

TRANSFIERE TUS HABILIDADES AL AUTOEMPLEO

Una guía para migrantes altamente
cualificados





MIGRAPRENEURS

Desarrollo de mentalidad de emprendedor e
intraempresario para migrantes altamente cualificados en
Europa

Erasmus + Strategic Partnerships 2016 2016-1-UK01-KA202-024286

Desarrollado por MAKRO Management Development Consulting Company (Turquía)
en colaboración con Migrapreneurs Project Partners, University of Sheffield (Reino
Unido), Inova Consultancy (Reino Unido), Elan Interculturel (Francia) y Agencia para
el Empleo de Madrid (España).



The
University
Of
Sheffield.

ae AGENCIA
PARA EL EMPLEO
Agencia de Colocación autorizada 13-2



MADRID



élan interculturel

inova
consultancy

MAKRO
CONSULTING ^{30 years}

El apoyo de la Comisión Europea a la producción de la presente publicación no constituye el respaldo de los contenidos, que únicamente reflejan el punto de vista de los autores. Asimismo, la Comisión no responderá, en ningún caso, del uso que se le dé a la información contenida en el presente.



TRANSFIERE TUS HABILIDADES AL AUTOEMPLEO

Una guía para migrantes altamente cualificados

Primera edición, enero de 2018

Autora:

Merve Gül Barut (Turquía)

Colaboraciones de:

Erika Conchis (Reino Unido)

Ariadna Tineo Manso (España)

Anna Delenne (Francia)

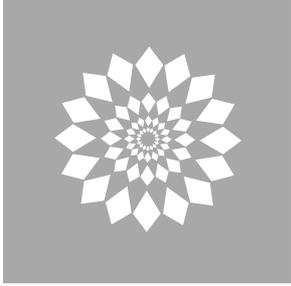
Juan Marcos (Francia)

Todos los derechos reservados. Elaborado con la colaboración financiera del Programa Erasmus Plus de la Comisión Europea.



Índice

| | |
|---|----|
| Índice | 1 |
| 1. Resumen Ejecutivo | 2 |
| 2. <i>Migrapreneurship</i> | 4 |
| <i>El emprendimiento como opción profesional en un país nuevo</i> | 4 |
| 2.1. ¿Qué es <i>migrapreneurs</i> y <i>migrapreneurship</i> ? | 4 |
| 2.2. ¿Qué hace falta para ser un <i>migrapreneur</i> ? | 5 |
| 3. Transferir tus habilidades al emprendimiento en un nuevo país | 7 |
| 3.1. ¿Qué son las habilidades y competencias de emprendimiento? | 8 |
| 3.2. ¿Cómo puedo transferir mis habilidades al emprendimiento? | 11 |
| 4. Hacer negocios en Europa y en los países que forman parte de Migrapreneurs | 13 |
| 4.1. ¿Cómo puedo hacer negocios en el Reino Unido? | 14 |
| 4.2. ¿Cómo puedo hacer negocios en Francia? | 26 |
| 4.3. ¿Cómo puedo hacer negocios en España? | 30 |
| 4.4. ¿Cómo puedo hacer negocios en Turquía? | 35 |
| 5. ¿Cómo puedo vender mis productos <i>online</i> ? | 39 |
| 6. ¿Cómo puede ayudarte el equipo Migrapreneurs? | 42 |
| 7. Contactos útiles | 44 |
| 8. Lecturas adicionales | 45 |
| 8.1. Lecturas adicionales para Reino Unido | 45 |
| 8.2. Lecturas adicionales para España | 46 |
| 9. Recursos | 46 |
| Anexo – Traducciones de resúmenes | 47 |
| Résumé – Un Guide pour les Migrapreneurs | 47 |
| Resumen Ejecutivo – Guía para Migrantes Altamente Cualificados | 49 |
| Yönetici Özeti – Vasıflı Göçmenler için Bir Kılavuz | 51 |



1. Resumen Ejecutivo

Esta guía, dedicada a la transferencia de habilidades al autoempleo, está dirigida a migrantes/refugiados desempleados o con un empleo inferior a su nivel de competencias en sus países de acogida. Si crees que eres uno de ellos, esta guía te ayudará a descubrir tus habilidades como emprendedor/intraempresario y analizar cómo puedes llevarlas a la práctica con información específica sobre cómo crear una empresa en Reino Unido, Francia, España y Turquía.

Como migrante deberás enfrentarte a obstáculos a la hora de abrir un negocio o de encontrar un empleo en tu país de acogida que corresponda a tus habilidades y competencias actuales; unos obstáculos a los que no se tiene que enfrentar un ciudadano nativo. Es evidente que los migrantes deben hacer frente a numerosas barreras en su trayectoria empresarial: obstáculos institucionales, retos a la hora de obtener financiación, limitaciones culturales y *falta de habilidades y competencias empresariales*. El equipo de [Migrapreneurs](#) interviene para ayudarte a superar la última barrera con asesoramiento útil y programas de formación.

El emprendimiento se define como el acto de buscar oportunidades e ideas y transformarlas en valor para otras personas. Como competencia transversal, el emprendimiento puede ser relevante para personas procedentes de diferentes contextos, profesiones y sectores. Esto significa que transferir habilidades y competencias de empleos previos al emprendimiento puede resultar más sencillo que otros caminos profesionales. La clave para transferir habilidades al emprendimiento es prestar atención a las competencias que ya estás utilizando o desarrollando en cada ámbito de tu vida. Este proceso también te ayudará



a conocerte mejor y adoptar decisiones inteligentes a la hora de elegir el autoempleo.

Si optas por el autoempleo porque crees firmemente que puedes hacerlo en un país diferente y con tus competencias actuales, deberías profundizar en los correspondientes procedimientos de establecimiento de tu país de acogida. Si eres ciudadano europeo tienes suerte, puesto que probablemente tendrás acceso igualitario a diferentes servicios de asesoramiento. No obstante, si eres un emprendedor procedente de un país no miembro de la Unión Europea y quieres abrir un negocio en un país europeo, deberás tener en cuenta las diferencias en las normativas nacionales. Por ejemplo, en el Reino Unido deberás cumplir el requisito de conocimiento del idioma nacional para solicitar un visado de emprendedor, que no está incluido en los criterios establecidos en Francia, España o Turquía. En Turquía, algunas carreras profesionales, como odontología, enfermería, abogacía, etc., solo son accesibles para ciudadanos turcos; este no es el caso en el Reino Unido, Francia y España.

Tener una empresa *online* es otra forma de actividad que puedes tener en cuenta, puesto que la mayoría de las barreras de las empresas tradicionales no se aplican a los negocios *online*. El comercio electrónico es un método común de venta de productos en el continente. Los principales pasos a la hora de abrir una tienda *online* son investigar el mercado, crear una plataforma *online* y desarrollar una estrategia de *marketing* adecuada.

En esta guía ofrecemos más detalles acerca de estas sugerencias introductorias. Las cuestiones con las que puede ayudarte el equipo de



Migrapreneurs y los datos de contacto relevantes se incluyen en los siguientes apartados.

¡Ponte en contacto y participa!

2. *Migrapreneurship*

El emprendimiento como opción profesional en un país nuevo

2.1. *¿Qué es migrapreneurs y migrapreneurship?*

Migrapreneurs es un proyecto innovador que tiene por objetivo apoyar a migrantes altamente cualificados sin empleo o con empleos por debajo de su formación a crear su negocio. El proyecto, fundado por la Comisión Europea y formado por miembros del Reino Unido, Francia, España y Turquía, está desarrollando herramientas útiles y un programa de formación para migrantes altamente cualificados en su trayectoria empresarial. Nuestras actividades están diseñadas para emplear las herramientas que los migrantes altamente cualificados aportan a los países colaboradores promoviendo una mentalidad de emprendedor e intraempresario. Para obtener más información sobre el proyecto y contactar con nosotros, visita nuestra [página web](#).

El concepto *migrapreneurship* puede definirse como el emprendimiento fuera del país natal, en diferentes partes del mundo. Este término especial desarrollado en el marco del proyecto Migrapreneurs se emplea para definir a los migrantes con orientación empresarial que están dispuestos a establecer o ampliar sus empresas, pero que se enfrentan con obstáculos



a la hora de utilizar sus habilidades y adaptarse al entorno comercial de sus países de acogida.

2.2. ¿Qué hace falta para ser un *migrapreneur*?

Como migrante, si consideras que tienes un nivel de competencias superior a las oportunidades de empleo que te han ofrecido o que están disponibles, el emprendimiento puede ser la clave para poner en práctica tus habilidades y conocimientos y desarrollar tu potencial. Como alternativa, desarrollar habilidades de «emprendimiento» (la capacidad de aplicar una mentalidad de emprendedor a un empleo remunerado) podría darle a tu carrera el empujón que necesita y hacerte más atractivo para potenciales empleadores.

Si estás de acuerdo con esto, probablemente tengas cualidades de las que carecen los empleados y responsables tradicionales. Apostaríamos a que tu **creatividad** es demasiado buena como para utilizarla en un entorno corporativo, estás **dispuesto** aprender y tener éxito; eres **curioso** y **aventurero, proactivo** a la hora de tomar la iniciativa; tienes **energía** y **estás activo constantemente**; eres **decidido** y **persistente**, no tiras la toalla a la primera y pruebas tantas veces como sea necesario para alcanzar tus objetivos. Lo que te motiva es **llevar las ideas a la práctica y trabajar en un entorno flexible**. Si cumples estas características y motivaciones mínimas, o estás dispuesto a desarrollar las competencias de emprendimiento principales del [Programa de formación Migrapreneurs](#), ¡puedes ser uno de los nuestros! Tenemos buenas noticias: los países europeos han empezado a aceptar a emprendedores migrantes.

La promoción del emprendimiento está incluida en la Estrategia Europa 2020, que aspira a establecer las condiciones para un «crecimiento



inteligente, sostenible e inclusivo». En este contexto, el Plan de Acción sobre Emprendimiento 2020 incluye el compromiso de **facilitar el emprendimiento entre migrantes** que ya residen en la UE. Existe consenso en que la participación de los migrantes en el mercado laboral, también como emprendedores, puede aportar valor a la sociedad de su país de acogida. [1]

No obstante, puedes encontrarte con ciertas dificultades a la hora de abrir un negocio en tu país de acogida. De acuerdo con la Comisión Europea, los emprendedores migrantes suelen enfrentarse a más obstáculos cuando crean una empresa que los emprendedores nativos.

Este dato ha sido respaldado por el [Comparative Needs Analysis Report](#) desarrollado dentro del proyecto Migrapreneurs. A continuación te ofrecemos un resumen de estos obstáculos que deberías tener en cuenta en tu trayectoria empresarial:

- **Barreras institucionales:** los migrantes no suelen estar familiarizados con el entorno empresarial y normativo, los procedimientos de constitución de una empresa, las operaciones comerciales, etc. de su país de acogida. En el cuarto apartado detallamos información introductoria sobre el procedimiento de creación en Reino Unido, España, Francia y Turquía.
- **Acceso a financiación:** es habitual que los emprendedores migrantes primerizos tengan problemas a la hora de obtener financiación de los bancos, que te obligan a tener un historial de crédito y a estar familiarizado con el sistema bancario formal del país de acogida.



- **Limitaciones culturales:** dificultades relacionadas con el idioma y las tradiciones del país de acogida. Tener un dominio fluido del idioma y conocer la cultura local resulta fundamental.
- **Falta de habilidades y competencias en emprendimiento:** adaptarse a un nuevo entorno comercial requiere un alto nivel de competencias empresariales y de gestión comercial. La carencia de estas competencias puede resultar difícil para los migrantes que no tienen experiencia en el autoempleo, incluso si poseen las cualidades y la motivación necesarias.

