

CAPITALISTAS DEL TROPICO

La Inmigración en los Estados Unidos y
el Desarrollo de la Pequeña Empresa en la
República Dominicana

FLACSO - Biblioteca

CAPITALISTAS DEL TROPICO

La Inmigración en los Estados Unidos y el
Desarrollo de la Pequeña Empresa en la
República Dominicana

FLACSO - Biblioteca

Alejandro Portes
Luis Guarnizo

Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO)
Programa República Dominicana
The Johns Hopkins University

Título del original en inglés:
Tropical Capitalists: U. S.-Bound Immigration
and Small-Enterprise Development in the Dominican Republic.

304

P. 2

1991

© 1990

Commision for the Study of International Migration
and Cooperative Economic Development

© 1991

Segunda Edición

Programa FLACSO - República Dominicana

The Johns Hopkins University

Diseño, Diagramación y Portada: Josie & Julio Hiraldo

Impreso en: Amigo del Hogar

Traducción: Rosa Inés Bueno

Prohibida la reproducción total o parcial sin autorización escrita.

Impreso en República Dominicana

PROLOGO

FLACSO - Biblioteca

El propósito de la presente investigación es analizar los lazos existentes entre el flujo de remesas y el desarrollo de la pequeña empresa en una de las principales fuentes de migración laboral hacia los Estados Unidos en los últimos años. La hipótesis central que guía nuestro estudio es que las remesas de los migrantes pueden jugar un papel significativo en el desarrollo empresarial del país emisor, y que gran parte de la migración es impulsada por la necesidad de capitalizar o activar pequeños negocios. De ser esto cierto, un programa flexible que proporcione asistencia financiera a las iniciativas de la pequeña empresa de la República Dominicana, podría contribuir a reducir el flujo emigratorio y a estimular el retorno de los migrantes que se encuentran actualmente en los Estados Unidos.

La presente investigación se ubica dentro del informe general de la Comisión para el Estudio de la Migración Internacional y el Desarrollo Económico Cooperativo, creada por el Congreso de los Estados Unidos, de acuerdo con las provisiones de la Ley de Reforma y Control de Inmigración de 1986. Uno de los objetivos principales de dicha Comisión es investigar los efectos que produce la migración internacional en los países involucrados, el emisor y el receptor, y tratar de conocer mejor los movimientos poblacionales existentes. Debido a limitaciones en tiempo y recursos, el presente reporte no pudo contar con muestras amplias y representativas de las poblaciones más relevantes y tuvo que basarse en informaciones obtenidas de manera más simple. Por tal razón, sus conclusiones deben ser consideradas tentativas y sujetas a revisión. Estas no pueden generalizarse a la comunidad inmigrante dominicana de la ciudad de Nueva York ni al universo de pequeñas empresas de la República Dominicana. Sin embargo, es posible que un trabajo de esta magnitud realice cierta contribución al demostrar que determinados eventos y tendencias existen en realidad aunque no sea posible establecer su importancia relativa.

En otras palabras, si realizamos un análisis basados en una pequeña muestra piloto, podríamos establecer que determinadas celdas de una matriz teórica dada no están vacías. Por ejemplo, no es posible saber cuantas pequeñas empresas vinculadas a la migración existen en la República Dominicana, pero sí asegurar que tales empresas existen. De igual manera, es imposible saber cuántas mujeres son propietarias de empresas, aunque sí

es posible determinar la existencia de negocios cuyos propietarios son mujeres. Un estudio completo, aunque sea pequeño, puede descubrir significativos aspectos de las relaciones entre la migración y las sociedades emisoras y receptoras hasta ahora ignorados o desatendidos. Las siguientes páginas resumen nuestros hallazgos en tal sentido.

Nos impresionó sobre todo el extraordinario dinamismo económico y social de la comunidad inmigrante dominicana y la gran cantidad de aspectos novedosos descubiertos en un período de tiempo relativamente corto. No todos ellos fueron incluidos en este estudio, el cual se limita a tratar los aspectos sobre los que existía suficiente evidencia disponible. Aún así, los resultados empíricos ofrecen una visión de la migración dominicana que discrepa mucho de lo que hasta ahora ha sido normalmente aceptado en los círculos académicos y políticos, y difiere de lo que nosotros mismos esperábamos encontrar. Hace mucho tiempo que el sociólogo Robert K. Merton destacó el valor de los descubrimientos por resultados inesperados de las investigaciones **serendipity**, así como por las grandes muestras de entusiasmo e interés que éstos suscitan. Es así como nos hemos sentido, muy a menudo, durante el curso de la investigación, ya que se han abierto ante nosotros nuevos e inesperados puntos de vista.

Deseamos finalmente expresar nuestro agradecimiento al Dr. Sergio Díaz-Briquets, Director Investigador de la Comisión, por su incansable apoyo durante el transcurso de este estudio. El Dr. Demetrios Papademetriou del Ministerio de Asuntos Internacionales del Departamento de Trabajo de los Estados Unidos nos brindó apoyo adicional para su culminación. La relación académica con ambos funcionarios ha sido indiscutiblemente fructífera. En la República Dominicana, Wilfredo Lozano, Director de la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO), y Rubén Silié, miembro de la FLACSO, hicieron posible la recopilación de los datos de campo a través de su experta asesoría y la supervisión del equipo de encuestadores. Agradecemos también la participación de cada uno de los entrevistadores de la FLACSO.

Carlos Dore y Cabral, destacado sociólogo dominicano, nos brindó su experiencia desde el principio, participando como consultor en las entrevistas realizadas en la ciudad de Nueva York y ofreciendo su valiosa orientación en el diseño de la encuesta para pequeñas empresas en la República Dominicana. Reciba él nuestro agradecimiento y reconocimiento. Por último, Julia Sensenbrenner, Anna Stoll y Virginia Bailey de Johns Hopkins, contribuyeron con algunos aspectos esencialmente técnicos y administrativos del proyecto. Apreciamos sinceramente su ayuda. El estudio fue realizado como parte del Programa de Desarrollo Comparativo e Internacional del Departamento de Sociología de Johns Hopkins. Agradecemos el respaldo y la colaboración de los miembros de dicho Programa.

A.P. y L.G.

PREFACIO A LA EDICION EN ESPAÑOL

Capitalistas del Trópico hace tres importantes aportes al estudio de la migración caribeña y latinoamericana hacia los Estados Unidos. El primero tiene que ver con las características socioeconómicas de los migrantes residentes en la ciudad de New York. El segundo trata de las formas específicas que adquiere el impacto de esa migración sobre la economía de la sociedad emisora. El tercero se refiere a un aspecto más cercano a lo teórico-metodológico, en consecuencia más general, y es la aplicación de los principios de la renaciente **Sociología Económica** al diseño y análisis de la investigación empírica sobre la cual se basa este libro.

Este texto descubre que el proceso de migración desde la República Dominicana hacia los Estados Unidos ha dado lugar a una diferenciación social en el interior de la misma. Los dominicanos en New York, contrariamente a los hallazgos anteriores de otros estudiosos y a la opinión popularizada a través de la prensa, no se reducen a una masa mal pagada de trabajadores. También existen entre ellos una emergente clase empresarial que se ha constituido a lo largo de los últimos 30 años de continua migración, ya por la vía de la acumulación de capital y la promoción social en los Estados Unidos o por el traslado de capitales económico y humano desde la República Dominicana al advertirle el crecimiento y la importancia del mercado dominicano en New York. Asimismo, este estudio constató la no despreciable presencia de diferentes tipos de profesionales.

La relevancia académica de estos encuentros es obvia: hay una más completa descripción y explicación del fenómeno migratorio dominicano, caribeño y latinoamericano en general. Pero la significación de estos hallazgos va más allá de lo puramente sociológico. Ellos contradicen la idea de que a diferencia de las migraciones europeas y asiáticas, las de los latinos, con excepción de la cubana, no logran salir de los niveles más deprimidos de la sociedad estadounidense, que significa relegación a trabajos no calificados y vinculación con la periferia del negocio del vicio. En ese sentido, estas revelaciones restan fuerza a las ideas con que se trata de justificar la férrea discriminación existente contra los latinos y las explicaciones culturalistas

que equivocadamente entienden que unos grupos de migrantes son más prósperos que otros en virtud de razones etnicoculturales.

Por otro lado, hasta la aparición de **Capitalistas del Trópico** el impacto de la migración dominicana hacia Estados Unidos sobre la economía dominicana era muy poco más que las cifras concernientes a las remesas familiares publicadas por el Banco Central de la República Dominicana. En este libro se exponen las formas, vías, tipos, usos, flujos y reflujos de transferencias monetarias y no monetarias de los dominicanos desde New York. En él se explican los vínculos entre negocios allá y negocios aquí y se detalla como los llamados **ausentes**, más presentes que nunca, inician nuevas y novedosas actividades económicas en su país. De esa manera este texto sienta bases sólidas para el estudio de la migración de retorno, aspecto relevante en todo el proceso de salida masiva y continua de personas de su país, que había sido sólo levemente tocado en un brèvario*. Pero esta parte es sobre todo una fuente para diseñar políticas dirigidas a aprovechar los recursos que significan para la República Dominicana contar con uno de los más importantes enclaves étnicos del Caribe en los Estados Unidos.

El último aporte del texto que quiero destacar desborda los límites de la migración dominicana hacia los Estados Unidos y el tema de la migración en general e incursiona en una de las grandes preocupaciones teóricas que ocupa a la Sociología norteamericana hoy en día. Se trata del interés de reactualizar en términos teórico-metodológicos el tratamiento estrictamente sociológico -no de economía política- que algunos clásicos como Weber, Marx y Durkheim dieron a fenómenos económicos. Este movimiento de rescate de la forma en que los clásicos pensaban los problemas económicos se ha convenido en llamar **Sociología Económica Moderna**, lo encabeza Mark Granovetter y del mismo forma parte el profesor Alejandro Portes.

En **Capitalistas del Trópico** es posible encontrar no solamente cómo se piensan parte de los fundamentos de la nueva Sociología Económica, sino también cómo estos pueden ser utilizados para construir una descripción y explicación potentes de un fenómeno específico; son pocos los esfuerzos en ese sentido a nivel de la Sociología actual.

La lectura de este libro pareciera sugerir que al emprender el estudio, Alejandro Portes y Luis Guarnizo se propusieron dejar atrás los esquemas de análisis vigentes y las ideas predominantes acerca de la migración dominicana hacia los Estados Unidos, y adoptar otros procedimientos que les permitiera

* Bález, Franc y Frank D'Oleo, *La Emigración de Dominicanos a Estados Unidos*, Editora Taller, Santo Domingo, 1986.

captar lo nuevo de ese fenómeno tantas veces estudiado. Lo lograron. Al hacerlo es claro que además de sociólogos de sólida formación, son investigadores que aman y buscan los retos de la enmarañada realidad social de hoy; esos son los buenos.

La Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO) Programa República Dominicana, la cual coordinó el trabajo de campo del estudio de la República Dominicana, al decidir y auspiciar la publicación en español de esta obra, demuestra una vez más el profundo entendimiento de qué es lo esencial hacer hoy día para que las Ciencias Sociales sirvan efectivamente al entendimiento y transformación de la realidad dominicana y caribeña.

Carlos Dore Cabral

Baltimore, 7 de septiembre de 1991.

INDICE

Prólogo	7
Prefacio a la Edición en Español	9
I. Generalidades: La Inmigración y sus Tipos	21
II. Teorías Sobre Migración y Desarrollo	25
III. La Inmigración Dominicana	
1. Origen y Evolución	31
2. Evolución de las Remesas	36
IV. La Economía Dominicana en los Ochenta	
1. Ajuste Estructural	43
2. Evolución de las Pequeñas Empresas	48
V. Metodología	53
VI. La Comunidad Inmigrante Dominicana de Nueva York: Hallazgos Preliminares	
1. Incorporación al Mercado Laboral	59
2. Tipología de las Empresas del Enclave Dominicano	64
VII. Empresas Dominicanas Vinculadas con la Migración: Perfil de la Muestra	
1. Características Individuales	69
2. Las Empresas	76

**VIII. La Comunidad Inmigrante y el Desarrollo de la Pequeña
Empresa Dominicana**

1. Una Tipología de las Remesas	87
2. La Migración y la Creación de Capital	89
3. La Migración y la Creación de Capital Humano	98

IX. Conclusiones

1. Conclusiones Con Relación a Teorías de la Migración	103
2. Conclusiones Con Relación a Tendencias Empíricas	106
3. Conclusiones Con Relación a Políticas Migratorias	109

CUADROS

Cuadro 1	
Migración Legal del Caribe a los Estados Unidos	32
Cuadro 2	
No-Inmigrantes Caribeños Aceptados para Residencia Temporal en los Estados Unidos, para los Años Seleccionados	34
Cuadro 3	
Lugares de Destino Preferidos por los Inmigrantes Dominicanos	35
Cuadro 4	
Relación de las Remesas con Indicadores Macro-económicos Seleccionados	37
Cuadro 5	
República Dominicana: Evolución de Indicadores Económicos Seleccionados, 1975-1989	45
Cuadro 6	
Evolución de las Zonas Francas en la República Dominicana y en Países Seleccionados de la Cuenca del Caribe	47
Cuadro 7	
Distribución de las Pequeñas Empresas Dominicanas, por Número de Empleados y Sector	49

Cuadro 8	
Empresas Encuestadas:	
Distribución por Ciudad y Sector	54
 Cuadro 9	
Empresas Encuestadas:	
Vinculadas con la Migración Internacional	56
 Cuadro 10	
Nivel de Escolaridad de Propietarios y	
Administradores de las Empresas Encuestadas,	
de la Población Total Dominicana y	
de los Dominicanos en Nueva York	70
 Cuadro 11	
Distribución de Encuestados,	
por Posición en la Empresa y por Sexo	71
 Cuadro 12	
Distribución de Encuestados, por Sexo y Sector	72
 Cuadro 13	
Estatus Migratorio de los Encuestados	73
 Cuadro 14	
Distribución de Encuestados que Residieron	
Fuera del País, por Año en que Regresaron y Sexo	73
 Cuadro 15	
Distribución de Encuestados por Ocupación Principal	
en el Extranjero y Posición Actual en la Firma	74
 Cuadro 16	
Principales Razones para Retornar, por Sexo	76

Cuadro 17	
Selección de Características de las Empresas Vinculadas con la Migración, por Ciudad y Sector	77
Cuadro 18	
Año de Fundación de las Empresas, por Sector	78
Cuadro 19	
Uso de Mano de Obra Familiar, por Sector	80
Cuadro 20	
Registro Legal de las Empresas, por Sector	80
Cuadro 21	
Distribución de Firmas, por Tipo de Propiedad	81
Cuadro 22	
Afiliación a Asociaciones Comerciales	82
Cuadro 23	
Afiliación a Organizaciones Comerciales, por Ventas Mensuales por Empleado	82
Cuadro 24	
Principales Proveedores de las Empresas, por Sector	83
Cuadro 25	
Uso de Materiales Importados, por Sector	83
Cuadro 26	
Adquisición de la Empresa, por Sexo	90
Cuadro 27	
Fuentes Primarias y Secundarias de Capital Inicial	90

Cuadro 28	
Ahorros de Inmigrantes como Fuente	
Primaria de Capital, por Año de Retorno	91
Cuadro 29	
Ahorros de Inmigrantes como Fuente de Capital,	
por Ocupación Principal en el Extranjero	91
Cuadro 30	
Distribución de Transferencias de Capital,	
por Tipo de Remitente	92
Cuadro 31	
Distribución de Transferencias de Capital, por Frecuencia	93
Cuadro 32	
Formas de Remisión de las Transferencias de Capital	94
Cuadro 33	
Uso Primario de las Transferencias de Capital	94
Cuadro 34	
Destino de los Viajes Durante los	
Ultimos Doce Meses, por Sexo	97
Cuadro 35	
Razones para Viajar al Exterior Durante los	
Ultimos Doce Meses, por Sexo	97
Cuadro 36	
Distribución de Nuevas Habilidades Aprendidas	
en el Extranjero, por Sexo	98
Cuadro 37	
Tipo de Habilidades Aprendidas que Están Siendo Utilizadas	99

Cuadro 38	
Adquisición de Destrezas en el Extranjero, por Tiempo de Estadía	100
Cuadro 39	
Adquisición de Destrezas por Ocupación en el Extranjero	100
Cuadro 40	
Fuentes de Destrezas para Operar las Empresas Existentes, por Posición en la Firma	101

DIAGRAMAS

Diagrama 1	
Principales Fuentes de Divisas	39
Diagrama 2	
Modelo Teórico de los Patrones de Inversión Migrante	67
Diagrama 3	
Tipología de las Remesas de Migrantes	88
Diagrama 4	
Secuencias de la Migración, Estimadas y Observadas	105
Diagrama 5	
Flujos Relacionados con la Migración entre los Estados Unidos y la República Dominicana	108

I. GENERALIDADES: LA INMIGRACION Y SUS TIPOS

El presente trabajo se propone analizar la relación que existe entre la migración laboral dominicana hacia los Estados Unidos y el desarrollo de la pequeña empresa en la República Dominicana. Fue concebido con un doble propósito: Primero, indagar sobre los posibles efectos de la migración laboral en el desarrollo económico del país emisor, especialmente, en el sector de la pequeña empresa (PEM); y segundo, determinar las consecuencias que pueda tener el surgimiento de pequeñas empresas exitosas en el flujo migratorio hacia los Estados Unidos y en la migración de retorno.

Este estudio, dividido en nueve secciones, presenta una visión general de la literatura existente relacionada con la migración y el desarrollo, analiza la importancia de la migración y de las PEM para el desarrollo nacional dominicano, resume los hallazgos de los trabajos de campo y estudia las relaciones que se dan entre los inmigrantes dominicanos en los Estados Unidos y las pequeñas empresas de la República Dominicana. La sección final presenta un resumen de los hallazgos y los modelos teóricos básicos, que explican las conexiones existentes entre la migración dominicana y el desarrollo nacional, y ofrece además sugerencias para nuevas políticas migratorias.

Durante muchos años, las teorías económicas ortodoxas redujeron la discusión de los vínculos entre países avanzados y del Tercer Mundo a transferencias de capital y mercancías. Temas tales como la balanza de pagos, las exportaciones y la inversión extranjera dominaron el panorama teórico, agotando aparentemente la red de relaciones entre países en diferentes etapas de desarrollo. Hoy sabemos que esa no es la realidad. Existen otros flujos tan significativos como el dinero y los bienes tangibles que interrelacionan también a las naciones en la economía mundial. Entre otros están las transferencias e intercambios de información tecnológica, de expectativas, de patrones culturales y de consumo y de personas.

