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 pequeña empresas en El Salvador.

La falta de capital, el crecimiento negativo o nulo, la participación de pocos trabajadores, etc., son características de estos negocios. Son altamente vulnerables a las fluctuaciones económicas, a la competencia, y a los problemas burocráticos. Pero puede ser que estos microempresarios aprovechen el capital social y humano relacionado con la migración para compensar un poco estas desventajas.

❑ La inversión de dólares no es una fuente determinante para estos negocios, y en la regresión está relacionada con decrecimiento en el número de trabajadores remunerados (aunque este resultado no es significativo).

La mayoría de los microempresarios iniciaron sus negocios con dinero ahorrado en los Estados Unidos, pero una vez establecidas, las nuevas inversiones provienen principalmente de las ganancias de los negocios y no de fuentes externas. El uso de remesas familiares en un negocio podría tener un impacto negativo, y hacer que el negocio no pueda sobrevivir o ser competitivo sin una inyección periódica de remesas.

De hecho, los negocios que utilizan remesas regularmente en su negocio, son los que demuestran menos crecimiento. Sin embargo, la posibilidad de ahorrar más rápido en los Estados Unidos y utilizar este capital para la inversión puede ser una alternativa importante para muchos microempresarios, siempre y cuando sea visto como una fuente inicial y no como un flujo continuo.

❑ 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 una empresa.

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

6 / RECOMENDACIONES DE POLITICA DERIVADAS DEL ESTUDIO

Para contextualizar las recomendaciones que la realización de este estudio sugieren, es importante revisar las propuestas de un reciente esfuerzo hecho en El Salvador para apoyar a la microempresa en general.

Este esfuerzo, plasmado en el documento conocido como *Libro Blanco* (1996), es un trabajo realizado por un conjunto de organizaciones[10], y está enfocado hacia el conocimiento de la dinámica y los problemas que enfrenta la microempresa en el país. El documento enfatiza en la importancia de este sector para la economía nacional, su aporte en la creación de empleo, y a la vez en las peculiaridades de su naturaleza y en su vulnerabilidad.

En el marco propositivo del Libro Blanco, el comité coordinador propone una serie de recomendaciones para beneficiar el sector:

Objetivos generales

- ❑ crear un entorno que permita a los microempresarios competir en condiciones equitativas con otras empresas
- ❑ crear condiciones para superar las principales obstáculos que impiden el desarrollo productivo de la microempresa
- ❑ dirigir la inversión social a proteger y potenciar a las microempresas de subsistencia

A partir de estos objetivos se plantean políticas en las áreas siguientes:

financieras

- ❑ especialización, promoción y diversificación de los servicios
- ❑ mayor acceso a los servicios
- ❑ brindar otros servicios complementarios

inversión pública

- ❑ crear un régimen especial de inversiones
- ❑ facilitar espacio, servicios e infraestructura

fiscal

- ❑ creación de un régimen fiscal transitorio

jurídico/administrativa

- ❑ flexibilización y reformas legales
- ❑ creación de un entorno administrativo favorable

---

[10] La Fundación Nacional para el Desarrollo (FUNDE) ha sido una de las organizaciones participantes en el Comité Coordinador del Libro Blanco de la Micro-empresa.

técnica

- gestión empresarial
- comercialización
- transferencia y cambio tecnológico
- asesoría y consultoría empresarial
- capacitación y formación profesional

social

- gremialización y asociatividad

Estas propuestas globales presentan un marco de recomendaciones hacia el sector microempresarial en el país que se pueden aplicar a las microempresas relacionadas con la migración internacional.

Para el caso de estas, es necesario considerar algunas de las propuestas de política contenidas en el Libro Blanco, especialmente aquellas referidas al desarrollo tecnológico y a la capacitación. No obstante, las microempresas formadas con ahorros obtenidos por los retornados durante su período de migración, o por personas cuyos familiares migrantes les han enviado dinero, en distintos momentos o regularmente, requieren, por su peculiar origen, un tratamiento especial.

Evidentemente este tratamiento especial debe ser claramente focalizado y delimitado su período de duración para no generar contradicciones con las otras microempresas en general. Por otra parte, las acciones específicamente que se impulsen para apoyar el desarrollo de las microempresas relacionadas a la migración internacional, deben inscribirse dentro de los lineamientos generales de política hacia este sector.

