funde
Fundación Nacional para el Desarrollo
Col. El Roble ~ Blvd. Universitario #2018 ~ San Salvador ~ Tel/Fax: 226-6887 ~ Viper: 298-1222 unidad 11442

Documento de Trabajo
No. 85

FUNDE
CENTRO DE DOCUMENTACION

MIGRACIÓN Y MICROEMPRESAS EN SALVADOR

MARIO LUNGO
KATHARINE ANDRADE-EEKHOFF
VINICIO MERINO

SAN SALVADOR
MARZO 1997

Investigación realizada para el Centro de Reorientación Familiar y Comunitaria (CREFAC) con el apoyo financiero de USAID

Correo: Apdo. Postal 1774, Centro de Gobierno ~ San Salvador, El Salvador ~ e-mail: fundesv@ni.apc.org

CONTENIDO

Resumen Ejecutivo

1/ Introducción: los objetivos y alcances del estudio

2/ Migración y desarrollo: las lecciones de otras experiencias

3/ Las investigaciones realizadas en el país

4/ El estudio: planteamiento metodológico

5/ El estudio: resultados obtenidos

6/ Recomendaciones de políticas derivadas del estudio

7/ Referencias

8/ Anexos:
- A/ Cuestionario general;
- B/ Cuestionario especifico;

FUNDE
CENTRO DE DOCUMENTACION

RESUMEN EJECUTIVO

El objetivo de este estudio 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 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 cuales son las condiciones que posibilitan el éxito de una microempresa constituida a partir del ahorro de los migrantes, y cuales son los obstáculos que éstas enfrentan y que limitan su crecimiento y desarrollo.

Dos cuestiones se plantearon como aspectos claves y estructuraron las hipótesis de 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 lo que podría llamarse *capital social transnacional*.

El trabajo se realizó en tres fases: Durante la primera se pasó, a 80 microempresarios identificados como se indicó antes, un cuestionario general para obtener un visión global de su situación. La segunda, en que 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 esta investigación.

A partir de estos resultados, el estudio propone 3 programas que podrían contribuir a superar las barreras encontradas y a potenciar las posibilidades que abre la migración internacional para e desarrollo de las microempresas relacionadas con éste: un ***programa de desarrollo tecnológico asociado a migrantes en los Estados Unidos*** un ***programa de adiestramiento en los Estados Unidos previo al retorno***; un ***programa de créditos asociados a la inversión de ahorros realizados en los Estados Unidos***; y un ***programa de bonos y financiamiento complementario para proyectos comunitarios asociados a la inversión de ahorros realizados en los Estados Unidos.***

FUNDE
CENTRO DE DOCUMENTACION

1/ INTRODUCCIÓN: LOS OBJETIVOS Y ALCANCES DEL ESTUDIO

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.

Cuestiones como el papel de las remesas para la estabilidad macroeconómica del país; el rol de este flujo monetario en el desarrollo local; la inversión productiva de los ahorros de los migrantes; la formación de nuevas élites locales donde los migrantes retornados o sus familias juegan un papel importante; las consecuencias en la integración familiar y los patrones de conducta especialmente de los jóvenes; los cambios en los hábitos de consumo; las profundas transformaciones culturales provocadas por la migración internacional; etc., son algunos de los procesos que se enfrenta la sociedad salvadoreña al finalizar el siglo XX, y que marcarán definitivamente su desarrollo en los años futuros.

Del conjunto anterior seleccionamos una de las problemáticas más acuciantes para realizar un estudio cuyos resultados se presentan en este documento: *el papel de la migración en la formación de microempresas en El Salvador*, en los años recientes. La importancia de esta problemática es obvia. Se observa, en el país, el creciente peso que el sector microempresarial tiene para el desarrollo de la economía nacional 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 las exportaciones del país y 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.

El objetivo de este estudio busca contribuir a llenar este vacío, a través de una exploración preliminar de esta relación que señale aspectos que se deben analizar con mayor profundidad, pero que permita, sin embargo, sugerir políticas para apoyar 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.

Los alcances de este estudio, en el marco del objetivo trazado, son limitados. Se trata de un estudio de carácter exploratorio por el tamaño de la muestra analizada (lo que se explica más adelante en el apartado dedicado a los aspectos metodológicos), pero que se ha apoyado en investigaciones anteriores, y otras que se están iniciando, con la colaboración de la Universidad de California-Los Ángeles y la Universidad del Sur de California, sobre aspectos de la formación de comunidades transnacionales, con el apoyo de las Fundaciones Ford y Pacific Rim.

