las cifras, sigue siendo minoritario en la población inmigrante, tanto en su volumen total, como relativo en comparación con la población autóctona, el 14,1%, frente a 16,2% de los españoles, en 2018 (CES, 2019), cifras que van igualándose. La condición de inmigrante pesa, derivada de dificultades en la comprensión normativa y en los trámites y funcionamiento de la administración, agravada, frecuentemente, por las dificultades con el idioma, los usos y costumbres del lugar y el propio rechazo de la población autóctona. La mayoría del colectivo, accederá a empleos con bajos salarios y en condiciones precarias, por debajo de sus capacidades y nivel de formación. A pesar de su disposición a asumir riesgos y producir cambios, suelen terminar realizando trabajos precarios y mal pagados que les exponen a la marginación y a la inestabilidad. Lo que en ocasiones frustra sus aspiraciones de mejora, en otras puede ser el acicate que impulse su iniciativa emprendedora.

Si bien es cierto que un negocio por cuenta propia ofrece muchas ventajas para el colectivo inmigrante, tan solo el 8,7 % de los trabajadores que llegan a España y están afiliados a la Seguridad Social (alta laboral), pertenecen al Régimen Especial de Trabajadores Autónomos con una cifra de 318.707 personas en el año 2018 (Ministerio de Trabajo, Migraciones y Seguridad Social, MITRAMISS, 2018). Cifra indicativa de que los inmigrantes, mayoritariamente, trabajan por cuenta ajena y coincidente con la de 2.181.745 personas en el Régimen General. El 80,4% de los trabajadores inmigrantes (CES, 2019), representando el colectivo africano el 45,4% del total de residentes en Régimen General, un 26,7% los procedentes de América central y del Sur y el 19,6% los asiático (CES, 2019).

Como puede observarse en la figura 1, entre 2007 y el 2018 su peso en la población activa pasó del 14,6% al 15,6% (un 14,7% hombres y 16,6% mujeres). En este mismo periodo el peso de la población migrante sobre el empleo pasó del 6,7% al 14,4%. Su presencia en las tasas de paro pasó del 8,4% al 21,9%, con una sobrerrepresentación que apunta a problemas de inserción o relación más inestable con el empleo. Estas cifras se traducen en la presencia, en el conjunto de la población activa en España, de 3,6 millones de personas inmigrantes (total de no nacionales y con doble nacionalidad). De ellas, 2,8 millones tenían empleo y las restantes estaban en paro (CES, 2019). Llama la atención que, dados los datos oficiales, todavía la población autóctona mantenga la idea de que los inmigrantes en

España, siguen siendo mayoritariamente irregulares, cuando se estima que apenas el 1% viven en esa situación (Federación Andalucía Acoge, 2019).

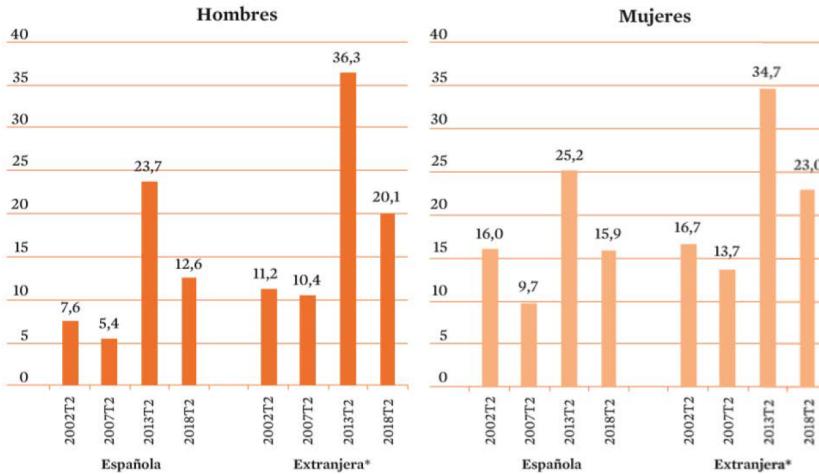


FIGURA 1. Tasas de paro por sexo y nacionalidad española o extranjera (incluye doble nacionalidad), 2002-2018 (segundos trimestres). FUENTE: INE, encuesta de población activa (2019)