El estudio realizado sugiere algunas acciones específicas para contribuir al desarrollo de estas microempresas, acciones que asumen en nuestra propuesta la forma de los siguientes programas:

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

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

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

Que consiste en un programa para impulsar la capacitación de aquellos migrantes que piensan retornar al país, y que consistiría en 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 es 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 consiste 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 por 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 atractivos para los inversionistas salvadoreños en el exterior; y dos, en proyectos de desarrollo comuntario donde los migrantes podrían reunir fondos para tales proyectos y el gobierno pondría una suma complementaria.

A continuación se presentan, en los cuadros siguientes, los componentes que deberían ser incluidos en la elaboración detallada de los programas propuestos.

PROGRAMA: DESARROLLO TECNOLÓGICO ASOCIADO A MIGRANTES EN LOS ESTADOS UNIDOS

a> *Fundamentación*

El estudio mostró la importancia de la incorporación de tecnología proveniente de los Estados Unidos en los casos en que las microempresas han logrado un relativo éxito. El papel de la innovación tecnológica es una constante para las microempresas en general. La particularidad de este programa sería el aprovechamiento de vínculos transnacionales que han demostrados su utilidad.

b> *Objetivo*

El objetivo de este programa es crear relaciones permanentes entre microempresas asociadas a los migrantes en el país, con empresas en los Estados Unidos, vinculadas a los salvadoreños residentes en este país, para la transferencia de tecnología.

c> *Resultados esperados*

Este programa debería definir metas (número de relaciones para transferencia tecnológica establecidos, número de microempresas involucradas en el programa, efectos en el incremento de su productividad y ganancias en un período determinado, calidad de las empresas relacionadas en los Estados Unidos, etc.).

d> *Estrategia de implementación*

El programa podría ser impulsado, de forma colaborativa, por los Ministerio de Relaciones Exteriores y Economía en país, los Consulados salvadoreños en los Estados Unidos, los microempresarios relacionados con la migración en el país (lo que exigiría su organización, que se inscribe en la política de promoción de la gremialización y la asociatividad propuesta en el Libro Blanco), y por las asociaciones de migrantes residentes en los Estados Unidos, las que deberían organizar capítulos o comisiones empresariales.

e> *Financiamiento*

Se podría destinar una línea de crédito especial, por parte del Banco Central de Reserva, a través de los canales más adecuados para apoyar la inversión en tecnología en los términos descritos por este programa.

PROGRAMA: ADIESTRAMIENTO EN LOS ESTADOS UNIDOS PREVIO AL RETORNO

a> *Fundamentación*

El estudio reveló el impacto que tiene la capacitación y el adiestramiento, especialmente el especializado, obtenido durante el periodo de migración en Los Estados Unidos, para el éxito en el establecimiento y desarrollo de microempresas en el país. Esta cuestión parece clave en el caso de la utilización productiva ahorros generados por los migrantes en el exterior.

b> *Objetivo*

El objetivo de impulsar este programa es estimular la capacitación de los migrantes que piensan regresar a establecer negocios en el país, de manera previa en los Estados Unidos, para potenciar su reinserción en la economía nacional.

c> *Resultados esperados*

El programa debería incluir metas a alcanzar y criterios para su evaluación. Las metas podrían ser el número de posibles retornantes que reciban capacitación o adiestramiento especializado, niveles de conocimiento y destrezas alcanzadas en los Estados Unidos. En el país deberá medirse el nivel de aplicación de los conocimientos y destrezas adquiridas y su relación con el éxito de las microempresas que se constituyan en el país.

d> *Estrategia de implementación*

En la implementación de este programa deberán jugar un papel importante el gobierno de El Salvador (Ministerios de Relaciones Exteriores a través de sus consulados y programas especiales, y Economía), la empresa privada nacional, las asociaciones de microempresarios ligados a la migración internacional en el país (con la observación que señalamos antes), y las asociaciones de migrantes residentes en los Estados Unidos, y el gobierno de este país, a través de un convenio especial promovido por el gobierno salvadoreño.

e> *Financiamiento*

El financiamiento de este programa podría ser compartido por los propios beneficiarios, el gobierno salvadoreño (como acción específica dentro de su política de incrementar el capital humano), y por el gobierno de los Estados Unidos. Esto le daría un carácter binacional .