Todos estos obstáculos pueden superarse si se cuenta con ayuda profesional a través de diferentes medios. El objetivo del equipo de Migrapreneurs es ayudarte a mejorar tus capacidades como emprendedor / intraempresario a través de programas de formación sistemáticos y recursos interactivos *online* complementarios. Asimismo, esta guía se ha elaborado con el fin de ayudarte a descubrir cómo puedes aplicar tus habilidades actuales a tu trayectoria como emprendedor / intraempresario.

3. Transferir tus habilidades al emprendimiento en un nuevo país

Transferir competencias significa simplemente utilizar las habilidades desarrolladas mediante la experiencia personal en formación o en un empleo para llevar a cabo otras funciones en futuros trabajos o en el empleo por cuenta propia. Aunque puede que mucha gente haya oído hablar de las competencias transferibles, pocas personas saben lo que son y muchas menos saben cuáles tienen y cómo utilizarlas. [2] En los siguientes apartados ofrecemos ideas útiles para migrapreneurs que pertenecen a este último grupo acerca de qué son las



habilidades transferibles que pueden aplicarse a emprendedores / intraempresarios y cómo transferirlas.

3.1. ¿Qué son las habilidades y competencias de emprendimiento?

El desarrollo del espíritu empresarial empieza a cobrar importancia en Europa. Existe una mayor conciencia de que las competencias, conocimientos y actitudes empresariales pueden aprenderse y a cambio llevan al desarrollo generalizado de un espíritu emprendedor y una cultura empresarial que benefician a los individuos y a la sociedad en su conjunto.

[3] No obstante, todavía hay pocas personas que tengan el espíritu emprendedor y las habilidades empresariales necesarias para establecer su propio negocio. [4] Esto se debe principalmente a que el emprendimiento como competencia no se ha incluido de forma adecuada en muchos sistemas educativos, y a que todavía no existe consenso en cuanto a cuáles son los elementos distintivos de las competencias empresariales. Desde este punto de vista, la necesidad de encontrar una definición y una visión común del emprendimiento resulta evidente.

Como respuesta a esta necesidad, hoy en día se han tomado muchas iniciativas para definir qué son las competencias empresariales. Una de ellas es el Entrepreneurship Competence study (EntreComp), elaborado por la Comisión Europea en 2016. El [EntreComp](#) define el emprendimiento como una competencia transversal que se aplica a todos los ámbitos de la vida: desde el fomento del desarrollo personal hasta la participación activa en la sociedad o la (re)entrada al mercado laboral como empleado o como autónomo, así como la creación de proyectos (culturales, sociales o comerciales). Las competencias empresariales no solo incluyen



actividades relacionadas con la creación de una empresa, sino con el proceso de convertirse en intraempresario adoptando iniciativas importantes en una organización establecida. Desde esta perspectiva, podemos definirlo del siguiente modo:

El marco de Entrecomp define las competencias empresariales en base a 3 ámbitos que reflejan de forma directa la definición de emprendimiento como capacidad de transformar ideas en acciones que general valor para los demás, y a 15 competencias que, de forma conjunta, conforman la piedra angular del emprendimiento como una competencia para todos los ciudadanos. El siguiente modelo representa el marco de competencias.

El emprendimiento es el acto de poner en práctica oportunidades e ideas y transformarlas en valor para otras personas. El valor que se genera puede ser financiero, cultural o social. [5]

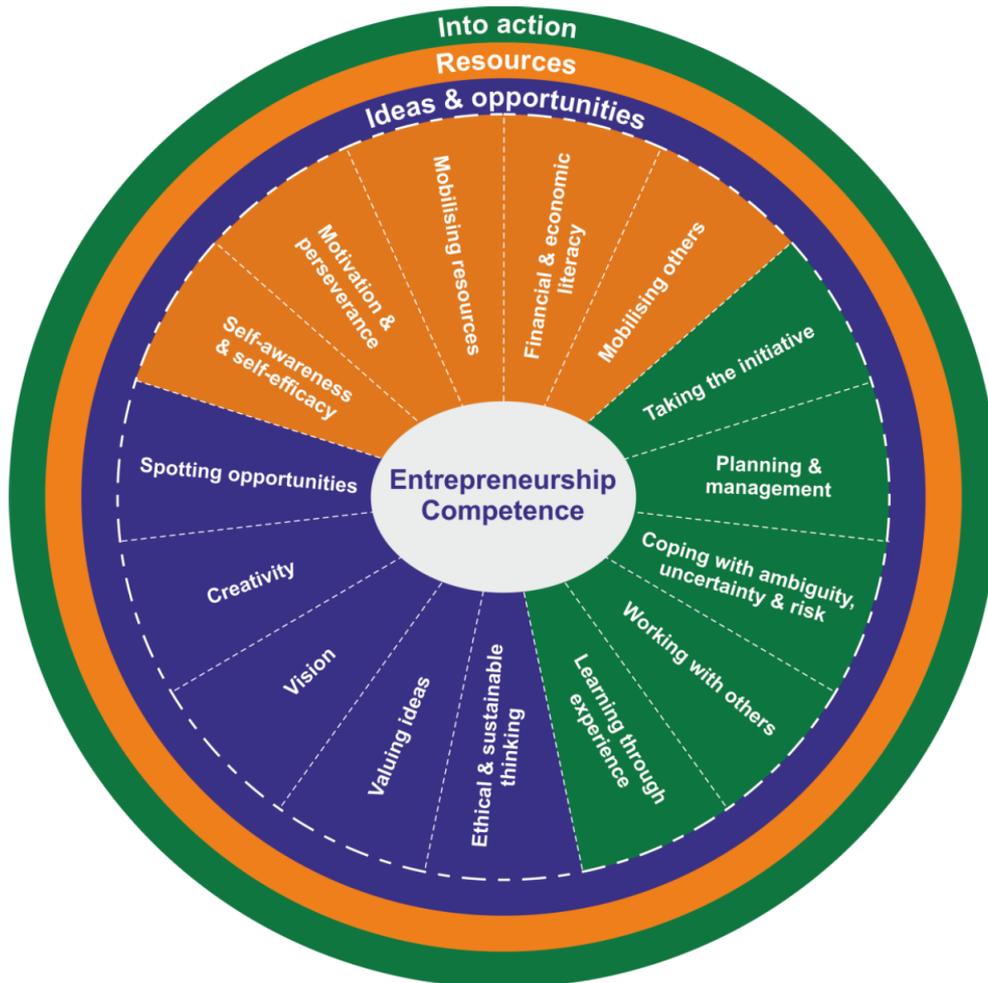


Imagen: Modelo conceptual EntreComp

Todas las competencias incluidas en el modelo tienen la misma importancia y no existe una secuencia en el proceso de adquisición ni una jerarquía. También se aportan indicaciones respecto a cómo se encuadra cada competencia en el modelo. Por ejemplo, «detectar oportunidades» significa «utilizar la imaginación y las capacidades para identificar oportunidades de creación de valor» y «creatividad» significa «desarrollar ideas creativas y resueltas». Una persona con espíritu emprendedor debe poseer estas competencias a un buen nivel.



En el siguiente apartado veremos qué habilidades actuales pueden aplicarse al emprendimiento definido en esta sección.

3.2. ¿Cómo puedo transferir mis habilidades al emprendimiento?

Como competencia transversal, el emprendimiento puede ser relevante para personas procedentes de diferentes contextos, profesiones y sectores. Esto significa que transferir habilidades y competencias de experiencias previas al emprendimiento puede resultar más sencillo que otros caminos profesionales.

El mejor momento para identificar tus competencias transferibles es cuando las utilizas. ¿Puedes identificar un momento o una tarea que hayas llevado a cabo en el pasado empleando las competencias indicadas en el apartado anterior? Intenta recordar experiencias pasadas en la escuela o en empleos anteriores. Por ejemplo, una tarea que hayas ejecutado «tomando la iniciativa» (afrentando retos, actuando y trabajando de forma independiente para lograr algo, como llevar a la práctica una idea o ganar un cliente). Piensa en un momento en que hayas «movilizado recursos» (aprovechar al máximo recursos limitados, por ejemplo para comprar un teléfono nuevo o viajar a Europa). La clave para transferir habilidades al emprendimiento es prestar atención a las competencias que ya estás utilizando o desarrollando en cada ámbito de tu vida. Este proceso también te ayudará a conocerte mejor y adoptar decisiones inteligentes a la hora de elegir el autoempleo.

Hoy en día, los empleadores tienden a buscar competencias transferibles antes que «competencias técnicas» o cualificaciones. La mayoría busca



personas que puedan hacer crecer o mejorar su empresa. Hacerse intraempresario es sencillo si crees que tienes las cualidades básicas y las competencias transferibles que se han detallado hasta ahora. Simplemente prepárate para convencer a tus potenciales empleadores de que tienes lo que buscan.

Convertirse en emprendedor es diferente. Vienes de un entorno en el que la cultura y el lenguaje comercial son diferentes. Si puedes seguir defendiendo tu idea comercial independientemente de los retos que presente el proceso y si crees que realmente puedes hacerlo con tus capacidades actuales, es hora de empezar a pensar en el proceso de establecimiento.

Cómo trasladar habilidades al emprendimiento: un caso desde Turquía

El siguiente vídeo forma parte de una iniciativa llamada [«Welcome to Turkey»](#), en la que se comparten entrevistas con ciudadanos sirios que han empezado una nueva vida en Turquía. Uno de ellos es Samer, que tuvo que dedicarse a una profesión distinta cuando se mudó a Turquía. Abrió una cafetería en Ankara gracias a sus experiencias previas como camarero. Aunque su historia como emprendedor comienza de forma desesperanzadora, su caso es un buen ejemplo de cómo se pueden trasladar las competencias al autoempleo.





En el siguiente apartado se incluye información introductoria acerca del proceso de creación de una empresa, así como cifras y datos útiles de Europa y los países que forman el proyecto Migrapreneurs: Reino Unido, Francia, España y Turquía.

4. Hacer negocios en Europa y en los países que forman parte de Migrapreneurs

Ser el mayor mercado económico del mundo, tener acceso a grandes mercados fuera de Europa, tener acuerdos de libre comercio con numerosos países en otros continentes y en la zona euro es lo que hace que comerciar en Europa merezca la pena. En los Estados miembro las normas son comunes y se aplica el principio de libre circulación; una vez estás dentro de la UE, tienes acceso igualitario a todo. El nivel de privacidad de datos es elevado, lo que crea un entorno seguro para hacer negocios. Todas estas oportunidades y muchos más aspectos atraen cada día a más empresarios e inversores desde dentro y desde fuera de Europa. Naturalmente, también existen problemas. Todavía se aprecia el impacto de la reciente crisis financiera y la tasa de desempleo es mayor que en el pasado. También han aumentado las tendencias nacionalistas, que crean presión para los migrantes que provienen de fuera de Europa. Por otro lado, los residentes en el Reino Unido también deberán enfrentarse a los efectos del Brexit.

Aunque en la mayoría de los casos los países europeos mantienen la coherencia entre sus legislaciones, siguen existiendo diferencias considerables entre las normativas y las culturas nacionales, que afectan en gran medida al proceso de creación de empresas y a las transacciones



4.1. ¿Cómo puedo hacer negocios en el Reino Unido?

¿Qué debo saber antes de abrir un negocio en el Reino Unido?

Para constituir una empresa en el Reino Unido debes residir en el país legalmente y tener un tipo de visado que te permita hacer negocios.

Cuando el migrante obtiene toda la documentación que le permite abrir un negocio, tiene pleno acceso a todos los mecanismos de apoyo que el gobierno ofrece para *start-ups*.