En los últimos años, los sociólogos del desarrollo han prestado mayor atención a esos lazos adicionales entre los países del centro y la periferia de la economía mundial y a sus posibles ramificaciones. Cada uno de esos

vínculos es en sí mismo un tópico complejo, y los movimientos poblacionales no son la excepción. Gran parte de la literatura académica y periodística ha caracterizado a las actuales transferencias mundiales de población como esencialmente homogéneas, formadas por hombres y mujeres pobres en busca de empleos manuales y de mejores oportunidades económicas en los países receptores. Esta descripción no es del todo exacta. Es cierto que un importante segmento del flujo transnacional está constituido por inmigrantes en busca de empleos de bajos salarios, pero no son ellos los únicos. En la actualidad, se pueden distinguir por lo menos otros tres tipos importantes de inmigrantes:

1. **Profesionales Inmigrantes.** Este grupo, conocido en los países emisores como “*fuga de cerebros*”, representa para las naciones receptoras una significativa contribución a la acumulación de capital humano. Entre 1982 y 1988, ingresaron a los Estados Unidos en calidad de residentes permanentes aproximadamente 75,000 inmigrantes considerados profesionales altamente capacitados; un número adicional fue clasificado como trabajadores calificados. Entre los principales países generadores de profesionales que emigran hacia los Estados Unidos se encuentran Filipinas, China (Continental, Hong Kong y Taiwan), la India, el Reino Unido, Korea y Jamaica¹.
2. **Empresarios Inmigrantes.** Son personas con cierto capital y experiencia comercial en su país de origen que al emigrar instalan pequeñas industrias en el país receptor. Este tipo de inmigrante ha originado dos fenómenos importantes, dependiendo de su experiencia y capital, así como de las condiciones del país receptor. Primero, la proliferación de pequeños negocios propiedad de extranjeros en áreas urbanas de bajos ingresos, especialmente en ghettos superpoblados que han sido abandonados por firmas comerciales nacionales debido a los pocos beneficios y muchos riesgos que representan. Los inmigrantes asiáticos están bien representados en este tipo de fenómeno de “*minorías intermediarias*”, ya que se han hecho cargo del

1. La cifra de 75,000 está probablemente subestimada ya que sólo se refiere a inmigrantes admitidos bajo la tercera preferencia de la Ley de Inmigración de 1965, reservada a profesionales. Los inmigrantes que ingresan bajo otra categoría de la ley sólo pueden poseer credenciales de alta calificación. Por ejemplo, en 1988 se clasificaron 45,188 nuevos inmigrantes como profesionales o técnicos y 20,014 adicionales como ejecutivos, gerentes y administradores. Las cifras son comparables con las de años anteriores. Esto conllevaría a un estimado alternativo de mano de obra de alta calificación de aproximadamente 420,000 entre 1982 y 1988. Véase U.S. Immigration and Naturalization Service, **Statistical Yearbook of the Immigration and Naturalization Service**, (Washington D.C.: U.S. Government Printing Office, 1989), p. 40 Alejandro Portes y Rubén G. Rumbaut, **Inmigrant America: A Portrait** (Berkeley: University of California Press, 1990).

negocio de distribución de hortalizas en la ciudad de Nueva York y se han convertido en una parte crecientemente visible de las áreas urbanas de Washington, Baltimore, Filadelfia y otras ciudades.² Segundo, la densa concentración de empresas étnicas a pequeña escala en ciertos espacios urbanos que producen bienes y servicios tanto para el mercado inmigrante como para el público en general. Ejemplo de estas concentraciones empresariales, denominadas "enclaves étnicos", son los Barrios Chinos de Nueva York y San Francisco, el Barrio Coreano de Los Angeles, la Pequeña Saigón de Orange County y la Pequeña Habana de Miami.³

3. **Refugiados Políticos.** Son las víctimas de conflictos surgidos en períodos de formación o control de las naciones, así como individuos sometidos a persecución racial o religiosa. Esta categoría de inmigrantes es en sí misma heterogénea, e incluye élites de las clases alta y media alta desplazados de sus países de origen por revoluciones sociales, así como trabajadores pobres y campesinos que huyen de sangrientos conflictos internos. Entre 1982 y 1988 ingresaron a los Estados Unidos 486,000 refugiados procedentes mayormente de Vietnam, Cambodia, Laos, Etiopía, Irán, Polonia, Rumania y Afganistán. Por primera vez en 1988, un país no comunista, Haití, encabezó la lista de refugiados admitidos con residencia legal permanente. Cuba y los países del Sudeste Asiático fueron en principio los principales beneficiarios de la Ley de Refugiados.⁴

Otra interpretación errónea de los flujos migratorios desde el Tercer Mundo hacia los países desarrollados es que son irreversibles. Desde ese punto de vista, la migración constituye una forma de escapar definitivamente

-
2. II 500 S. Kim, *New Urban Immigrants: The Korean Community in New York* (Princeton, N.J.: Princeton University Press, 1981); P.G. "Ethnic Business and Economic Mobility: Korean Immigrants in Los Angeles". Informe presentado en la reuniones de la American Sociological Association (Atlanta, Agosto 1988); Juan Light, "Immigrant and Ethnic Enterprise in North America", *Ethnic and Racial Studies*, Vol. 7, 1984, pp.195-216.
3. Min Zhou y John R. Logan, "Returns on Human Capital in Ethnic Enclaves: New York's Chinatown", *American Sociological Review*, Vol. 54, No.5, 1989, pp. 809-820; Ivan Light y Edna Bonacich, *Immigrant Entrepreneurs: Koreans in Los Angeles 1965-1982* (Berkeley y Los Angeles: University of California Press, 1988); Rubén G. Rumbaut, "The Structure of Refuge: Southeast Asian Refugees in the United States, 1975-85", *International Review of Comparative Public Policy*, 1989; Alejandro Portes y Leifjensen, "The Enclave and the Entrants: Patterns of Comparative Public Policy, 1989; Alejandro Portes y Leifjensen, "The Enclave and the Entrants: Patterns of Ethnic Enterprise in Miami before and After Mariel", *American Sociological Review*, Vol. 54, 1989, pp. 929-949.
4. U.S. Immigration and Naturalization Service *Statistical Yearbook of the Immigration and Naturalization Service* (Washington, D.C.: U.S. Government Printing Office, 1988, 1987, 1986).

de la miseria. Tan pronto los inmigrantes logran superar las barreras para ingresar al mundo desarrollado, no regresan y es de esperarse que vayan rompiendo gradualmente los vínculos con sus comunidades de origen. Varios estudios recientes contradicen dichas expectativas. Una vez que los grupos de inmigrantes se establecen en el país receptor, crean una creciente red de conexiones con sus comunidades de origen que abarcan lo siguiente:

1. Aumento de transferencias de recursos monetarios y no monetarios junto con el surgimiento de negocios relacionados con dichas transferencias.
2. Migración de retorno, que puede ser tanto permanente, como temporal o cíclica.
3. Incremento de la demanda de productos nativos, que son generalmente importados y distribuidos por empresas de inmigrantes.
4. Formación de agrupaciones sociales y políticas entre los expatriados que promueven actividades sociales y cooperan con causas y partidos políticos en el país de origen.

La migración no debe ser considerada como un flujo irreversible huyendo de la miseria, sino mas bien como un proceso de formación de cadenas entre distintos países. Las cadenas sociales son los medios a través de los cuales los trabajadores buscan mejorar su situación laboral y económica y los empresarios consolidar sus inversiones y aumentar sus ganancias. Investigadores de todas las corrientes coinciden en la racionalidad de las decisiones de la migración individual y en su potencial contribución con la movilidad social. Más controversiales entre sociólogos y economistas son los efectos que tienen dichas cadenas migratorias y sus recursos para el desarrollo de los países emisores, en particular para su crecimiento económico y distribución de los ingresos. En la próxima sección presentamos las principales posiciones teóricas relacionadas con dicha interrogante.

II. TEORIAS SOBRE MIGRACION Y DESARROLLO

A pesar de la abundancia de variantes teóricas, es posible identificar tres posiciones básicas sobre la relación que existe entre la migración, en particular la migración laboral, y el desarrollo de los países emisores. La más favorable de estas posiciones proviene de la teoría económica neoclásica que sostiene que los flujos migratorios son una consecuencia lógica de los diferentes niveles de demanda laboral y de las ventajas económicas que tienen los países avanzados sobre los periféricos. La migración es positiva porque tiende a reducir dichas diferencias, a la vez que promueve un mayor equilibrio en el mercado laboral mundial. Brinley Thomas, en su clásico libro sobre migración laboral trasatlántica (entre Gran Bretaña y los Estados Unidos) de finales del siglo XIX y principios del siglo XX, muestra cómo las recesiones económicas de Gran Bretaña tuvieron como resultado sustanciales flujos de inversiones británicas hacia los Estados Unidos, junto con un aumento de la demanda de mano de obra que estimuló la migración laboral hacia Norteamérica. Con el tiempo, el creciente nivel de los salarios y la contracción de las tasas de ganancia contuvieron la afluencia de inversiones, logrando detener la inmigración laboral e iniciando el flujo de retorno. De esa forma, el capital y el trabajo se complementaron perfectamente, conservando un cambiante pero predecible equilibrio del "Sistema Atlántico"⁵.

La posición neoclásica tiende también a ser uniformemente positiva en lo relativo al efecto que ejercen las comunidades de emigrantes sobre el país emisor: las remesas pueden servir como capital de inversión, sostener la balanza de pagos y estimular la demanda de bienes y servicios producidos en el país de origen. Los mismos migrantes al regresar llevan consigo nuevos conocimientos tecnológicos (capital humano) con los que contribuyen a inyectar mayor dinamismo a la economía nacional. Este diagnóstico positivo de la migración como un mecanismo restaurador y de equilibrio del desarrollo se deriva de una simpatía generalizada por el mercado y de la creencia de que su operación sin restricciones redundará en el máximo beneficio colectivo. La migración es esencialmente una respuesta a los requerimientos del

5. Brinley Thomas, *Migration and Economic Growth: A Study of Great Britain and the Atlantic Economy* (Londres: Cambridge University Press, 1973), Tercera Parte.

mercado. El conjunto de decisiones individuales para obtener mayores ganancias determina tanto el curso del flujo migratorio como su estabilidad a través del tiempo.⁶ Esta corriente teórica ha prestado poca atención a las raíces sociales de dichos movimientos poblacionales o al papel que tienen las fuerzas comunitarias en la determinación de su curso.

Esta favorable visión de la migración encuentra oposición en una serie de investigaciones de campo realizadas en varios países. Estas, en primer lugar, ponen en claro que contrario a lo que ocurría en el "*Sistema Atlántico*" del siglo XIX, la migración laboral contemporánea no se produce libremente, sino que está entorpecida por una amplia gama de barreras legales impuestas por las sociedades receptoras. Convertirse en migrante laboral no es exclusivamente un asunto de decisión individual en el mercado libre, sino que está sujeto a una serie de restricciones políticas. De acuerdo con Zolberg,⁷ son precisamente esas restricciones políticas a la migración en el mundo desarrollado las que explican las grandes diferencias de remuneración laboral entre los países emisores y los receptores. En segundo lugar, los mayores flujos migratorios no proceden de los países más pobres y menos desarrollados — como podría suponerse de una teoría que pone énfasis en el "*restablecimiento del equilibrio*"— sino de países con un nivel de desarrollo intermedio. Los emigrantes de esos países no siempre provienen de los grupos más pobres — como también podría esperarse del énfasis en las deficiencias puramente económicas— sino de estratos medios que poseen cierto grado de educación, recursos y experiencia laboral.⁸

La experiencia europea, con "*obreros invitados*" (guest-workers), demostró posteriormente que por lo general los inmigrantes no retornan cuando dejan de recibir los incentivos laborales de las economías receptoras, y que sus patrones de conducta y destino final dependen de una compleja red de factores que trascienden la comprensión de las predicciones neoclásicas ortodoxas⁹. Estudios realizados en diferentes países han producido resultados bastante ambiguos sobre los efectos de las remesas y la migración de retorno. Por ejemplo, algunos autores sostienen que las remesas, en vez de

6. Ver George J. Borjas, "Economic Theory and International Migration", *International Migration Review*, Vol. XXIII, No.3, pp. 457-485.

7. Aristide Zolberg, "The Next Waves: Migration Theory for a Changing World", *International Migration Review*, Vol. XXIII, No.3, pp. 403-430.

8. Douglas S. Massey, Rafael Alarcón, Jorge Durand y Humberto González, *Return to Aztlán: The Social Process of International Migration from Western Mexico* (Berkeley y Los Angeles: University of California Press, 1987); Alejandro Portes y Alex Stepick, "Unwelcome Immigrants: The Labor Market Experiences of 1980 Mariel and Haitian Refugees in South Florida", *American Sociological Review*, Vol. 50, 1985, pp. 493-514.

9. Stephen Castles, "The Guest-Worker in Western Europe: An Obituary", *International Migration Review*, Vol. 20, 1986, pp. 761-778.

estar orientadas hacia inversiones productivas, activan patrones de consumo suntuarios en las familias receptoras, ampliando las desigualdades sociales, estimulando la inflación y creando presiones adicionales sobre la balanza de pagos, debido a la importación de productos para satisfacer la nueva demanda¹⁰. Además, los trabajadores migrantes, al regresar, raras veces aportan conocimientos tecnológicos nuevos, ya que sus empleos en el extranjero son rutinarios y de servicios y no generan oportunidades de entrenamiento o adquisición de conocimientos tecnológicos.

Estos descubrimientos negativos han fortalecido una visión completamente distinta a la sustentada por la teoría neoclásica. El enfoque alternativo, basado en el marxismo ortodoxo, define la migración laboral como otra forma de explotación del capitalismo avanzado de los recursos de los países pobres, con un resultado uniformemente negativo para las comunidades emisoras¹¹. De acuerdo con dicha interpretación, la migración conlleva simultáneamente pérdida de recursos humanos y sobreexplotación de la mano de obra inmigrante, lo que la coloca en una posición vulnerable frente a los patronos del país receptor. Los únicos beneficiados en este proceso son las compañías de las áreas receptoras, que pueden reducir sus costos y disciplinar su fuerza laboral nativa empleando mano de obra inmigrante barata¹². En consecuencia, los obreros inmigrantes están mal remunerados y sus remesas apenas alcanzan para cubrir las necesidades de sobrevivencia de sus familias. En casos excepcionales en que las remesas exceden los costos de subsistencia, éstas tienden a generar un consumo suntuario y a aumentar las desigualdades sociales. Por último, el regreso de los migrantes, cuando ocurre, produce todo tipo de desequilibrio social, a la vez que contribuye poco con el bienestar de las comunidades de origen. Por tanto, una lúgubre visión de las relaciones entre la migración y el desarrollo se contrapone a las predicciones favorables que defienden el mercado.

10. Robert E. Rboades, "Intra-European Return Migration and Rural Development: Lessons from the Spanish Case", *Human Organization*, Vol. 37, 1978, pp. 136-147; Patricia Pessar, "The Role of Households in International Migration and the Case of U.S. -Bound Migration from the Dominican Republic", *International Migration Review*, Vol. 16, 1987, pp. 342-364; Sheri Grasmuck and Patricia Pessar, *Between Two Islands: Dominican International Migration* (Berkeley, CA: University of California Press, 1990); Masset et. al., *Return to Aztlán*.

11. W.R. Bobning, *Studies in International Labour Migration* (Londres: Macmillan, 1984); Mario Barrera, *Race and Class in the Southwest: A Theory of Racial Inequality* (Notre Dame University Press, 1980); Robert L. Bach, *Mexican Immigration and the American State*, *International Migration Review*, Vol. 12, 1978, pp. 536-558.

12. Manuel Castells, "High Technology, Economic Policies, and World Development", *Informe BRIE* (University of California-Berkeley, Mayo 1986); Castles, "The Guest-Workers in Western Europe"; Alejandro Portes, "Toward a Structural Analysis of Illegal (Undocumented) Immigration", *International Migration Review*, Vol. 12, 1978, pp. 469-484.

La tercera posición surge de la sociología económica moderna. Dicha postura acoge descubrimientos que cuestionan las predicciones de la teoría neoclásica, pero rechaza como alternativa las predicciones uniformemente negativas postuladas por el enfoque marxista ortodoxo o crítico. La sociología económica, en cambio, pone énfasis en la **variabilidad** de los resultados del proceso migratorio y en la existencia de formas de incorporación a la sociedad receptora socialmente establecidas, teniendo cada una diferentes consecuencias en la conducta económica del inmigrante¹³. Esta corriente teórica de la migración laboral comienza haciendo notar que tanto el análisis neoclásico como el marxista dan poca importancia a la dimensión social, es decir, que sustentan un punto de vista de la conducta económica excesivamente individualista¹⁴. Se espera que el comportamiento de los actores sea regido exclusivamente por las determinantes del mercado, independientemente de sus efectos y de las evaluaciones de su entorno social. La diferencia básica entre ambas corrientes es que mientras la teoría neoclásica asume que los individuos compiten en el mercado con cantidades de información comparables, la teoría marxista sustenta que hay una segmentación radical del mercado debido a las diferentes cantidades de información y al poder económico que hay entre patronos y obreros. En ambos casos, sin embargo, el principio operativo es la búsqueda no reprimida de ganancias.

La sociología económica, por el contrario, asume que la búsqueda individual de ingresos está envuelta en una densa maraña de expectativas sociales y obligaciones recíprocas que restringen su alcance. No se trata de que los individuos se comporten de manera altruista o se guíen por consideraciones morales; aun cuando dichas conductas sean más comunes que el crédito dado por las dos corrientes anteriormente mencionadas. En cambio, las personas son restringidas para que no busquen ganancias de manera muy descarada si tales acciones provocan desaprobación, presión y sanción de aquellos de quienes dependen los actores sociales. De esta forma, los actores son forzados a observar reglas de reciprocidad, a regir su conducta pública de acuerdo con las normas comunes de cortesía y a comportarse de manera "altruista", aún sin convicción interna. Las expectativas mutuas de comportamiento, la acumulación de "créditos" de reciprocidad adeudados a otros por favores pasados y el temor al ostracismo social son elementos suficien-

13. Alejandro Portes y Jozsef Borocz, "Contemporary Immigration: Theoretical Perspectives on its Determinants and Modes of Incorporation", *International Migration Review*, Vol XXIII, No.3, 1989, pp. 606-630; Saskia Sassen, *The Mobility of Labor and Capital: A Study in International Investment and Labor Flow* (Cambridge: Cambridge University Press, 1988).

14. Mark Granovetter, "Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness", *American Journal of Sociology*, Vol. 91, No.3, pp. 481-510.

temente poderosos para alejar la acción económica de lo que de otra forma sería un comportamiento de "libre mercado".¹⁵

Este "embebimiento" de la búsqueda individual de beneficios en las redes de interacciones sociales posee un lado liberador y otro restrictivo, debido a que las relaciones sociales pueden ser fuente de información y de recursos materiales necesarios para triunfar en los negocios. Así como la codicia ilimitada es sancionada negativamente, la conformidad con las expectativas de la familia, del grupo o de la comunidad dota a los individuos de recursos fuera de su alcance. Este "capital social" generado a través de patrones de interacción estables, puede ser agregado al capital "material" (dinero y propiedades), y al capital "humano" (destrezas, experiencia y aspiraciones individuales), como un recurso que los individuos pueden activar en el curso de la competencia del mercado¹⁶. Los actores económicos están destinados a darse cuenta rápidamente que sus "costos de transacción" se reducen cuando poseen capital social y aumentan significativamente con su ausencia¹⁷. En consecuencia, el individuo se interesa en prestar mucha atención al contexto social en el cual sus acciones económicas están embebidas; un patrón que a la larga genera hábitos de conformidad de grupo, y hasta un comportamiento altruista espontáneo.

En el caso de la migración, la posición de la sociología económica nos lleva a brindar especial atención al carácter de las comunidades de origen como determinante del tipo y momento de la migración¹⁸; así como de los contextos sociales en los que los inmigrantes se incorporaron a la sociedad receptora. Dependiendo de dichos contextos, los inmigrantes dotados de capitales humanos similares pueden ser canalizados hacia posiciones muy diferentes del mercado laboral, con consecuencias significativas para sus posibilidades de movilidad¹⁹. Desde esta perspectiva, la relación entre los flujos migratorios y el desarrollo nacional es indefinida, ya que depende de los contextos que los migrantes encuentren en el país receptor, de las obligaciones con parientes y amigos en la sociedad de origen y de las redes de relaciones binacionales creadas en el proceso. Dependiendo de ello, la

15. Granovetter, "Economic Action", Robert G. Eccles y Harrison C. White, "Price and Authority in Inter-Profiter Center Transactions", *American Journal of Sociology*, Vol. 94, Supplement, 1988, pp. 17-51.

16. James S. Coleman, "Social Capital in the Creation of Human Capital", *American Journal of Sociology*, Vol. 94, Suplemento, 1988, pp.95-120.

