

Emprender en tiempos de crisis: la actividad emprendedora de los inmigrantes en España

Fernando Muñoz Bullón
Universidad Carlos III de Madrid

Resumen

El objetivo de este estudio consiste en analizar el fenómeno emprendedor entre la población inmigrante en España durante el período de crisis económica iniciado a finales de 2007. A través de los datos incluidos en el proyecto Global Entrepreneurship Monitor (GEM), se ofrece evidencia sobre cómo la crisis ha podido influir en distintos aspectos del emprendimiento de los inmigrantes en lo relativo a su tasa de actividad emprendedora, a su perfil emprendedor, así como a las principales características de sus iniciativas emprendedoras. Los datos reflejan un descenso del nivel de actividad emprendedora de los inmigrantes en España en el período de recesión económica, si bien la presencia en este país de emprendedores inmigrantes es proporcionalmente superior a la de emprendedores españoles. Asimismo, la prevalencia de nuevos negocios es mayor entre inmigrantes varones, con alta cualificación y con nivel de renta elevado, si bien los inmigrantes reducen su capacidad exportadora en tiempos de declive (aunque ésta aún es superior a la del colectivo español). Finalmente, el principal motivo del inmigrante para emprender durante la crisis es por necesidad, siendo el sector servicios y el orientado al consumo los que registran mayores iniciativas.

Palabras clave: inmigración, emprendimiento, tasa de actividad emprendedora, España.

Clasificación JEL: J15, L26, M13.

Abstract

The objective of this paper is to analyze the entrepreneurial activity among the immigrant population in Spain during the period of economic crisis beginning at the end of 1997. Using data from the Global Entrepreneurship Monitor (GEM) project, we offer evidence on how the economic crisis might have influenced several aspects of immigrant entrepreneurship such as immigrants' entrepreneurial activity ratio, their entrepreneurial profile and the main features of immigrants' entrepreneurial initiatives. The data show a decline in the level of entrepreneurial activity among immigrants in Spain during the period of economic recession, although their rate of entrepreneurial activity is proportionally larger than that of Spanish entrepreneurs. While male immigrants, those with high qualification levels and the highest income levels, and those in consumer-oriented services account for the majority of entrepreneurial initiatives, export intensity among immigrants has weakened during the recession period (even though this group shows larger export intensity than Spanish entrepreneurs). Finally, the most common reason underlying immigrant entrepreneurship in the crisis period is not opportunity entrepreneurship, but necessity entrepreneurship.

Keywords: immigration, entrepreneurship, entrepreneurship activity rate, Spain.

JEL classification: J15, L26, M13.

1. Introducción

La crisis financiera y económica en la que estamos inmersos en la actualidad ha tenido consecuencias devastadoras para muchas economías. Entre los diferentes efectos adversos ocasionados se encuentra la vulnerabilidad a la que se ven sometidos determinados colectivos, tales como los inmigrantes. No obstante, dentro de este contexto desfavorable, aquellos inmigrantes que deciden desarrollar iniciativas emprendedoras, identificando así una oportunidad de negocio para convertirla en una realidad viable, se están convirtiendo en un colectivo que facilita en última instancia la revitalización de la economía (Achidi y Priem, 2011; Chand y Ghorbani, 2011). Tal revitalización es aún más relevante en aquellos países desarrollados que están experimentando un envejecimiento de la población o un descenso en la tasa de natalidad (Achidi y Priem, 2011; Echikson, 2000), como es el caso español, al que haremos referencia en el presente trabajo. La contribución al crecimiento económico y al desarrollo regional por parte de los inmigrantes que participan en el mercado de trabajo como emprendedores ha acrecentado el interés por esta rama de conocimiento desde distintos ámbitos, desde el académico hasta el profesional y el político (Aliaga-Isla y Rialp, 2003).

El emprendimiento favorece la creación de nuevos puestos de trabajo, la introducción de nuevos productos en el mercado y genera competencia. Así, los inmigrantes emprendedores que están dispuestos a asumir riesgos y a hacer frente a cambios, que son creativos, independientes y dinámicos (entre otras cualidades), ven en esta actividad una forma de mejorar su estilo de vida y de obtener una fuente de ingresos. La creación de una nueva empresa les permite acceder a nuevas oportunidades laborales e incluso les brinda la oportunidad de percibir ganancias salariales superiores a las del trabajo por cuenta ajena (Constant y Shachmurove, 2006). Téngase en cuenta que uno de los factores que lleva a que los inmigrantes se embarquen en la actividad de emprender radica en las desventajas que suelen encontrar a la hora de optar a un puesto de trabajo en el país de acogida, debido a su bajo nivel educativo, la falta de reconocimiento de la experiencia o de las habilidades acumuladas en su país de origen, el requerimiento de capacidades profesionales diferentes a las de su lugar de procedencia o la falta de conocimiento sobre las costumbres nativas (Li, 2001; Mesch y Czamanski, 1997). Por otro lado, el hecho de que un inmigrante pertenezca a una comunidad étnica puede fomentar la actividad emprendedora ya que los miembros de la comunidad se suelen apoyar en el capital social de su grupo, con el que comparten unos orígenes étnicos o regionales. La existencia de unos valores comunes y la confianza entre los miembros de ese grupo étnico conducen a que se ayuden unos a otros y que aquel inmigrante que decide emprender tenga, a través de esa relación, acceso a recursos financieros, información y asesoramiento (Chand y Ghorbani, 2011; Kalnins y Chung, 2006).

Desde un punto de vista empírico, en el caso concreto de España, la celeridad y la intensidad con la que se ha producido el fenómeno migratorio en este país —por ejemplo, el porcentaje de población extranjera aumentó del 1,6 por 100 en

1998 al 11,4 por 100 en 2008 (Instituto Nacional de Estadística)—, junto con las transformaciones acaecidas en las características de la población extranjera tales como el incremento del número de inmigrantes que acuden a España por necesidad ante la falta de trabajo en su propio país (García Pérez, Muñoz Bullón y Prieto Rodríguez, 2014), han despertado una gran atención por parte de instituciones y de académicos en relación con este hecho desde varias disciplinas (antropología, sociología, demografía económica y derecho, entre otras)¹. En concreto, en relación con la inmigración, la literatura económica se ha centrado en analizar los efectos de la inmigración sobre la población nativa, la política migratoria, los factores relacionados con la decisión de migrar, y finalmente, la asimilación de inmigrantes en los países de destino (Amuedo Dorantes *et al.*, 2007).

En línea con las ideas planteadas previamente, el objetivo del presente trabajo es analizar el fenómeno emprendedor en España desde la óptica de la inmigración. Para ello, se hace hincapié en la situación que impera en el caso español durante el período de crisis que venimos atravesando en los últimos años. El trabajo se estructura en cinco apartados. En el segundo apartado, se presenta un esquema teórico sobre el fenómeno emprendedor y la inmigración. En el tercer apartado, se presenta la base de datos a partir de la cual se han obtenido los resultados de este estudio (*Global Entrepreneurship Monitor Project*, GEM). El cuarto apartado recoge la evidencia empírica más relevante sobre la actividad emprendedora entre los inmigrantes en España. Finalmente, se indican las principales conclusiones extraídas de este trabajo.

2. Fundamentos teóricos: el fenómeno emprendedor en el contexto de la inmigración

El fenómeno emprendedor —definido como «un área de estudio relativa al descubrimiento y explotación de oportunidades rentables» (Shane y Venkataraman, 2000: 17)— ha recibido una atención notable desde diferentes ramas de conocimiento tales como la economía, la sociología, la psicología, la historia de los negocios, la estrategia, las finanzas o el marketing (Carlsson *et al.*, 2013). Dentro de esta ingente literatura, podemos encontrar la corriente de investigación denominada «*immigrant entrepreneurship*»² o «emprendimiento por parte de inmigrantes gracias al inicio de un negocio o la participación en el autoempleo» (Chand y Ghorbani, 2011: 594). Dicha corriente vincula al inmigrante que acaba de llegar a un nuevo país con su grupo étnico minoritario. Es éste un hecho de gran trascendencia desde el punto de

¹ Según encuestas realizadas por el Centro de Investigaciones Sociológicas (CIS), se produjo un incremento desde 1998 (0 por 100) al 2008 (19,5 por 100) en el número de españoles que consideraban la inmigración como uno de los tres principales problemas en España (AHN y VÁZQUEZ, 2007).

² Véase el trabajo de ALIAGA ISA y RIALP (2013), en el que se realiza una revisión de 45 artículos sobre este campo de estudio publicados en revistas pertenecientes al *Journal Citation Reports del Social Sciences Citation Index*.

vista de la creación de empresas, pues, en general, son las minorías las más propensas a convertirse en emprendedores dado que tienen que enfrentarse a desventajas tales como el desempleo (Chad y Ghorbani, 2009) o la devaluación de su capital humano, con la consiguiente reducción de oportunidades en el mercado de trabajo de destino (Li, 2001; Ohlsson, Broomé y Bevelander, 2012). Asimismo, también es probable que la pertenencia a una comunidad étnica fomente la actividad emprendedora debido a que dicho grupo posee valores culturales, capacidad organizativa y un capital social que ayudan a lograr el éxito empresarial a través de esta vía. De hecho, este aspecto conlleva a plantear que existe una gran diversidad entre distintas poblaciones de inmigrantes (Kalnins y Chung, 2006; Li, 2001; Mesch y Czamanski, 1997).

Entre las peculiaridades que caracterizan al emprendedor inmigrante, y que le pueden diferenciar del emprendedor nativo, cabe mencionar las siguientes (Deakins, Majumder y Paddison, 2003; Díaz y González, 2005: 89-91): (i) la existencia de redes sociales de apoyo que les permiten el acceso al crédito, al margen de las instituciones financieras; (ii) el conocimiento de dos culturas y dos idiomas, lo cual podría ayudarles a llegar a un mayor número de consumidores de ambas culturas; (iii) características psicosociales diferentes, tales como el mayor énfasis en conductas de orientación, basándose en procesos de aprendizaje de roles y tomando a los padres como modelos de rol; (iv) variaciones en la actividad emprendedora en función de la comunidad étnica a la que pertenece el inmigrante. Respecto a este último punto, se ha enfatizado el papel que juegan los vínculos sociales (familia, amigos, etcétera) en el establecimiento y la gestión del nuevo negocio y cómo la pertenencia a una comunidad étnica con una cultura nacional diferente es un factor determinante que influye en el emprendimiento. Así, los ratios de emprendimiento varían en función de si la comunidad de inmigrantes posee experiencia emprendedora previa, de si en dicha comunidad se observan altos niveles de emprendimiento, o de si la comunidad posee un elevado nivel educativo y los recursos (sociales, financieros, humanos, etcétera) necesarios para constituir un nuevo negocio (Chand y Ghorbani, 2011).