PROGRAMA: CRÉDITOS ASOCIADOS A LA INVERSIÓN DE AHORROS REALIZADOS EN LOS ESTADOS UNIDOS

a> *Fundamentación*

Uno de las maneras de incentivar la inversión de ahorros provenientes de los Estados Unidos es de vincularla con el acceso a créditos especiales. Para el sector microempresarial, el acceso al crédito, y suficiente capital inicial y de trabajo son unos de los problemas señaladas por los microempresarios en este estudio. Acceso a créditos asociados a la inversión de los ahorros de los migrantes o remesas a sus familiares puede ser un estímulo para formar una microempresa. Además de estimular la formación de nuevos negocios, puede ayudar a la inversión de remesas en los sectores productivos del país.

b> Objetivo

El objetivo de este programa es proveer un estímulo para la inversión de ahorros provenientes de los Estados Unidos en microempresas, sea para crear un empleo para salvadoreños que regresan al país o para los familiares de migrantes que reciben remesas.

c> Resultados Esperados

El programa debe de incluir metas y un proceso de evaluación (número de créditos otorgados, monto de créditos, asesoría técnica para la creación de las microempresas, y evaluación periódica de la microempresa). Se debe evaluar la dependencia en fondos provenientes del exterior para la sobrevivencia del negocio, buscando sostener el negocio con las ganancias del mismo y no por medio de fuentes externas. Los créditos disponibles deben servir para aumentar la capacidad del negocio y no para sostener una empresa no competitiva.

d> Estrategia de Implementación:

El programa podría ser impulsado por una combinación de ONGs en el país y en los Estados Unidos, junto con los consultados salvadoreños y el BCR, las Cámaras de Comercio de El Salvador, en El Salvador y California, y la Cámara de Comercio Americana en El Salvador. Este tipo de programa tendría un carácter binacional y multisectorial, trabajando con entidades gubernamentales y ONGs que laboran con la comunidad salvadoreña en el exterior y ONGs que trabajan con el sector microempresarial. Así se puede utilizar los esfuerzos de organismos ya existentes.

e> Financiamiento

El financiamiento de este programa podría ser compartido por los beneficiarios: el gobierno salvadoreño y el gobierno de los Estados Unidos, además de las entidades que brindan créditos a los ONGs en el país (Unión Europea, FEDECREDITO, BMI, etc.). Los créditos otorgados podrían ser un de monto máximo de 60% de la inversión proveniente del exterior.

PROGRAMA: BONOS Y FINANCIAMIENTO COMPLEMENTARIO PARA PROYECTOS COMUNITARIOS ASOCIADOS A LA INVERSIÓN DE AHORROS REALIZADOS EN LOS ESTADOS UNIDOS

a> *Fundamentación*

El país requiere de inversiones millonarias para los proyectos de desarrollo. Una manera de captar parte de este financiamiento es colaborando con la población Salvadoreña en los Estados Unidos. Este tipo de proyecto puede tener dos componentes: 1) inversiones colectivas en proyectos de desarrollo en las comunidades de origen de los migrantes, y 2) por medio de bonos individuales para inversionistas salvadoreños en el exterior focalizado en varios proyectos prioritarios para el país. La vinculación entre ahorros de los migrantes con proyectos prioritarios para el país estimularía los inversionistas salvadoreños en el desarrollo del país, tanto a nivel comunitario como a nivel individual.

b> Objetivo

El objetivo de este programa es de multiplicar los fondos disponibles para los proyectos de desarrollo, y de prioridad para el país, captando fondos de los migrantes en el exterior.

c> Resultados Esperados

La definición de metas, tanto montos de inversión y proyectos apoyados por medio de los dos componentes es necesario. Para la inversión colectiva, hay que definir tipos de proyectos comunitarios, mecanismos de colaboración, tiempos para llevar a cabo los proyectos, participación comunitaria tanto en El Salvador y los Estados Unidos. Para las inversiones individuales en bonos para proyectos prioritarios, hay que definir metas para la cantidad de inversionistas y monto de inversión, tasas de interés, mecanismos para realizar las inversión, y cuales proyectos podrían funcionar con bonos (ej. compra de acciones en ANTEL, CEL, ANDA, etc.).

