

XXVIII CONGRESO INTERNACIONAL DE ALAS

6 a 11 de septiembre de 2011, UFPE, Recife-PE

Grupo de Trabajo: Estructura social, dinámica demográfica y migraciones

Las motivaciones empresariales de los inmigrantes argentinos en España

Fabiola Baltar, PhD

Universidad of Mar del Plata

fabaltar@mdp.edu.ar

Funes 3250, C.P. Mar del Plata, Argentina

TEL: 0054-47496936 int. 337

Ignasi Brunet, PhD

Universidad Rovira I Virgili

E-mail: ignasi.brunet@urv.cat

Av. Universitat 1, C.P.43204, Reus, Spain

Tel: 0034- 977759843

LAS MOTIVACIONES EMPRESARIALES DE LOS INMIGRANTES ARGENTINOS EN ESPAÑA.

1. INTRODUCCIÓN

Desde comienzos del siglo XXI, en la sociedad española y argentina, se plantean debates en relación a dos realidades socioeconómicas opuestas. En España, un debate gira en torno a cómo explicar el impacto de la entrada masiva de extranjeros en el crecimiento económico¹ y el desarrollo social. En Argentina, el debate está en cómo medir las consecuencias de la catástrofe económica del 2001 (Azpiazu et al. 2000; Basualdo, 2006; Brunet y Schilman, 2005; Damill et al. 2005; Ferrer, 2004); Godio, 2006, 2008; Rapoport, 2005; Weisbrot y Cibils, 2002), analizando su impacto en los indicadores macroeconómicos y financieros. El enlace de estas dos realidades está en las trayectorias profesionales de los inmigrantes argentinos que salieron del país en búsqueda de oportunidades laborales en España.

La mirada hacia estos profesionales, desde España y Argentina, no es igual. Para España, son un colectivo inmigrante, dentro del grupo de latinoamericanos, que eligen radicarse en las regiones españolas por afinidad cultural e idiomática, y motivados por la búsqueda de una mejora de su bienestar económico, que, desde una perspectiva estereotipada, los impulsa a emplearse en trabajos poco cualificados o poco valorados por los autóctonos (Actis y Esteban, 2003, 2008; Murias, 2005; Schmidt 2005, 2008; Novick et.al 2005; Castiglione y Cura, 2005; Luchilo, 2007; Calvelo, 2007. Desde la visión argentina, la emigración de nacionales refleja una pérdida de capacidades humanas, que en los últimos años ha sido de gran magnitud, pero se sabe poco acerca de su valor económico². Dentro de este grupo, tenemos información de argentinos que por sus actividades económicas tienen mayor impacto que otros (Huerta, 2007; Coduras, 2008; Viladrich y Cook, 2008; Aschieri, 2006; Cacopardo, 2009). Ese es el caso de los empresarios argentinos que son capaces de generar empleo mediante negocios de oportunidad³. Estos negocios son un elemento clave

1 En España en la última década se ha pasado de 499.000 a 1.448.671 extranjeros. El lugar de residencia preferido por los inmigrantes es Cataluña (24.58%), seguido de la Comunidad de Madrid (20.65%).

² Los estudios en relación a la emigración argentina y a la pérdida de capital intelectual se han centrado en el análisis del "brain drain" de científicos e investigadores que desempeñan sus actividades en el exterior. Pueden consultarse los trabajos de Albornoz et al. (2002); Oteiza (1998); Pellegrino (2001); Muñiz (1991); Lema (2004).

³ Para Schumpeter (1971), la innovación tecnológica es la fuerza motriz del cambio estructural y el desarrollo económico. Este autor describe cinco tipos de innovaciones: la introducción de nuevos bienes de consumo, la

para el desarrollo sostenido de las economías del conocimiento. Por ello, es legítimo preguntarse ¿cómo incide la pérdida de capacidades empresariales en la economía Argentina y cuál es su impacto en España?

De hecho, tal es la importancia de la relación entre creación de negocios y desarrollo económico, que, en 1999, se creó el Global Entrepreneurship Monitor Research Consortium (GEM), y con el objeto de obtener indicadores anuales comparativos acerca de la actividad emprendedora en distintos países, tanto desarrollados como en vías de desarrollo. Más específicamente, la metodología GEM, analiza el proceso emprendedor identificando las condiciones macroeconómicas y microeconómicas que explican el fenómeno de creación de empresas y su impacto en el desarrollo. Además, desde el año 2005, en su informe anual, se incluye un apartado que analiza la creación de empresas étnicas en los países receptores de inmigración, dada las características singulares en este colectivo que los diferencia de los factores que explican la creación de empresas por autóctonos. Para el análisis del caso español se destacan los estudios de Cachón (1997); Colectivo Ioé (2008, 2005, 1999); Arjona y Checa (2009); De la Vega y Coduras (2005); Pumares (2000); Solé y Cachón (2007), Bergalli, et al. (2000).

Los lineamientos teóricos⁴ que sustentan estas diferencias destacan que el origen de los inmigrantes, las características del lugar de radicación, así como su trayectoria profesional en su país de origen dan lugar a diversos modelos de asentamiento que inciden directamente en las potencialidades emprendedoras de los distintos colectivos de migrantes (Portes y Jensen, 1992). Sin embargo, las estadísticas proporcionadas por el GEM y el Instituto Nacional de Estadística de España utilizan como criterio de agrupación de los inmigrantes solamente el lugar de procedencia del emprendedor, distinguiendo dos grupos: 1) los “inmigrantes no comunitarios”, que son los que provienen de países en desarrollo o en situaciones socioeconómicas desfavorables, y emprenden por necesidad; 2) los “extranjeros residentes” o

creación de nuevos métodos de producción, la utilización de nuevos recursos económicos, introducción en nuevos mercados y nuevas formas de organización industrial. Según la visión schumpeteriana, el emprendedor innovador es el agente de cambio ya que a través de las innovaciones, tanto radicales como incrementales, produce un cambio cualitativo que lleva a las economías a un estadio de desarrollo superior.

⁴ Nos referimos a la perspectiva neoinstitucionalista, que considera el papel fundamental de las instituciones en el funcionamiento y en las potencialidades del sistema económico donde están establecidas. El concepto de institución refiere no sólo a las instituciones formales (los mercados, sistema educativo, judicial, político, entre otros) sino también a las informales (el sistema de valores y tradiciones de una sociedad, sus hábitos culturales y costumbres y sus mecanismos de integración sociales, entre otros). Se destaca el aporte de Coase (1994); North (1990); Williamson (1985); Veciana (2007,1999); Veciana y Urbano (2008), entre otros.

“inmigrantes comunitarios”, que son los que provienen de países desarrollados, y emprenden por oportunidad.⁵

Si bien en la metodología del proyecto GEM sigue este criterio, dentro del colectivo no comunitario han tenido en cuenta que, en muchos casos, los inmigrantes poseen un elevado nivel educativo, aún cuando provienen de países en desarrollo. Por ejemplo, Coduras (2007: 83) sostiene que “muchos titulados de países en vías de desarrollo prueban suerte en España para ejercer sus carreras que han estudiado y que no pueden desarrollar en sus naciones: médicos, ingenieros, informáticos y otros muchos perfiles se están incorporando a nuestra sociedad en gran número”. Así, para contemplar esta realidad, el GEM propone dividir dentro del grupo de inmigrantes por necesidad a aquellos individuos que poseen un elevado nivel educativo o de ingresos de los que no.

Por otra parte, hay que destacar que la clasificación de emprendedores de “oportunidad” y de “necesidad” contiene otra clasificación/división de naturaleza social e incluso legal: “deseables” (inmigrantes por oportunidad) y “no deseables”(inmigrantes por necesidad). En términos económicos, esta división social entre deseables y no deseables se refleja en los trabajos de investigación. Por ejemplo, Atilla Varga y Acs (2005:97) consideran que “la creación de empresas por necesidad no afecta el desarrollo económico mientras que las creadas por oportunidad tienen un efecto positivo y significativo”. De esta forma la ratio de emprendimientos por oportunidad en relación al de necesidad sería un buen indicador del desarrollo de los países. En este sentido, se determina que países con elevados niveles de ingreso per cápita, tienen una mayor tasa de emprendimientos por oportunidad. El grado de apertura comercial, la transparencia gubernamental, la tasa de ahorro privado de la sociedad, la política fiscal, monetaria y la estabilidad financiera, el nivel educativo de la población y el número de patentes otorgadas son aspectos que favorecen la construcción de un entorno dinámico y de una estructura de oportunidades atractivas para aquellos individuos con capacidades innovadoras. Al respecto, Van Stel et al. (2005) concluyen que, según las mediciones realizadas por grupo de países en relación a estas dimensiones, existe una asociación negativa entre la tasa de emprendimientos y el