La propensión a poner en marcha un nuevo negocio por parte de un inmigrante puede estar fundamentada en tres motivos principales, que reflejan la importancia no sólo de la dimensión económica de la actividad emprendedora sino también de la dimensión cultural y psicológica (Chand y Ghorbani, 2009). En primer lugar, los prejuicios hacia ciertos grupos minoritarios, que les empujarían hacia el autoempleo o a la pequeña empresa, ante la discriminación que sufren en el mercado de trabajo. En segundo lugar, las características culturales y los valores distintivos de ciertas minorías étnicas, los cuales estarían fomentando aspectos como la autosuficiencia y predisposición de sus miembros hacia el emprendimiento. En tercer lugar, la importancia del contexto histórico y social y las situaciones en busca de oportunidades de negocio; por ejemplo, tratar de escapar de condiciones de vida desfavorables en el país de origen, tener experiencia previa en un negocio porque han pertenecido a una comunidad étnica con habilidades y recursos financieros, etcétera (Auster y Aldrich, 1984; Basu, 1998: 314-315; Ohlsson, Broomé y Bevelander, 2012). Estos argumentos que tratan de explicar el por qué del emprendimiento entre inmigrantes

ponen de manifiesto que frente a la convención tradicional de que el inmigrante opta por montar un negocio propio debido a su falta de cualificación, también existen inmigrantes con habilidades profesionales notables que han optado por fundar su propia compañía porque pertenecen, por ejemplo, a una comunidad con tradición en este tipo de trabajo o con recursos suficientes (Achidi y Priem, 2011; Anderson y Platzer, 2006; Wadhwa, Saxenian, Rissing y Gereffi, 2007a, Wadhwa, Rissing, Saxenian y Gereffi, 2007b).

Asimismo, existen otros factores que pueden motivar el emprendimiento tales como la influencia ejercida por los familiares (especialmente los padres); las normas sociales relacionadas con la actividad emprendedora; la cultura que se transmite a través de las generaciones por medio de valores, creencias y experiencias compartidas por los miembros que pertenecen a un mismo colectivo; así como aspectos vinculados con rasgos propios del emprendedor tales como el sexo (históricamente la actividad emprendedora ha estado dominada por los hombres) o su nivel educativo (Engle, Schlaegel y Delanoe, 2011; Fairlie y Meyer, 1996; Leoni y Falk, 2010). En el contexto específico de la inmigración hay que destacar el rol que juega el capital social en la formación de nuevas empresas. El proceso de transformación de una idea de negocio en una compañía real no está exento de dificultades y requiere de recursos significativos, que en muchas ocasiones el inmigrante no posee por sí mismo. Es por ello que el inmigrante necesita establecer una serie de vínculos con personas cercanas a su entorno (familia, amigos) e incluso con entes externos (bancos, otros inversores, etcétera) con el fin de obtener las fuentes de financiación necesarias para hacer frente a la inversión requerida así como de acceder a otro conjunto de recursos imprescindibles a la hora de iniciar un nuevo negocio en el país receptor. En este sentido, la familia constituye un eslabón clave para conseguir fondos en las primeras etapas del lanzamiento de la nueva empresa, momento en el cual existe un desconocimiento sobre el mercado de destino o sobre cuán exitosa puede llegar a ser la idea que se quiere implementar. Además, algunas comunidades de inmigrantes también ofrecen apoyo a sus miembros proporcionándoles experiencia previa en este campo o asesorándoles en el proceso de creación del negocio (Chand y Ghorbani, 2011; Díez y González, 2005).

3. Metodología

3.1. La base de datos del proyecto *Global Entrepreneurship Monitor (GEM)*

Los datos utilizados en este trabajo provienen del *Global Entrepreneurship Monitor (GEM)*. El proyecto GEM procede de un consorcio internacional creado por la *London Business School* y el *Babson College* en 1997 para desarrollar un observatorio anual de la actividad emprendedora mediante una metodología común que permite la comparación de la misma entre más de 40 países. Los datos se obtienen mediante encuestas de ámbito nacional realizadas por empresas privadas de estudio

de mercado, sobre la base de una muestra representativa ponderada mínima de 2.000 adultos (de 18-64 años). Por tanto, los datos del GEM son representativos de la población adulta que está activamente trabajando en la constitución de una empresa —los detalles acerca de los procedimientos utilizados para recopilar y armonizar los datos de GEM se puede encontrar en Reynolds, Bosma y Autio (2005). España se asoció al Proyecto GEM en el año 2000 a través del Instituto de Empresa Business School, que coordinó la creación de una red de equipos regionales en cada Comunidad Autónoma y en Ceuta y Melilla. Pero no fue hasta el año 2005 cuando, a partir de una muestra de 19,384 personas de toda España, fue posible analizar la actividad emprendedora de los extranjeros en nuestro país por primera vez (Coduras, 2008).

Esta base de datos constituye una herramienta relevante para describir y analizar a nivel internacional la iniciativa emprendedora y las condiciones institucionales que la rodean. El proyecto GEM considera la iniciativa emprendedora como un aspecto de la acción humana en la que todos los actos basados en el individuo son, en grados diversos, las expresiones de actitudes emprendedoras, y proporciona un paraguas bajo el cual una amplia variedad de características emprendedoras, como las motivaciones, la innovación, la competitividad, y las aspiraciones de crecimiento se pueden estudiar de manera sistemática y rigurosa (Minniti, Bygrave y Autio, 2006). El proyecto GEM define el emprendimiento como «cualquier intento de crear una nueva empresa —como el autoempleo, una nueva organización, o la expansión de un negocio ya existente— ya sea por parte de un individuo o de un equipo de individuos» (Bosma, Wennekers y Amorós, 2012b: 9). Por tanto, a diferencia de muchos registros oficiales sobre nueva actividad empresarial, esta definición del proyecto GEM no está restringida solamente a negocios que se registran por primera vez³.

El proyecto GEM ha centrado sus esfuerzos en la fase que combina la etapa anterior (fase de emprendimiento naciente) y la inmediatamente posterior (propietario-gerente de una nueva empresa) a la creación de una nueva empresa (véase Esquema 1). La fase naciente de los negocios comprende el período desde el inicio de acciones encaminadas a iniciar un negocio hasta los tres meses de actividad en el mercado. La siguiente fase corresponde a la consolidación de negocios (actividades comprendidas entre los tres y los cuarenta y dos meses en el mercado). Estos dos períodos son los que definen la fase naciente (hasta 3 meses) y nueva (superior a 3 meses y hasta 42 meses) en cualquier actividad emprendedora. Uniendo ambas etapas, obtenemos el porcentaje total de iniciativas en fase naciente y nueva sobre la población de 18-64 años de un país determinado. Aparte de emprendedores inmersos en una de estas dos

³ No deben compararse directamente las cifras de iniciativas emprendedoras con las del registro oficial de empresas que ofrece el DIRCE, pues el GEM mide la actividad emprendedora (concepto que es distinto al del registro anual empresarial), distinguiendo entre actividades que se estaban poniendo en marcha y que no llevaban más de tres meses en el mercado y actividades en fase de consolidación de hasta tres años y medio de vida. Por consiguiente, los datos del GEM pueden incluir tanto iniciativas no registradas como actividades registradas en años anteriores (al abarcarse tres años y medio en la definición de la actividad emprendedora).

etapas iniciales, la base de datos GEM también identifica a individuos que muestran actitudes potencialmente conducentes a la iniciativa emprendedora, y a aquellos que eran gestores-propietarios de empresas ya establecidas (entendiendo como tales a aquellos propietarios de negocios, incluyendo el autoempleo, que llevan más de 42 meses operando en el mercado). En definitiva, como indica el Esquema 1, los individuos que participan en la muestra son clasificados en las siguientes categorías: «emprendedores potenciales», «emprendedores nacientes», «gestores-propietarios de empresas nuevas» y «gestores-propietarios de empresas consolidadas».

ESQUEMA 1

FASES DE LA ACTIVIDAD EMPRENDEDORA EN EL PROYECTO GEM

Emprendedor potencial: parte de la población de 18-64 años que ha expresado su intención de emprender en los próximos 3 años.	Emprendedor naciente: iniciativas que se hallan en la fase de despegue (entre 0 y 3 meses de actividad).	Emprendedor nuevo: iniciativas en fase de consolidación (entre 3 y 42 meses de actividad).	Emprendedor consolidado: empresas que han superado las fases anteriores y llevan más de 42 meses en el mercado.
---	--	---	---

FUENTE: BOSMA *et al.* (2012b: 10).

4. Evidencia empírica

4.1. La actividad emprendedora en España en tiempos de crisis

Uno de los resultados más conocidos del Proyecto GEM es la estimación de la actividad emprendedora de un país (denominada, en inglés, TEA, *Total Entrepreneurial Activity*). Este índice mide la proporción de la población de un país entre 18 y 64 años de edad que o bien se encuentran en la fase de puesta en marcha de un negocio, o son propietarios de un negocio de menos de 42 meses de edad (Reynolds, Bosma y Autio, 2005). El Cuadro 1 recoge la evolución de la tasa de actividad emprendedora (naciente y nueva), así como la tasa de actividad empresarial consolidada en España para el período 2005-2012 (expresadas en porcentaje sobre la población española de 18-64 años). La primera se presenta desglosada en sus dos componentes principales: actividad naciente —relativa a iniciativas que se están poniendo en marcha y que no han realizado operaciones económicas por más de 3 meses—, y actividad nueva —iniciativas que llevan operando más de tres meses pero que no sobrepasan los 42 meses en el mercado.

CUADRO 1
TASAS DE ACTIVIDAD EMPRENDEDORA EN ESPAÑA
(EN % sobre la población de 18 a 64 años)

Año	TEA nacientes	TEA nuevas	TEA total	TEA consolidadas
2005	2,4	3,3	5,7	7,7
2006	3,0	4,3	7,3	5,4
2007	3,5	4,1	7,6	6,4
2008	3,3	3,7	7,0	9,1
2009	2,3	2,8	5,1	6,4
2010	2,2	2,1	4,3	7,7
2011	3,3	2,5	5,8	8,9
2012	3,4	2,3	5,7	8,7

FUENTE: GEM España.