d> Estrategia de Implementación

Los proyectos de desarrollo comunitario deben utilizar los esfuerzos de las asociaciones ya organizadas en los Estados Unidos, los consulados salvadoreños y junto con el FIS. La inversión en bonos debe involucrar el Ministerio de Economía y los Consulados salvadoreños junto con las Cámaras de Comercio y el BCR.

e> Financiamiento

El financiamiento para los proyectos de desarrollo comunitario puede ser de forma "complementaria" (matching grants), entre las asociaciones de migrantes en el exterior, el FIS, y las entidades que financien al FIS en El Salvador. El financiamiento para la inversión en bonos puede ser por medio de las mismas ganancias de los proyectos, los que deben de ser productivos.

Cada uno de estos proyectos puede ser integrados para poder aprovechar de las múltiples posibilidades de organización, inversión, capital humano y social, y la tecnología. Programas bien diseñadas con la colaboración de las diferentes instituciones del gobierno, en colaboración con entidades de los Estados Unidos y los migrantes en ese país, podrían producir no sólo inversiones "productivas", sino también una multitud de relaciones más beneficiosas para los migrantes en los Estados Unidos, sus comunidades de origen y el país en general. Hay que tomar en cuenta las lecciones de la segunda sección, en particular las referente las diferente prioridades, visiones, y limitaciones que cada parte tiene. Además hay que informar activamente a los potenciales beneficiarios sobre estas oportunidades y crear mecanismos fluidos para la participación de los migrantes en estos programa. Al lograr esto, El Salvador podría realmente aprovechar los recursos, no sólo económicos de la migración sino también sociales, y culturales para fomentar el desarrollo. Nuevamente aquí el estudio de las distintas formas de capital social, entre ellas el transnacional, se revela en toda su importancia.

7/ Referencias

Athukorala, Premanchandra (1992) "The Use of Migrant Remittances in Development: Lessons from the Asian Experience" **Journal of International Development**, Vol 4, No 5, 511-529.

Autler, Lilian (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 y Gianfranco Innocenti (1993) **Migrantes, Remesas y Desarrollo Microempresarial en El Salvador** Tesis de la Facultad de Ciencias Economicas, 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 Predicamentes and Deterritorialized Nation-States** Amsterdam: Fordon and Breach.

BCR (1994), **La Prensa Gráfica**, San Salvador, El Salvador.

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 Propositos Multiples de 1995, Gobierno de El Salvador, Ministerio de Relaciones Exteriores, Departamento de Información, San Salvador, El Salvador.

Funkhouser, Edward (1995) "A Profile of Salvadoran Emigration" Mimeo, University of California, Santa Barbara.

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 Economicas y Sociales" **Martes Economico**. 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 Economico y Social , San Salvador, El Salvador.

Garcia, 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.

Kandell, 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.

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

Lopez, 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.

Lopez, 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 envian 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 to the National Association of Latino Elected and Apointed Officials Educational Fund and the Tomas Rivera Policy Institute, Claremont, California: Tomas Rivera Policy Institute..

Portes, Alejando y Luis Guarnizo. (1991) **Capitalistas del Tropico: 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 Captial and Public Life ", **The American Prospect,** No. 13, Spring.

Rogers, Rosemary (1991) "Return Migration, Migrants´ Savings, and Sending Countries´Economic Development: Lessons from Europe" en Diaz. 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´ Remitannces; 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, El Salvador, Vol 50.

8/ Anexos:

A/ Cuestionario general;

Proyecto: Migración y Micro-empresas

Cuestionario General

1. Nombre de la empresa: _____

   1.a. dirección de la empresa: _____

   1.b. telefono y/o fax de la empresa: _____

2. Nombre del empresario(a): _____

3. Sector económico a que pertenece la empresa:

1	servicio	2	comercio
3	industria	4	agricultura
5	otro: cual? _____		

4.. Numero de empleados

1	=0	2	1-5	3	6-10	4	11-20

5. Origen del capital monetario:

1	Ahorros en EEUU	2	Ahorros en ES
3	Prestamo Bancario en EEUU	4	Prestamo Bancario en ES
5	Prestamo de familiar/Amigo en EEUU	5	Prestamo de Familiar/Amigo en ES
7	Prestamo de otro en EEUU (cual?_____)	8	Presamo de otro en ES (cual?_____)
9	Remesas de familiares/amigo en EEUU	10	otro: (cual? _____)

