

Una aproximación institucional al emprendimiento de los inmigrantes

Mourad Aboussi y Fernando García-Quero

Introducción

El debate académico, desde los diferentes campos de investigación, presenta ideas heterogéneas sobre los efectos de la inmigración en el país de acogida. Así, distintos trabajos abogan por el papel negativo que juegan los inmigrantes, argumentando que un mayor control y una reducción de las tasas de inmigración producirían la disminución del desempleo, el aumento de los salarios, la mejora de los servicios sociales ofrecidos por el Estado y el aumento de la productividad del país en varios sectores tradicionalmente intensivos en mano de obra inmigrante (Freeman, 1986; Wildasin, 1994). Por el contrario, otros análisis defienden que la contribución de la inmigración no solo es esencial desde el punto de vista económico, demográfico o laboral, sino que, más allá de estos ámbitos, su labor está siendo crucial en mercados más informales, como los vinculados a la provisión de servicios personales y sociales (Smith y Edmonston, 1997; Razin y Sadka, 1999; Caixa Catalunya, 2006).

En el caso de España, a pesar de que la inmigración es un fenómeno relativamente reciente, numerosos estudios han resaltado sus características e impactos desde diferentes enfoques teóricos y metodológicos. Los inmigrantes en España no solo han permitido mantener el crecimiento demográfico y rejuvenecer la población española (Instituto Nacional de Estadística, 2007; Eurostat, 2011), sino que, hasta el momento, debido a su perfil claramente contributivo, también han ayudado a soportar el peso de los gastos sociales (Aparicio y Tornos, 2000; Collado ...[et al], 2004; García Pérez ...[et al], 2006; Vicens, 2006; Dolado y Vázquez, 2008). En lo que se refiere al mercado laboral, los trabajadores inmigrantes, al emplearse en actividades en las que la demanda de trabajo de los nacionales era insuficiente, han sido complementarios a la población nativa (Pajares, 2010). Existen evidencias empíricas de que el proceso intensivo de creación de empleo ocupado por inmigrantes se ha producido al mismo tiempo que una reducción de la tasa de paro de los nativos, permitiendo la inserción laboral de los autóctonos o su transición hacia otros empleos con mejores condiciones laborales (Conde Ruiz ...[et al], 2008). En definitiva, y en el caso de la economía española, hay cierto consenso en señalar que la inmigración ha generado un efecto positivo sobre el crecimiento económico en las últimas décadas (Oficina Económica de la Presidencia, 2006; Caixa Catalunya, 2006; Gobierno Vasco, 2008; Boldrin, 2009).

En este documento partimos de las consideraciones generales expuestas para abordar la inmigración desde la perspectiva del emprendimiento empresarial, asumiendo que la promoción de la iniciativa individual del emprendedor inmigrante tiene efectos positivos para la economía y la sociedad del país de acogida. No es sino hasta esta última década cuando ha comenzado a proliferar en España una serie de trabajos académicos que investigan la inmigración desde esta orientación, estudiando tanto su aportación al tejido empresarial como el comportamiento y las estrategias del emprendedor inmigrante (Beltrán, 2000; Solé y Parella, 2005; Arjona y Checa, 2006). Tomando como referencias estos trabajos pioneros, y a partir de una aproximación que utiliza una metodología cualitativa, la intención principal de este artículo¹ es aportar nuevas evidencias teóricas y empíricas que demuestren la importancia de promocionar el emprendimiento inmigrante para mejorar los efectos positivos de la inmigración sobre la sociedad y la economía de una determinada región, en nuestro caso de Andalucía (España). Para ello adoptaremos nuevas denominaciones y enfoques propios de análisis que justificamos en la primera parte. Seguidamente nos centraremos en estudiar la evolución del empresariado inmigrante en el contexto particular donde se realiza nuestro trabajo de campo (Andalucía), con la intención de justificar la elección de la muestra y presentar la metodología utilizada. Posteriormente, identificaremos los factores que influyen en la decisión de un inmigrante

para crear una empresa, así como en el tipo, el desarrollo y el éxito del negocio, diferenciando entre las variables que se integran en el ámbito formal (instituciones económicas, normativas y organizativas) y las que lo hacen en el informal (instituciones sociales, individuales y comunitarias). Finalmente, tras haber demostrado que las iniciativas empresariales de los inmigrantes son estrategias positivas de innovación social, susceptibles de maximizar las aportaciones del trabajador inmigrante a la economía española y andaluza, realizaremos una síntesis de las relaciones y los efectos que existen entre contextos y actores haciendo hincapié en la necesidad de mejorar el marco institucional donde se gesta el emprendimiento.

1. Marco teórico y conceptos clave

Para aproximarnos a la realidad del empresariado inmigrante, hemos adoptado un enfoque de análisis propio, partiendo de la literatura existente e importando algunas teorías de la perspectiva institucional. Existen diversos modelos de análisis del empresariado inmigrante de los cuales destacaríamos tres: el modelo interactivo de Waldinger, Aldrich y Ward (1990), que fue el primer intento de un enfoque multidimensional que incluye las características del colectivo de emprendedores inmigrantes en su interacción con la estructura de oportunidades; el modelo conocido como la teoría de la incrustación mixta (Kloosterman ...[et al], 1999; Kloosterman, 2000), que integra la importancia de las redes, del marco regulatorio, del Estado de bienestar e incluso del impacto del mercado; y el modelo de Light y Gold (2000), que divide los factores en recursos llamados de clase y étnicos, que se plasman en motivaciones culturales y de solidaridad en el interior de una comunidad. Nuestro enfoque de análisis utiliza la teoría institucional de Douglass North (1990) como marco interpretativo básico para recoger todos estos progresos teóricos e intentar clarificar las causalidades y las variables implicadas en el emprendimiento de los inmigrantes y el desarrollo de sus empresas.

La perspectiva institucional, que adoptamos como enfoque de análisis, parte de la definición más extendida de institución, que hace referencia a las reglas de juego que configuran la estructura de incentivos, reduciendo la incertidumbre al definir y limitar las elecciones de los individuos (North, 1990). Las instituciones se consideran como el conjunto de normas, reglas y patrones de comportamiento que condicionan, limitan e imponen las decisiones de emprendimiento de los individuos (North, 1990). A diferencia de los trabajos pioneros de North, en este artículo se parte de una visión más holista de las instituciones y del cambio institucional, que asume un estado de naturaleza impregnado de instituciones y estructuras sociales en permanente reconstrucción, donde las motivaciones de los individuos no están predeterminadas (North, 2005), existe una causación bidireccional entre individuo e institución, y el intercambio y la elección están influenciados por la coerción y las relaciones de poder (Reinert, 2007; Chang, 2011).

Desde esta perspectiva, asumimos que hay un sistema institucional general que se divide en dos subsistemas interconectados. Primero, un subsistema formal, estructurado por la interacción de aquellas instituciones formales, ideadas y creadas por los seres humanos, que promueven, restringen y condicionan la actividad emprendedora inmigrante. Diferenciaremos entre instituciones económicas (mercado de trabajo y dinámicas económicas), normativas (leyes y reglamentos) y organizativas (políticas y programas, públicos y privados). Segundo, un subsistema informal, estructurado por la interacción de instituciones informales que hacen referencia a las normas de conducta no reguladas por la ley pero que configuran gran parte de las actuaciones de los agentes. Diferenciaremos entre instituciones sociales (contexto y actitud social), individuales (trayectoria personal y profesional) y comunitarias (redes sociales limitadas). Aunque las redes podrían considerarse formales por funcionar como organizaciones, sus interacciones son informales y sus normas son generalmente sancionables de modo interno por los propios individuos. Nuestro modelo de análisis defiende entonces que el emprendimiento inmigrante está determinado y condicionado por factores institucionales inseparables e

interconectados (de carácter formal e informal) que configuran un sistema multidimensional e interactivo².

Más allá de situarnos en este marco teórico como punto de partida, nos ha resultado vital adoptar nuevas denominaciones y conceptualizaciones, las cuales justificamos a continuación. En primer lugar, en vez de empresariado étnico preferimos utilizar el concepto de empresariado inmigrante. Consideramos que las iniciativas empresariales de los inmigrantes son mucho más abiertas que cerradas a la etnia, y que la denominación “étnico” puede percibirse algo despectiva y reduccionista. No todos los negocios pueden considerarse étnicos; a pesar de su apariencia, muchos no están orientados únicamente hacia una clientela co-étnica (Ma Mung, 1992). Y si llamarlos así es porque se sustentan en las redes sociales étnicas, el uso de este recurso puede darse también integrando relaciones y contactos de confianza con los autóctonos (Baptiste y Zucchetti, 1994). Al igual que Cavalcanti (2007), sostenemos que dicha etiqueta contribuye al encasillamiento de la iniciativa empresarial de los inmigrantes y lleva a un imaginario estereotipado y negativo sobre dicha actividad. Partiendo de esta premisa, con emprendimiento inmigrante nos referimos al proceso de creación de empresas por parte de los inmigrantes no comunitarios, y a la inversión que ello supone. Y por empresariado inmigrante nos referimos a una realidad que engloba a la vez el contexto de creación, el proceso y el desarrollo de los negocios³. En segundo lugar, consideraremos la inversión empresarial de un inmigrante como el acto de crear una empresa y adquirir bienes para su funcionamiento. De este modo, entendemos por empresario inmigrante aquel que como persona física realiza una actividad económica o profesional de forma habitual y directa, a título lucrativo, fuera del ámbito de organización y dirección de otra persona.