Los datos recogidos en el Cuadro 1 indican que en el período anterior al comienzo de la recesión (años 2005-2007) se produjo un importante impulso de la actividad emprendedora. Gracias a este impulso de la actividad emprendedora, una vez iniciada la crisis económica en 2008, una buena parte de las iniciativas emprendedoras lograron engrosar la tasa de iniciativas ya consolidadas (esto es, consiguieron superar los tres años y medio de vida en el mercado). Es a partir del año 2009 cuando este indicador que recoge la tasa de iniciativas consolidadas descendió bruscamente, recuperándose durante el año 2011. Por su parte, también desde 2008 se produce una caída en la tasa total de actividad emprendedora que afectó a sus dos componentes (actividad naciente y actividad nueva), hasta el punto de llegar hasta sus niveles históricos más bajos en 2010. No obstante, en 2011 la tendencia bajista se revierte ligeramente cuando los dos componentes de la TEA total aumentan. Este incremento fue superior entre aquellos emprendedores que estaban en el proceso de crear una empresa pero que todavía no habían iniciado operaciones ni se habían dado de alta en el registro (esto es, aquellos individuos en la fase naciente). La parte más positiva de los indicadores de 2012 corresponde también a un aumento en la tasa de actividad naciente del 3,3 al 3,4 por 100. A pesar de ello, el cambio de tendencia en 2011 reflejado en un aumento de la tasa total de algo más de un punto porcentual no se ha mantenido en el 2012.

4.2. Crisis económica, inmigración y actividad emprendedora en España

Uno de los principales impactos de la inmigración desde un punto de vista socio-económico es su contribución a la creación de empleo a través del aumento del ratio de emprendimiento por parte de este colectivo en el mercado de trabajo (Baycan-Levent y Nijkamp, 2009). En línea con esta idea, en este apartado se refleja la influencia que está teniendo la inmigración en la actividad emprendedora en España. En este análisis se han incluido tanto a aquellos emprendedores que comienzan un nuevo negocio —denominados «emprendedores nacientes» (aquéllos que han estado involucrados en la propiedad y puesta en marcha de una nueva empresa, habiendo satisfecho el pago de salarios en un período máximo de 3 meses)—, como a los llamados nuevos emprendedores (aquellos individuos que actualmente poseen un negocio que tiene más de tres meses, pero menos de 42 meses de edad, habiendo realizado pagos de salarios durante este período)⁴.

⁴ Se decidió excluir a los gerentes-propietarios de empresas ya establecidas en el mercado (es decir, a aquellos propietarios de negocios de más de 42 meses), al considerarse que éstos tienden a poseer un repertorio más amplio de capacidades que les hace diferentes de los emprendedores nacientes (HITT, HOSKISSON y KIM, 1997). De cara a identificar a aquellos individuos en el proceso de iniciar un negocio, a los encuestados se les preguntó: «¿Está solo, o con otros, en la actualidad tratando de iniciar un nuevo negocio, incluyendo cualquier trabajo por cuenta propia o venta de cualquier producto o servicio a los demás?». A los encuestados que respondieron «sí» se les formularon dos preguntas adicionales. Estas preguntas se utilizaron para separar a los que se habían comprometido verdaderamente a una nueva aventura de quienes estaban considerándolo, pero aún no comprometidos con ella. Estas preguntas fueron: (1) «En los últimos doce meses, ¿ha hecho algo para iniciar un nuevo negocio, como la búsqueda de un equipo o ubicación, la organización de un equipo para ponerlo en marcha, ha trabajado en un plan de negocios, ha empezado a ahorrar dinero, o ha desarrollado cualquier otra actividad que ayude a poner en marcha un negocio?» y (2) «¿Posee usted personalmente todo, parte o nada de este negocio?». Sólo se codificó como emprendedores nacientes a los encuestados que respondieron «sí» a la primera pregunta y «todo» o «parte» a la segunda cuestión.

CUADRO 2
ACTIVIDAD EMPRENDEDORA TOTAL REGISTRADA EN ESPAÑA SEGÚN
EL ORIGEN DEL EMPRENDEDOR
(En % de iniciativas emprendedoras)

Año	Espanoles	Extranjeros
2005	94,3	5,7
2006	88,3	11,7
2007	86,8	12,8
2008	87,4	12,6
2009	88,0	12,0
2010	90,6	9,4
2011	90,5	9,5
2012	91,1	8,7

FUENTE: GEM España

Como puede apreciarse en el Cuadro 2, la parte de la tasa de actividad emprendedora registrada en España que corresponde a extranjeros experimentó un notable salto entre el 2005 y el 2006. Durante 2007-2009 se mantuvo en unos niveles muy altos, llegando la participación del emprendimiento de los extranjeros a representar casi el 13 por 100 del total en las iniciativas emprendedoras. Sin embargo, a partir del 2010 esta contribución experimenta una paulatina reducción. Tal evolución puede explicarse por el hecho de que la actividad emprendedora resulta altamente sensible a una situación económica adversa propia del período recesivo experimentado por la economía española. De hecho, la actividad emprendedora temprana se ve muy afectada por los cambios en el entorno económico y en las expectativas (Pablo Martí y García Tabuenca, 2006), lo cual está relacionado con el grado de asunción de riesgos: los emprendedores se lanzan o se retraen en mayor medida según el «clima» que les rodea. Esta afirmación es más cierta, si cabe, en el caso de los inmigrantes, como han apuntado diversos autores (Asensio, 2004; Trinidad García, 2000), lo cual serviría para justificar de la mencionada tendencia decreciente desde 2010, de la tasa de actividad emprendedora extranjera.

El Cuadro 3 muestra la evolución de la tasa de actividad emprendedora (TEA) desde el año 2005 hasta el año 2012. Siguiendo las directrices establecidas por el Observatorio Permanente de la Inmigración (adscrito al Ministerio de Empleo y Seguridad Social a través de la Dirección General de Migraciones), se ha clasificado a los extranjeros con permiso de residencia en España en dos tipos: por un lado, aquéllos que pertenecen al régimen comunitario (nativos de países desarrollados de la Unión Europea y de los países de la Asociación Europea de libre Comercio); y, por otro lado, aquellos que pertenecen al régimen general (nativos de terceros países, entre los que generalmente tienen bastante peso los inmigrantes procedentes de países en vías de desarrollo).

CUADRO 3
ACTIVIDAD EMPRENDEDORA TOTAL EN ESPAÑA SEGÚN EL ORIGEN
DEL EMPRENDEDOR
(En % sobre la población de cada grupo)

Extranjeros					
Año	Espanoles	Régimen general	Régimen comunitario	Total extranjeros	Total TEA
2005	5,4	14,0	10,2	12,9	5,7
2006	6,8	14,2	10,4	13,4	7,3
2007	7,2	13,0	11,5	13,1	7,6
2008	6,6	13,4	11,5	13,0	7,0
2009	4,9	8,0	8,4	8,4	5,1
2010	4,2	5,0	10,3	5,9	4,3
2011	5,5	10,9	10,9	10,9	5,8
2012	5,5	9,6	9,4	9,5	5,7

FUENTE: GEM España.

En el Cuadro 3 se observa que, con independencia del año que se considere, los extranjeros son proporcionalmente más emprendedores que los españoles. Además, dentro de la población extranjera, los extranjeros del régimen general son proporcionalmente más emprendedores que los españoles y que los extranjeros comunitarios (la única excepción son los años 2009 y 2010). Por último, en cuanto a la tendencia temporal, se aprecia que la tasa de actividad emprendedora entre la población española se redujo desde el año 2008, con un leve repunte en el año 2011, año a partir del cual se mantuvo estable en un 5,5 por 100. De modo similar, la TEA calculada sobre la población extranjera también se redujo a partir del año 2008. Sin embargo, comparando ambos grupos, desde el 2007 hasta el 2011, la TEA entre los inmigrantes desciende de manera más acusada que entre la población española. Esta evolución reflejaría que el colectivo inmigrante reacciona con mayor sensibilidad a los cambios que se producen en el entorno económico, mostrando un mayor dinamismo tanto para retraer su tasa de actividad emprendedora como para hacerla crecer con rapidez.

Una de las bondades del proyecto GEM es que permite comparar la actividad emprendedora en distintos países, por medio de la utilización de una metodología unificada (para una descripción de esta metodología, véase Reynolds, Bosma y Autio, 2005). Según el World Economic Forum, en el terreno internacional España se sitúa en el grupo de las economías basadas en la innovación (en las que el sector servicios ocupa un lugar principal y el sector industrial se orienta hacia la investigación y el desarrollo). En la mayoría de las economías basadas en la innovación, la presencia de emprendedores nacientes entre el colectivo de inmigrantes es superior al del grupo de nativos. Este hecho se aprecia cuando se realiza una comparación con aquellos

países que presenten características parecidas a España. Es el caso, por ejemplo, del Reino Unido. Este país constituye una de las economías avanzadas en las que se observa también una gran diferencia entre las tasas de actividad emprendedora de nativos y la de los extranjeros. En concreto, las tasas de actividad emprendedora entre los inmigrantes en el Reino Unido han alcanzado valores del 8,8 por 100 (año 2005), 7,1 por 100 (año 2006), 7,2 por 100 (año 2007), 6,5 por 100 (año 2008), 8 por 100 (año 2009), 11,2 por 100 (año 2010), 9 por 100 (año 2011) y del 16,3 por 100 (año 2012); mientras que el índice TEA de los nativos en el Reino Unido ha tomado valores del 5,6 por 100, (año 2005), 5,6 por 100 (año 2006), 5,3 por 100 (año 2007), 5,4 por 100 (año 2008), 5,5 por 100 (año 2009), 6 por 100 (año 2010), 7,5 por 100 (año 2011), y 8,9 por 100 (año 2012) –véase Levie y Hart (2012). Por tanto, con independencia del año que se considere, y al igual que en el caso español, los extranjeros en el Reino Unido son proporcionalmente más emprendedores que los nativos.

El Cuadro 4 recoge la importancia relativa de la actividad emprendedora naciente y de la actividad emprendedora nueva para los tres colectivos citados anteriormente. Antes de la crisis, se observa que los emprendedores españoles apuestan más por la actividad nueva, justamente lo contrario de la tendencia observada entre los inmigrantes (tanto comunitarios como del régimen general). Éstos se decantan en mayor medida por la actividad naciente. Sin embargo, los emprendedores españoles deciden también apostar por la actividad naciente durante la crisis, mientras que los inmigrantes comunitarios reducen bruscamente su apuesta por la actividad naciente hasta el año 2012, momento en el que repunta otra vez. Por su parte, la actividad nueva entre este colectivo sigue la evolución contraria al reducirse desde 2008 a 2011 y aumentar en 2010. Con referencia a los inmigrantes del régimen general, el mayor descenso respecto al período previo a la crisis (2005-2007) se observa en la actividad nueva, ya que la actividad naciente sigue siendo importante durante la crisis. Esta tendencia temporal, por tanto, muestra que los españoles presentan un comportamiento más similar al de los extranjeros del régimen general.