2/ MIGRACIÓN Y DESARROLLO: LECCIONES DE OTRAS EXPERIENCIAS

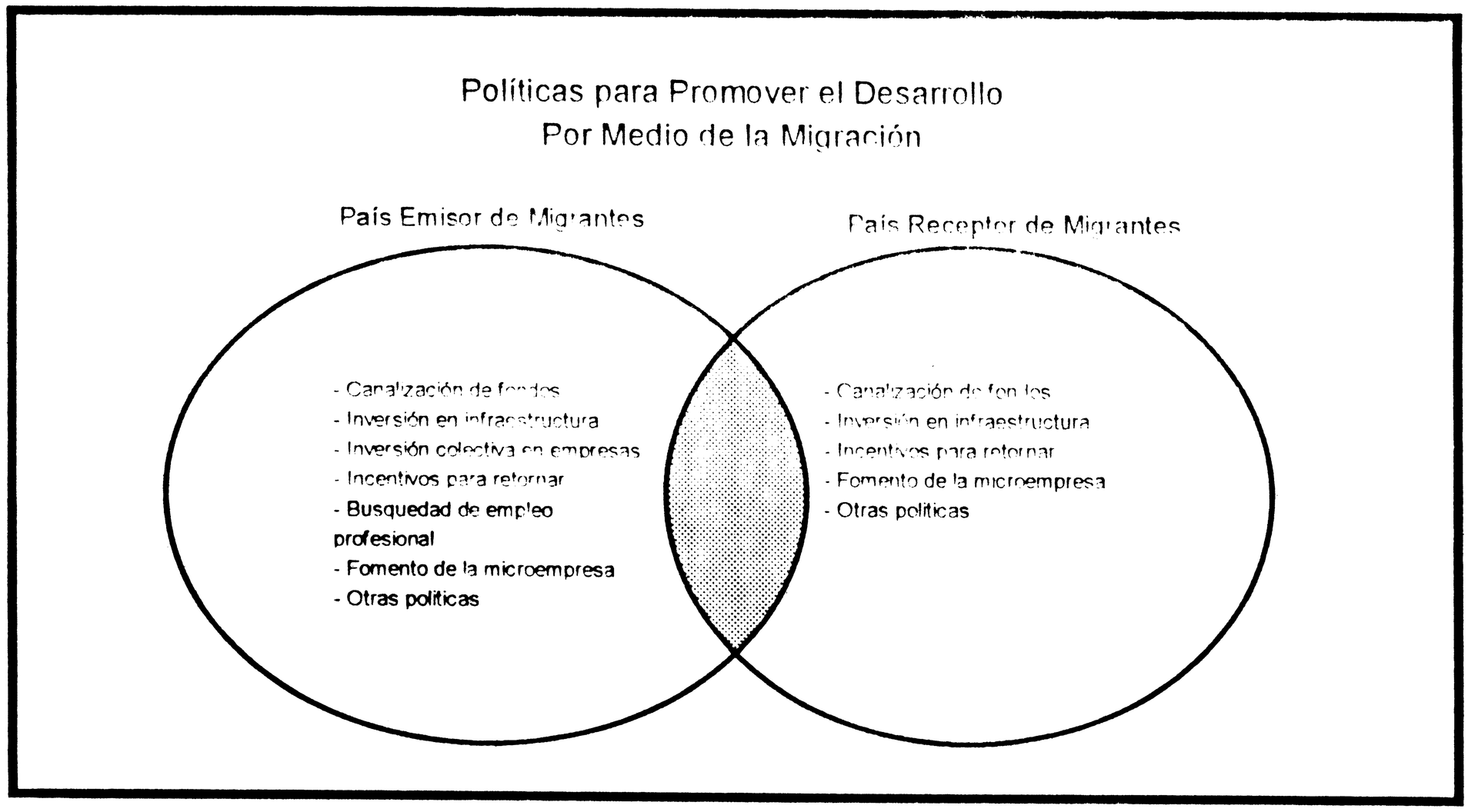
El tema de la migración internacional y su aprovechamiento para el desarrollo de un país emisor de migrantes tiene una historia y literatura muy extensa. Las ciencias sociales han abordado el tema desde perspectivas económicas, sociales, y políticas, tanto en los países receptores de migrantes como en los países 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, viendo que no se puede categorizar la migración en aspectos positivos o negativos, sino que existe una dialéctica de relaciones complicadas y dinámicas que a veces son positivas, negativas, o ambas. Este nuevo campo teórico abre nuevas 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; Lungo, Eekhoff y Baires, 1996).

En un esfuerzo por aprovechar las posibilidades del desarrollo por medio de la migración internacional, los gobiernos, organizaciones comunitarias, y organizaciones no gubernamentales han implementado una plétora de programas, principalmente entendiendo las relaciones de migración en una forma dicotomica: positiva o negativa. Se han enfocado, principalmente pero no exclusivamente, en las remesas que envían los migrantes a sus familiares desde el exterior. En este apartado resumimos algunos de los tipos de programas que se han implementado en varios partes del mundo, presentando algunas conclusiones sobre su efectividad y lecciones que se deben tomar en consideración. Esto ayuda a elaborar las recomendaciones basadas en los resultados de este estudio.

El diagrama 1 presentado a continuación resume algunos de los tipos de programas impulsados tanto por los países emisores como receptores de migrantes. También demuestra que en algunos casos se han impulsado programas conjuntos entre los países. Más adelante explicamos brevemente el contenido de algunos de estos programas.

Diagrama 1



Canalización de fondos:

Una de las principales preocupaciones de los gobiernos de los países que se benefician de un flujo de remesas enviadas por los trabajadores migrantes en el exterior, es como captar estos flujos 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 generalmente en vez de aumentar las remesas canalizadas por medio de los sistemas financieros formales, aumentan la utilización de transferencias no formales de fondos para evitar las desventajas (principalmente en el tipo de cambio) que se presentan en un sistema de control de la canalización. 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 de 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 son bastante elaborados, e incluyen el compromiso de fondos complementarios a los de los migrantes para proyectos de infraestructura en el lugar de origen de los migrantes (Eekhoff, 1994; Goldring, 1990).