La prevalencia de los salarios bajos entre los trabajadores extranjeros responde a su elevada concentración en ramas de actividad con niveles salariales por debajo de la media, tal y como se desprende de los datos de empleo y salarios de la EPA correspondientes al 2017. El 76% de los hombres y el 81% de las mujeres extranjeras se ocupan en ramas con niveles salariales inferiores a la media, unos porcentajes que, en el caso de españoles, se limitan al 48% y el 45%, respectivamente (CES, 2019). El 88% de los hombres y el 87% de las mujeres inmigrantes están en ocupaciones con salarios inferiores a la media, unos porcentajes que, en el caso de españoles, se restringen al 66% y el 64%, respectivamente. También destaca la gran concentración de extranjeros en ocupaciones elementales, el 29% de los hombres y el 46% de las mujeres, presentando un nivel salarial muy bajo (CES, 2019).

Actualmente, no se están abriendo nuevos canales de inmigración regular. Tomando como referencia el Catálogo de Puestos de Difícil Cobertura, principal vía para la llegada de inmigración regular, ésta mantiene un estrecho listado de profesiones que justifican la llegada de nuevos migrantes, oficios relacionados con la marina y el deporte profesional básicamente (Enríquez, 2019). Otra de las vías de la migración laboral regular, la gestionada a través del llamado Contingente, fija su atención en trabajos agrícolas temporales, no siendo habitual que los inmigrantes

que los desempeñan se registran en el padrón, por no ser obligatorio dado el escaso tiempo de permanencia en el país que los ocupa (Enríquez, 2019).

Quiero destacar que los visados con finalidad laboral concedidos entre 2010 y 2017 han ido en aumento. Una serie de programas públicos de contratación en origen han dado respuesta a las necesidades de fuerza de trabajo existentes en sectores muy intensivos con una elevada estacionalidad, como la agricultura. Estos programas fomentan la migración de temporada a través de la contratación en origen de asalariados por un corto periodo de tiempo tras el cual regresan a su país (CES, 2019).

En definitiva, las personas de origen inmigrante tienen una posición desfavorable en el mercado de trabajo, con ocupaciones sin cualificación, y situaciones de temporalidad excesiva y trabajo a tiempo parcial involuntario, e incluso subempleo. Se ha demostrado que la creación de empresas por parte de los inmigrantes realiza importantes contribuciones a la sociedad receptora, a la vez que hace posible que se integren por completo en la misma. Constant, Shachmurove y Zimmermann (2005) defienden que la creación de un negocio les ofrece, además de la posibilidad de acceder al empleo, obtener ganancias superiores a las obtenidas por el trabajo por cuenta ajena. Nos preguntamos si este panorama puede ser estímulo de la iniciativa emprendedora. Y si éste fuera el caso, cuáles son las peculiaridades del proceso de emprendimiento de los inmigrantes así como las tipologías más importantes que generan.

METODOLOGÍA

Por medio de una revisión bibliográfica sistemática se estudian el volumen y tipología emprendedora en colectivos inmigrantes en España

La búsqueda bibliográfica se llevó a cabo a través de diferentes bases de organismos institucionales y dos bases de datos digitales., Scopus y Web Of Science (WOS). En referencia a los descriptores se utilizaron palabras tanto en español como en inglés. Estas fueron: «inmigración», «emprendizaje», «emprender», «extranjero », «

Los criterios de inclusión han sido que los documentos estuvieran fundamentados en el Método Científico, redactados en español, a partir del año 2005 y vinculados al objeto de investigación. Los criterios de exclusión fueron el no cumplimiento de los requisitos anteriores. Una vez se leyó el título y el resumen del conjunto de los documentos obtenidos (47) se analizan en profundidad los documentos relevantes para el estudio (19) vinculados al volumen y tipología de emprendimientos efectuado por el colectivo inmigrante en España.