CUADRO 4
ETAPA EN LA QUE SE ENCUENTRA LA INICIATIVA EMPRENDEDORA
EN ESPAÑA, SEGÚN EL ORIGEN DEL EMPRENDEDOR
(En %)

Año	Etapas	Español	Régimen Comunitario	Régimen General	Total
2005	Naciente	40,3	73,3	70,6	42,2
	Nuevo	59,7	26,7	29,4	57,8
2006	Naciente	40,1	63,4	49,0	41,4
	Nuevo	59,9	36,6	51,0	58,6
2007	Naciente	44,8	54,3	52,4	45,8
	Nuevo	55,2	45,7	47,6	54,2
2008	Naciente	46,8	45,8	43,8	46,4
	Nuevo	53,2	54,2	56,2	53,6
2009	Naciente	43,9	38,9	62,1	45,4
	Nuevo	56,1	61,1	37,9	54,6
2010	Naciente	51,4	39,4	50,7	51,0
	Nuevo	48,6	60,6	49,3	49,0
2011	Naciente	56,6	33,3	68,4	57,0
	Nuevo	43,4	66,7	31,6	43,0
2012	Naciente	58,5	63,0	61,7	58,9
	Nuevo	41,5	37,0	38,3	41,1

FUENTE: GEM España.

Por último, con el objetivo de tener una idea sobre la procedencia específica de los inmigrantes que emprenden en España, el Cuadro 5 ofrece la distribución de los emprendedores extranjeros en función de su país de nacimiento. Como puede apreciarse, existe una amplia participación de emprendedores de países de América del Sur. En el año 2012, Uruguay ocupaba el primer puesto por orden de importancia. Sin embargo, es Argentina el país que año tras año se ha mantenido entre los tres países que aportan una mayor proporción de emprendedores extranjeros. Por su parte, Francia es el país comunitario que más emprendedores proporcionó a España en todo el período analizado.

CUADRO 5
PAÍS DE NACIMIENTO DECLARADO POR LOS EMPRENDEDORES EXTRANJEROS
(En %)

2006		2007		2008		2009		2010		2011		2012	
País	%	País	%	País	%	País	%	País	%	País	%	País	%
Argentina	12,5	Ecuador	12,8	Argentina	12,3	Argentina	17,4	Argent.	15,4	Perú	12,2	Uruguay	7,8
Colombia	12,1	Argentina	11,4	Colombia	11,1	Rumania	8,8	Bolivia	11,3	Argentina	11	Ecuador	6,7
Venezuela	8	Colombia	10	Perú	9,6	Colombia	8,2	Francia	8,5	Colombia	7,6	Argentina	6
Ecuador	6,8	Venezuela	7	Rumania	9,1	Perú	7,5	Italia	5,3	Ecuador	6,4	Brasil	5,9
Marruecos	5,6	Rumania	6,3	Venezuela	7,9	Ecuador	6,5	Cuba	5,1	Venezuela	5,3	Francia	5,3
Perú	4,9	Perú	5,5	Ecuador	6,8	Venezuela	4,2	Bélgica	4,3	Francia	4,8	Méjico	5,3
Francia	4,7	Francia	5,5	Francia	5,6	Uruguay	3,8	Colombia	4,3	Alemania	4,8	Colombia	5,1
Bolivia	4,1	Bolivia	3,8	Bolivia	3,2	Alemania	3,6	Perú	4,0	Paraguay	4,5	Bolivia	4,8
Ns/Nc	3,8	Marruecos	3,4	Alemania	2,4	EEUU	3	Alemania	4,0	Rumania	4,5	Argelia	4,3
Rumania	3,6	Ns/Nc	3,1	R. Domin	2,4	Francia	2,9	Rumania	4,0	Bolivia	4,3	Suiza	4,1
R. Domin.	3,5	Brasil	2,9	R. U.	2,2	RU	2,6	Ucrania	3,8	R. Domin	3,6	Italia	3,8
Méjico	3,3	China	2,7	África	2,2	Brasil	2,6	Paraguay	3,6	Méjico	3,4	Venezuela	3,7
Alemania	3,3	Chile	2,7	Bélgica	2	Marruecos	2,5	Andorra	2,6	Portugal	3	Marruecos	3,7
Rusia	2,2	Alemania	2,6	Méjico	1,8	China	2,5	Australia	2,5	Brasil	2,9	Bélgica	3,6
Suiza	2,2	R. Domin.	2,6	Bulgaria	1,8	Ucrania	2,4	EEUU	2,2	Suiza	2,6	Chile	3,2
Chile	1,9	Méjico	2	Marruecos	1,6	Senegal	2,2	Venezuela	2,2	Cuba	1,9	Perú	3,2
Portugal	1,9	Suiza	1,9	Chile	1,5	Bélgica	1,9	Senegal	2,1	Italia	1,8	Alemania	2,6
China	1,8	Portugal	1,7	Suiza	1,4	Croacia	1,9	Uruguay	2,1	Paquistán	1,8	Cuba	1,8
Brasil	1,6	Rusia	1,4	Pakistán	1,3	Bolivia	1,5	Méjico	2,1	Uruguay	1,7	Bosnia-H	1,8
Bélgica	1,2	Cuba	1,2	Polonia	1,3	Suiza	1,5	Marruecos	1,8	Marruecos	1,5	Filipinas	1,6
Irlanda	1,2	Italia	1,2	Suecia	1,3	Portugal	1,2	Ecuador	1,3	Lituania	1,4	R. Checa	1,6
Paraguay	1	Inglaterra	1,1	Paraguay	1	Albania	1,1	Portugal	1,1	P. Bajos	1,4	Rumania	1,5

FUENTE: GEM España.

CUADRO 5 (continuación)
PAÍS DE NACIMIENTO DECLARADO POR LOS EMPRENDEDORES EXTRANJEROS
(En %)

2006		2007		2008		2009		2010		2011		2012	
País	%	País	%	País	%	País	%	País	%	País	%	País	%
Uruguay	1	Senegal	0,9	Jamaica	1	Líbano	1,1	Palestina	1,1	Finlandia	1,3	EEUU	1,5
Panamá	0,9	Uruguay	0,8	Irlanda	0,9	Italia	1,1	Suiza	1,0	Bélgica	1	Ucrania	1,3
Polonia	0,9	Bulgaria	0,7	Serbia	0,8	Canadá	1	Honduras	1,0	RU	1	Japón	1
Honduras	0,8	África	0,7	Panamá	0,8	Guinea E.	0,8	Rusia	1,0	Eslovaquia	1	Rusia	1
Pakistán	0,8	Paraguay	0,7	Ghana	0,7	Honduras	0,7	Zambia	0,8	Chile	0,9	Suecia	0,7
Italia	0,8	Holanda	0,6	Dinamarca	0,7	R. Domin	0,7	Brasil	0,7	Sahara	0,5	Portugal	0,7
EEUU	0,8	Japón	0,6	Holanda	0,7	Rusia	0,7	Holanda	0,6	Malasia	0,4	Nicaragua	0,6
Ucrania	0,7	Irlanda	0,5	Rusia	0,6	Chile	0,6	Sudáfrica	0,1	Honduras	0,4	Polonia	0,6
Senegal	0,7	Albania	0,3	Cuba	0,6	R. Checa	0,6			Senegal	0,2	R. Domin	0,6
Palestina	0,7	Moldavia	0,3	Uruguay	0,5	Noruega	0,5			No detall.	0,6	Paraguay	0,5
Japón	0,4	Suecia	0,3	Brasil	0,4	Hungría	0,4					RU	0,2
Cuba	0,2	Palestina	0,2	India	0,4	India	0,4					Holanda	0,2
		Polonia	0,2	China	0,4	G. Bissau	0,4					Pakistán	0,2
		Bélgica	0,2	EEUU	0,3	Paraguay	0,4					No detall.	1,2
		Camerún	0,1	Grecia	0,3	P. Bajos	0,3						
		India	0	Honduras	0,3	Bulgaria	0,2						
				Portugal	0,2	Panamá	0,2						
				Camerún	0,2	Méjico	0,1						
				Argelia	0,2	Argelia	0,1						
				Ucrania	0,1								
				Italia	0,1								
Total	100	Total	100	Total	100	Total	100	Total	100	Total	100	Total	100

FUENTE: GEM España.

4.3. Perfil socioeconómico del emprendedor inmigrante en España

Caracterizar a los individuos que acometen una iniciativa emprendedora resulta crucial para enriquecer la comprensión de este fenómeno. La necesidad de logro, el control interno o la tendencia a asumir riesgos son cualidades que se asocian habitualmente a los emprendedores y favorecen su éxito (Rueda Armengot y Peris Ortiz, 2012). Sin embargo, existen también diferencias entre éstos en términos de género, nivel educativo y otras variables, las cuales pueden influir sobre la decisión de poner en marcha un nuevo negocio (Fairlie y Meyer, 1996; Leoni y Falk, 2010). Por este motivo, en este apartado se proporciona información detallada de la actividad emprendedora en función de las principales variables sociodemográficas del emprendedor (tanto inmigrante como nativo).

En primer lugar, cabe señalar que entre los años 2005 y 2012 se produjo un incremento en la edad media de los emprendedores en España. De acuerdo con los datos procedentes del GEM, esta progresión ascendente ha sido más acusada entre los emprendedores comunitarios (cuya edad media está cercana a los 42 años), quienes sobrepasan en edad media a los emprendedores españoles a partir del año 2006. Le sigue el emprendedor español, que se sitúa en una media de 38 años, y finalmente los emprendedores extranjeros del régimen general, con una edad media algo superior a los 37 años. Aunque el emprendedor extranjero es algo más joven que el español, desde el año 2008 las diferencias por edad han disminuido ostensiblemente: el empeoramiento de la coyuntura económica está relacionado con una entrada de personas con edades medias y maduras en la iniciativa emprendedora (Informe GEM España, 2012).

En lo que se refiere al género, resulta claro el predominio de la actividad emprendedora masculina frente a la femenina en los tres grupos analizados (véase Cuadro 6). Hasta el 2008 se produjo un incremento de la participación de las mujeres en el grupo de emprendedores españoles (36 por 100 de participación femenina en el año 2005 frente al 41,8 por 100 de participación femenina en el 2008), para descender posteriormente hasta alcanzar en 2012 el valor más bajo en todo el período. Por tanto, si bien entre los emprendedores españoles las diferencias entre ambos sexos en cuanto a participación en la actividad emprendedora se habían reducido notablemente en 2008, a partir de este año la participación femenina ha sufrido caídas más significativas que la masculina. Esta evolución puede reflejar el hecho de que la crisis ha supuesto el cierre de muchas microempresas de mujeres que, ante el riesgo de pérdidas, y contando con la seguridad del salario de un cabeza de familia, han preferido cerrar y regresar a las labores del hogar. Por último, comparando españoles y extranjeros, la participación femenina entre los emprendedores españoles es sustancialmente inferior a la de los extranjeros. Además, debido al comentado retroceso de la participación femenina en el colectivo de emprendedores españoles desde el 2008, se ha ensanchado la distancia en cuanto a la participación femenina entre este colectivo y el de los inmigrantes. Incluso entre los extranjeros extracomunitarios se ha observado una tendencia ascendente de la participación femenina desde 2010, representando en 2012 un 45,7 por 100 de las iniciativas emprendedoras en su población, y encaminándose, así, hacia una mayor paridad con su colectivo masculino.