Ciudadanos europeos:

De acuerdo con la página web del Gobierno británico: «*Actualmente no es necesario solicitar un documento que pruebe que puede residir en el Reino Unido salvo que:*

- *sea familiar de un ciudadano del Espacio Económico Europeo (EEE) o Suiza,*
- *desea solicitar la ciudadanía británica,*
- *desea actuar como sponsor de la solicitud de visado de su socio en virtud de las Normas de Inmigración».*

Datos y cifras del Reino Unido

Durante los últimos 3 años, el PIB británico ha mantenido un crecimiento estable, desde los 1.845,444 millones de libras esterlinas en 2014 hasta los 1.922,626 millones en 2016, con un crecimiento del 3,1% en 2014, un 2,3% en 2015 y un 1,8% en 2016. El número de empresas en el Reino Unido aumentó un 20% entre 2012 y 2017, pasando de 2.233,290 empresas en 2012 a 2.668,810 en 2017.

En 2017, Londres sigue siendo la región con el mayor número de empresas (representa un 18,9% del total del Reino Unido). No obstante, otros territorios han experimentado un crecimiento porcentual más significativo entre 2016 y 2017: la región East ha obtenido un crecimiento porcentual del 6,8%; West Midlands, un 6,4%; North West, un 6,1% y Londres, un 6%.

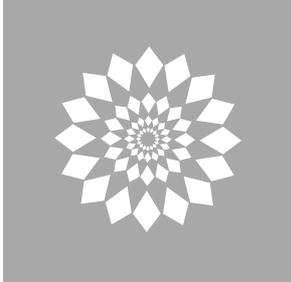
Los seis sectores que han experimentado un crecimiento más notable entre 2016 y 2017 son «transporte y almacenamiento» (17,7%), «educación» (15,4%), «administración comercial y servicios de apoyo» (9,5%), «finanzas y seguros» (6,3%), «construcción» (6%) y «sanidad» (5,8%).

En 2016, los sectores que más inversores atrajeron de países europeos fueron «servicios profesionales, científicos y técnicos», «actividades administrativas y de servicios de apoyo» y «transporte y almacenaje».

Los países americanos fueron los que más invirtieron en empresas británicas de «información y comunicación» y «servicios financieros», y los países africanos y asiáticos se centraron en el sector de «servicios financieros». Australia y Oceanía invirtieron más en «comercio al por mayor y al por menor» y en «reparación de vehículos y motocicletas».

En 2015, el sector de «consumidor y venta al por menor» obtuvo los mayores ingresos con la exportación de productos, seguida por los sectores de «automoción» y «tecnología».

Los obstáculos más frecuentes a los que se enfrentan los emprendedores que residen en Reino Unido son los trámites (por ejemplo, gestionar permisos, obtener el tipo correcto de crédito o pagar impuestos) y la incertidumbre relacionada con el contexto del Brexit. Reino Unido sigue siendo un país atractivo para los emprendedores gracias a las oportunidades de importación y exportación, los derechos de propiedad intelectual (IPR, por sus siglas en inglés), el apoyo financiero, el I+D y la mano de obra altamente cualificada. Fuentes e información disponibles [aquí](#).



¿Qué ocurrirá después del Brexit?

En este punto aún no hay nada seguro. En la página web del Gobierno británico se indica lo siguiente: «Un nuevo programa se pondrá a disposición de los ciudadanos europeos que deseen permanecer en el Reino Unido tras la salida de la Unión Europea y sus familias».

Ciudadanos no europeos:

Visado nivel 1 (emprendedor) (*Tier 1 (Entrepreneur) visa*):

Puedes solicitar un visado de nivel 2 (emprendedor) (*Tier 2 (Entrepreneur) visa*) si quieres establecer y administrar una empresa en el Reino Unido y si eres ciudadano de un país no miembro del Espacio Económico Europeo y Suiza. Debes tener al menos 50 000 £ en fondos de inversión, depositados en una entidad o entidades financieras reguladas y con total libertad para su uso comercial en el Reino Unido, o 200 000 £ de fondos propios. Entre los criterios de admisión también se incluyen:

- cumplir el requisito relativo al dominio del inglés¹
- disponer de medios para mantenerte durante su estancia
- tener una calificación de 95 puntos - comprueba tu puntuación²
- ser mayor de 16 años

Cuando realices la solicitud, deberás presentar la siguiente documentación:

- un pasaporte vigente u otra identificación de viaje válida
- pruebas de los fondos de inversión de los que dispones
- un plan de negocio
- pruebas de que puedes mantenerte durante tu estancia
- pruebas de que cumples el requisito de nivel de inglés
- los resultados de las pruebas de tuberculosis si provienes de un país en el que tengas que someterte a dichas pruebas

¹Aprobar un examen de inglés con al menos una puntuación B1 o tener una titulación académica impartida en inglés (reconocida por [UK NARIC](#)).

²Dispones de más información en [Tier 1 \(Entrepreneur\) of the Points Based System – Policy Guidance](#)



- un certificado de antecedentes penales de un país en el que hayas vivido durante 12 meses o más en los últimos 10 años.

La cantidad que deberás abonar por un visado de nivel 1 (emprendedor) dependerá de tu situación personal, de dónde estés y de cómo la solicites. En este enlace podrás encontrar las diferentes [tasas](#).

También tendrás que abonar el suplemento por atención sanitaria como parte de tu solicitud. Comprueba cuánto debes pagar antes de realizar la solicitud. Con un visado de nivel 1 (emprendedor) puedes permanecer en el Reino Unido un periodo máximo de 3 años y 4 meses, cuya prórroga estará sujeta a una solicitud posterior.

Obtener la ciudadanía británica

Después de vivir 5 años en el Reino Unido puedes solicitar la ciudadanía británica por naturalización. En la [página web](#) del Gobierno británico dispones de más información y recursos.

En la [página web](#) del Gobierno británico puedes encontrar guías.

¿Cómo accedo a la financiación en el Reino Unido?

Un «plan comercial» es un documento escrito que describe tu empresa. Debe ser conciso y específico para que puedas recibir financiación o un crédito de un banco (o si eres un ciudadano no europeo que solicita un visado de nivel 1 (emprendedor).

Debe incluir tus objetivos, estrategias, actividades de *marketing* y previsión financiera y de ventas. Es necesario que detalles:

- Tu negocio: su historia
- Tu producto/servicio
- Tu segmento o segmentos de mercado: su tamaño, las tendencias relevantes
- Tus clientes actuales: sus perfiles
- Tus competidores



- Tu estrategia de *marketing* y venta: describe tu producto, los precios y los canales de promoción y distribución
- Administración y personal
- Tus previsiones financieras
- Tu análisis DAFO (debilidades, amenazas, fortalezas y oportunidades)

En los anexos del plan de negocio puedes incluir: CV de personal clave, datos de estudios de mercado o especificaciones técnicas. [En internet](#) y en el Programa de formación Migrapreneurs dispones de más información y recursos que te ayudarán a elaborar tu plan de negocio.

Formas alternativas de establecer una empresa

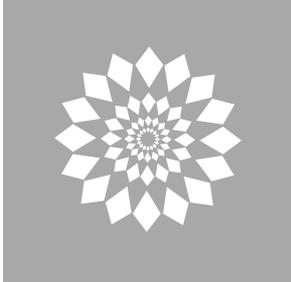
[Las investigaciones](#) muestran que los emprendedores, y especialmente los emprendedores migrantes, a menudo se ven obligados a recurrir a «fuentes informales» de financiación. Esto quiere decir que normalmente son sus amigos o familiares los que les prestan dinero para abrir su negocio.

Existen medios novedosos que ofrecen otras alternativas para crear una empresa. El *crowdfunding*, por ejemplo, es una forma de obtener financiación pidiendo a un gran número de personas una pequeña cantidad de dinero.

La microfinanciación o los microcréditos son un tipo de servicio bancario diseñado específicamente para personas que no tienen o apenas tienen historial de crédito, para personas con pocos ingresos o grupos que no pueden acceder de otra forma a servicios financieros.

En el programa Migrapreneurs ofrecemos más información acerca de cómo acceder a dichas fuentes de financiación, y en [este enlace](#) podrás informarte de formas alternativas de crear tu empresa.

¿Cómo puedo crear una empresa en el Reino Unido?



En el Reino Unido la mayor parte de las empresas están registradas como *sole trader* (único propietario), *limited company* (sociedad de responsabilidad limitada) o *partnership* (sociedad colectiva).

Propietarios únicos

- Responsabilidad personal por las deudas de la empresa
- Tienes responsabilidades contables, entre las que se incluye el envío de la autoliquidación tributaria cada año

[Obtén más información](#) sobre cómo registrarte como propietario único y cuáles serían tus responsabilidades.

Sociedades colectivas

- Responsabilidad compartida por las deudas de la empresa.
- Beneficios empresariales compartidos.
- Cada socio paga impuestos según su participación.

[Obtén más información](#) acerca de cómo constituir una sociedad colectiva y tus responsabilidades.

Public Limited Company (sociedad anónima)

- La titularidad está abierta al público, por lo que cualquiera puede adquirir acciones.

Private Company Limited by Shares (sociedad privada de responsabilidad limitada por acciones)

- Uno de los tipos de empresa más comunes
- Ningún miembro del público puede ser titular
- Normalmente es propiedad de una ONG o un pequeño número de accionistas



Company Limited by Guarantee (sociedad limitada por garantía)

- Tratada como mercantil
- Parte o la totalidad de los socios deben tener responsabilidades limitadas

Unlimited Company (sociedad de responsabilidad ilimitada)

- «En el supuesto de una liquidación formal (y exclusivamente en ese caso), los accionistas son responsables de abonar la totalidad de las deudas financieras de la sociedad, independientemente de su inversión en la misma».

Limited Liability Partnership (LLP) (sociedad de responsabilidad limitada)

- Diferente de una sociedad colectiva
- Los socios solo son responsables por mala conducta o negligencia

Community Interest Company (compañía de interés comunitario)

- Empresas con la intención de utilizar sus ganancias para beneficiar a la comunidad en la que se encuentran o mejorar los servicios comunitarios que ofrece

¿Cómo puedo registrar una empresa en el Reino Unido?

1. Acción: Comprobar la disponibilidad de la denominación social, completar el formulario de solicitud IN01 y presentar la solicitud en el Registro Mercantil. Necesitarás:

- Al menos un administrador y un accionista (puede nombrarse a la misma persona para ambos puestos)
- Un domicilio social

Contacto: Registro Mercantil

2. Acción: Suscribir un seguro de responsabilidad civil del empleador³

Contacto: Aseguradora

3. Acción: Abrir una cuenta bancaria

³ <http://www.doingbusiness.org/~media/WBG/DoingBusiness/Documents/Profiles/Country/GBR.pdf>



[Aquí puedes encontrar información útil](#) acerca de cómo abrir una cuenta bancaria en el Reino Unido.

4. Acción: Inscribirse en el registro de IVA y PAYE (*Pay-As-You-Earn*, retención fiscal en la fuente) (sin cargo), si procede.

Contacto: Her Majesty's Revenue and Customs (HMRC)

[Aquí](#) podrás encontrar más información.

Normativa empresarial

Ventas a través de una filial local/tienda

Es necesario inscribir tu empresa en el Registro de Sociedades de Inglaterra y Gales, Escocia o Irlanda del Norte. Será necesario tener, al menos, un administrador y un accionista. La misma persona puede ostentar ambos cargos, pero también se puede constituir una sociedad con varios administradores y accionistas.

Venta a distancia

Se da cuando las empresas inscritas en el registro de IVA en cualquier país de la UE suministran y entregan productos a un cliente en otro país de la UE que no esté inscrito en el registro de IVA. La venta a distancia en el Reino Unido se da si te encuentras fuera del Reino Unido, pero dentro de cualquier otro país de la UE.