⁵ La creación de empresas por oportunidad representa la decisión voluntaria de iniciar un emprendimiento mediante la explotación de una idea de negocio. Un emprendimiento por necesidad refleja la percepción individual de que dichas acciones son la mejor opción de empleo disponible (Acs, et al., 2006).

desarrollo económico en países de bajos ingresos per cápita y elevada inestabilidad institucional. Bajo las anteriores condiciones, se incrementa el índice de creación de empresas. Sin embargo, la creación de empresas por necesidad, que es una salida en el corto plazo a un problema coyuntural, limita a futuro la posibilidad de crecimiento sostenido y mejora del bienestar social. En base a este argumento y a la metodología utilizada para clasificar a los empresarios inmigrantes en las estadísticas internacionales (GEM), podríamos suponer que los argentinos en el exterior crean empresas para resolver su situación a corto plazo, dada la dificultad de inserción en el mercado laboral por su condición de inmigrante no comunitario. Consecuentemente, deduciríamos que, bajo este estereotipo, sus actividades fuera del país son de bajo impacto en término de beneficios económicos generados en el país de destino. Esta conclusión es la que proponemos cuestionar y justifica las preguntas de la investigación, y que son las siguientes: ¿es el lugar de procedencia un indicador suficiente para definir un emprendimiento como de oportunidad o necesidad? ¿responde el perfil emprendedor argentino íntegramente a las características de un empresario por necesidad como presentan las estadísticas internacionales? y, por último, ¿cuál es el impacto económico de las iniciativas empresariales en el país de destino como de origen, tanto en el corto como en el largo plazo?

La hipótesis del trabajo es que existe en los inmigrantes argentinos un stock de capacidades intelectuales, financieras y de experiencia empresarial que facilita el aprovechamiento de oportunidades de negocio en un contexto institucional que brinda condiciones favorables para su desarrollo. Si bien existen emprendedores que se asemejan a las características de los individuos que emprenden por necesidad, también hay otro grupo que emprende motivado por la búsqueda de oportunidades no explotadas en el mercado y son capaces de crear empresas innovadoras. Por ello, el impacto positivo de sus actividades en el país de destino, así como la pérdida para el país de origen es elevado.

Los objetivos de este trabajo son: 1) identificar tanto las características de los emprendedores argentinos en España como la de los emprendimientos; 2) describir el perfil del empresariado argentino en España y analizar su heterogeneidad e impacto económico y 3) comparar el marco político-institucional de España y Argentina y sus incidencia en la generación de oportunidades empresariales.

Finalmente, destacar que con este trabajo lo que se pretende es aportar información empírica tanto para usuarios académicos como de otros grupos de interés en ambos países, especialmente porque se trata de un ámbito de estudio de escasa información y verificación empírica. Por lo demás, estudiar el caso argentino tiene especial relevancia en el ámbito público, tanto político como social, ya que si bien en término de número de personas, el colectivo argentino no es el más numeroso, sí son los individuos más emprendedores. Por ejemplo, la tasa de creación de empresas de argentinos en España durante el 2008 fue del 12.3%, seguida por Colombia (11.1%) y Perú (9.6%). El primer país “por oportunidad” es Francia (5.6%) y luego Alemania (2.4%) y la tasa media española es del 6.7%. A las ventajas de las bajas barreras culturales y de asimilación de esta inmigración puede añadirse, si se comprueba nuestra hipótesis, el alto valor económico que tiene atraer este tipo de perfiles inmigratorios. Estos resultados podrían dar respuesta al creciente interés de la sociedad española por conocer más acerca de este fenómeno reciente y, en Argentina, a reflexionar sobre las potencialidades del territorio como generador de capacidades empresariales y plantear acciones para frenar este drenaje de capacidades con potencial económico al exterior.

2. ANALISIS DEL CONTEXTO EMPRENDEDOR ARGENTINO Y ESPAÑOL

2.1. Caracterización de la economía española y argentina

El contexto macroeconómico es un factor fundamental que incide tanto en la capacidad de generar ideas de negocio en los países y regiones, como en el proceso de decisión de emigrar y sus causas. Desde nuestra perspectiva, el contexto macroeconómico español y argentino están fuertemente interrelacionados. Durante la crisis económica argentina del 2001, España se ha visto influenciada tanto negativa como positivamente. Negativamente porque ha afectado al sector comercial y empresarial español, especialmente a las empresas con capital invertido en Argentina. Y favorablemente, porque fue uno de los destinos predilectos de los argentinos para residir en el exterior, “absorbiendo capital humano cualificado” (Blázquez y Sebastián, 2004: 3). Capital humano que, en muchos casos, significó la recepción de capacidades empresariales de alto impacto económico en el corto y largo plazo.

2.1.1.- La prosperidad de España desde la salida de la crisis (1996-2008)

Para entender la realidad económica de España durante los últimos años, es necesario analizar los cambios evidenciados en el marco institucional, en su estructura productiva y social. En este período, la economía española estuvo marcada por un lento pero constante crecimiento económico. Desde la visión institucional, el ingreso a la Unión Monetaria y la adopción del euro como moneda única, implicó una transformación estructural importante con el objetivo de alcanzar las pautas macroeconómicas establecidas en el Tratado de Maastricht. Esa transformación, fue respaldada con el ingreso de fondos comunitarios que se canalizaron en inversiones productivas e infraestructura, impulsando el desarrollo de sectores económicos (turismo, construcción, transporte, etc.).

Sectores que, además, ganaron competitividad dentro de la región, por la relación del tipo de cambio euro/peseta, que le permitió incrementar la demanda de exportaciones y ,vía el aumento en el ingreso per cápita, la demanda interna. Unido esto a sus condiciones naturales que atraen al turismo (el clima, la costa mediterránea, etc.), han dado por resultado el ingreso constante de extranjeros (especialmente de países del norte con elevados niveles de renta) que han constituido el aporte más importante al balance de pagos español de los últimos años. Esta etapa de prosperidad, propició un incremento notable en la oferta de trabajo, especialmente del menos cualificado, debido al auge de actividades como la construcción o el turismo, que impactó directamente en los niveles de consumo interno y en el Producto Interior Bruto. Por lo demás, la economía española entre el 2000 y 2007 ha presentado indicadores económicos positivos. Es un período de crecimiento constante, en promedio del 3.5%, y, con niveles de inflación controlada en torno al 4%. Este control se explica, en gran medida, por la reducción del gasto público. Por lo demás, el crecimiento fue impulsado por el consumo doméstico y externo. Desde el lado del mercado interno, por el aumento de la población, liderado por el ingreso de inmigrantes. De hecho, la participación de la población extranjera se triplicó durante el 2007, en relación a la existente en el 2001. Este ingreso generó beneficios económicos importantes en el país ya que el impacto en el crecimiento económico, por incrementos de demanda interna, superó al coste de incorporación de la mano de obra. Según datos

de los últimos años, hasta el 2007, el desempleo se redujo del 11% al 9%, mientras que la población extranjera en el país aumentó considerablemente.

A pesar de que la absorción de esta mano de obra extranjera no tuvo impacto en los niveles de empleo durante el auge económico, el mercado de trabajo sigue siendo el problema estructural que presenta la economía española. La baja productividad de la mano de obra, en relación a las otras economías de la región, y los elevados costes laborales para las empresas (35%) explican estas fallas estructurales. Fallas que se agravan durante la crisis, donde la caída del empleo es abrupta en fases recesivas. Así, el informe en torno al análisis de la competitividad elaborado por el World Economic Forum, para el caso de España, destaca que “la competitividad española continua siendo empujado por un mercado de gran tamaño y un elevado nivel de sofisticación de las empresas, infraestructura de primera clase, buena calidad, alto nivel de educación y entrenamiento y fundamentos macroeconómicos sólidos. Sin embargo, el entorno institucional y el potencial innovador pueden ser fortificados para posteriormente consolidar su potencial económico. El aspecto más desfavorable es la inflexibilidad en el mercado de trabajo, aspecto a tener en cuenta, dado el incremento en el desempleo del país” (WEF, 2008:19). Un ejemplo más inmediato de esta vulnerabilidad es la crisis inmobiliaria que afecta directamente al sector de la construcción. Sector que lideró en gran medida el crecimiento económico de la década y la captación de gran parte de la mano de obra extranjera. Si bien la crisis financiera se originó en Estados Unidos, repercutió inmediatamente en los países desarrollados afectando los niveles de confianza de los mercados y el sistema crediticio. Las consecuencias son, en el lado real de la economía española, la caída en la producción y el nivel de empleo, siendo las más elevadas de los últimos 10 años.