CUADRO 6
PARTICIPACIÓN MASCULINA Y FEMENINA EN LA ACTIVIDAD
EMPREDEDORA EN ESPAÑA, SEGÚN EL ORIGEN DEL EMPREDEDOR
(En % sobre las iniciativas emprendedoras)

	Españoles		Régimen comunitario		Régimen general		Total	
Año	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres
2005	64,0	36,0	40,0	60,0	52,9	47,1	63,1	36,9
2006	61,5	38,5	70,7	29,3	53,0	47,0	60,9	39,1
2007	64,8	35,2	67,4	32,6	58,4	41,6	64,1	35,9
2008	58,2	41,8	47,9	52,1	54,9	45,1	57,6	42,4
2009	63,8	36,2	63,9	36,1	50,0	50,0	62,5	37,5
2010	64,0	36,0	55,9	44,1	61,4	38,6	63,6	36,4
2011	62,4	37,6	33,3	66,7	56,6	43,4	61,4	38,6
2012	66,3	33,7	57,7	42,3	54,3	45,7	65,3	34,7

FUENTE: GEM España.

El Cuadro 7 muestra la distribución del nivel de estudios entre los emprendedores de los tres colectivos analizados. En los tres casos, la tendencia generalizada es hacia una mayor proporción de emprendedores con estudios superiores, especialmente desde el año 2007. No obstante, si comparamos el año 2008 con el año 2007, se observa que irrumpen en el colectivo de emprendedores personas con niveles de estudios inferiores (cayendo, así, la proporción de emprendedores con estudios superiores). Por ejemplo, en dicho año, de un 51,8 por 100 de emprendedores con estudios superiores en el caso de los españoles, se pasó a sólo un 31,4 por 100; esta misma tendencia, aunque con caídas menos acusadas, se observaron también entre los emprendedores del régimen comunitario (se pasó de un 54,3 a un 46,9 por 100) y entre los emprendedores del régimen general (de un 43,3 se pasó a un 35,8 por 100). Este resultado era previsible al inicio de la crisis, pues con la pérdida de puestos de trabajo por cuenta ajena, aparecen personas con un nivel de estudios inferior que se ven impulsadas a emprender iniciativas. Por otro lado, en el año 2009, aunque crece la proporción de emprendedores con estudios superiores, aumenta al mismo tiempo la proporción de aquéllos que solamente ostentan estudios primarios. Y en 2012, destaca el aumento de las tasas de emprendedores con estudios secundarios, en detrimento de los otros dos niveles de estudios. Por último, aunque el patrón más repetido ha sido una mayor presencia de emprendedores con estudios superiores entre los inmigrantes del régimen comunitario, seguidos por los españoles y finalmente por los extranjeros del régimen general, con el tiempo se ha llegado a una mayor equiparación de los perfiles por nivel de estudio entre estos tres colectivos.

CUADRO 7
NIVEL DE ESTUDIOS DE LOS EMPRENDEDORES EN ESPAÑA,
SEGÚN SU ORIGEN
(En % sobre el total de cada colectivo)

Año	Nivel de estudios	Español	Régimen Comunitario	Régimen General	Total
2005	Primarios	51,4	7,1	55,8	51,1
	Secundarios	13,3	7,1	7,7	13,0
	Superiores	35,2	85,7	36,5	35,9
2006	Primarios	28,7	12,2	17,6	47,9
	Secundarios	40,7	31,7	39,9	40,3
	Superiores	30,5	56,1	42,4	32,2
2007	Primarios	27,2	23,9	19,5	26,6
	Secundarios	21,0	21,7	37,2	22,6
	Superiores	51,8	54,3	43,3	50,8
2008	Primarios	27,8	14,3	13,7	26,1
	Secundarios	40,6	36,7	50,4	41,5
	Superiores	31,4	46,9	35,8	32,2
2009	Primarios	30,2	22,8	26,8	24,0
	Secundarios	14,0	11,4	23,2	14,8
	Superiores	55,7	65,8	50,0	55,4
2010	Primarios	26,9	5,9	28,2	26,4
	Secundarios	15,3	17,6	18,3	15,5
	Superiores	57,8	76,5	53,5	58,1
2011	Primarios	28,1	30,0	33,3	28,7
	Secundarios	14,1	10,0	14,7	14,2
	Superiores	57,6	60,0	52,0	57,3
2012	Primarios	21,0	14,3	21,3	20,9
	Secundarios	38,0	46,4	32,5	37,8
	Superiores	40,6	39,3	46,3	40,8

FUENTE: GEM España.

En lo concerniente al nivel de renta (véase Cuadro 8), se advierte que el emprendedor inmigrante del régimen general se suele situar en el tercio inferior de renta, diferenciándose tanto del grupo de emprendedores españoles como de los emprendedores del régimen comunitario. De 2007 a 2008 se observa un importante retroceso de la presencia de emprendedores españoles y comunitarios en el tramo superior a favor del medio. Durante el período de crisis comprendido entre 2009 y 2012 se aprecian mayores tasas de emprendimiento en el tercio superior de renta en los tres colectivos. De este mayor emprendimiento entre las personas con más recursos se puede deducir que la falta de financiación resulta un elemento muy importante para afrontar la crisis en el ámbito emprendedor.

CUADRO 8
NIVEL DE RENTA DE LOS EMPRENDEDORES, SEGÚN SU ORIGEN
 (En % sobre el total de cada colectivo)

Año	Nivel de estudios	Español	Régimen Comunitario	Régimen General	Total
2005	Tercio inferior	22,3	0,0	44,2	23,0
	Tercio medio	24,5	46,7	28,8	25,0
	Tercio superior	24,7	11,5	26,7	27,7
	NS/NC	28,5	41,8	0,3	24,3
2006	Tercio inferior	21,9	17,0	21,4	22,9
	Tercio medio	23,6	24,4	17,2	22,9
	Tercio superior	28,6	29,3	28,8	28,7
	NS/NC	25,9	29,3	32,6	25,5
2007	Tercio inferior	22,3	20,0	35,0	23,8
	Tercio medio	22,1	22,2	27,0	22,6
	Tercio superior	30,8	42,2	25,7	30,4
	NS/NC	24,8	15,6	12,3	23,2
2008	Tercio inferior	13,0	18,8	35,6	15,5
	Tercio medio	54,9	47,9	39,6	53,2
	Tercio superior	21,7	16,7	14,7	20,8
	NS/NC	10,3	16,7	10,2	10,5
2009	Tercio inferior	15,6	13,0	9,4	14,9
	Tercio medio	24,4	52,2	43,8	27,2
	Tercio superior	60,0	34,8	46,9	57,9
2010	Tercio inferior	9,8	11,1	17,5	10,3
	Tercio medio	28,3	44,4	27,5	28,7
	Tercio superior	61,9	44,4	55,0	61,0
2011	Tercio inferior	14,9	15,8	34,3	16,7
	Tercio medio	25,2	21,1	36,5	26,0
	Tercio superior	59,9	63,1	28,0	57,3
2012	Tercio inferior	11,3	0	15,8	11,4
	Tercio medio	27,6	40,0	26,3	27,8
	Tercio superior	61,1	60,0	57,9	60,8

NOTA: «NS/NC» significa «No sabe/No contesta»..

FUENTE: GEM España

CUADRO 9
TIEMPO MEDIO DE RESIDENCIA EN ESPAÑA DE LOS EMPRENDEDORES
EXTRANJEROS
(En años)

Año	Régimen Comunitario	Régimen General	Total
2005	18,6	10,9	12,6
2006	18,0	7,4	9,8
2007	21,8	7,7	10,0
2008	9,3	10,8	10,6
2009	17,6	26,7	24,8
2010	13,7	10,0	11,2
2011	16,7	10,7	12,0
2012	27,7	13,6	17,2

FUENTE: GEM España.

El Cuadro 9 ofrece información sobre el número medio de años de residencia en España de los emprendedores extranjeros con anterioridad al inicio de su actividad emprendedora. Como puede apreciarse, los inmigrantes se deciden a poner en marcha una iniciativa cuando ya llevan bastantes años residiendo en nuestro país. Además, el emprendedor inmigrante de origen comunitario lleva más tiempo en promedio residiendo en nuestro país que el emprendedor del régimen general. Desde el 2010, los inmigrantes que inician actividades emprendedoras en España llevan cada vez más tiempo en nuestro país (especialmente los comunitarios), posiblemente ante la falta de alternativas de empleo. En este sentido, podemos distinguir el emprendimiento que obedece exclusivamente a la identificación de una oportunidad de negocio de aquel que viene motivado por una necesidad. Como muestra el Cuadro 10, a partir del inicio de la crisis se observa un incremento de las iniciativas impulsadas por necesidad con independencia del colectivo en el que nos fijemos, hasta el punto de que en el año 2012 el emprendimiento por necesidad representa la cuarta parte de las iniciativas emprendedoras.

CUADRO 10
LA TASA DE ACTIVIDAD EMPRENDEDORA POR NECESIDAD
(En %)

Año	Españoles	Régimen Comunitario	Régimen General
2005	14,5	6,7	28,2
2006	15,3	22,0	15,7
2007	14,9	19,6	16,4
2008	14,8	12,5	12,4
2009	15,8	16,7	21,7
2010	25,4	43,3	19,8
2011	25,9	18,0	20,9
2012	25,6	23,5	26,4

FUENTE: GEM España.

4.4. Características de las actividades emprendedoras de los inmigrantes en España

En este apartado se estudian las diferencias entre emprendedores inmigrantes y españoles en lo relativo a las principales características de sus iniciativas emprendedoras: su dimensión, su distribución sectorial, y sus grados de innovación y de internacionalización. Para ello, se consideran aquellas iniciativas que no superan los 42 meses de vida, distinguiendo la fase de emprendimiento naciente y la fase de emprendimiento nuevo.

