

MÓDULO

Conoce el marco legal y las políticas financieras en tu país anfitrión

BREVE DESCRIPCIÓN

Parte de la creación y gestión de una empresa requiere abordar cuestiones legales como el registro de la empresa, la obtención de permisos, el cumplimiento de informes fiscales y políticas financieras. Para un migrante que no tiene experiencia previa en el área y que tampoco está acostumbrado al sistema administrativo y las instituciones en el país de acogida, esto podría ser un obstáculo importante y un empresario migrante puede tener que enfrentarse a mayores dificultades que su contraparte nativa para navegar por los reglamentos y procedimientos administrativos. En este módulo aprenderemos cómo manejar este problema y superar este posible obstáculo.

CONTENIDO

Asesoramiento jurídico y administrativo

El apoyo legal y administrativo tiene como objetivo facilitarte el inicio de un negocio. Los empresarios inmigrantes no tienen experiencia previa con la burocracia y los requisitos legales/administrativos, ya que a menudo no conocen el sistema regulatorio y administrativo del lugar donde establecieron el negocio.

Por lo tanto, los empresarios migrantes necesitan apoyo con muchos requisitos relacionados con los negocios, tales como: registro mercantil y cómo obtener una licencia; derecho laboral; normas y declaraciones tributarias; obligaciones de seguridad social. El apoyo legal y administrativo es fundamental.

Se debe brindar apoyo legal y administrativo a través de la combinación de capacitación grupal y asesoramiento personalizado. Por un lado, la capacitación grupal debe proporcionar una descripción general del sistema regulatorio y administrativo e ilustrar los pasos principales para iniciar y administrar un negocio. Por otro lado, debe incluir apoyo ad-hoc y personalizado para abordar necesidades y problemas individuales.

En algunos países europeos hay algunas iniciativas particularmente exitosas. En este sentido podemos hacer un ejemplo de CNA World, un servicio de asistencia técnica establecido en muchas ciudades italianas por la Confederación Nacional Italiana de Artesanía y Pequeñas y Medianas Empresas (CNA). El servicio tiene como objetivo ofrecer asesoramiento legal y reglamentario personal y a medida a los inmigrantes sobre problemas legales que les afectan (p. ej., cómo renovar el permiso de residencia) y cuestiones relacionadas con los negocios.

CONSEJOS ADICIONALES

- Para encontrar este tipo de información, primero verifica qué institución nacional puede ayudarte con estos problemas (por ejemplo, CNA en Italia).
- Ponte en contacto con las agencias locales y las ONG para recibir sugerencias sobre qué camino seguir.

Acceso a financiamiento y provisión de instalaciones

Además del conocimiento y las competencias, los empresarios a menudo carecen de financiación para iniciar el negocio o expandirlo. En la fase de puesta en marcha, incluso si los empresarios inmigrantes tienen

una muy buena idea de negocio y las habilidades para ponerla en práctica, la inversión inicial a menudo no es asequible para ellos.

Invertir al principio es fundamental para entrar en mercados más rentables y con posibilidades de crecimiento. Sin embargo, los empresarios inmigrantes tienden a entrar en mercados menos rentables debido a su falta de financiación. Por lo tanto, también se debe proporcionar apoyo financiero. El apoyo prestado puede ser triple:

- Apoyo financiero directo a través de préstamos y subvenciones. Los empresarios migrantes pueden recibir apoyo financiero con instrumentos de microcrédito, pequeños préstamos con interés cero o bajo, inversiones de capital y subvenciones. Otra forma de apoyo financiero es la provisión de garantías y contragarantías a los intermediarios financieros para fomentar la provisión de crédito a los empresarios migrantes que enfrentan dificultades para acceder al mercado crediticio convencional.
- Apoyo en el proceso de solicitud de financiación, préstamos y subvenciones proporcionadas por otras instituciones (por ejemplo, bancos). También se puede brindar apoyo para solicitar financiación proporcionado por otras instituciones. Se puede ayudar a los empresarios migrantes a redactar la solicitud (por ejemplo, el plan de negocios) y cumplir con todos los requisitos.
- Provisión de facilidades para iniciar el negocio de forma gratuita o a bajo coste. Proporcionar a los empresarios inmigrantes un lugar para trabajar por cuenta propia o para iniciar un negocio es fundamental para reducir los costes de llevar a cabo el negocio. Esto es particularmente efectivo en la fase de puesta en marcha, para permitir que los inmigrantes tengan más capital financiero disponible para la inversión inicial requerida.