Si bien los efectos de la crisis son incipientes, las expectativas en torno al paro, para los próximos años, son desalentadoras. Según la Comisión Europea, la estimación del paro para el 2010 es del 16.1% y para el 2011 del 18.7%. Si este es el escenario esperado, un objetivo de política económica deberá ser la creación de empleo. Y por ello, mayor atención se deberá dar a la creación de empresas, por su capacidad de innovar y generar empleo, alentando el espíritu empresarial de su población y ofreciendo recursos atractivos para la radicación de empresas del exterior en España.

2.1.2.- La otra cara de la moneda. La tragedia argentina del 2001 y su evolución

En los mismos años del auge de español, Argentina vivía uno de los peores momentos de su historia económica, social y política. La crisis de fines del 2001 evidenció las fallas estructurales de un modelo agotado, frente a los cambios en el contexto económico globalizado. Fallas manifestadas en la existencia de un sistema institucional fracturado y en la reacción masiva de la sociedad frente a los acontecimientos acaecidos. Reacción liderada por la clase media argentina en contra de la violación de los derechos a la propiedad privada y de la incapacidad política para resolver los problemas que transitaba el país. A los problemas de índole económica hay que añadir, e incluso priorizar, el malestar social derivado del crecimiento de la inseguridad, la violencia y la delincuencia, especialmente en las grandes urbes. Malestar que sigue perdurando actualmente.

La economía argentina, a finales de 1998, había entrado en recesión económica, coincidiendo con el comienzo de la crisis financiera rusa. Crisis que generó la salida de capitales desde los países emergentes (Blázquez y Sebastián, 2004). Esta salida de reservas internacionales, asociada a la adopción de un patrón de conversión cambiaria, la Convertibilidad, generó el estrangulamiento del sector externo. La pérdida de competitividad de la moneda local no compensaba, a través de la balanza comercial, la salida de reservas internacionales provocada por los movimientos financieros. El miedo al retorno a la hiperinflación de los años 80 prolongó la salida de la Convertibilidad, agravando la situación tanto en el flujo monetario como productivo de la economía. Si bien la crisis se fue gestando paulatinamente (los 4 años previos al estallido), su explosión fue repentina y sus efectos y magnitud trascendieron el ámbito económico, repercutiendo en la ruptura institucional y social. Los efectos fueron: 1) en el aspecto económico, la implantación de *corralito* financiero (congelamiento de los depósitos vista y a plazo) en el 2001 y la declaración del default en el 2002 (afectando a acreedores externos y fondos de pensión local); 2) en la dimensión social, la ola de saqueos y violencia y la manifestación de la clase media argentina en el denominado *cacerolazo*; 3) en el orden político, la renuncia del presidente constitucional Fernando De la Rúa y el período de inestabilidad política que culminó con el nombramiento de cuatro presidentes entre el 21 de diciembre del 2001 y el 1 de enero del 2002. El siguiente

cuadro, muestra el comportamiento de las principales variables económicas durante el período de crisis y posterior a la misma.

La incidencia del desorden institucional en los indicadores económicos fue directa. En el 2002, se produjo en Argentina un gran retroceso económico que llevó a la economía a los niveles de actividad de una década atrás, con una caída del 10.89% del PIB, un aumento del desempleo al 20% y una caída abrupta del ingreso real per cápita de U\$S 7288 a U\$S 6431. Sin embargo, la evolución de los indicadores, desde el 2003 hasta la actualidad, muestra un cambio en la tendencia. En el 2002, se abandonó la Convertibilidad y se adoptó un sistema de cambio flexible. Esto generó una depreciación de la moneda que mejoró la competitividad externa. Sin embargo, se verificó un alza considerable de los precios internos, explicado más por las expectativas inflacionarias de los agentes que por el aumento de la demanda externa de los productos. Expectativas que se frenaron a comienzos del 2003, ingresando en una época de crecimiento acelerado, que implicó más un esfuerzo por recuperarse de la crisis que una mejora en el bienestar. Este crecimiento fue impulsado por un cambio en el modelo productivo, orientado a la sustitución de importaciones, que se basó en el sostenimiento del tipo de cambio en valores elevados, favoreciendo la exportación de productos agropecuarios y un aumento de reservas internacionales. Ingresos que, aún hoy, son el mayor recurso fiscal, por la aplicación de retenciones a las exportaciones. Como consecuencia de la crisis, la economía argentina quedó fuera del sistema financiero internacional y con una estructura financiera interna desbastada, afectando la disponibilidad de créditos para la producción.

Aún cuando la economía ha dado signos de recuperación en los últimos años, la reconstrucción de las instituciones (políticas, judiciales, financieras) lleva más tiempo, dado que la crisis del 2001 ha dejado dos secuelas importantes en la realidad socioeconómica argentina. Por un lado, la salida masiva al exterior de argentinos en búsqueda de oportunidades económicas y de mejora de la calidad de vida, siendo un destino importante España. Pérdida importante de cara a la reconstrucción socioeconómica de Argentina. Y, por otro lado, la persistencia de altos niveles de delincuencia y la violencia, siendo uno de los países de Latinoamérica con mayor nivel

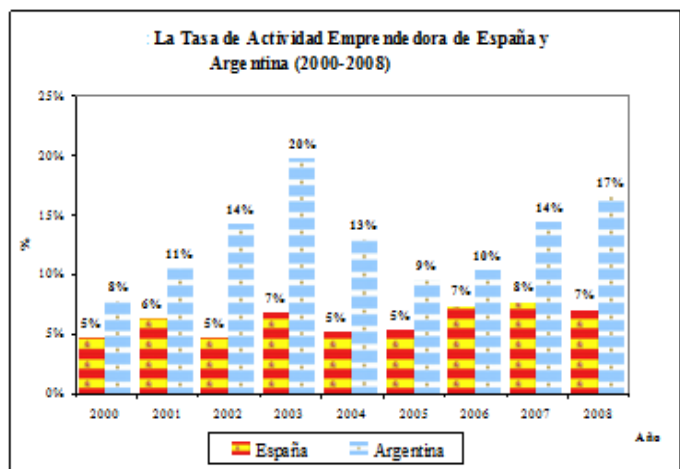
de inseguridad. Según el informe Latinobarómetro⁶ (2008), aún cuando el desempleo es una preocupación importante de la ciudadanía argentina, el problema de la seguridad es más grave. Argentina es el quinto país dentro de la región con mayor valoración de la inseguridad (detrás de Venezuela, México, Guatemala y Honduras). El funcionamiento de las instituciones, especialmente las judiciales y de seguridad pública, afectan directamente a las actividades productivas y a la radicación de nuevas empresas, ya que definen el clima de negocio y es un indicador importante del riesgo a invertir. No sólo perjudica el ingreso de nuevas empresas, sino también el cierre de las existentes, que buscan condiciones más seguras y estables.

Para entender específicamente la salida de los empresarios argentinos, debemos tener en cuenta otras consideraciones de largo plazo, como la fase de desarrollo en la que se encuentran ambos países y las condiciones del entorno empresarial, desde una perspectiva sistémica e individual. Estas fases de desarrollo, determinan las potencialidades de las regiones para favorecer la innovación y la creación de empresas. Por ejemplo, Van Stel et al. (2003:10) observaron la relación entre niveles de ingreso y tasa de creación de empresas en 36 países verificando la hipótesis de la forma U y, además, incluyeron en el modelo variables adicionales relacionadas con las condiciones económicas y no económicas de cada uno de los países. La conclusión a la que han llegado es que “la tasa comparativa de emprendeduría está gobernada por leyes relacionadas al grado de desarrollo económico. Valores culturales, la disponibilidad de modelos de rol empresarial, la estructura de incentivos del sistema económico y la política de innovación provee influencias estructurales adicionales en la creación de empresas. De ahí que la tasa comparativa de emprendeduría sea estable y dependiente del pasado”. El gráfico siguiente representa la distribución de los países que participan en el proyecto GEM, según su nivel de renta y la tasa de actividad emprendedora. Para el caso de España y Argentina se verifica esta relación en forma de U, observándose una tasa más elevada en el contexto emprendedor argentino respecto al español, junto a niveles de desarrollo menor. Argentina hasta el 2007, mostró un patrón de comportamiento emprendedor similar al de otros países de la región, como Chile, Uruguay y Brasil. A partir del 2008,

⁶ Es una corporación de derecho privado sin fines de lucro, con sede en Santiago de Chile y tiene la responsabilidad de llevar a cabo el estudio Latinobarómetro tanto en la ejecución del proyecto como en la distribución de los datos. Para la obtención de la información se realizan entrevistas en cada país. Para el caso de Argentina se tomó una muestra de 1200 casos con representatividad geográfica y urbano-rural.

disminuye el ingreso per cápita y aumenta la TEA, explicada por la creación de empresas motivadas por la necesidad. En cambio, la relación entre la TEA y el nivel de renta de España se aproxima a la de países como Israel, Francia y Reino Unido. Países con elevados niveles de renta per cápita pero con tasas de emprendeduría más bajas que las obtenidas en países menos desarrollados.