Una forma de calcular el impacto de la actividad emprendedora en la economía consiste en medir el número de puestos de trabajo generados por dicha actividad. El Cuadro 11 muestra el tamaño de las iniciativas emprendedoras en función del número de empleados (distinguiendo entre estas categorías: sin empleados, de uno a cinco empleados, de seis a diecinueve empleados, y veinte o más empleados). Hasta el año 2008, entre un 78 y un 86 por 100 de las iniciativas de los emprendedores españoles tenía una dimensión inferior o igual a 5 empleados. Con posterioridad al año 2008, el peso de las iniciativas emprendedoras en este tramo de tamaño aumentó de forma sostenida, hasta encontrarnos que en el año 2012 alrededor del 93 por 100 se encontraban en esta situación. Que las iniciativas emprendedoras tenga en general un tamaño pequeño es lógico si tenemos en cuenta que sobre todo en el período de crisis, ha habido un aumento de las empresas creadas por personas desempleadas o con serias dificultades para incorporarse al mercado laboral, que a menudo carecen de las habilidades para lanzar negocios con potencial de crecimiento.

CUADRO 11
NÚMERO DE EMPLEADOS, SEGÚN EL ORIGEN DEL EMPRENDEDOR
(En % sobre cada tramo de número de empleados)

Año/Niveles de tamaño	Español	Régimen Comunitario	Régimen General	Total
2005				
0	18,6	14,3	21,6	18,7
1-5	60,6	71,4	52,9	60,4
6-19	17,7	14,3	21,6	17,9
>19	3,1	0,0	3,9	3,1
2006				
0	21,6	35,7	11,1	20,8
1-5	65,8	64,3	77,8	66,8
6-19	11,2	0,0	8,1	10,8
>19	1,2	0,0	3,0	1,5
2007				
0	44,1	61,9	34,9	28,6
1-5	42,0	19,0	54,7	14,3
6-19	11,8	0,0	8,5	42,9
>19	2,1	19,0	1,9	14,3
2008				
0	38,8	57,7	46,0	40,0
1-5	44,4	26,9	36,5	43,1
6-19	13,7	15,4	15,9	14,0
>19	3,2	0,0	1,6	2,9
2009				
0	42,0	37,0	23,5	40,8
1-5	48,6	55,6	62,7	49,7
6-19	7,1	7,4	11,8	7,4
>19	2,3	0,0	0,0	2,2
2010				
0	51,7	56,5	59,1	52,3
1-5	40,0	39,1	34,1	39,6
6-19	6,7	4,3	6,8	6,6
>19	1,6	0,0	0,0	1,5
2011				
0	70,1	65,0	78,5	70,6
1-5	25,2	35,0	20,0	25,1
6-19	3,5	0,0	1,5	3,3
>19	1,2	0,0	0,0	1,1
2012				
0	57,2	54,5	54,3	57,0
1-5	36,0	36,54	42,9	36,5
6-19	5,9	9,1	2,9	5,8
>19	0,9	0,0	0,0	0,8

FUENTE: GEM España.

Además, desde el 2008, predominan las iniciativas emprendedoras que proporcionan empleo solamente al propio emprendedor, lo cual contrasta fuertemente con la escasa prevalencia de autónomos de 2005 a 2007 (el peso de las iniciativas emprendedoras sin empleados estaba por debajo del 44 por 100). Por tanto, la gran mayoría de la actividad emprendedora entre los españoles desde el comienzo de la crisis correspondió o bien al autoempleo o bien a microempresas (esto es, empresas con menos de 10 empleados) y a pequeñas empresas. Las iniciativas de extranjeros, por su parte, han estado más concentradas, con independencia del año, en los tramos de tamaño inferiores, pues lo más común es observar una muy escasa presencia de iniciativas en el intervalo de más de 19 empleados.

En lo relativo a la distribución sectorial de la actividad emprendedora en España (véase Cuadro 12), las iniciativas orientadas al consumo predominan con independencia del año y del origen del emprendedor, muy probablemente debido a la mayor facilidad que supone emprender en este sector⁵. Teniendo en cuenta la tendencia temporal, hasta el año 2008 destaca el incremento de actividad en el sector extractivo. En este sector empiezan a involucrarse inmigrantes del régimen general en el año 2006, y especialmente inmigrantes de procedencia comunitaria en el año 2008. Esta evolución confirma la existencia de buenas oportunidades en el sector rural (entre las cuales destacaba, por ejemplo, la producción de combustibles derivados de la agricultura). En el 2009, es reseñable una reducción de casi la mitad del emprendimiento en el sector servicios (que incluye al inmobiliario), sobre todo entre el colectivo de los españoles y los inmigrantes del régimen general. Además, el sector extractivo vio muy mermada la creación de iniciativas en el 2009, especialmente entre los emprendedores de origen comunitario. En los últimos años, la distribución del emprendimiento español está más equiparada a la del colectivo comunitario en cuanto a su participación en el sector extractivo. Por su parte, la tasa de emprendimiento en el sector transformador (que es el más exigente en términos de inversión) ha caído continuamente desde el año 2009 entre el colectivo de los emprendedores españoles (recordemos que en este sector se encuentra la construcción). Aún así, la importancia de iniciativas en el sector transformador resulta incluso inferior entre los emprendedores extranjeros que entre los emprendedores españoles. Por último, los emprendedores comunitarios concentran su actividad de emprendimiento en el sector servicios, mientras que los del régimen general lo hacen sobre todo en el sector orientado al consumo.

⁵ La clasificación nacional que se ofrecen en los informes nacionales del *Global Entrepreneurship Monitor* consta de cuatro sectores: extractivo (agropecuaria, caza, pesca y minero), transformador (manufactura, transportes, construcción, venta al por mayor y comunicaciones), servicios comerciales (intermediación financiera, consultoría, actividades inmobiliarias y servicios a profesionales), y orientado al consumo (venta al detalle, restauración, hostelería, servicios al consumidor, educación, salud y servicios sociales).

CUADRO 12
SECTOR DE LAS INICIATIVAS EMPRENDEDORAS, SEGÚN EL ORIGEN
DEL EMPRENDEDOR
(En %)

Año/Sector	Español	Régimen Comunitario	Régimen General	Total
2005				
Extractivo	3,0	0,0	0,0	3,0
Transformador	23,1	33,3	10,0	22,9
Servicios	22,5	16,7	25,0	22,5
Consumo	51,4	50,0	65,0	51,6
2006				
Extractivo	7,0	0,0	2,3	6,4
Transformador	29,9	13,5	32,2	29,8
Servicios	24,6	23,7	35,1	24,8
Consumo	38,5	41,8	51,4	39,0
2007				
Extractivo	5,1	4,8	1,4	4,7
Transformador	28,8	9,5	25,8	28,0
Servicios	26,4	31,0	22,6	26,0
Consumo	39,6	54,8	50,1	41,4
2008				
Extractivo	8,1	22,4	7,6	8,4
Transformador	25,5	18,4	24,0	25,2
Servicios	23,2	26,5	21,3	23,1
Consumo	43,2	32,7	47,1	43,4
2009				
Extractivo	5,2	0,0	4,4	5,1
Transformador	27,1	23,5	16,9	26,0
Servicios	12,9	44,1	11,0	13,5
Consumo	54,8	32,4	67,6	55,4
2010				
Extractivo	4,3	12,9	0,0	4,3
Transformador	21,0	19,4	29,8	21,4
Servicios	25,7	29,0	22,8	25,6
Consumo	49,0	38,7	47,4	48,6
2011				
Extractivo	5,7	9,5	1,3	5,5
Transformador	19,2	14,3	7,9	18,2
Servicios	23,9	19,0	14,5	23,1
Consumo	51,2	57,1	76,3	53,2
2012				
Extractivo	3,9	4,0	1,2	3,8
Transformador	19,0	12,0	12,2	18,4
Servicios	25,6	44,0	22,0	25,6
Consumo	51,6	40,0	64,6	52,2

NOTA: El sector extractivo agrupa las actividades agropecuarias, la caza, la pesca y la minería. El sector transformador engloba la manufactura, transportes, construcción, venta al por mayor y comunicaciones. El sector de servicios incluye la intermediación financiera, la consultoría, las actividades inmobiliarias y los servicios a profesionales. Por último, el sector orientado al consumo incluye la venta al por menor, la restauración, la hostelería, los servicios al consumidor, la educación, la salud y los servicios sociales.

FUENTE: GEM España.

Otro dato interesante es la capacidad de innovación por parte de los emprendedores españoles e inmigrantes. Una actitud innovadora hace referencia a la búsqueda de nuevas relaciones entre recursos y productos existentes. En este sentido, se examina la posibilidad de que los emprendedores creen nuevos nichos de mercado considerando la innovación de producto. Para ello, nos hemos centrado en la pregunta que se le hace a los emprendedores en el cuestionario del GEM relativa a si pensaban que su nueva idea de negocio era percibida como «nueva» por sus clientes (véase Cuadro 13). Como se desprende de esta información, el colectivo español muestra un notable descenso de actividades innovadoras, especialmente desde el 2009 en adelante. Ante la crisis, por tanto, la innovación se retrae, posiblemente por la irrupción de emprendedores por necesidad, como se vio en el apartado 4.3 anterior. Por su parte, el grupo de inmigrantes no arroja una tendencia clara con posterioridad al año 2008. No obstante, también se aprecia un mayor porcentaje de clientes que, en promedio, considera a los productos y servicios ofrecidos por extranjeros como innovadores en comparación a los de los españoles, especialmente, en el grupo comunitario.

Por último, en el plano de la presencia internacional, y en línea con estudios previos, nos hemos centrado en la exportación como medida de internacionalización de la empresa naciente (Filatotchev y Piesse, 2009; Shaw y Darroch, 2004). El Cuadro 14 muestra la distribución de la intensidad exportadora en intervalos medida como el porcentaje de las ventas a clientes extranjeros (Muñoz Bullón, Sánchez Bueno y Vos Saz, 2014), para los tres colectivos analizados. Como puede observarse, el comienzo de la crisis está relacionado con una menor capacidad exportadora por parte de las iniciativas emprendedoras de españoles. Por su parte, aunque los inmigrantes también han visto mermada su capacidad exportadora en los años de crisis, hay que destacar que ésta es sustancialmente superior a la de los españoles tanto antes como después del comienzo de la crisis. En el último año, por ejemplo, es el colectivo comunitario el que está más avanzado en este sentido. Por tanto, la internacionalización de las iniciativas emprendedoras españolas puede constituir otro elemento a mejorar para ganar en competitividad en el actual escenario global.