6. Trabaja con tecnologia de los EE.UU.? (Ejemplo: maquinaria, información)

1	sí	2	no

6b. Describe tipo de tecnologia? (Que es, para que se usa)

_____

_____

_____

7. Nivel educativo y capacidades del empresario:

   7.a. Ultimo grado cursado en años:_____

7.b. Capacitaciones recibidas en los EE.UU.: (marcar todos que ha recibido)

1	Administración	2	Comercialización/Mercadeo
3	Contabilidad	4	Manejo de personal
5	otro (cual? _____)	6	otro (cual? _____)

8. ¿Con su empresa tiene relaciones con otras empresas en EEUU o con migrantes Salvadoreños en ES o EEUU? (Ej. Abastecedores, compradores, etc.)

1 sí 2 no

(si contesta sí, pase a la siguente pregunta; si conteste no, pase a la pregunta 9.)

8.a. ¿Quienes son y cual es la relación que tiene con su empresa? (Sea lo más especifico posible)

a.Tipo de empresa	b.Relación con su empresa (abastecedor, comprador, etc.)	c.Ubicación (ES o EEUU)

9. ¿Conoce Ud. otros empresarios Salvadoreños que han regresado de los EE.UU. y tienen un negocio?

1 sí 2 no

(si contesta sí, sigue a pregunta 9.a. , si no termina la entrevista)

9.a. Nos puede dar el nombre, teléfono y dirección de el/ella y el tipo de negocio.

_____

_____

_____

_____

_____

Notas:

_____

_____

_____

_____

Nota: Guia general para tener datos generales de los empresarios utilizando una metodologia de "snowball" - por medio de entrevistados buscar otros/as empresarios/as que ellos conocen para selecionar un grupo para las entrevistas detalladas.

B/ Cuestionario especifico;

Proyecto Migración y Micro-Empresas

Cuestionario Detallado

Nombre de Encuestador: _____

Fecha:_____ Tiempo de Entrevista: _____

Uso Interno:		
Numero: _____	Revisado: _____	Digitado: _____

1. Datos Generales del Dueño/a

1.a .Nombre:_____

1.b. Telefono:_____

1.c. Edad (años cumplidos):_____

1.d. Sexo:

M	F

1.e. Alguna vez ha viajado o vivido en los EE.UU? (si conteste no, pase a las preguntas de sección 2)

Sí [1] No [2]

1.e.1. ¿En qué año fue su primer viaje? _____ 1.e.2.¿Cuánto tiempo (meses y años) estuvo en EE.UU. la primera vez? _____

1.e.3. ¿Cuántas veces ha viajado a los EE.UU. desde su primer viaje? _____

1.e.4 ¿Cuál ha sido el proposito principal de sus viajes?

Negocio	1		Visitar familia	2
Allí vivía	3	otro ¿Cual? _____		4

2. Educación y Capacidades del dueño/a

2.a. Último grado estudiado:_____

2.b. Idiomas que habla (además del español):

1. Ingles:	Leer	sí/no	Escribir	sí/no	Hablar	sí/no
2. Otro: Cual?: _____	Leer	sí/no	Escribir	sí/no	Hablar	sí/no

2.c. Capacitaciones/Entrenamientos que ha recibido: (si contesta sí, llena el cuadro de Donde)

Capacitación /Entrenamiento	Sí	No	Donde: (ES/EEUU/Otro lugar: donde)
1. Manejo de negocios (admin, mecadeo, etc.)			
2. Oficio (mecanica, carpinteria, etc.)			
3. otro ¿cuál?			
4. otro ¿cuál?			

3. Datos del Negocio I (llene una hoja para cada negocio que tiene la persona)

3.a. Descripcion de negocio: (que hace) _____

_____

_____

3.b. Año de formación o adquisición del negocio: _____

3.c. ¿Cúal es el origen del negocio?