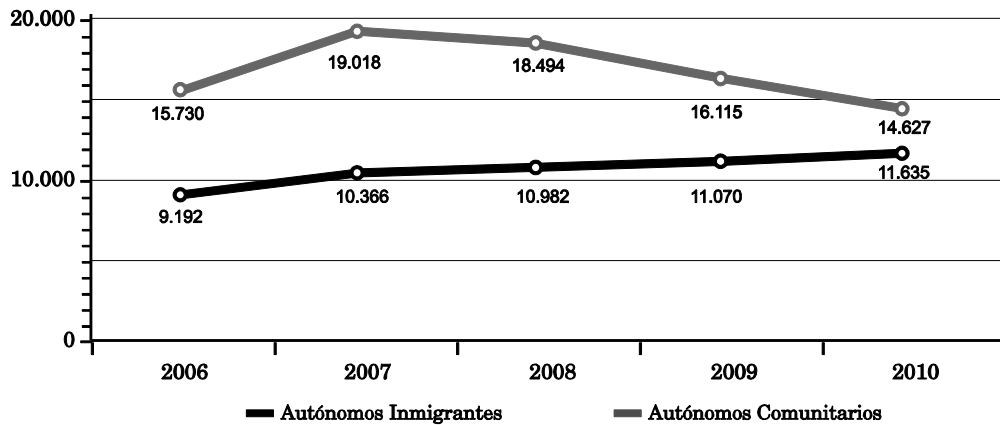
2. El emprendimiento inmigrante en Andalucía: metodología y datos

Dado que existen muchas limitaciones para acceder a estadísticas sobre las iniciativas empresariales de los inmigrantes⁴, nos centraremos en el estudio de las empresas creadas por los autónomos inmigrantes. Identificaremos esta categoría como empresarios inmigrantes, aunque somos conscientes de que existen otros perfiles, por ejemplo empresas inscritas con otras formas sociales y trabajadores inmigrantes con permisos de cuenta propia que no se incluyen en la categoría de autónomos⁵.

En España, según los últimos datos del Ministerio de Empleo y Seguridad Social, los trabajadores autóctonos⁶ afiliados a la Seguridad Social en el Régimen Especial de Trabajadores autónomos han ido incrementándose de forma continuada desde el año 2000 hasta el 2008, cuando el número total comenzó a descender levemente, cayendo hasta diciembre de 2010 en un 6% respecto a 2008. En cuanto al colectivo de autónomos extranjeros, los datos muestran que han ido incrementándose hasta el 2007, fecha en que empezaron a descender, cayendo en diciembre de 2009 en un 14% respecto a 2007. En 2010, el número de autónomos extranjeros se recuperó levemente, incrementándose un 1%. Si diferenciamos dentro del colectivo extranjero entre comunitarios e inmigrantes (no comunitarios), se aprecia que los autónomos inmigrantes se comportan de forma diferente a los comunitarios y los autóctonos, puesto que han mantenido una evolución lenta pero constante desde el 2006 hasta la actualidad, apreciándose únicamente un pequeño descenso del 1,2% entre 2008 y 2009, que luego se recupera entre 2009 y 2010 al incrementarse en un 6,4%⁷. De estos hechos extraemos varias conclusiones, que luego reforzaremos con el trabajo de campo realizado. La primera es que los empresarios inmigrantes son menos vulnerables ante situaciones coyunturales como la crisis económica: al estar realizando un proyecto de vida-familia, no pueden permitirse el “lujo” de cerrar cuando hay un contexto recesivo, prefiriendo adoptar diversas estrategias para mantener el negocio abierto. La segunda conclusión consiste en la necesidad de diferenciar, para cualquier análisis del emprendimiento, entre los datos de los comunitarios y las cifras relativas a los inmigrantes, pues tienen comportamientos evolutivos diferentes, quizás como consecuencia del marco legal que ampara a unos y otros.

Después de estos datos generales, pasamos a centrarnos en el caso andaluz. Tras Cataluña y Madrid, Andalucía es la tercera comunidad que en términos absolutos cuenta con un mayor número de empresarios inmigrantes. Igualmente, si tenemos en consideración el porcentaje o la tasa de emprendimiento de cada comunidad (número de autónomos inmigrantes en función del número total de trabajadores inmigrantes dados de alta en todos los regímenes de Seguridad Social de cada comunidad), Andalucía seguiría ocupando la tercera posición, aunque en esta ocasión por detrás de Galicia y Valencia. En el Gráfico 1 se puede observar el número total y la evolución (2006-2010) de los autónomos inmigrantes y comunitarios en Andalucía. Como se puede apreciar en el gráfico, se está ante tendencias parecidas a las que se ha indicado para el caso nacional, aunque las diferencias entre emprendimiento comunitario e inmigrante ya son mínimas. La evolución lenta pero constante de los autónomos inmigrantes para el caso andaluz refuerza nuestra hipótesis de que las empresas inmigrantes son menos vulnerables a contextos recesivos como la actual crisis económica.

Gráfico 1
Evolución del número total de autónomos inmigrantes y comunitarios en Andalucía (2006-2010)

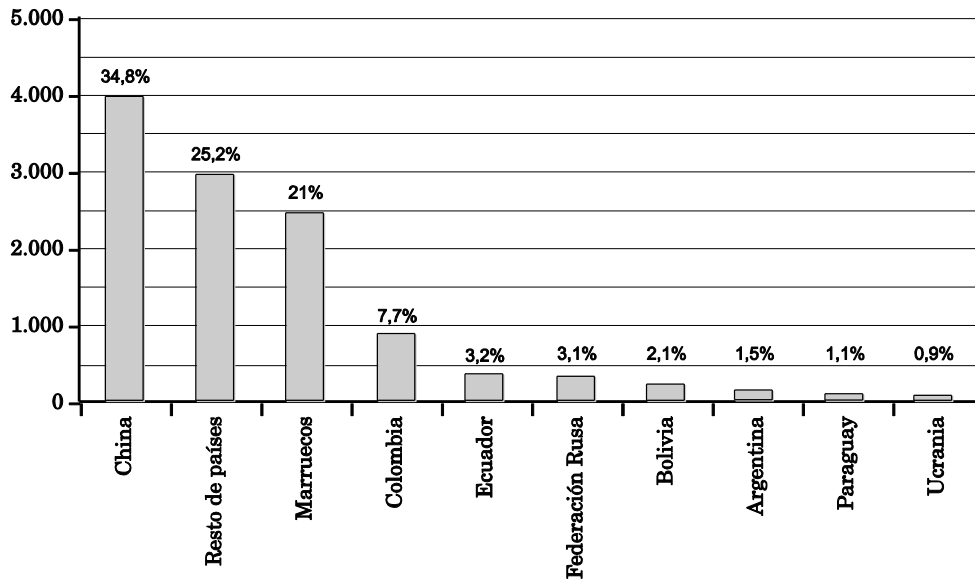


Fuente: elaboración propia a partir de datos del Ministerio de Empleo y Seguridad Social.

A nivel provincial, Málaga, con el 35,6% del total, es la provincia con mayor número de empresarios inmigrantes, seguida de Sevilla (18%), Almería y Granada (12% respectivamente), Cádiz (9,6%), Córdoba (4,8%) y, finalmente, Huelva y Jaén (con apenas un 4% cada una). Sin embargo, si estudiamos el porcentaje de emprendimiento, la provincia que muestra el porcentaje más alto es Cádiz, donde el 15,6% de los inmigrantes afiliados a la Seguridad Social son emprendedores, seguida de Málaga con un 13,8%, Córdoba, Granada y Sevilla, con cifras en torno al 10,5%, Huelva y Jaén, con aproximadamente un 5,5% cada una. Almería pasa a ocupar la última posición del ranking con tan solo el 4,6% del emprendimiento inmigrante en Andalucía.

Al centrarse en las nacionalidades principales de los autónomos inmigrantes, es posible observar (Gráfico 2) que, con mucha diferencia, los colectivos que cuentan con un mayor número de autónomos son el chino (34,8%) y el marroquí (21%). Las demás nacionalidades apenas llegan a representar un emprendedor o dos por cada 100 trabajadores, exceptuando el caso de los colombianos (7,7%), los rusos (3,1%) y los ecuatorianos (3,2%).

Gráfico 2
Número total y porcentaje de los autónomos inmigrantes en Andalucía
(por nacionalidades más representativas)



Fuente: elaboración propia a partir de datos del Ministerio de Empleo y Seguridad Social.

A partir de los datos expuestos y con base en criterios geográficos y de representatividad por nacionalidad, género y tipo de negocio, hemos seleccionado una muestra de 30 empresarios inmigrantes a los que se les ha realizado entrevistas en profundidad. La investigación se ha centrado en tres provincias, Málaga, Granada y Almería, teniendo en cuenta sus características urbanas diferentes, sus estructuras económicas, el porcentaje de concentración de población inmigrante y el número de empresarios autónomos inmigrantes. En cuanto a las nacionalidades, el estudio procuró entrevistar a las más representativas, en función del Gráfico 2, aunque la adhesión del colectivo marroquí ha sido más significativa que el resto de las nacionalidades. También hemos incluido en la muestra siete entrevistas con empresarios de otras nacionalidades menos representativas, dada la importancia de las trayectorias propias de cada colectivo, pues consideramos relevante, por ejemplo, analizar el caso de los árabes (sirios), de los asiáticos (japoneses) o de los africanos (ghaneses y senegaleses). En lo que al tema del género se refiere, a pesar de que las mujeres representan el 40% de los autónomos inmigrantes en Andalucía, y la muestra inicial respetó este porcentaje, finalmente las entrevistas realizadas han sido menos, debido a diferentes dificultades encontradas (22 entrevistas a hombres y 8 a mujeres). La muestra se distribuye entonces de la forma que se presenta en la Tabla 1.