RAZONES PARA EMPRENDER

El Global Entrepreneurship Monitor (GEM, 2019), ha desarrollado una gran cantidad de estudios en diferentes regiones sobre el comportamiento y la motivación que lleva a las personas a emprender y su impacto en los resultados económico-financieros. Defiende que Norteamérica, Europa y Latinoamérica son las regiones del planeta con mayor motivación emprendedora y donde se obtienen los mejores éxitos empresariales, destacando el crecimiento económico a través de la creación de empleos y el incremento de la innovación (GEM, 2018).

Dicho informe mide la motivación para emprender en base a la distinción necesidad y/u oportunidad. Un emprendedor por necesidad es aquel que carece de mejores opciones en el mercado laboral; mientras que el emprendedor por oportunidad es quien decide crear una empresa basada en la percepción de oportunidades de negocio que no han sido aprovechadas. (GEM, 2019). Esta distinción es determinante a la hora de valorar la actividad emprendedora, ya que en el momento que encuentran un empleo por cuenta ajena, quienes emprenden por necesidad son más propensos a abandonar sus negocios que quienes emprenden por oportunidad. De esta manera desaprovechan todo el esfuerzo y recursos que han invertido en la puesta en marcha. La categorización, al margen del significado que aporta, es también limitadora por no reflejar otras motivaciones que hay detrás de quien quiere emprender (Yurrebaso, 2020b). Consciente de esta realidad, el último GEM (2019) propone medir dichas motivaciones desde cuatro categorías no excluyentes:

- Marcar una diferencia en el mundo
- Crear riqueza o una renta muy alta
- Continuar una tradición familiar
- Ganarse la vida porque el trabajo escasea.

López Sala (2005) distingue las motivaciones emprendedoras en función del origen del migrante, señalando la prevalencia de iniciativas empresariales por necesidad entre los emprendedores con origen en países en desarrollo, mientras que los provenientes de países desarrollados, ponen en marcha su empresa motivados por el aprovechamiento de oportunidades comerciales.

Diferentes autores hacen esta distinción en el emprendimiento inmigrante; de motivaciones positivas (por oportunidad), vinculadas a la experiencia, la tradición familiar, la necesidad de ser independiente, la formación, el deseo de ganar dinero y las motivaciones negativas (por necesidad) vinculadas a la búsqueda de empleo (MCMullen y Shepherd, 2006; Shahid, Imran, y, Shehryar, 2017).

Según Reynolds, Miller y Maki (1995), la creación de empresas por oportunidad se basa en la decisión de poner en marcha un emprendimiento mediante la

explotación de una idea de negocio. Las oportunidades emergen de las condiciones de mercado, de las regulaciones y la calidad. Los emprendedores por oportunidad tienen la capacidad de poner en marcha proyectos empresariales en situaciones de crisis, debido a su experiencia frente a adversidades y sus características culturales (Baltar y Brunet, 2013).

Además de las oportunidades de mercado, otros elementos externos como la debilidad de la economía regional, la falta de oportunidades de empleo, la insatisfacción laboral, el bajo nivel educativo, situaciones de emergencia por desempleo, subocupación o inestabilidad, activan la iniciativa emprendedora (Borjas, 2014; Khosa y Kalitanyi, 2015). Estas motivaciones negativas (por necesidad) no siempre se asocian al buen funcionamiento de la organización y a la eficiencia en el manejo de los recursos de la empresa. A los inmigrantes que llegan a un territorio desconocido y deciden emprender, se les presentan muchas barreras y grandes retos empresariales. Las dificultades en las que se ven inmersos les permiten intensificar sus esfuerzos, intenciones y capacidades, para conseguir el manejo de su negocio. La precariedad laboral y los bajos salarios que les ofrecen los empleos disponibles, es lo que finalmente les impulsa a la puesta en marcha de su negocio (Almodóvar, 2018).