Estos son algunos de los clientes que no están inscritos en el registro de IVA: personas físicas, algunas pequeñas empresas, empresas cuyas actividades están exentas de IVA, organismos públicos, empresas sin ánimo de lucro.

Si realizas ventas a distancia al Reino Unido y a la Isla de Man, tienes que inscribirte en el registro de IVA del Reino Unido si el valor de las ventas a distancia superan las 70 000 libras al año. Si las ventas a distancia incluyen productos como alcohol y tabaco, es obligatorio inscribirse en el registro de IVA e Impuestos Especiales.



Importaciones

En este enlace podrás encontrar una [guía online](#) sobre cómo importar productos al Reino Unido.

Legislación relativa al *marketing* y ventas

Todos los países de la UE deben cumplir con las normativas de la Unión. El movimiento de bienes desde países de la UE implica obtener un código del producto y pagar el IVA, pero no implica aranceles de importación. Normalmente no se necesita licencia de importación. Las importaciones dentro de la UE se llaman «adquisiciones».

Asegúrate de conocer los requisitos comerciales nacionales específicos cuando hagas negocios con países no europeos.

Legislación laboral

Los ciudadanos de la UE con derecho de residencia en el Reino Unido también tienen derecho a trabajar en el Reino Unido, con excepciones, y no necesitan obtener un visado o permiso de trabajo para hacerlo. Los ciudadanos europeos cuentan con los mismos derechos a ese respecto que los ciudadanos británicos, por lo que los empleadores deben tratarlos igual. Asimismo, pueden abrir sus propios negocios en el Reino Unido.

Si quieres contratar a un empleado que no sea ciudadano europeo, puedes consultar los recursos disponibles en la [página web](#) del Gobierno británico.

Comprueba el derecho de un empleado a trabajar en el Reino Unido con esta [herramienta online](#).

Licencias

El comercio internacional está muy regulado respecto a determinados productos y deberías tener en cuenta que puedes recibir sanciones notables si no cuentas con la documentación necesaria y que HM Revenue and Customs (HMRC) puede incautar tus productos. Para obtener información más detallada sobre licencias y sanciones



relativas a bienes controlados, consulta la guía de [bienes controlados: licencias, sanciones y embargos](#).

Propiedad Intelectual

Las marcas registradas de la UE y los diseños comunitarios registrados protegen la propiedad intelectual en los Estados miembro. La PI puede «otorgar como licencia» u «obtener como licencia». La puedes «otorgar como licencia» a otra empresa a cambio de una tasa. La puedes «obtener como licencia» si deseas utilizar la PI de otra empresa para desarrollar tu propio negocio o productos. La persona que concede la licencia es normalmente el licenciante y la persona que la recibe, el licenciario.

Requisitos técnicos y del producto

Todos los países de la UE están sujetos a la normativa estándar europea. En el Reino Unido, el Department for Business Innovation and Skills (BIS) es el responsable de evaluar la conformidad y de la política de acreditación.

Empaquetado y etiquetado

El empaquetado en todos los países del EEE debe cumplir con la normativa comunitaria relativa a la protección de la salud y el medio ambiente. En el Reino Unido, no es necesario incluir información concreta en la etiqueta para cada tipo de producto, pero si se incluye debe ser precisa y no inducir a engaño. Existen reglas especiales para algunos productos y minoristas.

Las etiquetas no deben inducir a error con respecto a:

- La cantidad o tamaño
- El precio
- De qué está hecho
- Cómo, dónde y cuándo se produjo
- Su propósito
- Las personas u organizaciones que lo avalan



Las normas se aplican a algunos sectores. A continuación detallamos los recursos existentes por sector:

- [Exportaciones y negocios en el exterior](#)
- [Alimentación, *catering* y comercio al por menor](#)
- [Importaciones](#)
- [Más información y categorías](#)
- [Venta de bienes y servicios y protección de datos](#)
- [Patentes, marcas, derechos de autor y diseños](#)
- [Residuos e impacto medioambiental](#)

¿Dónde puedo encontrar más asesoramiento para establecer una empresa en el Reino Unido?

LEPS

Asociación de Empresas Locales (LEPS, por sus siglas en inglés) entre el sector público (autoridades locales y el sector privado).

Existen 39 LEPS en Inglaterra (ver mapa) que establecen las prioridades económicas locales y llevan a cabo actividades para fomentar el desarrollo económico y la creación de puestos de trabajo locales.

Los LEPS cuentan con diferentes tamaños y estructuras. Algunos LEPS cuentan con grupos de interés especiales, grupos consultivos. La composición del Consejo difiere en caso del sector público o privado y cuenta con representantes de instituciones de educación superior/Universidades.

Asesoramiento: emprendedores que se establecen en el Reino Unido

El Gobierno británico apoya a *start-ups* y emprendedores que establecen su empresa en el Reino Unido mediante el acceso a programas de asesoría y financiación.



UKTI

<https://www.gov.uk/government/publications/entrepreneurs-setting-up-in-the-uk/entrepreneurs-setting-up-in-the-uk> La UKTI trabaja con empresas del Reino Unido para garantizar su éxito en mercados internacionales por medio de exportaciones. Fomenta y presta apoyo en el extranjero a empresas que se plantean el Reino Unido como lugar en el que establecer o ampliar sus empresas.

La UKTI cuenta con asesores profesionales en todo el Reino Unido y personal en más de 100 países. Su sede se encuentra en Londres. Los principales objetivos de la UKTI son:

- La promoción del comercio y la inversión internacionales.
- Asistencia a las empresas del Reino Unido para desarrollar su potencial en el extranjero a través de la exportación.
- Fomento de la inversión en el Reino Unido por parte de empresas extranjeras.

Cámaras de Comercio locales

Existen 52 Cámaras de Comercio certificadas con cobertura nacional en el Reino Unido que representan a miles de negocios de todos los tamaños y sectores. La Cámara de Comercio del Reino Unido (BCC, por sus siglas en inglés) es una red de empresas dinámica, profesional e independiente con Cámaras en todo el Reino Unido. Las Cámaras locales se encuentran en el corazón de la comunidad y trabajan con empresas de todos los tamaños y sectores. Las Cámaras no tienen ánimo de lucro, aunque su función consiste en fomentar el crecimiento empresarial. En cierto sentido, las Cámaras actúan como grupo de presión para promover iniciativas favorables al crecimiento y defender las prioridades comerciales ante el gobierno central. Asimismo, las empresas tienen acceso a un gran número de servicios, redes de contactos y apoyo de su Cámara, que les ayuda a llevar a cabo sus actividades diarias.



Innovate UK

Innovate UK es el nuevo nombre del Consejo Estratégico de la Tecnología. Se trata de una organización con aproximadamente 250 empleados con sede en Swindon, Reino Unido. Sus principales objetivos son:

- proporcionar ayuda a pequeñas y medianas empresas (PYMES) innovadoras con gran potencial de crecimiento;
- garantizar que las iniciativas gubernamentales como la SBRI (Iniciativa de Investigación para Pequeñas Empresas, por sus siglas en inglés) atraen a empresas innovadoras del Reino Unido y facilitar a las empresas el acceso a clientes importantes del sector público;
- identificar e invertir en sectores con el máximo potencial de innovación para acelerar el desarrollo económico;
- ayudar a empresas de innovación a trabajar con sus patrocinadores para que desarrollen sus ideas de forma comercial.

El sector privado

El sector privado está lleno de organizaciones de servicios que pueden proporcionar apoyo al crecimiento.



4.2. ¿Cómo puedo hacer negocios en Francia?

¿Qué debo saber antes de abrir un negocio en Francia?

Para ciudadanos europeos, ciudadanos pertenecientes al Espacio Económico Europeo (Islandia, Liechtenstein y Noruega) y ciudadanos suizos no existen limitaciones a la hora de convertirse en un socio o administrador de una compañía, y no es necesario realizar trámites.

Por otro lado, los ciudadanos no europeos deben tener un título específico que les permita convertirse en administrador de una compañía. Dependiendo de tu situación, deberás completar [varias fases](#).

Emprendedor habitual: Si el individuo ya cuenta con un permiso de residencia, un permiso «CE de larga duración» o un permiso de residencia argelino de 10 años, no deberá realizar ningún proceso específico.

Si no posee ninguno de estos permisos, deberá solicitar un cambio de estatus y pedir un permiso de residencia temporal que autorice la práctica de [actividades de autoempleo](#).

Datos y cifras de Francia

En Francia, el sistema de emprendimiento para extranjeros depende de su nacionalidad, aunque no es el único aspecto. Los derechos de los extranjeros son una cuestión muy específica que cambia constantemente. Además, varía dependiendo de la nacionalidad, la edad, las competencias y el trabajo en Francia.

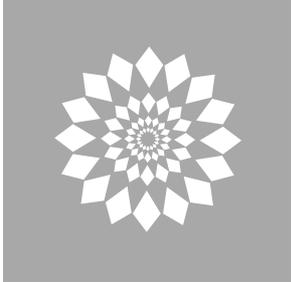
En la región de Île-de-France, una de cada diez empresas están administradas por un ciudadano procedente de un país no europeo. El PIB de Île-de-France representa casi el 30% de la riqueza nacional, y aproximadamente el 4% del PIB de la UE. Sus redes de comunicación de banda ancha dan oportunidades a las empresas que se establecen y favorecen su crecimiento. Île-de-France sigue siendo la mayor área de empleo de Europa, y su mano de obra está altamente cualificada (el 37% de los ejecutivos franceses trabaja en esta región).

En Francia, el PIB ha crecido de manera estable en los tres últimos años (en euros) (535 miles de millones en 2014; 549 miles de millones en 2015 y 558 miles de millones en 2016). Esto supone una gran oportunidad para las empresas. Más de 25 000 [empresas](#) han sido creadas por extranjeros cada año, y un 22% de ellas contrata empleados en su primer año de existencia.

Hoteles y restaurantes, inmobiliaria y comercio son los sectores principales en los que se incluyen las empresas administradas por extranjeros. No obstante, el éxito a la hora de establecer una empresa depende tanto del contexto (por ejemplo, dificultades a la hora de integrarse en el mercado económico) como del *know how* (por ejemplo, experiencia y títulos que no se adaptan al nuevo entorno ni se valoran).

El autoempleo (auto-entreprenariat) deja espacio a iniciativas más independientes en el sector terciario, como servicios o consultoría, considerando las oportunidades que ofrece el mercado laboral. También contribuye a la flexibilidad y a la movilidad profesional.

La diferencia entre empleo y emprendimiento plantea una cuestión acerca de las diferentes razones que pueden transformar a un individuo en un emprendedor. Casson (1991) indica cuatro motivos: i. encontrar una solución al desempleo; ii. seguir aspiraciones; iii. ganar una remuneración adicional; iv. explotar competencias. ¹



Los migrantes que no residan en Francia y quieran establecer su empresa en el país deberán obtener un permiso de residencia (*titre de séjour*). Pueden solicitar un permiso de residencia temporal con el título «emprendedor/profesión liberal» o un título llamado *passport talent* ([Ley de 7 de marzo de 2016](#)). Estos permisos de residencia se expiden sujetos a ciertas condiciones, bajo solicitud enviada a la Préfecture, y tienen una vigencia de 4 años. Asimismo, debes presentar un proyecto viable para obtenerlos. Posteriormente deberás presentarlos para poder establecer tu

Datos y cifras de Francia (cont.)