Tabla 1
Representación de la muestra

Entrevistas por provincias	Entrevistas por país de origen	Género (H/M)	Empresa	Tipo de empresa
15 en Granada	Ucrania	M	Venta de accesorios de imprenta	General
	Cuba	H	Cafetería	General
	Japón	H	Restaurante	Cultural-exótico
	Siria	H	Local de Chawarma	Cultural-exótico
	Senegal	H	Locutorio	Comunitario
	China	H	Restaurante	Cultural-exótico
	China	H	Bazar	General
	Perú	H	Bar de tapas	Cultural-exótico
	Marruecos	M	Ciber y locutorio	General y comunitario
	Marruecos	H	Venta de accesorios telefónicos	General
	Marruecos	H	Locutorio y asistencia informática	General y comunitario
	Marruecos	H	Ciber y locutorio	General y comunitario
	Marruecos	M	Pastelería y productos biológicos	Cultural-exótico
	Marruecos	H	Local de Chawarma	Cultural-exótico
Marruecos	H	Bazar de artesanía	Cultural-exótico	
10 en Málaga	Argentina	H	Locutorio	Comunitario
	Ecuador	M	Locutorio	Comunitario
	Ghana	M	Restaurante	Comunitario
	Colombia	M	Hamburguesería	General
	Colombia	H	Restaurante	Cultural-exótico
	Brasil	H	Hamburguesería	General
	Brasil	H	Clínica dental	Comunitario y general
	Marruecos	H	Locutorio	Comunitario
	Marruecos	H	Tetería	Cultural-exótico
Marruecos	M	Carnicería Halal	Comunitario	
5 en Almería	Rusia	H	Agencia de viajes	Comunitario y general
	Brasil	M	Restaurante	Cultural-exótico
	Argentina	H	Restaurante	Cultural-exótico
	Marruecos	H	Restaurante	Cultural-exótico
	Marruecos	H	Supermercado	General

Fuente: elaboración propia.

Respecto a la clasificación de empresas que hemos utilizado y que se aprecia en la Tabla 1, frente a las tipologías propuestas por Ambrosini (1998), Light y Gold (2000), Jones, Barrett y McEvoy (2000), y Kloosterman (2000), nos ha parecido más oportuno utilizar una categorización que tuviera en cuenta únicamente la actividad y la clientela mayoritaria de la empresa inmigrante, diferenciando así entre:

- Empresas de carácter cultural-exótico: ofrecen productos y servicios que no existen en el mercado local y provienen del país de origen. La clientela puede componerse de autóctonos, inmigrantes, extranjeros comunitarios residentes y extranjeros turistas.

- Empresas de carácter comunitario: ofrecen productos y servicios en relación con el país de origen o con la religión de ciertos colectivos, por lo tanto la clientela está mayoritariamente compuesta por comunidades de inmigrantes.

- Empresas de carácter general: no se identifican con los aspectos anteriores y ofrecen productos y servicios como los de cualquier empresa autóctona. Por lo que la clientela puede componerse de autóctonos, inmigrantes, extranjeros comunitarios residentes y extranjeros turistas.

Hemos establecido esta tipología aunque observamos que la mayoría de las empresas no pueden ser asignadas a una única categoría, sino a varias. Por ejemplo, la clínica dental se considera a la vez comunitaria y general porque ofrece un servicio que demanda la población en general y sus clientes, tal y como lo confirma el empresario entrevistado: son “*un 60% brasileños, un 20% de América Latina y un 20% españoles*” (Informante 7, hombre, 33 años, brasileño, Málaga)⁸.

Partiendo de las entrevistas realizadas, de los datos cuantitativos obtenidos y del análisis documental, en los puntos que siguen se examinan los factores que influyen en el empresariado inmigrante, analizando los dos subsistemas que mencionamos en el primer apartado: el formal y el informal. A pesar de asumir dicha diferenciación, en algunas ocasiones aludiremos a variables que interaccionan en ambos subsistemas, puesto que son difícilmente separables y se alimentan mutuamente.

3. El subsistema formal

Diversas investigaciones señalan que el éxito de un proyecto de empresariado inmigrante depende de la estructura de oportunidades presente en el contexto donde se instalan los inmigrantes (Portes y Rumbaut, 1990; Kloosterman, 2000). La estructura en cuestión no se limita exclusivamente a los recursos de clase y étnicos vinculados a cada trayectoria migratoria o al grado de aceptación por parte de la sociedad de acogida, sino que además está compuesta por la dinámica económica (instituciones económicas), las leyes y los reglamentos (instituciones normativas), y las medidas y acciones llevadas a cabo por los organismos implicados en el contexto del emprendimiento (instituciones organizativas). A estas últimas cuestiones aludiremos a continuación, analizando cómo y en qué medida influyen en el emprendimiento inmigrante de Andalucía.

Dinámicas económicas, mercado de trabajo y condiciones laborales. Si desagregamos el tejido empresarial andaluz por sectores de actividad, el liderazgo en cuanto al número de empresas lo ocupa el sector servicios, seguido muy de lejos de la construcción y el sector industrial. A pesar del decrecimiento sufrido en los dos últimos años en el número de empresas vinculadas a estos sectores como consecuencia de la crisis económica, en 2010 el sector servicios continuaba englobando el 80% del total de empresas de la comunidad, frente al 13,6% que representaba el sector de la construcción, y el apenas 6,4% que representaba el sector industrial. Dentro del sector servicios, la mayoría de las empresas se dedican al comercio, a las actividades profesionales, científicas y técnicas y a la hostelería. Respecto al tipo de empresas que componen el tejido empresarial, el rasgo más significativo es el elevado porcentaje de empresas que no cuentan con ningún trabajador asalariado o que cuentan con menos de nueve trabajadores (Junta de Andalucía, 2011). Esto explica la importancia de los trabajadores autónomos y las pequeñas empresas en la economía andaluza, especialmente las que pertenecen al sector servicios.

Estos datos ponen de manifiesto que pese a las altas cifras de crecimiento económico registradas en Andalucía durante las últimas décadas y al claro dinamismo en la creación de empresas, el crecimiento andaluz ha estado sostenido por un emprendimiento orientado hacia actividades de bajo contenido tecnológico e innovador, principalmente dependientes de un mercado de trabajo flexible que permite una sobreexplotación de la mano de obra. El sector público andaluz, como institución clave, creadora y reguladora de las dimensiones laborales, sociales, económicas y culturales que gobiernan las actitudes de emprendimiento, no ha conseguido promocionar un tejido empresarial asentado sobre actividades con alto valor añadido y con un alto grado de retorno social. Se ha ido creando un emprendimiento generador de rentas individuales poco productivas y de un trabajo precario y vulnerable, principalmente para el caso del trabajador inmigrante, quien, pese a su importancia en el

mercado laboral andaluz, ha sufrido grandes discriminaciones (Gil y Actis, 2005). Algunas de ellas se concretan en: la dificultad de promoción interna, las malas condiciones laborales, cláusulas abusivas, salarios inferiores, jornadas intensivas y la ocupación de una categoría más baja que la que se corresponde con el trabajo que se realiza (Pajares, 2010).

En este sentido, varias investigaciones ponen de manifiesto que, además de considerarse una forma de adaptación económica al contexto de trabajo local (Portes ...[et al], 2002), el emprendimiento inmigrante es una respuesta a situaciones de precariedad salarial (Dieng, 2002), de discriminación laboral, de desempleo o de reducción de la movilidad social (Ward y Jenkins, 1984; Aldrich y Waldinger, 1990; Sassen, 1995; Jones ...[et al], 2000). Entonces, cualquier obstáculo ante la plena posibilidad de ascender y concretar el objetivo laboral del proyecto migratorio con miras a mejorar el nivel de vida, es un factor estimulante del emprendimiento inmigrante.

En resumen, las dinámicas económicas en Andalucía y su mercado laboral influyen en la decisión de emprendimiento inmigrante de tres modos relevantes: primero, la precariedad del mercado de trabajo se acentúa en el caso del trabajador inmigrante, llevando a que su emprendimiento sea una salida profesional en respuesta a una situación de vulnerabilidad. Segundo, la estructura económica andaluza hace que el sector de servicios absorba la mayoría de las iniciativas de emprendimiento, tanto en el caso de los autóctonos como de los inmigrantes. Tercero, el sector de servicios puede considerarse una opción restringida, dado que no potencia actividades basadas en un contenido tecnológico e innovador, sino mayoritariamente en negocios que no generan empleo y que suponen condiciones laborales difíciles. Se verá más adelante si se reflejan estos aspectos en el comportamiento emprendedor de los inmigrantes.

El marco normativo del empresariado inmigrante. Resulta imprescindible hacer un análisis del marco normativo en el que la inversión inmigrante tiene lugar, entendido como las leyes que regulan la situación legal de los inmigrantes en España (Ley Orgánica 7/1985) y la legislación mercantil que regula el acto de emprender en sí mismo (Ley Orgánica 4/2000)⁹. Ambas variables jurídicas tienen vital importancia en nuestra investigación, ya que delimitan claramente el marco institucional a partir del cual pueden surgir las iniciativas empresariales de los inmigrantes.

El Art. 37 de la Ley Orgánica 4/2000 expone los requisitos que los inmigrantes deben cumplir para la autorización de residencia y la realización de actividades económicas por cuenta propia. De nuestro análisis de los mismos y de las opiniones de los entrevistados se desprende que la legislación española en ningún momento identifica al inmigrante como un potencial innovador. Podemos deducir que se da un tratamiento de infravaloración, percibiéndolo más como una posible carga para el Estado que como un posible valor añadido para la economía. Se hace hincapié en algunos requisitos difícilmente demostrables, como la necesidad de “acreditar que la inversión prevista para la implantación del proyecto sea suficiente”, o de “presentar una previsión de que el ejercicio de la actividad producirá desde el primer año recursos económicos suficientes”. Esta regulación de la actividad empresarial de los inmigrantes puede considerarse, a primera vista y en acuerdo con la conclusión de Arjona y Checa (2006), una de las principales causas de las bajas tasas de emprendimiento de los inmigrantes.

