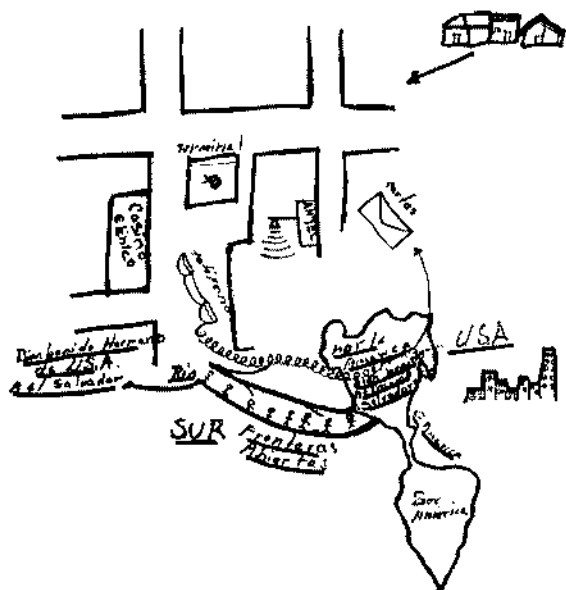


CAPITULO TERCERO



MIGRACION INTERNACIONAL Y ACTITUDES FRENTE AL TRABAJO EN AREAS RURALES.

MARIO LUNGO Y SUSAN KANDEL

MIGRACIÓN INTERNACIONAL Y ACTITUDES FRENTE AL TRABAJO EN ÁREAS RURALES.

MARIO LUNGO Y SUSAN KANDEL

INTRODUCCIÓN

Los impactos de la migración de la población salvadoreña, particularmente hacia los Estados Unidos, han comenzado a ser estudiados con interés en el país. Se ha discutido, principalmente, el papel de las remesas en la estabilidad macroeconómica (Funkhouser, 1997), el pretendido uso improductivo de las mismas por parte de las familias receptoras, las transformaciones en los hábitos de consumo familiar y en la conducta de los jóvenes, etc. Quedan, no obstante, muchas facetas aún por analizar. Este artículo aborda el tema de la relación entre migración internacional y el trabajo en el campo salvadoreño, cuestión que consideramos de crucial importancia.

En casi todas las áreas rurales del país se observan profundas transformaciones en las condiciones y los hábitos de trabajo. Recientemente se ha informado de dificultades para obtener, por primera vez en la historia del país, mano de obra para las cosechas de los cultivos tradicionales, mientras es posible encontrar terrenos que no se cultivan ni se explotan para actividades agropecuarias. Si a lo anterior sumamos los cambios en los patrones alimentarios, en las actividades recreativas, en la ropa, en el lenguaje, en los gestos, etc. especialmente entre la población joven, podemos afirmar que las aspiraciones sociales y económicas de buena parte de la población de las áreas rurales en El Salvador están experimentando profundas transformaciones que tienen incidencia directa sobre las actitudes frente trabajo en el campo.

¿En que medida estos cambios están influenciados por la migración de muchos de los habitantes de estas áreas hacia el exterior y por las remesas monetarias y los bienes que los migrantes envían a sus familias? Comúnmente existe la creencia que las remesas han impactado negativamente en las actitudes de los potenciales trabajadores del campo - particularmente los jóvenes - convirtiéndolos en *harraganes*²². En contraste, partimos de la tesis de que la caída del sector agropecuario es el factor clave que continúa impulsando la migración internacional y modificando las actitudes frente al trabajo. Para fundamentarla, exploramos preliminarmente en este artículo, los complejos impactos del nexo entre migración internacional y trabajo rural, y como este afecta el tejido de las comunidades y su propio desarrollo local.

Este se basa en un estudio realizado en tres comunidades rurales: San Antonio los Ranchos, ubicada en el departamento de Chalatenango, y Santa Clara y San Jerónimo, en el departamento de San Vicente. Las tres comunidades seleccionadas fueron profundamente impactadas por el conflicto armado de la década pasada y sus habitantes dependen fundamentalmente de la producción agrícola para su sobrevivencia. Consecuentemente, son comunidades afectadas por las actuales políticas económicas que desfavorecen al sector agropecuario, por lo que sus habitantes están buscando alternativas de solución a esta problemática. Son comunidades que han sido receptoras del apoyo de agencias internacionales para distintos proyectos de tipo productivo, organizativo, etc., de manera importante la primera, y en menor grado las otras dos.

²² Esta cuestión se analiza en el artículo de Zilberg y Lungo publicado en este libro.

Por otro parte hay diferencias sociales y políticas entre las tres comunidades seleccionadas que inciden en la experiencia migratoria hacia los Estados Unidos y en su desarrollo comunitario. San Antonio Los Ranchos experimentó un desplazamiento forzado de la mayor parte de su población hacia Honduras durante la década pasada, por lo que cuenta con la vivencia y experiencia vivida en el exterior en los campos de refugiados. Lo anterior permitió a esta comunidad acumular un capital humano y social significativo que le otorga mayores posibilidades para impulsar programas y proyectos de desarrollo local. San Antonio Los Ranchos y San Jerónimo son cantones rurales altamente organizados alrededor de sus directivas comunales y han incorporado excombatientes de la FMLN, beneficiarios del Programa de Tránsito de Tierras. La tercera comunidad, Santa Clara, es un pueblo que no tiene casi ninguna tradición organizativa.

Utilizando una combinación de metodologías cuantitativa y cualitativa: encuestas en hogares²³ y grupos focales de discusión²⁴, se descubrieron percepciones comunes que influyen en las vidas individuales y colectivas de las comunidades. Las más sobresalientes eran una visión fatalista sobre las perspectivas de desarrollo del sector agropecuario y la falta

²³ Se realizaron 100 encuestas en hogares: 50 en Los Ranchos, 25 en San Jerónimo, y 25 en Santa Clara.

²⁴ Se organizaron dos grupos focales de discusión, uno en Santa Clara (con participantes de Santa Clara y San Jerónimo), y otro en San Antonio los Ranchos, con el objetivo de profundizar aspectos relacionados con las preguntas guías de la investigación. Se realizaron estos grupos focales con representación de los distintos sectores sociales (líderes comunales, jóvenes, mujeres, cooperativistas, funcionarios municipales, etc.), que integran cada comunidad. Como una actividad complementaria del grupo focal de discusión, los participantes dibujaron como imaginarían sus comunidades dentro de 10 años y sus contactos con otras comunidades.

de alternativas de trabajo en el campo. Además, hay pocas esperanzas de que la migración hacia otras ciudades del país pueda constituir una solución a su problemática.

Aunque el peso del fenómeno migratorio hacia los Estados Unidos es relativamente poco en dos de las comunidades estudiadas²⁵, la migración internacional es considerada como una opción, particularmente para los jóvenes. Sin embargo, la experiencia de organización comunal disminuye la percepción que la migración internacional y las remesas sean la principal opción para el desarrollo local. Al contrario, expresaron una visión más comunitaria sobre el desarrollo basado en la creación de fuentes de trabajo alternativas a la producción agrícola en sus comunidades. Además, las percepciones hacia los retornados son generalmente negativas, especialmente en el caso de los jóvenes retornados, o poco importantes, y en ningún caso éstos son considerados como actores claves para desarrollo local.

Como hemos sostenido en otros trabajos²⁶, la larga historia migratoria de la población rural salvadoreña (interna e internacional), ha creado una cultura del trabajo peculiar que ha sido caracterizada por una percepción generalizada, en el interior y en el exterior del país, sobre la enorme capacidad y flexibilidad del trabajador salvadoreño. Esta imagen, no ajena a la realidad pero rodeada de mucho mistificación, también incluye a los habitantes de las áreas rurales más apartadas y atrasadas del país, donde sin los patrones de trabajo han conservado algunos rasgos

²⁵ En los resultados de las encuestas en hogares se descubrió que hay muy poca experiencia de migración a los Estados Unidos en estas comunidades, con la excepción de Santa Clara.

²⁶ Ver el artículo de Lungo y Kandel, sobre los cambios socioculturales provocados por la migración internacional publicado en este libro.

tradicionales que se expresan en un mayor apego a la tierra. Es en estas zonas donde precisamente el impacto de la migración internacional en las condiciones de trabajo ha sido más profunda.

Las comunidades estudiadas

San Antonio los Ranchos, Chalatenango ²⁷

San Antonio los Ranchos está ubicado en el departamento de Chalatenango y es la cabecera del municipio con el mismo nombre. Es uno de los municipios más pequeños del país. Esta región fue severamente afectada durante la guerra; como consecuencia, la comunidad salió en forma masiva hacia el refugio de Mesa Grande, situado en Honduras.

En 1988, se inició el repoblamiento de San Antonio de Ranchos en forma organizada, incluyendo habitantes de otros municipios del oriente de Chalatenango. Al finalizar la guerra se incorporaron desmovilizados del FMLN a la comunidad. Actualmente los Ranchos tiene una población de aproximadamente 1,200 personas, agrupadas en 200 familias. Los habitantes cuentan con la vivencia y experiencia comunitaria en el exterior en los campos de refugiados, lo que les permitió acumular capital humano y social, lo que potencia las posibilidades de impulsar y participar en programas de desarrollo local.

La actividad económica principal de Los Ranchos es la agricultura, aunque esta se realiza a nivel de subsistencia. La calidad de la tierra es mala; los suelos están clasificados como VI y VII, en una escala de 1 a 8. Con el repoblamiento, cada productor recibió

²⁷ La fuente de información sobre San Antonio los Ranchos proviene del libro *Economía y Sostenibilidad en las Zonas Ex-conflictivas en El Salvador*, Mario Lungo et al, FUNDASAL, 1997.

en promedio 0.20 manzanas de tierra para cultivar. La mayor parte de las tierras serán legalizadas a través del Programa de Transferencia de Tierras (PTT). Actualmente, no existen proyectos que busquen mejorar la actividad agrícola. Un estudio de FUNDASAL concluyó que: "La única forma de volverla rentable tendría que ser aumentando la cantidad de tierras cultivadas ... pero no hay mucha tierra disponible."²⁸

Muchos de los habitantes han recibido nivelación educativa y capacitación a través de ONG's en varias especialidades: mecánica automotriz y de banca, electricidad, carpintería, corte y confección, zapatería y otras. Muchos de los talleres se iniciaron en el refugio de Mesa Grande, en Honduras. Desafortunadamente en la mayoría de los casos no tienen instrumentos para realizar actividades productivas en estos talleres, y en los casos donde los hay, no existen condiciones adecuadas. Por ejemplo, no hay servicio de energía eléctrica estable, debiendo autogenerarla, lo cual eleva los costos de producción. Bajo estas condiciones, sólo existe como opción la agricultura de subsistencia.

*Santa Clara y San Jerónimo, San Vicente*²⁹

El municipio de Santa Clara está ubicado en el norte del departamento de San Vicente y posee 6 cantones y 40 caseríos. Santa Clara es la cabecera del municipio, y San Jerónimo uno de sus cantones. El municipio tiene una extensión total de 124.5 Km, de los cuales 98% corresponde al área rural y solo 2% al área urbana. De acuerdo el censo de 1992, la población del municipio es 4,707, con solamente 341 familias viviendo en el casco urbano.

²⁸ *Ibid.*, p. 65.

²⁹ La fuente de información sobre el municipio de Santa Clara proviene de una entrevista con el alcalde y de un estudio sobre el uso de remesas en el municipio llevado para la GTZ-Comures.

Santa Clara, como Los Ranchos, está situada en una zona fuertemente afectada por el conflicto armado. Sin embargo, mientras Los Ranchos estaba una zona de control de la guerrilla, Santa Clara estaba un área de disputa entre ésta y el ejército gubernamental. Como consecuencia de los enfrentamientos, la mayoría de los habitantes del municipio han emigrado a diferentes zonas del país y fuera de él. Todavía, una buena parte de los caseríos están deshabitados.

Santa Clara cuenta con la ayuda de múltiples organizaciones no-gubernamentales e internacionales (ASDI, ASDEC, FUNDESA, FUSAI, GTZ), pero sus habitantes no tienen la experiencia comunitaria y de convivencia como en el caso de Los Ranchos. Sin embargo, en San Jerónimo un gran parte de los pobladores son desmovilizados del FMLN, los cuales han tenido una larga trayectoria organizada.

Santa Clara es el municipio más pobre del departamento. En términos de infraestructura, existe un déficit de vivienda del 25.5%; en el área rural solo 2.8% de las viviendas tienen dotación de agua potable en sus domicilios. En el área urbana la situación es mejor, 30% de los hogares tienen agua potable y 90% electricidad. También cuenta con transporte, teléfono público, correo, un centro de salud y un centro de educación básica. A nivel del municipio, la promedio escolaridad es solamente cinco años. Apenas se creó, a principios de 1998, un instituto de bachillerato en la zona. Todavía, no existe un tren de aseo en el municipio.

La actividad económica predominante es la agricultura. 86.34% de la población activa ocupada está trabajando en el sector agrícola. Aun en el área urbana la mayoría de las familias que viven en ella trabajan en la agricultura como actividad principal. Antes de la guerra era un municipio con mucha actividad comercial debido al acceso a transporte. El comercio bajó de perfil como consecuencia de la guerra.

Las tierras son deficientes para el tipo de producción para que se usa actualmente. De acuerdo con un diagnóstico hecho por el Secretario de Reconstrucción Nacional (SRN), 96.4% de los suelos del municipio son de vocación agrícola restringida, limitada a potencial forestal y cultivos permanentes. Con dificultad produce granos básicos para la autosubsistencia. Además, los pequeños productores faltan acceso a recursos productivos necesarios como créditos y/o asistencia técnica.

El fenómeno migratorio en estas comunidades

En relación con otras zonas de El Salvador en las comunidades estudiadas hay un flujo de migración débil a los Estados Unidos, con la excepción de Santa Clara. En San Jerónimo y San Antonio Los Ranchos, 84% y 80% de los encuestados contestaron que no hubo ninguna migración de algún miembro de su familia, respectivamente.

CUADRO 1
MIGRACIÓN DE ALGÚN MIEMBRO DE FAMILIA

%	Sta. Clara	San Jerónimo	Los Ranchos
Si	72	16	20
No	28	84	80

Hay una clara diferencia sobre la fecha de los primeros viajes a los Estados Unidos entre los migrantes de Santa Clara con relación a Los Ranchos y San Jerónimo. En la primera la mayor migración ocurrió en la década de los ochenta, mientras que en los últimos la experiencia migratoria a los Estados Unidos es muy reciente, pero es posible que aumente con la expansión de redes sociales formadas por los migrantes.