Argentina presenta la tasa de empresarialidad más alta de la región. Sin embargo, muchos de estos emprendimientos se inician por necesidad, contrariamente a lo que sucede en las economías desarrolladas, donde el reconocimiento de oportunidades de negocio suele ser el factor desencadenante del inicio de los proyectos empresariales. El gráfico muestra el comportamiento evolutivo de la tasa de actividad emprendedora de España y Argentina y la proporción de emprendimientos que son creados por necesidad. Argentina presenta una tasa de actividad emprendedora más elevada que la de España (14% y 6%, respectivamente).



Fuente: Elaboración propia en base a GEM Report, 2008, Op. Cit.

La TEA argentina está muy asociada a la evolución del desempleo. Durante el 2002, se alcanzó la tasa más alta de paro (20%), y el resultado de dicho aumento se tradujo en un incremento considerable de la cantidad de negocios durante el 2003. En Argentina, en promedio, de cada un emprendimiento por necesidad se crean dos por oportunidad, disminuyendo esta relación a partir de la crisis del 2001, donde no llegaba a iniciarse ni siquiera un emprendimiento por oportunidad de cada empresa creada por necesidad. En España, entre el 2002 y el 2004, se presentaron las ratios más elevadas, donde de cada un emprendimiento por necesidad, se creaban siete emprendimientos por oportunidad. Cabe recordar que este fue el período de mayor crecimiento de la economía española y la salida más importante de inmigrantes argentinos a España. En nuestro estudio, también se verifica el mayor ingreso de emprendedores entre el 2002 y el 2005, como se presentan en los resultados posteriormente.

3. DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

El objeto de estudio son los emprendedores argentinos que iniciaron negocios en España. Una característica de la población inmigrante es que suelen tener una elevada movilidad geográfica y muchas veces es administrativamente difícil identificarlos. Estas características la definen como una población oculta. Por lo demás, no existe un marco muestral que contenga el registro de todos los individuos de la población, lo que hace complicado su localización. Consecuentemente, no es posible extraer aleatoriamente elementos a fin de diseñar una muestra probabilística.

Teniendo en cuenta que las unidades de observación pertenecen a una población oculta, se diseñó un muestreo no probabilístico que contó de dos fases. En la primera, se utilizaron redes sociales de internet (Facebook)⁷, identificando 52 grupos virtuales que compartían alguna característica en común, ya sea geográfica o de actividad profesional. Ejemplo de estos grupos son: “Argentinos en España”; “Yo me tuve que ir de Argentina”; “Argentinos en Barcelona”; “Argentinos en Madrid”, etc. En base a estos grupos de red se construyó un registro de 1955 miembros a los que se les envió un mensaje de correo preguntando si eran argentinos, si vivían en España, si tenían negocio y, de no ser así, si igualmente podían responder decirnos de qué provincia argentina venían y donde residían en España. El registro de inmigrantes argentinos final fue de 1738 personas. De éstos respondieron al mensaje 851, de los cuales 204 eran emprendedores. El nivel de respuesta, en esta etapa, fue del 49%.

Completada la primera fase de identificación de casos, se amplió la muestra aplicando la metodología de bola de nieve, que consiste en solicitar a estas unidades muestrales que identifiquen otros individuos de su entorno que cumplan con las características que definen el objeto de estudio (argentinos, emprendedores, radicados en España). Adicionalmente, se contactaron organismos públicos (la Embajada Argentina en Madrid y el Consulado de Barcelona) y organismos sin fines de lucro (Casas argentinas en España y Casales, como por ejemplo el de Baleares, Barcelona, Vigo, etc.) que también facilitaron un listado de empresas. El resultado de esta ampliación de redes fue: 913 respuestas de las cuales 266 eran emprendedores y 647 no. Y de estos 266, 214 respondieron la encuesta (80,45%). Este método de bola de

⁷ Sobre las ventajas y desventajas del uso de las redes sociales en internet puede consultarse los estudios de Gross (2005); Haythornthwaite (2005); Lampe et al. (2006,2007),entre otros.

nieve, si bien tiene como desventaja el “efecto selección” es el único método viable cuando se trata de acceder a información oculta.

Asimismo, se utilizaron tanto fuentes primarias como secundarias de información. La información primaria se basó en el diseño de un *cuestionario* en el que se midieron: variables sociodemográficas de los emprendedores argentinos (edad, sexo, estado civil, número de hijos, nivel de estudios, fecha de entrada en el país, condición legal, lugar de procedencia del país de origen, situación laboral previa al proceso migratorio, situación laboral actual, emplazamiento de la vivienda en el país receptor y tiempo que lleva residiendo en al zona, etc.); variables relacionadas con el tipo de emprendimiento (nivel de innovación, empleo, rama de actividad, etc.); y variables asociadas a las características del emprendedor (motivaciones, experiencia profesional, percepción sobre el entorno, etc.). En base a estos datos primarios, se realizó un análisis estadístico de cluster que permitió establecer tipologías de emprendedores. A estos datos primarios, se añaden datos secundarios que complementan esta información y confirman la validez de los resultados obtenidos en la muestra. Las fuentes de información secundaria utilizadas son estadísticas de Instituciones Internacionales (Global Entrepreneurship Monitor, World Economic Forum y World Bank y la Corporación Latinobarómetro) y Estadísticas Nacionales (INE de España). Para el análisis de los datos se utilizó el programa estadístico SPSS Versión 17 realizando un análisis de conglomerados confirmatorio, adoptando como criterios de clasificación los conceptos teóricos utilizados por las estadísticas internacionales e integrando nuestro aporte a dicha clasificación (trayectoria laboral, oportunidad/necesidad, sector de actividad).

Respecto a la validez de los resultados, si bien la técnica de muestro es por bola de nieve, se utilizó en la primera etapa un procedimiento al azar, contactando a posibles individuos que reunieran características de la muestra sin selección previa de los casos. Cohen (1990:64) considera que un procedimiento de bola de nieve con "secuencias aleatorias", no es una muestra aleatoria pero es el mejor sistema para seleccionar usuarios de una forma representativa. Para valorar estadísticamente esta representatividad se consideró la diferencia de medias respecto a una característica poblacional entre en el universo y la muestra. Se optó por analizar la distribución territorial de los emprendedores en relación a la localización de la población argentina

en España. Los datos de nuestra muestra tienen una distribución territorial similar al del total poblacional. Esta semejanza permite garantizar, en gran medida, que la muestra es representativa, aún cuando no puedan generalizarse los resultados.

4. ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN

4.1. Los empresarios argentinos en España. ¿De necesidad o por oportunidad?

Los datos muestran que existe un grupo de emprendedores que responden al perfil de empresarios por oportunidad, siendo el 73.8% de las respuestas afirmaciones que se asocian a la detección de oportunidades empresariales. El 15% de los empresarios visualizan en el contexto español oportunidades de negocio que no son explotadas. Esto, unido a la experiencia empresarial (20.5%) y al deseo de independencia (28.3%), define un tipo de emprendedor que no responde a las características de *“marginados en el mercado laboral”*. Sólo el 13.95% de las respuestas se relacionan con situaciones de marginalidad, ya sea por discriminación por origen inmigrante (3.6%); por discriminación laboral, reflejado en un diferencial de salarios por ser inmigrante (1.47%) o por discriminación profesional, con bajo reconocimiento del nivel de cualificación del empleo inmigrante (8.08%). Esto último indica que los puestos acordes a la capacidad de algunos inmigrantes argentinos con alto nivel educativo, son desempeñados por los nativos, por lo que se ven relegados a ocupar puestos de trabajos inferiores a su capacidad.

4.2. La trayectoria laboral previa a emigrar

A las características que hemos establecido como criterios para definir los emprendimientos como de necesidad y oportunidad, en este trabajo se propone incorporar la trayectoria profesional anterior al arribo a España y el sector de actividad (intensivos en conocimiento o no). La idea que añadimos, al analizar la trayectoria socioprofesional, es que un individuo que anteriormente se ha desempeñado como empresario e inicia nuevamente un emprendimiento en otro contexto tiene como motivación principal la búsqueda de una oportunidad para volcar su experiencia empresarial. Estos individuos, se asemejarían a los empresarios por oportunidad del GEM. El 43.9% de los emprendedores eran empleados en empresas privadas en Argentina, seguido por los que eran empresarios en el país (30.8%). Como ha sido

analizado en la literatura, las empresas privadas, especialmente las grandes, y las universidades son las principales incubadoras de empresas innovadoras. Esto es, muchos de los argentinos que tienen su empresa en España, posiblemente eran intraemprendedores⁸ en las organizaciones donde han estado trabajando antes de emigrar. Esa experiencia pudo facilitar la implementación del proyecto empresarial en un contexto que facilitó su independencia y el desarrollo de su iniciativa propia.