En las entrevistas, aunque los empresarios aluden en muchas ocasiones a los trámites burocráticos, como regla general no se señala la discriminación respecto a los nacionales en cuanto a los requisitos legales para montar una empresa. Lo que no significa que no la haya o que exista un marco regulatorio que incentive el emprendimiento. En opinión de la mayoría de los informantes, el marco jurídico desincentiva la creación de empresas en general, tanto por parte de los inmigrantes como de los autóctonos: “*no hay trabas para nosotros diferentes de las que se encuentran los españoles; sin embargo, cada vez es más difícil crear un negocio. Hay que estar loco para montar una empresa con todas las reglas que te piden (...) yo pienso que si me llevara el negocio a otro país sería más rentable*” (Informante 3, hombre, 43 años, peruano, Granada).

Sin duda, la legislación española limita las posibilidades de emprendimiento y el tipo de negocio que puede crear un inmigrante. De hecho, lo obliga a una serie de medidas, cuando su conocimiento de las leyes y de los trámites es mínimo y le requiere más esfuerzo en comparación con un emprendedor comunitario o autóctono. El efecto de los mecanismos normativos sobre el emprendimiento de los inmigrantes es un punto intrínseco a los demás aspectos políticos y administrativos que abordaremos a continuación en relación con los actores públicos y privados.

Los organismos públicos y privados. La administración pública y las entidades privadas configuran una gran parte del subsistema formal que regula las iniciativas empresariales de cualquier individuo. Las políticas, programas y acciones que ponen en marcha son susceptibles de ampliar la estructura de oportunidades de los emprendedores.

En las entrevistas realizadas a los empresarios inmigrantes, estos opinan que no hay un marco que apoye el emprendimiento: *“no existe política de Pyme ni apoyo de ningún tipo. Los autónomos somos muy vulnerables en la cadena empresarial”* (Informante 11, mujer, 28 años, marroquí, Granada). El acceso a la financiación es considerado fundamental por parte de los entrevistados; en este sentido, el informante 12 expone: *“creo que hay obstáculos para montar una empresa, dicen que existen ayudas, pero luego no hay nada... ni para mantenerla, ni para crearla”* (Informante 12, hombre, 43 años, senegalés, Granada). De igual modo, existen dudas por parte de los inmigrantes en cuanto a las posibilidades de acceso a los créditos: *“para un extranjero, la cuestión de las ayudas y de recibir financiación es muy difícil (...) para que me den un crédito me piden un aval, pero tú estás haciendo un negocio y necesitas financiación (...) pensamos en solicitar un préstamo del ICO pero luego tienes que presentar facturas y nosotros la mayoría del mobiliario lo compramos de segunda mano para ahorrar costes”* (Informante 2, hombre, 44 años, cubano, Granada).

El acceso a la información es otro tema recurrente en las entrevistas, aludiendo específicamente a las dificultades para conocer los trámites necesarios. Este hecho obliga a que en muchos casos los emprendedores inmigrantes, para realizar los trámites pertinentes, se vean obligados a la contratación de un gestor, un abogado o un asesor, con los correspondientes costes que ello supone. El comentario del informante 13 refleja las limitaciones que pueden darse en esta situación: *“es un problema que no haya información, yo siempre me busco la vida, voy a la biblioteca o busco en Internet para conocer el punto de vista legal y cómo se hace un trámite; no puedo permitirme la contratación de nadie que me oriente”* (Informante 13, hombre, 46 años, marroquí, Almería).

Tomando como referencia el “Libro verde: el espíritu empresarial en Europa” (Comité Económico y Social Europeo, 2003), uno de los objetivos principales de las administraciones públicas en materia de promoción del emprendimiento debe ser facilitar la accesibilidad a la iniciativa empresarial a todos los miembros de la sociedad, y muy especialmente a las mujeres y las minorías étnicas. En este sentido, se desprende del estudio empírico que no existe un marco adecuado de fomento del empresariado inmigrante en Andalucía. Sin embargo, antes de dar por definitiva esta conclusión, hemos tenido que contrastarla con otro tipo de información, realizando un esfuerzo de rastreo sobre las oportunidades que se ofrecen formalmente a los empresarios inmigrantes en Andalucía. Este trabajo de identificación se ha complementado con la realización de cuatro entrevistas a responsables de diferentes organizaciones que cuentan con distintos programas dirigidos a todos los emprendedores andaluces¹⁰. En este sentido, el informante A comenta: *“ofrecemos servicios personalizados a los futuros emprendedores y ayudamos a que las empresas se consoliden en el mercado”*. En esta misma orientación, el informante B afirma que: *“además de ayudar en la formación y capacitación de los futuros empresarios, hacemos con ellos el plan de empresa. También les damos el alta gratuita en su negocio, independientemente de si es una Sociedad Limitada o un empresario autónomo”*. Sin embargo, a pesar de la importancia de estos servicios, ninguno de los organismos cuenta con un programa específico para empresarios inmigrantes: *“nosotros trabajamos con cualquier emprendedor que necesite ayuda, pero no tenemos ninguna iniciativa para inmigrantes. Han pasado*

por aquí emprendedores inmigrantes, pero no es algo normal; de hecho, si lo que necesitan es algún trámite administrativo referente a papeles, les decimos que se dirijan a la Cruz Roja, que ellos trabajan esos temas muy bien” (informante B). El informante A nos ofrece una información similar: *“por supuesto que nosotros no excluimos de nuestros servicios a ninguna persona, pero también es cierto que no nos dirigimos de forma concreta al colectivo de inmigrantes”*.

Además de los servicios expuestos, existe otro tipo de ayudas, incentivos y estímulos para el emprendimiento ofrecidos tanto por universidades y otras administraciones dependientes de la administración, como por entidades de carácter privado. Entre los servicios destacan: los viveros e incubadoras de empresas (zonas industriales, espacios empresariales, parques científicos, *spin off*); concursos de ideas, premios; creación y apoyo a redes; ferias de emprendedores; normas y regulaciones que faciliten los trámites; beneficios fiscales y reducción de trámites administrativos (Instituto Austríaco de Investigación de Pyme, 2003). Estos programas han tenido un protagonismo cada vez mayor en el emprendimiento andaluz y dan muestra de un marco de fomento del emprendimiento más adecuado que en años atrás. Sin embargo, por lo que comprobamos en las entrevistas, estas iniciativas ligadas tanto a las administraciones públicas como a entidades privadas, no han llegado a los emprendedores inmigrantes. Las únicas acciones que estos aprovechan son aquellas desarrolladas por algunas asociaciones y dirigidas específicamente para el colectivo inmigrante. El comentario del informante C ilustra esta situación: *“aquí vienen muchos inmigrantes pidiendo ayuda porque saben que trabajamos de forma específica con su colectivo”*. Idea que confirma el informante D: *“vienen aquí porque trabajamos únicamente con colectivos en riesgo de exclusión y aunque ellos emprendan, su situación es de vulnerabilidad y requieren de un trato muy particular”*.

Hemos comprobado que existen otros servicios que se ofrecen de forma específica a los inmigrantes por parte de organismos como bancos y cajas de ahorro, como es el caso de los microcréditos y algunas líneas de financiación específicas, aunque tan solo uno de los informantes ha disfrutado de este tipo de financiación y aún así muestra cierto recelo hacia dichos programas: *“tenemos un microcrédito del banco, pero claro, gracias a que tenemos la hipoteca con ellos... antes habíamos intentado pedir un crédito, y el banco siempre pide garantías de pago”* (Informante 14, hombre, 27 años, marroquí, Granada).

Tras el análisis de las oportunidades que generan los organismos implicados en el emprendimiento andaluz, llegamos a la conclusión de que, a pesar de los importantes avances en la materia, los emprendedores inmigrantes no se ven beneficiados del marco generado. El emprendedor inmigrante accede únicamente, y de forma minoritaria, a las acciones que esporádicamente, con escasos medios y descoordinadas de las iniciativas públicas, llevan a cabo organizaciones no gubernamentales. Algunos organismos, especialmente los públicos, carecen de un enfoque adecuado de acercamiento y no tienen en consideración ni el contexto concreto en el que viven los inmigrantes ni sus particularidades como actores emprendedores.

4. El subsistema informal

Además de los aspectos formales analizados hasta el momento, para tener una visión realista e integradora del emprendimiento inmigrante es imprescindible analizar de forma específica las instituciones sociales, individuales y comunitarias vinculadas al subsistema informal, así como las estrategias generadas por los empresarios para la consolidación de la inversión empresarial.

El contexto social: actitud en acogida. El lugar o territorio donde se emprende constituye un recurso y al mismo tiempo un determinante: revela la homogeneidad o pluralidad conflictiva, produce identidades y alteridades (Chaïb, 2002). El encuentro del inmigrante en el país de acogida, con dimensiones laborales no esperadas o un comportamiento social hostil y desconfiado, lo invita a modificar su proyecto migratorio para adaptarlo a una realidad anteriormente sobredimensionada o idealizada. En este sentido, la actitud social de acogida tiene gran importancia en el proceso de

emprendimiento de los inmigrantes. Cualquier comportamiento negativo hacia los inmigrantes, aunque suele ser entendido como un mecanismo de exclusión social por parte de los autóctonos, también debe interpretarse, en un sentido más amplio, como un mecanismo de autoprotección socio-económica y no solo cultural (Hammond y Axelrod, 2006). En el momento en que se asocian a los inmigrantes aspectos negativos imaginados o visibles en el espacio local, se instala una percepción negativa y una actitud de desconfianza y distancia hacia los colectivos y las personas. En una entrevista, contestando a la pregunta si se ha visto en situaciones de discriminación, el informante 9 responde que sí, pero ha negado que se trate de racismo: “*racismo no, pero las personas desconocidas siempre te miran raro, con miedo de ti o sospecha de algo*” (Informante 9, hombre, 30 años, ruso, Almería). La autoprotección socio-económica de la sociedad de acogida se nota más en el caso de las minorías étnicas autóctonas. Marginadas por sus condiciones, pueden tener actitudes contrarias hacia los inmigrantes al verse en situación de competitividad dentro del mercado laboral (Häusermann y Schwander, 2011). Está demostrado en algunos trabajos (Facchini y Mayda, 2008) que la posición socio-económica del individuo tiene efectos sobre sus actitudes hacia la inmigración: las personas de “bajo estatus” suelen presentar actitudes negativas, ya que son las que compiten con los inmigrantes económicos por unos mismos recursos y derechos sociales (Cea D’Ancona, 2004). Dadas estas variables, el empresariado inmigrante puede concebirse como un modo de mejorar el estatus social en acogida para evitar las percepciones negativas.