Migrantes de Yugoslavia implementaron un "impuesto" para ayudar en estos tipos de proyectos. Otros investigadores han recomendado combinar esfuerzos entre migrantes y los países receptores de migrantes como parte de su 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 todavía en Alemania o Francia. Estos programas cubrían parte de los gastos del retornado, 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 permita 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 en 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 requirieren de habilidades específicas en empresas industriales nacionales. Se ha lanzado este tipo de propuesta en otras regiones también, pensando en revertir la famosa "fuga de cerebros", donde los mejores educados y capacitados son los que emigran, dejando su país de origen sin los recursos humanos necesarios 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 también pensar en vivienda, escuelas para los hijos, etc.

Fomento de la Microempresa:

Reconociendo el aporte que las microempresas dan a un país y viéndolo 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 rango: 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 han sido exitosas. (Rogers, 1991; Pastor y Rogers, 1985; Athukorala, 1992).

Otros estudios han profundizado más en las relaciones dinámicas y multifaceticas de los empresarios relacionados con la migración (Díaz Briquetes y Weintraub, 1991). Portes y Guarnizo (1991) descubrieron 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 referente políticas es a asegurar que los programas implementados deben 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 al país en general. Muchas de las otras recomendaciones incluyen 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), y políticas macro-economicas.

Otras Políticas:

Una de las preocupaciones de los migrantes al retornar a su país de origen es su estatus legal en el país receptor. En muchos casos, si el migrante regresa a su país de origen, puede perder su estatus legal o tiene que renovarlo frecuentemente. Varios países emisores de migrantes con poblaciones significantes en el exterior han estado cambiando sus políticas de ciudadanía para poder ayudar a sus migrantes en otras partes. Por ejemplo, México está debatiendo la modificación de su constitución para permitir la doble ciudadanía, principalmente debido a los mexicanos viviendo en los Estados Unidos. Así que un mexicano podría hacerse ciudadano de los Estados Unidos sin perder su ciudadanía mexicana. El mismo debate se ha levantado en la República Dominicana y Haití (Guarnizo, 1996).

Lecciones:

Estas experiencias, que han buscado la forma de vincular la migración con la promoción del desarrollo del país emisor de migrantes, sirven para consideraciones sobre futuros programas buscando la capitalización de los ahorros, remesas, destrezas y conocimientos de los migrantes. Queremos mencionar varios puntos específicos referente a estas lecciones:

- Los migrantes no deben ser vistos como los protagonistas centrales en el proceso de desarrollo de su país de origen. De hecho, ellos no son necesariamente los entes idóneos para llevar a cabo tal plan; sin embargo **pueden contribuir a los procesos de desarrollo**. Los que quieren contribuir por medio de sus destrezas y contactos adquiridos en el exterior (capital social), 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 para el desarrollo, los migrantes no van a poder cambiar el rumbo. 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 macroeconomico 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 el ahorro de remesas hacía metas del mismo gobierno.

- Los programas para promover **el retorno de migrantes** han ayudado en cierta medida en la reubicación de estos. 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 se pueden beneficiarse de ellos si deciden regresar.

- Las **relaciones entre migrantes transcienden 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).

❑ De igual forma que las relaciones transcienden las fronteras, los flujos de información deben transcender las fronteras. Muchas veces han habido ideas muy innovadoras para capitalizar la migración pero hace falta un esfuerzo más organizativo. El flujo de información no solo 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 ONGs, sino también empresas privadas (ver ejemplo de banco bi-nacional de Portugal, Eekhoff, 1994), y del gobierno.

❑ 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. Para diseñar programas de este índole es de suma importancia tomar en cuenta estos factores de antemano para evitar un fracaso seguro. (Eekhoff, 1994; Rogers, 1991)

❑ Aunque parece obvio, **no se debe reinventar la rueda**. En el contexto de la migración se debe trabajar sobre la base de programas existentes, tal vez agregando proyectos específicos dentro del contexto de estos programas. Por ejemplo, si existen programas para asesorar a micro-empresarios, se puede muy bien incorporar a migrantes o receptores de remesas en estos programas sin tener que crear programas paralelos. Requiere tal vez otros esfuerzos en difusión de información sobre los programas existentes en los lugares donde están los migrantes; pero es una manera de aprovechar de la infraestructura organizacional y la experiencia acumulada.

3/ LAS INVESTIGACIONES REALIZADAS EN EL PAÍS

Como mencionamos en la introducción, 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 y datos del BCR) dependiendo del año analizado.[2] Pero el conocimiento de los procesos y sus impactos en la migración salvadoreña son limitados. Podemos ver en el Diagrama 2 que los estudios realizados hasta el momento se han llevado a cabo en los Estados Unidos o El Salvador, pero poco se ha trabajado a nivel transnacional.[3] Este estudio toma en cuenta las relaciones transnacionales pero no tiene un carácter transnacional. En forma de resumen, los estudios que se han llevado a cabo sobre la migración Salvadoreña se pueden describir de la siguiente manera:

- Aspectos macros y de medición de la migración salvadoreña y su impacto a nivel macro 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 macroeconomía. Otro aspecto macro tiene que ver con el volumen de migrantes y las implicaciones en el mercado laboral de 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 micro. Estos estudios buscan entender mejor las redes transnacionales, las transformaciones sociales, económicas, políticas y culturales que se llevan a cabo en comunidades altamente impactados por la migración hacia los Estados Unidos. (García, 1996; Lungo, Eekhoff, y Baires, 1996; Ulloa, 1996)

- También han habido estudios sectoriales sobre aspectos muy particulares de la migración salvadoreña, como son la formación de asociaciones comunitarias de Salvadoreños en el exterior y el papel que juegan en el lugar de origen (Eekhoff,

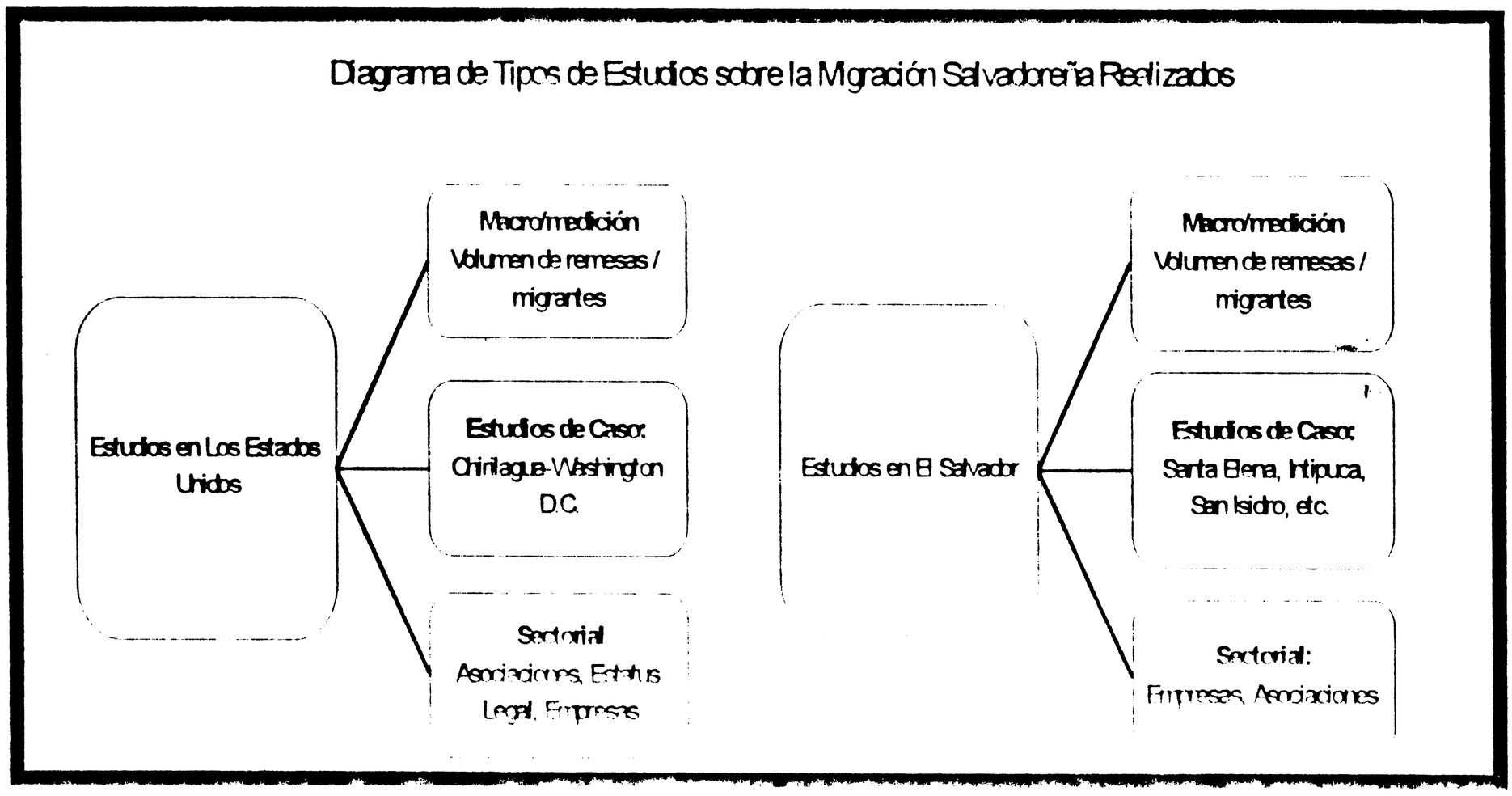
---

[2] Como punto de referencia, en México, se estima que las remesas representan el 3% del PIB (Lungo, Eekhoff y Baires, 1996) y en Bangladesh el 3.8% en 1986, en India el 1.6% en 1985, en Pakistan el 10.6% en 1986 (Athukorala, 1992).

[3] Los investigadores de este proyecto han participado en un estudio coordinado entre FUNDE y la Universidad de California en Los Angeles (UCLA) que se concebía como bi-nacional con la población de Santa Elena, Usulutan en El Salvador y Los Angeles. Se realizó la investigación en Santa Elena y Los Angeles y se ha podido avanzar sobre los conocimientos de los redes y vinculos transnacionales, pero hace falta más profundización teorica y metodologica en este marco. Actualmente, hay otro estudio transnacional que se ha iniciado entre El Salvador, Colombia y la República Dominicana y los migrantes de estos paises viviendo en varios partes de los Estados Unidos. La parte que corresponde a El Salvador se está llevando a cabo a traves de la UCA.