Por otro lado, cabe destacar la baja participación de emprendedores que emigraron siendo desempleados en Argentina. Estos emprendedores podrían responder al perfil de empresarios por necesidad, ya que tanto la opción de migrar como la de establecer una idea de negocio podría ser la salida a esa situación de desempleo. Y, por último, dentro del grupo de los inactivos, el 88% eran estudiantes en Argentina y sólo el 12%, personas retiradas del mercado laboral. La mayoría de estos estudiantes, se trasladaron por razones formativas. Dentro de este grupo, pueden existir empresarios por oportunidad ya que, a través de los conocimientos tecnológicos, pueden generar ideas de negocio innovadoras. Las razones que explican por qué estos emprendedores decidieron iniciar proyectos empresariales y no emplearse en relación de dependencia, como muestra el siguiente cuadro, son un indicador de la motivación subyacente a la creación de la empresa.

4.3. El potencial innovador de los empresarios argentino. Ramas de actividad

Determinar el tipo de emprendimientos (oportunidad/necesidad) permite conocer el impacto que tienen estas actividades en el desarrollo económico local. De aquí la importancia de medir el potencial innovador de los emprendimientos. Potencial innovador que, en una economía globalizada, implica reconocer la importancia que adquiere cada vez más el desarrollo de la sociedad del conocimiento. Los estudios que utilizan un enfoque sectorial para analizar la innovación lo han abordado desde las actividades industriales, pero no han profundizado en el estudio del sector servicios. Siguiendo la agrupación de actividades propuesta por Vence y González (2002)⁹, el

⁸ Un intraemprendedor es un individuo que trabaja dentro de una organización pero tiene visión empresarial, genera ideas innovativas y busca oportunidades de negocio rentable. Son un factor clave ya que fomentan la innovación y, al igual que los emprendedores, son agentes de cambio. El efecto "spin off" se da cuando a partir de un organismo público o privado de conocimiento (universidad, empresa, etc.) surgen empresas de base tecnológica e innovadoras.

⁹ Vence y González (2002), siguiendo las pautas de clasificación propuesta por la OCDE, definen a los servicios intensivos en conocimiento como aquellos que poseen un componente alto de conocimiento dado el nivel de

siguiente cuadro presenta la clasificación de los emprendimientos por rama de actividad, destacando aquellas ramas intensivas en conocimiento.

Cuadro N° 1: Actividades en ramas asociadas y no relacionadas al conocimiento.

CODIGO	ACTIVIDADES	N	%
19	Artículos de cuero y calzado	1	0.47%
22	Edición, impresión y reproducción de grabaciones	9	4.21%
31	Maquinaria eléctrica	2	0.93%
33	Instrumentos médicos, de precisión y óptica	1	0.47%
35	Reparación de buques	1	0.47%
45	Construcción	11	5.14%
50	Venta, mantenimiento y reparación de vehículos	3	1.40%
51	Comercio al por mayor	13	6.07%
52	Comercio al por menor	30	14.02%
55	Hoteles y restaurantes	47	21.96%
60	Transportes terrestres y tuberías	2	0.93%
63	Actividades auxiliares de transporte, agencia de viaje	3	1.40%
64	Correos y telecomunicaciones	7	3.27%
65	Intermediación financiera	2	0.9%
66	Financiación de planes de seguros y pensiones	2	0.9%
70+71	Bienes inmuebles, alquileres	5	2.34%
72	Informática y actividades conexas	13	6.07%
74	Otras actividades empresariales	38	17.76%
80	Enseñanza	1	0.47%
85	Servicios sociales y de salud	7	3.27%
92	Actividades de esparcimiento, culturales y deportivas	10	4.67%
93	Otras actividades de servicios	6	2.80%
TOTAL		214	100 %

Fuente: Elaboración propia en base a la Encuesta a Emprendedores, según de Vence y González (2002)

El 42.52% de los emprendedores inician actividades en ramas de servicios intensivas en conocimiento. Es de esperar que en este tipo de actividades tengan elevadas potencialidades de innovación. Sin embargo, el resto de actividades tradicionales pueden presentar características innovadoras, aún cuando no estén basadas en el conocimiento. Tal es el caso de algunos emprendimientos en el sector de comercio o gastronómico. Muchas de estas empresas, se especializan en el abastecimiento de productos nacionales, ya sea en el servicio gastronómico como en la comercialización de bienes de origen nacional. A pesar del carácter étnico de los

educación superior de sus trabajadores, siendo su aprendizaje posterior continuo y el origen, a veces, proviene de la relación con los clientes. De acuerdo a esta definición, agrupan las siguientes ramas de actividad dentro de la SIC: "correos y telecomunicaciones", "actividades informáticas", "actividades de I+D", "transporte marítimo y aéreo, intermediación financiera" y "actividades auxiliares, seguros y planes de pensiones", "actividades inmobiliarias", "alquiler de maquinaria y equipos", "actividades jurídicas, contables, de consultoría, arquitectura e ingeniería", "educación", "sanidad y servicios sociales" y "actividades recreativas, culturales y deportes".

productos, la comercialización de los mismos no es sólo a consumidores de origen argentino sino que son introducidos al mercado masivo (a diferencia de otros productos culturales como, por ejemplo, las carnicerías *halal* árabes). Desde las teorías de innovación, son emprendedores que introducen productos en un nuevo mercado o bien pueden descubrir nuevos canales de distribución y nichos de mercado. Reconociendo estas características, igualmente existen aspectos específicos que definen el perfil de las empresas que pertenecen a sectores *intensivos en conocimiento* (SIC).

Respecto al perfil socioeconómico de los emprendedores que crean empresas en sectores intensivos en conocimiento no se observan diferencias en características como sexo, edad, situación legal, estado civil, tenencia de hijos, año de arribo a España, grado de radicación pero existen diferencias estadísticamente significativas en el nivel de instrucción. Además, existe una correlación positiva entre los niveles de educación y el tipo de emprendimiento. El 57.8% de los emprendedores del SIC poseen educación universitaria o de posgrado, mientras que en las ramas tradicionales, el nivel educativo tiende a ser menor, concentrándose el mayor número de casos en el nivel secundario y universitario incompleto (64.2%). De aquellos empresarios que afirman que la experiencia y los conocimientos tecnológicos fueron elementos claves para la planificación de la idea de negocio, el 76.8% pertenecen al grupo del SIC. En cuanto a los aspectos relacionados con el emprendimiento, de las variables analizadas (la forma jurídica, los años de incubación del proyecto, el financiamiento y los niveles de inversión), se detectaron diferencias estadísticas en las dos últimas.

Cuadro Nº 2: Diferencias según monto de inversión inicial y fuentes de financiamiento.

Inversión inicial/Sector *	Tradicional	Intensivo en conocimiento	TOTAL
0 €	28.4%	55.2%	40.7%
De 1 a 10.000 €	24.5%	19.5%	22.2%
De 10.001 a 20.000 €	23.5%	14.9%	19.6%
De 20.001 a 50.000 €	13.7%	5.7%	10.1%
De 50.001 a 100.000 €	8.8%	4.6%	6.9%
De 100.001 a 500.000 €	1%	0%	0.5%
Utilización de crédito/Sector **	Tradicional	Intensivo en conocimiento	TOTAL
Utilizó financiamiento bancario	43.9%	27.5%	36.9%
No utilizó financiamiento bancario	56.1%	72.5%	63.1%

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la Encuesta a Emprendedores, 2009. * Casos válidos 206. No respuesta 3.73%. $\chi^2= 15.576$ (16.7%) con frec. inf. a 5; gl= 5; Sig. Asint. (bilateral)= 0.08 ** Casos válidos 214. No respuesta 0%. $\chi^2= 6.063$ (0%) con frec. inf. a 5; gl= 1; Sig. Asint. (bilateral)= 0.014

Existe una mayor tendencia a invertir más en las ramas tradicionales e industriales. El 23.5% invierte más de 20.000 euros, mientras que en las ramas SIC el porcentaje que invierte esa cuantía es menor (10.3%). El 55% de los emprendimientos en este último sector no han requerido financiamiento, siendo esta una característica que otros estudios han destacado en las empresas innovadoras (Audrestch, 1995). Adicionalmente, también son las ramas tradicionales las que más utilizan fondos provenientes del sistema financiero. El 43.9% declara financiarse mediante préstamos bancarios, mientras que el 27.5% de los emprendimientos basados en el conocimiento acceden a este financiamiento. Este resultado coincide con las conclusiones teóricas que concluyen que es mayor el riesgo de financiar sectores innovadores por su alto índice de mortalidad empresarial. Por lo demás, ninguno de los emprendimientos ha utilizado formas alternativas como las sociedades de riesgo, mecanismos de financiamiento que son adecuados para este tipo de emprendimientos.