Veamos algunos ejemplos con algunas buenas prácticas de algunos países europeos:

En Suecia, la Fundación Ester apoya a mujeres inmigrantes desempleadas que ingresan al mercado laboral y comienzan pequeñas empresas. Con la cooperación de Swedbank y Johaniterhjälpen, una organización benéfica, la fundación ha establecido su propio sistema de microcrédito a través del cual los participantes pueden acceder a préstamos a tasas atractivas y riesgos reducidos. Las mujeres inmigrantes cuyos planes de negocios han sido aprobados por la Agencia Sueca de Empleo pueden recibir apoyo financiero inicial adicional de la Agencia y tienen derecho a más préstamos de Swedbank.

El Ministerio de Empleo de España apoya un proyecto piloto dirigido por una ONG titulado Apoyo al emprendimiento para inmigrantes. El proyecto está dirigido a mujeres migrantes desempleadas de larga duración que no tienen acceso a préstamos regulares. Los participantes del programa reciben capacitación sobre emprendimiento, gestión y préstamos (en cooperación con un banco local).

Kompass – Center for Entrepreneurship ofrece apoyo integral a los emprendedores en Alemania, incluidos los emprendedores inmigrantes. Cuando se trata de apoyo material, Kompass brinda financiación directa y coopera con bancos y otros actores públicos y privados para aumentar el apoyo financiero brindado a los emprendedores. Además, Kompass ofrece acceso gratuito/económico a los espacios de trabajo. Por ejemplo, ofrece instalaciones gratuitas durante cuatro meses.



La Comisión Europea, a través del Instrumento Financiero de Garantía del EaSI (Programa de la UE para el Empleo y la Innovación Social), tiene como objetivo aumentar la disponibilidad y el acceso a la financiación para los grupos vulnerables (incluidos los inmigrantes) para iniciar y desarrollar su negocio.

Se ofrecen garantías y contragarantías a los intermediarios financieros, brindándoles así una protección parcial contra el riesgo de crédito para préstamos recién originados a beneficiarios elegibles.

Aunque no proporciona financiación directamente, FAIE (Facilitar y acompañar las iniciativas económicas) de la ONG Asmoune brinda apoyo en el proceso de solicitud en Francia. FAIE se dirige a los inmigrantes del norte de África a través de actividades de apoyo individual y trabajo en red. Los participantes son informados sobre las oportunidades de financiación disponibles y reciben apoyo durante todo el proceso de solicitud, por ejemplo, en la redacción de la carta de presentación y el plan de negocios, y en la redacción del presupuesto.

Otras iniciativas ya mencionadas brindan apoyo financiero directo a los emprendedores inmigrantes (p. ej., CNA World) o información sobre oportunidades financieras y apoyo en el proceso de solicitud (p. ej., Barcelona Activa). Finalmente, otro ejemplo de provisión de instalaciones es la cooperativa sueca Macken, que ofrece oficinas a un precio favorable a los inmigrantes.

