



Revista Venezolana de Gerencia
ISSN: 1315-9984
rvgluz@yahoo.es
Universidad del Zulia
Venezuela

Toledano, Nuria; Urbano, David; Ribeiro, Domingo
Creación de empresas e inmigración: el caso del empresariado venezolano en España
Revista Venezolana de Gerencia, vol. 14, núm. 45, enero-marzo, 2009, pp. 9-23
Universidad del Zulia
Maracaibo, Venezuela

Disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=29011678002>

- ▶ Cómo citar el artículo
- ▶ Número completo
- ▶ Más información del artículo
- ▶ Página de la revista en redalyc.org

Creación de empresas e inmigración: el caso del empresariado venezolano en España*

Toledano, Nuria**
Urbano, David***
Ribeiro, Domingo****

Resumen

Durante la última década, la inmigración internacional está adquiriendo gran relevancia en las sociedades europeas. Igualmente, el comportamiento emprendedor que está demostrando una parte de los inmigrantes ha despertado la atención de instituciones y académicos. En este contexto, el objetivo principal del presente trabajo es explorar el proceso de creación de empresas entre la población inmigrante en España, a través del análisis de las experiencias de empresarios de origen venezolano en Cataluña. Específicamente, se analiza por qué algunos venezolanos establecidos en Cataluña deciden convertirse en empresario, así como los pasos que siguen para iniciar una actividad empresarial. El trabajo empírico se aborda desde una perspectiva cualitativa, a partir de tres casos de estudio, tomando como marco teórico de referencia la Teoría Económica Institucional. Los resultados revelan que las creencias y actitudes de los venezolanos hacia la actividad emprendedora influyen, en gran medida, en todo el proceso de creación de la empresa, mientras que la política de inmigración y los programas de apoyo a la creación de empresas repercuten, sobre todo, en su puesta en marcha.

Palabras clave: Creación de empresas, empresario venezolano, teoría institucional, estudios de casos, España.

Recibido: 20-11-08 • Aceptado: 09-02-09

- * Este trabajo forma parte de un Proyecto más amplio sobre "El empresariado inmigrante en Catalunya" realizado para el Departament de Treball de la Generalitat de Catalunya. Además, los autores agradecen la financiación procedente de los proyectos del Plan Nacional I+D+I del Ministerio de Educación y Ciencia SEC2006-06017 y SEJ2007-60995.
- ** Doctora en Administración y Dirección de Empresas y profesora del Departamento de Economía de la Empresa de la Universidad Autónoma de Barcelona (España).
E-mail: Nuria.Toledano@uab.es.
- *** Doctor en Administración y Dirección de Empresas y profesor del Departamento de Economía de la Empresa de la Universidad Autónoma de Barcelona (España).
E-mail: David.Urbano@uab.es.
- **** Doctor en Administración y Dirección de Empresas y profesor del Departamento de Dirección de Empresas de la Universidad de Valencia (España). E-mail: domingo.ribeiro@uv.es.

Entrepreneurship and Immigration: The Case of Venezuelan Entrepreneurs in Spain

Abstract

Over the past decade, international migration has become very important in European societies. The immigrants' enterprising behaviour has attracted the attention of institutions and scholars. In this context, the main objective of the paper is to explore the entrepreneurial process among immigrants in Spain, analysing Venezuelan business owners' experiences in Catalonia. Specifically, this paper examines why some Venezuelan immigrants established in Catalonia decide to create new firms as well as the steps they follow to begin a new business. The empirical work adopts a qualitative perspective, analysing three case studies within a theoretical framework based on the theory of Institutional Economics. The main findings show that Venezuelans' attitudes toward entrepreneurship influence, to a great extent, the business creation process, while the immigration policy and support programs for entrepreneurship influence, especially, the start up of the business.

Key words: Entrepreneurship, Venezuelan entrepreneur, Institutional Economics, case study, Spain.

1. Introducción

Durante varias épocas, los flujos migratorios entre Latinoamérica y Europa han conformado una parte importante de la historia en ambos continentes. En el siglo XIX y la primera mitad del XX, las crisis económicas y los conflictos políticos y raciales en Europa impulsaron a muchos europeos hacia diversos países latinoamericanos. En las últimas décadas, sin embargo, se ha desarrollado un proceso inverso, y, por tanto, es la población latinoamericana la que se desplaza en gran medida hacia Europa¹.

Actualmente en la Unión Europea viven alrededor de tres millones de latino-

americanos, la mayoría de ellos en España². Entre los diversos motivos que explican la tendencia migratoria hacia este país, merecen especial mención la notable reestructuración producida en su sistema económico y político, el acelerado crecimiento económico experimentado a partir de 1990, el desarrollo de su política migratoria con continuos procesos de regularización y la firma de acuerdos bilaterales, y la afinidad cultural, idiomática y religiosa que se mantiene con muchos países de Latinoamérica. Además, a lo largo de estos últimos años no sólo se ha producido un incremento en el volumen de flujos migratorios procedentes de Latinoamérica, sino que también se han origi-

1 Para ampliar la información sobre flujos migratorios entre Latinoamérica y Europa consultar, entre otros autores, a Rama (1974), Ramos (1999), Sanz (1995), Labrador (2001), De la Vega (2003, 2005), Mateo y Ledezma (2006) y CELARE (2006).