Muchos inmigrantes llegan con la intención de emprender por diversas razones, como la falta de oportunidades en su lugar de origen, por la pobreza, la alta competitividad, el subempleo, la globalización y la carencia de empleos bien remunerados. Estos factores que deberían de ser un inconveniente para ellos, se convierten en una motivación para ser más competitivos, innovadores y con ello, mejorar la forma de gestionar su negocio (Borjas, 2014). Otros factores que crean mayor motivación para iniciarse en el emprendimiento, según el lugar de origen, son el conocimiento del idioma, la proximidad cultural y los vínculos humanos.

TIPOLOGÍA DE EMPRESA

Con respecto a la tipología de empresa que los inmigrantes suelen abrir, Barrett, Jones, McEvoy, y McGoldrick (2002) distinguen a los empresarios que dirigen sus productos y servicios a sus miembros coétnicos de los que se orientan hacia el mercado general. Kloosterman (2000), por su parte, centra su atención en las empresas regentadas por migrantes que ofrecen servicios intensivos en fuerza de trabajo. Entre estos negocios, el autor identifica, por un lado, aquellas actividades tradicionales situadas en mercados en declive, con escasa rentabilidad sufre un proceso de sustitución de los antiguos empresarios autóctonos que las abandonan por su escasa rentabilidad económica y la dureza de las condiciones de trabajo (largas jornadas laborales, abrir los fines de semana, etc.) y pasan a formar parte de los nuevos emprendedores migrantes. Estas actividades abren oportunidades a medida

que se van generando vacantes (cierres por jubilación, situaciones de quiebra, etc.). Los migrantes consiguen rentabilizar estos negocios a través de una extensa jornada laboral y apoyándose en el trabajo familiar. Además, estas iniciativas empresariales les resultan atractivas y cómodas puesto que no requieren elevada acumulación de capital y el traspaso de negocio facilita conseguir la licencia del Ayuntamiento (Kloosterman, 2000).

Las empresas regentadas por inmigrantes asentados en ciudades como Barcelona, Madrid y Valencia, se caracterizan por su pluralidad en relación al tipo de actividad desarrollada y a la clientela. Su actividad empresarial está relacionada con espacios asociativos, como son las empresas de solidaridad y deportes; con establecimientos comerciales, como restaurantes; con profesiones liberales, como la animación o las fiestas; y con los medios de comunicación, la radio, los periódicos, etc. (Solé, Parella y Cavalcanti, 2007).

Solé, Parella y Cavalcanti (2007) hacen una interesante clasificación de empresas regentadas por inmigrantes en España; empresas de orientación técnica, empresas circuito, empresas especializadas en población inmigrante, empresas que explotan lo exótico y empresas generalistas.

Las empresas de orientación étnica, se caracterizan por ofrecer productos y servicios a la población de inmigrantes en España. Se encargan de difundir símbolos de su propia cultura o comestibles y bebidas típicas de sus lugares de procedencia. Este tipo de actividad empresarial va dirigida especialmente a sus conciudadanos, pero también a la población autóctona. Se localizan mayoritariamente en barrios habitados por inmigrantes, lo que favorece su reunión. Estos negocios funcionan como puntos de encuentro desde los que se pueden encontrar soluciones a necesidades básicas, como la ayuda en la búsqueda de alojamiento temporal o un puesto de trabajo, etc. Los trabajadores de este tipo de empresas también son mayoritariamente inmigrantes (Solé, Parella y Cavalcanti, 2007).

Las empresas circuito. Se trata de actividades transnacionales, a través de las cuales los inmigrantes constituyen una red de relaciones e intercambios que incluyen inversiones, transferencias tecnológicas, iniciativas empresariales, innovaciones y transacciones comerciales (Abad, 2005). Estas empresas facilitan la interacción transnacional entre países de origen y de destino. Se localizan en lugares donde se concentra una gran masa de inmigrantes, aunque son también frecuentadas por población autóctona. Son especialistas en ofrecer ayudas en cuanto a documentación, productos y tarifas más baratas, como forma de atraer a su clientela. La existencia de vínculos que traspasan fronteras, perspectiva transnacional de migración donde inmigrantes y autóctonos crean un espacio social transnacional en sus vidas cotidianas, consolidando vínculos y redes de interacción en y con la sociedad de destino, al tiempo que manteniéndolos con la sociedad de origen.

