



**This activity is part of the project MEGA
which has received funding from the
European Union's COSME Programme
(2014-2020)**



Migrant Entrepreneurship Growth Agenda

MEGA, Migrant Entrepreneurship Growth Agenda, proyecto liderado por el MPG (Migration Policy Group) pretende apoyar a las ciudades, regiones y agentes nacionales a **fortalecer las políticas relacionadas con el emprendimiento de migrantes.** Para ello las entidades asociadas al proyecto en Francia, Alemania, Italia y España pondrán en marcha nuevas medidas de apoyo y redes nacionales sostenibles para el cambio político.

Mediante la colaboración a través del intercambio de conocimientos, el MEGA constituye el núcleo de una red a nivel de la Unión Europea que aboga por un mayor apoyo al emprendimiento de los migrantes a todos los niveles.



Uno de los resultados del proyecto es la identificación de retos en relación al emprendimiento migrante. Este documento recoge una serie de retos que se han identificado fruto de:

- Entrevistas realizadas a entidades expertas que trabajan y dan servicio a personas emprendedoras migrantes: ATA (Asociación de trabajadores autónomos), Acción contra el hambre, Economistas sin fronteras, Cámara de Comercio de Navarra, Dirección General de Integración y Atención Humanitaria (DGIAH).
- Contraste con las entidades que apoyan la Red MEGA.
- MEGA Agenda.

Además de los retos, se plantean recomendaciones que den respuesta a los retos planteados así como Buenas Prácticas relacionadas en cada caso.

Teniendo en cuenta el momento actual de **crisis sanitaria** que estamos viviendo, no podemos dejar de mencionar que, aunque los retos no han cambiado, en algunos aspectos las necesidades se han acentuado y han quedado más en evidencia otra serie de retos que quizás no estaban tan presentes:

- **Brecha digital.** En estos momentos este colectivo no puede acceder en a los servicios que se ofrecen porque carecen de las herramientas para ello. Además no disponen de certificado digital para poder realizar trámites con la administración.
- **Pertenencia a redes.** Estas personas, en muchos casos, no forman parte de las redes existentes por lo que es más difícil acceder a ellas.
- **Visibilidad.** Esta crisis les ha hecho más “invisibles”. Estas personas han desaparecido. Como no pueden acceder de manera digital, no se les ve, no están.
- **Procesos de tramitación** : ha habido una prórroga de 6 meses de todos los trámites lo cual ha generado dudas entre las personas afectadas y los procesos en trámite han quedado suspendidos.

RETOS IDENTIFICADOS

- 1.- Recopilación de datos, evaluación de impacto.**
- 2.- Asesoramiento legal y normativo.**
- 3.- Diversidad de proveedores.**
- 4.- Sensibilidad lingüística y cultural.**
- 5.- Visibilidad.**
- 6.- Establecimiento de redes.**
- 7.- Gobernanza.**
- 8.- Adecuación de los servicios de emprendimiento existentes.**

1 Recopilación de datos, evaluación de impacto

Existe un desconocimiento sobre la realidad de la migración y la diversidad en los territorios:

- Los municipios y comarcas no disponen de datos sobre la población migrante, la actividad emprendedora de personas de origen extranjero así como el mapa de agentes que colaboran en el apoyo al emprendimiento migrante.

Disponer de información y datos es fundamental para convencer a los responsables políticos de la necesidad de incorporar medidas en las políticas de emprendimiento.

1 Recopilación de datos, evaluación de impacto

Recomendaciones

- Realizar un diagnóstico en el territorio para conocer la población emprendedora migrante, su caracterización y la del tipo de negocios que han emprendido así como **sus necesidades y sus potencialidades** (cómo visibilizan sus negocios a futuro).
- Conocer sus intangibles (formación , experiencias, conocimientos), sus talentos ocultos y como pueden aportar valor y contribuir a las estrategias de especialización del territorio.
- Adaptar la ficha de recogida de datos del servicio de emprendimiento para empezar a disponer de datos que nos sirvan para un análisis posterior.



Buena Práctica

- **Consorcio EDER** es la agrupación de municipios de la Ribera de Navarra. En 2019 realizó un estudio para analizar la situación de la población inmigrante emprendedora. Para ello, además del análisis cuantitativo se realizaron entrevistas en profundidad a personas emprendedoras migrantes y agentes relacionados y se crearon dos grupos de discusión. Este estudio les ha permitido conocer las necesidades y oportunidades en este ámbito y poner en marcha un servicio específico de apoyo al emprendimiento migrante.