2 En marzo de 2008 el número de latinoamericanos con tarjeta de residencia en España era de 1.269.053.

nado notables cambios en su composición. En concreto, recientemente se advierte una mayor presencia de inmigrantes procedentes de países del noreste de Latinoamérica, en detrimento de aquellos originarios de las zonas rurales más occidentales, al tiempo que la llegada de mujeres latinoamericanas gana peso en relación con la inmigración masculina. Asimismo, es importante destacar el incremento experimentado por este colectivo dentro del conjunto de empresarios individuales, lo que significa que la creación de la propia empresa se está convirtiendo en una opción laboral viable para una parte de los latinoamericanos que se establecen en España, y en una atractiva alternativa para los que hasta ahora se habían incorporado al mercado de trabajo como empleados en empresas de servicios o de la construcción.

El carácter emprendedor que han demostrado los inmigrantes latinoamericanos en distintos países ha sido destacado en la literatura. Concretamente, algunos estudios han puesto de manifiesto la aportación que esta población realiza con sus iniciativas a las sociedades receptoras, a través de su contribución al crecimiento del PIB, de la respuesta que proporcionan a algunos de los desajustes del mercado de trabajo, y de la contribución al incremento de la competencia, sobre todo, en países como Estados Uni-

dos³. Sin embargo, hasta el momento, la mayoría de las investigaciones han ignorado la posición que los latinoamericanos están empezando a ocupar en el tejido empresarial español. La celeridad e intensidad con la que se ha producido el fenómeno migratorio en España, o la todavía escasa actividad emprendedora detectada entre la población de origen latino en este contexto, si se compara con la experimentada por otros colectivos⁴, pueden explicar, en parte, la escasez de estudios que analizan estas cuestiones. No obstante, dichas particularidades ponen también de manifiesto la necesidad de analizar en profundidad esta nueva realidad y comprobar en qué medida se reproduce lo ocurrido en otros países y/o con otros colectivos.

Teniendo en cuenta lo anterior, el objetivo principal del presente trabajo es explorar el proceso de creación de empresas entre la población latinoamericana en España, tomando como referencia las experiencias de empresarios venezolanos que han creado su propia empresa en Cataluña. Específicamente, descubrir los factores del entorno que les impulsaron a convertirse en empresarios en esta región, así como aquellos que les facilitaron las actividades necesarias para conseguirlo, constituyen los objetivos específicos del presente artículo. Para dar respuesta a tales preguntas se adopta el

3 Ver, entre otros, los trabajos de Portes, 1987; Rajman y Tienda, 2000; Rajman, 2001; MacDonald, 2001; Tienda y Rajman, 2004; Mora y Dávila, 2006; Schinnar y Young, 2008.

4 Según los estudios realizados en España por Beltrán, Oso y Ribas (2006) el colectivo de inmigrantes integrado por chinos y pakistaníes demuestran una gran capacidad y actitud emprendedora.

marco teórico proporcionado por la Teoría Económica Institucional. Dicha teoría subraya el papel que desempeñan las instituciones en el desarrollo económico, y se ha revelado como un enfoque apropiado para estudiar la puesta en marcha de iniciativas empresariales en diferentes contextos. El trabajo empírico se aborda desde una perspectiva cualitativa a partir de tres estudios de casos, seleccionados, por conveniencia, entre inmigrantes venezolanos que han creado una empresa en Cataluña una de las regiones españolas con mayor afluencia de inmigrantes⁵. El estudio de casos como metodología de investigación cuenta con una amplia trayectoria en el ámbito de la creación de empresas y las PYMEs en general, y en el del empresariado étnico en particular⁶. Esta aproximación metodológica, además, se ha revelado especialmente útil para analizar aquellos ámbitos en los que los enfoques teóricos disponibles se consideran inadecuados y/o incompletos (como es el caso del empresariado latinoamericano en España), y se requieren nuevas aportaciones que mejoren la comprensión del fenómeno investigado. Su principal ventaja, tal y como han puesto de manifiesto Yin (1984) o Eisenhardt (1989) entre otros autores, se deriva de la profundidad con la que es posible analizar fenómenos complejos, como los que

subsisten durante el proceso de creación de una empresa, en los que las experiencias de los distintos participantes son especialmente importantes y el contexto de la situación resulta fundamental. Concretamente en este trabajo, para obtener la información relevante de cada caso de estudio se entrevistaron no sólo a los empresarios, sino también a diferentes personas vinculadas con su entorno más cercano (familiares y amigos-clientes). Asimismo, con el fin de completar y triangular la información, se realizaron entrevistas personales a los responsables del servicio de Creación de Empresas de la Generalitat de Cataluña y se analizó diversa documentación. De los resultados de la investigación se inducen cuatro proposiciones teóricas, las cuales ponen de manifiesto la importancia que tienen las diversas instituciones, contempladas desde la perspectiva de North (1990, 2005), en el proceso de creación de empresas llevado a cabo por inmigrantes venezolanos en Cataluña.