Por otra parte, otro aspecto que diferencia a estos individuos se relaciona a la estrategia de innovación que implementan. Dentro de los aspectos considerados como parte de la estrategia empresarial, la percepción general de los emprendedores es que es importante realizar actividades que tiendan a mejorar el producto, la marca y la calidad de servicio. Sin embargo, hay dos características que distinguen ambos grupos y que definen estrategias de negocio diferentes. En el caso de los emprendimientos en ramas tradicionales, existen diferencias estadísticas significativas en la percepción acerca del grado de importancia de ofrecer productos a bajos precios (78.1% vs. 68.2%) y diferenciarse en la localización (82.1% vs. 68.2% respectivamente). Estas diferencias dan indicios del tipo de mercado al que se enfrentan cada uno y las estrategias para competir en los mismos. En el caso de las empresas, en sectores tradicionales, la competencia es por precios. Se enfrentan a mercados más atomizados y la competencia les obliga a incrementar la escala y diferenciarse en la localización. Una buena ubicación de la empresa cerca del mercado al que abastece facilita la aplicación de la estrategia de precios. En el caso de las empresas basadas en el conocimiento, es más importante desarrollar nichos de mercado (39.6% vs. 24.4% de los emprendimientos tradicionales lo califican como muy importante) y desarrollar procesos avanzados tecnológicamente (52.7% vs. 42.3%). Considerar estos emprendimientos y sus estrategias de diferenciación, permite inferir que existen dentro

del colectivo emprendedor de origen argentino empresas capaces de añadir valor y desde una perspectiva dinámica de generar capacidades competitivas sostenibles en el largo plazo que tengan un impacto directo en el desarrollo local.

Cuadro Nº 3: Diferencias en la localización de las actividades intensivas en conocimiento.

Región/Sector	Tradicional	Intensivo en conocimiento	TOTAL
Andalucía	14.4%	14.4%	14.4%
Cataluña	19.5%	30%	24%
Islas Baleares	10.2%	7.8%	9.1%
Madrid	25.4%	30%	27.4%
Valencia	18.6%	8.9%	14.4%
Resto de comunidades autónomas	11.9%	8.9%	10.6%
TOTAL	100%	100%	100%

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la Encuesta a Emprendedores, 2009.
 Válidos 214 casos. Valor $\chi^2= 6.852$ (0%) casillas con frecuencia inf. a 5; gl= 5; Sig. Asint. (bilateral)= 0.23

No existen diferencias estadísticamente significativas en los patrones de localización de las actividades productivas, especialmente las intensivas en conocimiento. Sin embargo, analizando los resultados, se infiere que las comunidades autónomas que más iniciativas concentran son Madrid y Cataluña (30% respectivamente). Al igual que los emprendimientos en ramas tradicionales, la instalación en las grandes ciudades responde a las ventajas de las economías de aglomeración, la amplitud de redes de clientes y proveedores y la cercanía del producto al mercado que abastecen. Este resultado coincide con los expuestos por Vence y González (2002), que destaca en su estudio que las únicas dos regiones españolas que figuran entre las 20 regiones europeas que han crecido en el desarrollo de empresas relacionadas con el conocimiento son Madrid y Cataluña.

Por último, el 37% de los empresarios se han asociado para implementar la idea de negocios con socios que no son argentinos. De los que crearon una empresa en sociedad con otros (55%), el 50 % se asoció con españoles. Dada la baja tasa de empresariedad en España, estos individuos pueden contribuir a incentivar el desarrollo de una cultura empresarial que con el transcurso del tiempo afiance las posibilidades innovadoras y de crecimiento de la economía española. En las potencialidades innovadoras de estos empresarios argentinos y en su interrelación con los autóctonos se resume el mayor aporte a largo plazo. En la muestra de emprendedores analizada el 42% de las empresas, siguiendo la clasificación de actividades propuesta por Vence y González (2005), se relacionan a actividades basadas en el conocimiento y se orientan

a la comercialización de su producto o servicio al mercado masivo, sin establecer enclaves étnicos, estereotipo general de los empresarios inmigrantes.

4.4. Los perfiles empresariales dentro del colectivo argentino en España

Finalmente, hemos elaborado seis perfiles emprendedores dentro del colectivo inmigrante argentino residente en España, de acuerdo a las motivaciones que tienen para iniciar una empresa, el tipo de emprendimiento que establecen (basados en el conocimiento o no) y la experiencia laboral antes de emigrar. Los grupos identificados son: 1) emprendedor argentino por necesidad, cuya motivación para emprender es una solución a los problemas que visualiza en el mercado laboral (9.6%); 2) intraemprendedor que crea una empresa no basada en conocimiento que inician empresas por oportunidad y crean empresas en sectores no basados en el conocimiento que son los mismos sectores donde tenían experiencia como empleados en Argentina (21.0%); 3) emprendedores en sectores tradicionales con experiencia empresarial previa, que son individuos que crean empresas por oportunidad y en su trayectoria laboral previa eran empresarios (22.3%); 4) emprendedores argentinos sin experiencia laboral con potencial innovador que son empresarios por oportunidad y la mayoría eran estudiantes en Argentina. En este grupo existe un porcentaje elevado en sectores basados en el conocimiento (21%); 5) emprendedores que crean empresas basadas en el conocimiento sin experiencia empresarial previa, que en su trayectoria laboral en Argentina eran empleados cualificados y crean empresas en sectores basados en el conocimiento. Es el caso de spin off de empresas de Argentina en el exterior (18.5%), y 6) empresarios argentinos que crean empresas basadas en el conocimiento, que en su trayectoria laboral previa eran empresarios. La totalidad de las empresas son actividades basadas en el conocimiento. Responde al perfil del emprendedor innovador por excelencia (7.6%). De acuerdo al análisis de clasificación hemos podido identificar en el colectivo emprendedor argentino una alta heterogeneidad en las trayectorias empresariales que no responde íntegramente al perfil emprendedor “por necesidad” de un país en desarrollo definido por las estadísticas internacionales (GEM).

5. CONCLUSIONES

Dados estos resultados, podemos concluir que la afinidad cultural, idiomática y los lazos históricos entre ambos países (que en gran parte se materializan legalmente con la nacionalidad) explican las bajas barreras al ingreso a un nuevo contexto, en principio desconocido, pero que pueden sortear por su fácil asimilación social y por sus capacidades acumuladas en Argentina. Las barreras más importantes a la creación de empresas de oportunidad en Argentina son institucionales. Existe una elevada incertidumbre que rodea los negocios ante la existencia de inseguridad jurídica y pública, un bajo desarrollo de la infraestructura de soporte a las actividades económicas, especialmente las relacionadas con el transporte y con el sistema financiero que restringe las posibilidades de crecimiento de las empresas. Si la economía argentina puede mejorar el funcionamiento de las instituciones formales e informales, creando, respetando y haciendo cumplir las reglas del juego que determinan el funcionamiento social, podrá motivar el regreso de los emprendedores argentinos que emigraron, o bien frenar a los que pueden emigrar en el futuro.

Argentina ha demostrado disponer de recursos económicos capaces de liderar procesos de innovación y promover la competitividad. En primer lugar, es necesario mejorar las condiciones educativas para sostener el stock de capacidades intelectuales y promover el ascenso de las clases más desfavorecidas, a fin de mejorar la calidad de vida del conjunto. En segundo lugar, desde la perspectiva económica, sostener mediante políticas públicas las actividades de innovación, incrementando las inversiones en I+D, en planes de promoción de empresas, e incentivando la relación entre las universidades y el sector productivo, a fin de aprovechar las capacidades innovadoras de la población y facilitar los mecanismos de realización de las iniciativas en el interior, especialmente las referidas al financiamiento. De esta forma, se puede motivar a los empresarios argentinos a volcar su experiencia y sus capacidades en la explotación de un mercado potencial, tanto interno como externo, que es en tendencia creciente y mantener elevadas tasas de creación de empresas pero no lideradas por la motivación de emprender por necesidad sino por la búsqueda de oportunidades genuinas de negocios. Sólo una reestructuración del andamiaje institucional permitirá que los argentinos puedan visualizar la estructura de oportunidades que existen pero

que no son visibles si junto a estas oportunidades no hay garantías de un contexto seguro y estable para el aprovechamiento de las mismas.

Asimismo es fundamental el rol que ocupan las representaciones argentinas en el exterior ya que son las instituciones capaces de vincular a estos empresarios con emprendedores en Argentina. El entramado de una red internacional, si bien no hará volver a los que están establecidos fuera, puede permitir que parte de los beneficios que generan estas actividades vuelvan al país. El impulso por parte de Consulados, Embajadas, Casales argentinos y organizaciones no gubernamentales de ferias comerciales, ayudas a la cooperación entre empresarios de España y Argentina son mecanismos que favorecen el desarrollo de estos vínculos. Vínculos que también deberían ser promovidos por España, si reconoce el beneficio que obtienen por la radicación en el territorio de estas actividades empresariales, especialmente si se considera los problemas de desempleo que enfrenta la economía. De esta forma, fomentar relaciones institucionales con Argentina, con convenios específicos de inmigración, podría incrementar aún más los beneficios de esta emigración, sin representar costes importantes dadas las bajas barreras a la integración de este colectivo. Su alta interrelación con autóctonos favorece no sólo la creación de un entorno emprendedor, sino el surgimiento de más oportunidades de negocio con impacto directo en la sociedad española.