CUADRO 2
AÑO DEL PRIMER VIAJE (%)

	Sta. Clara	San Jerónimo	Los Ranchos
Antes de 1980	0	0	0
De 1980 a 1989	66.7	25	22.2
De 1990 a 1997	33.3	75	77.8
Total de casos	33	8	8

Esta diferencia probablemente tiene que ver con los niveles de organización social de la población. Los Ranchos es una comunidad altamente organizada y la mayoría de los residentes de la comunidad son repobladores que vivieron y trabajaron juntos en campos de refugio en Honduras. San Jerónimo es otra comunidad altamente organizada e integrada por desmovilizados del FMLN. Mientras que Santa Clara es una comunidad sin tradición organizativa. Durante la guerra la decisión de emigrar a los Estados Unidos era tomada como una decisión individual o tal vez familiar. En comunidades organizadas, como en los campos de refugio en Honduras, las decisiones eran tomadas, en la mayoría de los casos, por la comunidad en conjunto.

Pero el continuo flujo migratorio en los años 90, después de los Acuerdos de Paz, muestra que hay razones, más allá de la guerra, que impulsan a la migración, como los efectos del ajuste estructural en la economía salvadoreña. Todavía falta un estudio profundo sobre las consecuencias de estas políticas como factor que estimula la migración internacional para conocer su peso real.

En Los Ranchos, y particularmente en San Jerónimo, hay un pequeño porcentaje de los hogares entrevistados que reciben remesas, por lo cual, la dependencia de éstas es poca. Solamente en Santa Clara, donde más de la mitad de la gente entrevistada dijo que recibían remesas, se registró algún

nivel de dependencia de las mismas. Sin embargo, solamente 4% depende totalmente de ellas.

Otro indicador que permite observar la importancia relativa de las remesas para las familias es el cambio en el tipo de trabajo. Por ejemplo, si las remesas son altas, los familiares de los migrantes pueden considerar retirarse del trabajo habitual e invertirlas en una microempresa. Pero, en las tres comunidades ninguno de los encuestados pudo identificar personas que por recibir remesas han cambiado de trabajo.

CUADRO 3
FAMILIAS QUE RECIBEN REMESAS (%)

	Sta. Clara	San Jerónimo	Los Ranchos	Total
Si	52	4	14	22
No	48	96	86	78

CUADRO 4
PORCENTAJE DE LAS REMESAS EN LOS INGRESOS FAMILIARES (DURANTE EL AÑO PASADO)

	Sta. Clara	San Jerónimo	Los Ranchos	Total
No aplica	48	92	88	79
Todos sus ingresos (100%)	4	0	4	3
Mas de la mitad de sus ingresos (51 - 99%)	12	0	0	3
La mitad de sus ingresos (50%)	12	0	2	4
Menos de la mitad de sus ingresos (1 - 49%)	24	8	6	11

Las percepciones desde las comunidades

Sobre el futuro de la agricultura

Las percepciones desde las comunidades sobre su propia realidad explica la fuerte motivación a buscar la migración internacional como una de las opciones para avanzar y hasta sobrevivir.

RECUADRO 1

- *"Creemos, pues, de que no tenemos ningún futuro." un agricultor de Santa Clara*

Hay un reconocimiento por parte de todos los participantes en las actividades de este estudio, en las tres comunidades estudiadas, que no hay perspectivas de desarrollo en la agricultura. Esto significa un problema para la tradicional cultura campesina que se expresa en sus fuertes lazos con la tierra. Como un habitante de San Antonio los Ranchos dijo elocuentemente: "tenemos un problema amigos, el problema más serio es que los insumos, el abono, y todo lo que viene de por allá entra caro, todo eso a un alto nivel de precio. De lo que nosotros cosechamos con tanto sacrificio, estamos sacando solo un granito. Se hace que eso cuesta, porque no hay otro arte más difícil que la agricultura, porque cuesta sudor. Y, entonces que pasa, queremos vender un saco de maíz, ¿a como está el saco?, está barato. Entonces el trabajo de nosotros no vale. Nosotros campesinos somos los labradores de la tierra, no tenemos otro arte, nosotros eso hacemos. Nosotros no tenemos un empleo, aquí no hay una fuente de trabajo para poder, decir, bueno, vamos a trabajar."

Otro residente de Los Ranchos declaró: "no hay un futuro de desarrollo por medio de la agricultura." Y, un campesino de Santa Clara de la tercera edad,

expresó el desprecio que ha sufrido a raíz de las pocas posibilidades de subsistir económicamente por medio de la agricultura: "el agricultor es de algo nada, es menos, pues allí hay problemas."

La carencia de posibilidades de sobrevivir a través de la agricultura es reconocida como un factor clave que lleva a las personas a emigrar. "Yo quizás lo que puedo decir es que no hay futuro acá, porque de las cosas agropecuarias y agrícolas de aquí no se saca nada, casi sólo saca uno para sobrevivir únicamente de ahí, no para desarrollarse porque el trabajo que uno saca es barato como para pagar a veces las deudas ... para mantener la familia en las casas, y que además que hay ... o sea que no da mucho y ese es un problema para que muchos no mas piensen en irse."

Sobre la migración a otras zonas o ciudades del país

RECUADRO 2

- *No hay que esperar nada allí porque no es nada lo que se gana allí [en San Salvador].
Un señor de Santa Clara*
- *Si como considero de que no hay trabajo pues nunca he pensado ir.
Un señor de San Antonio los Ranchos*

Hasta finales de los años 70, el patrón de migración predominante en el país era la migración de las áreas rurales hacia las grandes ciudades. Esto en algunos casos constituía una primera etapa en un proceso de migración hacia el extranjero.

En muchos de los casos los entrevistados cuentan con familiares que viven en San Salvador; sin embargo no quieren irse hacia allí; ningún participante de los grupos de enfoque mostró interés en

la posibilidad de migrar hacia la capital. La razón principal por lo cual no muestran interés en emigrar hacia San Salvador es la percepción de que no hay en ella fuentes de empleo digno. Un estudiante Santa Clara explicó: "había pensado en trasladarse hacia San Salvador en búsqueda de fuentes de trabajo pero se dio cuenta que en la actualidad hay pocos oportunidades de empleo." Otro joven, el cual cuenta con familia en la capital emigró cuando terminó de estudiar su bachillerato, sin embargo decidió a regresar a Santa Clara a debido de que no podía conseguir trabajo.

Si, entre los estudiantes no hay interés en migrar a San Salvador, entre los campesinos, la decisión tiene aún menos sentido. Un campesino de Los Ranchos admitió que no ha pensado migrar a la capital a pesar de que casi toda su familia vive allí. Explicó que "la vida de la ciudad no es fácil y al jornalero no le conviene." Otro campesino de Los Ranchos agregó: "de nada sirve pensar en ir a San Salvador si no se tiene una profesión." Al mismo tiempo, explicó que le gusta el campo y donde esta viviendo. Similarmente, un campesino de Santa Clara, con familiares en San Salvador, manifestó que su patrimonio es la agricultura, mostrando un fuerte arraigo con el campo como parte de su identidad cultural y personal.

Aparte de la falta de empleo y la fuerte identidad cultural campesina, algunas personas mencionaron problemas que asocian con la ciudad como factores importantes para quedarse, por ejemplo, el "ladronismo". Una señora incluso manifestó: "hay cipotes que han desaparecido y otros que solamente aprendieron a robar como consecuencia de emigrar hasta la ciudad."

RECUADRO 3

- (LR) - Participante del Grupo de Enfoque de Los Ranchos
(SC) - Participante del Grupo de Enfoque de Santa Clara
y San Jerónimo

Yo tengo varias sobrinas en San Salvador que están trabajando; tengo tres sobrinos allá. [Y] no he pensado nunca [en ir a San Salvador]. Pues por la situación de que yo tengo, mi esposa trabaja la agricultura y trabajo aquí en esta oficina también. (SC)

Yo estoy estudiando (Ingeniería Agronómica) hasta ahorita no he llegado hasta ese grado de pensar por salir. Pero yo creo que salir hacia San Salvador a veces que las fuentes de desarrollo o las fuentes de trabajo como que son, son poco, muy limitadas. Se puede encontrar trabajo pero son muy limitadas a veces, como que sale mejor quedarse aquí. (SC) Yo también estoy estudiando (bachillerato especialidad general) y por ahorita no pienso todavía irme a San Salvador a trabajar. ...Hay que prepararse primero. ... Irse así cuesta conseguir trabajo más que todo porque le dan a alguien que este más capacitado de estudio de trabajo, si tiene uno menos estudios lo discriminan verdad. (SC)

Bueno yo salí de estudiar pero de bachillerato y pensé una vez ir a San Salvador. Emigré había escaso trabajo, allí uno no consigue trabajo. ... Por eso decidí regresar y aquí estoy. Tengo familia [allá]. (SC) Bueno no tengo familiares trabajando en San Salvador y por ahorita no pienso en ir a San Salvador, en ir a trabajar allá. (SC)

Tengo familiares en San Salvador pero no quiero ir ... son más duras las cosas en San Salvador. Uno que no tiene su empleo aprende a robar. ... En San Salvador se necesita que alguien tenga un buen empleo para poder sostener la familia, algo con que sostener su familia (SC)

Personalmente no me pensara ir allí [San Salvador], puedo ir sí porque tengo familiares allá. (LR)

RECUADRO 4

Aunque uno quiera irse a los Estados Unidos, no se puede ir por los recursos que no alcanza. Una señora de San Antonio los Ranchos

Yo la verdad no tengo hasta el momento ahorita las situaciones de salir del país porque no tenemos recursos económicos como para poder salir. Una señora de Santa Clara

En claro contraste con la falta de inclinación por emigrar hacia a San Salvador, los participantes de los grupos focales de discusión expresaron una tendencia a tomar en consideración la migración hacia los Estados Unidos. La razón principal de ello tiene que ver con la situación económica. Mientras que no se perciba un mejor futuro para la agricultura, o esperanzas de obtener trabajo en la capital, se generan expectativas sobre un mayor desarrollo en los Estados Unidos.

Un campesino de Santa Clara se lamentó de que, "para el agricultor cada vez nos vamos a ir sumiendo mas en un hoyo de donde no vamos a poder salir y es por eso que la gran mayoría de acá ha tenido que emigrar a varios países y en su mayoría Estados Unidos." Otro residente de Santa Clara agregó: "aquí uno no hace nada, ni para comprar aun un buen juego de comedor... En cambio irse por allí, me imagino, uno trabajando pues tiene dinero en mano, en cambio uno aquí no hay esperanzas de nada." Y mientras que un residente de San Antonio los Ranchos admitió que "en el norte no está muy fácil", añadió que, "está más critico aquí, porque no hay trabajo."

Una importante tendencia que surgió de las discusiones se refiere al hecho que los jóvenes son los que están considerando y/o están saliendo hacia el norte. Como un habitante, de San Antonio los Ranchos explicó, "para casi la mayoría de jóvenes el futuro de ellos esta viendo el camino al norte". De hecho, en San Antonio los Ranchos, el alcalde explicó que hay alrededor de sesenta personas que se han ido al norte en los últimos años, y la mayoría de estos son jóvenes. Para los jóvenes, el camino hacia al norte es visto como la única opción para mejorar sus condiciones de vida.

En la gente de mayor edad, se nota que hay menos disposición para irse a los Estados Unidos. Las siguientes repuestas a la pregunta que se hiciera a algunos de ellos:

RECUADRO 5

- Yo no pienso ir emigrar a Estados Unidos, en primer lugar yo tengo mi hogar ... y en Estados Unidos la edad de cincuenta años cuenta (SC)
- Bueno yo ya estuve mucho tiempo, estuve seis años y ya no pienso viajar verdad, porque ya estoy más de edad, (SC)
- Yo fui a Estados Unidos, me fui en el ochenta y vine en el ochenta y seis, yo me regrese de allá porque... no podía y allá la vida si uno está enfermo es mejor venirse pensando que es mejor morirme aquí y no allá. (SC)
- Yo pues nunca he pensado viajar hacia ese país lo primero es porque bueno ya la edad así como estoy ya no conviene. (LR)

Además de la resistencia de emigrar asociada con la edad, la mayor limitación se encuentra en el alto costo que implica el viaje hacia los Estados Unidos.

Para una persona sin documentos cuesta entre \$20,000 ó \$26,000. Y esta cantidad refleja solamente la mitad del costo. En general, se tiene que pagar la mitad de los costos del viaje al coyote por adelantado y el resto cuando se llega allá. Para financiar los viajes, usualmente los padres o otros familiares del migrante tienen que hipotecar un terreno y/o vender ganados. Hay otros casos donde solicitan un crédito, supuestamente para sembrar su cultivo, y luego se usa el dinero para irse al norte y los créditos caen en mora.

Algunas personas no aspiran a salir del país porque el sacrificio que implica reunir esta cantidad de dinero es demasiado para su familia. Particularmente, porque existe el riesgo de que la persona puede ser capturada y deportada. Entonces su familia quedaría endeudada y sin esperanzas de ayuda por medio de remesas, es decir económicamente mucho más vulnerable.

Sobre el financiamiento de los migrantes

RECUADRO 6

“Yo quizás .. si tuviera posibilidades y condiciones si lo haría verdad.” (LR)

“Yo en primer lugar no lo haría porque además yo no tengo familiares que me puedan ayudar allá, para irme tendría que enjuranarme, además soy lisiado y que putas voy a ir hacer allá, mejor no voy.” (LR)

“Yo si he pensado talvez de salir del país, pero por ahorita no porque ahorita la situación económica está difícil.” (SC)

“Bueno, yo por ahorita no pienso en viajar y aunque quisiera el problema es que no tengo familia allá donde llegar y los que me pueden recibir son los de la migra ...” (SC)

“Para hacer un viaje por allí se necesita bastante dinero y para reunir el dinero esta difícil ... Sí tengo familiares, tengo a mis hermanos ... ellos dicen que me ayudan aunque sea con la mitad verdad, pero ya para la otra mitad también está difícil.” (SC)

En la mayoría de los casos estudiados los viajes a los Estados Unidos son financiados con recursos de las familias residentes en El Salvador.