2. La actividad emprendedora entre la población inmigrante: una aproximación teórica

Shane y Venkataraman (2000) se aproximan al concepto de creación de empresas como el proceso de descubrir,

- 5 A 31 de diciembre de 2007 el Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales cifraba en 3.979.014 el número de extranjeros con tarjeta de residencia en España, de los cuales 860.575 estaban establecidos en Cataluña.
- 6 Ver, entre otros, los trabajos de Chetty (1996), Perren y Ram (2004), Sigala et al. (2007) y Urbano y Toledano (2007) para profundizar en la aplicación del estudio de casos en el ámbito de la creación de empresas. Por su parte, Rajman y Tienda (2000) o Rajman (2001) aportan ejemplos de aplicación del estudio de casos en el ámbito del empresariado inmigrante.

evaluar y aprovechar oportunidades de negocio. Dicha conceptualización supone un gran cambio con respecto a las definiciones anteriores, centradas sobre todo en la figura del empresario, al tiempo que impulsa las investigaciones desarrolladas en este campo durante los últimos años (Mitchell et al., 2007; Busenitz et al., 2003).

En concreto, la definición de Shane y Venkataraman (2000) conlleva investigar por qué, cuándo y cómo se descubren oportunidades de negocio; por qué, cuándo y cómo sólo algunas personas descubren y deciden aprovechar tales oportunidades; y por qué, cuándo y cómo existe variación en los modelos de comportamiento para explotar las oportunidades de negocio. Precisamente, los diferentes modos de actuación entre los empresarios han sido el argumento de fondo en las investigaciones que analizan el fenómeno emprendedor entre la población inmigrante. En concreto, la mayor parte de la literatura existente en torno al empresariado inmigrante se encuentra basada, explícita o implícitamente, en la idea de que el proceso de creación de empresas que sigue este colectivo es diferente del que lleva a cabo la población autóctona, tanto desde el punto de vista de los problemas a los cuales se enfrentan a lo largo del proceso, como desde la perspectiva de los comportamientos que adoptan los empresarios para poner en marcha las iniciativas empresariales (Ram y

Smallbone, 2003; Smallbone et al., 2005). No obstante, conviene precisar que recientemente estos planteamientos han sido cuestionados, al percibirse una gran disparidad dentro del propio colectivo de inmigrantes (Ram y Smallbone, 2003; Smallbone et al., 2005). De ahí, que en los últimos años las investigaciones no sólo hayan tratado de analizar por qué el colectivo de inmigrantes es, en ocasiones, más emprendedor que el autóctono, sino también por qué determinadas etnias, como la asiática y pakistaní, son más propensas a desarrollar la actividad empresarial (Min, 1987; Werbner, 1990). Actualmente, en este campo de estudio destacan tres grandes enfoques que proporcionan diferentes explicaciones a ambas realidades.

El primero sugiere que son las diferencias culturales las que explican los contrastes entre los empresarios autóctonos e inmigrantes, y dentro de éstos últimos entre los distintos colectivos (Werbner, 1990; Light y Gold, 2000). Así pues, esta perspectiva "cultural" acentúa el papel que desempeña la cultura, y de forma más genérica los denominados "recursos étnicos"⁷, en el fenómeno del empresariado inmigrante (Smallbone et al., 2005).

Una segunda corriente de investigación, conocida como "enfoque estructural", destaca la importancia del contexto de la sociedad receptora para explicar el aumento de la creación de empresas entre el colectivo de inmigrantes (Ram y Jo-

7 Desde un punto de vista amplio quedan incluidos en la categoría de "recursos étnicos" todos los elementos socioculturales que envuelven al empresario en la creación y el desarrollo de su empresa, y de los cuales se beneficia de una forma pasiva o activa (Ram y Smallbone, 2003).

nes, 1998). Desde este punto de vista, el contexto que caracteriza la sociedad de destino es el que determina las oportunidades y amenazas que, a su vez, condicionan la decisión de crear la empresa y el proceso seguido para su puesta en marcha (Timmermans, 1986; Light y Gold, 2000).

El denominado “enfoque integrador” conforma la tercera gran perspectiva de análisis. Como su propio nombre indica, este enfoque surge a partir de la integración de los dos anteriores, y, en consecuencia, los trabajos que se enmarcan bajo esta óptica analizan las particularidades del empresariado inmigrante a través de las estrategias que utilizan para relacionar los “recursos étnicos” y la “estructura de oportunidades” de la sociedad receptora (Waldfinger et al., 1990). Algunos autores, como Kloosterman et al., (1999), en un intento por completar este enfoque y ampliar su aplicación a distintos contextos, acentúan la interacción entre los aspectos internos relacionados con el empresario y los externos provenientes del entorno, incidiendo a su vez en las consecuencias económicas de las actividades empresariales en las sociedades de destino. Dentro de esta aproximación se desarrolla la noción de “incrustación mixta”⁸ para destacar que las nuevas empresas no surgen sólo dentro del contexto cultural del empresario inmigrante, sino también dentro del contexto social, económico y cultural del entorno en el que se pone en marcha la iniciativa empresarial.