6. REFERENCIAS

- ACS, Z.; AMORÓS, J. E. (2008): "Entrepreneurship and Competitiveness Dynamics in LatinAmerica", *Jena Economic Research Papers in Economics*, 2008-059, Friedrich-Schiller-University Jena, Max-Planck-Institute of Economics, Thueringer Universitaets- und Landesbibliothek.
- ACS, Z.; AUDRETSCH, D.; EVANS, D. (1994): "Why Does the Self-Employment Rate Vary Across Countries and Over Time?", *CEPR*, Discussion Paper N° 871, London, Centre for Economic Policy Research. Disponible en: <http://www.cepr.org/pubs/dps/DP871.asp>.
- ACS, Z.; VARGA, A. (2005): "Entrepreneurship, Agglomeration and Technological Change", *Small Business Economics*, Primavera, Vol. 24 (3), pp. 323-334.
- ACTIS, W.; ESTEBAN, F. (2003): "Argentinos hacia España: 'sudacas' en tierras 'gallegas'", En: NOVICK, S. (dir.) *Sur-Norte. Estudios sobre la emigración reciente de argentinos*, Buenos Aires: Catálogos, pp. 205-258.
- ACTIS, W.; ESTEBAN, F. (2008): "Argentinos en España: inmigrantes pese a todo", *Migraciones*, N° 23, pp. 79-115.
- ALBORNOZ, F.; LUCHILO, L.; ARBER, G.; RAFFO, J. (2002): "El talento que se pierde. Aproximación al estudio de la emigración de profesionales, investigadores y tecnólogos argentinos", *Redes*, Documento de Trabajo N° 4, Buenos Aires. Disponible en: http://www.centroredes.org.ar/documentos/documentos_trabajo/files/Doc.Nro4.pdf.
- ARJONA GARRIDO, A.; CHECA OLMO, J. C. (2009): "Estudios de empresariado inmigrante en España", *Revista del Ministerio de Trabajo e Inmigración*, N° 80, pp. 255-268.

- ASCHIERI, E. (2006): "Argentinos en España. Escenas en la batalla global por el talento", *Papeles de Trabajo*, INSECAP. Disponible en: http://www.uces.edu.ar/institutos/insecap/archivos/argentinos_en_espana_febrero_de_2006.pdf
- AUDRETSCH, D. (1995): *Innovation and industry evolution*. Cambridge: MIT Press.
- AZPIAZU, D.; BASUALDO, E.; SCHORR, M. (2000): *La reestructuración y el redimensionamiento de la producción industrial argentina durante las últimas décadas*, Buenos Aires: FETIA-CTA.
- BASUALDO, E. (2006): *Estudios de Historia económica Argentina. Desde mediados del siglo XX a la actualidad*, Buenos Aires: Siglo XXI Editores Argentina S.A.
- BERGALLI, V.; SOLÉ, L.C.; ALARCÓN, A.; PARELLA, S.; GIBERT, F. (2000): "El impacto de la inmigración en la sociedad receptora", *Revista española de investigaciones sociológicas*, N° 90, pp. 131-158.
- BLÁZQUEZ, J.; SEBASTIÁN, M. (2003): "El impacto de la crisis argentina sobre la economía española", *Real Instituto Elcano de Estudios Internacionales y Estratégicos*, Documento de Trabajo N° 12, pp. 1-16.
- BRUNET ICART, I y SCHILMAN, F. (2005): *Convivir con el capital financiero. Corralito y movimiento de ahorristas (Argentina, 2001-2004)*, Madrid: Editorial Fundamentos.
- CACHÓN, L. (1997): "Segregación sectorial de los inmigrantes en el mercado de trabajo de España", *Cuaderno de Relaciones Laborales*, N° 10, pp. 49-73.
- CACOPARDO, M. C. (2009): "Cerebros argentinos en España. La emigración de graduados universitarios.", *Revista Ciencia Hoy*, Vol.19 (109), pp.12-20.
- CALVELO, L. (2008): "La emigración argentina y su tratamiento público (1960-2003)", En: *III Congreso de la Asociación Latinoamericana de Población*, ALAP, Córdoba, Argentina. Disponible: http://www.alapop.org/2009/images/DOCSFINAIS_PDF/ALAP_2008_FINAL_202.pdf.
- CARBALLO HUERTA, M. A. (2007): "La migración como factor determinante en el desarrollo tecnológico", *Revista Intercontinental de Psicología y Educación*, Vol. 9 (1), pp. 154-156.
- CASSON, M. (1982): *The entrepreneur: An economic theory*, Oxford: Martin Robertson ed.
- CASTIGLIONE, C y CURA, D. (2005): Las migraciones en los medios de comunicación escrita (2000-2005), En: NOVICK, S. (Eds), *Sur-Norte, Estudios sobre la reciente emigración de argentinos*, Buenos Aires: Editorial Catálogos e Instituto Gino Germani, UBA, pp. 93-147.
- COASE, R. (1994): "La naturaleza de la empresa", En: PUTTERMAN, L. (Ed.) *La naturaleza económica de la empresa*, Madrid, Alianza Editorial.
- CODURAS MARTINEZ, A. (2008): "La actividad emprendedora de los inmigrantes en España, 2005-2007", *ICE: Revista de Economía*, N° 841, pp. 97-116.
- COHEN, P. (1990): *Drugs as a social construct*, Utrecht: Elinkwijk.
- COLECTIVO IOÉ (1999): "Perspectivas y desafíos de las migraciones en el 2000", *Entre Culturas*, N° 37, pp. 2-12.
- COLECTIVO IOÉ (2005): "Inmigrantes extranjeros en España ¿Reconfigurando la sociedad?", *Panorama Social*, N°1, pp. 32-47.
- COLECTIVO IOÉ (2008): "Dimensiones de la inmigración en España. Impactos y desafíos", *Papeles de relaciones ecosociales y cambio global*, pp. 95-104.
- CORPORACIÓN LATINOBARÓMETRO (2008): *Informe Latinobarómetro 2008*, Santiago, Chile. Disponible en: http://www.latinobarometro.org/docs/INFORME_LATINOBAROMETRO_2008.pdf.
- DAMILL, M.; FRENKEL, R. y RAPETTI, M. (2005): "La deuda argentina, default y reestructuración", *Desarrollo Económico*, Vol. 45 (178), pp. 187-233.
- DE LA VEGA, I. y CODURAS, A. (2005): "GEM 2004: abriendo nuevos caminos a la investigación sobre creación empresarial y desarrollo", *Iniciativa Emprendedora y Empresa Familiar*, N° 49, pp. 19-32.
- DE LA VEGA, I.; CODURAS, A.; CRUZ, C.; JUSTO, R.; GONZÁLEZ, I. (2008): *Global Entrepreneurship Monitor: Informe Ejecutivo. España 2008*, Madrid: Instituto de la Empresa. Disponible en: <http://www.iae.edu.ar/SiteCollectionDocuments/Investigacion/GEM2008ResumenEjecutivo.pdf>.
- FERRER, A. (2004): *La Economía Argentina*, Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.
- GENNERO, A.; GRAÑA, F. y OTROS (2004): *El proceso de creación de empresas: Factores determinantes y diferencias espaciales*, Mar del Plata: Ediciones Suárez.
- GIBB, A.; RITCHIE, J. (1982): "Understanding the process of starting small businesses", *European Small Business Journal*, Vol.1 (1), 26-46.
- GODIO, J. (2008): *El tiempo de CFK. Entre la movilización y la institucionalidad*, Buenos Aires: Ediciones Corregidor.
- GODIO, J. (2006): *El tiempo de Kischner*, Buenos Aires: Letra Grifa Ediciones.