CUADRO 5
FORMA DE FINANCIAMIENTO DEL VIAJE (%)

	Sta. Clara	San Jerónimo	Los Ranchos	Global
Préstamo familiar en El Salvador	30	50	75	43.5
Préstamo familiar en EEUU	33.3	25	0	23.9
Renta de activo familiar	3.3	25	16.7	8.7
Ahorros	20	0	8.3	15.2
Otros	13.3	0	0	8.7
Total	30	4	12	
Préstamo familiar en El Salvador + venta de activos familiares + ahorros	53.5	75	100	66.4

La falta de recursos económicos para irse se expresó varias veces en los grupos focales de discusión. Parte de los costos pueden ser absorbidos por una red social si hay familiares en los Estados Unidos; además ellos pueden ayudar a encontrar trabajo, o por lo menos a ofrecer un lugar para quedarse. Sin esto, es bastante difícil contemplar la posibilidad de migrar. Ante la falta de inserción en una red social y sin perspectivas de cambios económicos para el sector agropecuario, los más pobres de los pobres se mantienen en un círculo vicioso de continua pobreza.

Otras preocupaciones, aunque con menos frecuencia, fueran expresadas para explicar la decisión de no migrar. Varias personas de San Antonio los Ranchos dijeron que no quieren ir a los Estados Unidos porque cada vez que se va alguien de la familia, corre

el riesgo esa familia de desintegrarse. Además, algunas personas mencionaron preocupaciones sobre el riesgo físico en el camino hacia los Estados Unidos, mencionando la posibilidad de ser robado, asaltado, violado, y aún, asesinado.

Percepciones sobre los retornados

RECUADRO 7

"Los jóvenes... los meten incluye en eso de las maras o andar fumando mota." Un señor retornado de Santa Clara

El fenómeno de la migración implica que hay algunos actores que no aparecen permanentemente en la comunidad, sin embargo son actores claves que inciden en el trabajo local. Además del aporte económico de las remesas, y sus consecuencias en los comportamientos de los receptores, hay otros efectos menos estudiados que es necesario tomar en cuenta, entre estos las percepciones hacia los retornados: ¿Son vistos como una fuente de nuevos conocimientos o un apoyo para la solución de los problemas que enfrenta la comunidad? Los retornados pueden, efectivamente, contribuir a los esfuerzos de desarrollo local. Desde la planificación de programas de reintegración de la familia hasta la promoción de enlaces entre las asociaciones de pueblos de origen en el exterior con su comunidad en el país.

Hay gran variedad de creencias circulando con relación al comportamiento de los retornados. Estas percepciones son influidas por muchas circunstancias. Por ejemplo, el crecimiento de la delincuencia a escala nacional y los reportajes de los medios de comunicación sobre las maras deportadas hacia El Salvador han provocado prejuicios negativos, particularmente hacia los jóvenes retornados. Como se señala más adelante, en el análisis del grupo focal

de Santa Clara, muchos de los participantes asocian todos los jóvenes retornados con las maras, uso de drogas y otros vicios.

Existe una notable diferencia entre las comunidades en relación a las percepciones hacia los retornados. Solamente en Santa Clara, donde hay altos niveles de migración internacional, hay fuertes prejuicios sobre los comportamientos negativos de estos. La caracterización del retornado andando en las calles y en las cantinas, y que no quiere trabajar es común en Santa Clara. Sin embargo, existe una distinción entre los retornados voluntarios y los retornados forzados (los deportados). Las personas que han sido deportadas son considerados malos - vienen con vicios como el uso de drogas. Un residente de esta ciudad explicó que la razón por la que los deportados vienen con vicios es porque no han encontrado trabajo. En contraste los retornados que vienen por su propia voluntad son considerados honorables. Este segundo grupo, supuestamente, trae dinero, ha comprado su carro, su propiedad, su casa y viene a trabajar.

Sin embargo aunque los miembros del grupo focal de discusión de Santa Clara expresaron actitudes negativas hacia los retornados, y más que todo hacia los deportados, vinculan, por otra parte, la mejora de las condiciones de vida en la comunidad con la migración y las remesas. Un señor de la tercera edad explicó que los que tienen nuevas casas o las han ampliado, son los que han trabajado en los Estados Unidos. Otro señor agregó que la gente que está haciendo casas mixtas es la que recibe dinero de sus familiares. Para los demás, como él, es imposible hacer una casa mixta, no ganan suficiente para gastar unos diez mil colones para mejorar sus viviendas.

La razón por la que en Santa Clara se asocia el desarrollo con la migración tiene que ver con el

número de receptores de remesas, el cual es significativamente más alto que en San Jerónimo o Los Ranchos. Como indicáramos antes, en Santa Clara más de la mitad de los hogares encuestados contestaron que reciben remesas, mientras que solamente 4% y 14% de los hogares encuestados en San Jerónimo y San Antonio los Ranchos se encontraban en esta situación, respectivamente.

En los Ranchos los habitantes expresaron una visión más comunitaria para el desarrollo basada en fuentes de ingreso alternativas a la producción agrícola, no apoyándose en la migración. Como hay pocas personas de la comunidad que reciben remesas es natural que no se cuente con la migración ni las remesas como una solución para el desarrollo de la comunidad. Al contrario, se busca la rehabilitación de los talleres que se iniciaron en los campamentos de Mesa Grande o se buscan otras alternativas para el desarrollo económico local.

El alcalde de los Ranchos proporcionó varias posibilidades de empleo, desde talleres hasta la ubicación de una maquila. Él sugirió las artesanías, por ejemplo de tusa y de barro, porque ésta puede proporcionar empleo. Ya existe un taller de bordado, el cual provee empleo e ingresos para catorce mujeres. También, está pensando en la necesidad de crear alternativas para los jóvenes de Los Ranchos, a través de capacitación y talleres en carpintería, zapatería, hojalatería, o mecánica de banco. Otras ideas que está tratando de promover es la conversión de Los Ranchos en una alternativa de turismo interno; ser un lugar de producción de materiales de construcción; atraer una maquila porque hay bastante mano de obra disponible; etc.

Los grupos de enfoque permitieron obtener, en forma general, las percepciones hacia los retornados voluntarios y forzados. Además, en las siguientes

tabulaciones cruzadas³⁰, basada en las encuestas, tratamos de averiguar si las percepciones hacia los retornados están influidas por el hecho de tener una familia en los Estados Unidos o ser un receptor de remesas. También; se diferenció entre las percepciones sobre los hombres, las mujeres y los jóvenes retornados.

La gente con poca experiencia directa con la migración, que no recibe remesas ni tiene alguna familia en el exterior, expresó menos opiniones sobre los retornados que los que tiene alguna experiencia directa. Aproximadamente entre la mitad y dos tercios de los primeros respondieron con "no opina" a las preguntas sobre las conductas de los retornados. En contraste, solamente una cuarta parte de los encuestados con experiencia directa respondieron de la misma".

Como un efecto de la alta incidencia de gente que respondió con "no opina" (entre 33 hasta 56 de los 100 encuestados), los niveles de significancia entre los variables en las tablas aparecen con fuertes distorsiones. Sin embargo, hay algunas conclusiones y patrones que son interesantes.

En el primer grupo de la primera serie de cuadros se trata de detectar si hay una relación entre los que *tienen familiares que han emigrado o no* y sus percepciones sobre si hay cambios en las actitudes de los *hombres* retornados. En estos cuadros se pueden notar que hay una mayor tendencia entre los encuestados que tienen un miembro de su familia en el exterior a asignar más atributos negativos que positivos a los hombres retornados. En contraste, entre los encuestados que no tienen un miembro de su familia en el exterior y han notado un cambio de aptitud, se considera ésta como positiva.

³⁰ *Incluimos solamente las tabulaciones cruzadas donde hay una relación válida entre los dos variables.*

CUADRO 6 SERIE 1, GRUPO 1

Laboriosas - significancia .0032

Número Fila %	Más	Lo Mismo	Menos	No Opina	Total
Sí	4 12.5	14 43.8	10 31.3	4 12.5	32
No	11 16.2	22 32.4	6 8.8	29 42.6	68
Total	15	36	16	33	100

Eficientes en el trabajo - significancia .0122

Número Fila %	Más	Lo Mismo	Menos	No Opina	Total
Sí	4 12.5	18 56.3	6 18.8	4 12.5	32
No	10 14.7	24 35.3	5 7.4	29 42.6	68
Total	14	42	11	33	100

Responsables - significancia .0015

Número Fila %	Más	Lo Mismo	Menos	No Opina	Total
Sí	6 18.8	15 46.9	8 25.0	3 9.4	32
No	15 22.1	17 25.0	6 8.8	30 44.1	68
Total	21	32	14	33	100

Tienen iniciativa en el trabajo - significancia .0195

Número Fila %	Más	Lo Mismo	Menos	No Opina	Total
Sí	5 15.6	14 43.8	8 25.0	5 15.6	32
No	10 14.7	20 29.4	7 10.3	31 45.6	68
Total	15	34	15	36	100

Están satisfechos con sus salarios - significancia .0019

Número Fila %	Más	Lo Mismo	Menos	No Opina	Total
Sí	1 3.1	9 28.1	15 46.9	7 21.9	32
No	9 13.2	17 25.0	10 14.7	32 47.1	68
Total	10	26	25	39	100

En el segundo grupo trata de observar si hay una relación entre los que *tienen familiares que han emigrado o no* y sus percepciones sobre si hay cambios en las actitudes de las *mujeres* retornadas. Entre los encuestados que han notado un cambio de actitud, hay más coincidencia entre los que tienen que entre los que no tienen un miembro de la familia que emigró. En general, hay una mayor incidencia de atributos positivos a las mujeres retornadas: más laboriosas, más eficientes, más responsables y tienen mayor iniciativa, que valoraciones negativas. También hay coincidencia en la percepción de que las mujeres retornadas están menos satisfechas con los salarios y condiciones de trabajo que encuentran a su regreso a El Salvador.

CUADRO 7 SERIE 1, GRUPO 2

Laboriosas - significancia .0038

Número Fila %	Mas	Lo Mismo	Menos	No Opina	Total
Sí	8 25,0	12 37,5	6 18,8	6 18,8	32
No	7 10,3	18 26,5	5 7,4	38 55,9	68
Total	15	30	11	44	100

Eficientes - significancia .0025

Número Fila %	Mas	Lo Mismo	Menos	No Opina	Total
Sí	9 28,1	12 37,5	5 15,6	6 18,8	32
No	6 8,8	19 27,9	5 7,4	38 55,9	68
Total	15	31	10	44	100

Responsables - significancia .0035

Número Fila %	Mas	Lo Mismo	Menos	No Opina	Total
Sí	8 25,0	13 40,6	4 12,5	7 21,9	32
No	6 8,8	16 23,5	5 7,4	41 60,3	68
Total	14	29	9	48	100

Tienen iniciativa en el trabajo - significancia .0056

Número Fila %	Mas	Lo Mismo	Menos	No Opina	Total
Sí	6 18,8	13 40,6	5 15,6	8 25,0	32
No	4 5,9	16 23,5	6 8,8	42 61,8	68
Total	10	29	11	50	100

Están satisfechas con salario - significancia .0007

Número Fila %	Mas	Lo Mismo	Menos	No Opina	Total
Sí	3 9,4	9 28,1	12 37,5	8 25,0	32
No	3 4,4	13 19,1	7 10,3	45 66,2	68
Total	6	22	19	53	100

Están satisfechas con sus condiciones de trabajo - significancia .0086

Número Fila %	Mas	Lo Mismo	Menos	No Opina	Total
Sí	3 9,4	7 21,9	11 34,4	11 34,4	32
No	2 2,9	13 19,1	8 11,8	45 66,2	68
Total	5	20	19	56	100

En el tercer grupo se trata de ver si hay una relación entre los que *tienen familiares que han emigrado o no* y sus percepciones sobre si hay cambios en las actitudes de *jóvenes* retornados. De nuevo hay coincidencia entre los encuestados que tienen y que no tienen un miembro de la familia que emigró y han notado un cambio de actitud. Sin embargo, los atributos a los jóvenes retornados son altamente negativos: menos laboriosos, menos eficientes, menos responsables, tienen menos iniciativa y son menos cooperativos.

CUADRO 8 SERIE 1, GRUPO 3

Laboriosos - significancia .0011

Número Fila %	Mas	Lo Mismo	Menos	No Opina	Total
Si	2 6.3	10 31.3	14 43.8	6 18.8	32
No	0	10 14.7	19 27.9	39 57.4	68
Total	2	20	33	45	100

Eficientes - significancia .0012

Número Fila %	Mas	Lo Mismo	Menos	No Opina	Total
Si	2 6.3	12 37.5	12 37.5	6 18.8	32
No	0	13 19.1	16 23.5	39 57.4	68
Total	2	25	28	45	100

Responsables - significancia .0018

Número Fila %	Mas	Lo Mismo	Menos	No Opina	Total
Si	2 6.3	11 34.4	13 40.6	6 18.8	32
No	1 1.5	10 14.7	17 25.0	40 58.8	68
Total	3	21	30	46	100

Tienen iniciativa en su trabajo - significancia .0172

Número Fila %	Mas	Lo Mismo	Menos	No Opina	Total
Si	2 6.3	11 34.4	10 31.3	9 28.1	32
No	1 1.5	11 16.2	15 22.1	41 60.3	68
Total	3	22	25	50	100

Cooperan con otros - significancia .0047

Número Fila %	Mas	Lo Mismo	Menos	No Opina	Total
Si	4 12.5	7 21.9	9 28.1	12 37.5	32
No	0	7 10.3	19 27.9	42 61.8	68
Total	4	14	28	54	100

La segunda serie de cuadros está relacionada a la variable *recepción de remesas*. En el primer grupo de esta segunda serie, orientado a percepciones sobre cambios de actitudes en los *hombres* retornados, solamente en un caso se presentaron niveles de significancia. Hay coincidencia entre los que reciben y los que no reciben remesas y han notado un cambio. La tendencia es a creer que los hombres son más responsables, pero los márgenes de diferencia entre el porcentaje de los que creen que son más responsables y menos responsables, es más grande entre los receptores de remesas.

CUADRO 9
SERIE 2, GRUPO 1

Responsables - significancia .0164

Número Fila %	Mas	Lo Mismo	Menos	No Opina	Total
Si	4 18.2	13 59.1	2 9.1	3 13.6	22
No	17 21.8	19 24.4	12 15.4	30 38.5	78
Total	21	32	14	33	100

El siguiente grupo de cuadros trata de detectar si hay una relación entre los que *reciben remesas* o *no* y sus percepciones sobre si hay cambios en las actitudes de las *mujeres* retornadas. Las repuestas son variadas. Con relación a la opinión sobre si las mujeres retornadas son más responsables, solamente en el grupo que reciben remesas existe una tendencia fuerte. En este caso perciben que son más responsables y un ningún caso expresaron lo contrario. En relación a la iniciativa en su trabajo, los dos grupos presentan tendencias opuestas. Los receptores de remesas perciben las mujeres retornadas con más iniciativa, mientras que los que no reciben remesas las perciben con menos iniciativa en el trabajo. Finalmente, con relación al último cuadro, solamente el grupo que no recibe remesas tiene una tendencia notable. En este caso han notado un cambio: la mayoría percibe las mujeres retornadas menos cooperativas con otras personas.