17. Oliver E. Williamson, *The Economic Institutions of Capitalism* (New York: Free Press, 1986).

18. Ina R. Dinnerman, "Patterns of Adpatation among Households of U.S. -Bound Migrants from Michoacan, Mexico", *Internattonal Migration Review*, Vol12, 1979, pp. 485-501; Massey et. al., *Return to Aztlán*; Grasmuck and Pessar, *Between Two Islands*.

19. Portes y Rumbaut, *Immigrant America*, Cap.3; Light y Bonacich, *Immigrant Entrepreneurs*.

migración laboral puede tener un carácter de “*válvula de escape*” unidireccional que alivie el desempleo y la pobreza; de “*estrategia de sobrevivencia*” de las familias migrantes que crecen progresivamente dependiendo de las remesas en efectivo, o de una genuina “*maquina*” empresarial, estimulada por las transferencias de capital y los conocimientos prácticos (“*knowhow*”) de los emigrantes en el extranjero.

El nivel de conocimiento en este campo no permite ulteriores refinamientos de esta tipología o formulación de hipótesis precisas sobre determinantes de resultados diferentes. Sin embargo, es posible hacer uso de los conceptos arriba señalados para indagar acerca del carácter y los efectos de la migración dominicana contemporánea. Las tres perspectivas teóricas que acabamos de describir ayudaron a orientar la formulación de las preguntas iniciales y la interpretación de los resultados. Estas perspectivas, en su conjunto, proporcionan una rica variedad de puntos de referencia para guiar el análisis. Sin embargo, no seríamos francos si no reconociéramos desde el principio que el presente estudio se encuentra enmarcado dentro de la sociología económica. Volveremos repetidamente sobre los puntos sugeridos por dicha perspectiva analítica, a la vez que destacaremos los hechos que ostentan las dos posiciones teóricas alternativas.

III. LA INMIGRACION DOMINICANA

1. Origen y Evolución

En contraste con México —que durante la mayor parte de este siglo ha sido para la economía norteamericana la principal fuente de mano de obra extranjera— la inmigración dominicana es reciente. Antes de mediados de los sesenta, el número de inmigrantes dominicanos era relativamente insignificante. La migración dominicana hacia los Estados Unidos reportada para el período 1951-60 era de sólo 990 personas por año, cifra que ascendió a 9,320 en los 1960s, a 14,813 en los 1970s y a 22,894 en los 1980s. Entre 1961 y 1988, fueron admitidos en los Estados Unidos como residentes permanentes 424,582 dominicanos²⁰.

El repentino crecimiento de la emigración dominicana en los años sesenta es significativo, en vista de que contradice las hipótesis derivadas del modelo neoclásico acerca de las causas de los movimientos laborales migratorios. De acuerdo con éstas, la migración es impulsada únicamente por las brechas económicas existentes entre los países emisores y receptores, en particular, por las diferencias salariales que se pretenden atenuar con las sustituciones laborales²¹. De acuerdo con este punto de vista, la migración laboral dominicana —legal o ilegal— debe haber sido un proceso muy bien establecido en los años sesenta, debido al atractivo de los elevados salarios de los Estados Unidos junto con la presión que durante todo el siglo ejerció la pobreza en los países emisores. En cambio, el hecho de que el flujo laboral dominicano ocurriera tan tarde, apoya la idea de que dichos movimientos dependen de la historia de las relaciones políticas entre las naciones emisoras y receptoras, y del diseño que estas últimas establezcan para sus instituciones económicas y sociales²².

20. U.S. Immigration and Naturalization Service, *Statistical Yearbook*.

21. Borjas, "Economic Theory".

22. Alejandro Portes, "Migration and Underdevelopment", *Politics and Society*, Vol. 8, 1978, pp. 1-48; Portes y Borocs, "Contemporary Immigration"; Sassen, *The Mobility of Labor and Capital*.

En el caso de los inmigrantes dominicanos, la apertura de puertas hacia una nueva migración, realizada por la Ley de Inmigración de 1965, jugó un papel importante pero no decisivo, ya que la inmigración procedente de los países del Hemisferio Occidental nunca fue seriamente reducida. Más importantes fueron los eventos que siguieron al asesinato del dictador Rafael Leonidas Trujillo en 1961, ya que contribuyeron a la ascensión al poder de un grupo de oficiales militares de tendencia izquierdista, y a la subsecuente intervención norteamericana que los desalojó. Ese corto pero violento episodio cambió el carácter de la sociedad dominicana, reorientándola hacia las instituciones norteamericanas, y destacando la posición subordinada del país bajo la esfera de influencia de los Estados Unidos²³. En concreto, existen indicios de que a mediados de los sesenta, el Departamento de Estado dio los pasos que facilitarían la emisión de visas a los dominicanos, como "válvula de escape", en un período de agitación y como una forma de apoyar al nuevo gobierno auspiciado por los Estados Unidos.

La migración es un proceso en cadena. Una vez que un número suficiente de inmigrantes se establece el proceso se autosostiene aún cuando los factores políticos que le dieron origen hayan desaparecido. El Cuadro 1 muestra la evolución de la inmigración dominicana en las tres últimas décadas y la compara con la de otros países caribeños. La República Dominicana se convirtió en los ochenta en la sexta mayor fuente de inmigrantes legales a los Estados Unidos, desplazando a Cuba como fuente principal del Caribe.

CUADRO 1
MIGRACION LEGAL DEL CARIBE A LOS ESTADOS UNIDOS

PAIS	1951-60	1961-70	1971-80	1981-85	1986-88
CUBA	78,948	208,536	264,863	50,859	74,760
REP. DOMINICANA	9,897	93,292	148,135	104,797	78,358
HAITI	4,442	34,499	56,335	43,312	61,857
JAMAICA	8,869	74,906	137,577	99,089	61,820
OTROS	20,395	58,980	134,216	63,671	33,296
TOTAL	122,551	470,213	741,126	361,728	310,091

Fuente: U. S. Immigration and Naturalization Service, Annual Report, 1988 (Washington, D. C. U. S. Government Printing Office, 1989), Cuadro 2

23. Grasmuck y Pessar, *Between Two Islands*; Víctor Grimaldi, *El Diario Secreto de la Intervención Norteamericana de 1965* (Santo Domingo, DR: Amigo del Hogar, 1989).

Las cifras del *Cuadro 1* no representan la historia completa, ya que omiten un sustancial flujo subrepticio. La migración ilegal dominicana no es tanto "indocumentada" como "mal documentada". En vista de que el país no tiene fronteras territoriales con los Estados Unidos, los migrantes tienen que arribar con algún tipo de documento. Esta documentación puede ser falsa o con validez temporal que es luego excedida²⁴. Investigaciones anteriores sugieren que éste es el canal principal de la migración dominicana no autorizada. El *Cuadro 2* muestra la evolución del número de no-inmigrantes de la República Dominicana admitidos como residentes temporales en los Estados Unidos entre 1975 y 1988 y la compara con flujos similares de otros países del Caribe. Durante ese período, el flujo de dominicanos se duplicó, llegando a ser en la actualidad la tercera principal fuente de turistas y de otros ingresos "temporales" procedentes de la región. **FLACSO . Biblioteca**

El número de no-inmigrantes que han excedido el plazo de estadía otorgado es aún materia de discusión y estudio. De acuerdo con un análisis demográfico realizado por Warren²⁵, parece ser que la cifra más razonable de dominicanos residentes en los Estados Unidos se encuentra entre 350,000 y 400,000 personas. Este estimado significa que del 5% al 10% de la población total dominicana vive ahora en dicho país²⁶. El impacto de este flujo es mucho más evidente debido a su concentración en algunas áreas receptoras. En contraste con otros inmigrantes caribeños que tienden a agruparse al sur de la Florida, los dominicanos han hecho de la ciudad de Nueva York su principal punto de destino. De acuerdo con el Censo de los Estados Unidos

24. Una excepción es el flujo ilegal directo a través de un tercer país. La ruta más común es vía Puerto Rico. En ese caso, los migrantes cruzan el Canal de la Mona a bordo de pequeños botes o yolas y desembarcan subrepticamente en las costas de Puerto Rico. Muchos dominicanos ilegales permanecen en esa isla, pero los que tienen contactos sociales y mayores recursos vuelan a Nueva York. En vista de que Puerto Rico es parte de los Estados Unidos, no necesita observar ninguna formalidad migratoria (Ver Jorge Duany, "Dominican Immigrants in the Puerto Rican Labor Market", Informe presentado en el Seminario sobre Sector Informal y Movimientos Sociales del Caribe, FLACSO, R.D. y Social Science Research Council, Santo Domingo, R.D., enero 1990). Otra ruta utilizada por los migrantes ilegales es a través de México. Esta ruta conlleva una organización más compleja, altos costos, peligros y un viaje más largo. Después de volar a México, los migrantes cruzan ilegalmente la frontera México-Estados Unidos (Ver Francisco Báez y Francisco D'Oleo, *La Emigración de Dominicanos a Estados Unidos: Determinantes Socio-Económicos y Consecuencias*, Santo Domingo, R.D.: Editora Taller, 1986).

25. Robert Warren, "Datos sobre la Legalización y Otra Información Estadística Acerca de la Inmigración Dominicana a los Estados Unidos", Fundación Friedrich Ebert (Santo Domingo, R.D., 1989).

26. La última cifra oficial disponible del total de inmigrantes dominicanos legales e ilegales a los Estados Unidos es de 169, 147 para 1980 (U.S. Bureau of the Census, *1980 Census of the Population*, (Washington D.C.: U.S. Bureau of the Census, 1984: Cuadro 1)). Se puede encontrar en los escritos, un amplio margen de "estimados al azar" que varían entre 300,000 a un millón.

de 1980, en la ciudad de Nueva York vive el 78% de los dominicanos residentes en el Area Continental, seguida por Nueva Jersey (8%) y Florida (4%)²⁷.

CUADRO 2
NO INMIGRANTES CARIBEÑOS ACEPTADOS PARA RESIDENCIA TEMPORAL
EN LOS E. U. , PARA LOS AÑOS SELECCIONADOS (EN MILES)

PAIS	1975	1978	1981	1984	1987	1988
LAS BAHAMAS	85	128	172	214	289	324
REP. DOMINICANA	78	74	78	89	110	135
HAITI	20	33	43	74	79	85
JAMAICA	77	80	112	115	174	200
TRINIDAD & TOBAGO	24	39	81	97	84	95
OTROS	96	114	128	158	210	239
TOTAL	380	468	614	747	946	1078

Fuente: U. S. Immigration and Naturalization Service, Annual Report, 1988 (Washington, D. C. U. S. Government Printing Office, 1989), Cuadro 42.

El *Cuadro 3* muestra la evolución de los lugares de destino preferidos por los inmigrantes dominicanos entre 1967 y 1988. La ciudad de Nueva York se encuentra, sin lugar a dudas, en primer lugar, seguida por San Juan, y en los últimos años por Bergen-Passaic, un suburbio de Nueva York. El 60% de los inmigrantes dominicanos que llegaron legalmente en 1988 señalaron la ciudad de Nueva York como el lugar donde tenían intenciones de residir. Dicha cifra, similar a la del total de la década, convierte a la dominicana en la segunda nacionalidad más concentrada geográficamente, de las diez principales que ingresaron entre 1975 y 1988, y en el mayor grupo de inmigrantes llegado a Nueva York en el mismo período.

27. U.S. Bureau of the Census, *1980 Census*.

CUADRO 3

LUGARES DE DESTINO PREFERIDOS POR LOS INMIGRANTES DOMINICANOS

AÑO	TOTAL	PORCENTAJE DE LA INMIGRACION LEGAL A E. U.	PORCENTAJE EN LOS 1ROS. TRES LUGARES DE DESTINO	LUGARES DE DESTINO		
				PRIMERO	SEGUNDO	TERCERO
1967	11514	3.2	90.6	NEW YORK	SAN JUAN	MIAMI
1975	14066	3.6	84.7	NEW YORK	SAN JUAN	JERSEY CITY
1979	17519	3.8	80.6	NEW YORK	SAN JUAN	BERGEN- PASSAIC
1984	23147	4.3	78.7	NEW YORK	SAN JUAN	BERGEN- PASSAIC
1987	24858	4.1	76.0	NEW YORK	SAN JUAN	BERGEN- PASSAIC
1988	27189	4.2	75.9	NEW YORK	SAN JUAN	BERGEN- PASSAIC

Fuente: U. S. Immigration and Naturalization Service, Annual Report, 1988 (Washington, D. C. U. S. Government Printing Office).

La trama de redes sociales a través de las cuales se mantiene la migración se refleja bien en la persistencia de los recién llegados de seleccionar los mismos destinos año tras año. La presencia de una comunidad de inmigrantes establecida, no sólo facilita los flujos subsiguientes, sino que determina su ubicación y sus patrones de asentamiento. La evidencia más directa del carácter de red social que rige la migración dominicana es proporcionada por la distribución de visas legales para entrada permanente a los Estados Unidos. De los 27,189 ingresos ocurridos en 1988, 7,562 (27.8%) estaban exentos de los límites de la cuota nacional en calidad de padres, cónyuges o hijos de ciudadanos norteamericanos. Una cantidad adicional de 19,111 (70.3%) ingresó bajo el sistema de cuotas de preferencia de reunificación familiar como cónyuges, hijos o hermanos de ciudadanos norteamericanos o de residentes permanentes legales. Sólo 41 inmigrantes (0.1 %) utilizaron las preferencias laborales como profesionales o trabajadores calificados²⁸. Los lazos personales antes que las calificaciones ocupacionales formales, son obviamente el motor que rigió el proceso de emigración de la República Dominicana.

28. U.S. Immigration and Naturalization Service, *Statistical Yearbook*, 1989, cuadros 5, 7.

2. Evolución de las Remesas

Los recursos más aparentes, aunque no los únicos, transferidos por los inmigrantes a su país de origen, son las transferencias monetarias enviadas por los obreros y trabajadores asalariados —comunmente conocidas como “remesas”. Nada ejemplifica mejor el embebimiento social de la migración internacional que los flujos de retorno de recursos, en vista de que éstos requieren del sacrificio voluntario de una parte de un salario bajo ganado con gran esfuerzo, para mantener y mejorar las condiciones de vida de los familiares que dejaron atrás. Los inmigrantes se comprometen invariablemente en esta práctica de autoimposición de compromisos, para reciprocitar obligaciones pasadas o para crear dichas obligaciones, ante la expectativa de un eventual viaje de retorno.

Al igual que otros procesos sostenidos de la migración internacional, el crecimiento de las transferencias monetarias de los trabajadores dominicanos en el exterior ha acompañado el aumento del flujo laboral desde el país. De acuerdo con los datos del Banco Central de la República Dominicana (BC), las transferencias familiares y las contribuciones de los emigrantes representaron sólo el 3.2% del Producto Interno Bruto en 1977, pero aumentaron a un 13.2% en 1988. Esta cifra no incluye las transferencias de capital o de bienes. *El Cuadro 4* muestra un crecimiento significativo de los recursos generados por la migración en el país de origen, y los compara con ciertos indicadores económicos seleccionados durante el período 1977-1988. Se debe tener en cuenta que las cifras de las remesas son del Banco Central, cuyos estimados son considerados muy conservadores. Aún así, el flujo de las remesas estimadas oficialmente, para cada año con datos disponibles, excedió la ayuda externa total. Por ejemplo, los dólares enviados en 1986 por los dominicanos migrantes en el extranjero, más que triplican los recibidos de gobiernos extranjeros y de organizaciones internacionales.

En conjunto, las remesas se han convertido en una especie de subsidio social gratuito que mitiga en la población los desastrosos efectos de la recesión de los años 80 provocados por la deuda externa. De acuerdo con algunas investigaciones, el promedio mensual de las remesas por trabajador inmigrante en 1985 y 1986 era de US\$170, mientras que el salario mínimo legal aumentó en 1986 a US\$85.9, de US\$68.3 en el año anterior²⁹. La remesa familiar anual **per capita** alcanzó en 1986 la cifra de US\$408, en comparación

29. Frank Moya Pons, "Informe Preliminar de la Encuesta de Migración a los Estados Unidos", *Forum*, Vol.27, 1988, pp.15-31; Báez and D'Oleo, *La Emigración de Dominicanos*.

CUADRO 4
RELACION DE LAS REMESAS CON INDICADORES MACROECONOMICOS SELECCIONADOS (US\$1,000 dólares)

AÑO	TOTAL DE REMESAS (a)	COMO PORCENTAJE DE LAS EXPORTACIONES	COMO PORCENTAJE DE LAS IMPORTACIONES	COMO PORCENTAJE DEL PIB	COMO PORCENTAJE DE AYUDA EXTERNA
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
1977	145.2	18.6	17.1	3.2	N.A.
1978	155.4	23.2	18.1	3.3	N.A.
1979	189.9	21.9	17.6	3.5	243.5
1980	215.5	22.4	14.4	3.3	172.4
1981	234.1	19.7	16.1	3.2	223.0
1982	226.8	29.5	18.1	2.9	165.5
1983	231.6	29.5	18.2	2.6	224.9
1984	287.9	29.6	22.9	3.6	145.4
1985	337.9	14.5	26.3	5.2	152.2
1986	352.7	48.8	27.9	6.1	332.7
1987	386.3	54.3	24.9	7.1	N.A.
1988	427.3	61.2	26.0	13.2	N.A.

a. Incluye remesas familiares, pagos del Seguro Social de Estados Unidos y otros beneficios, y las transferencias y contribuciones de los migrantes de retorno.

Fuente: Banco Central de la República Dominicana, **Boletín Mensual**, Vol. XLI, No.10, Octubre 1988.

Secretaría de Estado de Turismo, **Turismo en Cifras 1985** (Santo Domingo, R.D.: Secretaría de Estado de Turismo, 1986).

Fundación Economía y Desarrollo, **Impacto del Sector Privado en la Economía Dominicana** (Santo Domingo, R.D.: Acción Empresarial, 1989). Banco Mundial, **World Development Report** (Washington, D.C.: Banco Mundial, 1987, 1988).

con un Producto Interno Bruto **per capita** de US\$730 en 1987³⁰, y una deuda externa **per capita** de US\$571³¹.

En el *Diagrama 1* se muestra otra ilustración de la creciente importancia de las remesas, al comparar la evolución de las divisas recibidas por dicho concepto en la República Dominicana, con las obtenidas a través de las exportaciones tradicionales y no tradicionales del turismo y de las zonas francas. De acuerdo con las cifras, las remesas recibidas, no sólo experimentaron un sostenido incremento entre 1977 y 1989, sino que alcanzaron, durante el último año, el valor aportado por los tres productos tradicionales de exportación juntos —azúcar, café y tabaco. Sólo las divisas recibidas por el turismo aumentaron más rápidamente durante este período o sobrepasaron las de las remesas en los últimos años.

Continúa vigente la pregunta de si esta significativa transferencia de recursos ha sido utilizada exclusivamente para mantener a dependientes dejados en el país, patrón relacionado con una estrategia migratoria de "subsistencia", o si se han desplegado nuevas formas de desarrollo empresarial. La literatura existente sobre la migración dominicana tiende a mirar con pesimismo el papel de las remesas, acercándose más a la perspectiva crítica que a la de los teóricos neoclásicos. Por razones no muy claras todavía, la mayoría de los estudios existentes se han llevado a cabo en la región del Cibao Central, en vez de la capital u otras ciudades del país. Las investigaciones anteriores, con raras excepciones, han sido enfocadas hacia la migración rural, a pesar de que una gran parte, o talvez la mayoría de la migración internacional dominicana se origina en las ciudades³². Esta selección de muestras pudo haber afectado las conclusiones de investigaciones anteriores.