1994; Popkin, 1996), mecanismos muy puntuales para promover la canalización de fondos por medio de bancos comunitarios vinculados bi-nacionalmente (Kandel, 1995; Autler, 1994), y los estudios sobre 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).

Diagrama 2



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

Migración y Microempresas en El Salvador:

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 y de microempresas en la Área Metropolitana de San Salvador (AMSS). Se encuestaron 211 microempresas que recibieron remesas y las utilizaron en su negocio. Las conclusiones de este estudio mostraron la importancia para este tipo de negocio que tiene la remesas en la formación y sobrevivencia del mismo.

Una cuarta parte de las microempresas 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 microempresas 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 empezaron con remesas, dos tercios de ellos reportaron que podían sobrevivir sin las remesas. Señalaron también los investigadores, que este estudio se llevó a cabo en el contexto de la guerra civil y en ambiente económico inestable.

Cuadro 2
Relación entre dependencia inicial y futuro de las remesas internacionales

Futuro económico depende en las remesas	Negocio se creó debido a las remesas internacionales	
	Sí	**No**
Número	69	142
Sí	75.4%	38.0%
No	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 macro-economicas 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 llevadas 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 financiero formal del país.

El 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 microempresarios de San Salvador y Zacatecoluca vinculados con la migración hacía los Estados Unidos, encontrando que muchos de estos microempresarios, migrantes retornados en su mayoría, habían invertido ahorros provenientes de los Estados Unidos, y que solo dos de las microempresas 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. Pero otro aspecto que se 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 visto 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.

Estos investigadores también confirmaron la existencia del retorno de migrantes, no en una forma masiva pero como un fenómeno importante a estudiar. El uso de los ahorros ganados en los Estados Unidos de estos retornados para iniciar su empresa es un factor importante, como lo son también los conocimientos y habilidades adquiridas en el exterior. La creación de redes sociales de carácter individual que tienen un impacto en la empresa es también un tema nuevo para la comprensión del fenómeno de la migración salvadoreña y su impacto en el desarrollo. Por la naturaleza exploratoria de este estudio, los investigadores sugirieron la profundización en los temas mencionados aquí para poder comprender mejor la naturaleza de la migración salvadoreña, y sus múltiples impactos y relaciones, tanto en los Estados Unidos como en El Salvador.

4/ EL ESTUDIO: PLANTEAMIENTO METODOLÓGICO

En este apartado presentamos una descripción de la metodología utilizada en la realización del estudio. Incluye los puntos de partida del análisis, las preguntas que guiaron la elaboración de los cuestionarios, las hipótesis que se plantearon, y las fases de ejecución que comprendió el trabajo de campo.

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 son canalizados por las remesas, está mediado por las características de las políticas económicas prevalecientes en el país (estabilidad del tipo de cambio, tasas de inflación e interés, política tributaria, incentivos a los distintos sectores productivos, etc.).

Por ejemplo, la inversión en el sector inmobiliario, aunque no se utilicen los bienes adquiridos, constituye una garantía de inversiones de los ahorros en momentos de gran inflación.

- Además de las consideraciones anteriores, las diferencias sectoriales hacen que existen 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.

Un ejemplo de lo anterior se observa, en el caso salvadoreño, donde la mayor parte de las microempresas en general se ubica en los rubros del comercio y los servicios. Podría suponerse que las microempresas relacionadas con la migración internacional siguen una tendencia similar.

- 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 ciudad como San Salvador, de las existencias en una ciudad de rango intermedio, como San Miguel, o en un cantón de las áreas rurales.

- Para el tipo de temáticas como la abordada en este estudio, es indispensable, a un nivel más específico, 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 están 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), generada por la misma.

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 puede tener éxito?

- ¿En que 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 cuestionarios 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 el