Empresas especializadas en la población inmigrante. Se encargan de ayudar en la búsqueda de soluciones a los problemas cotidianos del colectivo. Tratan de resolver obstáculos que les impidan insertarse en el mercado laboral adecuadamente, por carencia de permisos de trabajo o de residencia, por dificultad del idioma; inmobiliarias, asesorías, ONG, etc. Se encuentran en zonas de alta densidad residencial de inmigrantes. Tanto propietarios como trabajadores son inmigrantes, dispensando el mismo trato y forma de trabajar que se desarrolla en el país de origen. Estas emprendedores se ven en la necesidad de ayudar, ya que ellos mismos se vieron en la misma situación, desorientados y sin suficiente información en el país de destino. Ello les motiva a emprender estas iniciativas evitando que otros se vean en la misma situación. Estos negocios dependen, exclusivamente, de clientela inmigrante, lo que les hace ser menos competitivos, y, en ocasiones, les fuerza a diversificar servicios que permitan dirigirse a mayor potencial clientela (Solé, Parella y Cavalcanti, 2007).

Empresas que explotan lo exótico. Hacen uso de lo étnico como exótico en medios diversos como restaurantes, salas de fiestas, tiendas de artesanía, etc. Se trata de hacer que otros conozcan la cultura de su país y de difundirla en ambas culturas, también entre los connacionales. Ofrecen sus productos a un público más amplio y son empresas regentadas tanto por inmigrantes como por autóctonos con vínculos en el país de que se trate (Solé, Parella y Cavalcanti, 2007).

Empresas generalistas: Trabajan para un público muy amplio, inmigrantes, autóctonos y extranjeros en general. La clientela es muy diversa. Los trabajadores no son necesariamente inmigrantes. En este tipo de negocio no ofrecen productos asociados al país del que proceden, desvinculándose así de los productos étnicos, pudiendo ampliar su mercado. Así satisfacen a un público más extenso. Este modelo es el que más está extendiéndose en España. Negocios regentados por inmigrantes El Raval (Barcelona), Lavapiés y Russafa (Madrid y Valencia) están sufriendo esta transformación, cambiando muchos de sus negocios su orientación desde la venta de productos de origen étnico, a la producción de servicios para un público menos específico; establecimientos comerciales, talleres, asociaciones y empresas culturales, entre otras (Solé, Parella y Cavalcanti, 2007).

Como se puede observar en la tabla 2, la heterogeneidad de los tipos de empresas regentadas por inmigrantes, es determinante para el éxito empresarial de las minorías étnicas. Estas empresas surgen para atender las necesidades específicas de los inmigrantes, y a la vez que quieren crear un mercado más expansivo y abierto, orientándose hacia una clientela más diversificada. De esta manera, compensan la competencia y evitan la saturación del mercado.

TABLA 1. Negocios Regentados por extranjeros

Negocios	\$sobre el total 2009	% sobre el total 2015
Alimentación	28	30
Hostelería	20	21
Ropa, Calzado y Complementos	20	19
Locutorio/Envío dinero	11	5
Peluquería y Estética	7	12
Bazar	6	4
Telefonía/informática	3	2
Agencias y Gestorías	2	1
Droguerías, Mercería	1	1
Talleres	1	0
Arreglos (Ropa, Calzado)	1	2
Otros	1	3
TOTAL	100	100

Fuente: CES (2019)

CONCLUSIONES

Las personas inmigrantes tienen una posición desfavorable en el mercado de trabajo, con ocupaciones sin cualificación, y situaciones de temporalidad excesiva y trabajo a tiempo parcial involuntario, e incluso subempleo.

En España crece la población inmigrante y con ella sus iniciativas empresariales, prevaleciendo aún las basadas en motivaciones de subsistencia y necesidad, en la búsqueda de una estabilidad económica y mejor vivir. Independientemente del tipo de empresa que abren, aquí, generalistas de servicios, transacciones económicas y/o vinculaciones étnicas o exóticas, lo cierto es que podemos afirmar que el autoempleo es una salida laboral importante para el colectivo de inmigrantes. Lo que reclama una revisión y mirada institucional, que sin duda facilitará su normalización y con ello la integración social de las personas que lo protagonizan.