CUADRO 10
SERIE 2, GRUPO 2

Responsables - significancia .0124

Número Fila %	Mas	Lo Mismo	Menos	No Opina	Total
Si	5 22.7	11 50.0	0	6 27.3	22
No	9 11.5	18 23.1	9 11.5	42 53.8	78
Total	14	29	9	48	100

Tienen Iniciativa en el trabajo - significancia .0340

Número Fila %	Mas	Lo Mismo	Menos	No Opina	Total
Si	4 18.2	10 45.5	0	8 36.4	22
No	6 7.7	19 24.4	11 14.1	42 53.8	78
Total	10	29	11	50	100

Cooperan con otras personas - significancia .0351

Número Fila %	Mas	Lo Mismo	Menos	No Opina	Total
Si	2 9.1	9 40.9	2 9.1	9 40.9	22
No	5 6.4	11 14.1	16 20.5	46 59.0	78
Total	7	20	18	55	100

Conclusiones

El estudio exploratorio realizado permite extraer conclusiones y recomendaciones interesantes para profundizar el análisis de esta problemática y formular acciones en torno a la misma. Entre ellas están las siguientes:

1. Desde el punto de vista de los habitantes de las comunidades estudiadas, hay pocas esperanzas que la migración interna hasta otras ciudades del país genere posibilidades de trabajo.
2. En las comunidades más organizadas, el fenómeno de la migración hacia los Estados Unidos es débil (Los Ranchos, San Jerónimo), reflejando el compromiso de los habitantes a trabajar en conjunto para desarrollar su comunidad.
3. Sin embargo, la migración internacional hacia los Estados Unidos es una opción real para los ha-

bitantes en todas las comunidades, particularmente para los jóvenes. La falta de recursos económicos y el poco desarrollo de redes sociales que apoyen la migración son los factores que más inhibe este proceso (Los cambios en las leyes migratorias en los Estados Unidos no parece ser un factor muy fuerte para impedir la migración, dado que la mayoría de la gente ha viajado sin papeles).

Una recomendación general se desprende de este panorama: a pesar de los diferentes niveles encontrados en las comunidades estudiadas, *la migración internacional debe ser incorporada en cualquier estrategia de desarrollo local que se pretenda impulsar en el país.*

Específicamente, deben diseñarse programas focalizados hacia la población más joven, tanto la que no ha migrado aún como para los retornados. Estos programas deben tomar en consideración el poco apoyo al sector agropecuario de las políticas económicas vigentes y la dificultad que enfrenta el diseño de políticas alternativas en esta área.

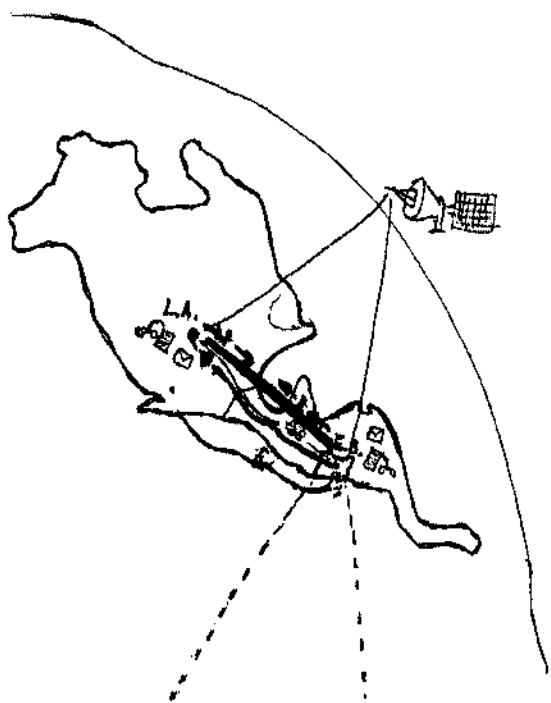
Referencias

Lungo, Mario; Serarols Juan y Ana Silva de Sintigo (1997): *Economía y Sostenibilidad en las Zonas Ex-conflictivas en El Salvador*, FUNDASAL, San Salvador.

Ministerio de Economía (1997): *Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples 1996*, San Salvador.

Vega, María Dolores (1998): *Uso de las Remesas. El Municipio de Santa Clara*, COMURES/GTZ, San Salvador.

CAPITULO CUARTO



MIGRACIONES Y MICROEMPRESAS EN CIUDADES PRINCIPALES DE EL SALVADOR:

Mario Lungo y Katharine Andrade-Fekhaof

MIGRACIONES Y MICROEMPRESAS EN CIUDADES PRINCIPALES DE EL SALVADOR³¹

Mario Lungo y Katharine Andrade-Eekhoff

INTRODUCCIÓN

El objetivo de este artículo es analizar la relación entre el proceso de migración salvadoreña hacia los Estados Unidos y la formación de microempresas en El Salvador, con ahorros generados durante su estadía en el primer país, en el caso de los microempresarios retornados, o con ahorros enviados por sus familiares, en el caso de microempresarios que no han residido nunca o de manera permanente en el exterior.

Esta problemática, crucial para el desarrollo del país por la importancia de las remesas, ha sido poco estudiada; también son poco conocidas y menos aún discutidas las múltiples experiencias realizadas en otros países de América, África, Asia e incluso Europa, para aprovechar para el desarrollo nacional, el ahorro y capacidades adquiridas por la población que ha emigrado durante las últimas décadas.

El artículo se basa en un estudio, realizado entre una muestra de microempresarios en el Área Metropolitana de San Salvador y San Miguel durante 1996, utilizando la técnica conocida como "snowball, trató de explorar cuáles son las condiciones que posibili-

³¹ Investigación realizada por la Fundación Nacional para el Desarrollo (FUNDE), para CREFAC. Su ejecución fue posible gracias al apoyo financiero de US AID. 1997.

tan el éxito de las microempresas constituidas a partir del ahorro de los migrantes, y cuáles son los obstáculos que éstas enfrentan y que limitan su crecimiento y desarrollo.

Dos cuestiones se plantearon como aspectos claves y estructuraron las hipótesis del trabajo: la capacitación adquirida en los Estados Unidos, y la utilización de tecnología proveniente de este país. Una tercera permaneció subyacente y el estudio sugiere la importancia de su estudio en investigaciones posteriores: la formación de capital social en este proceso, especialmente la modalidad que podría llamarse *capital social transnacional*.

El trabajo se realizó en tres fases: durante la primera se presenta para su respuesta, a 80 microempresarios, un cuestionario general para obtener una visión global de su situación. En la segunda, a partir de los resultados obtenidos en la primera, se seleccionaron 40 microempresarios, a quienes se les administró un cuestionario de carácter específico. La tercera fase, no prevista en el diseño original del estudio, consistió en la reconstrucción de la "historia de empresas" en un número de 11, escogidas entre los microempresarios entrevistados durante la segunda fase.

Los resultados obtenidos muestran, efectivamente, la importancia de la capacitación adquirida durante la estadía de los migrantes retornados en el exterior, y de la utilización de tecnología proveniente de los Estados Unidos. De manera implícita, especialmente en las "historias de empresas", emerge la importancia del capital social en la problemática que ocupó a la investigación.

A partir de estos resultados, estudio propone cuatro programas que podrían contribuir a superar las barreras encontradas y a potenciar las posibilidades que abre la migración internacional para el desarro-

llo de las microempresas relacionadas con ésta: un programa desarrollo tecnológico asociado a migrantes en los Estados Unidos; un programa adiestramiento en los Estados Unidos previo al retorno; un programa créditos asociados a la inversión de ahorros realizados en los Estados Unidos; y un programa bonos y financiamiento complementario para proyectos comunitarios asociados a la inversión de ahorros realizados en los Estados Unidos

El fenómeno de la migración internacional salvadoreña, y sus efectos económicos, sociales, políticos y culturales, en el país en general, y en las comunidades de origen de los migrantes en particular, se ha convertido en un tema de la agenda nacional que cobra cada día más importancia, y ante la cual el gobierno y los distintos sectores de la sociedad civil están asumiendo posiciones y planteando propuestas, como las nuevas orientaciones de la política migratoria hacia los salvadoreños residentes en el exterior que está desarrollando recientemente el Ministerio de Relaciones Exteriores, y los programas que están impulsando sectores empresariales para potenciar el intercambio comercial con la población residente en el área de California.

Por otra parte, se observa en el país la creciente importancia que el sector microempresarial tiene para el desarrollo nacional de la economía y para mejorar las condiciones de vida de los sectores sociales de menores ingresos, lo que ha llevado a varias instituciones a sumar esfuerzos para conocerlo mejor y proponer políticas dirigidas hacia el mismo (El Libro Blanco, 1996).

No obstante, se han hecho pocos estudios específicos sobre la relación entre la formación de microempresas y el proceso de migración internacional, en especial hacia los Estados Unidos, que se aceleró durante los años 80, y que no se ha detenido a pesar de la firma de los Acuerdos de Paz en

1992, lo que se refleja en el sostenido incremento del monto de las remesas y su relación con indicadores globales de evolución de la economía salvadoreña.

CUADRO 1
EVOLUCIÓN DE LAS REMESAS PROVENIENTES
DE LOS MIGRANTES CON RELACIÓN AL PIB, LAS
EXPORTACIONES DE CAFÉ Y LA MAQUILA

Rubro	1991	1994	1995	1996
Remesas (\$ Millones)		624	760	919
% del PIB	14.9	11.9	11.1	10.5
X Café	4/1	3/1	3/1	2/1
X Maquila	6/1	2/1	2/1	2/1

Fuente: elaboración propia en base a datos del BCR

El poco conocimiento de la relación entre el proceso de migración internacional y la formación de microempresas, a pesar del continuado volumen de remesas que recibe el país, es la razón por la cual programas para fomentar el uso productivo de las remesas, como el que impulsó el Banco Central de Reserva en años anteriores (BCR, 1994), no han obtenido los resultados esperados.

Es necesario, entonces, un mayor análisis de esta relación que permita identificar aspectos que se deben estudiar con mayor profundidad, y sugerir políticas para apoyar a la formación de microempresas exitosas entre la población que tiene familiares que han migrado y entre migrantes que han retornado al país con la intención de establecer distintos tipos de negocios, aprovechando los ahorros y la experiencia adquirida durante su estadía en el exterior.

Migración y desarrollo: Lecciones de otras experiencias.

El tema de la migración internacional y su aprovechamiento para el desarrollo de un país emisor de

migrantes tiene una historia y una literatura muy extensa. Las ciencias sociales han abordado el tema desde perspectivas económicas, sociales, y políticas, tanto en los países receptores de migrantes como en los emisores. El enfoque teórico que se adopte sobre el análisis de la migración determina mucho las conclusiones de sus impactos. La visión neoliberal presenta la migración como un fenómeno positivo en relación a los flujos de capital y mano de obra, y parte de un proceso natural del mercado; el marxismo ortodoxo entiende los procesos migratorios como otra forma de explotación de la mano de obra y lo categoriza en una forma negativa. La sociología económica moderna evalúa una variedad de posibilidades que determina si la migración tiene un impacto positivo o negativo (Portes y Guarnizo, 1991).

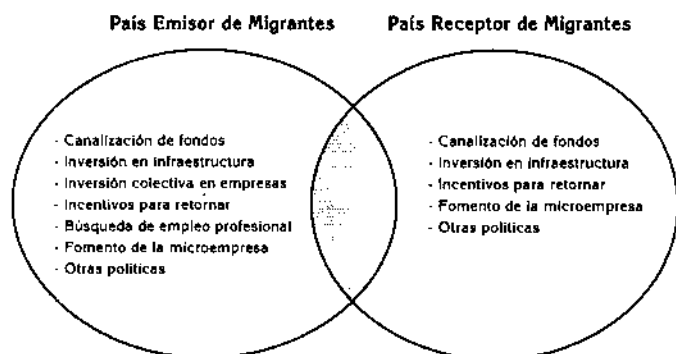
Más reciente, los académicos han estado reevaluando el marco teórico en el contexto de la transnacionalización, señalando que no se puede calificar la migración sólo en aspectos positivos o negativos, sino que existe una dialéctica de relaciones complejas y dinámicas cuyos resultados combinan ambos aspectos. Este nuevo enfoque teórico abre posibilidades para entender las múltiples relaciones de la migración, en un esfuerzo por conocer sus impactos y fortalecer los aspectos positivos tanto para los migrantes, sus familias, sus lugares de origen y los países emisores y receptores de migrantes (Glick Schiller, et.al., 1992; Basch, et al., 1994; Guarnizo, 1996).

En un esfuerzo por aprovechar las posibilidades del desarrollo por medio de la migración internacional, los gobiernos, organizaciones comunitarias, y las organizaciones no gubernamentales han implementado un conjunto de programas, entendiendo ante todo las relaciones de migración en una forma dicotómica: positiva o negativa. Se han enfatizado, principalmente pero no exclusivamente, en las remesas que envían los migrantes a sus familiares desde el exterior.

El diagrama 1, resume algunos de los tipos de programas impulsados tanto por los países emisores como receptores de migrantes, que se describen a continuación.

DIAGRAMA 1

Políticas para Promover el Desarrollo Por Medio de la Migración



Los programas

Canalización de fondos

Una de las principales preocupaciones de los gobiernos de los países que se benefician de un flujo importante de remesas enviadas por los trabajadores migrantes en el exterior es su captación para contribuir a la estabilidad macroeconómica del país. Hay ejemplos de canalización obligatoria de remesas en el sistema formal controlado por el gobierno (Corea, Filipinas), e incentivos opcionales, en particular ahorros en el país de origen en moneda extranjera (India, Pakistán, Bangladesh, El Salvador, Italia, Sri Lanka).

Los programas obligatorios tienden generalmente, en vez de aumentar las remesas canalizadas por medio de los sistemas financieros formales, a aumentar la utilización de transferencias no formales de fondos

para evitar las desventajas (principalmente en el tipo de cambio) que se presentan en un sistema controlado. Cuando se han liberalizado los mecanismos de canalización, creando incentivos para utilizar el sistema formal y modificando los controles sobre el tipo de cambio, se ha podido captar más remesas por medio de los mecanismos formales, y los mecanismos informales pierden peso. En algunos casos, hasta es más ventajoso utilizar el sistema formal por la seguridad que este brinda.