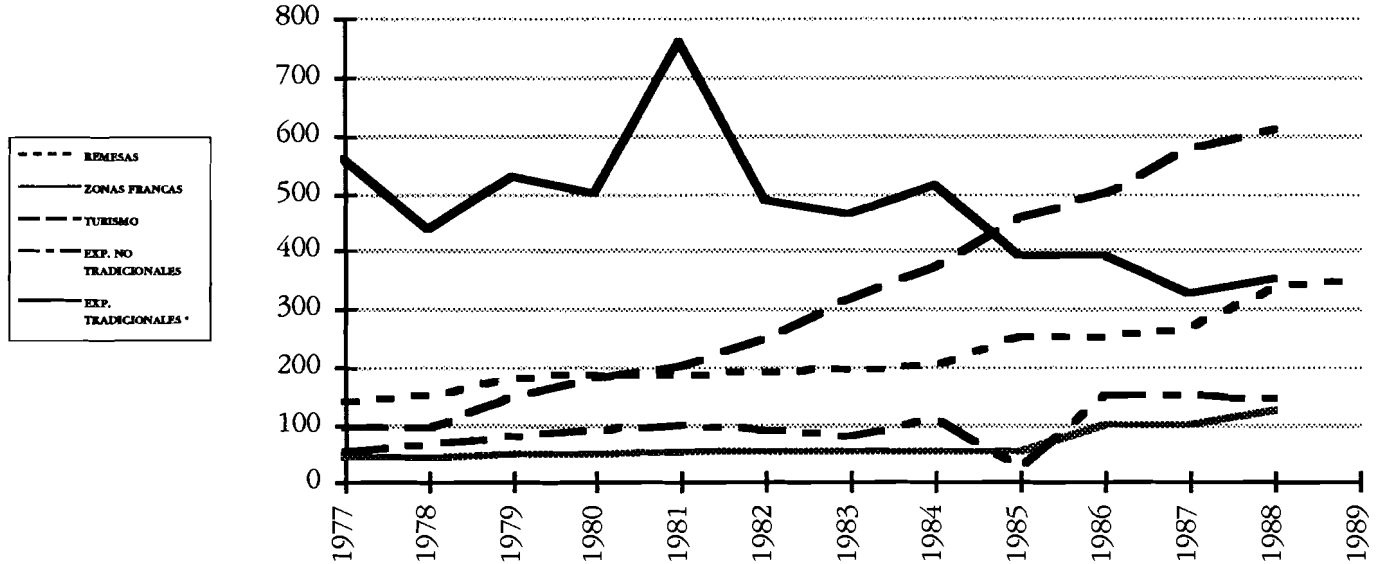
La literatura mencionada concluye, en forma casi unánime, que sólo una reducida porción de las transferencias monetarias y de los ahorros de los migrantes está dedicada a las actividades productivas. Después de cubrir las

30. Banco Mundial, *Dominican Republic: Its Main Economic Development Problems* (Washington, D.C.: Banco Mundial, 1978).

31. Cálculos basados en familias de cinco miembros.

32. Pessar, "The Role of Household in International Migration"; Sebastián Ravelo y Pedro Del Rosario, *Impacto de los Dominicanos Ausentes en el Financiamiento Rural* (Santiago, R.D.: Centro de Investigación, Universidad Católica Madre y Maestra, 1986); Eugenia Georges, "Distribución de los efectos de la migración internacional sobre una comunidad de la Sierra Occidental Dominicana", en *La Inmigración Dominicana en los Estados Unidos*, (eds.) José del Castillo Christopher Mitchell (Santo Domingo, R. D.: CENAPEC, 1987); David Bray, "La agricultura de exportación, formación de clases y mano de obra excedente. El caso de la migración interna e internacional en la República Dominicana", en *La Inmigración Dominicana en los Estados Unidos*, (eds. José del Castillo y Christopher Mitchell (Santo Domingo, R.D.: CENAPEC, 1987).

DIAGRAMA 1
PRINCIPALES FUENTES DE DIVISAS



FUENTES: BANCO CENTRAL DE LA REPÚBLICA DOMINICANA, BOLETÍN MENSUAL, VOL. XII, NO.10, OCTUBRE 1988.

FUNDACIÓN ECONOMÍA Y DESARROLLO, IMPACTO DEL SECTOR PRIVADO EN LA ECONOMÍA DOMINICANA (SANTO DOMINGO, R.D., ACCIÓN EMPRESARIAL, 1989).

MIGUEL CEARA, "LA ECONOMÍA DOMINICANA: CRISIS Y REESTRUCTURACIÓN 1968-1988", INFORME PRESENTADO EN EL SEMINARIO "ECONOMIC CRISIS AND THIRD WORLD COUNTRIES: IMPACT AND RESPONSE", UNIVERSITY OF THE WEST INDIES (SANTO DOMINGO, R.D.: CIECD, 3-6 DE ABRIL, 1989).

* AZÚCAR, CAFÉ, TABACO.

necesidades de la familia, las principales prioridades son la reparación o compra de viviendas y la adquisición de electrodomésticos modernos (en su mayoría importados)³³. Cuando los migrantes invierten en negocios, lo hacen principalmente en pequeñas tiendas al detalle y de servicios personales que generan pocos empleos, generalmente otorgados a parientes. Dichos negocios, administrados en la mayoría de los casos por un familiar o inmigrante retornado, no generan suficientes ingresos para mantener la familia. Esta situación hace necesaria la migración adicional, la re-emigración definitiva, o la migración cíclica³⁴.

A pesar de lo anterior, la literatura sobre esta problemática concluye que los patrones de inversión y de consumo de los migrantes pueden transformar las estructuras sociales y económicas de la comunidad de origen. Esta literatura revela además, que tales cambios socioeconómicos provocan alteraciones en las expectativas de los miembros de la comunidad emisora y agudizan la ya desigual distribución de ingresos en favor de las familias migrantes. Toda vez que los nuevos patrones de consumo no pueden satisfacerse en las condiciones económicas existentes, la migración ulterior se erige como un vehículo idóneo de movilidad social ascendente. En consecuencia, el flujo emigratorio de personas con las conexiones sociales y los medios económicos necesarios se incrementa. El resultado es que mientras mayor sea el número de emigrantes de una comunidad, mayores serán las posibilidades de que los no-migrantes comiencen a emigrar también. Este patrón ha sido además reportado por otros países con emigrantes, en particular, México³⁵. En resumen, dicha literatura concluye que la migración es un proceso autoalimentado que contribuye al bienestar de las familias migrantes, pero que va en detrimento del desarrollo general de las comunidades emisoras³⁶.

33. Se han realizado algunos estudios en centros urbanos, tanto en ciudades dominicanas como en Nueva York. Ver Sherri Grasmuck "The Consequences of Dominican Urban Outmigration for National Development: The Case of Santiago", en **The Americas in the New International Division of Labor**, ed. Steven E. Sanderson (New York: Holmes & Meier, 1985); Grasmuck and Pessar, **Between Two Islands**; Báez and D'Oleo, **La Emigración de Dominicanos**; Douglas T. Gurak and Mary M. Krutz, "Dominican and Colombian Women in New York City: Household Structure and Employment Patterns", **Migration Today**, Vol X, No.3-4, 1982, pp. 14-21. Se llevó a cabo un estudio a bordo de aviones que volaban entre Nueva York y Santo Domingo. Ver Moya Pons, "Informe Preliminar de la Encuesta de Emigración".

34. Grasmuck, "The Consequences of Dominican Urban Outmigration"; Frank Mills, "Determinants and Consequences of the Migration culture of St. Kitts-Nevis", en **When Borders Don't Divide**, (ed.) Patricia Pessar (New York: Center of Migration Studies, 1988).

35. Massey et. al., **Return to Aztlán**.

36. Grasmuck, "The Consequences of Dominican Urban Outmigration"; Ravelo y Del Rosario, **Impacto de los Dominicanos**; Bray, "La agricultura de exportación".

A pesar de que tales hallazgos son aparentemente válidos, el carácter de las muestras que le sirven de base limita su generalización. Es evidente que no es probable que los emigrantes de origen rural modesto inicien al retornar grandes empresas urbanas. Sin embargo, el concluir que todos los negocios iniciados por emigrantes están destinados al fracaso podría resultar exagerado. El proceso y las consecuencias de la migración dominicana pueden ser más heterogéneos y una estrategia muestral alternativa puede revelar aspectos no tratados hasta el momento. Esta es la pregunta formulada por nuestros propios esfuerzos investigativos. Luego de analizar la situación actual de la economía dominicana, presentaremos la metodología y los resultados.

IV. LA ECONOMÍA DOMINICANA EN LOS OCHENTA

1. Ajuste Estructural

Durante la última década, la República Dominicana, al igual que otros países latinoamericanos, fue golpeada por una depresión económica sin paralelo desde la Gran Depresión. A principios de los años 70 comenzaron a aparecer las primeras señales de la inminente crisis. Los precios del petróleo se triplicaron en 1974, conduciendo a un retroceso económico y luego a una declinación de las principales economías de mercado. En la República Dominicana, como en otros países de América Latina con deficiencias petroleras, se recurrió al endeudamiento masivo en moneda extranjera, lo que dio un respiro a la economía y ayudó a proseguir con el desarrollo. De inmediato, los bancos extranjeros presionaron a la banca local para que recurriera a préstamos en petrodólares recirculados, a la vez que indicaron que una tendencia ascendente en los términos de intercambio ayudaría a saldar la deuda en un futuro inmediato³⁷.

Esas expectativas no llegaron a materializarse y en su lugar, el nuevo impacto petrolero de principios de los 80 condujo a un agudizamiento de la depresión, esta vez sin la ayuda del financiamiento externo fácil. Diez años después, los índices de los términos de intercambio para América Latina se redujeron de 131.4 a 94.3; en 1985 fueron sólo 4% más altos que durante la Gran Depresión. La República Dominicana experimentó una evolución similar. Sus términos de intercambio declinaron de 150.2 en 1975 a 87.5 (1966=100) una década más tarde³⁸. La imposibilidad de pagar la deuda externa obligó al país a implementar políticas de reajuste estructural, cuyos efectos fueron profundamente recesivos. La meta general era aumentar el

37. Enrique Iglesias, "La Economía Latinoamericana en 1984: Una visión preliminar", *Revista de la CEPAL*, Vol. 25, 1985, pp. 7-44, Santiago de Chile.

38. Carlos Massad, "Alivio de la Deuda Externa: Experiencia Histórica y Necesidades Actuales", *Revista de la CEPAL*, Vol. 30, 1986, pp. 17-34; *Fundación Economía y Desarrollo, Impacto del Sector Privado en la Economía Dominicana* (Santo Domingo, R.D.: Acción Empresarial, 1989).

juego de fuerzas del mercado y mejorar la balanza comercial para generar un excedente exportable. Sin embargo, el precio pagado fueron tasas negativas de crecimiento por primera vez en décadas.

El *Cuadro 5* presenta la evolución de varios indicadores claves de la economía dominicana entre 1975 y 1988. Estos destacan el estancamiento y luego el retroceso del Producto Interno Bruto (PIB) a mediados de los ochenta, la cuadruplicación de la deuda externa durante ese período y su incremento proporcional de un tercio a más de dos tercios del PIB. La deuda externa del país se mantuvo en déficit en cada año de dicho período. La inflación se quintuplicó entre 1978 y 1985, reduciéndose durante los dos años siguientes, pero aumentando de nuevo abruptamente en el último año para el que tenemos datos disponibles.

Las políticas de ajuste estructural adoptadas por el gobierno dominicano bajo la tutela del Fondo Monetario Internacional cambiaron el eje central del desarrollo económico, el cual pasó de la promoción de la industrialización por sustitución de importaciones (ISI) a la promoción de exportaciones industriales y agrícolas. Los servicios (principalmente el turismo y las transacciones financieras y de importación) y el sector externo (zonas francas y agroexportación) se beneficiaron significativamente con esta reorientación de la economía. Por otra parte, la agricultura a pequeña escala y las empresas industriales que producen para el mercado nacional fueron afectadas negativamente. Como resultado de esas políticas, la República Dominicana pasó de ser exportadora de productos tradicionales (mayormente azúcar, café y tabaco) a ser principalmente exportadora de servicios personales (turismo) y de mano de obra barata (emigración y zonas francas).

Hasta finales de los 70, las exportaciones tradicionales, particularmente el azúcar, producían más del 60% de las divisas adquiridas por el país. No obstante, para 1988 las exportaciones de azúcar representaron sólo una décima parte de la cifra total producida por el sector externo. Como se indica en el *Diagrama 1*, el lugar del azúcar se encuentra ahora ocupado por las remesas familiares, el turismo y el ingreso de las zonas francas, que en conjunto suman el 57% de los ingresos en moneda dura³⁹.

La búsqueda de una industrialización orientada a la exportación (IOE), que reemplazó el anterior modelo ISI, se inició en 1969 con la creación de la primera zona franca en la ciudad de La Romana. Luego se establecieron zonas francas en San Pedro de Macorís (1973), Santiago de los Caballeros (1974) y Puerto Plata (1983). Otras cinco zonas francas iniciaron sus opera-

39. *Fundación Economía y Desarrollo, Impacto del Sector Privado; Banco Central de la República Dominicana, Boletín Mensual, Vol. XLI, No. 10, Octubre 1988.*

CUADRO 5
REPUBLICA DOMINICANA: EVOLUCION DE INDICADORES
ECONOMICOS SELECCIONADOS
1975-1989

AÑO	CRECIMIENTO DEL PRODUCTO	BALANZA DE PAGOS	DEUDA EXTERNA	DEUDA EXTERNA COMO PORCENTAJE	INFLACION	PERMISOS PARA CONSTRUCCIONES PRIVADAS
	INTERNO	(US\$ MILLONES)	(US\$ MILLONES)	DEL PIB		
	%			%	%	
1975	5.2	-75.5	855.0	—	14.55	—
1978	2.1	-311.9	1375.8	—	7.11	—
1981	4.0	-389.4	2549.1	38.4	7.54	3,474
1984	0.5	-163.4	3536.1	70.3	24.44	5,258
1985	-4.2	-107.6	3719.5	72.1	37.53	4,424
1986	2.6	-121.1	3613.1	65.2	9.74	3,825
1987	8.0	-304.6	3795.0	70.5	15.90	—
1988	0.9	—	3844.0	—	46.99	—

Fuente: Fundación Economía y Desarrollo, **Impacto del Sector Privado en la Economía Dominicana** (Santo Domingo: Acción Empresarial, 1989).

ciones en 1986-87, y a principios de 1988 estaban en construcción siete zonas adicionales. En 1983, sólo se habían instalado en las zonas francas 74 plantas industriales; y para 1989 ya habían 264 plantas, 139 de ellas norteamericanas. Este enorme crecimiento es comprensible dentro del contexto de facilidades para exportar a los Estados Unidos abiertas por la nueva Iniciativa para la Cuenca del Caribe (ICC) y por los muy bajos salarios de la manufactura nacional. De acuerdo con el Centro Dominicano de Promoción de Exportaciones, el costo promedio de mano de obra por hora en las zonas francas dominicanas era de US\$0.66 en 1989, casi una quinta parte del salario mínimo de los Estados Unidos, incluyendo los beneficios marginales⁴⁰.

El *Cuadro 6* muestra información ilustrativa del crecimiento de este modelo de industrialización en la República Dominicana así como en otras naciones de la Cuenca del Caribe. En 1983, las zonas francas ya contaban con la cuarta parte del total de empleos en manufactura de la República Dominicana. Para 1986, las exportaciones representaron el 13% del total del país y el 37% de éstas estaban destinadas a los Estados Unidos. Se estima que durante 1989 se emplearon 105,239 obreros en las 16 zonas francas que se encontraban operando. Los más importantes productos de exportación fueron las categorías de textiles y artículos de piel⁴¹.

La reestructuración de la economía dominicana alteró dramáticamente en 1980 el panorama de oportunidades económicas, tanto para la fuerza laboral como para el capital. El aumento de los empleos en las zonas francas no compensó la contracción nacional del empleo, ni en número ni en salarios. Este resultado se explica parcialmente por la preferencia de las fábricas de contratar mujeres jóvenes, que anteriormente no formaban parte de la fuerza laboral y a las que podían pagar salarios bajísimos. Los antiguos trabajadores industriales que perdieron sus empleos durante el proceso de reestructuración, en raras ocasiones encontraban empleo en las zonas francas. Las tasas de desempleo abierto de la República Dominicana han sido siempre altas, pero en los 80 aumentaron en diez puntos porcentuales, afectando en 1988 cerca de una tercera parte de la población económicamente activa (PEA). De acuerdo con varios estimados, el empleo informal o irregular aumentó

40. Investment Promotion Council, *Working to Make Your Business Work: Investing in the Dominican Republic* (Santo Domingo, DR: Investment Promotion Council, Octubre 1989), p.2.

41. Investment Promotion Council, *Working to Make Your Business Work*; Gregory Schoepfle y Jorge F. Pérez-López, "Export Assembly Operations in México and the Caribbean," *Journal of Inter-American Studies and World Affairs*, Vol. 31, invierno 1989, pp. 131-161.

CUADRO 6
EVOLUCION DE LAS ZONAS FRANCAS EN LA REPUBLICA DOMINICANA
Y EN PAISES SELECCIONADOS DE LA CUENCA DEL CARIBE

PAIS	EMPLEOS EN ZONAS FRANCAS		EMPLEOS EN ZONAS FRANCAS COMO PORCENTAJE DE LA TRABAJO EN MANUFACTURA		EXPORTACIONES ZF COMO PORCENTAJE DEL TOTAL DE EXPORTACIONES		EXPORTACIONES ZF COMO PORCENTAJE DE LAS EXPORTACIONES A LOS E. U.	
	1975	1983	1975	1983	1983	1986	1983	1986
			%	%	%	%	%	%
REPUBLICA DOMINICANA	6,500	36,000	5	25	6.3	13.0	20	37
HAITI	25,000	43,000	20	35	35.0	40.0	58	59
COSTA RICA	—	8,600	—	9	2.1	3.6	20	22
JAMAICA	6,100	8,000	8	7	1.0	3.2	6	29
BARBADOS	3,000	6,865	22	62	13.5	3.7	77	29

Fuentes: George K. Schoepfle y Jorge F. Pérez-López, "Export Assembly Operations in Mexico and the Caribbean", **Journal of Inter-American Studies and World Affairs**, Vol. 31, Invierno 1989, pp. 131-161.

también rápidamente, de 45% a 60% del total de la PEA, a mediados de los ochenta⁴².

Los salarios de los dos sectores en crecimiento, zonas francas y turismo, se mantuvieron bajos debido a la competencia extranjera y al tipo de empleado preferido por los patronos. Aún los salarios del relativamente aislado sector gubernamental perdieron el 58% de su poder adquisitivo real entre 1969 y 1987, de acuerdo con las cifras del Banco Central⁴³. En tales circunstancias, muchos de los trabajadores dominicanos pasaron a formar parte de la economía informal, mientras que otros optaron por emigrar. El rápido crecimiento del flujo migratorio durante los ochenta, iniciado veinte años atrás bajo los auspicios de los Estados Unidos, puede atribuirse parcialmente a esta situación.

2. Evolución de las Pequeñas Empresas

Las oportunidades para una inversión empresarial productiva cambiaron también muy rápidamente durante el período de ajuste estructural. En el período inicial de la ISI se prefería invertir en industrias que producían para el mercado interno, mientras que en los últimos años se cambió para el turismo, las finanzas y el sector exportador. Desafortunadamente, la mayoría de las microempresas industriales están orientadas al mercado nacional, por lo que no tienen acceso a los incentivos especiales disponibles para las empresas de zona franca; razón por la cual han sufrido un serio retroceso.

En una investigación realizada en 1989 por la Agencia Internacional para el Desarrollo de los Estados Unidos (AID) sobre las pequeñas empresas de la República Dominicana, se estimó que aproximadamente 110,000 de dichas empresas otorgaron empleo al 19% de la PEA⁴⁴. Dichas empresas se concentraron en comercios (51%), servicios (31%) y producción industrial (18%). El 50% empleó únicamente a sus propietarios, representando sólo el 18% de la fuerza laboral total utilizada por la pequeña empresa. Un descubrimiento importante es la baja proporción de nuevas empresas —16% durante

42. PREALC, *Mercado de Trabajo en Cifras, 1950-1980* (Santiago de Chile: International Labour Office, 1982); Beverly Lozano, "High Technology, Cottage Industry", *Disertación para el grado de Ph.D. (Department of Sociology, University of California, Davis, 1985)*; Alejandro Portes, "Latin America Class Structure: Their Composition and Change During the Last Decades", *Latin America Research Review*, Vol. 20, 1985. pp. 7-39; Michael Kleinekathoerfer, *El Sector Informal Integración o Transformación* (Santo Domingo, R.D.: Fundación Friedrich Ebert, 1987).

