



MEGA

MIGRANT ENTREPRENEURSHIP GROWTH AGENDA

Basque Association of Development Agencies GARAPEN

National Needs Assessment Report



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

Contents

Contents	2
1.- Context	3
Datos generales sobre la actividad emprendedora migrante en España:	3
2.- State of play	5
Main actors leading the agenda in the country (WHO)	5
The type of support provided (WHAT) andtThe characteristics/frequency of that support (HOW).....	6
3.- Challenges and recommendations- main needs and areas of improvement	9
3.1.- Challenges	9
3.2.-Recommendations	12

1.- CONTEXT

Overview of the key characteristics of migrant enterprises and assess the overall data situation in the country: number of migrant enterprises; size (n. of employees); geographical distribution; sector of activities; nationalities; success rate; trends in relation to all the points listed above (i.e. in terms of number of newly created migrant enterprises in the last 5/6 years, variation in size, geographical distribution, etc.

Datos generales sobre la actividad emprendedora migrante en España:

El porcentaje de personas de origen extranjero en el conjunto del Estado es del 11,6% (según el Instituto Nacional de Estadística, INE) a enero de 2020.

Estos datos están muy ligados a la evolución del mercado laboral. De manera que existe un mayor porcentaje de personas de origen extranjero en aquellos lugares con más nichos de trabajo.

En cuanto a datos económicos, tenemos que subrayar que, más allá de los datos estadísticos más generales, resulta extremadamente difícil conocer en detalle cuáles son las características de las empresas creadas por personas de origen extranjero a partir de las estadísticas publicadas por el Gobierno de España.

Los datos actualizados que más nos podrían servir son los datos de personas extranjeras afiliadas al Régimen Especial de Trabajadores Autónomos publicados por el Gobierno de España en los cuáles se puede ver el número de autónomos de origen extranjero existentes así como su evolución.

Según los datos de octubre 2020, las personas extranjeras afiliadas a la SS asciende a 2.074.538 (10,92% sobre el total de personas afiliadas). El 57% de estas personas son hombres mientras que el 43% son mujeres. En cuanto a la procedencia de estas personas, el 64% proceden de países NO UE y el 36% proceden de países de la UE.

En cuanto a las **personas inscritas en el Régimen Especial de Trabajadores Autónomos**, en octubre son 362.006 personas (**17,5% del total de afiliadas extranjeras**) las que se han inscrito en este régimen. Un 40% son de origen UE mientras que el 60% proviene de países de fuera de la UE. Se puede decir que el 17% de las personas trabajadoras extranjeras son autónomos.

En relación a los sectores podemos señalar que las altas de personas autónomas se centran en la hostelería y actividades de hogares como empleadores de personal doméstico y productores de bienes y servicios para uso propio, y le siguen de cerca las actividades inmobiliarias y las actividades administrativas y servicios auxiliares.

Los países de procedencia de las personas autónomas extranjeras en el 75% de los casos y en los últimos 7 años son los siguientes:

1. Rumanía.
2. Marruecos.
3. Italia.
4. China.

Si nos centramos en la evolución de la afiliación en el último año podemos decir que mientras que el número de personas afiliadas al régimen general de la SS ha disminuido en 91.000 personas (-5%), el número de autónomos ha crecido en 16.000 personas (+4,6%).

Teniendo en cuenta los datos de **los últimos 13 años**, podemos ver que mientras los **datos de filiación de personas extranjeras al régimen general de la SS ha aumentado en un 12%**, en el caso de las **personas autónomas afiliadas ha crecido en un 67%**.

En cuanto a datos más cualitativos de las personas emprendedoras de origen extranjero, hemos tomado como base el estudio GEM (Global Entrepreneurship Monitor) que mide la actividad emprendedora, las actitudes y las aspiraciones de las personas. A través de encuestas genera datos para obtener los indicadores que describen el proceso emprendedor y con ellos elabora informes anuales.

En el 2018, el GEM realizó un monográfico sobre el emprendimiento migrante y las conclusiones que se extrajeron fueron las siguientes:

- Las personas migrantes tienen una mayor actividad emprendedora que las personas autóctonas.
- El perfil de la persona emprendedora migrante es más joven que la local, con un alto porcentaje con formación universitaria y menor presencia de mujeres que hombres.
- El tamaño de la actividad, el grado de innovación y la financiación del negocio es similar al autóctono.
- Tiene mayor voluntad para crecer, generando empleo en 5 años y con intención de internacionalización.