El estatus de emprendedor en Francia permite a los migrantes crear una empresa sin correr demasiados riesgos al principio. Muchos inversores extranjeros crean empresas en Francia cada año por múltiples razones: gracias a su democracia estable, buenos medios de transporte, una excelente red de comunicaciones, varios aeropuertos internacionales, programas de apoyo y la riqueza cultural duplicada por una mano de obra altamente cualificada. En general, establecer una [nueva empresa](#) en Francia es una buena idea.

No obstante, un emprendedor migrante también puede encontrarse diferentes obstáculos y desafíos: obtener el estatus adecuado, adaptarse a un entorno nuevo y difícil, establecer contacto con los clientes, enfrentarse a «choques culturales», dominar el francés, gestionar la falta de reconocimiento de títulos, experiencia o competencias sociales; hacer frente a discriminación (en particular el acceso a financiación e instalaciones). Además, un emprendedor migrante necesitará entender el ecosistema francés, basado en un complejo proceso administrativo y legal.

En Francia existen numerosas estructuras de apoyo que conocen los requisitos para acceder a financiación o formas alternativas de financiar una empresa. En esta lista incluimos las [organizaciones](#) más importantes:

- Estructuras nacionales de apoyo: L'agence pour la création d'entreprise (PCE); Boutique de gestion pour entreprendre (BGE); Réseau Paris Esprit d'Entreprise
- Entidades de financiación: ACCRE ; France Active; ADIE; Paris Initiative Entreprise (PIE); BGE
- Incubadoras de empresas y espacios de *co-working*: BGE Périph; ADEL; Plaine Saveur; SINGA; SIAD; MakeSense

En Francia existen diferentes redes privadas de ayuda, asistencia y financiación (France Actibe, Réseau Entreprendre, ADIE, Initiative France, etc.) en cada



departamento. Los préstamos, préstamos sin interés y fondos privados especializados en TPE-SME también son populares y a menudo gratuitos.

Antes de acceder a la financiación deben completarse algunas fases en el establecimiento de la empresa. Estas fases son las siguientes: *desarrollar un proyecto – presentar un plan de negocio – reunirse con los interlocutores – escoger una forma jurídica – encontrar financiación – buscar una ubicación – aumentar la exposición – potenciar la fidelidad del cliente.*

El emprendimiento es un estado mental. La ambición y el talento son los principales requisitos a la hora de crear una empresa. Tener un título solo es la punta del iceberg. De acuerdo con un [estudio](#) elaborado por el INSEE en el 2006, menos del 60% de los emprendedores tienen una titulación de segundo y tercer ciclo, y solo el 8,4% proviene de una universidad prestigiosa.

¿Cómo puedo crear una empresa en Francia?

- Si tu actividad es comercial (compraventa o prestación de servicios): CFEnet, el CFE *online* de las cámaras de comercio e industria.
- Si tu actividad es casera o combinada (comercial y artesanía): CFE businesses, el CFE *online* de las cámaras de comercio y artesanía.
- Si tu actividad es liberal: cfe.urssaf.fr, el CFE *online* de [URSSAF](#)

No obstante, los [trabajadores independientes](#) deben registrarse en un régimen de seguridad social para no empleados en un plazo de ocho días desde el inicio de su actividad profesional y deben pagar contribuciones a la seguridad social por cuenta propia (es decir, contratar a un trabajador independiente no implica el pago de contribuciones a la seguridad social para la parte que se beneficia de los servicios prestados por dicho trabajador).

Estas aportaciones se evalúan en base a los ingresos profesionales y normalmente ascienden en torno al 30% de la remuneración total.



En lo que respecta a los accidentes y las enfermedades de origen laboral, los trabajadores independientes no tienen derecho a un plan de seguros obligatorio en relación con este riesgo específico, pero pueden suscribir seguros sociales opcionales o un plan privado.

¿Dónde puedo encontrar más asesoramiento para establecer una empresa en Francia?

Estatus administrativo

[Défenseur des droits](#) (Información legal y reglamentaria)

[OFII](#) (Información legal y reglamentaria)

[La cimade](#) (Asistencia en el acceso a derechos)

[Mrap](#) (Asistencia en el acceso a derechos)

[Ligue des droits de l'homme](#) (Asistencia en el acceso a derechos)

Financiación (proyectos en Francia)

[ADIE](#)

[Diasporasphere](#) (Crowdfunding)

[Jamaa Funding](#)



4.3. ¿Cómo puedo hacer negocios en España?

¿Qué debo saber antes de abrir un negocio en España?

Los migrantes tienen pleno acceso a los mecanismos de apoyo del gobierno una vez se convierten en residentes legales en España. Para obtener la residencia española debemos hacer una distinción entre ciudadanos europeos y no europeos.

Ciudadanos europeos:

En la Unión Europea existe el principio de libre circulación de trabajadores, en virtud del cual todos los ciudadanos de los países miembro tienen derecho a acceder a un empleo en cualquiera de estos países en las mismas condiciones que los ciudadanos de ese país en particular.

Los ciudadanos europeos o pertenecientes al Espacio Económico Europeo tienen derecho a residir en España, pero deben solicitar un NIE (número de identidad de extranjero) si van a permanecer en España durante más de tres meses (para periodos más breves es suficiente con el pasaporte o documento de identidad). Debe solicitarse en la Oficina de Extranjería de la provincia correspondiente o en una comisaría de policía.

Datos y cifras de España

El crecimiento del producto interior bruto en 2017 se mantiene en el 3,1%, y encadena diez trimestres consecutivos de crecimiento al 3% o superior. Estas cifras ponen de manifiesto que la demanda nacional está creciendo, y esto ocurre gracias a la mayor inversión en bienes de capital a la vez que se mantiene el consumo de los hogares y el gasto de las administraciones públicas. En el PIB, las exportaciones han reemplazado al consumo interno. El hecho de que el crecimiento provenga de la inversión en maquinaria y otros medios de producción es una buena noticia, puesto que implica que las previsiones son buenas y que las empresas están abasteciéndose para seguir satisfaciendo el aumento de la demanda. O lo que es lo mismo: anticipa una mayor actividad. Las exportaciones aumentaron a principios de año y aún conservan un muy buen ritmo, con un aumento del 7,4% anual.

Los beneficios de invertir en España son los siguientes: su ubicación geográfica privilegiada para ser una plataforma comercial internacional y un clima muy favorable para ubicar empresas y operar. El coste de la vida: una de las principales preocupaciones de los emprendedores es el coste de vida, y en este sentido vivir en España es más barato que en otros países con una calidad de vida similar. El ecosistema empresarial: los cambios en las preferencias laborales de los jóvenes, unidos a la crisis económica, han causado que el número de proyectos de emprendimiento aumente exponencialmente en los últimos años. Se está produciendo un aumento de las operaciones de inversión y compraventa de *start-ups* españolas por cantidades relevantes. Por otro lado, las principales amenazas que presenta son las siguientes: Inversión privada, en Europa: una cuarta parte de lo que se invierte en Estados Unidos se invierte en *start-ups* y en Asia, la mitad. Ausencia de «unicornios» (*start-ups* valoradas en más de 1000 millones de euros); a pesar del éxito que hemos mencionado antes, España no ha generado aún ninguna *start-up* de este tamaño; los impuestos y los costes fiscales afectan tanto al deseo de establecer una empresa como a la voluntad de invertir. España está por detrás de otros mercados en ambos casos.



Ciudadanos no europeos:

La autorización inicial de residencia y autoempleo debe solicitarse en una misión diplomática u oficina consular española correspondiente a tu lugar de residencia:

Requisitos:

- No estar en situación irregular en territorio español.
- Carecer de tener antecedentes penales.
- No tener prohibida la entrada en España y no ser rechazado en el espacio territorial de países con los que España haya firmado un acuerdo en ese sentido.
- Cuando proceda, no encontrarse en el periodo de compromiso de no retorno a España que el extranjero haya asumido en su retorno voluntario a su país de origen.
- Cumplir los requisitos que estipula la legislación vigente para la apertura y la ejecución de la actividad prevista.
- **Poseer la cualificación personal necesaria** o experiencia acreditada suficiente para ejercer la actividad profesional, así como la colegialidad cuando sea pertinente.
- Poder **demostrar que la inversión prevista es suficiente** y la incidencia, si existiese, en la creación de empleo.
- **Poder demostrar que cuenta con los recursos financieros** suficientes para su mantenimiento y alojamiento, una vez deducidos de los fondos necesarios para el mantenimiento de la actividad.

[En este enlace](#) podrás encontrar la documentación necesaria.



¿Cómo puedo crear una empresa en España?

El proceso para crear una empresa en España dependerá de la forma jurídica que elijas; existen entidades públicas que ofrecen asesoramiento para emprendedores a lo largo del proceso. La mayor parte de los servicios de asesoramiento se presta en español; si necesitas utilizar estos servicios en otro idioma, deberás informar de antemano para que la organización ponga un traductor a tu disposición.

Las formas jurídicas más habituales son las siguientes:

Empresario individual (autónomo): persona física que de forma habitual, personal y directa, en su propio nombre, lleva a cabo una actividad económica o profesional para obtener un beneficio financiero (ideal para negocios al por menor, ropa, alimentación, papelería, *souvenirs*, joyería, kioscos de venta de prensa, etc., y profesionales como fontaneros, electricistas, pintores y decoradores, etc.). Responsabilidad personal por las deudas de la empresa. Sin capital social mínimo legal.

Emprendedor de responsabilidad limitada: mismas condiciones que el autoempleo pero con responsabilidad limitada en determinadas condiciones.

Comunidad de bienes: acuerdo privado entre dos o más autónomos que ostentan la propiedad y la titularidad de un bien o derecho *pro indiviso*. Sin capital social mínimo legal.

Sociedad civil: contrato privado de colaboración entre dos o más autónomos que desean llevar a cabo una actividad de forma conjunta para obtener beneficios financieros. Sin capital social mínimo legal.

Sociedad de responsabilidad limitada: tipo de sociedad mercantil en la que la responsabilidad se limita al capital aportado, un mínimo de 3000 €.

Sociedad anónima: Diseñada para empresas grandes con muchos accionistas. El capital, dividido en acciones, está formado por las aportaciones de los socios, que no



tienen responsabilidad personal sobre las deudas de la sociedad. El capital social mínimo es de 60 000 €.

Sociedad cooperativa: Forma de economía social, adecuada para empresas que son propiedad de los trabajadores. Su objetivo es proporcionar trabajo a sus socios. El capital social mínimo se fija en los estatutos.

Todas sus características, procedimientos y fiscalidad pueden consultarse [en este enlace](#).

Dependiendo de la actividad realizada, y no de la forma jurídica, existen otros procedimientos:

| Procedimiento | Descripción | Organización |
|--|---|---|
| Licencia de actividad | Licencias para instalaciones y obras, licencias de actividad y licencias de explotación | Ayuntamientos |
| Inscripción en otros organismos o registros oficiales | Dependiendo de la actividad que se realice, el inicio de la misma debe notificarse de forma obligatoria a dichas administraciones, autoridades o registros. | Otros organismos o registros oficiales |
| Registro de archivos personales | Obligación de los responsables de la gestión de datos personales de garantizar el derecho a la protección de dichos datos. | Agencia Española de Protección de Datos |



Adicional:

| Procedimiento | Descripción | Organización |
|---------------------------------------|--|---------------------------------------|
| Registro de signos distintivos | Los signos distintivos se utilizan en la industria y el comercio para distinguir los productos o servicios de una empresa de sus competidores en el mercado. | Oficina Española de Patentes y Marcas |

Las empresas *online* deben cumplir básicamente los mismos requisitos que las tiendas físicas en lo que respecta a la [Ley de Ordenación del Comercio Minorista](#), que regula las condiciones legales específicas en términos de tiempo de ejecución y pago, derecho de desistimiento, pagos con tarjeta de crédito, etc.