Casi todos los estudios realizados han concluido que las políticas macroeconómicas son mucho más importantes en la canalización de fondos que programas específicos. La estabilización de la moneda nacional, el control de la inflación, y la estabilidad política, influyen más en los ahorros de los migrantes y en sus mecanismos de envío de remesas que los programas que buscan utilizar estos fondos para el desarrollo (FUSADES, 1996; Pastor y Rogers, 1985; Rogers, 1991; Swami, 1981; Athukorala, 1992).

Proyectos de inversión en infraestructura

En varios países emisores de migrantes (México, Yugoslavia), se ha buscado la forma de invertir en proyectos de infraestructura utilizando fondos recaudados de los migrantes junto con fondos gubernamentales, a veces provenientes del país emisor y a veces del país receptor. El gobierno Mexicano ha desarrollado un programa bastante extenso que brinda atención a los migrantes en los Estados Unidos. Los programas incluyen el compromiso de fondos complementarios a los de los migrantes para proyectos de infraestructura en el lugar de origen de los migrantes (Goldring, 1990).

Migrantes de Yugoslavia implementaron un "impuesto" para ayudar en este tipo de proyectos. Otros investigadores han recomendado combinar esfuerzos entre migrantes y los países receptores como parte

de sus programas de inversión y desarrollo en los países emisores de remesas (Rogers, 1991; Pastor y Rogers, 1985).

Inversión colectiva en empresas

En varios países se ha fomentado la inversión en empresas nuevas o ya existentes (Turquía, Italia, Yugoslavia, Grecia). Estos programas a veces fueron acompañados con la idea de crear potenciales puestos de trabajo para los migrantes que piensan regresar. Sin embargo, nunca han sido muy realistas ya que hubo más inversionistas que puestos disponibles, y muchas veces las destrezas de los migrantes no eran las necesitadas en las empresas (Rogers, 1991; Athukorala, 1992; Pastor y Rogers, 1985; Swami, 1981).

Incentivos para retornar

También hay ejemplos de programas para que el migrante retorne a su país de origen. Cuando los programas se originan en los países receptores de migrantes, muchos tienden a mostrar un trasfondo anti-inmigrante, tendiente a su expulsión; cuando se originan en el país emisor, son vistos como un esfuerzo por recuperar los ahorros y habilidades adquiridas de los migrantes en el exterior para el desarrollo de su propio país.

En algunos casos han habido acuerdos mutuos entre el país emisor y el país receptor de migrantes. Alemania y Francia crearon programas para fomentar el retorno de migrantes de varios lugares que se encontraban residiendo fuera de su país. Estos programas cubrían parte de los gastos del retorno, y una ayuda para aclimatarse de nuevo en su lugar de origen. En ciertas regiones de Italia, se implementó un programa semejante para atraer de regreso migrantes de estas zonas. (Rogers, 1991; Pastor y Rogers, 1985; Athukorala, 1992). En El

Salvador existe un programa que permite importar un menaje de casa sin impuestos si el migrante ha vivido durante un mínimo de tres años en el exterior. En general, las evaluaciones sobre estos programas señalan problemas al no cumplir con las expectativas. En muchos casos, se reconoce que tal vez han influido en el momento en que decide regresar el migrante pero no en la decisión en sí misma.

Búsqueda de Empleo para Profesionales

En Algeria se implementó un programa para contratar migrantes para puestos de trabajo que requerían habilidades específicas en empresas industriales. Se ha lanzado este tipo de propuesta en otras regiones también, pensando en revertir la famosa "fuga de cerebros" dejando su país de origen sin el personal capacitado para desarrollarse (Rogers, 1991; Pastor y Rogers, 1985; Athukorala, 1992). Estos programas han tenido muchos problemas y tienden a crear más expectativas que resultados concretos. Adicionalmente, el aspecto de empleo sólo es uno de los problemas a resolver cuando retorna un migrante. Hay que sumar la vivienda, las escuelas para los hijos, etc.

Fomento de la Microempresa

Reconociendo el aporte que las microempresas dan a un país, y planteándolas como una alternativa para promover el desarrollo, muchos países han intentado promover la inversión "productiva" de remesas o ahorros de migrantes en la formación de microempresas. Hay dos tipos de programas en este caso: uno, el uso de remesas recibidas por los familiares del migrante para ser invertidas en un negocio; o la inversión de ahorros para crear un empleo propio para un migrante retornado. En estos programas han participado tanto el gobierno emisor como receptor de migrantes, tratando de estimular este tipo de uso de fondos en el país de origen. Los

programas han incluido asesoría microempresarial y créditos.

En comparación con los otros programas mencionados aquí, los esfuerzos en promover la formación de empresas vinculadas a la migración o remesas han tenido más éxito. Sin embargo, los costos de los programas a veces no justifican la cantidad de empresas formadas, aunque éstas hayan sido exitosas. (Rogers, 1991; Pastor y Rogers, 1985; Athukorala, 1992).

Otros estudios han profundizado más en las relaciones dinámicas y multifacéticas de los empresarios relacionados con la migración (Díaz Briquetes y Weintraub, 1991). Portes y Guarnizo (1991) descubrieron la existencia de una economía de los migrantes dominicanos muy dinámica en la ciudad de Nueva York y muchas empresas vinculados con la República Dominicana. Estas empresas no resultaron ser homogéneas sino que están segmentadas según la inserción del migrante en el mercado laboral de los Estados Unidos. Una de sus recomendaciones es asegurar que los programas implementados deben de tomar en cuenta estas diversas características y que el gobierno dominicano debe trabajar en conjunto con los migrantes para crear programas y políticas que beneficien a los migrantes, sus familias en la República Dominicana y el país en general. Otra recomendación es la creación de incentivos para la canalización de fondos (incluyendo los mismos incentivos para la inversión extranjera en el país que para los migrantes con ahorros en el exterior).

Las Lecciones

Las experiencias anteriores, que han buscado la vinculación entre la migración internacional y el desarrollo del país emisor, sirven para formular futuros programas buscando la capitalización de los ahorros, remesas, destrezas y conocimientos de los migran-

tes. Queremos señalar varios puntos derivados de estas experiencias:

- “Los migrantes no deben ser vistos como los protagonistas centrales en el proceso de desarrollo de su país de origen. Sin embargo pueden contribuir a los procesos de desarrollo. Los que quieren contribuir por medio de sus destrezas y contactos adquiridos en el exterior, los que poseen las habilidades y capital económico para iniciar una microempresa, los que pueden invertir en una forma colectiva en compañías o proyectos comunitarios, deben de contar con los mecanismos de apoyo para poder hacerlo.
- “Las posibilidades de promover el desarrollo con apoyo de los migrantes son mucho más factibles en un contexto apto para ello. El entorno macroeconómico, la estabilidad política, las inversiones económicas regionales, etc. son factores que influyen en las posibilidades del desarrollo. Si el entorno general no es propicio los migrantes no van a poder contribuir a cambiarla. Sin embargo, si hay un ambiente propicio para el desarrollo, los migrantes pueden contribuir a ello y los efectos pueden tener un impacto multiplicador. Las políticas macroeconómicas que mejoran el ambiente macroeconómico pueden influir más en esfuerzos por captar remesas a través del sistema formal en un país receptor de remesas, que programas específicos que buscan incentivar la inversión o ahorro de remesas.
- “Los programas para promover el retorno de migrantes han ayudado en cierta medida en la reubicación de éstos. Pero los migrantes deben tomar esta decisión por su propia cuenta. Lo mejor que puede hacer un país es informarles bien a los migrantes sobre los programas y oportunidades que existen en su país de origen, para que puedan beneficiarse de ellos si deciden regresar.

- “Las relaciones entre migrantes trascienden las fronteras nacionales formando relaciones transnacionales entre individuos, comunidades, organizaciones y gobiernos. Las políticas que buscan potenciar el desarrollo por medio de los migrantes deben ser comprendidas en sus relaciones transnacionales y multidimensionales. Buscar mecanismos de participación mutua entre los gobiernos de los países involucrados, implementando programas binacionales entre el país emisor y receptor de migrantes, pueden ser de gran beneficio para los migrantes retornados y para el desarrollo del país emisor.

Muchos países receptores de migrantes invierten sumas grandes en proyectos de desarrollo en los países emisores de migrantes. La promoción de “matching funds” (fondos complementarios) entre migrantes y el país receptor del migrante para proyectos de desarrollo en el lugar de origen, pueden potenciar las relaciones en los dos lados, y el desarrollo. (Eekhoff, 1994; Rogers, 1991; Goldring, 1990).

- “En igual forma que las relaciones trascienden las fronteras, los flujos de información deben trascenderlas. Han habido ideas muy innovadoras para capitalizar la migración pero hace falta un esfuerzo más organizativo. El flujo de información no sólo significa avisar sobre un nuevo programa pero informar activamente a los potenciales beneficiarios sobre el programa y sus componentes. Esto no es posible sólo por medio de ONG’s, sino también empresas privadas.
- “Las prioridades de los migrantes no son necesariamente las prioridades ni de los gobiernos receptores o emisores de migrantes, ni de los residentes de los lugares de origen que no han emigrado. Es importante reconocer que cada uno puede tener un concepto distinto del desarrollo, visiones diferentes de lo que se debe hacer y como hacerlo, y perspectivas sobre las limitaciones y restricciones en su accionar.

Las investigaciones realizadas en el país.

Como mencionamos antes, la migración de salvadoreños a los Estados Unidos cobra cada día más importancia para el país. Se estima que las remesas representan entre el 10.5% y el 12% del PIB (FUSADES, 1996; BCR, 1996) dependiendo del año analizado.³² Pero el conocimiento de los procesos y sus impactos en la migración salvadoreña son limitados. El diagrama 2 muestra los estudios realizados hasta el momento en los Estados Unidos o El Salvador, observándose que poco se ha analizado la dimensión transnacional. Estos estudios se pueden describir en la siguiente manera:

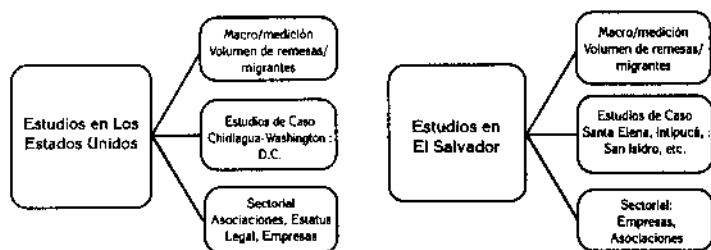
- Aspectos macros y de medición de la migración salvadoreña y su impacto a nivel macroeconómico en El Salvador. Estos estudios se enfocan principalmente en el volumen de remesas, su canalización por medio de mecanismos formales o informales en el sistema financiero, y la evaluación de su impacto en la estabilidad macroeconómica. Otros tienen que ver con el volumen de migrantes y las implicaciones en los mercados laborales en El Salvador. (Funkhouser, 1992, 1995; Montes, 1987, 1989; López, Popkin, y Tellez, 1996; FUSADES, 1993, 1996; CENITEC, 1992, 1994; CEPAL, 1990).
- En los últimos tres años se han iniciado estudios de caso para empezar a entender las múltiples relaciones que tiene la migración de los salvadoreños a un nivel microeconómico y social. Estos estudios buscan entender mejor las redes transnacionales, las transformaciones sociales, económicas, políticas y culturales que se lleva a cabo en comunidades altamente impactadas por la migración hacia los Estados Unidos. (García, 1996; Lungo, Eekhoff, y Baires, 1996; Ulloa, 1996)

³² Como punto de referencia, en México, se estima que las remesas representan el 3% del PIB, en Bangladesh el 3.8% en 1986, en India el 1.6% en 1985, en Pakistan el 10.6% en 1986 (Athukorala, 1992).

- “También se han realizado estudios sectoriales sobre aspectos muy particulares de la migración salvadoreña: la formación de asociaciones comunitarias de salvadoreños en el exterior y el papel que juegan en el lugar de origen (Eekhoff, 1994; Popkin, 1996), mecanismos muy puntuales para promover la canalización de fondos por medio de bancos comunitarios vinculados binacionalmente (Kandel, 1995; Autler, 1994), la migración y formación de microempresas tanto en Los Ángeles como en El Salvador (Chinchilla y Hamilton, 1989; Baires e Innocenti, 1993; López y Seligson, 1991), etc.

DIAGRAMA 2

Diagrama de Tipos de Estudios sobre la Migración Salvadoreña Realizados



Analicemos brevemente dos estudios realizados en El Salvador referentes a la formación de microempresas y la migración internacional.

El estudio realizado por López y Seligson (1991), se llevó a cabo en 1989, enfocándose en el uso de las remesas específicamente en el establecimiento de microempresas en la Área Metropolitana de San Salvador (AMSS). Se encuestaron 211 empresas cuyos propietarios recibían remesas. Las conclusiones de este estudio mostraron la importancia para este tipo de negocio que tienen las remesas en la formación y sobrevivencia de los mismo.

Una cuarta parte de las empresas se formaron usando remesas de los Estados Unidos. Dos tercios de los negocios dijeron que dependían de las remesas para sobrevivir. Esto demuestra de que hay un porcentaje importante de estas empresas que no son viables sin las remesas familiares. Sin embargo, López y Seligson contextualizan esta información mostrando de que las empresas que se iniciaron a raíz de las remesas demostraron una tasa más alta de dependencia de las remesas para poder sobrevivir. A diferencia, de los negocios que no iniciaron con remesas, dos tercios reportaron que podían sobrevivir sin las remesas. Este estudio se llevó a cabo en el contexto de la guerra civil y un ambiente económico inestable.

CUADRO 2
RELACIÓN ENTRE DEPENDENCIA INICIAL Y
FUTURO DE LAS REMESAS INTERNACIONALES

	Si	No
Número	69	142
Futuro depende de remesas	75.4%	38.0%
Futuro no depende de remesas	23.2%	62.0%
No sabe	1.4%	0%
Total	100	100%

Fuente: López y Seligson (1991) cuadro 20.

Las recomendaciones de López y Seligson se centraron en la canalización de remesas por medio del sistema formal, apertura de cuentas en dólares y otros incentivos bancarios, y políticas macroeconómicas relacionadas con el tipo de cambio y la estabilidad económica y política del país. Con la elección del Presidente Cristiani en 1989 y las políticas de apertura y estabilización llevado a cabo por el gobierno de ARENA, muchos de estos cambios se implementaron. Uno de los efectos casi inmediatos ha sido la captación de una buena porción de las remesas familiares por medio del sistema financiera formal del país.