Teniendo en cuenta los datos facilitados en este documento podemos constatar que:

- **A pesar de afrontar mayores dificultades, las personas migrantes tienen mayor propensión a emprender y generan riqueza económica y social.**
- **La opción del emprendimiento como salida laboral de las personas emprendedoras migrantes está creciendo exponencialmente frente al empleo por cuenta ajena.**

2.- STATE OF PLAY

Main actors leading the agenda in the country (WHO)

Los principales actores del emprendimiento en España son los agentes públicos, sindicatos, cámaras de comercio, asociaciones de migrantes, universidades y centros de investigación.

Pero no todos ellos ofrecen un servicio específico a personas migrantes. Este servicio más específico lo ofrecen sobre todo entidades sociales como ONGs, asociaciones de personas migrantes y, en definitiva, entidades que trabajan con personas en riesgo de exclusión.

A la hora de seleccionar a las entidades a entrevistar, se ha seleccionado a las entidades que ofrecen un servicio más específico a estas personas o a entidades que habitualmente trabajan con estas personas.

Asociación de Trabajadores Autónomos (ATA): la Federación Nacional de Trabajadores Autónomos-ATA lleva más de dos décadas defendiendo y representando al trabajador autónomo. Actualmente son una organización de ámbito nacional integrada por más de 210.000 autónomos socios de cuota que sumados a los de cesión de representación llevan a ATA a sumar más de 450.000 autónomos. Esta federación está autorizada por el Ministerio de Inclusión, Seguridad Social y Migraciones para elaborar informes de valoración de las personas migrantes que quieren establecer un negocio en España.

Acción contra el hambre: Acción contra el hambre es una fundación sin ánimo de lucro que realiza una labor internacional, con la misión de acabar con el hambre en el mundo. Entre otros, cuentan con un proyecto llamado Vivesemprende donde acompañan a personas que quieren crear su propia empresa. No es específico para personas migrantes pero muchas de las personas a las que atienden corresponden a este colectivo.

Cámara de Comercio de Navarra: es una corporación de derecho público cuya finalidad es la representación, defensa y promoción de los intereses generales del comercio, la industria y los servicios de Navarra, ejerciendo una función social de contribución al desarrollo económico de Navarra.

Está integrada por todas las personas físicas o jurídicas, nacionales o extranjeras, que ejerzan actividades comerciales, industriales o de servicios, cuando tengan establecimientos, delegaciones o agencias en Navarra, excluidas las actividades agrícolas, ganaderas y pesqueras de carácter primario, y los servicios de mediadores de seguros y reaseguros privados que sean prestados por personas físicas así como los correspondientes a profesiones liberales.

La Cámara de Comercio de Navarra apoya, entre otros, a las personas emprendedoras en el proceso de creación de empresas y ha participado en un proyecto Europeo de apoyo a la creación de empresas de personas migrantes denominado Entryway-Emprendimiento sin fronteras.

Economistas sin fronteras: es una Organización No Gubernamental de Desarrollo (ONGD) que desde su creación ocupa un espacio propio, trabajando sobre un área concreta de la realidad, la economía, y sus relaciones con la pobreza y las desigualdades Su objetivo principal es contribuir a generar cambios que permitan alcanzar unas estructuras económicas y sociales justas y solidarias, basadas en los derechos humanos.

En Madrid llevan 10 años tratando el emprendimiento, sobre todo enfocado en migrantes. Tras ver los resultados obtenidos en Madrid, pusieron en marcha otra sede en Euskadi.

Los servicios que ofrecen se dirigen a todas las personas, sin embargo, tienen un enfoque dirigido a personas migrantes en particular ya que esta parte de la población no está tan atendida como debería estar.

Dirección General de Integración y Atención Humanitaria (DGI AH): es el órgano directivo del Ministerio de Inclusión, Seguridad Social y Migraciones encargado de asuntos de inmigración relativos a protección internacional, integración de los inmigrantes y menores no acompañados, ayuda humanitaria a inmigrantes, retorno voluntario de inmigrantes, centros de migraciones y fondos europeos.