- GOLD, S. J. (2000): "Self-Employment, Gender and Migration in San Feliu de Guixols, Spain", *International Migration Review*, Vol. 35 (1), Special Issue: Past, Present and Future of Refugee Assistance, pp. 315-317.
- GROSS, R.; ACQUISTI, A. (2005): "Information revelation and privacy in online social networks". Presented at WPES'05, Alexandria, Virginia. Disponible: <http://www.heinz.cmu.edu/~acquisti/papers/privacy-facebook-gross-acquisti.pdf>.
- HAYTHORNTHWAITE, C. (2005): "Social networks and Internet connectivity effects", *Information, Communication, & Society*, Vol. 8 (2), pp. 125-147.
- INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA (2008): *Estadísticas Poblacionales e indicadores económicos*, España.
- KANTIS, H.; ANGELELLI, P.; GATTO, F. (2000): "Nuevos Emprendimientos y Emprendedores en Argentina: De Qué Depende su Creación y Supervivencia?", En: *Las Pequeñas y Medianas Empresas: Entorno, Estrategias y Potencial Transformador*, Memorias de la 5ª. Reunión Anual de la Red PyMEs Mercosur.
- LAMPE, C.; ELLISON, N.; STEINFELD, C. (2006): "A Face(book) in the crowd: Social searching vs. social browsing", *Proceedings of the 2006 20th Anniversary Conference on Computer Supported Cooperative Work*, New York: ACM Press, pp. 167-170.
- LAMPE, C.; ELLISON, N.; STEINFELD, C. (2007): "A familiar Face(book): Profile elements as signals in an online social network", *Proceedings of the SIGCHI Conference on Human Factors in Computing Systems*, New York: ACM Press, pp. 435-444.
- LANGLOIS, R. y RAZIN, E. (1989): "Self-employment among Ethnic minorities in Canadian Metropolitan Areas", *Canadian Journal of Regional Science*, N°12, pp. 335-354.
- LEMA, F. (2004): "La construcción de la sociedad del conocimiento en América Latina. La diáspora del conocimiento", *Instituto de Estudios Avanzados*, Vol. 3 (5). Disponible en: http://lauca.usach.cl/revistaidea/html/pdf/Fernando_ lema.pdf.
- LI, P. (2001): "Immigrant 's Propensity to Self-Employment: Evidence from Canada", *International Migration Review*, 35 (4), pp. 1106-1128.
- LINDSTROM, D. (2001): "Local Economic Opportunity and the Competing Risks of Internal and U.S. Migration in Zacatecas, Mexico", *International Migration Review*, 35 (4), pp. 1232-1256.
- LUCHILO, L. (2007): "Migración de retorno: el caso argentino", *Redes*, Centro de estudios sobre Ciencia, Desarrollo y Educación Superior, Documento de Trabajo N° 39, Buenos Aires. Disponible en: http://www.centroredes.org.ar/documentos/documentos_trabajo/files/Doc.Nro39.pdf.
- MC CLELLAND, D. y Winter, D. (1971); *Motivating economic achievement*, New York: The Free Press.
- MURIAS, M. (2005): "Argentinos por el mundo: en torno a la crisis de 2001", en NOVICK, S. y MURIAS, M., *Dos estudios sobre la emigración reciente en la Argentina*, Buenos Aires: Instituto de Investigaciones Gino Germani, Facultad de Ciencias Sociales, UBA, Documentos de Trabajo N° 42.
- MUÑIZ, C.M. (1991): "The emigration of Argentine professionals and scientists", *International Migration*, Vol. 24 (2), 231-239.
- NORTH, D. (2005): *Understanding the Process of Economic Change*, Princeton: Princeton University Press.
- NOVICK, S.; PALOMARES, M.; CASTIGLIONE, C.; AGUIRRE, O.; CURA, D. ; NEJAMKIS, L. (2005): "Emigración reciente de argentinos: la distancia entre las expectativas y las experiencias", *Ponencia presentada al XXV Congreso de la Asociación Latinoamericana de Sociología (ALAS)*, Porto Alegre, Brasil.
- OTEIZA, E (1998): "Drenaje de cerebros. Marco Histórico y Conceptual". En: CHARUM, J.; MEYER, J. B. (Eds): *El nuevo nomadismo científico. La perspectiva latinoamericana*, Bogotá: Colombia Escuela Superior de Administración Pública, pp. 61-78.
- PELLEGRINO, A. y CALVO, J. J. (2001): "¿Drenaje o éxodo?: Reflexiones sobre la migración calificada", Documento del Rectorado 12, Universidad de la República de Uruguay, Montevideo, Uruguay. Disponible en: http://www.universidad.edu.uy/institucional/trabajos_rectorado/doc_tr12.pdf.
- PORTES, A. y JENSEN, L. (1992): "Disproving the Enclave Hypothesis." *American Sociological Review*, N° 57 (Junio), pp. 418-420.
- PISONERO, C.; FERNÁNDEZ, J. y GUERRERO, J. (2001): "Estrategias metodológicas para el estudio de los procesos de adaptación e integración de la comunidad inmigrante ecuatoriana en el bajo y alto Guadalentín, Murcia", *Revista Electrónica de Geografía y Ciencias Sociales*, Vol. 94 (26). Disponible en: <http://www.ub.es/geocrit/sn-94-26.htm>.

- PUMARES FERNÁNDEZ, P (2006): "Efectos de la inmigración regularizada sobre el cambio en la estructura por regímenes y grupos de cotización de la Seguridad Social", *Estudios Geográficos*, N° 261, pp. 607- 634.
- RAIJMAN, R. y TIENDA, M. (2000): "Pathways to business ownership among immigrants to Chicago: A comparative ethnic perspective", *International Migration Review*, 34 (3), pp. 681-705.
- RAPOPORT, M. (2005): *Historia económica, política y social de la Argentina (1880-2003)*, Buenos Aires: Editorial Emecé.
- SCHMIDT, S. (2008): "Reconstruyendo redes, repensando espacios: experiencias migrantes de argentinos en Madrid (2002/2003)", *Historia Actual Online*, N°16 (Primavera 2008), pp. 17-27.
- SCHMIDT, S. (2005): "Causas de la emigración argentina actual a España en el discursos de los argentinos en Madrid", En: RODRIGUEZ ABRAHAM, F. (Ed.), *Migraciones e interculturalidad. Experiencias europeas y latinoamericanas*, Varsovia: Centro de Estudios Latinoamericanos, pp. 59-76.
- SCHUMPETER, J. (1971): *Capitalismo, socialismo y democracia*, Madrid, Aguilar.
- SOLÉ, L. C. ; CACHÓN, L. (2006): "Globalización e inmigración. Los debates actuales. Presentación", *Revista española de investigaciones sociológicas*, N° 116, pp. 13-54.
- SOLÉ, C.; PARELLA, S.; CAVALCANTI, L. (2007): *Empresario inmigrante en España*, Barcelona: Fundación La Caixa.
- STUTZMAN, F. (2006): "An evaluation of identity-sharing behavior in social network communities", *Paper presented at the iDMAa and IMS Code Conference*, Oxford, Ohio.
- VAN STEL, A.; CARREE, M. y THURIK, R.(2005): "The Effect of Entrepreneurial Activity on National Economic Growth", *Small Business Economics*, Vol. 24, pp. 311-321.
- VECIANA, J. M. (2007): "Las nuevas empresas en el proceso de innovación en la sociedad del conocimiento: evidencia empírica y políticas públicas", *Economía Industrial*, N° 363, pp. 103-108.
- VECIANA, J. M. (1999): "Creación de empresas como programa de investigación científica", *Revista Europea de dirección y economía de la empresa*, N° 3, 11-36.
- VECIANA, J. M. ; URBANO, D. (2008): "The institutional approach to entrepreneurship research. An introduction", *International Entrepreneurship and Management Journal*, Vol. 4 (4), pp. 365-379.
- VENCE DEZA, X; GONZÁLEZ LÓPEZ, M. (2002): "Los servicios y la innovación: la nueva frontera regional en Europa", *Economía Industrial*, N° 347 (Ejemplar dedicado a economía de la innovación: panorama regional, crecimiento, empresas y nuevos productos), pp. 41-66.
- VILADRICH, A. ; COOK, D. (2008): "Discursos transnacionales de inclusión étnica: El caso de los españoles por adopción.", New York: Hunter College. Disponible: <http://docsgedime.files.wordpress.com/2008/02/tc-viladrich-y-cook.pdf>.
- WEISBROT, M. ; CIBILS, A. (2002): "La crisis argentina: costos y consecuencias de la cesación de pagos a las instituciones financieras internacionales.", *Center of Economics and Policy Research, Issue Brief*. Disponible en: http://www.cepr.net/documents/publications/Argentina_Issue_Brief_Spanish.pdf.
- WENNEKERS, S. ; THURIK, R. (1999): "Linking Entrepreneurship and Economic Growth", *Small Business Economics*, Vol. 13 (1), 27-56.
- WILLIAMSON, O. (1985): *The Economic Institutions of Capitalism*, Nueva York: The Free Press.
- WORLD BANK (2008): *World Development Indicator*. Disponible en: <http://www.bancomundial.org/datos/datos.html>
- WORLD ECONOMIC FORUM (2008): *Global Competitiveness Report 2008-2009*. Disponible en: <http://www.weforum.org/en/initiatives/gcp/Global%20Competitiveness%20Report/index.htm>