Otro estudio de Baires e Innocenti (1993), buscó explorar las relaciones entre el proceso de migración, las remesas, y el desarrollo de la pequeña empresa en El Salvador, incluyendo características del flujo de capital humano, económico y material. Entrevistaron 23 empresarios de San Salvador y Zacatecoluca vinculados con la migración hacia los Estados Unidos, encontrando que muchos de estos empresarios, migrantes retornados en su mayoría, habían invertido ahorros provenientes de los Estados Unidos, y que sólo dos de las empresas entrevistadas recibieron remesas periódicamente. Un poco más de la mitad de los microempresarios habían regresado a los Estados Unidos para realizar transacciones económicas que en muchos casos fueron posteriormente invertidos en la empresa en El Salvador. Otro aspecto que trataron estos investigadores fue la adquisición de capital humano relacionado con la estadía del migrante en el exterior, específicamente el aprendizaje de nuevas habilidades que les han sido útil para su negocio en El Salvador.

CUADRO 3
DISTRIBUCIÓN DE NUEVAS HABILIDADES APRENDIDAS
EN EL EXTRANJERO, POR SEXO

Nuevas Habilidades	Mujeres %	Hombres %	Total %
Sí	40.0%	72.1%	60.9%
No	40.0%	11.1%	21.7%
No contestaron	20.0%	16.7%	17.4%
Total	100.0% (5)	100.0% (18)	100.0% (23)

Fuente: Baires e Innocenti (1993), cuadro 33.

Las conclusiones de Baires e Innocenti enfatizan que la migración de los salvadoreños no pueden ser vista desde la óptica de "refugiados políticos" únicamente. Es cierto que la situación política y la guerra civil contribuyeron en gran parte a la migración de la población salvadoreña hacia los Estados Unidos en los años 80, pero hay muchos otros factores y razones de la migración que incluyen la búsqueda de mejores oportunidades económicas, la reunificación de la familia, etc.

Planteamiento metodológico

Los Puntos de partida

Los siguientes son los puntos de partida del análisis realizado:

- La relación entre la migración internacional y las microempresas, en el sentido en que los ahorros generados en el exterior pueden ser canalizados hacia estas últimas, está mediado por las políticas y los indicadores económicos prevalecientes en el país (estabilidad del tipo de cambio, tasas de inflación e interés, política tributaria, incentivos a los distintos sectores productivos, etc.).
- Además de lo anterior, las diferencias sectoriales hacen que existan mensajes de distinto signo que inciden en la toma de decisiones para que los microempresarios asociados a la migración internacional inviertan en determinado sector los ahorros provenientes del exterior.
- Es necesario diferenciar la relación entre migración internacional y formación de microempresas asociadas a la primera, en razón de la dimensión del ámbito territorial en que este proceso de formación tenga lugar. Así, las condiciones favorables o desfavorables de la constitución de microempresas, son diferentes en una gran ciu-

dad como San Salvador, de las existencias en una ciudad de rango intermedio, como San Miguel, o en un cantón rural.

- Para temáticas como la abordada en este estudio es indispensable contextualizar el análisis con la situación de los mercados laborales y el grado de desarrollo tecnológico existente en el sector microempresarial en general, y con las políticas de promoción de este sector que está impulsando el gobierno, la cooperación internacional y las organizaciones no gubernamentales locales.
- Por último, para tener una visión comprensiva de la relación entre migración internacional y microempresas, es útil analizar la formación de capital social_(Putnam, 1995; Portes y Sensenbrenner, 1993), asociados a estos procesos.

Las preguntas

La elaboración de los cuestionarios se basó en la búsqueda de respuesta a las interrogantes siguientes, que guiaron el trabajo de campo:

- ¿Cuál es la relación entre la capacidad de ahorro, durante la estadía del migrante en el exterior, y la creación de una microempresa que se pueda desarrollar con éxito posteriormente en el país?
- ¿Es necesario un flujo permanente de remesas para que una microempresa creada con ahorros generados en el exterior se pueda desarrollar de forma sostenida?
- ¿Cuáles son las condiciones de educación mínimas para que, con ahorros provenientes del exterior, un microempresario pueda tener éxito?
- ¿En qué medida el incorporar tecnología del país de donde proviene el ahorro o las remesas, contribuye al éxito de una microempresa?

Las preguntas anteriores se reflejan en las hipótesis que se plantean a continuación, y orientaron la elaboración de los cuestionario de las entrevistas realizadas y la reconstrucción de las "historias de empresas" que, aunque no estaban planteadas en el diseño original del proyecto aprobado, se realizaron durante la ejecución del estudio.

Las hipótesis

Las hipótesis fueron las siguientes:

- I. A mayor capacitación adquirida durante su estadía en el exterior (sea por la vía de estudios especializados o de entrenamiento laboral), mayor es la posibilidad de constituir microempresas exitosas en el país.

En este sentido, el monto ahorrado en el exterior, con el cual se forma la microempresa, aunque importante, es un factor secundario. También, aunque es importante el nivel educativo formal inicial del microempresario, éste juega un rol secundario.

- II. A mayor incorporación de tecnología del exterior en la microempresas, mayor es la posibilidad de constituir una microempresa capaz de acumular y desarrollarse sostenidamente.

La incorporación permanente de tecnología requiere, en la mayoría de los casos, por el estatus ilegal de muchos migrantes, y por las restricciones impuestas por las empresas que venden tecnología en países como los Estados Unidos, de un alto desarrollo de relaciones transnacionales, que puede ser calificado como capital social transnacional.

Las fases del trabajo de campo

La cobertura del estudio se limitó, territorialmente, al Area Metropolitana de San Salvador y a la ciudad

de San Miguel, para poder tener dos universos de condiciones distintas.

Respecto al tamaño de la muestra a analizar, se definió un número de 80 empresarios a quienes se pasaría el cuestionario general y un número de 40 empresarios a quienes se pasaría una encuesta específica. La proporción definida fue realizar 75% de las encuestas en el Area Metropolitana de San Salvador y 25% en San Miguel.

Para seleccionar las microempresas se utilizó la técnica conocida como "snowball" que se describe a continuación. Se elaboró una lista de microempresarios conocidos por los miembros del equipo de investigación, siguiendo los criterios adelante mencionados; se les preguntó sobre otros microempresarios que conocían y que estaban relacionados con el proceso de migración internacional, y las remesas para ampliar la lista, y así sucesivamente. Adicionalmente, se revisaron las páginas amarillas del directorio telefónico para contactar otros empresarios que pudieran reunir los requisitos requeridos. Finalmente, se contactó a la Asociación de Importadores de Vehículos Usados (ACEIVA), que proporcionó la lista de socios.

La primera fase del trabajo de campo consistió en pasar a los microempresarios identificados el cuestionario general, a partir del cual se hizo una selección de aquellos a quienes se pasaría el cuestionario específico, labor que constituyó la segunda fase. La tercera fase consistió en las entrevistas para construir las "historias de las empresas" que se seleccionaron al final de la segunda fase.

Resultados obtenidos

La identificación inicial de microempresarios, que constituían nuestras unidades de análisis, arrojó un número de más de 100, lográndose entrevistar a 99.

microempresarios, quienes contestaron el cuestionario general.

Los criterios para la selección en la primera fase de los entrevistados en el estudio fueron los siguientes:

- que fueran migrantes retornados de los Estados Unidos, y que contaban con uno o más negocios propios organizados en base a ahorros hechos durante su permanencia en el exterior;
- que fueran microempresarios con un negocio propio que estuviera en contacto frecuente con los Estados Unidos debido a los productos, servicios o tecnologías que utilizan en el trabajo de su microempresa;
- que fueran microempresarios que han creado su negocio utilizando remesas permanentes enviados desde los Estados Unidos. En este último caso fueron pocas las microempresas que se pudieron identificar.

Como puede observarse de los criterios antes mencionados, en la realización del estudio se adoptó una visión amplia de la relación entre el proceso de migración internacional y las microempresas, incorporando inclusive establecimientos propiedad de personas que no han migrado, aunque si tienen parientes cercanos que lo han hecho, y con los que mantienen relaciones que contribuyen al desarrollo de sus microempresas.

Esta ampliación está asociada a uno de los puntos de partida: la formación y el papel de lo que podría llamarse capital social transnacional, que vincula personas y procesos a través de las fronteras nacionales, y que, como decíamos antes, puede jugar un papel clave en el desarrollo de las microempresas relacionadas con la migración internacional.

A partir de las entrevistas clasificamos las microempresas por sector productivo a que pertene-

cen. Ellas se ubican en seis diferentes sectores: comercio, servicios, industria, agricultura, transporte y finanzas. El Cuadro 4 muestra la distribución de las empresas en San Salvador y San Miguel por sector económico. Este cuadro contiene sólo el negocio principal del microempresario, ya que varios de ellos tienen más de una microempresa, a veces en sectores distintos.

CUADRO 4
DISTRIBUCIÓN DE EMPRESAS POR SECTOR
PRIMERA FASE

Sector	San Miguel	San Salvador	Total	% de Total
Comercio	11	43	54	0.55
Servicio	7	16	23	0.23
Industria	2	3	5	0.05
Agricultura	2	1	3	0.03
Transporte	4	7	11	0.11
Financiera	0	3	3	0.03
Total	26	73	99	1

Fuente: Elaboración propia en base de datos

El análisis de los cuestionarios generales permitió elaborar el cuestionario específico y seleccionar los microempresarios a quienes se entrevistaron durante la segunda fase.

Los criterios aplicados para hacer esta selección fueron los siguientes:

- que el microempresario, migrante retornado, o que recibe remesas, las invierte en el negocio;
- que el microempresario, migrante retornado, haya recibido alguna capacitación o entrenamiento en los Estados Unidos y la utilice en su negocio en El Salvador;

- que el microempresario, utilice tecnología o equipo traído de los Estados Unidos por medio de contactos directos (ej. familiares o amigos que envían maquinaria) o que los traiga personalmente;
- que el microempresario, por la naturaleza del negocio, mantenga contacto regular con empresas en los Estados Unidos.

Se seleccionaron preferentemente microempresarios que cumpliera dos o más de estos criterios, eligiendo entre casos del mismo sector. La única excepción fue el sector industrial, donde se entrevistaron a todos los microempresarios identificados, ya que consideramos importante que se conozca, con mayor detalle posible, las posibilidades de desarrollo de microempresas asociadas a la migración internacional en este sector.

Aquí es necesario hacer una aclaración de gran importancia. Desde la selección inicial encontramos una gran diversidad de microempresas, y aunque la mayoría pueden ubicarse en la categoría de microempresas, cualquier que sea el criterio de clasificación: número de empleados, monto de capital, etc., encontramos algunas que podrían clasificarse como pequeñas, e incluso medianas empresas. Se tomó la decisión de incluir a las seleccionadas no importando su tamaño, ya que de todas maneras no se estaba frente a empresas grandes.

En la segunda fase se logró encuestar a 39 microempresarios³³, dueños de 46 microempresas. La

³² Como punto de referencia, en México, se estima que las remesas representan el 3% del PIB, en Bangladesh el 3.8% en 1986, en India el 1.6% en 1985, en Pakistan el 10.6% en 1986 (Athukorala, 1992).

³³ La meta era 40 entrevistas. La última empresaria a entrevistar pasó 3 meses en los Estados Unidos y al regresar, cambió de dirección haciendo imposible su localización.

distribución sectorial de las mismas, y la distribución entre las dos ciudades donde se realizó el estudio aparecen en el cuadro siguiente:

CUADRO 5
DISTRIBUCIÓN DE SELECCIÓN DE ENCUESTAS
DETALLADAS POR SECTOR
SEGUNDA FASE

Sector	San Salvador distribución	San Miguel distribución	Distribución de encuestas	Porcentaje de distribución
Comercio	17	3	20	0.43
Servicio	8	4	12	0.26
Industria	3	2	5	0.11
Agricultura	0	0	0	0.0
Transporte	4	3	7	0.15
Construcción	0	1	1	0.02
Financiera	1	0	1	0.02
Total	33	13	46	1

Fuente: Elaboración propia en base de datos

Para la tercera fase, se seleccionaron 11 microempresas, las que presentaban mayores condiciones de crecimiento sostenido, entrevistándose a los dueños para construir "historias de las empresas", y explorar con mayor profundidad la relación entre migración y microempresas:

Antes de detallar los resultados más relevantes encontrados en las dos primeras fases, debe aclararse que los resultados cuantitativos de este estudio no provienen de una muestra aleatoria a partir de un universo claramente definido, por lo que el estudio tiene un carácter exploratorio del que no pueden extraerse conclusiones generales. Sin embargo, los resultados permiten sugerir tendencias sobre la relación de la migración internacional con la formación de microempresas en el país.

El 74% y el 26% de los microempresarios entrevistados corresponden a San Salvador y San Miguel, respectivamente, siguiendo los criterios de distribución de la muestra definidos al inicio.

El cuadro 6 presenta el resumen de algunas de las características básicas de los empresarios y sus contactos iniciales con los Estados Unidos. El 92.3% había viajado por lo menos una vez a este. En general, tienden a tener un nivel de escolaridad mucho mayor que el promedio de escolaridad media del Area Metropolitana de San Salvador (7.41 años)³⁴.

Tal vez lo más importante de resaltar es la variación entre la edad del primer viaje a los Estados Unidos y la variación entre el número de veces que el empresario ha regresado a este país. El primer viaje a los Estados Unidos no es necesariamente el más importante pero nos da una indicación de cuando se inicia el proceso migratorio. El 61% tienen más de 16 años de haber iniciado su primer contacto con los Estados Unidos, siendo jóvenes en ese momento. Esto indica que durante los años de su formación, tuvieron la oportunidad de ver el mundo desde otra perspectiva económica, política, social y cultural. Muchos microempresarios comentaron que esta visión les ha ayudado en el montaje de sus negocios, notándose en la forma de trabajo, la exigencia a los empleados y el tipo de relación que se desarrolla con los mismos.

Por ejemplo, se nota de que varios empresarios exigen un rendimiento mucho más alto al que normalmente se pide en El Salvador. Pero los emplea-

³⁴ *Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples de 1995, Gobierno de El Salvador, Ministerio de Relaciones Exteriores, Departamento de Información, San Salvador, El Salvador.*

dos que responden, son compensados con mayor estabilidad laboral, más confianza del dueño, y beneficios como inscripción en el Seguro Social, etc. Otros microempresarios mencionaron que aunque querían entablar una relación de mayor confianza y responsabilidad con sus trabajadores, era muy difícil porque estos, simplemente, abandonaban el trabajo sin avisar, o no cumplían con sus tareas. Varios microempresarios, que habían sido propietarios de un negocio en los Estados Unidos, no están acostumbrados a este tipo de relación.