El emprendimiento migrante se ha convertido en un objetivo global, requiriendo para su logro, la implicación de actores de muy diversa índole.

La Dirección General de Integración y Atención Humanitaria (DGI AH), realiza el apoyo a emprendimiento a través de convocatorias de subvenciones que se publican anualmente, seleccionando proyectos que son cofinanciados por el Fondo Social Europeo (FSE).

Estos proyectos están dirigidos a personas nacionales de terceros países, principalmente en situación de pobreza o en riesgo de exclusión social, en posesión de la correspondiente autorización de residencia o de trabajo y residencia.

Los beneficiarios de estas subvenciones son entidades, organizaciones no gubernamentales y organismos internacionales, que deberán reunir los requisitos establecidos en el artículo 4 de la Orden ESS/1423/2012, de 29 de junio. No podrán ser beneficiarias las entidades de derecho público, los partidos políticos, las sociedades civiles, los colegios profesionales, y otras entidades con análogos fines específicos y naturaleza.

The type of support provided (WHAT) and The characteristics/frequency of that support (HOW).

El emprendimiento está asentándose como una opción viable para mejorar la empleabilidad de la población migrante en el actual mercado laboral.

Actualmente, no existe un marco regulatorio específico de apoyo al emprendimiento migrante. A nivel estatal, el Ministerio de Trabajo, Migraciones y Seguridad Social a través de la DGI AH, promueve el emprendimiento, como ya se ha remarcado, a través de subvenciones a asociaciones. Estas últimas, serán las que otorguen un carácter nacional o regional a los programas en función de las delegaciones que posean.

Además de este apoyo económico, la DGI AH recoge todo tipo de indicadores y datos, para que en futuras estrategias de empleo se tenga presente la importancia del emprendimiento migrante en nuestra economía y sociedad.

Fuera de esta estrategia de apoyo que ofrece la DGI AH, ya son programas a nivel regional y local, los que toman la iniciativa debido a tener un enfoque más específico y cercano de las zonas en donde potenciar el emprendimiento migrante puede ser especialmente productivo.

En la mayoría de los casos se trata de ayudas al emprendimiento reguladas, pero dirigidas a toda persona, centradas en el apoyo a sectores de la población con mayor dificultad para conseguir un empleo.

Los objetivos y acciones a realizar para fortalecer el emprendimiento migrante son comunes, tanto en los proyectos cofinanciados por el Fondo Social Europeo ejecutados a través de las organizaciones, como en el caso de los programas regionales y locales existentes, ya que es muy claro el camino a seguir para lograr un fortalecimiento del emprendimiento.

Los objetivos específicos de esta clase de programas son:

- Sensibilizar a los diferentes agentes sobre la importancia de las personas migrantes en el crecimiento económico y social de España.
- Fortalecer el acceso y la mejora de la situación de la población inmigrante en el mercado de trabajo y aprovechar su dinamismo y capacidad de emprendimiento.
- Contribuir a fortalecer el tejido empresarial en zonas de baja concentración de negocios.

Acciones clave de los programas que se ofrecen:

1. Creación de una cultura emprendedora: charlas dirigidas a promover el emprendimiento como alternativa para acceder al mercado laboral.
2. Educación y formación en emprendimiento: la formación y asesoramiento en el proceso de creación de una empresa es clave para que el proyecto tenga ciertas garantías y pueda ser viable. Los servicios que se ofrecen para ello serían los siguientes :
 - Asesoramiento en la creación del plan de negocio y análisis del plan de viabilidad del proyecto enfocado siempre a las necesidades de las personas beneficiarias.
 - Acciones dirigidas a minimizar las barreras de carácter individual que puedan dificultar el itinerario de inserción por cuenta propia y aumentar la visibilidad de microempresas de origen migrante.
 - Formaciones técnicas en creación, gestión y administración de microemprendimientos.
 - Consultorías y asesoramientos individuales y personalizados.
 - Promoción del emprendimiento en equipo. Metodología muy centrada en las capacidades necesarias para aprender, usando herramientas como la teoría de Lean Start Up o el Dragon Dreaming.
 - Acciones de networking.
3. Búsqueda de financiación: la obtención de apoyo financiero es una etapa vital para el desarrollo del proyecto, por ello mismo, es importante el asesoramiento y apoyo para lograr salvar el último escollo del proceso emprendedor.
 - Financiación bancaria :
 - ✓ Microcréditos, dirigidos a personas emprendedoras que por sus condiciones económicas y sociales, pueden tener dificultades de acceso a la financiación bancaria tradicional, como pueden ser las personas migrantes.
 - ✓ Banca ética.
 - ✓ Campañas de crowdfunding.