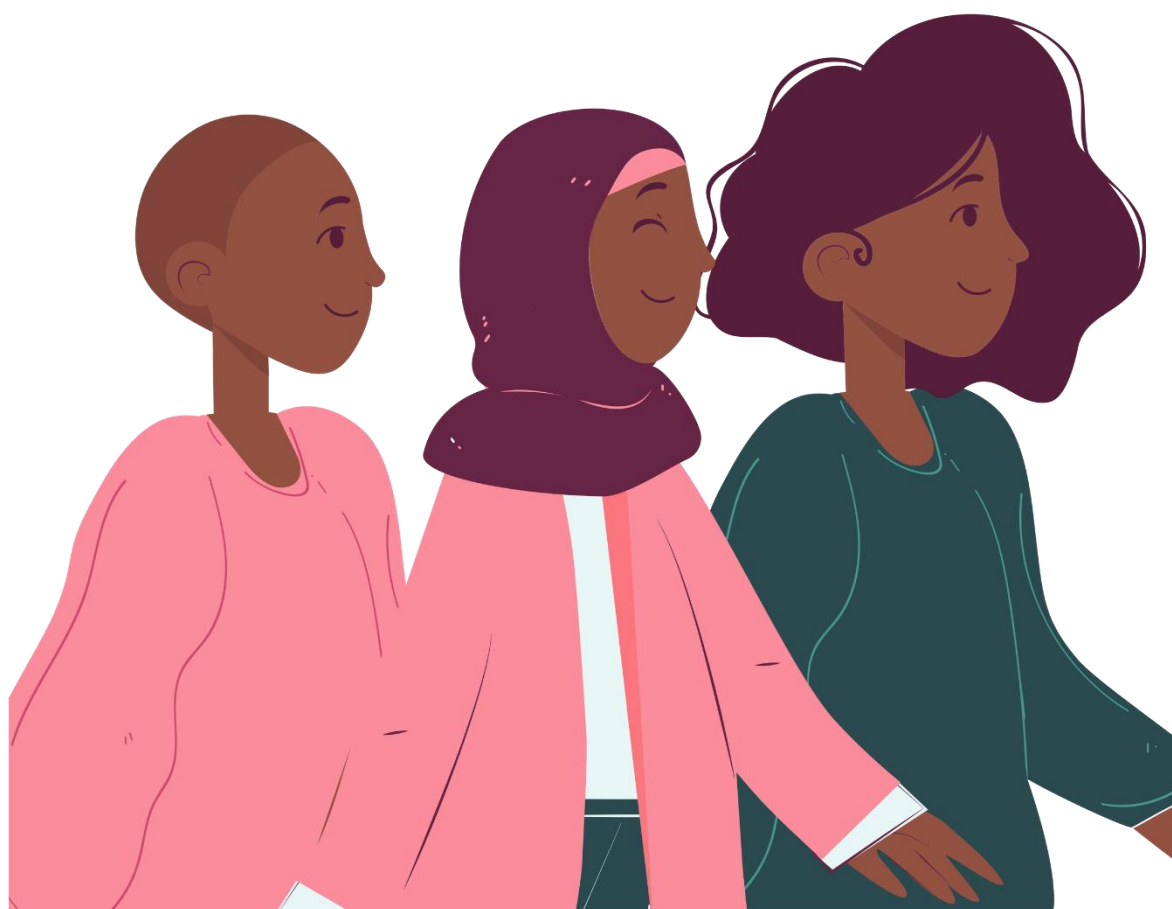
CONSEJOS ADICIONALES:

- Investiga sobre las necesidades comerciales del país anfitrión
- Elabora un plan de negocios de tu idea de negocio
- Busca en la web programas locales activos para financiar tu idea
- Ponte en contacto con agencias locales, bancos y/u ONG para solicitar apoyo en tu plan de negocio

El marco jurídico de la UE para el espíritu empresarial de los inmigrantes

La integración de los inmigrantes en la UE es un tema de la legislación y la política nacional, pero varias directivas de la UE establecen reglas comunes para el empleo de ciudadanos no pertenecientes a la UE que son obligatorias y deben ser seguidas por los estados miembros. Con respecto al emprendimiento, no existe una regulación de la UE específica para el emprendimiento de los inmigrantes. El marco legal en los estados miembros de la UE está ampliamente armonizado y se basa en el principio de libertad de establecimiento que garantiza el acceso abierto a la empresa y que las mismas reglas deben aplicarse a todos los empresarios con respecto al establecimiento y operación de su negocio.

Los inmigrantes en la UE no tienen restricciones para establecer empresas y los datos sugieren que un número considerable de inmigrantes inician su propio negocio en lugar de optar por un empleo.



Las políticas de la UE refuerzan aún más la libertad de acceso a los mercados locales para las empresas inmigrantes. La promoción del emprendimiento está incorporada en la estrategia Europa 2020 y el plan de acción de emprendimiento 2020, donde uno de los compromisos específicos es facilitar el emprendimiento entre los inmigrantes que ya están presentes y residen en la UE, en base a las mejores prácticas de los países miembros. La estrategia se centra en los obstáculos que enfrentan los migrantes para iniciar y hacer negocios, incluidos su conocimiento limitado y la falta de información sobre la cultura empresarial y el entorno regulatorio del país de acogida, así como las dificultades administrativas y socioculturales de administrar el negocio. El acceso a la financiación no se menciona en la estrategia como un obstáculo principal para el emprendimiento de los inmigrantes.

No hay restricciones legales implícitas a nivel de la UE para que los empresarios inmigrantes inicien y realicen negocios, pero deben tener un estatus legal y un permiso de residencia válido. El marco legal para la residencia de inmigrantes está sujeto a diferentes prácticas en los respectivos estados miembros. Además, las diferentes categorías de inmigrantes tienen diferentes puntos de partida con respecto al acceso al apoyo empresarial. En general, los migrantes que tienen residencia en el país receptor pueden iniciar negocios, excepto en el caso de grandes inversionistas a quienes se les otorga el estatus debido a su gran inversión.