43. Fundación Economía y Desarrollo, *Impacto del Sector Privado*, Cuadro 14.

44. La AID utilizó una definición de localización espacial de "microempresas" como cualquier firma ubicada en barrios pobres o de clase media baja.

el último año— lo que sugiere una marcada lentitud en el crecimiento de dicho sector. Esto es particularmente cierto, en vista de que las pequeñas empresas tienden a crecer principalmente por la apertura de nuevos negocios antes que por la expansión de los negocios existentes⁴⁵. El Cuadro 7 presenta una selección de los hallazgos de dicha investigación.

CUADRO 7
DISTRIBUCION DE LAS PEQUEÑAS EMPRESAS DOMINICANAS
POR NUMERO DE EMPLEADOS Y SECTOR (1)

SECTOR	1-2	3-4	5-10	>10	TOTAL	%
SERVICIOS	26,664	6,666	0	606	33,936	31
COMERCIO	39,996	7,272	6,666	1,818	55,752	51
PRODUCCION	10,302	4,848	2,424	1,212	18,786	17
TOTAL	76,962	18,786	9,090	3,636	108474	100
%	71	17	8	4		

Fuente: Agencia Internacional para el Desarrollo, (Santo Domingo, R.D.: USAID-República Dominicana, 1989).

1. Pequeñas empresas definidas como aquellas localizadas en las áreas de clase baja y media baja.

El desarrollo de las pequeñas empresas en los países del Tercer Mundo se encuentra comunmente obstaculizado por constreñimientos estructurales externos —un reducido mercado nacional debido al alto nivel de desempleo y a los bajos salarios— e internos, tales como la falta de capital de trabajo, la poca capacidad administrativa de los propietarios y la utilización de tecnologías de baja productividad⁴⁶. Otro factor que desalienta la inversión en la República Dominicana es el problema de una ineficiente, y en muchos casos inexistente infraestructura. Los negocios de todo el país están confrontando el dilema de tener que autoabastecerse su propia agua y electricidad (anteriormente del dominio de los servicios públicos) o declarar-

45. Agencia Internacional para el Desarrollo/República Dominicana, *Microempresas in the Dominican Republic* (Santo Domingo, R.D.: USAID/República Dominicana, 13 de marzo de 1989).

46. J. Asbe, *The Pisces II Experience: Local Efforts in Micro-Enterprise Development* (Washington, D.C.: Agencia Internacional para el Desarrollo, 1985), B. Sanyal, "Urban Informal Sector Revisited", Informe No.1, *Urban Informal Sector and Small-Scale Enterprise* (Rosslyn, VA: Fundación Interamericana, 1986).

se en bancarrota. Para poder permanecer activas, muchas empresas han tenido que comprar generadores de electricidad y bombas de agua de emergencia y construir tanques de agua. Esos aumentos en los costos raras veces pueden ser transferidos a los compradores sin correr el riesgo de reducir significativamente la demanda.

Sin embargo, los principales factores que conspiran actualmente contra la sobrevivencia y el crecimiento de las pequeñas empresas tienen todos sus raíces en la depresión económica de los 80 y en las subsecuentes políticas de ajuste. Una economía de bajos salarios con un alto nivel de desempleo difícilmente puede sostener un sector miniempresarial en expansión, especialmente cuando sus productos y servicios están dirigidos al mercado nacional popular. Las altas tasas de inflación sostienen un aumento constante de los precios, que no siempre pueden ser transferidos a los consumidores. Además, las deficiencias de la infraestructura pública incrementan dichos costos. La gravedad de la situación puede ser ilustrada por la reciente bancarrota de negocios propiedad del presidente y vicepresidente de una de las principales asociaciones de pequeñas empresas. Uno de dichos líderes, después de cerrar su negocio, se marchó clandestinamente del país en un pequeño bote hacia Puerto Rico, donde piensa reiniciar su negocio⁴⁷.

Una distorsión peculiar introducida por la economía inflacionaria de los ochenta es el rápido aumento de los precios de las viviendas de clase media, junto con una reducción real de la oferta. Las casas que hace diez años costaban US\$32,000 se cotizan actualmente en unos US\$64,000⁴⁸. Se dice que la demanda especulativa de elementos asociados con el negocio de la droga ha contribuido a la elevación de los precios, pero simultáneamente, el incremento de los costos ha sacado del mercado a la mayoría de la clase media del país. Este efecto se refleja parcialmente en la reducción de los permisos para construcciones privadas otorgados en los últimos años, según muestra el *Cuadro 5*. Los trabajadores migrantes de la ciudad de Nueva York también han visto reducidas sus posibilidades para adquirir una casa en su país, ya que sus salarios no aumentan al mismo ritmo que los precios de las viviendas. En vista de que los préstamos para viviendas han desaparecido prácticamente del mercado nacional, para poder ahorrar la suma necesaria para comprar una casa, un trabajador tiene que permanecer durante más tiempo en los Estados Unidos, trabajar más horas que nunca, o abandonar del todo la idea.

47. Entrevista de campo, 15 de junio de 1989.

48. Cámara Dominicana de Construcción, *Boletín CADOCON*, Julio 1980, Julio 1981, Septiembre 1986 (Santo Domingo, R.D.: CADOCON); entrevistas de campo del proyecto, 23 de junio de 1989, 27 de junio de 1989 (Santiago, R.D., Santo Domingo, R.D.).

Esta desconsoladora situación refuerza las predicciones formuladas por la teoría crítica, en relación con la ausencia o insignificancia de las inversiones migrantes productivas. En tal sentido, la migración laboral dominicana puede ser considerada sólo como una estrategia de “*subsistencia*” familiar, ya que con tantos obstáculos para invertir—incluyendo en algo tan modesto como una casa— nadie soñaría con repatriar ahorros que han sido tan difíciles de conseguir. Esta es una de las principales preguntas formuladas en las entrevistas tanto en Nueva York como en la República Dominicana.

V. METODOLOGÍA

Limitaciones en tiempo y recursos para la investigación impidieron llevar a cabo muestras representativas tanto en el país de origen como en la comunidad de expatriados. Decidimos, por tanto, dentro de estos límites, no focalizarnos en suministrar estimados en cifras absolutas —tales como el número total de inmigrantes o el monto total de remesas que éstos transfieren. Consideramos, en cambio, que sería más útil concentrarnos en la dinámica de la inmigración y en tratar de comprender mejor el proceso que mantiene unida a la comunidad dominicana de Nueva York con su país de origen. Con esa finalidad, adoptamos una estrategia triple de recolección de datos basada en entrevistas a informantes, recopilación de información secundaria, y una muestra conveniente de empresas dominicanas ligadas a la migración.

Los informantes son individuos en posiciones claves, con capacidad para ofrecer información no sólo de sí mismos sino del carácter y los procesos de las comunidades que tienen cerca. Utilizamos de manera extensa las entrevistas personales, con el fin de lograr una mejor comprensión preliminar de las formas de inserción de los inmigrantes dominicanos en el mercado laboral de Nueva York, el destino de los recursos transferidos por éstos, y los sectores económicos más afectados de la República Dominicana. Entrevistamos un total de 50 personas en las ciudades de Nueva York, Santo Domingo y Santiago. Entre éstos se incluyeron empresarios, líderes comerciantes, banqueros y funcionarios gubernamentales. Se otorgaron seguridades de confidencialidad sobre las entrevistas y casi no obtuvimos negativas. Tomando en cuenta esta primera etapa de la investigación, seleccionamos los sectores económicos a ser utilizados en la encuesta final.

Conjuntamente con entrevistas a profundidad, se recogieron y analizaron informaciones secundarias relevantes. Para obtener las cifras sobre la población inmigrante y el flujo de las remesas, recurrimos a investigaciones empíricas previas y a datos obtenidos en las antes mencionadas agencias gubernamentales de los Estados Unidos y la República Dominicana. La información referente a las relaciones entre la migración y el desarrollo de las pequeñas empresas fue también recopilada en fundaciones privadas y en agencias gubernamentales que ofrecen servicio a ese tipo de firmas.

La etapa final de recolección de datos consistió de una encuesta a pequeñas empresas vinculadas a la migración (PEVM) realizada en las ciudades de Santo Domingo y Santiago de los Caballeros, entre los meses de junio y octubre de 1989. La existencia de tales negocios y el hecho de que son en realidad comunes, representa un descubrimiento de gran importancia para este trabajo. A pesar de que no existen listas exhaustivas de las cuales escoger ejemplos representativos, no tuvimos dificultad en localizar suficiente número de ellos para conseguir una muestra estratificada y utilizable. El problema contrario se presentó para seleccionar, del universo existente y dentro de las limitaciones de tiempo de la investigación, aquellas unidades que podían revelar la información mejor y más importante.

Con el fin de evitar que la muestra fuera "capturada" por una sola cadena de empresas, tomamos dos decisiones: Primero, estratificar la muestra por sector y localidad, para que las entrevistas se llevaran a cabo en cuatro sectores económicos diferentes y en dos ciudades distintas. Segundo, basar la identificación de firmas elegibles en una estrategia de múltiples "puntos de entrada", a través de contactos con entrevistadores individuales, con el propósito de minimizar los ya conocidos problemas relacionados con una simple cadena generada por el método de "bola de nieve". Esperábamos conseguir una muestra final que, aunque no fuera estadísticamente representativa, por lo menos maximizara la varianza a través de un número de dimensiones relevantes y que no estuviera confinada a una simple área o a un conjunto de empresas. Se incluyó un total de 113 pequeñas empresas. El Cuadro 8 presenta una distribución de las empresas encuestadas por ciudad y sector económico.

CUADRO 8
EMPRESAS ENCUESTADAS: DISTRIBUCION POR CIUDAD Y SECTOR

	MANUFAC.	COMERC.	SERVICIOS FINANCIEROS	OTROS SERVICIOS	TOTAL NUMERO	%
SANTO DOMINGO	9	17	13	19	58	51.3
SANTIAGO DE LOS CABALLEROS	16	16	11	12	55	48.7
TOTAL	25	33	24	31	113	
%	22.1	29.2	21.2	27.4	100.0	

El equipo investigador, compuesto por sociólogos de Johns Hopkins y FLACSO, decidió además estudiar firmas un poco más grandes que las microempresas, que aunque más abundantes son de corta duración. Se adoptó dicha medida con el fin de analizar los potenciales efectos de la migración en un pequeño pero persistente sector comercial, capaz de hacer contribuciones nada despreciables tanto al empleo como a la producción nacionales. Como señalamos en una sección anterior, este tipo de empresas ha sido generalmente ignorado en anteriores investigaciones sobre los efectos económicos de la migración dominicana. El criterio de aceptabilidad para la selección de las PEVM incluyó limitaciones en el uso del capital y de la fuerza laboral. Para ser seleccionadas, las empresas debían tener por lo menos cinco empleados permanentes, pero no más de cincuenta. Sólo podían escogerse firmas más pequeñas si contaban con un capital mínimo de US\$5,000 (RD\$30,000). Se estableció un nivel mínimo para eliminar el mucho más común pero también más precario negocio de un solo empleado⁴⁹.

Para ser seleccionadas como PEVM, las firmas debían contar con uno o más de los siguientes criterios: 1) que fueran propiedad de emigrantes retornados o que vivieran fuera del país; 2) que el administrador y/o los empleados fueran emigrantes retornados; 3) que recibieran transferencias en efectivo o en bienes procedentes de emigrantes en el extranjero; 4) que hubieran sido adquiridas o iniciadas, parcial o totalmente, con dinero procedente del trabajo de emigrantes; 5) que sus principales clientes fueran emigrantes dominicanos que vivieran en el extranjero. Con el fin de obtener datos comparables, se entrevistó únicamente al propietario o al administrador de los negocios. El *Cuadro 9* muestra la distribución de las firmas que sirvieron de muestra de acuerdo con sus vínculos con la migración internacional.

49. FIDE, agencia oficial del gobierno dominicano que provee créditos para industrias a pequeña escala, las define como aquellas con un capital máximo de US\$47,800 (RD\$300,000) y una inversión por empleo no mayor de US\$3,185 (RD\$20,000). Ver Fondo de Inversiones para el Desarrollo Económico (FIDE), **Política Crediticia Programa para el Desarrollo y Fomento de la Pequeña Empresa** (Santo Domingo, R. D.: Banco Central, 1989). Un estudio realizado por el Instituto Tecnológico de Santo Domingo (INTEC), **(Diagnóstico del Sector Industrial y de las Pequeñas Empresas en República Dominicana)**, Santo Domingo, R.D.: INTEC, 1982) definió las pequeñas empresas como unidades productivas con más de cinco y menos de cincuenta empleados y una inversión por empleo de RD\$10,000 o menos. Ver fundación APEC de Crédito Educativo, Inc., **(Necesidades de Adiestramiento y Capacitación de las Pequeñas Empresas)**, Santo Domingo, R.D.: APEC, Febrero 1988). En 1989, la AID utilizó la definición de localización explicada en la nota 44.

CUADRO 9
EMPRESAS ENCUESTADAS VINCULADAS CON LA MIGRACION INTERNACIONAL

	NUMERO	%
DUEÑOS RETORNADOS O VIVEN EN EL EXTRANJERO	102	90.3
FIRMAS CON TRABAJADORES RETORNADOS (a)	81	71.7
FIRMAS QUE RECIBEN REMESAS	48	42.5
FIRMAS QUE COMENZARON CON DINERO OBTENIDO EN EL EXTRANJERO	101	89.4
PRINCIPALES CLIENTES DE LA FIRMA SON EMIGRANTES EN EL EXTRANJERO (b)	11	9.7

a. Incluye propietarios, administradores y empleados.

b. Sólo firmas financieras.

Tomando como base las primeras entrevistas a los informantes, se estratificó la muestra en cinco sectores económicos diferentes. Pronto se descubrió que no había ninguna PEVM dedicada al transporte, lo que constituyó un hallazgo preliminar importante. A partir de ese momento, el muestreo se restringió a los otros cuatro sectores. El diseño original requería de 15 entrevistados por sector y ciudad, para un total de 120. Una serie de circunstancias fortuitas, y no la ausencia de suficientes firmas aceptables, dificultaron alcanzar dicho total. En particular, la aplicación de la encuesta coincidió con unas muy sonadas negociaciones del Acuerdo Binacional de Intercambio de Información sobre Impuestos entre la República Dominicana y los Estados Unidos. Algunos propietarios y administradores, temiendo que de dicho acuerdo surgiera algún tipo de investigación acerca de sus finanzas,

se resistieron a ser entrevistados. Por tanto, contrario al caso de los informantes, se registraron varios rechazos entre los posibles encuestados.

El *Cuadro 8* indica que las empresas manufactureras de Santo Domingo tuvieron una representación pobre en la muestra, con aproximadamente una sexta parte del total, mientras que las empresas de servicios comprendieron una tercera parte. En Santiago, por el contrario, las firmas manufactureras y comerciales fueron más abundantes que las financieras y de otros servicios. Esas tendencias se equilibran entre sí, para conseguir una justa representación de todos los sectores en la muestra final.

Contrario al caso de los informantes, a los encuestados no se le hicieron preguntas de carácter general acerca de sus comunidades, pero sí sobre aspectos específicos de sus empresas. El instrumento de investigación presentado estuvo dividido en cuatro secciones: 1) información sociodemográfica del encuestado; 2) datos sobre la empresa; 3) lazos específicos de la firma con la migración internacional; 4) actitudes y opiniones del encuestado. Para evitar el cierre prematuro de ciertos tópicos significativos, se utilizaron de manera extensa las preguntas abiertas. La encuesta fue realizada por cuatro entrevistadores profesionales bajo la supervisión de sociólogos de FLACSO-Dominicana. Se revisaron las entrevistas en busca de errores u omisiones tan pronto se recibieron del campo y de nuevo en Johns Hopkins. La codificación y el análisis de los datos se llevaron a cabo en Baltimore.

Una pequeña muestra incidental, independientemente de su estratificación, no proporciona las bases para generalizaciones válidas, ni se presta a manipulaciones estadísticas complejas. El propósito doble del siguiente análisis es más bien: 1) analizar hipótesis nulas sobre la **existencia** de una categoría particular de individuos o unidades; 2) proporcionar un estimado de gran magnitud entre categorías relacionadas. Según explicamos arriba, la muestra puede responder con autoridad a la pregunta "*¿hay cero casos de algo?*"; puesto que su presencia en una muestra tan pequeña da evidencia de su existencia. Además, puede proporcionar una guía tentativa tal como la posible frecuencia relativa de las distintas categorías relevantes en el universo, sujeta a futura comprobación empírica.

VI. LA COMUNIDAD INMIGRANTE DOMINICANA DE NUEVA YORK: HALLAZGOS PRELIMINARES

1. Incorporación al Mercado Laboral

En este capítulo presentamos los hallazgos basados en entrevistas con los encuestados y en la recolección de datos secundarios llevadas a cabo en la ciudad de Nueva York. Nos acercamos a la comunidad inmigrante dominicana con ideas bien concebidas acerca de su condición social y su posición en el mercado laboral. Tanto en investigaciones anteriores sobre de este tópico como en reportajes periodísticos, se describe la inmigración dominicana como un flujo laboral que proporciona una fuente de mano de obra barata para las economías de las áreas donde ésta se concentra. De hecho, la contrapartida de su caracterización como movimiento tipo "válvula de seguridad" o de "subsistencia" en la República Dominicana, es su descripción como inmigración del "mercado laboral secundario" en los Estados Unidos.

El mercado laboral secundario norteamericano ha sido descrito en diferentes investigaciones como formado por pequeñas y medianas empresas con sistemas de producción de labor intensiva y con operaciones limitadas al mercado local o regional. Para sobrevivir a una fiera competencia, estas empresas han mantenido bajos salarios y duras condiciones de trabajo. Los empleos sin posibilidades de progreso no logran estimular a los trabajadores a permanecer con un patrono determinado, lo que origina frecuentes cambios de mano de obra. Los trabajadores inmigrantes, en particular los ilegales, constituyen un grupo laboral ideal para el mercado secundario, debido a la vulnerabilidad creada por su estatus legal incierto⁵⁰. Estudios anteriores sobre los dominicanos en Nueva York tienden a caracterizarlos

50. Richard Edwards, *Contested Terrain: The Transformation of the Workplace in the Twentieth Century* (Nueva York: Harper Torchbook, 1979); P.B. Doeringer, "Gender, Skill, and the Dynamic of Women's Employment: Comment", Conferencia, "Gender in the Work Place" (The Brookings Institution, Noviembre 1984); Alejandro Portes y Robert L. Bach, *Latin Journey: Cuban and Mexican Immigrants in the United States* (Berkeley: University of California Press, 1985).

como el prototipo de inmigración del mercado secundario: confinados a trabajos precarios en negocios pequeños, en condiciones difíciles con mínimas oportunidades de movilidad ascendente, y resignados a todo ello por las condiciones aún peores de su país de origen⁵¹.