Otros requisitos específicos que deben cumplir las empresas *online* son los siguientes:

- [Ley de servicios de la sociedad de la información y de comercio electrónico.](#)
- [Ley de protección de datos de carácter personal](#)
- [Ley General para la Defensa de los Consumidores y Usuarios](#)

¿Dónde puedo buscar asesoramiento adicional para constituir una empresa en España?

En los siguientes enlaces se ofrece información adicional:

- [Autoridades centrales](#)
- [Oficina Española de Patentes y Marcas](#)
- [Portal de inmigración](#)
- [Seguridad Social](#)
- [Agencia Tributaria](#)
- [Registro Mercantil](#)



4.4. ¿Cómo puedo hacer negocios en Turquía?

¿Qué debo saber antes de crear una empresa en Turquía?

Para aquellos que se plantean el camino del emprendimiento resulta útil entender lo que implica constituir una empresa en Turquía. Lo primero que se debe considerar es que tener derecho a establecer una empresa como emprendedor extranjero requiere mucho tiempo si no has estado residiendo en Turquía durante un periodo determinado. Necesitarás un permiso de trabajo que puedes solicitar en Turquía o desde tu país (a través de las [Embajadas de Turquía](#)) y un [permiso de residencia](#) de las autoridades pertinentes en Turquía. De los cuatro tipos de permisos de trabajo, el que se aplica a emprendedores extranjeros que quieren crear una empresa es el «permiso de trabajo independiente», que podrás solicitar si has vivido de forma continuada en Turquía durante al menos cinco años. [Existen casos excepcionales](#) por los que los emprendedores extranjeros pueden optar automáticamente a un permiso de trabajo, que incluyen a ciudadanos europeos (y sus familias) y extranjeros casados con ciudadanos turcos.

Datos y cifras de Turquía

El rendimiento económico de Turquía en los últimos 15 años ha sido excepcional en términos de estabilidad fiscal, aumento de empleo e ingresos, lo que la ha convertido en un país de renta media-alta. Esta situación resulta de las radicales reformas macroeconómicas que permitieron que la economía creciese a una tasa de crecimiento real medio del PIB anual del 5,6 por ciento entre 2003 y 2016. Sin embargo, actualmente los problemas nacionales y políticos, el entorno geopolítico y la entrada de más de tres millones de refugiados sirios desafían estos logros y el gobierno está poniendo en marcha medidas firmes para revitalizar la economía. Las previsiones de crecimiento del PIB son moderadas y lo sitúan en torno a un 4 por ciento en los próximos años.

Los cinco principales sectores en términos de contribución al PIB en Turquía son la producción, la venta al por mayor y al por menor, la construcción, el mercado inmobiliario y el transporte y almacenamiento. La producción también es uno de los sectores con mayor porcentaje en exportaciones en Turquía, junto con la agricultura y la silvicultura, la pesca, la minería y la extracción en canteras. Los principales sectores de producción, que representan el mayor porcentaje de exportaciones en 2016, pueden agruparse en sectores de media-alta tecnología (vehículos, maquinaria y equipos; equipamiento electrónico y eléctrico), sectores de media-baja tecnología (metales básicos y productos fabricados de metal) y sectores de baja tecnología (textil y productos alimentarios).

Según las autoridades nacionales e internacionales, las principales razones para crear una empresa en Turquía son las siguientes:

- Una economía emergente con el potencial de convertirse en una de las economías de más rápido crecimiento en los próximos tres años.
- Población joven, dinámica, emprendedora y amante de la tecnología. Turquía cuenta con la mayor población joven de Europa.
- Gran mercado doméstico con numerosas oportunidades sin explotar.

Asimismo, la ubicación geográfica, el entorno de inversión liberal y sus infraestructuras emergentes se mencionan como ventajas a la hora de crear una empresa en Turquía. También existen [alternativas estratégicas, a gran escala y regionales](#) que atraen a inversores extranjeros y a las que también pueden recurrir los inversores locales.



La autoridad que expide los permisos de trabajo (Ministerio de Trabajo y Seguridad Social) también solicitará pruebas que demuestren que el futuro negocio creará oportunidades de empleo o contribuirá al desarrollo económico, así como pruebas que demuestren la disponibilidad de capital suficiente para operar en Turquía. Es poco probable que pidan un plan de negocio completo, pero es recomendable contar con uno para esquematizar el futuro y apoyar el crecimiento.

El único requisito para que los extranjeros demuestren sus competencias es un título traducido de forma oficial. Se pueden crear empresas en prácticamente cualquier sector. No obstante, ciertos negocios y empleos profesionales solo son accesibles para ciudadanos turcos por ley. Entre ellos se incluyen: odontología, enfermería, farmacia, veterinaria, abogacía, notaría, seguridad, buceo, pilotaje, capitanía, despacho de aduanas y guías turísticos.

Datos y cifras de Turquía (cont.)

Aunque existen buenos incentivos que atraen a inversores con un alto nivel de capital, también hay limitaciones y desafíos a la hora de crear una empresa en Turquía, que son principalmente relevantes para las *start-ups* extranjeras, como:

- Disponibilidad de capital humano y expertos locales: Turquía dispone de una mano de obra con un nivel suficiente de competencias, lo que puede suponer un impedimento para los extranjeros que llegan al país pensando que pueden proporcionar servicios de calidad más alta. Este obstáculo puede superarse estudiando la cultura empresarial local, estableciendo contactos personales y preparándose para enfrentarse a duros competidores.
- Un considerable nivel de burocracia a la hora de constituir una empresa y registrar el capital (más información en los siguientes apartados)
- Deficiencias en el marco normativo y en la contratación de empleados extranjeros.

Un emprendedor de Estambul explica la situación general en este párrafo:

“ *Nos encontramos en una ubicación geográfica inestable en términos políticos y económicos en comparación con partes más desarrolladas del mundo. Debes estar preparado para los cambios y calcular todos los riesgos, pero los beneficios son más altos porque se trata de un mercado emergente con un gran potencial.* ”



¿Cómo puedo crear una empresa en Turquía?

Los emprendedores extranjeros tienen los mismos derechos que los ciudadanos turcos en lo que respecta a la elección del tipo de estructura de la compañía. En Turquía existen numerosas estructuras empresariales disponibles, como la sociedad comanditaria por acciones, sociedad de responsabilidad limitada, cooperativa, colectiva y sociedad en comandita. [Las estructuras más comunes](#), que también se recomiendan a emprendedores extranjeros, resumen a continuación:

Sociedad comanditaria por acciones: Pueden estar formadas por una única persona. El capital de la sociedad está fijado y dividido en acciones aunque la cifra total no podrá ser inferior a 50 000 liras turcas.

Sociedad de Responsabilidad Limitada: Pueden estar formadas por una única persona. El capital de la sociedad está fijado y la responsabilidad de los accionistas se limita al capital aportado, cuyo total no podrá ser inferior a 10 000 liras turcas.

La formación de empresas implica diferentes pasos con trámites y registros *online*, que se detallan a continuación (solo los títulos):

1. Presentar la escritura de constitución y estatutos *online* en MERSIS (Sistema de inscripción del registro central).
2. Elaborar y certificar mediante notario los documentos corporativos necesarios para la solicitud en la oficina del Registro Mercantil correspondiente.
3. Obtener el número de identificación fiscal en una oficina tributaria
4. Depositar el 0,04 por ciento del capital de la sociedad en la cuenta de la Autoridad de Competencia
5. Depositar al menos el 25% del capital de la *start-up* en un banco y obtener un comprobante
6. Solicitar el registro en la Oficina del Registro Mercantil
7. Certificación de los libros de la empresa por parte de un notario
8. Consultar a la Oficina del Registro Mercantil respecto a la notificación de establecimiento de la compañía.



Estos trámites pueden parecer complicados, pero accediendo a los canales adecuados que proporcionan información actualizada acerca de la constitución de la empresa y recibiendo asistencia profesional (descrita en los siguientes apartados), los pasos pueden completarse fácilmente. El proceso general no debería alargarse más de 15 días.

Al registrar el nombre comercial de la empresa los emprendedores deberán tener en cuenta que este debe ser original y no ser utilizado por otra compañía. Pueden comprobarlo en la Oficina del Registro Mercantil pertinente. El nombre puede estar en otro idioma siempre y cuando no contradiga ninguna ley o política. No deberá ser ofensivo o engañoso, ni deberá incluir palabras o expresiones delicadas.

Una vez se haya constituido la empresa, las operaciones pueden iniciarse en cualquier momento. La compañía también puede realizar actividades de venta a distancia (la más común es el comercio electrónico) si los productos/servicios son adecuados para ello. El único criterio para realizar ventas a distancia es que la empresa esté constituida a efectos de fiscalidad. Los emprendedores, que primero deben abrir una tienda física, pueden vender sus productos en mercados *online* sin tener que constituir una nueva empresa. Un negocio establecido en Turquía puede vender en mercados nacionales e internacionales⁴.

En último lugar, aunque no por ello menos importante, los emprendedores deben tener en cuenta que el proceso total de constitución de la empresa, incluida la documentación, se realizará en turco. Por consiguiente, si el emprendedor no sabe ni entiende turco, se le recomienda que trabaje con un hablante de turco que tenga conocimientos suficientes acerca del proceso y pueda ayudarle en todos los pasos.

⁴ <http://www.egirisimci.gov.tr/> (turco)



¿Dónde puedo buscar asesoramiento adicional para establecer una empresa en Turquía?

Los emprendedores que estén pensando en establecer una empresa en Turquía pero aún no residen en el país deberían consultar primero con la embajada de Turquía en su país. Asimismo, deberán empezar a trabajar con un abogado que conozca totalmente y tenga experiencia en el procedimiento de constitución en Turquía.

En los siguientes apartados se ofrecen enlaces útiles. Las autoridades turcas [Invest in Turkey](#) y [Ministry of Labour and Social Security](#) (turco) proporcionan información preliminar útil.

5. ¿Cómo puedo vender mis productos *online*?

Cuando hayas establecido tu empresa puedes empezar a vender tus productos online tanto dentro como fuera de Europa siguiendo las normativas pertinentes indicadas en los anteriores apartados. El método más habitual para realizar ventas a distancia es el *e-commerce* o comercio electrónico, que se define como la forma en que los usuarios pueden comprar productos o servicios por internet, a través de una página web o tienda *online*. Cualquiera puede abrir una tienda de comercio electrónico, puesto que la mayor parte de los obstáculos relacionados con el comercio tradicional no se aplican al comercio electrónico.