En el caso de los inmigrantes por razones humanitarias, existe una regulación de la UE sobre su acceso a los mercados laborales y el emprendimiento. La Directiva sobre condiciones de acogida (2013/33/UE) establece los derechos de los solicitantes de asilo y refugiados y es aplicable a nivel nacional. Esto incluye un período de transición de no más de nueve meses desde la presentación de una solicitud de asilo hasta que se otorga

el acceso al mercado laboral. Lo mismo se aplica a los empresarios. Cabe señalar que este calendario no siempre se cumple a nivel nacional, y se han observado ejemplos de esto en el Reino Unido.

Desafíos regulatorios y posible mejora

Los empresarios inmigrantes se enfrentan a varios desafíos relacionados con el marco normativo en toda la UE, entre ellos:

- El trabajo por cuenta propia en industrias reguladas a menudo está sujeto a requisitos y procedimientos de certificación que pueden dificultar que los inmigrantes calificados inicien nuevos negocios. Si el reciclaje requiere recursos financieros, esto se ve agravado aún más por su falta de acceso a la financiación. Como resultado, las trayectorias de los migrantes tienden hacia mercados con bajas barreras de entrada y calificaciones formales requeridas de bajo nivel.
- La carga administrativa relacionada con el entorno empresarial legal tiene un mayor efecto negativo sobre los migrantes debido a su conocimiento lingüístico y administrativo potencialmente limitado.
- Comprender el marco legal e institucional del país de acogida es difícil, ya que a menudo es diferente del conocimiento empresarial de los migrantes acumulado en su país de origen. Las dificultades del idioma, las diferencias culturales y el conocimiento limitado de las normas que rigen el espíritu empresarial dificultan la creación de una empresa.
- Otro desafío desde el punto de vista individual para los empresarios inmigrantes es obtener el estatus de residencia para ellos y sus familiares. Esta incertidumbre impide la inversión en capital humano y, por lo tanto, la participación en los servicios empresariales de los migrantes.

Además de lo anterior, existen varias áreas que podrían mejorarse para brindar seguridad jurídica a los empresarios migrantes, a saber:

- Una disposición debe establecer explícitamente en la legislación que todos los programas apoyados por el gobierno para la creación de empresas y la promoción de empresas se abrirán para los inmigrantes y que se garantizará la igualdad de trato.
- Implementar regulaciones favorables (a nivel local, nacional y supranacional) al identificar los obstáculos regulatorios que impiden que los inmigrantes establezcan negocios, incluidas las reglas y regulaciones que conectan el trabajo por cuenta propia con los requisitos educativos, los permisos y el registro; y validar calificaciones formales previas si es necesario para tipos particulares de negocios.
- Debe mejorarse el cumplimiento entre el marco legal y las políticas nacionales y regionales/locales. En algunos casos, a nivel local, algunas restricciones podrían afectar negativamente los negocios de los migrantes, como el acceso a los recursos locales, permisos, tarifas, disposiciones administrativas particularmente requeridas para los no ciudadanos, etc.
- Reducir los trámites burocráticos en general, pero también eliminar aspectos que afectarían específicamente a los migrantes mejoraría su acceso al emprendimiento.
- El trato favorable de los familiares de los migrantes ayudaría a atraer inversores migrantes.

La experiencia hace constar que los migrantes no aprovechan el apoyo de los marcos institucionales existentes como: agencias de Pymes, cámaras de comercio e industria y ONG. Algunos de los desafíos regulatorios notables son:

- A nivel institucional, el marco regulatorio varía para las diferentes categorías de migrantes, en particular los migrantes-inversionistas, los solicitantes de asilo y los refugiados. Si bien el marco legal garantiza el acceso abierto a los migrantes para iniciar y administrar un negocio, esta oportunidad existe solo para aquellos migrantes que ya tienen un estatus legal en el país receptor. La legislación en todos los países de la UE da prioridad a los inmigrantes-inversionistas que son

elegibles (bajo diferentes condiciones) en cada país para el estatus de residencia permanente así como para la ciudadanía. En este caso, iniciar un negocio en el país de acogida es un instrumento o motivación para la migración, mientras que en todos los demás casos los migrantes deben tener un permiso de residencia válido para iniciar un negocio.

- Otro desafío institucional es que las Autoridades Locales y Regionales reciben un apoyo insuficiente de los gobiernos centrales, y su papel en el proceso de integración no está claramente reconocido en la legislación, a pesar de que es crucial. (Marco Normativo sobre Empleo y Financiación de las Políticas de Migración e Integración en la UE – Unión Europea – Comité de la Región).