Como se ha puesto de manifiesto anteriormente, los diferentes enfoques teóricos desarrollados en el campo del empresariado inmigrante han evolucionado hacia modelos integradores que combinan los “recursos étnicos”, fruto de las diferencias culturales que caracteriza al colectivo de inmigrantes, con la “estructura de oportunidades” de la sociedad receptora. De este modo, se pretende ofrecer una explicación más aproximada a las diversas realidades en las que está teniendo lugar este fenómeno.

Profundizando en la misma línea explicativa, pero en el ámbito más genérico de la creación de empresas, merece especial mención el enfoque institucional, y más concretamente el desarrollado con base en la Teoría Económica Institucional (North, 1990, 2005). En el marco de esta teoría, no sólo se acentúa la importancia que adquiere el entorno de cara a entender el fenómeno emprendedor y el desarrollo económico, sino que se profundiza también en el análisis de los factores del entorno que ejercen mayor influencia en dicho fenómeno. En este contexto, cabe indicar que durante los últimos años algunos académicos ya han utilizado dicho marco teórico para explicar diferentes particularidades de la actividad emprendedora, así como de las PYMEs en general (Toledano, 2003; Díaz et al., 2005; Urbano, 2006; Manalova et al., 2008; entre otros). Entre las razones subyacentes, se encuentra la creencia fundamental de que la decisión de crear una empresa y convertirse en empresa-

8 En terminología anglosajona “mixed embeddedness”.

rio, está condicionada fundamentalmente por las instituciones y el marco institucional existente.

La Teoría Institucional desarrolla un concepto de institución muy amplio. North (1990, 2005), uno de los autores más destacados en este campo, señala que las instituciones son las reglas del juego en una sociedad, expresado más formalmente, las limitaciones ideadas por las personas que dan forma a la interacción humana. Dado que la principal función en una sociedad es reducir la incertidumbre estableciendo una estructura estable a la interacción humana, North intenta explicar como el marco institucional afecta al desarrollo económico y social.

Por otra parte, North (1990) distingue entre instituciones formales, que comprenden las leyes, los reglamentos y los procedimientos gubernamentales, e instituciones informales, que incluyen las ideas, las creencias, las actitudes y los valores de las personas, es decir, la cultura de una determinada sociedad.

Así pues, partiendo de estos planteamientos, en el contexto del empresariado inmigrante las instituciones serían el conjunto de reglas que articulan y organizan las interacciones económicas, sociales y políticas entre los inmigrantes, afectando al desarrollo económico y social, y por tanto influyendo, en parte y a través de diferentes acciones, en la cantidad y calidad de empresas creadas por este colectivo. Las instituciones formales podrían favorecer la creación de nuevas empresas proporcionando apoyo a los inmigrantes o eliminando algunos obstáculos que emergen durante el proceso de creación, mientras que las instituciones informales podrían influenciar dicho pro-

ceso estimulando el espíritu emprendedor y promoviendo los valores vinculados con la actividad empresarial.

En definitiva, y dentro de este escenario, la presente investigación parte de la base de que el marco institucional, en consecuencia, la matriz formada por las instituciones formales e informales, condiciona en gran medida la creación de empresas por parte de inmigrantes de origen venezolano en Cataluña.

3. Análisis y discusión de los casos de estudio

El Cuadro 1 muestra un resumen de las principales características de los casos analizados en la presente investigación. Concretamente, dos rasgos merecen ser destacados de los empresarios venezolanos: por un lado, su elevado nivel formativo, dado que todos ellos han cursado estudios universitarios, y, por otro, su juventud. Con respecto a las empresas, cabe acentuar el marcado carácter étnico del producto o servicio ofrecido, especialmente en dos de los casos analizados (Alfa y Gamma), así como la presencia de empleados que proceden del mismo país que el empresario o, en todo caso, de Latinoamérica.

El análisis de los casos que se realiza en el presente apartado pone de manifiesto cuáles son los principales factores que condicionan la decisión de algunos inmigrantes venezolanos de convertirse en empresarios en Cataluña, y permite entender mejor la manera en la que conducen sus vidas hacia la actividad empresarial. Ambos aspectos se presentan a continuación de acuerdo con los objetivos planteados al inicio del trabajo.

Cuadro 1
Características de los casos de estudio

Casos*	Alpha	Beta	Gamma
<i>Características del empresario /a</i>			
	<p>Hombre de 37 años, nacido en Caracas.</p> <p>El empresario posee formación universitaria en la especialidad de Ingeniería Informática. La última fase de la carrera la desarrolló en Barcelona, ciudad a la que llegó para completar un postgrado.</p> <p>Aunque en el momento de crear la empresa no tenía experiencia empresarial previa, sí poseía experiencia laboral en actividades vinculadas con la informática (solución de problemas informáticos en empresas de comunicación y desarrollo de páginas web).</p>	<p>Hombre de 30 años, nacido en Caracas.</p> <p>El empresario posee formación universitaria en Ingeniería Técnica Mecánica y formación específica en gestión empresarial.</p> <p>No cuenta con experiencia previa como empresario, aunque ha trabajado previamente en el sector de la distribución y la logística.</p>	<p>Mujer, de 35 años, nacida en Caracas.</p> <p>La empresaria posee formación universitaria en Gestión de Empresas, y también ha realizado numerosos cursos formativos relacionados con la administración de fincas y la gestión inmobiliaria.</p> <p>En el momento de crear la empresa, no poseía experiencia previa en la actividad a la que se dedica como empresaria. No obstante, sí contaba con experiencia laboral en diferentes empresas, aunque desarrollando actividades no relacionadas con su perfil formativo (administrativa).</p> <p>Igualmente, tampoco había creado una empresa con anterioridad.</p>