En vista de esta caracterización esperábamos encontrar otras concomitancias sociales familiares en el mercado laboral secundario: concentración de inmigrantes en barrios tipo ghettos, donde la actividad empresarial étnica está confinada a unas cuantas tiendas de comestibles y restaurantes, además de juegos de azar y venta generalizada de drogas en las calles. Nos sorprendió genuinamente encontrar en su lugar una próspera comunidad empresarial con características no muy diferentes a las primeras etapas del enclave inmigrante cubano (Pequeña Habana) en Miami o el Barrio Coreano en Los Angeles. El centro de esta emergente economía étnica está localizado en Manhattan, en el área de Washington Heights, donde según el Censo de 1980, vivía el 50% de los dominicanos residentes en Nueva York. La descripción de dicho fenómeno se revela en la siguiente narración de un observador externo:

A medida que la avenida Broadway corta a través del Lado Oeste del Alto Manhattan y entra a Washington Heights, ésta se va convirtiendo gradualmente en un gigantesco bazar caribeño. A lo largo de la avenida abundan bodegas, farmacias, salones de belleza unisex, tiendas de ropa barata, restaurantes que sirven pollo y plátanos y agencias de viaje que ofrecen vuelos baratos a la República Dominicana⁵².

No hay duda que una gran parte de los trabajadores inmigrantes dominicanos están concentrados en el mercado laboral secundario; pero

-
51. Glen Hendricks, *The Dominican Diaspora: from the Dominican Republic to New York City, Villagers in Transition* (Nueva York: Imprenta del Colegio de Profesores, Universidad de Columbia, 1974); Glauco Pérez, "The Legal and Illegal Dominican in New York", Conferencia, "Hispanic Migration to New York City: Global Trends and Neighborhood Change" (Universidad de Nueva York, Noviembre 1981); Douglas T. Gurak y Mary M. Kritz, "los Patrones de Migración de los Dominicanos y Colombianos en la Ciudad de Nueva York: El Rol de las Redes de Parentesco", en *La Inmigración Dominicana en los Estados Unidos*, (ed.) José del Castillo y Christopher Mitchell (Santo Domingo, R.D.: CENAPEC, 1987); Douglas T. Gurak, "Family Formation and Marital Selectivity Among Colombian and Dominican Immigrants in New York City", *International Migration Review*, Vol. 21, No. 2, 1987, pp. 275-297; Evelyn S. Mann y Joseph J. Salvo, "Characteristics of New Hispanic Immigrants to New York: A Comparison of Puerto Rican and Non-Puerto Rican Hispanics", Informe presentado en la reunión anual de la Asociación Poblacional de América (Minneapolis, Minnesota, Mayo 1984); Grasmuck y Pessar, *Between Two Islands*.
52. Michael Massing, "Cracks's Destructive Spring Across America", *The New York Magazine*, 1ro. de octubre de 1989, p.38.

ésta, no es la historia completa. Un sesgo en la selección de las muestras de estudios anteriores, o quizás la tendencia de los científicos sociales de referirse a las minorías étnicas en términos despectivos, han dado como resultado descripciones de la comunidad dominicana en Nueva York que difieren mucho de sus realidades tangibles. Una gran parte de dicha comunidad se ha embarcado en iniciativas empresariales, creando en su despertar una vigorosa economía étnica. El empleo y la participación en dichas empresas ofrece al inmigrante recién llegado una alternativa frente a los empleos inferiores del mercado laboral secundario.

Las evidencias que apoyan esta caracterización alternativa provienen de los informes de varias asociaciones comerciales dominicana, que son por sí mismas ejemplos de un desarrollo empresarial anterior. De acuerdo con una de ellas, la ciudad de Nueva York ha dado cabida a casi 20,000 negocios propiedad de dominicanos. De acuerdo con la Federación de Comerciantes e Industriales Dominicanos de Nueva York, los dominicanos son propietarios de cerca del 70% de todas las bodegas hispanas de Nueva York —con un estimado anual de ventas de 1.8 mil millones de dólares. Estos también poseen u operan cerca del 90% de los “*taxis gitanos*” del alto Manhattan y son propietarios o principales accionistas de tres cadenas de supermercados, tres periódicos e incluso dos estaciones de televisión⁵³.

Permitiendo cierta orgullosa exageración en las cifras, éstas aún sugieren una diversidad de negocios en los que se puede encontrar a los inmigrantes dominicanos. Las entrevistas de campo realizadas en Nueva York indican que líderes de esta emergente clase comercial étnica han alcanzado posiciones como propietarios o miembros de los consejos de instituciones financieras importantes, algunas de ellas con sucursales en la República Dominicana. Otros han creado medianas empresas manufactureras para exportación, especialmente de confección de ropa. Informaciones posteriores sugieren que este segmento superior del enclave dominicano ha comenzado a constituirse en una élite articulada, con ambiciones políticas y económicas en el país de origen. En la actualidad, el objetivo central de dicha élite es contar con una doble ciudadanía que les permita mejorar su posición de ventaja, tanto en los Estados Unidos como en la República Dominicana. Hasta ahora, estos esfuerzos sólo han logrado resultados inciertos.

En el otro extremo de esa élite emergente se encuentra la proliferación de empresas inmigrantes informales, definidas como aquellas que operan fuera del alcance de la regulación oficial. Forman parte de este sector, los talleres clandestinos que fabrican ropa bajo contrato para grandes mayoris-

53. *Entrevistas de campo, marzo-abril de 1989.*

tas, taxis gitanos sin licencia, tiendas ocultas y restaurantes⁵⁴. De igual manera, hay poca duda de que las actividades criminales—especialmente el juego de azar y las drogas— son comunes en los barrios de inmigrantes, donde encuentran tanto mercado como áreas de inversión para ganancias ilícitas. Aunque la importancia de tales actividades es innegable, sería una exageración afirmar que la economía étnica dominicana es sólo un frente para el mercado de la droga, ya que ésta también contiene un gran número de negocios legítimos de manufactura y de servicios. En la próxima sección presentamos una tipología de estos últimos⁵⁵.

La existencia de una economía de enclave proporciona a los trabajadores una forma alternativa de incorporación al sector secundario. A pesar de que los efectos del trabajo dentro del enclave dominicano están todavía por determinarse, resulta claro que a dichos empleos les falta el elemento de explotación impersonal por parte de extraños, común en el mercado laboral secundario. Si experiencias similares en otros lugares pueden servir de guía, el trabajo en el enclave dominicano debe estar envuelto en una red de relaciones étnicas que promueven las obligaciones recíprocas. Si los propietarios pueden obtener ventajas del mercado debido al trabajo duro y a los salarios bajos de sus empleados "co-étnicos", estos últimos pueden esperar obtener beneficios a largo plazo al aprender el oficio, al ser promovidos a posiciones gerenciales, o al recibir apoyo para sus propias iniciativas empresariales⁵⁶.

El acceso a la mano de obra disponible es para los empresarios inmigrantes sólo una de las ventajas que brinda una comunidad étnica concentrada. Entre otras ventajas se incluye un mercado cautivo para productos y servicios culturalmente definidos y el acceso a fuentes informales de crédito. A pesar de que las fuentes formales de financiamiento están al

54. Como ilustración personal, uno de los investigadores en viaje a Washington Heights fue transportado de regreso al centro por un "servicio gitano de limosina" cuyos propietarios y operadores eran inmigrantes dominicanos.

55. Para referirse a las interrelaciones entre las economías formales, informales e ilícitas de los barrios étnicos de Nueva York, ver Saskia Sassen "New York's Informal Economy", en **The Informal Economy: Studies in Advances and Less Developed Countries**, (eds.) Alejandro Portes, Manuel Castells y Lauren Benton (Baltimore: The Johns Hopkins University Press, 1989), pp. 60-77.

56. Alex Stepick, "Miami's Two Informal Sectors", en **The Informal Economy: Studies in Advances and Less Developed Countries**, (eds.) Alejandro Portes, Manuel Castells y Lauren Benton (Baltimore: The Johns Hopkins University press, 1989), pp. 111-131; Vittorio Capecchi, "The Informal Economy and the Development of Flexible Specialization in Emilia-Romagna", en **The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries**, (eds.) Alejandro Portes, Manuel Castells y Lauren Benton (Baltimore: The Johns Hopkins University Press, 1989), pp. 189-215; Alejandro Portes, "The Social Origins of the Cuban Enclave Economy of Miami", **Sociological Perspectives**, Vol. 30, 1987, pp. 340-372.

alcance de negocios establecidos de inmigrantes, existen ventajas significativas en la ruta informal, en términos de rapidez y ausencia de papeleo. Hacemos hincapié en que tales transacciones, que a menudo involucran grandes sumas de dinero sin la firma de un sólo papel, podrían no realizarse si no estuvieran bien protegidas por una serie de entendimientos mutuos, idioma común y obligaciones recíprocas impuestas por la comunidad étnica⁵⁷.

Estos patrones pueden ilustrarse con las experiencias de un comerciante dominicano entrevistado en la ciudad de Nueva York durante trabajos de campo. Nicolás tiene 38 años y ya es dueño de cinco tiendas en Nueva York y una financiera en la República Dominicana. Nicolás depende exclusivamente del sistema financiero informal de Washington Heights. Unas veces actúa como inversionista y otras como prestatario. Se ha ganado una buena reputación como inversionista, lo que le permite recibir varios miles de dólares sin firmar ningún papel y los invierte en sus negocios de Nueva York o Santo Domingo. Esas inversiones provienen por lo general de antiguos inmigrantes asalariados que no tienen suficiente capital para nuevas iniciativas. Como prestatario, disfruta de un amplio crédito de otros inmigrantes acomodados. Al momento de la entrevista, tenía dos préstamos —uno de US\$125,000 y otro de US\$200,000. Sólo para uno de ellos había firmado cierto tipo de documento. Estaba pagando un interés mensual de casi 2.6%. Nicolás tiene 30 empleados en su nómina permanente. Con excepción de dos centroamericanos recién llegados, el resto del personal son familiares, amigos o parientes de amigos cercanos de regreso en la República Dominicana.

FLACSO - Biblioteca

El caso de dos parientes de Nicolás ilustra otra faceta del enclave laboral. Juan y Carlos realizaron ambos estudios superiores en Europa. Al regresar a la República Dominicana, Carlos se casó con la hermana de Nicolás. Después de varios años de bajos ingresos en su país y con la ayuda de algunos amigos consiguieron empleo temporal como instructores en un colegio de Manhattan. Al llegar a Nueva York, ambos amigos descubrieron que sus ingresos y posibilidades de movilidad social eran escasos, particularmente en comparación con la situación de empresarios dominicanos como Nicolás. En consecuencia, y a instancias de Nicolás, ambos renunciaron de sus trabajos en el colegio para hacerse cargo de una de las bodegas de éste.

Según acuerdo verbal, Carlos y Juan se convertirán en propietarios de la bodega al cabo de cinco años. Hasta ese momento, deben administrar la tienda bajo la supervisión de Nicolás, quien recibe un porcentaje de las ganancias y figura como propietario del negocio. Acordaron que la tienda debía permanecer abierta durante siete días a la semana, casi 24 horas al día,

57. Light, "Immigrant and Ethnic Enterprise"; Min y Logan, "Returns on Human Capital".

asegurando una suma mínima semanal para Nicolás. El trato, en general, es completamente informal y basado en la confianza mutua. Ninguna de las partes envueltas considera inseguro este tipo de convenio, ya que la posición social y credibilidad de cada uno es lo que garantiza su cumplimiento. Está de más decir, que personas como Nicolás, que utilizan con sabiduría su capital social, acumulan más dinero. Cumpliendo sus compromisos, garantizan su acceso a un suministro interminable de mano de obra barata y leal. Personas como Carlos y Juan sienten respeto y admiración por Nicolás que *“les brindó la oportunidad de sus vidas”*. Carlos y Juan reproducen esa experiencia, ya que están planeando traer algunos familiares jóvenes para ayudarlos a manejar la bodega y permitirles dedicar tiempo a otros negocios.

Experiencias como éstas, comunes en la vida diaria de la comunidad inmigrante, no pueden ser contempladas bajo una perspectiva que considere la migración como un asunto de oferta y demanda entre actores individuales del mercado. Tampoco se ajusta a la imagen de un proceso de explotación implacable de trabajadores, tanto en el país de origen como al emigrar. Los patrones de interacción social en la comunidad inmigrante crean oportunidades que, aunque no están disponibles para todos por igual, ofrecen a muchos una forma de escapar de la monotonía y del estancamiento en empleos del sector secundario. Por el mismo motivo, estas relaciones preparan el terreno para el intercambio de información y para eventuales inversiones en el país de origen, lo que explicamos a continuación.

2. Tipología de las Empresas del Enclave Dominicano

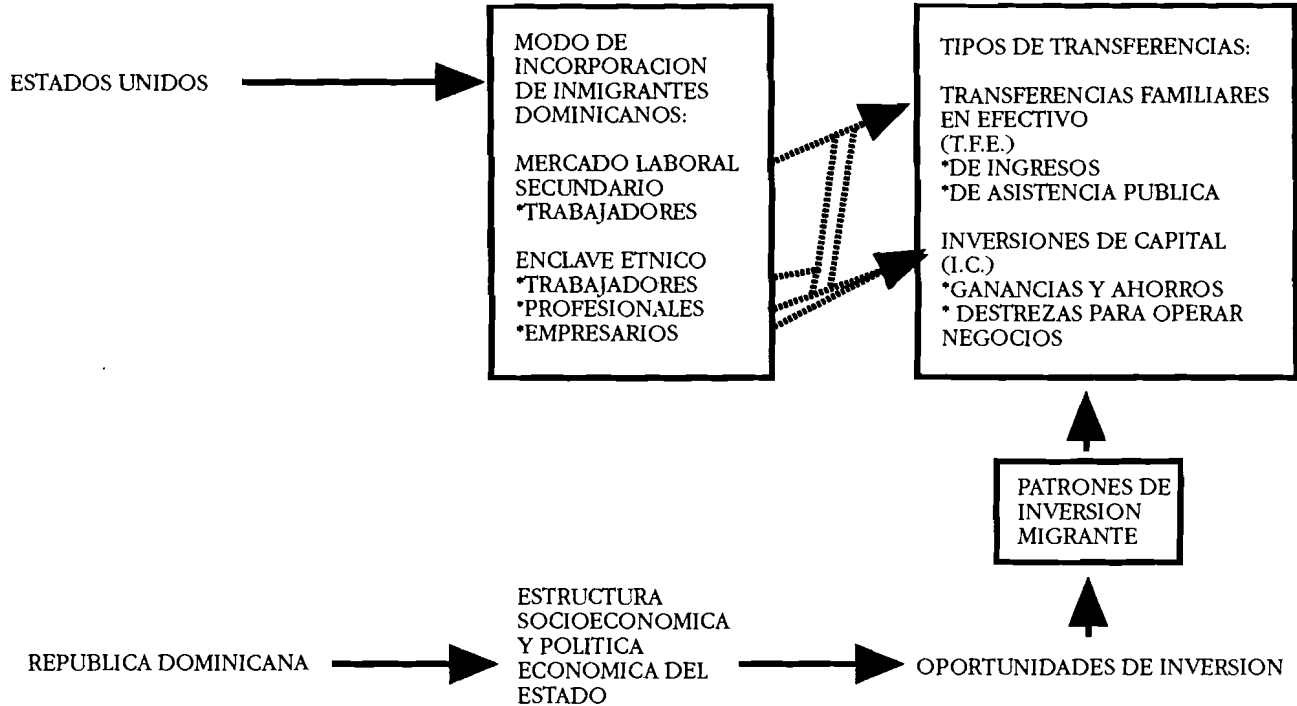
Las empresas manufactureras propiedad de inmigrantes en Nueva York se concentran en el procesamiento de comestibles (embutidos, productos lácteos) y la confección de ropa. La mayoría de los talleres de ropa son subcontratistas de mayoristas o de tiendas por departamentos. Al ser comparadas con las del sector servicios, las empresas manufactureras dominicanas constituyen una fracción bastante pequeña. Las entrevistas realizadas en Nueva York identificaron cuatro tipos principales de empresas dominicanas de servicios, las cuales reflejan tanto la dinámica del enclave como los medios utilizados por la comunidad inmigrante para adaptarse a la sociedad norteamericana.

1. **Proveedores de Alimentos Étnicos.** Estas son empresas tales como bodegas, carnicerías, empacadoras de alimentos y supermercados, especializadas en la distribución de productos dominicanos. Su *“ventaja comparativa”* es la existencia de patrones de consumo culturalmente definidos, no satisfechos por los distribuidores externos.

- 2. Proveedores de Servicios Étnicos.** Estos negocios se especializan en servicios relacionados con las preferencias sociales y culturales de la población dominicana, y por extensión de otras minorías latinoamericanas. Los más comunes son salones de belleza, restaurantes y discotecas. Incluimos también aquí otras actividades normales en la República Dominicana, pero que son ilegales en los Estados Unidos, tales como los juegos de azar y las peleas de gallos.
- 3. Servicios de Intermediación Local.** Estas empresas actúan como intermediarias entre la comunidad inmigrante y la sociedad receptora. Los servicios típicos proporcionados por tales firmas son el procesamiento de formularios de impuestos, servicios contables, papeles de inmigración y toda clase de documentación requerida por las agencias locales, estatales o federales. Los propietarios y funcionarios de dichas firmas son, por lo general, profesionales dominicanos cuyos títulos no son reconocidos en el estado de Nueva York. De esa forma, abogados, médicos y maestros inmigrantes se convierten en preparadores de impuestos o paralegales informales. Debido a su familiaridad con las regulaciones locales y estatales, este subsector tiende a generar activistas políticos locales. El canal más factible para el activismo político local son las comisiones escolares, de los distritos donde se concentra la población dominicana.
- 4. Servicios de Intermediación Binacional.** En esta categoría incluimos una gran variedad de negocios. cuyos servicios ayudan a los inmigrantes a mantener contacto con sus países de origen. Entre éstos encontramos firmas tales como agencias de viaje, instituciones financieras que venden inmuebles o reciben capital para ser invertido en la República Dominicana, agencias de remesas, compañías de mudanzas y almacenaje, etc. Estas empresas son también propiedad de profesionales cuyas credenciales no son reconocidas en los Estados Unidos. Los servicios de los intermediarios locales y binacionales pueden ser brindados por una misma empresa. De hecho, las agencias de viaje, que generalmente se anuncian en periódicos y revistas en español, ofrecen servicios de contabilidad, papeleo de migración, impuestos, remesas, bienes raíces en República Dominicana; y, por supuesto, venta de boletos aéreos. Resulta muy probable que los líderes políticos inmigrantes provengan del sector de servicios de intermediación, en vista de sus relaciones diarias con las leyes locales y dominicanas. De hecho, los presidentes de dos importantes organizaciones dominicanas de negociantes en Nueva York son propietarios de empresas de este tipo.

La multiplicidad de formas de ingreso a la economía newyorkina disponibles para los inmigrantes dominicanos tiene también sus consecuencias en los patrones de remesas y de inversiones. El *Diagrama 2* presenta una síntesis de un modelo teórico de tales relaciones. Es de esperarse que los trabajadores —en el sector secundario o en el enclave— remitan dinero en forma de transferencias familiares, ya sea procedente de sus ingresos o de alguna forma de asistencia pública. Como vimos anteriormente, esa es la forma regular de describir las remesas migrantes en la literatura consultada. En el caso de los dominicanos, esta descripción es insuficiente, debido a que la presencia de un sector empresarial aumenta las transferencias de capital de inversión y la adquisición de destrezas comerciales transferibles. Las formas de invertir el capital monetario y humano en la República Dominicana dependen de las cambiantes oportunidades que brinda la economía de la isla, lo cual es contingente, a su vez, con su estructura actual y con la política económica estatal. Como hemos visto anteriormente, la sustitución de ISI por IOE como modelo de desarrollo auspiciado por el estado cambió drásticamente los tipos de oportunidades disponibles para inversiones, sean éstas de emigrantes o no. En las próximas secciones describimos cómo tales cambios se han reflejado en el sector de las pequeñas empresas ligadas a la migración.

DIAGRAMA 2
MODELO TEORICO DE LOS PATRONES DE INVERSION MIGRANTE



VII. EMPRESAS DOMINICANAS VINCULADAS CON LA MIGRACION: PERFIL DE LA MUESTRA

Esta sección analiza las características tanto de la pequeña empresa dominicana vinculada con la migración (PEVM) como las de sus propietarios y administradores. El perfil está dividido en dos partes: los informantes y las firmas que éstos poseen o administran.