La creación de nuevas empresas por personas de origen extranjero está afectada por 2 leyes:

- Ley 4/2000 de 11 de enero sobre derechos y libertades de los extranjeros en España y su integración social:

La mayoría de los permisos para trabajar por cuenta propia se acogen a esta ley. La principal barrera que establece es que para poder solicitar el permiso tiene que **acreditar 3 años residiendo en territorio nacional**. Además hay que demostrar que potencialmente dispones de clientes (precontrato de prestación de servicios). La ley establece 3 meses de tramitación pero dependiendo de la situación de partida de la persona emprendedora (en situación irregular, estudiante, residencia cuenta ajena, compatibilidad...) el proceso se alarga.

Documentación exigible: incluye un **informe de valoración emitido por una organización de autónomos** que acredite algunos de los requisitos (apertura, titulación, incidencia en la creación de empleo, recursos inmobiliarios si se precisan, ..)
BARRERAS LEGALES

- Ley 14/2013 de 27 de septiembre de apoyo a los emprendedores y su internacionalización.

Se puede obtener este permiso incluso antes de llegar a España siempre y cuando la nueva actividad cumpla al menos una de las 3 condiciones siguientes: Ser innovadora. Generar empleo. Ser de interés para España.

Recomendaciones

- **Formar al personal de los servicios de apoyo al emprendimiento** en materia jurídica y legislativa sobre los trámites a cumplir por las personas migrantes.
- Ofrecer un **servicio de asesoramiento en materia jurídica y legislativa** acerca de los trámites y documentación a presentar para conseguir el permiso de trabajo por cuenta propia en el caso de personas migrantes.
- **Homologar a otras entidades** como agencias de desarrollo, cámaras de comercio y entidades para que puedan emitir el **informe de valoración**, además de las asociaciones de trabajadores autónomas.
- **Ley/14/2013** de 27 de septiembre de apoyo a los emprendedores y su internacionalización: mostrar casos de migrantes que han obtenido el permiso por esta vía. Informar tanto a personal de apoyo como a las propias personas emprendedoras de esta posibilidad.



Buena Práctica

- **Servicios de ATA (Federación Nacional de Asociaciones de Trabajadores Autónomos):** apoyo en todo el proceso de tramitación con Extranjería, apoyo en la realización del plan de negocio y emisión del informe de valoración para presentar al Ministerio.

Compra pública:

La contratación pública supone aproximadamente un 15% del PIB, luego es un recurso y un instrumento importante para favorecer la contratación de empresas locales y el emprendimiento migrante.

Existen **4 vías para favorecer la contratación de empresas locales:**

1. Contratos reservados:

El artículo 20 de la Directiva 2014/24/UE sobre contratación pública, y la Disposición Adicional cuarta de la Ley de contratos en España, permiten reservar la participación en la adjudicación de contratos públicos a dos tipologías de entidades: las Empresas de Inserción y los Centros Especiales de Empleo para personas con discapacidad.

2. Criterios de adjudicación:

El artículo 76.2 De la Directiva 2014/24/UE sobre contratación pública, establece como criterio de adjudicación válido el considerar las necesidades de grupos desfavorecidos y vulnerables. Sería sin duda el caso de las personas migrantes.

La Ley 9/2017, de contratos públicos en España es aún más explícita, y señala expresamente en su artículo 145 como criterios de adjudicación válidos:

La integración social de personas desfavorecidas o miembros de grupos vulnerables.

La inserción socio-laboral de personas en situación o riesgo de exclusión social.

3. Condiciones de ejecución:

El artículo 70 de la Directiva 2014/24/UE sobre contratación pública, establece la posibilidad de establecer obligaciones de tipo social en la ejecución del contrato.

La legislación española de contratos públicos, mucho más explícita, señala expresamente un amplio listado de condiciones especiales de ejecución del contrato que pueden incluirse en los pliegos, entre los que destacamos la de promover el empleo de personas con especiales dificultades de inserción en el mercado laboral, en particular de las personas con discapacidad o en situación o riesgo de exclusión social.

4. Contratación directa de empresas promovidas o participadas por personas migrantes:

Cabrían dos opciones. La primera sería valorar u obligar a la subcontratación de prestaciones auxiliares del contrato con empresas promovidas o participadas por personas migrantes. Lo habitual (vemos un ejemplo del Ayuntamiento de Barcelona) es valorar u obligar a la subcontratación de Empresas de Inserción o de empresas de economía social, pero la categorización jurídica es aplicable y la legalidad queda avalada por las referencias inequívocas antedichas (arts. 70 y 76 Directiva 2014/24/UE, y artículos 202 y 145).

La segunda de las opciones consistiría en utilizar los procedimientos admitidos en la legislación que no requieren de licitación pública (contratos menores y negociados) y de este modo invitar a participar o contratar exclusivamente a empresas promovidas o participadas por personas inmigrantes.