Cuadro 1
Continuación

Casos*	Alfa	Beta	Gamma
<i>Características de las empresas</i>	<p>La empresa, ubicada en Barcelona, se creó el año 2004 y opera en el sector servicios, ofreciendo asesoramiento tecnológico e informático. Inicialmente, la actividad de la empresa se reducía al asesoramiento técnico a empresarios individuales de origen latino. Poco a poco se especializó en la elaboración de páginas web, y extendió los servicios de asesoramiento informático a la elaboración, mantenimiento y actualización de páginas web. Los clientes son empresarios inmigrantes, principalmente de procedencia latina.</p> <p>Junto con el empresario, trabaja su esposa y dos amigos, todos ellos de origen latinoamericano.</p>	<p>La empresa, con sede social en el municipio barcelonés de Ripollés, (Barcelona), se creó en 2003 como se creó el año 2003 y se dedica a ofrecer servicios logísticos a otras empresas.</p> <p>Comenzó la actividad tan sólo con dos vehículos y actualmente cuenta con una flota de siete unidades.</p>	<p>La empresa, ubicada en Terrassa (Barcelona), se creó en 2003 como agencia inmobiliaria. Inicialmente, la empresa comenzó su actividad ofreciendo servicios de intermediación para el alquiler de viviendas dirigidas principalmente a clientes de origen latino.</p> <p>Posteriormente, el creciente número de extranjeros establecidos en la zona, llevo a la empresa a ofrecer también servicios de asesoramiento para la compra de viviendas en propiedad, ofreciendo información sobre hipotecas y avales necesarios.</p> <p>Con la empresaria trabajan dos personas de origen latino.</p>

* Los nombres de los empresarios y empresas que constituyen los casos de estudio han sido sustituidos por otros ficticios por razones de confidencialidad de la información.

• **La decisión de crear la empresa**

El primer aspecto considerado al estudiar el proceso de creación de empresas entre los inmigrantes venezolanos se encuentra vinculado con los factores que explican la decisión de convertirse en empresarios (Shane y Venkataraman, 2000). A este respecto, las evidencias de los casos analizados revelaron que la dificultad de encontrar un empleo acorde a las aspiraciones profesionales de los inmigrantes constituyó un elemento que, en cierto modo, condicionó tal decisión. Concretamente, tanto Alfa como Gamma coincidieron en señalar los bajos salarios de los empleos disponibles como uno de los factores que les impulsó a convertirse en empresarios, mientras que Beta, acentuó en mayor medida la precariedad de dichos trabajos. De todo ello se deduce que a pesar de que las barreras al mercado laboral explican, en términos generales, el elevado ratio de creación de empresas entre la población inmigrante (Timmermans, 1986; Light y Gold, 2000), en nuestros casos de estudio ha sido identificada aunque con un significado diferente. Así pues, de las observaciones realizadas es posible extraer que los inmigrantes procedentes de Venezuela acceden con cierta facilidad al mercado laboral español. La primera categoría motivadora la constituyen, el conocimiento del idioma, la proximidad cultural y los vínculos humanos entre catalanes y venezolanos, derivados de las historias migratorias que en épocas pasadas protagonizaron los primeros hacia Venezuela, explican, en gran parte, la preferencia de las empresas autóctonas por contratar personal procedente de este país. Sin embargo, como acabamos de apuntar, la

dificultad subsiste cuando se trata de encontrar un empleo cualificado que responda a las expectativas de los inmigrantes.

Una segunda categoría de motivadores detectada en los tres casos de estudio se encuentra ligada con las creencias de los venezolanos de que el proceso migratorio conllevaría una mejora en su calidad de vida. Dicho de otro modo, las razones que les llevaron a abandonar Venezuela, entre las que destacan la búsqueda de mayores ingresos y el desarrollo de una mejor carrera profesional, se convirtieron en motivos de peso para poner en marcha la propia empresa, aspectos que corroboran los resultados obtenidos en previas investigaciones (Tienda y Rajman, 2004; Mora y Dávila, 2006; Schinnar y Young, 2008). De esta manera, se puede deducir que la búsqueda de una coherencia en la historia de sus vidas les impulsa a desarrollar una actividad empresarial, actividad que en los casos analizados es percibida como una alternativa laboral legítima y viable para lograr el ascenso social y económico deseado.

En definitiva, tomando como referencia la perspectiva institucional de North (1990, 2005), las implicaciones que se derivan de los aspectos analizados en el presente apartado nos llevan a inducir las siguientes proposiciones teóricas:

Proposición 1: En regiones españolas como Cataluña, instituciones formales, como los acuerdos contractuales adversos a las demandas profesionales de los inmigrantes venezolanos, influirán indirectamente en su decisión de convertirse en empresarios.