1. Características Individuales

La primera parte de la encuesta enfoca las características sociodemográficas de los informantes, su distribución por sexo, edad, educación, experiencia laboral y migratoria. El 81% de los 113 informantes son propietarios y el 19% administradores. Los resultados indican que los propietarios y administradores de dichas empresas tienden a ser personas de mediana edad, relativamente bien educadas y estables. La gran mayoría son casados (84%) y mayores de 40 años (87.5%). La edad promedio de la muestra es de 42.6 años, con una mínima de 22 y una máxima de 77. Los propietarios y administradores de las PEVM tienden a ser mucho mayores que el total de la población inmigrante. Por ejemplo, de acuerdo con el Censo de 1980, la edad promedio de los inmigrantes dominicanos residentes en la ciudad de Nueva York era de 25.4 años⁵⁸. Gurak y Kritz reportaron, por igual, que la edad promedio de los inmigrantes dominicanos en Nueva York era de 33.8 años⁵⁹. Otras encuestas indican edades promedio entre veinticinco y treinta y cinco años⁶⁰.

Los propietarios y administradores de las empresas analizadas poseen además un nivel educativo superior al total de la población dominicana,

58. Mann y Salvo, "Characteristics of New Hispanic Immigrants".

59. Gurak y Kritz, "los Patronos de Migración", "Dominican and Colombian Women".

60. Pérez, "The Legal and Illegal Dominican"; Moya Pons, "Informe Preliminar"; Antonio Ugalde y Thomas C. Langham, "International Return Migration: Socio-Demographic Determinants of Return Migration to the Dominican Republic", in **Return Migration and Remittances: Developing a Caribbean Perspective**, (EDS.) W.F. Stinner, K. de Albuquerque y R.S. Bryce-Laporte (Washington, D.C.: Smithsonian Institution, 1982), pp. 73-95.

CUADRO 10
NIVEL DE ESCOLARIDAD DE PROPIETARIOS Y ADMINISTRADORES DE LAS EMPRESAS ENCUESTADAS,
DE LA POBLACION TOTAL DOMINICANA Y DE LOS DOMINICANOS EN NUEVA YORK

	NINGUNA	PRIMARIA (1)	SECUNDARIA (2)	UNIVERSITARIA (3)	TOTAL	
PROPIETARIOS Y ADMINISTRADORES	1.8	10.7	57.1	30.4	100.0	(\$113)
REPUBLICA DOMINICANA	17.8	53.8	22.0	6.4	100.0	(\$5,648,000)
DOMINICANOS EN NUEVA YORK	13.0	22.4	47.4	17.2	100.0	(\$238)

1. FRECUENCIAS ABSOLUTAS EN PARÉNTESIS.
2. GRADUADOS O POR LO MENOS CON ALGÚN ESTUDIO.
3. POR LO MENOS 1 AÑO COMPLETO.

FUENTES:

- A. ENCUESTA HOPKINS-FLACSO 1989.
- B. N. RAMÍREZ, I. SANTANA, F. DE MOYA Y P. TACTUK, **REPUBLICA DOMINICANA: POBLACIÓN Y DESARROLLO 1950-1985** (SAN JOSÉ, COSTA RICA: CENTRO LATINOAMERICANO DE DEMOGRAFÍA, 1988).
- C. SHERRI GRASMUCK AND PATRICIA PESSAR, **BETWEEN TWO ISLANDS: DOMINICAN INTERNATIONAL MIGRATION REVIEW** (BERKELEY: UNIVERSITY OF CALIFORNIA PRESS, 1990).

emigrante y no emigrante. Como indica el *Cuadro 10*, la mayoría de ellos (87.5%) asistió a la secundaria o realizó algún estudio posterior. Sólo el 28.4% de la población dominicana llegó a alcanzar tales niveles. Los resultados de la investigación de Grasmuck y Pessar (1990) reportados en el *Cuadro 10*, revelan que sólo el 17.2% de los inmigrantes dominicanos en Nueva York posee educación universitaria y que un 47.2% adicional asistió a la secundaria⁶¹. El Censo de 1980 reportó una cifra inferior en la que un tercio de los inmigrantes dominicanos en Nueva York poseía al menos educación secundaria. Independientemente del estimado comparativo, está claro que nuestros encuestados representan un segmento excepcional de la población dominicana que posee, con relación a esta última, altos niveles de capital humano.

La distribución por sexo de la muestra es también importante. Contrario a los estereotipos de una clase empresarial exclusivamente masculina en los países latinoamericanos, encontramos que 32 encuestados, o sea el 29% de la muestra, son mujeres. Como indica el *Cuadro 11*, el 91% de las mujeres encuestadas son propietarias y representan casi una tercera parte del total de propietarios de la muestra. En contraste, sólo el 77.5% de los hombres encuestados son propietarios. Como advertimos anteriormente, no se debe interpretar este descubrimiento como que una tercera parte de los empresarios de las pequeñas empresas dominicanas es del sexo femenino, sino como una confirmación de que existen mujeres propietarias de pequeños negocios y que su presencia es significativa.

CUADRO 11
DISTRIBUCION DE LOS ENCUESTADOS,
POR POSICION EN LA EMPRESA Y POR SEXO¹

	PROPIETARIOS	ADMINISTRADORES
	%	%
MUJERES	31.9	14.3
HOMBRES	68.1	85.7
TOTAL	100	100
	(\$91)	(\$21)

1. FRECUENCIAS ABSOLUTAS EN PARÉNTESIS.

61. Grasmuck Pessar, *Between Two Islands*.

La distribución por sexo de los propietarios, por tipo de empresa, es uniforme con una sola excepción. El sexo femenino tiene una representación pobre en el sector financiero, tal como lo indica el *Cuadro 12*. La encuesta revela que el sector financiero está monopolizado por el sexo masculino y que los propietarios y administradores de la gran mayoría de sus empresas son hombres. Resulta más fácil encontrar hombres administrando empresas financieras que manufactureras. Las pocas mujeres administradoras están concentradas en el comercio. Este es un hallazgo importante, ya que pone en evidencia que aunque las mujeres tienen una buena representación en el comercio, están prácticamente ausentes del sector de desarrollo más íntimamente ligado a la nueva orientación de la economía dominicana.

CUADRO 12
DISTRIBUCION DE ENCUESTADOS, POR SEXO Y SECTOR

SECTOR	PROPIETARIOS		ADMINISTRADORES		TOTAL
	MUJERES	HOMBRES	MUJERES	HOMBRES	
	%	%	%	%	%
MANUFACTURAS	31.0	21.0	–	16.7	22.3
COMERCIO	31.0	27.4	100.0	22.2	29.5
SERVICIOS					
FINANCIEROS	3.5	24.2	–	44.4	21.4
OTROS SERVICIOS	34.5	27.4	–	16.7	26.8
TOTAL %	100	100	100	100	100
	(29)	(62)	(3)	(18)	(112)

En cuanto al estatus migratorio, cerca del 80% de los encuestados son emigrantes retornados, una realidad que constituye el primer “nexo” entre éstas empresas y la migración internacional. Como indica el *Cuadro 13*, las mujeres empresarias están tan dispuestas como los hombres a regresar a su país. Este hallazgo contrasta con la renuencia a regresar por temor a perder un estatus similar al de los hombres en el extranjero, expresado por algunas inmigrantes dominicanas entrevistadas por Grasmuck y Pessar⁶². Dicho descubrimiento no necesariamente contradice el anterior, sino que resalta la heterogeneidad de la población inmigrante. La mujer emigrante de la clase trabajadora puede expresar temores que no surgirían entre personas de una extracción social más alta y capaces de competir en el mundo de los negocios.

62. Grasmuck y Pessar, *Between Two Islands*.

CUADRO 13
ESTATUS MIGRATORIO DE LOS ENCUESTADOS

MIGRACION	MUJERES %	HOMBRES %	TOTAL %
NUNCA RESIDIERON FUERA DEL PAIS	19.3	22.1	21.3
RESIDIERON FUERA DEL PAIS POR LO MENOS UNA VEZ	80.7	77.9	78.7
TOTAL	100.0 (31)	100.0 (77)	100.0 (108)

El tiempo promedio de permanencia en el extranjero es de 12.4 años, con una media de 12. El tiempo mínimo reportado es de un año y el máximo de 27. Tomando en cuenta la fecha de llegada, hemos encontrado que ocho de cada diez antiguos inmigrantes retornaron durante la última década. El *Cuadro 14* indica que el patrón es en cierta forma diferente para ambos sexos, ya que las mujeres empresarias tienden a regresar antes que los hombres. Más de la mitad de las mujeres informantes retornaron durante los últimos cinco años, en comparación con sólo una tercera parte de los hombres. Por lo general, estas cifras sugieren que el proceso de migración de personas que podrían ser negociantes no es del tipo cíclico corto, sino que involucra estadías prolongadas en el extranjero. En la próxima sección analizamos la relación que existe entre dichas estadías y la obtención de capital y habilidades para los negocios. Por el momento, es suficiente con hacer notar que el flujo de retorno no se ha detenido durante los últimos años, según evidencian las dos quintas partes de la muestra que retornaron entre 1985 y 1989.

CUADRO 14
DISTRIBUCION DE ENCUESTADOS QUE RESIDIERON FUERA DEL PAIS POR AÑO EN QUE REGRESARON Y SEXO

AÑO EN QUE REGRESARON	MUJERES %	HOMBRES %	TOTAL %
1974 O ANTES	8	52	6
1975-1979	4	22.4	16.9
1989-1984	32	36.2	34.9
1985-1989	56	36.2	42.2
TOTAL	100 -25	100 -58	100 -83

El *Cuadro 15* muestra la distribución ocupacional en el extranjero de los retornados. Casi una quinta parte de los actuales propietarios de negocios poseían también una empresa en los Estados Unidos y aproximadamente la misma proporción de los actuales administradores lo habían sido también anteriormente. Esta transferencia ocupacional directa es parte de un abultamiento de la muestra en las más altas categorías no manuales, en relación con el total de la población inmigrante dominicana. Por ejemplo, Pérez (1981) reportó que sólo el 3% de los dominicanos ocupaba posiciones profesionales o administrativas en la ciudad de Nueva York⁶³. Grasmuck y Pessar (1990) estimaron que los trabajadores no manuales de alto nivel representaron el 6.5% de los hombres y el 3% de las mujeres de la comunidad dominicana de Nueva York⁶⁴. El Censo de 1980 indica que el 68% de la fuerza laboral de origen dominicano en Nueva York eran trabajadores industriales y de servicios manuales⁶⁵. Aunque con privilegios con relación a las cifras, la muestra de propietarios y administradores de negocios contiene también una gran proporción (50.6%) de personas que fueron "*trabajadores de cuello azul*" (trabajadores manuales). Esta cifra revela que no es necesario que los inmigrantes hayan alcanzado posiciones de alto estatus en el extranjero para convertirse en pequeños empresarios en el país de origen. En la siguiente sección analizaremos las relaciones entre la ocupación y la adquisición de capital y destrezas comerciales en los Estados Unidos.

CUADRO 15
DISTRIBUCION DE ENCUESTADOS, POR OCUPACION PRINCIPAL EN EL EXTRANJERO Y
POSICION ACTUAL EN LA FIRMA

OCUPACION EN EL EXTRANJERO	PROPIETARIOS %	ADMINISTRADORES %	TOTAL %
PROPIETARIOS	19.7	11.1	18.8
ADMINISTRADORES	7.9	22.2	9.4
PROFESIONALES	4.0	11.1	4.7
OFICINISTAS Y VENDEDORES	15.8	22.2	16.4
OBREROS Y OPERARIOS	52.7	33.3	50.6
TOTAL	100.0 (76)	100.0 (9)	100.0 (85)

63. Pérez, *"The Legal and Illegal Dominican"*.

64. Grasmuck y Pessar, *Between Two Islands*.

65. U.S. Bureau of the Census, *Censo 1980*.

La principal razón para emigrar, según los retornados (42%), es la expectativa del “*progreso socioeconómico*” que conlleva el cambio. En segundo lugar están las consideraciones familiares, es decir, la posibilidad de reunirse con parientes en el extranjero. Este patrón es similar al de otros flujos migratorios que surgen por razones económicas, en los que una mayoría persigue la reunificación familiar, concediendo mayor importancia a las cadenas sociales involucradas en el proceso⁶⁶. Un hallazgo significativo es que el desempleo y la búsqueda de un mejor trabajo se encuentran entre las razones menos importantes para emigrar. Este descubrimiento destaca la conclusión de estudios anteriores acerca de que la emigración dominicana no es un flujo de los más pobres o de excedentes ocupacionales, sino que origina en grupos en mejores condiciones el deseo de explorar situaciones sociales y económicas más ventajosas⁶⁷.

La mayor parte de los encuestados informaron que el principal problema que confrontaron al llegar a los Estados Unidos fue el idioma, seguido de la adaptación sociocultural general y el temor a la violencia urbana. Sin embargo, el 25% de ellos no señaló ningún problema. El *Cuadro 16* presenta una distribución de las principales razones para retornar, separadas por sexo. Casi una tercera parte de los encuestados dieron razones relacionadas con la falta de adaptación sociocultural. Entre las respuestas más comunes dentro de esta categoría podemos mencionar: “*regresé porque éste es mi país*” y “*la vida aquí es más tranquila*”. Las mujeres migrantes estuvieron marginalmente más inclinadas que los hombres a dar explicaciones socioculturales, aunque la diferencia principal fueron las razones familiares. Cuatro veces más mujeres que hombres reportaron éstas últimas como su principal razón para retornar. En particular, las mujeres emigrantes expresaron una preferencia bien definida por una educación dominicana para sus hijos, debido a su miedo a las conductas violentas y desviadas —especialmente al uso de drogas— que observaron en la juventud de Nueva York. Como contrapartida de esta tendencia, muchos más hombres que mujeres regresaron para iniciar o expandir algún negocio. Las incertidumbres relacionadas con un estatus legal incierto en los Estados Unidos jugaron, para ambos sexos, un papel insignificante en la decisión de regresar.

66. Massey et. al., *Return to Aztlán*.

67. Ugalde y Langham, “*International Return Migration*”; Bray, “*La agricultura de exportación*”; Pessar, “*The Role of Households*”.

CUADRO 16
PRINCIPALES RAZONES PARA RETORNAR, POR SEXO

RAZONES	MUJERES %	HOMBRES %	TOTAL %
INICIAR UN NEGOCIO	16.7	40.7	33.7
RAZONES FAMILIARES	20.8	5.1	9.6
PREFIERE VIDA DE R. D./ NO SE ADAPTA A E. U.	41.6	33.9	36.2
STATUS LEGAL EN E. U.	4.2	-	1.2
MOTIVO DE SALUD / OTROS	16.7	20.3	19.3
TOTAL	100.0 (24)	100.0 (59)	100.0 (85)

Hasta ahora sabemos que el perfil social del típico empresario dominicano de PEVM es igual al del antiguo inmigrante, casado y de edad madura, con logros educativos y ocupacionales superiores al promedio. Emigra por motivos económicos y familiares y, después de una década, regresa por la misma razón. En el caso de los hombres, uno de los principales motivos para retornar es la ambición empresarial; mientras que la mayoría de las mujeres regresan por sus hijos o porque no están contentas con la vida que llevan en el extranjero. El proceso de la migración de retorno se mantiene hasta nuestros días. A continuación analizamos las características de las empresas generadas en dicho proceso.

2. Las Empresas

El *Cuadro 17* presenta una descripción general de las empresas analizadas en cada ciudad y sus tipos de actividad. Las cifras confirman el tamaño reducido de estas empresas, las que sólo emplean un promedio de siete personas, y destacan los modestos salarios que pagan. El empleado promedio recibe una compensación mensual de US\$138 a la tasa de cambio oficial vigente al momento del estudio. Esta cifra resulta elevada debido a los relativamente altos salarios que pagan las financieras, un promedio de US\$192 a la tasa oficial, en ambas ciudades. Las empresas manufactureras pagan los salarios más reducidos y tienen las ventas mensuales por empleado

CUADRO 17
SELECCION DE CARACTERISTICAS DE LAS EMPRESAS VINCULADAS A LA MIGRACION, POR CIUDAD Y SECTOR

CIUDAD Y SECTOR	CANTIDAD PROMEDIO DE TRABAJADORES	SALARIO PROMEDIO (1) (RD\$)	INVERSION PROMEDIO POR EMPLEADO (RD\$1000)	VENTAS		EDAD PROMEDIO DE LA FIRMA (AÑOS)	TOTAL
				MENSUALES PROMEDIO POR EMPLEADO (RD\$)	CAPITAL FIJO PROMEDIO (RD\$1000)		
SANTO DOMINGO							
MANUFACTURA	8	521	44.81	3183	553.33	8.0	9
COMERCIO	5	635	54.60	11095	303.06	6.4	17
SERV. FINANCIEROS	8	1227	254.62	41514	1945.38	4.0	13
OTROS SERVICIOS	7	830	83.10	7448	485.53	5.8	19
SUB-TOTAL	7.0	817.0	107.1	15034	769.78	5.9	58
SANTIAGO							
MANUFACTURA	10	702	21.35	2224	213.75	11.7	16
COMERCIO	5	827	70.54	6667	276.25	4.6	16
SERV. FINANCIEROS	4	1200	320.06	128421	1431.82	4.3	11
OTROS SERVICIOS	10	735	50.43	3348	591.82	8.5	12
SUB-TOTAL	8	839	98.59	26130	557.41	7.5	55
TOTAL	7	828	103.03	20274	667.38	6.7	113

1. EN 1989, LA TASA DE CAMBIO OFICIAL ERA RD\$6.25 = US\$1.00.

más bajas. El salario mensual promedio en las pequeñas empresas vinculadas a la migración encuestadas en Santo Domingo es de RD\$521 (US\$83), casi igual al salario mínimo oficial de RD\$500 en 1989. El promedio de salarios industriales en la ciudad de Santiago es significativamente más alto (US\$117). La diferencia entre ambas ciudades es un reflejo de las variaciones de sus respectivos mercados laborales originadas por la presencia de las empresas de zona franca. Los propietarios de pequeños talleres industriales de Santiago culpan a la zona franca cercana de los elevados salarios que tienen que pagar, así como de la escasez de mano de obra calificada. En Santo Domingo, donde el costo de la vida es actualmente más alto, se pueden pagar salarios más bajos debido a la ausencia de zonas francas y a una gran reserva de trabajadores.

Las empresas encuestadas en Santiago son, en promedio, más antiguas (7.45 años) que las de la capital (5.94 años). Las financieras son las más recientes, con un tiempo promedio de 4.1 años. El 96% del total de financieras vinculadas a la migración fue originado durante la última década y un 75% de ellas durante la segunda mitad de los 80, coincidiendo con los cambios estructurales experimentados por la economía dominicana. El *Cuadro 18* presenta una tabulación cruzada de las empresas encuestadas por sector económico y por año de fundación. La creación durante los últimos cinco años de una gran cantidad de negocios ha contribuido parcialmente a la desaparición de pequeñas empresas, lo que tiende a reducir el número de éstas que han subsistido hasta el presente. Tomando esto en cuenta, resulta todavía notable el hecho de que son las financieras las que más tienden a agruparse entre las más recientes. Las firmas manufactureras son no sólo las más antiguas, en promedio, sino las únicas que se han mantenido en número suficiente desde 1974 o antes.