Las ONG, que son actores principales en la provisión de servicios empresariales para migrantes (especialmente donde los gobiernos se han retirado), a menudo son financiadas, al menos en parte, por los gobiernos locales y/o centrales. Sin embargo, este apoyo depende de cambios frecuentes en los gobiernos y la opinión pública. Esto significa que incluso los servicios de alta calidad que se brindan a los empresarios migrantes pueden no existir de un año a otro. Los ciclos de financiación también pueden ser cortos, lo que significa que las ONG tendrán dificultades para atraer y retener personal de alta calidad donde la financiación futura es incierta. La competencia entre las ONG aumenta especialmente en una situación de financiación limitada, lo que genera una alta rotación de proveedores de servicios. La ampliación de la participación de las ONG en la promoción del emprendimiento de los inmigrantes aumentaría el apoyo público a estas empresas y podría ayudarlas a lograr un mejor posicionamiento en el mercado.

El sector de las ONG no cuenta con mecanismos para garantizar la prestación de servicios de alta calidad a los empresarios migrantes. El hecho de que el sector no esté regulado en su mayor parte significa que los servicios proporcionados por las organizaciones pueden no abordar adecuadamente las necesidades específicas de los posibles empresarios.

El emprendimiento de los migrantes es una herramienta importante para la integración de los migrantes y sus dependientes en la sociedad y la economía de acogida. Aunque los datos sugieren que un gran número de inmigrantes actualmente optan por el trabajo por cuenta propia en lugar del empleo remunerado, existen obstáculos que requieren respuestas normativas y políticas.

- El emprendimiento rara vez juega un papel importante en las políticas de integración de los estados miembros.
- Las políticas de promoción del emprendimiento para migrantes no son una prioridad para ninguno de los países del consorcio.
- Las políticas relacionadas con el emprendimiento de los migrantes no están integradas en la legislación. Se basan en programas y proyectos. El principal desafío de este enfoque de política es la consistencia, continuidad y sostenibilidad de estos programas y sus resultados.
- Las políticas que rigen a los migrantes y refugiados generalmente se diseñan a nivel nacional. Este es especialmente el caso de Grecia, Francia, Hungría, Polonia y Suecia, que a menudo pasan por alto a las autoridades regionales, aunque las autoridades locales están involucradas en la implementación de las políticas. En los Estados miembros más nuevos y, en cierta medida, en Francia, las políticas a menudo no están dirigidas específicamente a los inmigrantes, sino que los inmigrantes pueden beneficiarse de las políticas de empleo o emprendimiento dirigidas a la población en general.
- En muchos países, la autoridad nacional responsable de las políticas de migración e integración es el Ministerio del Interior, que se dedica a supervisar la implementación de las políticas a nivel regional o local. La capacidad limitada de estas instituciones se refleja en la de las ONG. Hay indicios de que los entes locales y regionales reciben un apoyo insuficiente y su papel en el proceso de integración no está claramente reconocido en la legislación, a pesar de que desempeñan un papel importante.

- Una mayor descentralización de la política de migración y la provisión de más recursos y roles a las autoridades locales también permitiría que el campo empresarial de los migrantes se desarrolle y crezca más fácilmente.

DIRECTRICES/CONSEJOS

- El emprendimiento de los migrantes es un gran desafío para ellos y para los países de acogida, ambos tienen la oportunidad de mejorar para alcanzar la meta.
- La creatividad y un plan claro son el primer paso
- La World Wide Web es un tesoro de información, ¡utilízala!

RECURSOS/ HERRAMIENTAS EXTERNAS

- https://unctad.org/system/files/official-document/diae2018d2_en.pdf-Guía de Políticas sobre Emprendimiento para Migrantes y Refugiados
- <http://migrant-entrepreneurship.eu/wp-content/uploads/2019/05/A.1.b-1.pdf>-Medidas para apoyar a los emprendedores inmigrantes en etapa inicial
- <https://publications.iom.int/books/policy-guide-entrepreneurship-migrants-and-refugees> - Guía de Políticas sobre Emprendimiento para Migrantes y Refugiados
- https://migrantacceleration.eu/media/D1.1-TNF1-Report_final.pdf-Identificación de problemas y desafíos comunes del apoyo a la iniciativa empresarial de migrantes y el papel de las habilidades empresariales
- https://assets.ey.com/content/dam/ey-sites/ey-com/en_gl/topics/workforce/TCM_Cities_Entrepreneurship-FINALWEB.pdf-Políticas para apoyar el espíritu empresarial de los inmigrantes
- <http://www.gfmd.org>-Foro Global sobre Migración y Desarrollo