Proposición 2: En regiones españolas como Cataluña, instituciones informa-

les, como las creencias de los venezolanos sobre la legitimidad y el éxito que conlleva la actividad empresarial, influirán directamente en su decisión de convertirse en empresarios.

• **El proceso de creación de la empresa: la puesta en marcha**

Durante el proceso de puesta en marcha de una empresa, los empresarios han de desarrollar numerosas acciones que entrañan diferentes grados de dificultad. Entre ellas, son especialmente importantes las tareas relacionadas con la identificación y evaluación de la oportunidad de negocio (Timmons, 1994; Shane y Venkataraman, 2000) y con la búsqueda de los recursos necesarios para su explotación comercial (Timmons, 1994).

En relación con la identificación y evaluación de la oportunidad de negocio, cabe destacar el papel que ha desempeñado la normativa española sobre inmigración en los casos analizados. Concretamente, la última modificación de la Ley de Extranjería⁹ favoreció la entrada de venezolanos –y en general de inmigrantes procedentes de toda Latinoamérica– a España, en comparación con otros países de Europa y con Estados Unidos. Dicha situación, en los tres casos, fue considerada un aspecto clave al analizar la viabilidad de la oportunidad de negocio, al percibirse como un posible incremento de la demanda de productos/servicios di-

rigidos a este sector de la población. No obstante, mientras que en Gamma dicha demanda venía definida por la persona inmigrante como usuario final del servicio, en Alfa y Beta quedaba reducida, a priori, a los latinoamericanos que se dedicaban a la actividad empresarial.

Por lo que respecta a la búsqueda y obtención de los recursos necesarios, y más en concreto de los recursos económicos, hay que destacar, por la excepcionalidad de la práctica entre la mayoría del empresariado inmigrante, la importancia que adquirieron las ayudas públicas como elemento facilitador de la puesta en marcha de las empresas (Smallbone et al., 2005). Concretamente, tanto Alfa como Beta reconocieron el valor de las ayudas financieras otorgadas por las organizaciones públicas de Cataluña. A su vez, diversos informantes clave pusieron de manifiesto el compromiso que en los últimos años están empezando a asumir las administraciones en relación con el fomento de la actividad empresarial entre los inmigrantes, lo que está teniendo un reflejo en el número de ayudas que se otorgan a este colectivo.

Por último, conviene acentuar la influencia positiva que durante la puesta en marcha de las empresas tuvieron, en especial, las actitudes de apoyo de amigos y familiares de los empresarios venezolanos, corroborándose, en este caso, lo dis-

9 La Ley de Extranjería es el nombre con el que se conoce la Ley Orgánica 4/2000, de 11 de enero, sobre Derechos y Libertades de los Extranjeros en España y su Integración Social, modificada por las LO 8/2000 y 14/2003. Es la norma española que regula la entrada y estancia de los extranjeros extracomunitarios en el territorio español, así como los derechos y libertades que se les reconocen. Su actual reglamento de desarrollo fue aprobado por el Real Decreto 2393/2004, de 30 de diciembre.

puesto en gran parte de la literatura existente sobre empresariado inmigrante (Ram y Smallbone, 2001, 2003; Smallbone et al., 2005).

Así pues, en torno a las cuestiones discutidas previamente, las evidencias obtenidas de los casos analizados nos llevan a inducir, dentro del marco de la Teoría Institucional de North (1990, 2005), las siguientes proposiciones teóricas:

Proposición 3: En regiones españolas como Cataluña, instituciones formales, como la normativa reguladora de la inmigración de la sociedad receptora o las medidas de apoyo a la creación de empresas, influirán directamente en la decisión de los inmigrantes venezolanos de convertirse en empresarios.

Proposición 4: En regiones españolas como Cataluña, instituciones informales, como las actitudes de apoyo hacia la actividad emprendedora del inmigrante venezolano, influirán directamente en su decisión de convertirse en empresarios.

4. Conclusiones

La inmigración internacional en las sociedades europeas es un fenómeno que en la última década ha adquirido gran relevancia, no tanto por su novedad sino por las dimensiones que ha alcanzado. En la actualidad, España se sitúa a la cabeza de los países de la Unión Europea en cuanto a llegada de inmigrantes, los cuales, en su gran mayoría, proceden del continente Latinoamericano. Concretamente, en zonas como Cataluña alrededor de un 3% de la población es de origen latinoamericano, y los pronósticos auguran que en el futuro dicho porcentaje cre-

cerá notablemente. Con este escenario, en el presente trabajo nos hemos centrado en la actividad emprendedora que están desarrollando algunos de los inmigrantes venezolanos en Cataluña, quienes a través de la creación de su propia empresa están realizando importantes contribuciones a la sociedad receptora, al tiempo que encuentran su completa integración en dicha sociedad. En concreto, tras una revisión de la literatura y tomando como marco teórico de referencia la Teoría Económica Institucional (North, 1990, 2005), se ha desarrollado un estudio de casos múltiple (Yin, 1984; Eisenhardt, 1989) a través del cual hemos inducido cuatro proposiciones teóricas. Específicamente, las evidencias obtenidas han puesto de manifiesto que las instituciones informales, de acuerdo con la perspectiva de North (1990, 2005), tienen una repercusión directa, no sólo en la decisión de los venezolanos de crear la empresa, sino también durante el proceso de su puesta en marcha. En cambio, las instituciones formales afectan de un modo indirecto la decisión de ser empresarios, influyendo de forma más directa durante el proceso de puesta en marcha.