CUADRO 13
PORCENTAJE DE CLIENTES QUE CONSIDERAN EL PRODUCTO O SERVICIO
OFRECIDO COMPLETAMENTE NUEVO, SEGÚN EL ORIGEN
DEL EMPRENDEDOR
(En %)

Año/Sector	Español	Régimen Comunitario	Régimen General	Total
2006				
Todos	17,9	20,0	18,2	18,0
Alguno	29,7	20,0	28,8	29,8
Ninguno	52,4	40,0	53,0	52,2
2007				
Todos	19,9	33,3	18,7	20,3
Alguno	28,9	28,9	24,0	28,3
Ninguno	51,2	37,8	57,3	51,4
2008				
Todos	20,7	18,8	19,9	20,6
Alguno	31,2	22,9	27,4	30,6
Ninguno	48,2	58,3	52,7	48,8
2009				
Todos	17,5	34,3	33,6	19,4
Alguno	16,8	37,1	15,7	17,3
Ninguno	65,7	28,6	50,7	63,3
2010				
Todos	10,8	15,2	8,5	10,8
Alguno	20,5	21,2	11,3	20,0
Ninguno	68,6	63,6	80,3	69,2
2011				
Todos	15,1	28,6	27,6	16,3
Alguno	18,9	28,6	19,7	19,2
Ninguno	66,0	42,9	52,6	64,5
2012				
Todos	19,9	11,5	11,1	19,2
Alguno	22,3	26,9	22,2	22,5
Ninguno	57,7	61,5	66,7	58,3

FUENTE: GEM España.

CUADRO 14
INTERNACIONALIZACIÓN DE INICIATIVAS EMPRENDEDORAS, SEGÚN
EL ORIGEN DEL EMPRENDEDOR
(En %)

Año/Sector	Español	Régimen Comunitario	Régimen General	Total
2006				
75-100 por 100	6,2	25,0	9,2	6,9
25-75 por 100	11,2	17,5	22,7	12,5
1-25 por 100	19,9	10,0	21,6	19,9
No exporta	62,7	47,5	46,5	60,7
2007				
75-100 por 100	7,3	22,7	10,6	8,2
25-75 por 100	12,1	27,3	26,6	13,9
1-25 por 100	21,4	15,9	21,7	21,3
No exporta	59,2	34,1	41,1	56,6
2008				
75-100 por 100	20,7	18,8	19,9	20,6
25-75 por 100	31,2	22,9	27,4	30,6
1-25 por 100	48,2	58,3	52,7	48,8
No exporta				
2009				
75-100 por 100	7,3	8,5	8,7	7,5
25-75 por 100	12,4	14,9	15,0	12,7
1-25 por 100	23,1	31,9	24,3	23,5
No exporta	57,1	44,7	51,9	56,3
2010				
75-100 por 100	2,0	0,0	9,1	2,4
25-75 por 100	3,5	0,1	3,0	3,4
1-25 por 100	21,6	39,4	15,2	21,2
No exporta	73,5	60,6	72,7	73,1
2011				
75-100 por 100	2,9	4,8	12,2	3,7
25-75 por 100	3,5	14,3	1,4	3,6
1-25 por 100	15,6	28,6	13,5	15,7
No exporta	78,0	52,4	73,0	77,1
2012				
75-100 por 100	6,0	29,6	11,5	6,9
25-75 por 100	6,8	18,5	7,7	7,1
1-25 por 100	12,0	7,4	6,4	11,6
No exporta	75,2	44,4	74,4	74,4

FUENTE: GEM España.

5. Discusión y conclusiones

En períodos de crisis, no sólo las grandes empresas sufren pérdidas cuantiosas, sino que, además, el autoempleo, las microempresas y las pymes —reflejo de la actividad emprendedora— se ven severamente afectados por el declive económico debido a factores tales como bruscas caídas de la demanda, la fuerte dependencia de unos pocos proveedores o una situación crediticia adversa (Varum y Rocha, 2013). A pesar de ello, gracias a su espíritu emprendedor, el colectivo inmigrante está contribuyendo a paliar las negativas consecuencias de la crisis económica y financiera en muchos países desarrollados (Achidi y Priem, 2011; Baycan-Levent y Nijkamp, 2009; Chand y Ghorbani, 2011). De este modo, el emprendimiento constituye uno de los mecanismos fundamentales para la creación de empleo, la innovación, y el desarrollo económico y social (Carlsson *et al.*, 2013; Constant y Zimmermann, 2006).

El establecimiento de un nuevo negocio constituye un vehículo para que ciertos grupos de inmigrantes vean facilitada su integración laboral y social en muchos países. Aunque es cierto que una parte de la población inmigrante incluye a trabajadores altamente cualificados que no encuentran dificultades para trabajar por cuenta ajena, otra parte ha de hacer frente a una serie de desventajas a la hora de abandonar el desempleo en comparación con la población nativa. Así, por ejemplo, muchos inmigrantes no dominan la lengua del país receptor y/o carecen de los conocimientos y la experiencia necesaria para emplearse en ciertos puestos de trabajo. En estos casos, la presencia en el país de acogida de una comunidad étnica les puede ofrecer un punto de apoyo a través de redes sociales y familiares para que esta actividad se convierta en una salida profesional (Chand y Ghorbani, 2011; Kalnins y Chung, 2006; Sequeira y Rasheed, 2006).

El objetivo del presente trabajo ha sido examinar las iniciativas emprendedoras por parte de la población inmigrante en España desde el inicio de la actual crisis económica. Para ello, se ha ofrecido evidencia sobre cómo la crisis ha podido influir en distintas facetas del emprendimiento del inmigrante tales como su nivel de actividad emprendedora, su perfil emprendedor, o las principales características de sus iniciativas a la hora de poner en marcha un nuevo negocio.

La literatura previa ha encontrado que la tendencia a convertirse en emprendedores difiere entre inmigrantes y nativos (Baycan-Levent y Nijkamp, 2009; Fairlie y Meyer, 1996). En nuestro trabajo los datos revelan también esta diferencia, y muestran que, en general, la contribución económica de los emprendedores extranjeros en España es, cuando menos, notable. La parte de la tasa de actividad emprendedora que corresponde a inmigrantes experimentó una progresión general ascendente entre los años 2005 y 2007, especialmente de aquéllos que procedían de países en vías de desarrollo (esto es, de extranjeros del régimen general). Sin embargo, con el inicio de la recesión y en los años posteriores, la proporción de actividades emprendedoras por parte de inmigrantes disminuyó notablemente, al igual que ocurrió con los emprendedores nativos. La disminución de la población (debida en parte a la menor

llegada y también al regreso a sus países de origen de los inmigrantes), y las elevadas barreras de acceso a la financiación pueden haber contribuido a explicar esta tendencia bajista de la participación de inmigrantes en iniciativas emprendedoras en nuestro país. A pesar de ello, se observa que son los emprendedores extranjeros de origen comunitario los que van consolidando con el paso del tiempo más sus iniciativas emprendedoras, puesto que entre los del régimen general (al igual que entre los españoles) se advierte una caída en la tasa de emprendimiento «nuevo» desde el año 2009. Además, son especialmente los inmigrantes que llevan ya cierto tiempo en España los que deciden emprender para establecerse en nuestro país. La ampliación de la cifra de años de residencia en España entre los emprendedores de origen extranjero puede estar señalando la necesidad de que ante la acuciante crecida de la tasa de paro, parte de los emprendedores de origen extranjero, que estaban empleados, hayan tenido que establecerse por su cuenta para poder seguir en España.

Partiendo de la base de que pueden existir distintas categorías de inmigrantes en el mercado de trabajo en función de factores tales como la edad, el género o el nivel educativo, entre otros (Baycan Levent y Nijkamp, 2009), el presente trabajo muestra que desde el comienzo de la crisis la participación femenina ha sufrido de forma más significativa que la masculina entre el grupo de emprendedores españoles. El hecho de que la tasa de participación femenina tienda no sólo a estar por debajo de la masculina, sino también a retraerse cuando el entorno es menos favorable, podría encontrar una explicación en que la mujer suele ser menos propensa a asumir riesgos y a tener más dificultades a la hora de conseguir financiación para la puesta en marcha de actividades (Muñoz Bullón y Cueto, 2011). Además, con la crisis, se ha agrandado la distancia en cuanto a la actividad emprendedora femenina entre el colectivo nacional y el de los inmigrantes, a favor de estos últimos, lo cual podría explicarse si atendemos al hecho de que, en general, la mentalidad de la mujer emprendedora que proviene de países extracomunitarios es diferente de la de la mujer comunitaria y de la española, especialmente en cuanto a la asunción de riesgos y la búsqueda de oportunidades (Coduras, 2008).

Por su parte, el nivel de estudios de los emprendedores ha evolucionado positivamente en los últimos años, al advertirse una mayor proporción de emprendedores con nivel de estudios superiores. Además, en los tres últimos años, los emprendedores inmigrantes con mayores niveles de renta han conseguido emprender más que el resto. Esto puede indicar que ante las actuales barreras de acceso a la financiación, si los emprendedores (tanto inmigrantes como nacionales) no disponen de suficientes recursos propios y la situación del préstamo bancario no mejora, pueden perderse muchas iniciativas antes de que logren traspasar la barrera de la consolidación.

Por otro lado, es posible distinguir entre los emprendedores que establecen su empresa porque han explotado una oportunidad de negocio y aquéllos que emprenden por necesidad para sobrevivir ante los obstáculos que encuentran en el mercado de trabajo receptor (Chrystostome, 2010). Nuestro análisis pone de manifiesto que desde los comienzos de la crisis, una buena parte de las iniciativas emprendedoras

por parte de los inmigrantes refleja el emprendimiento por necesidad como forma de subsistencia. Además, entre las características más relevantes de las iniciativas emprendedoras de los inmigrantes en España, se encuentra el hecho de que la distribución sectorial de la actividad emprendedora se ha visto modificada por causa de la crisis, habiéndose registrado una reducción a casi la mitad del emprendimiento en el sector de servicios a otras empresas, entre los cuales se halla el inmobiliario. Por último, la recesión también ha conllevado un descenso en la capacidad exportadora de los inmigrantes que están asentados en España, si bien ésta sigue siendo aún superior a la de los emprendedores españoles.

En definitiva, las personas que han emigrado desde su país de origen hasta España y se han convertido en emprendedores han tenido que superar los obstáculos propios de la puesta en marcha de un negocio en un territorio desconocido (necesidad de capital inicial, acceso a recursos humanos y/o tecnológicos, falta de conocimiento y experiencia previa, falta de asesoramiento, etcétera), lo cual subraya la importancia de su orientación emprendedora ratificada a través de su propensión a asumir riesgos, su carácter innovador, etcétera. Para algunos grupos de inmigrantes iniciarse en la actividad emprendedora es más fácil que para otros debido, por ejemplo, a la comunidad étnica a la que pertenecen, a diferencias en su nivel educativo, en su experiencia previa, en el conocimiento del idioma del país receptor, o en los recursos disponibles antes de emigrar (Chand y Ghorbani, 2011; Ensign y Robinson, 2011; Kalnins y Chung, 2006). Asimismo, el estímulo de un inmigrante hacia la actividad emprendedora puede venir propiciado por motivos de índole económica (obtener un empleo y, por ende, ingresos), pero también por motivos de carácter más psicológico (Basu, 1998) asociados con un comportamiento innovador a través de la introducción de nuevos productos o procesos, la explotación de nuevos nichos de mercado, o el énfasis en la creatividad (Schumpeter, 1934). En cualquier caso, el fomento del emprendimiento entre la comunidad inmigrante, y también nacional, se agrava en períodos de crisis pues éste depende en gran medida del contexto económico, político y social del momento. Por este motivo, es preciso avanzar en el diseño de medidas que faciliten un emprendimiento de calidad y con expectativas de permanencia en el mercado para que se hagan realidad los rasgos esperanzadores que se advierten en el análisis del proceso emprendedor de 2012 en España.