CUADRO 6
DATOS GENERALES DE LOS EMPRESARIOS³⁵

Rango	Promedio	
Porcentaje Mujeres	28.2%	
Edad	28-64 años	42 años
Años estudiados de empresario	2-20 años	11.9 años
Edad en primer viaje	11-42 años	24.47 años
Año de primer viaje	1956-1994	1980
Duración de estadía en primer viaje	1 semana hasta 31 años	6.5 años
Número de veces que ha regresado desde su primer viaje	0-100	19.69

Fuente: Elaboración propia en base de datos

El cuadro 7 describe un poco más ampliamente la relación entre los microempresarios que iniciaron su contacto con los Estados Unidos en diferentes épocas. Podemos notar una clara diferencia entre la duración de la estadía en Estados Unidos, entre los que viajaron por primera vez antes de 1976, y entre 1976 y 1980, en comparación con los que iniciaron su contacto después de 1980.

³⁵ No hay diferencias significativas en estos datos entre hombres y mujeres.

Se pudiera plantear que los que se fueron en los años 80 hubieron permanecido más tiempo en los Estados Unidos debido a la guerra civil, sin importar la razón por la cual se hayan ido. Sin embargo, no hay una clara relación entre el número de veces que han regresado después del primer viaje y la época en que viajaron por primera vez, pero se nota que el promedio de veces que el microempresario regresó a los Estados Unidos es más alto en el período entre 1981 y 1984.

CUADRO 7
RELACIÓN ENTRE AÑOS DE VIAJE DURACIÓN DE VISITA Y NÚMERO VECES QUE HA REGRESADO³⁶
(PROMEDIOS)

Primer año de viaje	Duración de viaje	Veces que ha regresado
1975 y Antes	11.9 años	18.12
Entre 1976 y 1980	8.57 años	18.11
Entre 1981 y 1984	4.25 años	25.56
1985 y después	2.42 años	17.1

Fuente: Elaboración propia en base a los datos recogidos

El propósito principal de estos viajes ha sido por razones de negocio (el 64.7%), seguido por viajes por vivir principalmente en los Estados Unidos (el 23.5%) y finalmente el 11.8% viajaban ante todo para visitar familiares en Estados Unidos.

También se exploró, en el estudio, información sobre la capacitación recibida en El Salvador y en los Estados Unidos. Casi una tercera parte de los microempresarios entrevistados han recibido diferente tipo de capacitación. De los que han sido capa-

³⁶ No hay diferencias significativas en estos datos entre hombres y mujeres.

citados, sólo los que se adiestraron en oficios y áreas como computación lo hicieron mayoritariamente en los Estados Unidos. Los que recibieron una capacitación en algún aspecto de administración de empresas, lo hicieron principalmente en El Salvador.

CUADRO 8
TIPO DE CAPACITACIÓN Y LUGAR
(PROMEDIOS)

Tipo de capacitación	Promedio capacitado	De estos, promedio capacitado en Estados Unidos
Administración de Negocios	33.3%	30.8%
Oficio (ej. Mecánica, Carpintería, Cocina, etc.)	38.5%	60.0%
Otro	28.2%	72.7%

Fuente: Elaboración propia en base a los datos recogidos.

Capacitación y Migración

Pedro Guzmán, el dueño de un taller de carpintería en San Marcos, nunca había trabajado en este oficio cuando regresó en 1991 a El Salvador, después de vivir en Washington D.C. por 9 años. Después de varios años de realizar trabajos precarios, decidió abrir su propio taller de carpintería. Había aprendido este oficio en Washington D.C. en un curso electivo del "High School" donde estudiaba. Jamás se imaginó de que le iba a servir para instalar su propio negocio en El Salvador.

Pedro prestó dinero de unos amigos Salvadoreños en Washington para iniciar su negocio. Fue a Washington y trajo maquinaria para el taller. Desde que empezó su negocio en 1994, ha regresado a los Estados Unidos varias veces para traer equipo para el negocio o para realizar otros negocios. En su último viaje en Noviembre de 1996, trajo un pickup comprado en Houston.

Pedro pudo capitalizar su capacitación en carpintería que había recibido en los Estados Unidos, y ahora como resultado, da empleo a cuatro personas.

Otra referencia en cuanto a las relaciones culturales, económicas, sociales y políticas con los Estados Unidos tiene que ver con la habilidad de comunicarse en inglés. Se preguntó a los microempresarios si sabían leer, escribir o hablar en este idioma. Los resultados muestran de que los hombres tienen promedios mucho más altos que las mujeres, pero de que la diferencia entre estos promedios es significativa sólo en los rubros de hablar y escribir inglés.

CUADRO 9
HABILIDAD DE INGLÉS ENTRE HOMBRES Y MUJERES
(PROMEDIOS Y PRUEBA T)

Promedio	Probabilidad	(Prueba T)
Leer Inglés		
Hombres:	71.43%	.167
Mujeres	45.45%	
Hablar Inglés		
Hombres:	85.71%	.010
Mujeres	36.36%	
Escribir Inglés		
Hombres:	67.86%	.025
Mujeres	27.27%	

Fuente: Elaboración propia en base a los datos recogidos

En síntesis, los microempresarios tienen un alto nivel académico en comparación con la población general del Area Metropolitana de San Salvador; iniciaron su contacto con los Estados Unidos a una edad joven, y han regresado a los Estados Unidos múltiples veces en función de actividades de negocio principalmente.

Alrededor de una tercera parte se ha capacitado en diferentes áreas, y los que se capacitaron en un oficio y otros, lo hicieron principalmente en los Estados Unidos. Entre los microempresarios entrevistados, los hombres tienen tasas más altas de habilidades en el inglés en comparación con las mujeres. En los demás indicadores, no hay diferencias significativas entre los hombres y mujeres.

Perfil de las empresas

De los 39 microempresarios encuestados, 32 tienen sólo un negocio y 7 manejan dos negocios, para un total de 46 microempresas. El 42.5% de estas microempresas son del sector comercio, el 26% en servicios, el 15.2% en transporte, el 10.9% en industria, el 2.2% en servicios financieros, y el 2.2% en construcción (ver Cuadro 5).³⁷ Hay algunos nichos particulares en que se ubican estas microempresas: ventas de autos usados, repuestos de autos usados, talleres de mecánica automotriz y encomenderos. Casi todas las microempresas fueron creadas por el empresario, solo dos fueron comprados; y el 80.4% están registradas legalmente. Más del 50% de las microempresas fueron constituidas a partir de 1992. La microempresa con más años de existencia era una formada en 1980. A partir de los cambios macroeconómicos que respondían a los programas de estabilización y ajuste en 1989, se creó un ambiente más propicio para la inversión, a lo que se sumó la estabilidad política por el fin de la guerra civil en 1992. Se observa, entonces, un auge en la formación de microempresas vinculadas con la migración internacional a partir de 1991. En los años 1991 y 1992, se constituyeron el 21.8% de las microempresas analizadas en este estudio; el 32.6% se forma-

³⁷ Esta muestra no es proporcional en relación a la lista total de la primera fase, ya que entrevistamos al 100% de las empresas que habíamos encontrado en sector industria y una proporción relativa de los demás.

ron en 1995 ó 1996.³⁸ Como la gran mayoría de micro y pequeñas empresas fracasan en los primeros 5 años de existencia, habría que ver si estas microempresas pueden sobrevivir y crecer en los años futuros.

El 63% de estas microempresas utilizaron fondos provenientes de los Estados Unidos para iniciarlas; de éstas, la mayoría utilizaron sus ahorros realizados en los Estados Unidos. Otra fuente importante fueron los ahorros generados en El Salvador (el 23.9%). Sólo el 6.5% se iniciaron con un préstamo bancario.

Inversiones posteriores a la inicial fueron generadas principalmente por ganancias del mismo negocio (el 60.5% de los que invirtieron más capital), seguida en importancia por las remesas de los Estados Unidos (el 15.8%).

De las 6 microempresas que invirtieron remesas familiares en su negocio, 3 de ellas invirtieron dinero recibido mensualmente, una cada seis meses y dos una vez en el año. La inversión se originó por envíos de hermanos o hijos (en iguales proporciones) de los microempresarios. El total invertido en remesas osciló entre US\$600 y US \$10,000. En el último caso era un hermano, socio en una panadería, quien compraba maquinaria usada en los Estados Unidos, enviándola a El Salvador. Los otros eran inversiones, entre US\$1,000 y US\$2,400, enviadas en el período de un año.

Crecimiento de las microempresas

El énfasis del estudio ha sido en las microempresas. Una de las formas más frecuentes de clasificación de estos negocios es el número de empleados. Como interesaba ver casos relativamente exitosos, hemos

³⁸ *Mencionamos estas conclusiones con cautela ya que por las restricciones en la construcción de la muestra no podemos decir que nuestros datos son representativos, sin embargo nuestros resultados demuestran esta tendencia.*

tratado de medir el crecimiento de estos negocios por medio del crecimiento en el empleo remunerado. El Cuadro 8 describe el número de empleados asalariados de los negocios al iniciarse y actualmente. La mayoría contaba entre 1 a 4 trabajadores remunerados al inicio y existía un alto porcentaje sin empleados. Se puede observar, en la tercera columna, el cambio en distribución, notando un crecimiento generalizado del número de personas remuneradas.

CUADRO 10
NÚMERO DE EMPLEADOS REMUNERADOS
AL INICIAR NEGOCIO Y ACTUALMENTE
(PORCENTAJES)

Número de Empleados	Inicio %	Actualmente %
0	32.6%	7.9%
1-4	50.2%	42.1%
5-10	15.1%	34.2%
Más que 10	2.2%	15.8%

Fuente: Elaboración propia en base a los datos recogidos

En tres casos, el negocio perdió empleados remunerados entre el momento en que abrió sus puertas y el momento actualmente. El 41.3% no han crecido y el resto han visto un aumento en su fuerza de trabajo remunerado.

CUADRO 11
CRECIMIENTO EN NÚMERO DE EMPLEADOS
REMUNERADOS ENTRE INICIO Y ACTUALMENTE
(PORCENTAJES)

Crecimiento en empleados remunerados %	
Pérdida de empleados (entre 1 y 12 empleados menos) 8.7%	
0	41.3%
1-4	28.1%
5-10	10.8%
Más que 10	11.0%

Fuente: Elaboración propia en base a los datos recogidos

Al comparar la información sobre el crecimiento o pérdida de empleados, con las opiniones de los microempresarios sobre el problema principal que enfrentan en su negocio, el 30.2% de los empresarios expresaron de que el problema principal era la situación económica del país; otros aspectos problemáticos eran la falta de capital, las dificultades en la comercialización y problemas con la mano de obra, como se señaló en el punto sobre los perfiles de los microempresarios. Hay que notar que esta encuesta se realizó a mediados y finales de 1996, en un período caracterizado por algunos como de "desaceleración" de la economía, y por otros como "recesión". Cualquiera que sea la valoración que se haga, la situación económica del país ha afectado a estos microempresarios, quienes manifiestan que esta situación era su principal problema.

El 8.7% de las empresas tienen menos empleados actualmente en comparación con el momento de su inició, y el 41.8% no han crecido. Si hubiéramos llevado a cabo este estudio en 1994 o 1995, seguramente los resultados hubieran sido muy distintos, ya que la situación de la economía en general del país experimentaba un crecimiento muy fuerte. De hecho, entre mayo y noviembre de 1996, período durante el cual se hizo el trabajo de campo, varios negocios incluidos en este estudio cerraron, y los dueños regresaron a los Estados Unidos. Otros compactaron sus actividades, alquilando un sólo local, en vez de tener dos o tres sucursales, y otros microempresarios mencionaron de que estaban pensando seriamente en regresar a los Estados Unidos si la situación económica no cambiaba.

Tecnología y contactos transnacionales

Uno de los criterios principales del estudio para seleccionar las microempresas a entrevistar fue la utilización de tecnología proveniente de los Estados Unidos. Por tecnología comprendemos la incorpora-

ción de equipo e insumos importados, por distintas vías. Por contactos transnacionales se entiende en este trabajo las vinculaciones existentes con empresas radicadas en los Estados Unidos.

El cuadro siguiente muestra los porcentajes de negocios que utilizan tecnología y mantienen contactos del tipo descrito anteriormente:

CUADRO 12
MICROEMPRESAS QUE USAN TECNOLOGÍA PROVENIENTE DE LOS ESTADOS UNIDOS Y MANTIENEN CONTACTOS DE NEGOCIOS TRANSNACIONALES (%)

Rubro	%
Equipo y maquinaria	54.3%
Productos o insumos	43.5%
Contactos transnacionales	37.0%

Fuente: Elaboración propia en base al trabajo de campo

En términos de la tecnología que los microempresarios han utilizado principalmente en sus negocios (equipo de trabajo y maquinarias entre ellos equipo de computación), el 72.% lo han traído personalmente de los Estados Unidos. El 66.7% de los microempresarios que utilizan tecnología proveniente de los Estados Unidos dijeron que esto les da una ventaja en su negocio en comparación con otras microempresas similares, principalmente por la calidad o rapidez del trabajo. El 11.1% afirmó estar en desventaja, principalmente por la competencia desleal de quienes no pagan impuestos de introducción o IVA. El 22.2% de estos empresarios dijeron que utilizar tecnología de los Estados Unidos no les afecta.

Tecnología y Migración

Para describir un poco más el impacto del uso de tecnología es útil algunos negocios específicos. Por ejemplo, los talleres de reparación de autos que han traído compresores, computadoras para diagnósticos de vehículos y otras herramientas de los Estados Unidos, pueden realizar sus trabajos mucho más rápido y eficientemente. No es sólo la tecnología incorporada, sino también la habilidad de poder usar el equipo en el taller. Esto implica la necesidad de capacitación para los trabajadores también.

Otro ejemplo lo constituye una panadería, en la que casi toda la maquinaria que están utilizando ha sido traída de los Estados Unidos, desde los batidores hasta hornos, mesas y una máquina para envolver los productos. La dueña, contaba que su hermano, socio del negocio, quien vive en el sur de California, consigue la maquinaria usada de mayoristas en este tipo de negocios en ese Estado. Ella mencionaba que desde consiguieron el equipo para envolver pan en paquetes de plástico, han podido competir con otras panaderías más grandes, tienen menos devoluciones de pan y el producto dura más tiempo.