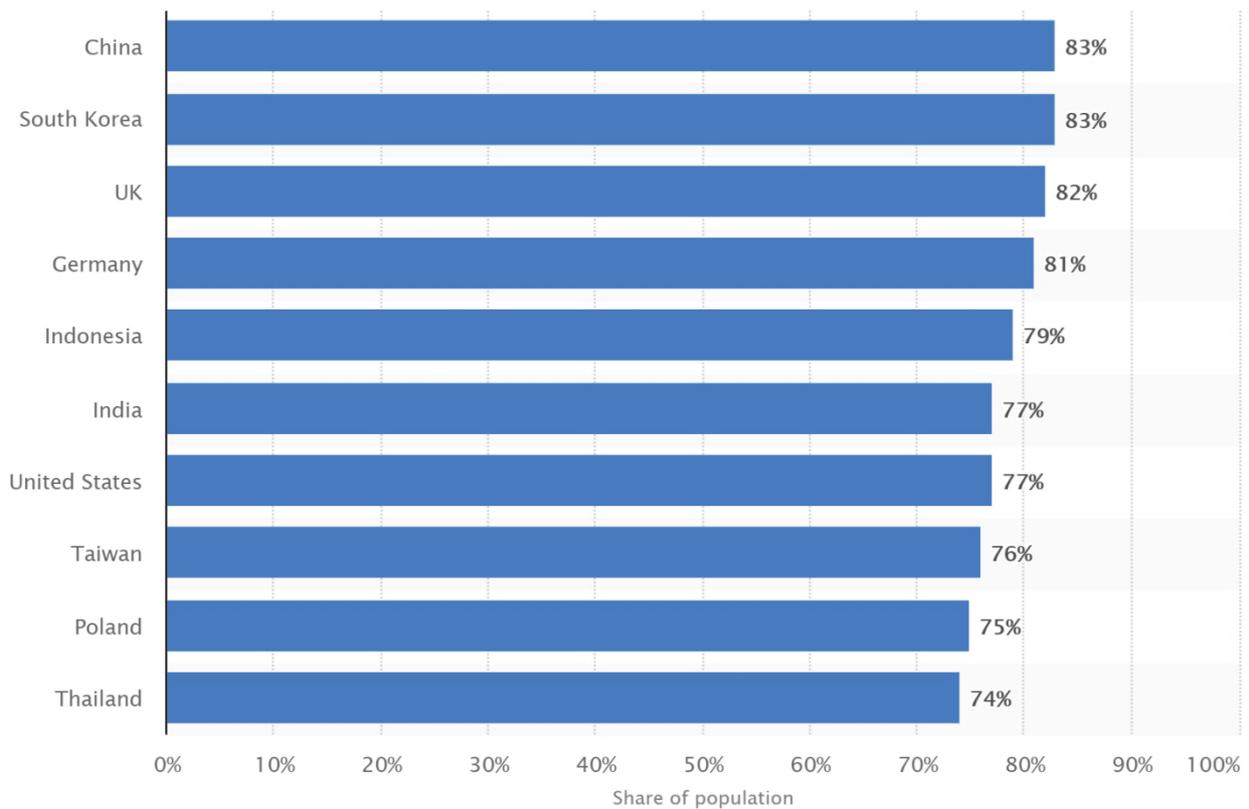
El comercio electrónico es un sector de rápido crecimiento en el mundo gracias al uso de internet. En la actualidad, más del 50% de los usuarios de internet a nivel mundial realizan compras *online* y el comercio electrónico representa en torno al 10% del total de ventas al por menor en el mundo. Todavía existe un gran potencial de crecimiento en el futuro.

Como primer paso, empieza pensando en el **mercado** de destino al que venderías. *¿Estás pensando en vender a todo el continente?* En caso afirmativo, debes consultar los datos tecnológicos y demográficos de los potenciales países: índice de penetración de internet, población, número de usuarios de internet, idioma, etc. Todos estos



factores te ayudarán a determinar tu mercado objetivo y a decidir dónde promocionar y vender tus productos. De acuerdo con estadísticas recientes, en el segundo trimestre de 2017 los tres índices de penetración de compras *online* más altos corresponden a China, Corea del Sur y el Reino Unido.

Gráfico: Mercados globales con el mayor índice de penetración de compras *online*



¿Van a ser tus segmentos de mercado iguales a los de tu negocio tradicional? Debes conocer muy bien a tu público: su estilo de vida y sus comportamientos. Puedes



conseguirlo investigando en foros relacionados con tus productos, observando a tus clientes y comprobando si puedes satisfacer sus necesidades. También puedes analizar a tus competidores: su forma de hacer el seguimiento de sus clientes o promocionar productos te dará pistas útiles acerca de en qué mercado deberías centrarte.

Como segundo paso, debes pensar en el **lugar desde el que vender**: tu propia página web o una plataforma comercial *online* existente. Si no tienes conocimientos de desarrollo web puedes utilizar plataformas ya creadas para tu tienda *online*. [Shopify](#) es una de las plataformas más utilizadas en el mundo con este fin. Ofrece un entorno basado en plantillas, y solo tienes que añadir productos haciendo clic en algunos botones. ¡Fácil!

Este tipo de plataformas también incluye métodos integrados de pago seguro, información de ventas, *marketing* (SEO, *marketing* automatizado, etc.) y envíos. Lo único que debes hacer es centrarte en tus productos y dirigirte a los clientes adecuados.

Como tercer paso, céntrate en tu **estrategia de marketing**. El *marketing* es todo un mundo, pero la buena noticia es que con el comercio *online* puedes hacerlo todo sin levantarte del asiento. Una vez hayas definido a tus clientes *online*, los métodos para retenerlos también deberían basarse en internet. Todas las tiendas de comercio electrónico utilizan las redes sociales para ampliar su presencia *online*. Las redes sociales (principalmente Facebook e Instagram) te ayudarán a interactuar con tus clientes y ganar reputación a través de las menciones positivas que hagan en sus redes.

No obstante, la mayor fuente de tráfico a tu página web provendrá de los motores de búsqueda: Google, Bing, Yahoo, etc. Existen dos alternativas para que tu empresa se pueda encontrar fácilmente en la web: gratis o de pago. El método de pago más utilizado es [Google AdWords](#). El método gratuito es la herramienta [Search Engine Optimization](#) (SEO) o posicionamiento en buscadores, que te ayudará a adoptar ciertas



medidas para ubicar mejor tu página web en base a las palabras clave que quieras utilizar.

6. ¿Cómo puede ayudarte el equipo Migrapreneurs?

El equipo Migrapreneurs está formado por expertos de los países colaboradores del proyecto: Reino Unido, Francia, España y Turquía. Todos estos expertos estarán encantados de ayudarte con cualquier duda relativa a cómo convertirte en emprendedor o intraempresario en tu país de acogida. Puedes ponerte en contacto con la organización y los expertos de tu país a través de la información que aparece [más abajo](#).

El equipo organizará una serie de eventos en formato seminario hasta agosto de 2019. Si quieres obtener más información acerca de Migrapreneurs y sus actividades, ¡ven a conocernos! Para saber las fechas de los próximos eventos que se organizarán en tu país puedes ponerte en contacto con la organización colaboradora de tu país.

La principal actividad que ofrece el grupo es el nuevo **Programa de formación Migrapreneurs**, dirigido a personas:

- Migrantes con una titulación o calificación equivalente que en la actualidad tengan un empleo por debajo de su nivel de competencias o estén desempleados
- Quieran emprender, pero no estén seguros de si podrían
- Tienen una idea de negocio, pero no saben cómo comenzar

Beneficios para los participantes:

- Descubrir si el emprendimiento se ajusta a tu perfil
- Conectar con otros emprendedores como tú en tu zona o en toda Europa



- Desarrollar competencias relativas a la planificación empresarial, liderazgo y gestión del cambio
- Acceso a plataformas *online* para recursos complementarios
- Obtención de todas las capacidades y herramientas necesarias para comenzar tu propio negocio

El programa se pondrá en marcha en los países colaboradores en 2018 y durante el primer trimestre de 2019. La persona de contacto en tu país puede proporcionarte información detallada acerca del contexto y el calendario de aplicación del programa.

También puedes seguirnos en nuestra [página web](#) y en nuestra [página de Facebook](#) para no perderte importantes anuncios y novedades.

¡Te deseamos suerte en tu trayectoria empresarial!



7. Contactos útiles

University of Sheffield Management School (Reino Unido)

El proyecto de Migrapreneurs lo dirige la University of Sheffield Management School, una de las principales escuelas de negocios a nivel mundial de educación de gran calidad, investigaciones innovadoras y un pensamiento de vanguardia.

Contacto: Carolyn Usher, c.usher@sheffield.ac.uk



The
University
Of
Sheffield.

Inova Consultancy (Reino Unido)

Proporciona un servicio de consultoría flexible que responde a las necesidades de organizaciones e individuos a nivel internacional en el área de diversidad, igualdad de oportunidades y emprendimiento

Contacto: Erika Conchis, econchis@inovaconsult.com



Elan Interculturel (Francia)

Elan Interculturel es una organización sin ánimo de lucro que trabaja para promover el diálogo intercultural, concienciar, desarrollar investigaciones interculturales y formar a personas que viven o trabajan en diferentes contextos.

Contacto: Juan Marcos, marcos@elaninterculturel.com



élan *interculturel*

Makro Consulting (Turquía)

MAKRO es una empresa de consultoría y desarrollo directivo que ofrece servicios de consultoría personalizados. Ofrecen una serie de servicios a PYMES, entre los que se encuentran la dirección estratégica, internacionalización y la planificación comercial.

Contacto: Merve Gül Barut, merve@makroconsult.com.tr





Agencia para el Empleo Madrid (España)

El objetivo de la Agencia para el Empleo es mejorar las posibilidades de acceso a empleo remunerado y autoempleo mediante intermediación laboral, orientación y asesoría y formación para el autoempleo.

Contacto: Ariadna Tineo Manso, tineoma@madrid.es



AE AGENCIA
PARA EL EMPLEO
Agencia de Colocación autorizada 13-2

8. Lecturas adicionales

8.1. Lecturas adicionales para Reino Unido

- [a] https://data.gov.uk/dataset/uk_trade
<https://www.ons.gov.uk/economy/grossdomesticproductgdp>
<https://www.ons.gov.uk/businessindustryandtrade/business/activitysizeandlocation/bulletins/ukbusinessactivitysizeandlocation/2017>
<https://www.ons.gov.uk/businessindustryandtrade/business/businessinnovation/datasets/foreigndirectinvestmentinvolvingukcompanies2013inwardtables>
<https://www.gov.uk/government/publications/why-overseas-companies-should-set-up-in-the-uk/why-overseas-companies-should-set-up-in-the-uk#n:1>
- [b] <https://www.gov.uk/tier-1-entrepreneur>
- [c] <https://www.gov.uk/topic/immigration-operational-guidance>
<https://www.gov.uk/tier-1-entrepreneur/documents-you-must-provide>
Tier 1 (Entrepreneur) of the Points Based System – Policy Guidance
https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/662368/T1_E_Guidance_04_2017.pdf
- [d] <https://www.gov.uk/write-business-plan>
<https://www.princes-trust.org.uk/help-for-young-people/tools-resources/business-tools/business-plans>
<https://www.startupdonut.co.uk/business-planning/write-a-business-plan/writing-a-business-plan>
- [e] <https://startups.co.uk/alternative-funding-sources/>
<https://realbusiness.co.uk/funding/2015/11/05/bank-alternatives-ways-to-fund-business-growth/>



- [f] <https://www.gov.uk/topic/company-registration-filing/starting-company>
<https://www.gov.uk/topic/company-registration-filing/forms>
<https://www.companyaddress.co.uk/blog/starting-business/types-of-company>

8.2. Lecturas adicionales para España

- [a] <http://portal.circe.es/es-ES/Paginas/Home.aspx>
<http://www.ipyme.org/es-ES/Paginas/Home.aspx>
<https://administracion.gob.es/>
<http://www.eugo.es/portalEugo/beginConsultaGuias.htm>
<https://www.sepe.es/contenidos/autonomos/index.html>

9. Recursos

- [1] European Commission, 2016, Evaluation and Analysis of Good Practices in Promoting an Supporting Migrant Entrepreneurship - Guide Book
- [2] Aikman, M., 2014, How to Turn Your Transferrable Skills into Job Opportunities - Blog Post @www.flexjobs.com
- [3] European Commission, 2016, EntreComp: The Entrepreneurship Competence Framework
- [4] European Commission, 2016, A New Skills Agenda for Europe - Working together to strengthen human capital, employability and competitiveness
- [5] FFE-YE, 2012, Impact of Entrepreneurship Education in Denmark - 2011. In L. Vestergaard, K. Moberg & C. Jørgensen (Eds.). Odense: The Danish Foundation for Entrepreneurship - Young Enterprise.