Nuevo (creado por él/ella)	1	Comprado de otro/a impresario/a	2
Heredado	3	Otro ¿Cual? _____	4

3.d. ¿Con que dinero puso o compró el negocio?:

Ahorros en EEUU	1	Ahorros en ES	4
Prestamo de familiar/Amigo en EEUU	2	Prestamo Bancario en ES	5
Remesas de familiares/amigo en EEUU	3	Prestamo de Familiar/Amigo en ES	6
		otro: ¿quien y donde? _____	7

3.e..Mientras que ha tenido el negocio, ¿ha habido inversión de capital monetario? (Si responde no, pase a la pregunta 3.f)

Sí [1] No [2]

3.e 1. ¿De dónde viene?

Ganacias de negocio	1	Prestamo familiar o amigo	4
Prestamo : Banco	2	Remesas de los EE.UU.	5
Prestamo Cooperación	3	Otro ¿Cual? _____	6

(si responden que utilizaron remesas (solo si lo ocuparon para el negocio) de los EE.UU. para la inversión, conteste las siguentes preguntas sobre remesas. Si no, pase a la pregunta 3.f.)

3.e.2.¿ Cuánto recibe de remesas cada vez que le envian? (Monto y currency) _____

3.e.3. ¿Con qué frequencia recibe remesas (en un año)?

1 vez/año	1	cada 6 meses	2	cada 4 meses	3
cada 3 meses	4	cada 2 meses	6	cada mes	12
otro: ¿cuál ? _____			0		

3.e.4. ¿Quién se los envia?

hermano/a	1	hijo/a	2	conyugue	3
otro familiar	4	amigo	5	otro ¿quién? _____	6

3.f. Número de empleados al inicio del negocio : _____

3.f.1. De ellos, cuántos son:

Familiares rumenerados ____ Familiares no remunerados ____ No familiar remunerado ____

3.g. Número de empleados (actualmente) : _____

3.g.1. De ellos, cuántos son:

Familiares rumenerados ____ Familiares no remunerados ____ No familiar remunerado ____

3.h. ¿Cual es el problema principal que confronta en su negocio?

Materia Prima	1	Mano de Obra	2	Comercialización	3
Falta de capital	4	Otro ¿Cual?_____	5		
¿Para qué _____					

3.i. Estatus Legal

Registrado legalmente [1] Sin registro (indocumentado) [2]

4. Tecnologia

4. ¿En este negocio, trabaja con tecnologia y/o productos de los EE.UU.? (si contesta no, pase a la sección 5)

		A. Describe que tipo de tecnologia y producto	B. Como lo consigue (1= viaje a EU a traerlo; 2= amigo/fam. se lo envia; 3= contactos directos, 4= otro, describe)
1. Tecnologia	sí/no		
2. Productos	sí/no		

4.c. Comparado con otras empresas similares ¿Cree Ud. que la tecnologia y/o productos de los EE.UU. le da

una ventaja [1] una desventaja [2] no aftecta [3]

4.c.1. ¿Porque?

_____

_____

_____

5. Relaciones con otras empresas en EE.UU. o con migrantes Salvadoreños en EE.UU. o en ES.

5.a ¿Esta empresa tiene relaciones con otras empresas en EEUU? (Ej. Abastecedores, compradores, etc.)

[1] sí [2] no

(si conteste no, pase a la siguente empresa, si no tiene otra empresa, pase a la sección 6.)

5.b. ¿Quienes son y cual es la relación que tiene con su empresa? (Sea lo más especifico posible)

1.Tipo de empresa	2.Relación con su empresa (abastecedor, comprador, etc.)	3.Ubicación en EEUU	4. Nacionalidad del dueno 1. Salvadoreño, 2. Otro latino 3. Otra nacionalidad

5.c. Comparado con otras empresas similares ¿Cree Ud. que las relaciones con estas empresas le han

ayudado en su negocio [1] prejudicado en su negocio [2] no le han afectado [3]

5.c.1. ¿Porque?

_____

_____

_____

3. Datos del Negocio II (llene una hoja para cada negocio que tiene la persona- si no tiene otro negocio, pase a la sección 6)

3.a. Descripcion de negocio: (que hace) _____

_____

_____

3.b. Año de formación o adquisición del negocio: _____

3.c. ¿Cúal es el origen del negocio?