Recursos individuales: trayectoria personal, familiar y profesional. El capital social, económico y cultural son recursos sin los cuales no puede plantearse ninguna iniciativa empresarial. Las características socio-demográficas de los inmigrantes emprendedores entrevistados aclaran cómo es su acceso a estos capitales: la mayoría es joven, entre 30 y 45 años, tiene pareja y una red de familiares en destino, formación superior, experiencia laboral y ahorros o préstamos. Partiendo de ello, se estudiará la influencia en el proceso de emprendimiento de los recursos generados por la trayectoria individual, familiar y profesional.

En lo que respecta a la trayectoria individual, como itinerarios que permiten o imposibilitan la adquisición de habilidades necesarias para crear una empresa, es necesario destacar el papel de las cualidades y las cualificaciones. Algunos estudios manifiestan que los inmigrantes poseen determinadas cualidades culturales y psicológicas requeridas para la iniciativa empresarial. Por ejemplo, los asiáticos se perciben como ambiciosos (Portes y Zhou, 1999), y los pakistaníes presentan una actitud laboral competitiva, como máquinas de hacer dinero (Valenzuela, 2010). Más allá de estos ejemplos, e independientemente de la nacionalidad, un perfil emprendedor requiere de motivaciones y ambiciones especiales para llevar a cabo un proyecto empresarial. Estas motivaciones quedan patentes en las entrevistas y se presentan en ideas de aprendizaje, de emancipación, de garantizar el futuro, de salir de la rutina o simplemente de hacer algo que a uno “se le da bien”, como es el caso de la informante 5: “*Siempre he querido ser autónoma, me ha gustado eso, es una idea desde siempre (...) y bueno, además que yo trabajaba antes en un locutorio y tenía información sobre cómo iba, y de pronto, reuní dinero (...) estudié un poco el mercado, vi que a mí se me daba bien y para adelante*” (Informante 5, mujer, 38 años, ecuatoriana, Málaga). La misma entrevistada considera que es la fuerza psicológica la clave para el éxito del proyecto empresarial: “*Es importante ser positivo y decir esto va a salir para adelante, y tiene que salir*”. En cuanto a las cualificaciones, se suelen considerar de suma importancia para emprender, aunque hay que relativizar esta idea en función del sector de actividad empresarial. A pesar de que la mayoría de los informantes tenía estudios medios o superiores (ingeniería, geografía, psicología educativa, informática, farmacia, economía y turismo, entre otras carreras universitarias), el hecho de disponer de formación no significa automáticamente tener que dedicarse a un trabajo por cuenta ajena. Es más, podemos deducir que el nivel de estudios alimenta el capital cultural y éste, a su vez, el interés por el emprendimiento. El conocimiento, en el contexto migratorio, es entonces una herramienta de capacitación que sugiere medidas de independencia laboral.

Por tal razón, es preciso matizar la idea de Portes y Zhou (1999), quienes consideran que las cualificaciones demuestran no ser un factor determinante para el comportamiento empresarial de los inmigrantes. Es posible considerar que sí lo son si se distingue, dentro del recurso cualificaciones, entre conocimiento y formación, porque a pesar de su conexión, no siempre tienen una relación de causalidad. El conocimiento y la capacitación no tienen como única fuente la formación, sino las diferentes experiencias y vivencias que conforman el capital cultural.

En cuanto a la influencia de la familia, además de ser un apoyo que pone en valor las capacidades individuales, es preciso hablar del empresariado como un proyecto familiar. En algunos casos se considera el emprendimiento como una forma de conciliar la vida laboral y familiar para algunas mujeres inmigrantes empresarias, o como una estrategia de vida en pareja, ya que el trabajo por cuenta ajena suele ser en condiciones y horarios que dificultan la vida social. La dimensión familiar es entonces, a la vez, un recurso comunitario e individual, en el sentido de aprovechar las redes más cercanas para tomar la decisión de emprendimiento, asegurar el éxito del proceso empresarial y dirigir el negocio de forma que mejore la armonía de la familia y la consolidación de la pareja. De manera que la trayectoria individual y familiar funcionan como fuente de factores motivacionales (Ambrosini y Boccagni, 2004), aunque no son suficientes y también se requiere de la asociación de la experiencia laboral.

En lo que respecta a la trayectoria profesional, para los treinta entrevistados la decisión de emprender fue de una media de tres años desde su llegada a España, después de haber realizado trabajos previos mal remunerados y vinculados a sectores secundarios. En algunas ocasiones, en el negocio creado, el inmigrante desarrolla el mismo trabajo que tenía anteriormente, como el informante 3 que, por su experiencia como camarero, decidió abrir un bar de tapas: *“donde yo trabajé me quedé muchas veces por temporadas de encargado, entonces ya sabía cómo funcionaba el tema este (...) tenía conocimiento, tenía bastante conocimiento y monté el negocio”* (Informante 3, hombre, 43 años, peruano, Granada). Pero en la mayoría de los casos, el negocio abierto no tiene nada que ver con el trabajo anterior, por lo que no podemos afirmar que la adquisición de competencias como trabajador por cuenta ajena revierta en el proyecto empresarial. Sin embargo, la experiencia laboral sí contribuye a la vez al capital cultural y al capital social del emprendedor, en la medida en que posibilita la mejora de sus competencias de comunicación, el establecimiento de redes profesionales o la aproximación a las dificultades de la vida laboral. Gracias a los conocimientos laborales adquiridos, las inversiones empresariales son más seguras (Waldinger ...[et al], 1990). Podemos decir, entonces, que la trayectoria profesional juega un papel de inmunidad ante las diferentes complicaciones que puedan surgir en el momento de aproximarse de forma individual a un proyecto laboral diferente, pues está detrás de las reacciones y estrategias que se adoptan.

Aspectos comunitarios: las redes. Muchas investigaciones ponen énfasis en la importancia de las redes étnicas como apoyo al proceso de emprendimiento. En este trabajo se ha optado por utilizar el término “redes comunitarias” en referencia a todas aquellas relaciones que el emprendedor desarrolla con una cierta comunidad, ya sea compuesta por connacionales, inmigrantes de origen distinto o autóctonos.

Las redes comunitarias a las que pertenece un inmigrante constituyen su capital social, esto es, el conjunto de expectativas generadas por pertenecer a un determinado colectivo, que dan lugar a la adopción de ciertas pautas de comportamiento en la búsqueda de logros económicos (Portes y Sensenbrenner, 1993). El capital de experiencia adquirido por el grupo de origen determina la capacidad del inmigrante para aprovechar sus oportunidades. En concreto, la existencia de redes comunitarias es una ventaja relativa para emprender en un contexto económico difícil: la comunidad, además de posibilitar información, fondos, locales y mano de obra, otorga el primer círculo de clientes (Manço, 2005). Es el caso del informante 9, que creó una agencia de viajes porque tenía asegurada la demanda: *“conozco mucha gente de mi país, que forman gran parte de mi clientela ahora mismo, y como había*

bastante demanda de los productos turísticos que van hacia Rusia, decidí abrir esta empresa” (Informante 9, hombre, 30 años, ruso, Almería). Existe también otro efecto, puesto que la comunidad aprovecha los conocimientos del emprendedor inmigrante cuando, por ejemplo, el negocio se convierte en un lugar de asesoramiento o de atención en solidaridad con los connacionales: *“los paisanos vienen a pedir sobre todo consejos, sobre todo de extranjería y todo esto, y sí, solemos ayudar tanto como podemos”* (Informante 9, hombre, 30 años, ruso, Almería).

A pesar de estas interacciones positivas, las redes compuestas por inmigrantes y connacionales pueden ser contraproducentes si el empresario se encierra en ellas y no abre su negocio a otro tipo de clientela y con otras formas de gestión y de estrategias comerciales. Por ejemplo, el mismo informante 9 se ha centrado en prestar servicio a clientela del mismo origen y no se ha preocupado por solucionar un problema que detectó en el comportamiento de la clientela autóctona: *“al principio, cuando hemos abierto, pensábamos en la población española pero no, ha salido mal, no se fía la gente (...) al principio entraban en la agencia, incluso compraban algo, pero se veía que no se fían de la gente que no es de su país y al final dejaron de pasar y ahora todos con los que trabajamos son rusos”*.

Estrategias de consolidación de las empresas de inmigrantes. La dificultad del emprendedor inmigrante no es la creación de una empresa en sí, sino su mantenimiento; no es la de entrar en el mercado sino la de quedarse en él (Schmidt di Friedberg, 2002). Podemos entonces hablar de dos fases en el proceso de emprendimiento: la de creación y la de consolidación de la empresa. A continuación nos centraremos en las estrategias de consolidación.

Aunque algunas investigaciones mencionan que la localización de la empresa en enclaves étnicos es la estrategia que más comúnmente adoptan los inmigrantes para garantizar el éxito de sus negocios (Wilson y Portes, 1980; Portes y Stepick, 1993), en este documento indagamos en estrategias más funcionales que contribuyen a bajar los costes del negocio y aumentar las ganancias, como las relacionadas con la fuerza de trabajo y la actividad empresarial. De un lado, la observación de los distintos negocios mencionados en la muestra permite concluir que aunque la empresa anuncie su dedicación a la venta de un cierto producto o la prestación de un servicio específico, sus actividades están mucho más diversificadas. Por ejemplo, en un locutorio encontramos también la venta de productos alimenticios, el servicio de envío de dinero y la reparación de ordenadores. Como señalan Arjona y Checa (2007), una de las principales características de los negocios regentados por inmigrantes, dado que el margen que alcanzan con una sola actividad es reducido, se ilustra en la alta alternancia de unas actividades con otras. La informante 8 es dueña de una carnicería, pero *“aparte de la carne, el local se dedica a vender productos de Marruecos, de Latinoamérica y de España”* (Informante 8, mujer, 35 años, marroquí, Málaga).