- Subvenciones a fondo perdido: apoyo en la tramitación de ayudas y subvenciones existentes de apoyo al autoempleo por parte de diferentes organismos.

Además de estos servicios, en el caso de la ATA y las ONG, ofrecen un **programa de consultoría legal y fiscal para conseguir el NIE por cuenta propia**.

En el caso de la ATA, además de ofrecer este servicio, elabora el informe de valoración que solicita el Ministerio para conseguir el permiso por cuenta propia. El ATA es la única entidad a nivel estatal autorizada a elaborar estos informes.

El aumento del porcentaje de población inmigrante en el régimen autónomo en ciertas zonas de la geografía ha provocado iniciativas desde los servicios de empleo en consorcio con otras organizaciones y entidades públicas, y así se han creado experiencias piloto de apoyo al emprendimiento de personas inmigrantes. Como ejemplo de experiencia de este tipo, es el pro-grama del Servicio Navarro de Empleo-Nafar Lansare llamado 'Emprendimiento extranjero femenino', cuyo objetivo principal es favorecer el acceso al mercado laboral de las mujeres inmigrantes en la zona de Tudela.

Pasando al plano regional, en comunidades autónomas como la de Madrid, las medidas establecidas para fomentar el emprendimiento entre las personas migrantes han logrado que la tasa de personas inscritas en el régimen de autónomos haya crecido de forma importante, caracterizándose este sector de la población como muy dinámico a la hora de establecer la creación de un negocio como una de las iniciativas prioritarias como salida al mercado laboral.

En zonas rurales tendientes a la despoblación, se ha llegado a la conclusión que una herramienta vital para fijar población en dichas áreas es el colectivo autónomo migrante, y por ello, se están realizando programas con resultados muy positivos, como "Rurality", subvencionado por la Secretaria de Estado de Servicios Sociales e Igualdad del Ministerio de Sanidad, Servicios Sociales e Igualdad, que sirve como lanzadera a proyectos relacionados con la agricultura y ganadería, a través de formación, información y asesoramiento.

Aunque actualmente no se ha instalado el apoyo al emprendimiento migrante como una medida de carácter transversal en los programas de empleo de toda organización, cada día se está dando la importancia que se merece a este modelo laboral, y por ello, ya en muchos planes de inmigración de las comunidades autónomas, se hace especial hincapié en la importancia del fomento del emprendimiento en las poblaciones inmigrantes para aprovechar su perfil y su capacidad de contribución al crecimiento, ya que en los futuros años tendrá una importancia decisiva para el sostenimiento del país, la protección social y las condiciones de vida.

A pesar de tal variada naturaleza de actores que fomentan el emprendimiento migrante, se echan en falta mecanismos de coordinación que generen actuaciones eficaces de una manera más global sobre la multitud de programas existentes en cada uno de los niveles.

3.- CHALLENGES AND RECOMMENDATIONS– MAIN NEEDS AND AREAS OF IMPROVEMENT

3.1.- Challenges

This part aims at identifying key needs and areas of improvement on the basis of the structured information collected in Parts I and II. We invite you to elaborate this part clearly because it can/should serve as a stand-alone document (along with Part III.2 below) to inform country-wide policy debate.

1. Desconocimiento de la realidad migrante

Las administraciones locales desconocen la realidad migrante de su territorio. Desconocen datos sobre la población migrante así como la actividad emprendedora y empresarial de personas de origen extranjero.

Disponer de información y datos es fundamental para convencer a los responsables políticos de lo que estas personas aportan a nuestra economía y sociedad y de la necesidad de incorporar medidas en las políticas de emprendimiento.

2. Trabas administrativas

El personal técnico que atiende a las personas migrantes en muchos casos no maneja los conceptos mínimos de extranjería. Es importante que estas personas tengan unos conocimientos básicos para que puedan asesorar correctamente a las personas migrantes emprendedoras.