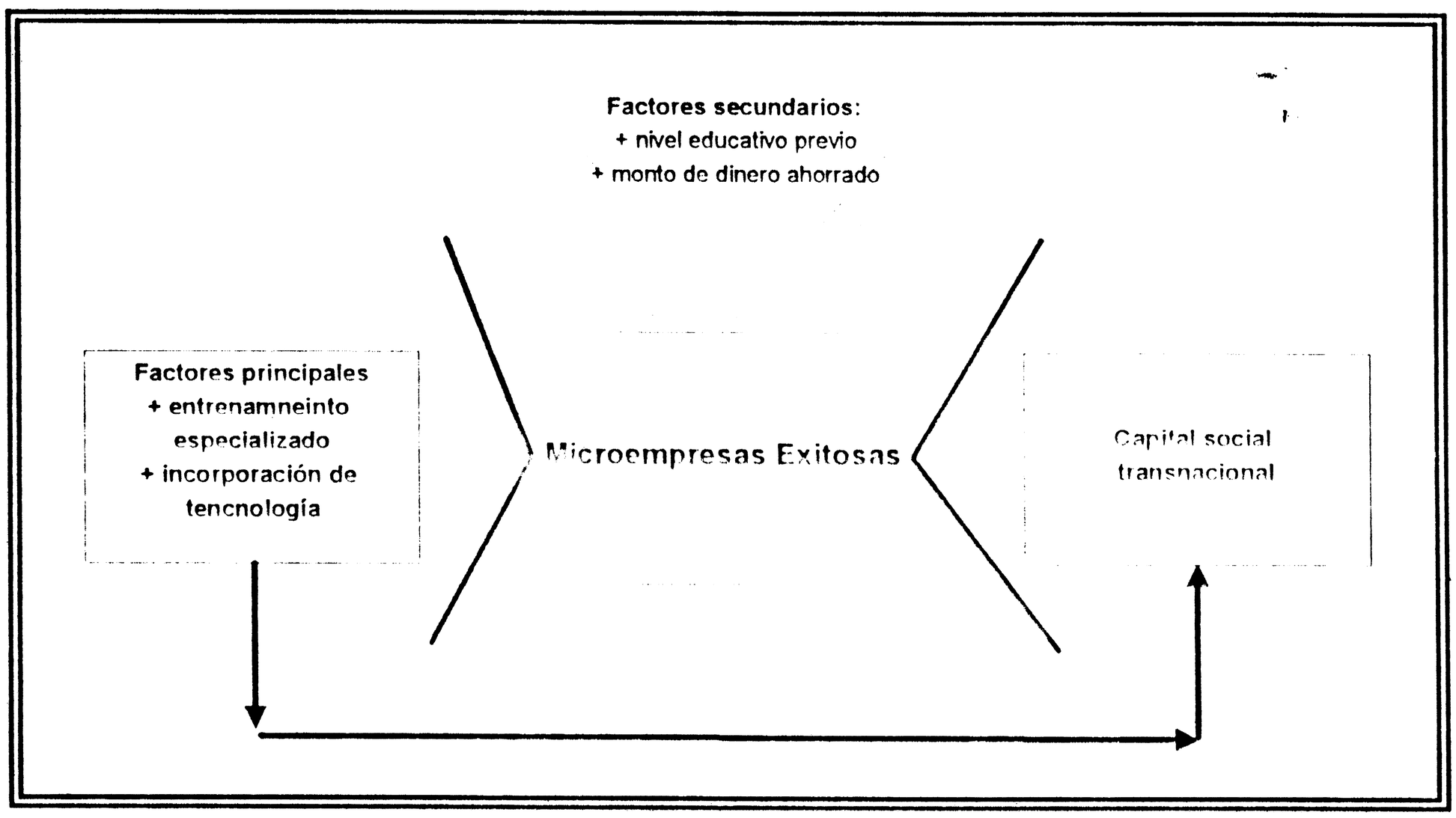
importante el nivel educativo formal inicial del microempresario, éste juega un rol secundario.

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.

Puesto esto, es importante, pues 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, a partir del análisis de las formas de capital social ligado a la migración internacional (Putman, 1995; Portes y Sensenbrenner, 1993).

El esquema que se presenta a continuación sintetiza el enfoque subyacente en las hipótesis:

Diagrama 3



Las fases del trabajo de campo

La cobertura del estudio, como se indicó en el primer punto, se de limitó, territorialmente al Área Metropolitana de San Salvador y a la ciudad de San Miguel, para poder tener dos universos de condiciones distintas, cuestión clave para analizar el rol de capital social existente entre el grupo de microempresarios ligados al proceso de migración internacional. Aunque este rol no fue analizado en este estudio, consideramos importante su investigación posterior.

Respecto al tamaño de la muestra a analizar, considerando los recursos con que contaba el proyecto, se definió un número de 80 empresarios a quienes se pasaría el cuestionario general ,y un número de 40 empresarios a quienes se pasaría la encuesta específica. La proporción definida fue realizar ¾ de las encuestas en el Área Metropolitana de San Salvador y ¼ 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 paginas 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 sus 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, las que se seleccionaron al final de la segunda fase.

En términos generales la metodología adoptada se reveló correcta, a pesar de las dificultades iniciales debido a la poca receptividad por parte de los microempresarios abordados, lo que tiene que ver con la desconfianza de dar información dada la situación irregular de algunas microempresas a nivel legal en el país, las crecientes restricciones que enfrentan los migrantes en los Estados Unidos, y el alto grado de inseguridad existente a nivel nacional, lo que crea no pocos temores.

No obstante, poco a poco, se fueron venciendo algunos de estos obstáculos, lo que hizo más extenso en términos temporales el trabajo de campo.

Pero lo que se quiere remarcar, es la utilidad de utilizar el concepto de capital social, en su forma transnacional, para abordar esta temática. Las limitaciones del estudio sólo permiten sugerir que estudios posteriores lo incorporen con mayor énfasis en sus marcos analíticos, como lo señaláramos anteriormente.

5/ EL TRABAJO DE CAMPO: RESULTADOS OBTENIDOS

Cuestiones Generales

La identificación inicial de microempresarios, que eran 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 contaran con uno o más negocios propios organizados en base ahorros hechos durante su permanencia en el exterior;

- que fueran microempresarios con un negocio propio que estuvieran en contacto frecuente con los Estados Unidos debido a los productos, servicios o tecnologías que utilizan en el trabajo de su microempresa;

- que fueran microempresario que han creado su negocio utilizando remesas enviadas 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 se ha confirmado, 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. 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 un negocio, 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 a los datos recogidos

El análisis de los cuestionarios generales permitió elaborar el cuestionario específico y seleccionar los microempresarios a quienes se entrevistaría 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 esté utilizando 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, esté en contacto regular con empresas en los Estados Unidos.