De otro lado, existe la flexibilidad e intensidad horaria. La disponibilidad para realizar largas jornadas de trabajo alcanza un nivel de competitividad inigualable (Juteau ...[et al], 1992; Riesco Sanz, 2003; Valenzuela, 2010). El informante 2 lleva el negocio con la ayuda de su pareja y confirma la sobrecarga de trabajo y la predisposición a asumirla: *“trabajamos todos los días, no descansamos ningún día (...) eso es un sacrificio que no todo el mundo lo hace, porque no todo el mundo tiene la misma capacidad, ¿no?, esa resistencia física. Tampoco la misma consagración; hay quien viene o va a trabajar y lo primero que dice es ¿qué día voy a descansar?, que es un derecho (...) pero mi mujer y yo no descansamos ningún día”* (Informante 2, hombre, 44 años, cubano, Granada). Por eso, quizás, se prioriza el empleo de los co-étnicos y los familiares. Waldinger (1993) señala que el empleo de los co-étnicos implica el establecimiento de una relación de clientela con el patrón. De esta forma, la protección y la ayuda recibida obligan al trabajador a conservar un empleo que suele estar, por lo general, mal remunerado o desarrollarse en condiciones precarias. En el caso del trabajo con familiares, los congéneres no se ven a veces beneficiados cuando se interrumpe el proceso formativo de los más jóvenes para realizar funciones dentro del negocio familiar (Song, 1997; Apitzsch, 2005). En cuanto a las relaciones de género, según Brunet y Alarcón (2004) y Parella (2003), se establece una división

sexual del trabajo, por lo que las mujeres se ven obligadas a combinar familia y empresa con una cierta flexibilidad horaria (Solé y Parella, 2005), aunque en algunas ocasiones ocupan puestos de trabajo dentro de la empresa familiar que no son reconocidos jurídicamente, ni incluso a veces socialmente (Oso y Villares, 2005; Oso y Ribas, 2004). Existe pues una contribución implícita femenina y familiar al desarrollo y sostenimiento de las empresas familiares de los inmigrantes, constituyendo, por lo tanto, la fuerza de trabajo base que mantiene el éxito del negocio (Anthias, 2000) y funcionando casi como un factor de producción (Martínez Pérez, 2009). Sin embargo, esto no es una regla general, sobre todo para las empresas que se basan en formaciones específicas.

En cuanto al efecto de la crisis económica, todos los empresarios entrevistados confirman estar dispuestos a luchar para mantener sus negocios, ya que si bien los ingresos bajan, cerrar no es una solución, puesto que el negocio es su fuente principal de supervivencia, lo que les lleva a inventar nuevas estrategias. El informante 2, por ejemplo, dueño de un restaurante, no sube los precios: *“estamos en la medida anticrisis de siempre. Normalmente, cada vez que pasa un año, la gente sube cinco céntimos, diez céntimos, nosotros estamos con los mismos precios desde que empezamos”* (Informante 2, hombre, 44 años, cubano, Granada).

5. Recapitulación y conclusiones

Según la perspectiva institucional que hemos adoptado, podemos incluir todos los factores detectados como importantes para el emprendimiento inmigrante en Andalucía, en los dos subsistemas analizados: formal e informal. Consideramos, así, que las instituciones son estructuras donde existe una influencia entre la motivación individual y las organizaciones. Esto significa aceptar que las instituciones facilitan o restringen el comportamiento individual, y que forman a los individuos, inculcándoles valores o visiones del mundo (Chang, 2011).

En el análisis del empresariado inmigrante, el subsistema formal se configura por el contexto económico y normativo, así como por los actores públicos y privados mediante sus programas y acciones. Las conclusiones que aportamos, del análisis de este subsistema, son: a) la estructura económica andaluza, asentada principalmente en el sector servicios, hace que el mercado de trabajo se caracterice por dimensiones discriminatorias y que el emprendimiento se limite a actividades poco innovadoras; b) el marco normativo establece una serie de medidas, trámites y requisitos que hacen del proceso de emprendimiento inmigrante un ejercicio complicado y costoso; y c) las políticas y programas que desarrollan entidades públicas y privadas no consiguen dirigirse acertadamente a los potenciales inmigrantes emprendedores, ni que estos mantengan una relación estrecha y de confianza con los organismos.

Respecto al subsistema informal, éste se configura por las características del contexto social, así como por los recursos propios a los emprendedores, sus familias y sus redes. Lo que, además de complementar la estructura de oportunidades donde se gesta el empresariado inmigrante, se considera decisivo en cuanto a la creación de la empresa y su consolidación a lo largo del tiempo. Las principales conclusiones que se desprenden del análisis de este subsistema son: d) el proyecto migratorio define las necesidades del inmigrante y se actualiza en función de ellas; la actitud de la sociedad de acogida influye en la decisión del inmigrante de cambiar su estatus social y mejorar su nivel de vida como paso previo a mejorar su imagen ante los autóctonos: las condiciones laborales hacen que ante situaciones de precariedad los inmigrantes busquen otras formas de adaptación económica; e) el desarrollo del capital cultural, en tanto que conocimientos y competencias adquiridas por el emprendedor, alimenta la decisión de emprender y el éxito del negocio; f) el capital social y económico, en tanto que ayuda familiar y comunitaria, facilita el acceso a la información, supone un apoyo psicológico y financiero, mejora la fuerza de trabajo a través del empleo de los co-étnicos y familiares, y supone la existencia de un primer círculo de clientes; y g) para superar las dificultades del comienzo y las coyunturales (crisis),

los empresarios inmigrantes adoptan en sus estrategias de desarrollo empresarial medidas como la flexibilidad, la intensidad horaria y la diversificación de productos y actividades.

Todos estos factores formales e informales entran en múltiples interacciones y conforman la realidad del empresariado inmigrante, tanto en sus aspectos positivos como negativos. En términos generales, tal y como se demostró, el empresariado inmigrante es sobre todo una adaptación social y económica de los inmigrantes, por lo que supone una estrategia de innovación social que posibilita, a la vez, la inserción laboral y la interacción entre colectivos de inmigrantes y autóctonos. Si las actitudes de los inmigrantes suelen variar según los obstáculos que van encontrando, ya sea en materia de permisos o de percepciones y discriminaciones (Solé y Cachón, 2006), el emprendimiento puede considerarse una de las reacciones más positivas ante las desventajas que encuentran los inmigrantes. Es una estrategia de innovación social porque cuenta con la iniciativa individual, la acción cotidiana y la actividad micro a escala local (Alter, 2000), convirtiéndose en un instrumento creativo para combatir la exclusión e incrementar las oportunidades del inmigrante (Moulaert y Hamdouch, 2006; De Muro ...[et al], 2007). El empresariado inmigrante se presenta, entonces, como una forma de negociar desde una postura más fuerte los términos de participación en el mercado del trabajo (Light y Gold, 2000), además de utilizarse como una herramienta de interacción entre colectivos.

A pesar de sus numerosos aspectos positivos, la creación de un negocio no siempre conlleva una mejora en las condiciones de vida y de trabajo. La empresa no acaba de salvar al inmigrante de la precariedad en el momento en que la baja rentabilidad le obliga a buscar estrategias de supervivencia no siempre positivas, aspirando a una estabilidad y suficiencia en los ingresos (Itzigsohn ...[et al], 1999). Esto es debido, en parte, al marco institucional donde tiene lugar el empresariado inmigrante, que limita las opciones de negocio a actividades de comercio minorista, a pesar de que los emprendedores inmigrantes, tal y como confirman las entrevistas, tienen formación y cuentan con titulaciones superiores.

Estos hechos hacen que sea prioritario mejorar el sistema institucional donde se gesta el empresariado inmigrante, incorporando a las políticas migratorias autonómicas y nacionales medidas que incentiven el emprendimiento en sectores variados y con mayor valor añadido. Para ello, hay que contar con la contribución de los inmigrantes y sus asociaciones para acercarse a sus necesidades y sus dificultades. Es una asignatura pendiente, en las políticas de integración y de empleo, potenciar la inserción laboral mediante el autoempleo en una perspectiva multidimensional que proteja los derechos de los inmigrantes, les garantice mejores condiciones laborales y les permita maximizar los efectos positivos de sus aportaciones a la economía y a la sociedad en acogida.

Notas

¹ Este artículo parte de un proyecto de investigación subvencionado en convocatoria pública por la Consejería de Empleo de la Junta de Andalucía. Algunas fases del proyecto han contado con el apoyo logístico de la Fundación Instituto Euroárabe de Educación y Formación.

² En el caso del trabajo que nos ocupa, consideramos que la teoría institucional no es, como expone Veciana (1999), una teoría más del enfoque sociocultural-institucional de análisis de la empresa, sino que representa el marco general donde se gestan los diferentes factores que influyen en el emprendimiento.

³ Cuando hacemos referencia al término inmigrante aludimos a los extranjeros que según la legislación española se incluyen en el régimen general de extranjería, es decir los nacionales de países no pertenecientes a la Unión Europea de los 27. Frente a estos estarían los nacionales de países de la Unión Europea (régimen comunitario de extranjería), a los que nos referiremos siempre especificando el régimen al que pertenecen (comunitario). Para englobar a ambos regímenes utilizaremos el

calificativo de extranjeros. Esta división por procedencia de los inmigrantes condiciona su régimen jurídico y, por ende, su estancia y sus posibilidades en el país de acogida.