Finalmente, es importante destacar que a pesar de que la actividad emprendedora entre el colectivo venezolano todavía no es una realidad consolidada en España, si consideramos los factores institucionales que, según nuestro trabajo, afectan directamente dicha realidad –especialmente, las actitudes y predisposición de los venezolanos hacia la actividad empresarial y la continua llegada de población latina que apoya la actitud emprendedora de sus compatriotas–, podría pensarse que el empresariado venezola-

no, en regiones como Cataluña, alcanzará en el futuro un mayor peso dentro del conjunto total del empresariado de origen extranjero. Si además tenemos en cuenta la capacidad que ha demostrado la población latina para crear empresas exitosas en otros países, como Estados Unidos (Rajman y Tienda, 2000; Rajman, 2001; Tienda y Rajman, 2004), es fácil imaginar la positiva influencia que este colectivo podrá tener en la economía española durante los próximos años. De todas formas, conviene puntualizar que las consideraciones realizadas aquí han de interpretarse con cautela, dado el carácter exploratorio de la investigación. No obstante, y a pesar de que la generalización de las conclusiones solo pueda realizarse desde un punto de vista teórico (Yin, 1984; Eisenhardt, 1989), creemos que el presente trabajo proporciona una orientación inicial para seguir ahondando sobre esta temática en posteriores investigaciones. Las cuestiones que planteamos podrían ser analizadas en futuros estudios de corte cuantitativo, los cuales permitirían contrastar estadísticamente las proposiciones teóricas inducidas y extender así las conclusiones extraídas en este preliminar artículo.

Referencias Bibliográficas

- Beltrán, Joaquín; Oso, Laura y Ribas, Natalia (2006). **Un campo de estudio para el empresariado étnico en España**, en Beltrán, J.; Oso, L. y Ribas, N. (eds.), Empresariado étnico en España, Madrid, Fundación CIDOB/ Observatorio Permanente de la Inmigración.
- Busenitz, Lowell W.; West, Page; Shepherd, Dean; Nelson, Teresa; Chandler, Gaylen y Zacharakis, Andrew (2003). Entrepreneurship in emergence: Past trends and future directions. **Jurnal of Management**, Vol. 29, No. 3, pp. 285-308.
- CELARE (Centro Latinoamericano para las Relaciones con Europa) (eds.) (2006). **Migraciones: experiencias en América Latina y la Unión Europea**, Santiago de Chile.
- Chetty, Sylvie K. (1996). The case study method for research in small and medium sized firms. **International Small Business Journal**, Vol. 15, No. 1, pp. 73-85.
- De la Vega, Iván (2003). Emigración intelectual en Venezuela: el caso de la ciencia y tecnología, **Interciencia**, No. 5, pp. 259-267.
- De la Vega, Iván (2005). **Mundos en movimiento**. Caracas, Fundación Polar, IVIC.
- Díaz, Carlos; Urbano, David; Hernández, Ricardo (2005). Teoría económica institucional y creación de empresas. **Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa**, Vol. 11, No. 3, pp. 209-230.
- Eisenhardt, Kathleen M. (1989). Building theories from case study research. **Academy of Management Review**, Vol. 14, No. 4, pp. 532-550.
- Fundaciò Catalunya-Amèrica (2008). Catalanes en Venezuela. Disponible en: <http://www.catalunya-america.org/espanol/venezuela.htm>.
- Kloosterman, Robert; Van Der Leun, J.; Rath, J. (1999). Mixed embeddedness: (in)formal economic activities and immigrant businesses in the Netherlands. **International Journal of Urban and Regional Research**. No. 23, pp. 253-267.
- Labrador, Jesús (2001). Identidad e inmigración. Un estudio cualitativo con inmigrantes peruanos en Madrid, **Socie-**