Se seleccionaron preferentemente microempresarios que cumplían 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 el 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 clasificase 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, ya que el objetivo del estudio era la relación entre la migración internacional y la formación de microempresas en San Salvador y San Miguel.

En la segunda fase se logró encuestar a 39 microempresarios[4], dueños de 46 microempresas. La 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 a los datos recogidos

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.

Los resultados específicos

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

[4] La meta era 40 entrevistas. La ultima empresaria a entrevistar pasó 3 meses en los Estados Unidos y al regresar, cambió de dirección haciendo imposible nuestra comunicación con ella.

conclusiones generales. Sin embargo, los resultados permiten sugerir tendencias sobre la relación de la migración internacional con la formación de microempresas en el país.

Perfil de los Empresarios:

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 un resumen de algunas de las características básicas de los microempresarios, y su contactos inicial con los Estados Unidos. El 92.3% había viajado por lo menos una vez a este país (tres de las personas entrevistadas nunca han ido a los Estados Unidos). En general, tienden a tener un nivel de escolaridad mucho mayor que el promedio de escolaridad media del Área Metropolitana de San Salvador (7.41 años)[5].

Tal vez lo más importante en resaltar en este resumen es la variación entre la edad del primer viaje a los Estados Unidos y la variación entre el numero 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% tiene más de 16 años de haber iniciado su primer contacto con los Estados Unidos, siendo jóvenes en este 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 óptica les ha ayudado en el montaje 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 notaba de que varios empresarios exigen un rendimiento mucho más alto al que normalmente se pide en El Salvador. Los empleados 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.

---

[5] Tomado de Encuesta de Hogares de Propositos Multiples de 1995, Gobierno de El Salvador, Ministerio de Relaciones Exteriores, Departamento de Información, San Salvador, El Salvador.

Cuadro 6
Datos Generales de los microempresarios[6]

	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
Numero de veces que ha regresado desde su primer viaje	0-100	19.69

Fuente: Elaboración propia en base a los datos recogidos

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 lo hicieron después de 1980.

Se pudiera pensar 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. No hay una clara relación entre el número de veces que han regresado después se este 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 periodo entre 1981 y 1984.

Cuadro 7
Relación entre Años de Viaje Duración de Visita y Numero Veces que Ha Regresado[7]
(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

[6] No hay diferencias significativas en estos datos entre hombres y mujeres.

[7] No hay diferencias significativas en estos datos entre hombres y mujeres.

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 buscó, 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 diferentes tipos de capacitaciones. De los que han sido capacitados, sólo los que se adiestraron en oficios y otros 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

Historia 1: Capacitación y Migración

Pedro Gúzman, el dueño de un taller de carpinteria 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 varios 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 carpinteria 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 muchos 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 Área 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, 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). [8] Hay algunos nichos particulares en que se ubican estas microempresas: como son las ventas de autos usados, repuestos de autos usados, talleres de mecánica automotriz, y encomenderos. Casi todas las microempresas fueron creadas por el microempresario, solo dos fueron compradas; 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 la implementación 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 formaron en 1995 o 1996.[9] 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, mantener una estabilidad económica, y crecer en los años futuros.

El 63% de estas microempresas utilizaron fondos provenientes de los Estados Unidos para iniciarlas; de éstas, la gran 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 de un banco.

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 ultimo caso, era un hermano, socio de una panadería, quien compraba maquinaria usada en los Estados Unidos, enviándola a El Salvador. Las otros eran inversiones, entre US $1,000 y US$2,400, enviadas en el periodo de un año.

---

[8] 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 el sector industria y una proporción relativa en los demás.

[9] Mencionamos estas conclusiones con precaución ya que por las restricciones en la construcción de la muestra no podemos decir que los datos son representativos; sin embargo los resultados muestran esta tendencia.

Crecimiento de las microempresas

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

Numero 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

Para medir el crecimiento del negocio, calculamos el aumento entre el número de empleados remunerados actualmente y al inicio del negocio. En tres casos, el negocio perdió empleados remunerados entre el momento en que abrió sus puertas y el momento actual. 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 microempresarios expresaron de que el problema principal es 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 periodo de caracterizado por algunos como de "desaceleración" de la economía, y por otros como "recesión". Cualquier 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 hubieron 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, periodo 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 redujeron 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.

Un caso especial de microempresa: los "encomenderos"

Alrededor del flujo de migrantes se ha ido creando una forma particular de microempresas, los llamados "encomenderos", que son los negociantes viajeros entre El Salvador y Estados Unidos. Estos negociantes han formado verdaderas microempresas transnacionales de servicio y comercio, basadas en el envío de encomiendas entre salvadoreños en los dos países. Ofrecen un servicio personalizado, eficiente y de confianza para sus clientes, tanto en El Salvador como en los Estados Unidos. Su negocio depende de una vasta red de relaciones que trasciende las fronteras, y que podría ser una expresión de lo que hemos llamado capital social transnacional. Los encomenderos llevan no sólo paquetes y dinero, sino también noticias sobre la situación de los familiares que están en ambos lados del circuito migratorio, posibilitando el intercambio, además de bienes.