⁴ Existen pocas fuentes de información que proporcionen datos estadísticos referenciados, consistentes y representativos sobre la iniciativa empresarial del colectivo inmigrante. Los trabajos académicos sobre empresariado inmigrante manifiestan esta situación y hacen referencia a diversos problemas metodológicos que pueden derivarse de la dificultad de acceso a los datos y la insuficiencia de los mismos (Arjona y Checa, 2007; Solé ...[et al], 2006).

⁵ No existe ninguna estadística ni registro para poder identificar empresas inmigrantes constituidas como Sociedades Anónimas, Limitadas, Comanditarias o Colectivas. En cuanto a los trabajadores con permiso de cuenta propia de los regímenes del mar y de empleados del hogar, en la mayoría de los casos estos no llevan a cabo una actividad empresarial como tal, puesto que realizan un trabajo de forma independiente. Los trabajadores extranjeros con permisos de cuenta propia del régimen agrario se incluyen en el régimen de trabajadores autónomos desde el año 2008.

⁶ Cuando hablamos de autóctonos nos referimos exclusivamente a las personas con nacionalidad española.

⁷ La evolución temporal para los inmigrantes autónomos se ha tenido que realizar desde el 2006, puesto que los datos de los años anteriores, ofrecidos por el Ministerio de Empleo y Seguridad Social y los informes mensuales del Ministerio de Trabajo e Inmigración, no vienen diferenciados por régimen de extranjería.

⁸ La referencia a cada informante indica los datos siguientes: género, edad, nacionalidad y ciudad de residencia.

⁹ Reformada con la Ley Orgánica 8/2000 y posteriormente con la Ley Orgánica 2/2009. Regula la integración de los extranjeros, su situación de trabajo y residencia, el derecho al trabajo y la participación en el sistema de Seguridad Social (Art. 10), la habilitación para ejercer una actividad laboral o profesional por cuenta ajena o propia (Art. 25), las formas ordinarias y extraordinarias de acceso a dichos permisos (Art. 36), específicamente la autorización de residencia temporal y trabajo por cuenta propia (Art. 37).

¹⁰ En concreto, los responsables entrevistados pertenecen a las siguientes organizaciones: informante A (mujer, Instituto Municipal de Formación y Empleo, organismo dependiente de la administración pública, Granada); informante B (hombre, Unidad de creación de empresas de la Confederación Granadina de Empresarios, organismo de representación empresarial y laboral, Granada); informante C (mujer, Cruz Roja, organismo mixto, Granada); e informante D (mujer, Fondo Solidaridad Paz y Esperanza, organismo privado no lucrativo). En cuanto a las organizaciones de carácter privado lucrativo (bancos, cajas, consultoras, centros privados de formación, gestorías, etc.), en lugar de realizar entrevistas hemos recopilado información por diferentes medios, para conocer el tipo de actividad que ofrecen de cara al emprendimiento inmigrante.

Bibliografía

- Aldrich, Howard y Waldinger, Roger (1990), "Ethnicity and Entrepreneurship", en *Annual Review of Sociology*, Vol. 16, Palo Alto, pp. 111-135.
- Alter, Norbert (2000), *L'innovation ordinaire*, Paris, Presses Universitaires de France.
- Ambrosini, Maurizio (1998), "Ethnicité et marché du travail: les immigrés dans les système économique italien", en *Sociologia del Lavoro*, Nos. 66-67, pp. 307-327.
- Ambrosini, Maurizio y Boccagni, Paolo (2004), "Protagonisti inattesi: lavoro autonomo e piccole imprese tra i lavoratori stranieri in Trentino", en *Infosociale*, N° 9, Trento.

- Anthias, Floya (2000), *Gender and Migration in Southern Europe: Women on the Move*, Berg, Oxford University Press.
- Aparicio, Rosa y Tornos, Andrés (2000), *La inmigración y la economía española*, Madrid, Imsero.
- Apitzsch, Ursula (2005), “The Chances of the Second Generation in Families of Migrant Entrepreneurs: Quality of Life Development as a Biographical Process”, en *Revue Européenne des Migrations Internationales*, Vol. 21 N° 3, Poitiers, pp. 83-94.
- Arjona Garrido, Ángeles y Checa Olmos, Juan Carlos (2006), “Economía étnica: teorías, conceptos y nuevos avances”, en *Revista Internacional de Sociología*, Vol. 64 N° 45, Madrid, pp. 117-143.
- _____ (2007), “Incorporación laboral como autónomos de los inmigrados en el contexto económico almeriense”, en *Revista del Ministerio de Trabajo e Inmigración*, N° 66, Madrid, pp. 177-192.
- Baptiste, Florence y Zucchetti, Eugenio (1994), “L’imprenditorialità degli immigrati nell’area milanese: una ricerca pilota”, en *Quaderni Ismu*, N° 4, Milano.
- Beltrán, Joaquín (2000), “La empresa familiar: trabajo, redes sociales y familia en el colectivo chino”, en *Ofrim/Suplementos*, N° 6, Madrid, pp. 129-153.
- Boldrin, Michele (coord.) (2009), *Efectos económicos de la inmigración en España: jornadas sobre inmigración. I Informe FEDEA*, Madrid, Fundación de Estudios de Economía Aplicada; Marcial Pons.
- Brunet, Ignasi y Alarcón, Amado (2004), “Mercado de trabajo y familia”, en *Revista de Investigaciones Políticas y Sociológicas*, Vol. 4 N° 2, Santiago de Compostela, pp. 115-129.
- Caixa Catalunya (2006), Informe semestral: economía española y contexto internacional, Barcelona, Caixa Catalunya. Servicio de Estudios, <http://www.catalunyacaixa.com/caixacat/es/ccpublic/particulars/publica/pdf/iee0706e0.pdf>.
- Cavalcanti, Leonardo (2007), “Negocios étnicos: importación y repercusiones de una categoría”, en *Los retos epistemológicos de las migraciones transnacionales*, Enrique Santamaría (ed.), Barcelona, Antrophos.
- Cea D’Ancona, María Ángeles (2004), *La activación de la xenofobia en España: ¿qué miden las encuestas?*, Madrid, Centro de Investigaciones Sociológicas; Siglo XXI.
- Chaïb, Sabah (2002), “Réseaux transnationaux et acteurs économiques l’exemple du Club 92, club d’entrepreneurs d’origine algérienne”, en *La Méditerranée des réseaux: marchands, entrepreneurs et migrants entre l’Europe et le Maghreb*, Jocelyne Cesari (dir.), Paris, Maisonneuve et Larose.
- Chang, Ha-Joon (2011), “Reply to the Comments on ‘Institutions and Economic Development: Theory, Policy and History’”, en *Journal of Institutional Economics*, Vol. 7 N° 4, Cambridge, pp. 473-498.
- Collado, Dolores; Iturbe-Ormaetxe, Iñigo; y Valera, Guadalupe (2004), “Quantifying the Impact of Immigration on the Spanish Welfare State”, en *International Tax and Public Finance*, Vol. 11 N° 3, New York, pp. 335-353.
- Comité Económico y Social Europeo (2003), “Libro verde: el espíritu empresarial en Europa”, Bruselas, Comisión de las Comunidades Europeas, http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/site/es/com/2003/com2003_0027es01.pdf.
- Conde-Ruiz, J. Ignacio; García, Juan Ramón; y Navarro, María (2008), “Inmigración y crecimiento regional en España”, Madrid, Fundación de Estudios de Economía Aplicada (Colección Estudios Económicos FEDEA; N° 09-08).

- De Muro, Pasquale; Moulaert, Frank; Hamdouch, Abdelillah; y Cameron, Stuart (2007), "Organisations de la société civile, innovation sociale et gouvernance de la lutte contre la pauvreté dans le tiers-monde", en *Mondes en Développement*, Vol. 139 N° 3, Paris, pp. 25-42.
- Dieng, Seydi Ababacar (2002), "L'entrepreneuriat chez les migrants maliens et sénégalais", en *Champs de l'entrepreneuriat et dynamique des sociétés: actes du 2^e Congrès de l'Académie de l'Entrepreneuriat*, Bordeaux, Université de Montesquieu-Bordeaux IV.
- Dolado, Juan y Vázquez, Pablo (eds.) (2008), "Ensayos sobre los efectos económicos de la inmigración en España", Madrid, Fundación de Estudios de Economía Aplicada (Colección Estudios Económicos FEDEA; N° 01-08).
- Eurostat (2011), *Demography Report 2010: Older, More Numerous and Diverse Europeans*, Luxembourg, Publications Office of the European Union.
- Facchini, Giovanni y Mayda, Anna María (2008), "From Individual Attitudes towards Migrants to Migration Policy Outcomes: Theory and Evidence", London, Centre for Economic Policy Research (CEPR Discussion Paper; N° 6835).
- Freeman, Gary (1986), "Migration and the Political Economy of the Welfare State", en *Annals of the American Academy of Political and Social Science*, Vol. 485 N° 1, Philadelphia, pp. 51-63.
- García Pérez, J. L.; Osuna, V.; y Valera, G. (2006), "Inmigración y finanzas públicas en Andalucía", en *Revista de Economía Aplicada*, Vol. 14 N° 42, pp. 101-133.
- Gil, José Ignacio y Actis, Walter (2005), *La inmigración extranjera en el sector de la construcción en Madrid*, Madrid, Colectivo Ioé.
- Gobierno Vasco (2008), *El impacto económico de la inmigración extracomunitaria en la Comunidad Autónoma del País Vasco*, Vitoria-Gasteiz, Gobierno Vasco.
- Hammond, Ross y Axelrod, Robert (2006), "The Evolution of Ethnocentrism", en *Journal of Conflict Resolution*, Vol. 50 N° 6, December, pp. 926-936.
- Häusermann, Silja y Schwander, Hanna (2011), "Varieties of Dualization? Labor Market Segmentation and Insider-Outsider Divides Across Regimes", en *The Age of Dualization: the Changing Face of Inequality in Deindustrializing Societies*, Patrick Emmenegger, Silja Häusermann, Bruno Palier y Martin Seeleib-Kaiser (eds.), Oxford, Oxford University Press.
- Huddle, Donald (1993), *The Cost of Immigrant*, Washington, Carrying Capacity Network.
- Instituto Austríaco de Investigación de Pyme (2003), Informe sobre servicios de apoyo a microempresas y empresas individuales en España, Viena, Comité Económico y Social Europeo. Servicio de Apoyo a Microempresas, Pequeñas Empresas y Empresas Individuales, mimeo.
- Instituto Nacional de Estadística (2007), Encuesta nacional de inmigrantes 2007: una monografía, Madrid, INE, <http://www.ine.es/prodyser/pubweb/eni07/eni07.pdf>.
- Itzigsohn, José; Dore Cabral, Carlos; Hernández, Esther; y Vázquez, Obed (1999), "Mapping Dominican Transnationalism: Narrow and Broad Transnational Practices", en *Ethnic and Racial Studies*, Vol. 22 N° 2, Abingdon, pp. 316-339.
- Jones, Trevor; Barrett, Giles; y McEvoy, David (2000), "Market Potential as a Decisive Influence on the Performance of Ethnic Minority Business", en *Immigrant Businesses: the Economic, Political and Social Environment*, Jan Rath (ed.), London, Macmillan Press.
- Junta de Andalucía (2011), Informe económico de Andalucía, Sevilla, Junta de Andalucía. Consejería de Economía, Innovación y Ciencia, http://www.juntadeandalucia.es/export/drupal/MINICDinf_ec-2010.pdf.
- Juteau, Danielle; Daviau-Guay, Jocelyne; y Moallem, Mino (1992), "L'entrepreneurship ethnique à Montréal: première esquisse", en *Cahiers Québécois de Démographie*, Vol. 21 N° 2, Montréal, pp. 119-145.