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.

- 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.

En este caso hay un desconocimiento de esta ley por lo que se utiliza en pocas ocasiones.

3. Diversidad de proveedores

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.

En España existen 4 vías para favorecer la contratación de empresas locales:

- Contratos reservados.
- Criterios de adjudicación.
- Condiciones de ejecución.
- Contratación directa de empresas promovidas por empresas migrantes.

Por otro lado, las empresas privadas tienen 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.

4. Sensibilidad lingüística y cultural

El idioma es una barrera muy importante con la que se encuentran las personas de origen extranjero que llegan a un nuevo lugar.

En algunos casos en los que estas personas 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, formación en idioma, antes de poner en marcha un negocio.

5. Visibilidad

El problema de la visibilidad atañe tanto a las personas extranjeras así como a las 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.

6. Redes de apoyo

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. El establecimiento de conexiones con otras personas es muy importante.

Es muy importante que la persona emprendedora cuente con un acompañamiento en todo el proceso de emprender.

La pandemia del COVID-19 ha acentuado y ha visibilizado más este problema y esta necesidad.

7. Gobernanza

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. En la mayoría de casos, no hay 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.

8. Adecuación de los servicios 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 y necesitan también más apoyo a la hora de acceder a otras instituciones como pueden ser la Seguridad social, Hacienda, etc.

9. Brecha digital

La pandemia ha hecho evidente otro problema o carencia que hasta ahora quizás no era tan visible. Esta es la brecha digital.

El colectivo migrante tiene muchos problemas para acceder a los servicios, ayudas,...virtuales existentes porque carecen de las herramientas necesarias para ello. Además no cuentan con certificado digital para poder realizar trámites con la administración.

Por último, cabe destacar que el colectivo migrante es muy variado y heterogéneo. Existen muchas características que les diferencian y que hace que la manera de afrontar cada caso sea muy diverso.

3.2.-Recommendations

This part aims at providing concrete measures for better migrant entrepreneurship support by positively rephrasing the identified needs, under Part III.1. We invite you to elaborate this part clearly because it can/should serve as a stand-alone Policy Brief document to in-form country-wide policy debate.

1. Recopilación de datos

- Realización de un diagnóstico del territorio para conocer la población emprendedora migrante así como sus necesidades y potencialidades.
- Adaptar la ficha de recogida de datos de los servicios de emprendimiento para disponer de datos de interés.
- Conocer los intangibles de estas personas y ver cómo pueden aportar valor y contribuir a las estrategias de especialización del territorio.

2. Trámites legales

- Agilizar y reducir los tiempos de tramitación de los permisos.
- Flexibilizar la obtención del permiso por cuenta propia: no se exige lo mismo a estas personas que a las personas autóctonas.
- Formar al personal técnico de emprendimiento en materia jurídica y legislativa en este ámbito.
- Ofrecer asesoramiento en materia jurídica y legislativa a las personas migrantes que quieran obtener permiso de trabajo por cuenta propia.
- Homologar a otras entidades, por ejemplo agencias de desarrollo, para que puedan emitir los informes de valoración.
- Visibilizar a las personas que han obtenido el permiso a través de la ley 14/2013.

3. Diversidad de proveedores

- 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.

4. Barreras de comunicación

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

5. Visibilidad

- 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.

6. Redes de apoyo

- 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.

7. Gobernanza

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

8. Adecuación de los servicios de emprendimiento existentes

- 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.

9. Brecha digital

- Facilitar espacios para que estas personas puedan realizar sus gestiones (tipo KZ gunepak, ...).
- Formar a estas personas en herramientas digitales.

10. Enfoque específico

Las necesidades diferentes, requieren medidas diferentes. El colectivo migrante, como hemos mencionado anteriormente, se enfrenta a unos retos distintos a la hora de emprender lo que requiere la creación de medidas y programas específicos que se adapten a sus necesidades y no al contrario, como suele ocurrir, que ellos se adapten a los programas ya existentes.

Por otro lado, la casuística y realidad de cada persona migrante es muy diferente por lo que hay que trabajar individualmente con cada una de esas personas para dar una respuesta específica en cada caso.

www.migrant-entrepreneurship.eu



MIGRANT ENTREPRENEURSHIP GROWTH AGENDA