Además del servicio de encomienda que brindan, muchos de estos comerciantes compran bienes en los Estados Unidos para vender en El Salvador. A veces comercializan productos de El Salvador en los Estados Unidos también. En este último caso aprovechan los deseos de los migrantes de permanecer vinculados a

su país de origen manteniendo tradiciones locales, como cierto tipo de alimentos, en el país al cual han emigrado.

Historia 2: Encomenderos Transnacionales

Sonia de Vides nunca vivió en los Estados Unidos, pero si ha viajado más de 50 veces a este país desde 1992. Cada mes hace sus maletas, llenas de cartas, quesos, crema y artesanías para llevar a Los Ángeles, entregándolas y compartiendo las noticias de los familiares que los han enviado. Con lo que ha ganado desde que inició sus viajes, ha ido comprando ropa y cosméticos en los Estados Unidos para vender en El Salvador. Después de una semana en los Estados Unidos regresa de nuevo a El Salvador, siempre con cartas, dinero y noticias, y su mercadería. Para ella, las amistades transnacionales son imprescindibles para el éxito de su negocio. La confianza que le otorgan sus clientes no se puede perder.

También los encomenderos han desarrollado relaciones de apoyo entre ellas, hechándose una mano cuando pueden en encargarse de equipaje si una tiene maletas más allá del limite y otra no. La solidaridad también está presente en el momento de pasar la aduana en los Estados Unidos o en El Salvador.

Doña Sonia es comerciante, brinda un servicio, y forma parte de un importante lazo entre las vidas de salvadoreños quienes viven a más de 3000 kilómetros de distancia entre ellas. Sin estos negocios transnacionales, muchos salvadoreños no podrían mantener los vínculos tan importantes entre sus familiares.

Tecnología y contactos transnacionales

Uno de los criterios principales de este estudio para seleccionar las microempresas a entrevistar se centró en la utilización de tecnología proveniente de los Estados Unidos. Por tecnología comprendemos la incorporación 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
(porcentajes)

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

Fuente: Elaboración propia en base a los datos recogidos

El términos de tecnología que los microempresarios han utilizado principalmente en sus negocios, equipo de trabajo y maquinarias (entre ellos equipo de computación y todo lo relacionado con ello), el 72.% de los microempresarios lo han traído personalmente de los Estados Unidos. El 66.7% de los microempresarios que utilizan tecnología o 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 ni en forma positiva o negativa. Este tipo de equipo no se puede comprar en El Salvador, y si se puede conseguir en Centro América, muchas veces resulta más caro.

Historia 3: Tecnología y Migración

Para describir un poco más el impacto del uso de tecnología es útil observar 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 rápida 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 maquinaría 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, Gloria Baires, 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 Ángeles, 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 afirmo 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.

Historia 4: Contactos transnacionales y las microempresas

La importancia de estas relaciones se puede ver observando algunos casos específicos. José Alberto Urquilla nunca ha vivido en los Estados Unidos. Sin embargo el éxito de su negocio está intimamente ligado a las relaciones que ha tenido con migrantes que residen en este pais. Al empezar su negocio de venta de repuestos usados para autos, José Alberto contaba con la ayuda de dos salvadoreños que trabajaban en una huesera cerca de Los Ángeles. Estas dos personas le conseguían carros en los Estados Unidos, los desarmaban y le enviaban los componentes. El les pagaban el equivalente de comisiones.

En un viaje que hizo a Los Ángeles, José Alberto fue a visitar a un amigo salvadoreño quien era el gerente de una venta de repuestos nuevos de una empresa japonesa. Esta persona le ayudó a establecer contactos directamente con la empresas en Japón. Como resultado, José Alberto viajó a ese pais, abrió relaciones de negocio con la empresa maestra, y ahora recibe los repuestos usados directamente de Japón. Le sale más barato y por lo general los repuestos están en mejores condiciones que los que se traen de los Estados Unidos. Ahora hay varios microempresarios salvadoreños que venden repuestos usados que son importados desde Japón, aunque la gran mayoría los traen de los Estados Unidos.

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

Para tratar de explorar 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 proxi 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 empresas 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 cuadro 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 relacionados con el empresario muestran que sólo el nivel educativo tiene un signo positivo (ver columna B), o sea que a 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 microempresario	-.125	.147	.399
Hombres	-4.082	2.857	.163
Nivel Educativo microempresario	.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 EE.UU.	4.699	2.661	.087
Usa Productos de EE.UU.	2.291	3.504	.518
Tiene relaciones EE.UU.	-.148	3.125	.963
Capital proveniente de EE.UU.	-1.087	2.566	.675
Ha estado en EE.UU.	1.206	4.722	.800
Número de veces en EE.UU.	-.035	.0619	.579
Capacitación en EE.UU.	-.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 relacionadas con la migración son muy interesantes. El uso de tecnología y productos de los Estados Unidos, el haber estado en los EE.UU., junto con el conocimiento del inglés, influyen de una forma positiva en el crecimiento del 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 EE.UU., tienen coeficientes negativos (reduzcan 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.