- Kloosterman, Robert (2000), "Immigrant Entrepreneurship and the Institutional Context: a Theoretical Exploration", en *Immigrant Businesses: the Economic, Political and Social Environment*, Jan Rath (ed.), Warwick, University of Warwick. Center for Research in Ethnic Relations.
- Kloosterman, Robert; Van Der Leun, Joanne; y Rath, Jan (1999), "Mixed Embeddedness: (In)formal Economic Activities and Immigrant Businesses in the Netherlands", en *International Journal of Urban and Regional Research*, Vol. 23 N° 2, Oxford, pp. 252-266.
- Light, Ivan y Gold, Steven (2000), *Ethnic Economies*, San Diego, Academic Press.
- Ma Mung, Emmanuel (1992), "L'expansion du commerce ethnique: asiatiques et maghrébins dans la région parisienne", en *Revue Européenne des Migrations Internationales*, Vol. 8 N° 1, Poitiers, pp. 39-60.
- Manço, Altay (2005), "Travail indépendant et immigration en Belgique: analyse empirique de cas contrastés", en *Un dynamisme venu d'ailleurs: la création d'entreprises par les immigrants*, Laurent Muller y Stéphane de Tapia (eds.), Paris, L'Harmattan.
- Martínez Pérez, Paola (2009), "Empresas familiares de inmigrantes en Barcelona y Montevideo", en *Revista Internacional de Organizaciones*, N° 2, Tarragona, pp. 109-129.
- Moulaert, Frank y Hamdouch, Abdelillah (2006), "New Views on Innovation Systems: Agents, Rationales, Networks and Spatial Scales in the Knowledge Infrastructure", en *Innovation: the European Journal of Social Science Research*, Vol. 19 N° 1, London, pp. 11-24.
- North, Douglass C. (1990), *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, New York, Cambridge University Press.
- _____ (2005), *Understanding the Process of Economic Change*, Princeton, Princeton University Press.
- Oficina Económica de la Presidencia (2006), *Inmigración y economía española: 1996-2006*, Madrid, Presidencia del Gobierno.
- Oso, Laura y Ribas, Natalia (2004), "Empresariado étnico y género: dominicanas y marroquíes en Madrid y Barcelona", en *Actas del IV Congreso de la Inmigración en España: Ciudadanía y Participación*, Girona, Universidad de Girona.
- Oso, Laura, y Villares, María (2005), "Mujeres inmigrantes latinoamericanas y empresariado étnico: dominicanas en Madrid, argentinas y venezolanas en Galicia", en *Revista Gallega de Economía*, Vol. 14 N° 1, Galicia, pp. 261-278.
- Pajares, Miguel (2010), *Inmigración y mercado de trabajo: informe 2010*, Madrid, Ministerio de Trabajo e Inmigración. Secretaría de Estado de Inmigración y Emigración (Documentos del Observatorio Permanente de la Inmigración).
- Parella, Sònia (2003), "Repensando la participación de las mujeres en el desarrollo desde una perspectiva de género", en *Papers: Revista de Sociologia*, N° 69, Barcelona, pp. 31-57.
- Portes, Alejandro; Haller, William; y Guarnizo, Luis Eduardo (2002), "Les entrepreneurs transnationaux: une forme alternative d'adaptation économique des immigrants", en *La fin des norias? Réseaux migrants dans les économies marchandes en Méditerranée*, Michel Peraldi (ed.), Paris, Maisonneuve et Larose.
- Portes, Alejandro y Rumbaut, Rubén (1990), *Immigrant America: a Portrait*, Berkeley, University of California Press.
- Portes, Alejandro y Sensebrenner, Julia (1993), "Embeddedness and Immigration: Notes on the Social Determinants of Economic Action", en *The American Journal of Sociology*, Vol. 98 N° 6, pp. 1320-1350.
- Portes, Alejandro y Stepick, Alex (1993), *City on the Edge: the transformation of Miami*, Berkeley, University of California Press.

- Portes, Alejandro y Zhou, Min (1999), "Entrepreneurship and Economic Progress in the 1990s: a Comparative Analysis of Immigrants and African Americans", en *Immigration and Opportunity: Race, Ethnicity and Employment in the United States*, Frank Bean y Stephanie Bell-Rose (eds.), New York, Russell Sage Foundation.
- Razin, Assaf y Sadka, Efraim (1999), "Migration and Pension with International Capital Mobility", en *Journal of Public Economics*, Vol. 74 N° 1, Amsterdam, pp. 141-150.
- Reinert, Erik (2007), *How Rich Countries Got Rich and Why Poor Countries Stay Poor*, London, Constable.
- Riesco Sanz, Alberto (2003), "Enclaves y economías étnicas desde la perspectiva de las relaciones salariales", en *Cuadernos de Relaciones Laborales*, Vol. 21 N° 2, Madrid, pp. 103-125.
- Sassen, Saskia (1995), "Immigration and Local Markets", en *The Economic Sociology of Immigration*, Alejandro Portes (ed.), New York, Russell Sage Foundation.
- Schmidt di Friedberg, Ottavia (2002), "Du local au transnational: les réseaux économiques et les activités d'entreprise des marocains à Milan et à Turin", en *La Méditerranée des réseaux: marchants, entrepreneurs et migrants entre l'Europe et le Maghreb*, Jocelyne Cesari (dir.), Paris, Maisonneuve et Larose.
- Smith, James y Edmonston, Barry (eds.) (1997), *The New Americans: Economic, Demographic, and Fiscal Effects of Immigration*, Washington, National Academy Press.
- Solé, Carlota y Cachón, Lorenzo (2006), "Globalización e inmigración: los debates actuales", en *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, N° 116, Madrid, pp. 13-52.
- Solé, Carlota y Parella, Sònia (eds.) (2005), *Negocios étnicos: los comercios de los inmigrantes no comunitarios en Cataluña*, Barcelona, Fundación CIDOB.
- Song, Miri (1997), "Children's Labour in Ethnic Family Businesses: the Case of Chinese Take-Aways in Britain", en *Ethnic and Racial Studies*, Vol. 20 N° 4, Abingdon, pp. 691-716.
- Valenzuela García, Hugo (2010), "Pecunia Ex Machina, el emprendedor pakistaní en la ciudad de Barcelona", en *Revista CIDOB d'Afers Internacionals*, N° 92, Barcelona, pp. 185-206.
- Veciana, José María (1999), "Creación de empresas como programa de investigación científica", en *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, Vol. 8 N° 3, Santiago, pp. 11-36.
- Vicens, José (dir.) (2006), *Impacto macroeconómico de la inmigración en la comunidad de Madrid*, Madrid, Consejería de Economía e Innovación.
- _____ (2010), *Impacto de la inmigración en el sistema de protección social*, Madrid, Consejo Económico y Social.
- Waldinger, Roger (1993), "The Ethnic Enclave Debate Revisited", en *International Journal of Urban and Regional Research*, Vol. 17 N° 3, Oxford, pp. 444-452.
- Waldinger, Roger; Aldrich, Howard; y Ward, Robin (1990), *Ethnic Entrepreneurs: Immigrant Business in Industrial Societies*, Newbury Park, Sage Publications.
- Ward, Robin y Jenkins, Richard (eds.) (1984), *Ethnic Communities in Business: Strategies for Economic Survival*, London, Cambridge University Press.
- Wildasin, David E. (1994), "Income Redistribution and Migration", en *Canadian Journal of Economics*, Vol. 27 N° 3, Montréal, pp. 637-656.
- Wilson, Kenneth y Portes, Alejandro (1980), "Immigrant Enclaves: an Analysis of the Labor Market Experiences of Cubans in Miami", en *American Journal of Sociology*, Vol. 86 N° 2, Chicago, pp. 295-319.

Normas jurídicas

Ley Orgánica 7/1985, de 1º de julio, sobre derechos y libertades de los extranjeros en España, http://noticias.juridicas.com/base_datos/Derogadas/r0-lo7-1985.html.

Ley Orgánica 4/2000, de 11 de enero, sobre derechos y libertades de los extranjeros en España y su integración social, http://noticias.juridicas.com/base_datos/Admin/lo4-2000.html.