En el caso de los contactos con otras empresas en los Estados Unidos, las relaciones son para abastecer su negocio con maquinaria o equipo, o para obtener insumos especializados. Los tipos de negocios con que tienen relación en los EE.UU. son subastas/hueseras (el 29.4%), distribuidoras/fábricas (47.1%), tiendas o almacenes (el 17.6%), y sólo el 5.9% con individuos. La gran mayoría de negocios con los que se establecen estos vínculos transnacionales están en el área de Los Angeles, California, seguido por Texas, y Florida.

De estas empresas, el 21.7% de los dueños son salvadoreños; el 17.4% otros latinos; y el 60.8% de

otras nacionalidades. El 71.4% de los microempresarios dijeron de que estas relaciones les ayudan en su negocio, y el 21.45% dijeron que era indiferente. Sólo una persona afirmó que las relaciones que establecen otros microempresarios le perjudican por la competencia desleal a que está sujeto. Los microempresarios que dijeron que estas relaciones les ayudan mencionaron que hay más rapidez para obtener maquinaria, equipo o insumos en los Estados Unidos, y que estos contactos les proporcionan lo que necesitan de una forma más económica.

6. La relación entre varios factores asociados a la migración y la formación de microempresas

Para tratar de analizar con mayor profundidad las complejas relaciones entre la migración y la formación de microempresas en El Salvador, se utilizó una regresión multivariable donde se incorporaron varios factores.

Se tomó como variable dependiente el crecimiento del número de trabajadores remunerados en el negocio, en relación con variables independientes referidas al microempresario y su empresa. Utilizamos la variable dependiente como próxima para medir la estabilidad y crecimiento del negocio. Antes habíamos indicado que habían negocios que perdieron trabajadores remunerados, otros que se mantuvieron estables, y varios que aumentaron el número de trabajadores remunerados. Las variables independientes escogidas son de tres tipos:

- Las relacionadas con el microempresario: edad, sexo y nivel educativo.
- Las relacionadas con la microempresa: el estatus legal, tiempo de haberse creado y lugar de operación (San Salvador o San Miguel), y
- Las relacionadas con la migración: uso de tecnología o productos provenientes de los Estados Unidos; las relaciones existentes con otras em-

presas en los EE.UU.; uso de capital ahorrado en este país para crear la microempresa; si ha estado en los EE.UU. alguna vez; el número de viajes realizados a este país; capacitación recibida en los Estados Unidos por el microempresario; y el conocimiento o no del inglés.

Los resultados de la regresión aparecen en el siguiente. Lo que dicen es que esta ecuación explica el 26.7% (R cuadrado ajustado) de la variación en el crecimiento del número de trabajadores remunerados. Las variables relacionadas con el empresario muestran de que sólo el nivel educativo tiene un signo positivo (ver columna B), o sea que con mayores niveles educativos del microempresario, hay crecimiento en el número de trabajadores remunerados. Ser hombre y mayor en edad, reduce el crecimiento de trabajo remunerado.

CUADRO 13
REGRESIÓN MULTIVARIADA: CRECIMIENTO DE EMPLEO REMUNERADO EN NEGOCIOS Y SU RELACIÓN CON LA MIGRACIÓN

Variable	B	SE B	Signif. T
Edad empresario	-.125	.147	.399
Hombres	-4.082	2.857	.163
Nivel Educativo empresario	.412	.332	.225
Legalmente Registrada	2.58	2.577	.324
Lugar de Empresa: San Salvador	-1.818	2.823	.524
Edad Empresa	.758	.316	.023
Usa Tecnología de EEUU	4.699	2.661	.087
Usa Productos de EEUU	2.291	3.504	.518
Tiene relaciones EEUU	-.148	3.125	.963
Capital proveniente de EEUU	-1.087	2.566	.675
Ha estado en EEUU	1.206	4.722	.800
Numero de veces en EEUU	-.035	.0619	.579
Capacitación en EEUU	-.024	2.882	.993
Inglés	2.035	4.028	.617
Constante	-3.390	8.18	.682
R Cuadrado	.267		
Número	.46		

Fuente: Elaboración propia en base a los datos recogidos

En relación a las variables relacionadas con la microempresa, el estatus legal y el tiempo de haberse creado el negocio son factores positivos en el crecimiento de trabajos remunerados; estar en San Salvador en comparación con San Miguel es un factor negativo. Las variables relacionados con migración son muy interesantes. El uso de tecnología y productos de los Estados Unidos, de haber estado en los EE.UU., junto con el conocimiento del inglés, influyen de una forma positiva en el crecimiento de empleo remunerado. La tecnología tiene el coeficiente más alto en toda la ecuación (4.699) y aunque no resulta ser significativo (Columna Sig.T = .087) es uno de los más bajos en esta ecuación. Relaciones con otras empresas en los EE.UU., capital proveniente de los EE.UU., número de viajes a los Estados Unidos, y capacitaciones en EEUU tienen coeficientes negativos (reducen el empleo remunerado). La única variable que resulta ser significativa es la edad del negocio. Como la muestra es muy pequeña, a menos de que existiera una relación muy nítida en todas las empresas, el significado de la prueba T resultará más elevada.

De la realización de este ejercicio es posible concluir lo siguiente:

- Estos negocios no se escapan de la dinámica general encontrada en la mayoría de las micro y pequeñas empresas en El Salvador.
- La inversión de dólares no es una fuente determinante para estos negocios, y en la regresión está relacionado con decrecimiento en el número de trabajadores remunerados (aunque este resultado no es significativo).
- El conocimiento del inglés y el haber estado en los Estados Unidos por lo menos una vez, contribuyen al crecimiento. Esto está relacionado con uso de tecnología, productos y la existencia de

relaciones con negocios en los Estados Unidos, además de introducir visiones distintas de como organizar y hacer funcionar un negocio.

- El uso de tecnología y productos de los Estados Unidos son los factores tal vez más importantes en el crecimiento de estos negocios, con los signos positivos más altos de la ecuación.

7. Recomendaciones de política

El estudio realizado sugiere algunas acciones específicas para contribuir al desarrollo de estas microempresas, acciones que pueden plantearse bajo la forma de los siguientes programas:

*** Programa: desarrollo tecnológico asociado a migrantes en los Estados Unidos**

Que consistiría en un programa de apoyo a importación de tecnología en asociación con empresas (de migrantes Salvadoreño y otros) en los Estados Unidos, y que sería un novedoso programa de carácter transnacional.

*** Programa: adiestramiento en los Estados Unidos previo al retorno**

Que consistiría en un programa que impulse la capacitación de aquellos migrantes que piensan retornar al país, y que sería un programa binacional que podría ser impulsado por los gobiernos de los Estados Unidos y El Salvador.

*** Programa: créditos asociados a la inversión de ahorros realizados en los Estados Unidos**

Que sería un programa para estimular la utilización de los ahorros realizados durante su estadía en el exterior por los migrantes, al brindarles un crédito de contraparte de manera previamente programada antes de su retorno.

*** Programa: bonos y financiamiento complementario para proyectos comunitarios asociados a la inversión de ahorros realizados en los Estados Unidos**

Que consistiría en un programa para impulsar la inversión en proyectos prioritarios para el país por medio de los ahorros individuales y colectivos de los migrantes en los Estados Unidos. Este programa sería implementado a través de dos mecanismos: uno por medio de bonos en la bolsa de valores para las áreas de inversión más importantes en El Salvador y que rinden una tasa de interés atractiva para los inversionistas salvadoreños en el exterior, y dos, proyectos de desarrollo comunitario donde los migrantes podrían sumar fondos para tales proyectos y el gobierno pondría una suma complementaria.

Referencias

Athukorala, Premachandra (1992): "The Use of Migrant Remittances in Development: Lessons from the Asian Experience" JOURNAL OF INTERNATIONAL DEVELOPMENT, Vol 4, No 5, 511-529.

Autler, Lillian (1994): "Socios Potenciales para el Desarrollo: Remesas de Emigrantes y el Movimiento Cooperativo en El Salvador" Graduate School of Architecture and Urban Planning, Master's Thesis, UCLA, Los Angeles, California.

Baires, Sonia e Gianfranco Innocenti (1993): *Migrantes, Remesas y Desarrollo Microempresarial en El Salvador*, Tesis de la Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Centro Americana "José Simeon Cañas", San Salvador, El Salvador.

Basch, Linda, Nina Glick Schiller y Cristina Szanton Blanc, (1994): *Nations Unbound: Transnational Projects, Post Colonial Predicaments and Deterritorialized Nation-States*, Amsterdam: Fordon and Breach.

CENITEC, (1992): "Migración y Remesas: Una Evaluación de su Impacto en la Economía Salvadoreña", *POLÍTICA ECONÓMICA* Vol I., No 11, Febrero-Marzo, San Salvador, El Salvador.

CENITEC (1994): "Implicaciones económicas y sociales de las remesas familiares", *Apuntes de CENITEC* No, 6, Junio, San Salvador, El Salvador.

CEPAL, (1990): *El Salvador: Remesas Internacionales y Economía Familiar*, LC/MEX/R.264 (SEM. 39/1), 30 de noviembre.

Chinchilla, Norma Stoltz y Nora Hamilton (1989): "Central American Enterprises in Los Angeles", Austin: Inter-University Program for Latino Research and the Social Sciences Research Council, Working Paper No. 6.

Diaz. Briquets, S. y S. Weintraub (eds).(1991): *Migration, Remittances and Small Business Development: Mexico and Caribbean Basin Countries*. Boulder, Colorado: Westview Press.

Eekhoff, Katharine (1994): "Asociaciones Salvadoreñas en Los Angeles y las Posibilidades de Desarrollo en El Salvador" Proyecto de Cliente para COMUNIDADES, Graduate School of Architecture and Urban Planning, Master's Thesis, UCLA, Los Angeles, California.

Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples 1995, Gobierno de El Salvador, Ministerio de Relaciones Exteriores, Departamento de Información, San Salvador, El Salvador.

Funkhouser, Edward (1995): "A Profile of Salvadorean Emigration" Mimeo, University of California, Santa Bárbara.

Funkhouser, Edward (1992): "Migration, Remittances, and Economic Adjustment", en George Borjas y R. Freeman (eds). *Immigration and the Work Force*, University of Chicago Press.

FUSADES (1993): "Las Remesas Familiares y sus Implicaciones Económicas y Sociales" MARTES ECONÓMICO, Publicación No. 35, Septiembre, San Salvador, El Salvador.

FUSADES (1996): "Uso Productivo de las Remesas Familiares en El Salvador", Documento de Trabajo No. 42, Fundación Salvadoreña para el Desarrollo Económico y Social, San Salvador, El Salvador.

García, Juan José (1996): "Remesas Familiares y Relaciones Sociales Locales: El Caso de San Isidro, APORTES, No 1, FLACSO, Programa El Salvador; San Salvador.

Glick Schiller, Nina, Linda Basch, y Cristina Blanc-Szanton (eds) (1992): *Towards a Transnational Perspective on Migrations: Race, Class, Ethnicity and Nationalism Reconsidered*, Annals of the New York Academy of Sciences, Volume 645, New York.

Goldring, Luin (1990): *Development and Migration: A Comparative Analysis of Two Mexican Migrant Circuits*, Commission for the Study on International Migration and Cooperative Economic Development, No 37.

Guarnizo, Luis (1996): "Transnationalism from Below: Social Transformations and the Mirage of return Migration among Dominican Transmigrants" Davis: University of California.

Kandel, Susan (1995): "Community Development Banking: A Bi-National Model of Local Development in El Salvador" Graduate School of Architecture and Urban Planning, Master's Thesis, UCLA, Los Angeles, California.

(1997): *Libro Blanco de la Microempresa*, San Salvador, El Salvador.

López, David, E. Popkin y E. Tellez (1996): "Central Americans: At the Bottom, Struggling to Get Ahead" en Waldinger, Roger y M. Bozorgmehr, (eds) *Ethnic Los Angeles*, New York: Russel Sage Foundation Press.

López, José Roberto y Mitchell A. Seligson (1991): "Small Business Development in El Salvador: The Impacto of Remittances" Commision for the Study of International Migraton and Cooperative Economic Development, Working Papers, No. 44.

Lungo, Mario, Katharine Eekhoff, Sonia Baires (1996): "Migración Internacional y Desarrollo Local en El Salvador" *Avances de Investigación*, No. 8, Fundación Nacional para el Desarrollo, San Salvador, El Salvador.

Montes, S. (1987): *Salvadoreños refugiados en los Estados Unidos*, UCA Editores: San Salvador, El Salvador.

Montes, S. (1989): *Las Remesas que envían los Salvadoreños en los Estados Unidos: Consecuencias sociales y económicas*, UCA Editores, San Salvador, El Salvador.

Pastor, R. y Rosemary Rogers (1985): "Using Migration to Enhance Economic Development in the Caribbean: Three Sets of Proposals" in Pastor, Robert (ed), *Migration and Development in the Caribbean: The Unexplored Connection* Boulder, Colorado: Westview Press.

Popkin, Eric (1996): "Diversifing Southern California's Latino Mosaic: Salvadoran and Guatemalan Leaders' Assessments of Community Public Policy Needs" report of the National Association of Latino Elected and Apointed Officials Educational Fund and the Tomas Rivera Policy Institute, Claremont, California: Tomas Rivera Policy Institute.

Portes, Alejandro y Luis Guarnizo, (1991): *Capitalistas del Trópico: La inmigración en los Estados Unidos y el Desarrollo de la Pequeña Empresa en la República* FLACSO, Programa República Dominicana y The Johns Hopkins University.

Portes, Alejandro y Sensenbrenner, Julia (1993): "Embeddedness and Immigration: Notes on the Social Determinants of Economic Action", *AMERICAN JOURNAL OF SOCIOLOGY*, Vol 98, No. 6, May.

Putnam, Robert (1995): "The Prosperous Community: Social Capital and Public Life ", *THE AMERICAN PROSPECT*, No. 13, Spring.

Rogers, Rosemary (1991): "Return Migration, Migrants' Savings, and Sending Countries' Economic Development: Lessons from Europe" in Díaz. Briquets, S. y S. Weintraub (eds). *The Effects of Receiving Country Policies on Migration Flows* Boulder, Colorado: Westview Press.

Swami, G (1981): "International Migrant Workers' Remittances; Issues and Prospects" World Bank Staff Working Paper 481, Washington D.C.: World Bank.

Ulloa, Roxana Elizabeth (1996) : "La remesa familiar del exterior: dependencia o desarrollo para El Salvador" REALIDAD, UCA: San Salvador.