Nuevo (creado por él/ella)	1	Comprado de otro/a impresario/a	2
Heredado	3	Otro ¿Cual? _____	4

3.d. ¿Con que dinero puso o compró el negocio?:

Ahorros en EEUU	1	Ahorros en ES	4
Prestamo de familiar/Amigo en EEUU	2	Prestamo Bancario en ES	5
Remesas de familiares/amigo en EEUU	3	Prestamo de Familiar/Amigo en ES	6
		otro: ¿quien y donde? _____	7

3.e..Mientras que ha tenido el negocio, ¿ha habido inversión de capital monetario? (Si responde no, pase a la pregunta 3.f)

Sí [1] No [2]

3.e 1. ¿De dónde viene?

Ganacias de negocio	1	Prestamo familiar o amigo	4
Prestamo : Banco	2	Remesas de los EE.UU.	5
Prestamo Cooperación	3	Otro ¿Cual? _____	6

(si responden que utilizaron remesas (solo si lo ocuparon para el negocio) de los EE.UU. para la inversión, conteste las siguentes preguntas sobre remesas. Si no, pase a la pregunta 3.f.)

3.e.2.¿ Cuánto recibe de remesas cada vez que le envian? (Monto y currency) _____

3.e.3. ¿Con qué frequencia recibe remesas (en un año)?

1 vez/año	1	cada 6 meses	2	cada 4 meses	3
cada 3 meses	4	cada 2 meses	6	cada mes	12
otro: ¿cuál ? _____			0		

3.e.4. ¿Quién se los envia?

hermano/a	1	hijo/a	2	conyugue	3
otro familiar	4	amigo	5	otro ¿quién? _____	6

3.f. Número de empleados al inicio del negocio : _____

3.f.1. De ellos, cuántos son:

Familiares rumenerados ____ Familiares no remunerados ____ No familiar remunerado ____

3.g. Número de empleados (actualmente) : _____

3.g.1. De ellos, cuántos son:

Familiares rumenerados ____ Familiares no remunerados ____ No familiar remunerado ____

3.h. ¿Cual es el problema principal que confronta en su negocio?

Materia Prima [1] Mano de Obra [2] Comercialización [3]

Falta de capital [4] Otro ¿Cual?_____ [5]

¿Para qué _____

3.i. Estatus Legal

Registrado legalmente [1] Sin registro (indocumentado) [2]

4. Tecnologia

4. ¿En este negocio. trabaja con tecnologia y/o productos de los EE.UU.? (si contesta no a todos, pase a la sección 5)

		A. Describe que tipo de tecnologia y producto	B. Como lo consigue (1= viaje a EU a traerlo; 2= amigo/fam. se lo envia; 3= contactos directos, 4= otro, describe)
1. Tecnologia	sí/no		
2. Productos	sí/no		

4.c. Comparado con otras empresas similares ¿Cree Ud. que la tecnologia y,o productos de los EE.UU. le da

una ventaja [1] una desventaja [2] no aftecta [3]

4.c.1. ¿Porque?

_____

_____

_____

5. Relaciones con otras empresas en EE.UU. o con migrantes Salvadoreños en EE.UU. o en ES.

5.a ¿Este empresa tiene relaciones con otras empresas en EEUU? (Ej. Abastecedores, compradores, etc.)

[1] sí [2] no

(si conteste no, pase a la sección 6.)

5.b. ¿Quienes son y cual es la relación que tiene con su empresa? (Sea lo más especifico posible)

1.Tipo de empresa	2.Relación con su empresa (abastecedor, comprador, etc.)	3.Ubicación en EEUU	4. Nacionalidad del dueno 1. Salvadoreño, 2. Otro latino 3. Otra nacionalidad

5.c. Comparado con otras empresas similares ¿Cree Ud. que las relaciones con estas empresas le han

ayudado en su negocio [1] prejudicado en su negocio [2] no le han afectado [3]

5.c.1. ¿Porque?

_____

_____

_____

Sección 6

6. ¿Tiene sugerencias de programas o politicas que podrían ayudar a empresarios que han vivido en EE:UU. o que reciben remesas y quieren poner un negocio?

_____

_____

_____

_____

_____

_____

Notas de la entrevista:

_____

_____

_____

_____