Compra privada:

Las empresas privadas tienen a su vez una responsabilidad social y podrían contratar en mayor medida a las empresas locales .

Existen experiencias interesantes para trabajar la colaboración entre empresas tractoras y potenciales empresas proveedoras propiedad de personas de origen extranjero.

Recomendaciones

- Inventariar los contratos que se realizan desde la administración identificando aquellos a los que podrían optar empresas locales de manera individual o en agrupación.
- Hacer lotes de grandes contratos para posibilitar el acceso a micropymes y empresas de inserción.
- Sensibilizar y **formar al personal de la administración sobre las distintas vías para contratar con criterios de responsabilidad social.**
- Sensibilizar e informar a las grandes empresas para que contraten con empresas locales.
- Fomentar la colaboración entre pequeñas empresas locales y empresas tractoras.
- Sensibilizar e informar a las empresas locales de la posibilidad de contratar con la administración.



Buenas Prácticas

- **Compra pública:** la agencia de desarrollo Beterri Buruntza en Gipuzkoa está desarrollando el Plan comarcal para promover la compra pública responsable.
- **Compra privada:** el programa "Achats & Diversité" de ADIVE, Agence pour la Diversité impulsa la contratación de servicios a emprendedores migrantes por parte de las grandes empresas francesas. Para ello ha desarrollado una metodología en la que se trabaja para identificar necesidades de productos y/o servicios demandados por responsables de compras de las grandes empresas y por otro se identifica emprendedores locales que puedan ofrecer el producto o servicio.

4

Sensibilidad lingüística y cultural

Las personas de origen extranjero que llegan a un nuevo lugar cuentan, entre otras, con la barrera del idioma.

En algunos casos en los que son de habla hispana, tienen conocimientos básicos del idioma aunque en muchos casos, no los suficientes para entender el lenguaje complejo y técnico de las entidades públicas (Hacienda, seguridad social,...).

En otros casos, en los que no son de habla hispana, no conocen el idioma por lo que es más complicado que puedan acceder a una entidad de apoyo. En estos casos, necesitan otros servicios previos, como la formación en idioma, antes de poner en marcha un negocio.

Recomendaciones

- Adaptar los materiales básicos a los idiomas correspondientes.
- Sensibilizar al personal técnico de las agencias y entidades de apoyo para que den un servicio de acuerdo a las necesidades lingüísticas de estas personas.
- Hacer uso de la figura del mediador. Se trata de personas extranjeras que trabajan en los servicios de apoyo al emprendimiento. Estas personas conocen muy bien la realidad de las personas de origen extranjero por lo que conocen de primera mano las necesidades que tienen y por lo tanto, saben cómo deben tratarles.



Buena Práctica

- **Ayuntamiento de Munich:** el ayuntamiento de Munich cuenta con la figura de “mediador”.

Esta persona media entre el ayuntamiento y la persona migrante. La persona mediadora es también migrante por lo que sabe cómo se siente una persona en esa situación, cuáles son sus necesidades, carencias, diferencias culturales, etc. y sabe cómo debe tratar con ellas.

Otro de los retos que se plantean es el problema de la visibilidad. Esto atañe tanto a personas migrantes como a las personas autóctonas.

Las primeras necesitan conocer los servicios a los que pueden acceder para la creación de una empresa y deben acercarse a ellas. Además necesitan tener referentes de otras personas migrantes que han conseguido poner en marcha sus propios negocios de manera exitosa.

Las segundas necesitan saber que estas personas migrantes son una oportunidad para nuestra sociedad y nuestra economía. Necesitan ser sensibilizadas sobre el potencial que estas personas aportan a nuestra sociedad.

Recomendaciones

- Generar referentes. Es importante generar referentes, sobre todo de mujeres migrantes que hayan emprendido y creado empresa, ya que muchas veces se ven clasificadas en un único tipo de trabajo: la limpieza y los cuidados.
- Sensibilizar a la ciudadanía sobre el potencial que las personas migrantes ofrecen a nuestra sociedad.
- Sensibilizar y dar a conocer que hay un capital humano cualificado y preparado que se está desaprovechando.



Buena Práctica

- **Proyecto DELI_ Ayuntamiento de Getxo:** Las gafas de la diversidad: el Ayuntamiento de Getxo a través del proyecto europeo DELI puso en valor la aportación de riqueza cultural, social y económica al municipio de Getxo por parte de las personas emprendedoras de origen extranjero.
- **Phoenix Award: Ayuntamiento de Munich:** Anualmente el ayuntamiento de Munich otorga un premio a la persona emprendedora migrante y celebra un acontecimiento social importante en la ciudad donde se da visibilidad a las personas emprendedoras de origen extranjero.