- dad-cultura-migraciones**, nº4, Universidad Pontificia Comillas, Madrid.
- Light, Ivan y Gold, Sue (2000). **Ethnic economics**, San Diego, CA Academic Press.
- MacDonald, Victoria-Maria (2001). Hispanic, Latino, Chicano, or "Other"? Deconstructing the Relationship between Historians and Hispanic-American Educational History. **History of Education Quarterly**, Vol. 41, No. 3, pp. 365-413.
- Manolava, Tatiana S.; Eunni, Rangamohan V.; Gyohev, Bojidar S. (2008). Institutional environments for entrepreneurship: evidence from emerging economies in Eastern Europe. **Entrepreneurship, Theory and Practice**, Vol. 32, No. pp. 203-218.
- Mateo, Cristina; Ledezma, Thais (2006). Los venezolanos como emigrantes. Estudio exploratorio en España. **Revista Venezolana de Análisis de Coyuntura**, Vol XII, No. 2, pp. 245-267.
- Min, Pin G. (1987). Filipino and Korean immigrants in small business: a comparative analysis. **American Journal**, Vol. 13, No. 1, pp. 53-71.
- Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales (2007). **Estadísticas oficiales**, <http://www.mtas.es/estadisticas/es/index.htm>
- Mitchell, Ronald K.; Busenitz, Lowell W.; Bird, Barbara; Gaglio, Connie M.; McMullen, Jefferey S.; Morse, Eric A.; Smith, J.Brock. (2007). The central question in entrepreneurship cognition research 2007. **Entrepreneurship, Theory and Practice**, Vol. 31, No. 1, pp.1-27.
- Mora, Marie y Dávila, Alberto (2006). Mexican immigrant self-employment along the US-Mexico Border: an analysis of 2000 census data, **Social Science Quarterly**, No. 66, pp. 310-318.
- North, Douglass C. (1990). **Institutions, Institutional Change and Economic Performance**, Cambridge, Cambridge University Press.
- North, Douglass C. (2005). **Understanding the process of economic change**, Princeton, Princeton University Press.
- Perren, L.; Ram, M. (2004). Case-study method in small business and entrepreneurial research. **International Small Business Journal**, Vol. 22, No. 1, pp. 83-101.
- Portes, Alejandro (1987). The social origins of the Cuban enclave economy of Miami. **Sociological Perspectives**, No. 30, pp. 340-372.
- Rajman, Rebeca (2001). Mexican Immigrants and informal self-employment: a case study in the city of Chicago. **Human Organization**, Vol. 60, No.1, pp. 47-55.
- Rajman, Rebeca; Tienda, Marta (2000). Immigrants' Pathways to Business Ownership: A Comparative Ethnic Perspective. **International Migration Review**, Vol. 34, No. 3, pp. 682-706.
- Ram, Monder; Jones, Trevor (1998). **Ethnic Minorities in Business**, London, all Business Research Trust.
- Ram, Monder y Smallbone, David (2003). Policies to support ethnic minority enterprise: the English experience. **Entrepreneurship & Regional Development**, Vol. 15, No. 2, pp. 151-166.
- Rama, Carlos (1974). Elementos para una sociología de las migraciones: el caso de los europeos en América Latina. **Revista de Sociología**, No. 2, pp. 126-146.
- Ramos, Oswaldo (1999). Venezuela: migración neta y delimitación de áreas de atracción y repulsión en el curso del siglo XX. **Revista de Geografía Venezolana**, Vol. 40, No. 20, pp. 211-245.
- Sanz, Víctor (1995). **Estudio sobre la labor del exilio español en Venezuela**, Caracas, Casa de España en Caracas.

- Schinnar, Rachel S.; Young, Cheri A. (2008). Hispanic immigrant entrepreneurs in the Las Vegas metropolitan area: motivations for entry into and outcomes of self-employment. *Journal of Small Business Management*, Vol. 46, No. 2, pp. 242-262.
- Shane, Scott y Venkataraman, Sankaran. (2000). The promise of entrepreneurship as a field of research. *Academy of Management Review*, Vol. 25, No. 1, pp. 217-226.
- Sigala Paprella, Luis E.; León Darder, Fidel; Pla Barber, José (2007). Factores determinantes de los roles de filiales de empresas multinacionales: Caso Venezuela. *Revista Venezolana de Gerencia (RVG)*, No 37, pp. 113-136.
- Smallbone, David; Bertotti, M.; Ekanem, I. (2005). Diversification in ethnic minority business. The case of Asians in London's creative industries. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, Vol. 12, No.1, pp. 41-56.
- Tienda, Marta; Rajzman, Rebeca (2004). Promoting Hispanic immigrant entrepreneurship in Chicago. *Journal of Development Entrepreneurship*. Vol. 9, No. 1, pp. 1-21.
- Timmermans, Howard (1986). Locational Choice Behaviour of Entrepreneurs: An Experimental Analysis. *Urban Studies*. No. 23, pp. 231-240.
- Timmons, Jefry (1994). **New venture creation: entrepreneurship for the 21st century**, United States of America, Library of Congress Cataloguing in Publication.
- Toledano, Nuria (2003). *Análisis de las políticas de desarrollo rural en la provincia de Huelva. Un estudio comparado de la Iniciativa Leader II, el Programa Proder y el Programa Escuela de Empresas (obra premiada)*, Málaga, Analistas Económicos de Andalucía.
- Urbano, David (2006). **New Business Creation in Catalonia: support measures and attitudes towards entrepreneurship**, Barcelona, CIDEM, Generalitat de Catalunya.
- Urbano, David; Toledano, Nuria (2007). El estudio de casos como estrategia de investigación en creación de empresas: cuestiones preliminares. *Oikos*, No. 24, pp.145-160.
- Waldinger, Roger; Aldrich, Howard; Ward, Robin (eds) (1990). **Ethnic Entrepreneurs**, London, Sage publications.
- Werbner, Pnina (1990). Renewing an industrial past: British Pakistani entrepreneurship in Manchester. *Migration*, No. 8, pp. 7-41.
- Yin, Robert (1984). **Case study research**. Beverly Hills, CA Sage Publications.