Las diferentes y escasas líneas institucionales de fomento al emprendimiento en España no discriminan por colectivos destino, asumiendo que toda la potencial población emprendedora es similar en cuanto a características y situación, no teniendo en cuenta diferencias significativas como cultura, idioma, situación administrativa y acceso a recursos y ayudas públicas al emprendimiento. Muchos in-

migrantes que disponen de los recursos económicos para emprender, ven limitada su iniciativa por trabas burocráticas que emanan más de dimensiones socioculturales justificantes del rechazo social, que de razones económico-administrativas de derecho.

Donde hay recursos, y el autoempleo los genera, suele haber mayor aceptación social. Desde esta premisa, el autoempleo inmigrante se convierte en una esperanzadora alternativa laboral para un colectivo a quien nuestro mercado laboral relega a puestos de menor capacitación que la que suelen tener, a una extrema temporalización que imposibilita su estabilidad. Un colectivo que, en definitiva, podría por méritos propios como capacitación y experiencia en lugar de origen, y por disponer de potentes redes de apoyo en la comunidad de destino, la de sus propios compatriotas asentados previamente, asumir un papel protagonista en el nuevo mercado laboral.

Llama la atención el escaso interés académico reciente por el emprendimiento inmigrante, pues la mayoría de las fuentes encontradas datan de décadas precedentes y son escasas las que destinan sus páginas a analizar las dificultades del proceso emprendedor, desde que surge la idea de montar negocio hasta que este es una realidad.

Escaso es también el protagonismo que se concede a este colectivo desde las fuentes institucionales, pues en muy pocas encontramos datos actualizados de su actividad empresarial, o de la repercusión que tiene ésta a la estructura económico social donde se ubican, como el General Entrepreneurship Monitor, que desde 2008, no ha vuelto a incluir datos de la población inmigrante emprendedora en España. Población creciente y con características peculiares que requiere un tratamiento específico.

REFERENCIAS

- ABAD, L. (2005). Inmigración y cooperación al desarrollo. En L. Abad, et al. (eds.), *Code-sarrollo: migraciones y desarrollo mundial* (págs. 19-46). CIDEAL.
- ALMODÓVAR, M. (2018). Tipo de emprendimiento y fase de desarrollo como factores clave para el resultado de la actividad emprendedora. *Cuadernos de Relaciones Laborales*, 36(2), 225-244. <https://doi.org/10.5209/CRLA.60695>
- BALTAR, F. y BRUNET, I. (2013). *Estructura de oportunidades y comportamiento emprendedor: Empresarios argentinos en Cataluña, España. Migraciones Internacionales*, 7(25), 9-38. <http://dx.doi.org/10.17428/rmi.v7i25.693>
- BARRETT, G., JONES, T.P., McEVOY, D. y MCGOLDRICK (2002). The economic embeddedness of immigrant Enterprise in Britain. *International Journal of entrepreneurial Behaviour and Research*, 8(1/2), 11-31. <https://doi.org/10.1108/13552550210423697>
- BORJAS, G. (2014). *Immigration Economics*. Harvard University Press.