6

Establecimiento de redes

Las personas de origen extranjero no se relacionan ni se integran con la población local. Estas personas se mueven entre las poblaciones de origen extranjero.

Si bien el proceso de emprendimiento individual es complicado para cualquier persona debido a la incertidumbre y dudas que surgen a lo largo del camino, esa soledad se acentúa cuando la persona emprendedora proviene de otro país y no cuenta con una comunidad donde apoyarse.

Recomendaciones

- Utilizar la figura de mediador para acceder a estas personas y comunidades.
- Promover vínculos entre las personas locales y las de origen extranjero.
- Promover la participación de estas personas en foros de economía formal (asociaciones de comerciantes, redes de personas emprendedoras, etc.).
- Promover el emprendimiento en equipo para afrontar la aventura de emprender desde una posición más cálida y con mayor apoyo.



Buena Práctica

- **Proyecto XEIX Barcelona**

El proyecto “Xeix” se puso en marcha en Barcelona con el objetivo de incorporar progresivamente a la comunidad china en la vida asociativa del barrio del Fort Pienc, en L’Eixample. En 2014 la iniciativa se amplió al barrio de Sant Antoni y comenzó a trabajar con la comunidad paquistaní.

“Xeix” proyecta actividades como cursos de formación y dinamización comercial, clases extraescolares de chino, introducción de elementos de las culturas china y paquistaní en las programaciones de los equipamientos públicos y formación para los profesionales en inmigración, antirumores y ruptura de estereotipos.

Este proyecto consiguió un premio “Diversity Advantage Challenge”, que otorga el Consejo de Europa, que reconocen las iniciativas innovadoras que promueven la convivencia y la diversidad cultural y repercuten positivamente en comunidades, organizaciones y empresas.

Existe una gran descoordinación y desconocimiento entre entidades que apoyan el emprendimiento y entidades (organizaciones sin ánimo de lucro en la mayoría de los casos) que apoyan a personas migrantes.

Lo más habitual es que no haya relación entre estas entidades.

En la mayoría de los casos, las entidades que apoyan el emprendimiento, desconocen la realidad de las personas migrantes, sus obligaciones legales, etc. Por otro lado, las asociaciones que trabajan con las personas migrantes, en muchos casos, desconocen los recursos existentes relacionados con emprender existentes en su realidad local y comarcal.

Recomendaciones

- Promover el encuentro entre estas entidades para conocer las actuaciones que cada entidad lleva a cabo.
- Promover la colaboración entre ellas.
- Definir un protocolo e itinerario de actuación de cara a promover la coordinación entre entidades.



Buena Práctica

- **Red MEGA_Cámara de Comercio de Milán:** La Cámara de Comercio de Milán , en el marco del proyecto europeo MEGA ha puesto en marcha a través de LinkedIn un grupo de trabajo entre más de 40 entidades que promueven el emprendimiento de origen extranjero. Se trata de una red muy ágil y operativa donde se comparten iniciativas y proyectos de interés.

8

Adecuación de los servicios de emprendimiento existentes

Las entidades que ofrecen servicios de apoyo al emprendimiento son muchas. Aún así, la mayoría de ellas no están enfocadas a dar servicio a las personas migrantes.

Estas personas, en la mayoría de las veces, carecen de los conocimientos necesarios para la creación de una empresa por lo que necesitan un apoyo más específico y cercano que otras personas.

Necesitan también más apoyo a la hora de acceder a otras instituciones como pueden ser la Seguridad social, Hacienda, etc.

Recomendaciones

- Itinerario personalizado desde la identificación de la idea hasta la puesta en marcha del negocio.
- Formación empresarial dirigida a que puedan entender los contextos normativos, educativos, lingüísticos del país destino.
- Mentoring.
- Apoyo en el acceso a financiación. Dar a conocer la financiación existente que mejor se adecúe a sus necesidades.
- Provisión de espacios como incubadoras, coworking, que ofrezcan unas mejores condiciones que las de mercado.



Buenas Prácticas

Adaptación de materiales y herramientas incorporando un lenguaje más sencillo e inclusivo_ Economistas sin fronteras: servicio en coordinación con las asociaciones de personas inmigrantes y otras entidades de apoyo.

- **Programa “Vives Emprende” _Acción contra el Hambre:** ofrecen asesoramiento en la puesta en marcha de un negocio a personas de origen extracomunitario. Programa financiado por el Ministerio de Inclusión. Tras un diagnóstico inicial, establecen itinerarios personalizados.
- **Cooperativas sociales de mujeres migrantes en el sector cuidados-Work-lan:** sensibilización sobre la oportunidad de trabajar en colaboración en este ámbito y apoyo en todo el proceso de puesta en marcha de las cooperativas.

PILARES: REDES NACIONALES