Anexo – Traducciones de resúmenes

Résumé – Un Guide pour les Migrapreneurs

Ce guide, à destination des Migrapreneurs (Migrants & Entrepreneurs), a été développé et conçu comme une aide aux immigrés souhaitant développer des *compétences entrepreneuriales transférables*. Si vous êtes un Migrapreneurs, ce guide vous aidera à mettre vos *compétences entrepreneuriales* au profit du système socio-économique français pour créer des entreprises innovantes. Actuellement, de nombreux Migrapreneurs ont entamé cette démarche en Angleterre, en France, en Espagne et en Turquie.

Pour un immigré, la création d'une entreprise ou l'accès à un emploi lié à ses compétences peut être plus compliqué que pour un natif. Les personnes non natives du pays dans lequel elles souhaitent s'installer professionnellement doivent faire face à de multiples barrières dans leur parcours entrepreneurial : des freins dans l'accès aux financements, des obstacles culturels et parfois le manque de reconnaissance de leurs compétences entrepreneuriales. L'équipe Migrapreneurs souhaite surmonter ces difficultés, dépasser ces barrières en proposant ce guide, introduction à notre programme de formation.

L'entrepreneuriat peut être défini comme étant l'acte de poursuivre des occasions et des idées, de les transformer et de les réaliser pour qu'elles profitent à d'autres. L'entrepreneuriat peut se révéler pertinent pour tous les individus venant d'une large gamme de formation, d'horizons, de secteurs et d'occupations : puisque les compétences nécessaires à l'entrepreneur sont avant tout des compétences transférables, héritées d'expériences antérieures. Cela implique que le fait de devenir entrepreneur peut s'avérer plus facile chez les personnes ayant déjà une expérience professionnelle, quelle qu'elle soit. La clé aux compétences transférables dans l'entrepreneuriat est de porter une attention particulièrement spécifique aux compétences que vous avez déjà utilisé et développé dans d'autres sphères de votre



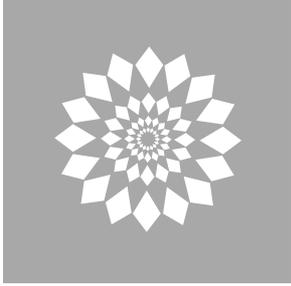
parcours. Ce processus vous aidera également à mieux vous connaître, et à faire le meilleur choix avec le plus de cartes en main avant de vous lancer dans l'aventure de l'entrepreneuriat.

Si vous choisissez de devenir entrepreneur, avec la certitude que vous pouvez vous lancer professionnellement dans un autre pays que celui dans lequel vos compétences se sont développées et construites, alors vous devriez prendre le temps de bien analyser les procédures de la création d'entreprise du pays dans lequel vous souhaitez vous installer. Si vous décidez de monter votre affaire dans un pays membre de l'UE, et ce en tant que citoyen européen, alors vous êtes chanceux et aurez probablement un accès administratif égal aux citoyens natifs du pays, et devrez suivre les procédures classiques. Dans le cas où vous êtes un entrepreneur venant d'en dehors de l'Union Européenne, mais désireux de vous installer dans l'un des pays membres, vous aurez alors à considérer un certain nombre de différences : aussi bien au niveau des réglementations nationales qu'entre les pays membres de l'UE, n'ayant que rarement les mêmes politiques et procédures. Par exemple, au Royaume-Uni, respecter l'exigence de la langue nationale est l'un des premiers critères d'éligibilité pour obtenir le visa d'entrepreneur, critère n'étant pas si impératif en France, Espagne ou Turquie.

Créer une activité en ligne peut également être une option que vous pourriez envisager, prenant en considération que la plupart des barrières et freins à la la création d'entreprise de façon plus traditionnelle ne s'appliquent pas à ce cas précis. Le commerce en ligne est une méthode commune pour vendre des produits à travers les continents. Les étapes majeures pour lancer un commerce en ligne comprennent : une étude de marché, la création d'une plateforme en ligne et une stratégie marketing appropriée.

Vous trouverez plus de détails et de conseils en parcourant le guide. Vous trouverez également dans celui-ci une section avec les contacts de l'équipe Migrapreneurs par pays.

Restons en contact, rejoignez-nous!



Resumen Ejecutivo – Guía para Migrantes Altamente Cualificados

La guía sobre el tema de la transferencia de habilidades al trabajo por cuenta propia se ha desarrollado principalmente para los migrantes / refugiados que están desempleados o que trabajan por debajo de su nivel de formación en los países de acogida. Si crees que te encuentras en esta situación, esta guía te ayudará a descubrir tus habilidades de emprendimiento y cómo ponerlas en práctica con información específica del país, cómo configurar un negocio en el Reino Unido, Francia, España y Turquía.

Somos conscientes de que no te encuentras en una posición de igualdad con respecto a un ciudadano de tu país de acogida, cuando se trata de establecer un negocio o encontrar empleos equivalentes a tus habilidades y competencias actuales. Es evidente que los migrantes se enfrentan a muchas barreras en su viaje empresarial; barreras institucionales, desafíos en el acceso a la financiación, limitaciones culturales y falta de habilidades y competencias empresariales. El Equipo de [Migrapreneurs](#) interviene para ayudar a trascender la última barrera con orientación y programas de capacitación relevantes.

El emprendimiento se define como un acto de buscar oportunidades, tomando riesgos y transformando ideas, lo que puede beneficiarnos financieramente. Como competencia transversal, el emprendimiento puede ser relevante para todas las personas provenientes de una amplia gama de antecedentes educativos, ocupaciones y sectores. Esto significa que la transferencia de habilidades y competencias de los compromisos previos al emprendimiento puede ser más fácil que en otras salidas laborales. La clave para transferir habilidades al emprendimiento es prestar atención a las habilidades que ya utilizas o desarrollas en cada aspecto de tu vida. Este proceso también te ayudará a conocerte mejor y tomar una decisión sabia si eliges o no trabajar por cuenta propia.



Si eliges trabajar por cuenta propia con la convicción de que realmente puedes hacer esto en un país diferente y con tu actual conjunto de habilidades, debes profundizar más en los procedimientos de establecimiento relevantes en tu país de acogida. Tienes suerte si planificas tu negocio dentro de la UE, como ciudadano de la UE, ya que probablemente tendrás igual acceso a todo. Pero en caso de que seas un emprendedor que provenga de fuera de Europa pero estés dispuesto a establecer tu negocio en uno de los países miembros de la UE, tendrás que tener en cuenta las diferencias presentes en las reglamentaciones nacionales, incluso entre los países miembros de la UE. Por ejemplo, en el Reino Unido el requisito del idioma oficial es uno de los criterios de elegibilidad para solicitar una visa de emprendedor, mientras que este criterio no está entre los criterios establecidos en Francia, España o Turquía. En Turquía, mientras que algunas de las carreras profesionales, tales como; odontología, enfermería, abogacía, etc. son solo accesibles para los ciudadanos turcos, no es el caso en el Reino Unido, Francia y España.

Hacer negocios online es otro camino que quizás desees elegir, ya que la mayoría de las barreras para las empresas tradicionales no se aplican a los negocios online. El comercio electrónico es el método común para vender productos en y a través de todo el continente. Los principales pasos para comenzar una tienda en línea comprenden; investigación de mercado, establecimiento de una plataforma online y desarrollo de una estrategia de marketing adecuada.

Hemos proporcionado más detalles sobre todos estos consejos introductorios dentro de la guía. Lo que el *Equipo de Migrapreneurs* puede hacer por ti, así como los detalles de contacto relevantes se encuentran en las últimas secciones.

¡Ponte en contacto, participa!



Yönetici Özeti – Vasıflı Göçmenler için Bir Kılavuz

Mevcut yeteneklerin girişimciliğe aktarılması temasını taşıyan bu kılavuz, ev sahibi ülkelerinde iş arayan veya beceri ve yeteneklerine uygun olmayan işlerde çalışan göçmenler / mülteciler için geliştirilmiştir. Sizde bu iki gruptan birinde olduğunuzu düşünüyorsanız; bu kılavuz girişimcilik becerilerinizi keşfetmenizde ve becerilerinizi kullanarak İngiltere, Fransa, İspanya veya Türkiye’de nasıl iş kurulacağı konusunda güncel bilgiler ile size yardımcı olacaktır.

Mevcut yetenekleriniz dahilinde iş bulmak veya yeni bir iş kurmak söz konusu olduğunda, ev sahibi ülkenizdeki bir vatandaş ile aynı statüde olmadığınızın farkındayız. Göçmen ve mültecilerin girişimcilik serüveninde kurumsal engeller, finansmana erişim sorunları, kültürel sınırlamalar ve *girişimcilik beceri ve yeteneklerinin eksikliği* gibi birçok engelle karşılaştığı ortadadır. [Migrapreneurs](#) Ekibi, beceri ve yetenek eksikliği engelini, uygun rehberlik ve eğitim programları ile aşmanızda size yardımcı olacaktır.

Girişimcilik, fırsatları takip etme, risk alma ve size finansal anlamda fayda sağlayabilecek fikirleri dönüştürme eylemi olarak tanımlanabilir. Bir çapraz beceri olarak girişimcilik, birçok farklı eğitim, meslek ve sektör alanından gelen tüm bireylere uygun olabilir. Bunun anlamı, daha önceki tecrübelerden edinilen beceri ve yeteneklerin girişimciliğe aktarılmasının diğer alanlara göre daha kolay olmasıdır. Becerilerinizi girişimciliğe aktarmanın yolu, hayatınızın her alanında zaten kullandığınız veya geliştirdiğiniz becerilere dikkat etmektir. Bu süreç aynı zamanda kendinizi daha iyi tanımanıza yardımcı olacak ve girişimciliğe yönelme konusunda daha akıllıca kararlar vermenizi sağlayacaktır.

Eğer mevcut becerileriniz ile farklı bir ülkede kendi işinizi kurabileceğinize inanıyorsanız, ev sahibi ülkenizdeki iş kurma prosedürleri hakkında derinlemesine bilgi edinmelisiniz. AB sınırları içerisinde AB vatandaşı olarak iş yaparsanız şanslısınız; muhtemelen her şeye eşit bir şekilde erişme imkânına sahip olacaksınız. Ancak Avrupa dışından gelen bir girişimciyseniz ve işinizi AB üye ülkelerinden birinde kurmak istiyorsanız, AB üye ülkeleri arasındaki yasal farklılıkları bile göz önünde bulundurmanız gerekecektir. Örneğin, İngiltere’de girişimci vizesine başvurabilmek için yerel dil bilme zorunluluğu



başvuru kriterlerinden biridir, ancak Fransa, İspanya veya Türkiye’de böyle bir kriter bulunmamaktadır. Türkiye’de dış hekimliği, hemşirelik veya avukatlık gibi bazı uzmanlıklara yalnızca Türk vatandaşları tarafından erişilebilirken; İngiltere, Fransa ve İspanya’da böyle bir durum söz konusu değildir.

Online iş yapmak seçmek isteyebileceğiniz farklı bir alternatif olabilir, çünkü geleneksel işletmelerde karşılaşılan engellerin çoğu online ticaret için geçerli değildir. E-ticaret, ulusal veya uluslararası olarak uzaktan ürün satmak için en yaygın kullanılan yöntemdir. E-ticarete başlamak için atılacak temel adımlar; pazar araştırması, çevrimiçi bir platform kurma ve uygun bir pazarlama stratejisi geliştirmedir.

Tüm bu ipuçları hakkında daha detaylı bilgileri kılavuz içerisinde bulabilirsiniz. Migrapreneurs Ekibinin sizin için neler yapabileceği ve iletişim bilgileri son bölümde verilmektedir.

Bize ulaşın, bize katılın!