- CONSEJO ECONÓMICO y SOCIAL DE ESPAÑA (CES) (2019). *Informe 02/2019, la inmigración en España., Efectos y oportunidades*. Consejo Económico y Social España, Departamento de publicaciones.
- CEBRIÁN, J., JIMÉNEZ, B. y RESINO, R. (2016). Inmigrantes emprendedores durante la crisis económica. Estudio de casos en la ciudad de Madrid. *Migraciones. Publicación Del Instituto Universitario De Estudios Sobre Migraciones*, (40), 69-92. <https://doi.org/10.14422/mig.i40.y2016.010>
- CONSTANT, A., SHACHMUROVE, Y. y ZIMMERNANN, K. (2005). *The role of Turkish Immigrants in Entrepreneurial Activities in Germany*. PIER Working Paper 05-029. Penn Institute Economic Research Philadelphia.
- ENRÍQUEZ, C. (2019, 5 de marzo). Inmigración en España: Una nueva fase de llegadas. *Real Instituto Elcano*. http://www.realinstitutoelcano.org/wps/portal/rielcano_es/contenido?WCM_GLOBAL_CONTEXT=/elcano/elcano_es/zonas_es/ari28-2019-gonzalez-enriquez-inmigracion-espana-nueva-fase-llegadas
- FERNÁNDEZ, M., VALBUENA, C. y CARO, R. (2018). *Evolución del racismo, la xenofobia y otras formas de intolerancia en España: Informe-Encuesta 2016*. Ministerio de Empleo y Seguridad Social
- KLOOSTERMAN, R. (2000). Immigrant entrepreneurship and institutional context: a theoretical exploration. En J. Rath (ed.), *Immigrant Businesses. The Economic, Political and Social Environment* (pags. 90-106). Macmillan Press.
- KHOSA, R. y KALITANYI, V. (2015). Migration reasons, traits and entrepreneurial motivation of African immigrant entrepreneurs. *Journal of Enterprising Communities: People and Places in the Global Economy*, 9(2), 132-155. <https://doi.org/10.1108/JEC-07-2014-0011>
- LÓPEZ, A. (2005). El control de la inmigración: Política fronteriza, selección del acceso e inmigración irregular. *Arbor: Ciencia, pensamiento y cultura*, (713), 27-39. <http://arbor.revistas.csic.es/index.php/arbor/article/view/440/441>
- MCMULLEN, J. y SHEPHERD, D. (2006). Entrepreneurial action and the role of uncertainty in the theory of the entrepreneur. *Academy of Management Review*, 31(1), 132-152. <https://doi.org/10.5465/amr.2006.19379628>
- MINISTERIO DE TRABAJO, MIGRACIONES y SEGURIDAD SOCIAL (2018). *Informe asalariados población inmigrante en España*. http://www.mitramiss.gob.es/es/estadisticas/mercado_trabajo/index.htm
- REYNOLDS, P., MILLER, B. y MAKI, W. (1995). Explaining Regional Variation in Business Births and Deaths: U.S. 1976-1988. *Small Business Economics*, 7(5), 389-407. <https://doi.org/10.1007/s11187-005-0690-z>
- SERVICIO PÚBLICO DE EMPLEO ESTATAL (2019). *Informe del Mercado de Trabajo de los Extranjeros*. Servicio Público de Empleo Estatal (SEPE). https://www.sepe.es/SiteSepe/contenidos/que_es_el_sepe/publicaciones/pdf/pdf_mercado_trabajo/2019/imt2019_datos2018_extranjeros.pdf
- SHAHID, S., IMRAN, Y. y SHEHRYAR, H. (2017). Determinants of entrepreneurial intentions: An institutional embeddedness perspective. *Journal of Small Business & Entrepreneurship*, 30(2), 139-156. <https://doi.org/10.1080/08276331.2017.1389053>

- SOLÉ, C. y PARELLA, S. (2009). De asalariados a autoempleados. Una aproximación a las causas de las iniciativas empresariales de los inmigrantes en España. *Revista Internacional de Organizaciones*, (2), 31-50. <https://doi.org/10.17345/rio2.31-50>
- SOLÉ, C., PARELLA, S., y CAVALCANTI, L. (2007). *El empresariado inmigrante en España*. Colección Estudios Sociales No 21; p. 207. Fundación «la Caixa».
- YURREBASO, A. (2020a). *Mitos sobre el migrante en España, una revisión actualizada. Derechos Humanos y Migraciones, Una mirada interdisciplinar*. Tirant lo Blanch.
- YURREBASO, A., RODRÍGUEZ-PARETS, C., JÁÑEZ, A., PICADO, E., GUZMÁN, R. y PÉREZ, J. (2020b). Personalidad emprendedora y género. *Cuadernos De Relaciones Laborales*, 38(1), 85-103. <https://doi.org/10.5209/crla.68869>