Referencias bibliográficas

- [1] ACHIDI, H. y PRIEM, R. L. (2011): «Immigrant entrepreneurs, the ethnic enclave strategy, and venture performance», *Journal of Management*, 37: 790-818.
- [2] AHN, N. y VÁZQUEZ, P. (2007): «¿Por qué preocupa la inmigración? Un análisis de los datos de la encuesta del CIS». *Documento de Trabajo* 2007-11. Serie Inmigración. Fundación de Estudios de Economía Aplicada (FEDEA).
- [3] ALIAGA ISLA, R. y RIALP, A. (2013): «Systematic review of immigrant entrepreneurship literature: previous findings and ways forward», *Entrepreneurship & Regional Development*, 25: 819-844.
- [4] AMUEDO DORANTES, C. y DE LA RICA, S. (2007): «Labour Market Assimilations of Recent Immigrants in Spain», *British Journal of Industrial Relations*, 45(2): 257-284.
- [5] ANDERSON, S. y PLATZER, M. (2006): *The impact of immigrant entrepreneurs and professionals on U.S. competitiveness*. Study sponsored by the National Venture Capital Association (www.nvca.org/pdf/AmericanMade_study.pdf).
- [6] ASENSIO HITA, M. (2004): «Formación del empresariado extracomunitario y contexto social. El caso del poniente almeriense», *Revista Electrónica de Geografía y Ciencias Sociales*, 8: 173. [<http://www.ub.es/geocrit/sn/sn-173.htm> [ISSN: 1138-9788]].
- [7] AUSTER, E. y ALDRICH, H. (1984): «Small business vulnerability, ethnic enclaves and ethnic enterprise». En R. Ward y R. Jenins (eds), *Ethnic communities in business strategies for economic survival*. Cambridge, Cambridge University Press.
- [8] BASU, A. (1998): «An exploration of entrepreneurial activity among Asian small businesses in Britain», *Small Business Economics*, 10: 313-326.
- [9] AYCAN-LEVENT, T. y NIJKAMP, P. (2009): «Characteristics of migrant entrepreneurship in Europe», *Entrepreneurship & Regional Development*, 21: 375-397.
- [10] BOSMA, N.; CODURAS, A.; LITOVSKY, Y. y SEAMAN, J. (2012a): *GEM Manual. A report on the design, data and quality control of the Global Entrepreneurship Monitor*. Disponible en www.gemconsortium.org.
- [11] BOSMA, N. S.; WENNEKERS, S. y AMORÓS, J. E. (2012b): *Global Entrepreneurship Monitor 2011 Executive Report*. Babson Park, MA, US: Babson College, Santiago, Chile: Universidad del Desarrollo, Kuala Lumpur, Malaysia: Universiti Tun Abdul Razak and London, UK: Global Entrepreneurship Research Association.
- [12] CARLSSON, B.; BRAUNERHJELM, P.; MCKELVEY, M.; OLOFSSON, C.; PERS-SON, L. y YLINENPÄÄ, H. (2013): «The evolving domain of entrepreneurship research», *Small Business Economics*, 41: 913-930.
- [13] CODURAS, A. (2008): «La actividad emprendedora de los inmigrantes en España, 2005-2007», *Información Comercial Española*, 841: 97-115.
- [14] CONSTANT, A. y SHACHMUROVE, Y. (2006): «Entrepreneurial ventures and wage differentials between Germans and immigrants», *International Journal of Manpower*, 27: 208-229.
- [15] CONSTANT, A. y ZIMMERMANN, K.F. (2006): «The making of entrepreneurs in Germany: Are native men and immigrants alike?», *Small Business Economics*, 26: 279-300.
- [16] CHAND, M.; GHORBANI, M. (2011): «National culture, networks and ethnic entrepreneurship: A comparison of the Indian and Chinese immigrants in the US», *International Business Review*, 20: 593-606.

- [17] CHRYSOSTOME, E. (2010): «The success factors of necessity immigrant entrepreneurs: In search of a model», *Thunderbird International Business Review*, 52: 137-152.
- [18] DEAKINS, D.; MAJUNDER, M. y PADDISON, A. (2003): «Developing success strategies for ethnic minorities in business», *New Community*, 23: 325-342.
- [19] DÍEZ, F. y GONZÁLEZ, J. M. (2005): «Comportamiento emprendedor e inmigración», *Revista Internacional de Ciencias Sociales y Humanidades, SOCIOTAM*, 15: 85-101.
- [20] ECHIKSON, W. (2000): «Unsung heroes: Europe's immigrant entrepreneurs are creating thriving businesses-and thousands of jobs», *Business Week*, 20.
- [21] ENGLE, R. L.; SCHLAEGEL, C. y DELANOE, S. (2011): «The role of social influence, culture, and gender on entrepreneurial intent», *Journal of Small Business and Entrepreneurship*, 24: 471-492.
- [22] ENSIGN, P. C. y ROBINSON, N. P. (2011): «Entrepreneurs because they are immigrants or immigrants because they are entrepreneurs? A critical examination of the relationship between the newcomers and the establishment», *Journal of Entrepreneurship*, 20: 33-53.
- [23] FAIRLIE, R. W. y MEYER, B. D. (1996): «Ethnic and racial self-employment differences and possible explanations», *Journal of Human Resources*, 31: 757-793.
- [24] FILATOTCHEV, I. y PIESSE, J. (2009): «R&D, internationalization and growth of newly listed firms: European evidence», *Journal of International Business Studies*, 40: 1260-1276.
- [25] GARCÍA PÉREZ, I., MUÑOZ BULLÓN, F. y PRIETO-RODRÍGUEZ, M. (2014): «The wage gap between foreign and Spanish nationals in Spain: An analysis using matched employer-employee data», *International Migration*, en prensa.
- [26] HITT, M.; HOSKISSON, R. y KIM, H. (1997): «International diversification: effects on innovation and firm performance in product-diversified firms», *Academy of Management Journal*, 40: 767-798.
- [27] INFORMES EJECUTIVOS GEM ESPAÑA (2007-2012).
- [28] KALNINS, A. y CHUNG, W. (2006): «Social capital, geography, and survival: Gujarati immigrant entrepreneurs in the U.S. lodging industry», *Management Decision*, 52: 233-247.
- [29] LEONI, T. y FALK, M. (2010): «Gender and field of study as determinants of self-employment», *Small Business Economics*, 34: 167-185.
- [30] LEVIE, J. y HART, M. (2011): «The contribution of migrants and ethnic minorities to entrepreneurship in the UK». En: Minniti, M. (ed.) (2011), *The Dynamics of Entrepreneurial Activity*. Oxford University Press, 101-124.
- [31] LEVIE, J. y HART, M. (2012): *Global Entrepreneurship Monitor. United Kingdom 2012 Monitoring Report*.
- [32] LI, P. S. (2001): «Immigrants' propensity to self-employment: Evidence from Canada», *International Migration Review*, 35: 1106-1128.
- [33] MESCH, G. S. y CZAMANSKI, D. (1997): «Occupational closure and immigrant entrepreneurship: Russian jews in Israel», *Journal of Socio-Economics*, 26: 597-610.
- [34] MINNITI, M.; BYGRAVE, W. y AUTIO, E. (2006): *Global Entrepreneurship Monitor—2005 Executive Report*. Babson College and London Business School.
- [35] MUÑOZ BULLÓN, F. y CUETO, B. (2011): «The sustainability of start-up firms among former wage workers». *International Small Business Journal*, 29 (1): 78-102.

- [36] MUÑOZ BULLÓN, F.; SÁNCHEZ-BUENO, M. J. y VOS-SAZ, A. (2014): «Nascent entrepreneur's personality attributes and the international dimension of new ventures», *Entrepreneurship and Management Journal*, en prensa.
- [37] OHLSSON, H.; BROOMÉ, P. y BEVELANDER, P.(2012): «Self-employment of immigrants and natives in Sweden-a multilevel analysis», *Entrepreneurship & Regional Development: An International Journal*, 24: 405-423.
- [38] PABLO MARTÍ, F. y GARCÍA TABUENCA, A. (2006): «Dimensión y características de la actividad emprendedora en España», *Ekonomiaz*, 62 (2): 265–289.
- [39] REYNOLDS, P.; BOSMA, N. y AUTIO, E. (2005): «Global Entrepreneurship Monitor: Data Collection Design and Implementation 1998-2003», *Small Business Economics*, 24: 233-247.
- [40] RUEDA ARMENGOT, C. y PERIS ORTIZ, M. (2012): «The emigrant entrepreneur: a theoretical framework and empirical approximation», *International Entrepreneurship Management Journal*, 8: 99-118.
- [41] SCHUMPETER, J. (1934): *Capitalism, socialism, and democracy*. Haper and Row, New York.
- [42] SEQUEIRA, J. M. y RASHEED, A. A. (2006): «Start-up and growth of immigrant small business: The impact of social and human capital», *Journal of Development Entrepreneurship*, 11: 357-375.
- [43] SHANE, S. y VENKATARAMAN, S. (2000): «The promise of entrepreneurship as a field of research», *Academy of Management Journal*, 25: 217-226.
- [44] SHAW, V. y DARROCH, J. (2004): «Barriers to internationalisation: A study of entrepreneurial new ventures in New Zealand», *Journal of International Entrepreneurship*, 2 (4): 327-343.
- [45] TRINIDAD GARCÍA, M. L. (2000): «El trabajo por cuenta propia de los extranjeros en España: recorrido por un camino que se estrecha», *Revista Jurídica Española, La Ley*, 5150: 1-8.
- [46] VARUM, C. A. y ROCHA, V. C. (2013): «Employment and SMEs during crises», *Small Business Economics*, 40: 9-25.
- [47] WADHWA, V.; SAXENIAN, A.; RISSING, B. y GEREFFI, G. (2007a): «America's new immigrant entrepreneurs: Part I», *Working Paper* (http://papers.ssrn.com/so13/papers.cfm?abstract_id=990152).
- [48] WADHWA, V.; RISSING, B.; SAXENIAN, A. y GEREFFI, G. (2007b): «Education, entrepreneurship and immigration: America's new immigrant entrepreneurs: Part II», *Working Paper* (http://papers.ssrn.com/so13/papers.cfm?abstract_id=991327).