CUADRO 18
AÑO DE FUNDACION DE LAS EMPRESAS, POR SECTOR

AÑO	MANUFACTURA %	COMERCIO %	SERVICIOS FINANCIEROS	OTROS SERVICIOS	TOTAL %
1974 ó ANTES	32.0	3.0	-	6.4	9.7
1975-1979	16.0	18.2	4.2	9.7	12.4
1980-1984	4.0	24.2	20.8	32.3	21.3
1985-1989	48.0	54.6	75.0	51.6	56.6
TOTAL	100.0 (25)	100.0 (33)	100.0 (24)	100.0 (31)	100.0 (113)

Las elevadas sumas de capital invertidas en la creación de nuevos empleos en las empresas vinculadas a la migración resultan sorprendentes. Las cifras menores aparecen de nuevo en manufactura y las mayores en finanzas. En Santo Domingo, el costo promedio para crear un nuevo empleo en una empresa industrial es de RD\$43,810 (US\$6,976), mientras que en Santiago el promedio reportado en manufactura es de RD\$21,350 (US\$3,400). Estas cifras lucen muy elevadas al ser comparadas con las presentadas por las organizaciones promotoras de la pequeña empresa. Estudios basados en datos de 1980 reportaron una inversión de capital promedio de RD\$20,000 para el sector industrial total y RD\$3,000 para las empresas manufactureras a menor escala. Parte de la diferencia se debe a la inflación que en 1989 disparó el valor real del peso un 20% o 30% por debajo de la tasa oficial. Este hecho, que incidentalmente redujo luego el valor real de los salarios pagados por dichas firmas, no explica completamente la discrepancia. Las PEVM parecen estar mejor capitalizadas que la pequeña empresa dominicana “típica”, lo que puede ser un reflejo de los lazos mantenidos con fuentes externas de financiamiento. Analizaremos dichos lazos en la próxima sección.

Las empresas creadas por migrantes han sido descritas en la literatura existente, como de tamaño reducido y cuyos empleados son primordialmente parientes. Asimismo, muchas de estas empresas se describen como totalmente “informales”, es decir, involucradas en operaciones comerciales fuera del alcance de las regulaciones estatales. Con el fin de analizar esas hipótesis, incluimos en la encuesta algunas preguntas sobre el trabajo familiar, el registro en las agencias gubernamental y el tipo de propiedad de la empresa. Hacemos la advertencia de que para realizar este análisis se limitó la muestra, por diseño, a firmas más grandes que la típica microempresa de una sola persona. En vista de que las firmas encuestadas son más grandes y presumiblemente más estables que las que integran el mundo microempresarial, esperamos que su nivel de “formalización”—en términos de relaciones laborales y de regulación oficial— sea superior.

Sin embargo, el *Cuadro 19* muestra que la mayoría de las PEVM emplean familiares—cerca de dos tercios de las empresas encuestadas así lo hacen. Las empresas financieras son una excepción parcial ya que menos de la mitad de ellas (43.5%) emplean familiares. Las empresas comerciales se encuentran en el extremo opuesto, toda vez que la mano de obra de las tres cuartas partes de ellas depende de familiares. Análisis posteriores señalan, sin embargo, que los miembros de la familia representan una minoría en la fuerza laboral del total de empresas. Sólo una cuarta parte de la nómina o un promedio de 1.8 de cada 7 trabajadores son familiares del propietario. De acuerdo con descripciones en la literatura sobre la pequeña empresa, parece ser que los parientes son colocados en posiciones de confianza dentro de la

empresa. Las PEVM continúan además utilizando un gran número de extraños. Las firmas de la muestra emplearon un total de aproximadamente 600 personas fuera del círculo familiar.

CUADRO 19
USO DE MANO DE OBRA FAMILIAR, POR SECTOR

MANO DE OBRA FAMILIAR	MANUFACTURA	COMERCIO	SERVICIOS FINANCIEROS	OTROS SERVICIOS	TOTAL
	%	%	%	%	%
SI	68.0	75.8	43.5	61.3	63.4
NO	32.0	24.2	56.5	38.7	36.6
TOTAL	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
	(25)	(33)	(23)	(31)	(112)

Con el propósito de analizar la informalidad de dichas empresas, investigamos si estaban registradas en alguna oficina gubernamental, tal como Rentas Internas, el Instituto Dominicano de Seguros Sociales y varias oficinas reguladoras de la actividad financiera. Tal como lo indica el *Cuadro 20*, la mayor parte de las empresas (73%) han sido registradas oficialmente en alguna oficina gubernamental. Las agencias de servicios financieros parecen ser, una vez más, las más "formales" y las empresas proveedoras de otros servicios, las menos. En este sentido, todos los sectores tienden a ser muy formales, independientemente de las diferencias entre firmas. Por supuesto, si las firmas registradas cumplen realmente con las normas oficiales de compensación laboral, beneficios marginales, pago de impuestos y demás, continúa siendo una interrogante. De acuerdo con las cifras arriba indicadas, podemos concluir que las PEVM que han alcanzado el nivel de acumulación de capital presente en la nuestra muestra, por lo general, no forman parte de la economía completamente informal.

CUADRO 20
REGISTRO LEGAL DE LAS EMPRESAS, POR SECTOR

REGISTRO LEGAL	MANUFACTURA	COMERCIO	SERVICIOS FINANCIEROS	OTROS SERVICIOS	TOTAL
	%	%	%	%	%
SI	72.0	72.7	87.5	61.3	72.6
NO	28.0	27.3	12.5	38.7	27.4
TOTAL	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
	(25)	(33)	(24)	(31)	(113)

El *Cuadro 21* muestra un detalle de las empresas, por actividad y tipo de propiedad. El 68% de las empresas manufactureras emplean mano de obra familiar, pero sólo un 24% de ellas es realmente propiedad de la familia (o por lo menos fueron reportadas como tales). De igual manera, aunque el 43% de las empresas financieras reportan el uso de mano de obra familiar, ninguna de ellas es propiedad de la familia. Por lo general, las empresas financieras son las que más completamente se han incorporado a la economía capitalista moderna, con un 60% en manos de accionistas. Este sector es también el más controlado por las agencias estatales.

CUADRO 21
DISTRIBUCION DE FIRMAS POR TIPO DE PROPIEDAD

PROPIEDAD	MANUFACTURA	COMERCIO	SERVICIOS FINANCIEROS	OTROS SERVICIOS	TOTAL
	%	%	%	%	%
INDIVIDUAL	60.0	45.5	37.5	54.8	49.6
FAMILIAR	24.0	45.5	—	32.3	27.4
ACCIONISTAS	8.0	9.1	58.3	12.9	20.4
SOCIEDAD INFORMAL	8.0	—	4.2	—	2.6
TOTAL	100.0 (25)	100.0 (33)	100.0 (24)	100.0 (31)	100.0 (113)

Los cuadros siguientes analizan otros aspectos de la integración de las empresas a su medio ambiente económico y social. Primero tomamos en cuenta si dichas firmas, además de formar parte de la economía formal dominicana, están activas en la representación colectiva de sus intereses. Se preguntó a propietarios y administradores si sus empresas habían participado en alguna organización comercial colectiva. El *Cuadro 22* muestra las respuestas, distribuidas por sectores. Aunque existe una gran variedad entre las PEVM encuestadas, sólo una tercera parte de ellas participó en alguna forma de representación política organizada. Las empresas financieras aparecen de nuevo a la vanguardia en cuanto a visibilidad pública, ya que dos tercios de las analizadas participan en organizaciones gremiales formales. Las empresas comerciales se encuentran cerca del punto medio del total de la muestra, mientras que prácticamente ninguna de las involucradas en manufactura y otros servicios están organizadas.

CUADRO 22
AFILIACION A ASOCIACIONES COMERCIALES

AFILIACION A ASOCIACIONES	MANUFACTURA %	COMERCIO %	SERVICIOS	OTROS	TOTAL %
			FINANCIEROS %	SERVICIOS %	
SI	16.7	36.4	65.2	16.7	32.7
NO	83.3	63.6	34.8	83.3	67.3
TOTAL	100.0 (24)	100.0 (33)	100.0 (23)	100.0 (30)	100.0 (110)

Un análisis posterior de los datos revela que el tamaño de la empresa, medido por las ventas mensuales por empleado, está positivamente relacionado con la afiliación organizacional formal. Las cifras principales se muestran en el *Cuadro 23*. Estas indican que sólo una de cada diez pequeñas empresas con ventas mensuales por empleado de hasta US\$480, participó en asociaciones comerciales. En contraste, el 86% de las empresas con ventas mensuales de US\$1,600 o más estaban afiliadas a alguna organización gremial. Resulta claro que la protección de las pequeñas empresas bien establecidas, radica en la participación política y en la defensa de sus intereses colectivos.

CUADRO 23
AFILIACION A ORGANIZACIONES COMERCIALES,
POR VENTAS MENSUALES POR EMPLEADO

AFILIACION	HASTA	RD\$3,001	MAS DE	TOTAL
	RD\$3,000 %	A 10,000 %	RD\$10,000 %	
SI	9.1	33.3	85.8	37.2
NO	90.9	66.7	14.2	62.8
TOTAL	100.0 (22)	100.0 (15)	100.0 (14)	100.0 (51)

Con el fin de identificar los potenciales encadenamientos económicos hacia atrás de las PEVM con otros sectores de la economía dominicana, preguntamos a los informantes sobre la fuente y el origen de sus entradas y la disponibilidad de crédito interno. Las preguntas sobre insumo —materias primas, bienes intermediarios y productos para la venta— se formularon sólo

a los propietarios y administradores de empresas no financieras. Las respuestas aparecen distribuidas en los Cuadros 24 y 25. Las cifras del Cuadro 24, señalan que existe una gran dependencia en los mayoristas nacionales como proveedores primarios. Los mayoristas proporcionan dos terceras partes de los insumos de las empresas, y el resto se obtiene directamente de los fabricantes. Estas cifras podrían sugerir un nutrido grupo de relaciones que vinculan a las PEVM con otros sectores productivos de la economía nacional; sin embargo, no es así. Como muestra el Cuadro 25, el 62% de las empresas encuestadas depende de la importación de más de la mitad de sus suministros. El caso extremo es el del sector industrial, en el que casi la mitad de las empresas importan más del 90% de los insumos. Las firmas comerciales no son menos dependientes de las mercancías importadas. Los resultados indican que el encadenamiento económico hacia atrás con los sectores productivos nacionales es muy débil y que las PEVM —y sus propietarios— están fuertemente orientadas hacia el exterior. Esto es particularmente cierto en el sector manufacturero, el que a pesar de haber sido originado bajo las políticas de la ISI, se revela también como parte de la economía internacional.

CUADRO 24
PRINCIPALES PROVEEDORES DE LAS EMPRESAS, POR SECTOR

PROVEEDORES PRIMARIOS	MANUFACTURA %	COMERCIO %	OTROS	TOTAL %
			SERVICIOS %	
FABRICANTES	32.0	28.1	9.7	22.7
MAYORISTAS	68.0	62.5	83.9	71.6
OTROS (a)	—	9.4	6.4	5.7
TOTAL	100.0 (25)	100.0 (32)	100.0 (31)	100.0 (88)

A. INCLUYE VENDEDORES AMBULANTES Y PROVEEDORES INFORMALES.

CUADRO 25
USO DE MATERIALES IMPORTADOS, POR SECTOR

PORCENTAJE DE MATERIALES IMPORTADOS	MANUFACTURA %	COMERCIO %	SERVICIOS %	TOTAL %
MENOS DE 50	20.0	36.4	54.8	38.2
50 A 69	12.0	9.1	3.2	7.8
70 A 79	4.0	24.2	9.7	13.5
80 A 90	16.0	9.1	9.7	11.2
SOBRE 90	48.0	21.2	22.6	29.3
TOTAL	100.0 (25)	100.0 (33)	100.0 (31)	100.0 (89)

En la literatura sobre el desarrollo de la pequeña empresa se afirma comúnmente que la falta de crédito y asistencia técnica es una de las principales restricciones que enfrenta dicho sector⁶⁸. Por tal razón, investigamos si eso también ocurre con las pequeñas empresas vinculadas a la migración. Los resultados indican que cinco de cada diez firmas han recibido crédito y que las fuentes en su mayoría son nacionales. Las fuentes primarias de financiamiento son los bancos comerciales formales y las agencias de desarrollo. Como es propio de su tamaño y estatus formal, la mayoría de los créditos recibidos por las financieras provienen de los bancos. Las empresas industriales han sido las más beneficiadas por los préstamos de las agencias de desarrollo; en algunos casos, a tasas de interés subsidiadas⁶⁹. La mitad de las PEVM industriales utilizaron esta fuente. Las fuentes informales de crédito son importantes únicamente para las empresas comerciales y otras empresas de servicio. Los comercios también utilizaron mucho los créditos en bienes que ofrecen las casas comerciales como forma de pago a plazos por mercancías y suministros. Estos resultados indican que las PEVM incluidas en la encuesta, no están privadas de crédito ni dependen sólo de fuentes informales. Por otra parte, la mayoría de los créditos son locales, lo que muestra que los encadenamientos financieros hacia atrás son más fuertes que los que involucran productos intermedios o terminados.

Por último, preguntamos a los informantes si dichas firmas habían recibido algún tipo de asistencia técnica. Sólo el 13% contestó afirmativamente. La mayoría de los propietarios y administradores de las PEVM no están interesados en este tipo de apoyo o consideran que no lo necesitan. Sólo el 25% expresó necesidad de asistencia técnica, incluyendo a los que ya la habían recibido. Dos tercios de los encuestados que reportaron necesitarla mencionaron la asistencia administrativa y contable, y solo un tercio señaló que requería ayuda en nuevas tecnologías. Todavía está por verse si la relativa indiferencia hacia la asistencia técnica es compensada con la adquisición de las destrezas indispensables, ya sea en la República Dominicana o en el extranjero. Este punto se analizará más adelante.

En resumen, las firmas incluidas en la encuesta están, por diseño, por encima de aquellas a las que normalmente nos referimos como microempresas.

68. Sanyal, "Urban Informal Sector"; R.E. Liz, "La Problemática de la Pequeña Empresa", Informe presentado en el seminario "Necesidades de Adiestramiento y Capacitación de las Pequeñas Empresas" (Universidad Madre y Maestra, Santo Domingo, Febrero 19, 1988); AID, *Microempresas in the Dominican Republic*.

69. De acuerdo con un estudio de 1989, ADEMI (Asociación para el Desarrollo de la Microempresa), la principal agencia dominicana promotora de la pequeña empresa, carga una tasa de interés de 70% anual. Los bancos comerciales prestan al 45% (Fundación Economía y Desarrollo, "Créditos en la Informalidad, *Listín Diario*, Septiembre 9, 1989, Santo Domingo, RD.).

Por el número de empleados y el promedio de las remuneraciones pagadas, los negocios encuestados son realmente pequeños; pero el capital fijo, las inversiones y las ventas por empleados son significativas. A pesar de que las cifras de inversiones de capital pueden lucir exageradas por la sobrevaluación artificial de la moneda, continúan siendo importantes después de ajustadas. La mayor parte de las firmas son recientes, especialmente las del sector financiero y una parte del sector manufacturero. La mayoría son también parte de la economía formal, a pesar de que hay muchos indicios de prácticas informales en términos de mano de obra familiar, falta de registro y fuentes de suministros y créditos. Las firmas financieras se destacan sobre las demás en términos de inversiones de capital, de remuneraciones laborales y de participación en el sector formal moderno. Su novedad y tamaño están en conformidad con la evolución de la economía dominicana y con las nuevas oportunidades abiertas por ésta.

En general, la existencia de dichas firmas, administradas y creadas por migrantes, llevan al rechazo de afirmaciones universales, en el sentido de que dichas iniciativas están limitadas a microempresas pobremente capitalizadas. A pesar de que éstas pueden representar una minoría en el pequeño mundo comercial dominicano, hay indicios de que la migración, en general, y la migración de retorno, en particular, están asociadas al surgimiento de iniciativas empresariales de bastante peso, lo que requiere de la atención de políticas nacionales de desarrollo.

VIII. LA COMUNIDAD INMIGRANTE Y EL DESARROLLO DE LA PEQUEÑA EMPRESA DOMINICANA

Esta sección abarca las conclusiones de las dos anteriores e intenta aclarar los vínculos que existen entre la comunidad inmigrante dominicana y el desarrollo de la pequeña empresa en la República Dominicana. Hemos visto anteriormente que las actividades de los inmigrantes en el extranjero no se limitan a las labores de bajos salarios, sino que están internamente muy diversificadas. Esto ha conducido al desarrollo de un incipiente pero vigoroso enclave económico. Hemos visto también que las PEVM del país de origen son igualmente dinámicas y pueden tener una presencia significativa en los sectores donde están concentradas. Sin embargo, no está claro si tras el hecho de que muchas de esas firmas son operadas por antiguos inmigrantes, existe alguna relación de importancia entre su desarrollo y la existencia de la comunidad expatriada. Es posible que tales conexiones hayan sido cortadas con el retorno de nuestros encuestados. Es posible también que dichos lazos continúen jugando un papel vital en la creación de dichas empresas y en su operación cotidiana. Esta es la interrogante que analizamos a continuación.

1. Una Tipología de las Remesas

De la misma forma que las actividades económicas de la comunidad inmigrante están internamente diversificadas, lo están también las transferencias que éstas pueden hacer al país de origen. El *Diagrama 3* presenta una tipología de las remesas inmigrantes basada en los reportes de los encuestados en Nueva York y la República Dominicana. El punto más destacado de dicha tipología es que las transferencias de los inmigrantes no están limitadas a lo descrito comunmente por la literatura. La forma de transferencia que predomina en los trabajadores inmigrantes y en los pocos que han logrado acceso al sistema de asistencia pública de los Estados Unidos (jubilados, víctimas de accidentes laborales, cabezas de familia solteras, etc.) son en realidad pequeñas sumas de dinero o bienes de consumo dirigidos a la subsistencia familiar. El principal efecto interno de dichas transferencias es subsidiar el estándar de vida de los familiares de los inmigrantes, un patrón familiar en

DIAGRAMA 3 TIPOLOGIA DE LAS REMESAS DE MIGRANTES

		FUENTE			
FORMA	MONETARIA	I. TRABAJADORES EN E.U. (SALARIOS) TRANSFERENCIAS FAMILIARES EN EFECTIVO (TFE)	II. RECEPTORES DE ASISTENCIA PUBLICA DE E.U. (PAGOS) TRANSFERENCIAS FAMILIARES EN EFECTIVO (TFE)	III. RETORNADOS (AHORROS) CAPITAL DE INVERSION (CI)	IV. EMPRESARIOS CON BASE EN E.U. (GANANCIAS) CAPITAL DE INVERSION (CI)
	NO MONETARIA	BIENES DE CONSUMO	BIENES DE CONSUMO	1. DESTREZAS Y TECNOLOGIA (CAPITAL HUMANO) 2. BIENES DE CONSUMO Y DE PRODUCCION	BIENES DE PRODUCCION

investigaciones anteriores. Los empresarios inmigrantes y retornados —como la mayoría de nuestros encuestados— pueden realizar, sin embargo, otros tipos de transferencias, incluyendo capital de inversión y bienes de producción a ser utilizados por las empresas locales. Estas transferencias, descartadas en la literatura crítica por inexistentes o insignificantes, pueden jugar un papel más significativo para la economía nacional que las limitadas al consumo directo. El siguiente análisis explora la incidencia de dichas transferencias y sus efectos en las firmas analizadas.

2. La Migración y la Creación de Capital

Esta sección analiza el papel de la inmigración en la creación de fuentes líquidas de inversión desde dos ángulos diferentes. Primero, el papel de los ahorros en el extranjero —tanto de salarios como de ganancias— para la iniciación de negocios. Segundo, el papel de las transferencias subsiguientes a la iniciación de una empresa como apoyo a sus operaciones diarias, es decir, como capital de trabajo. Con relación a lo primero, es importante conocer no sólo si los ahorros de los migrantes han desempeñado algún papel, sino que uso se le ha dado a éstos. Si los migrantes tienden a comprar o a heredar negocios existentes en vez de crear nuevos, los efectos agregados de sus inversiones estarían, en el mejor de los casos, limitados. Por tanto, se preguntó a los encuestados cómo se iniciaron sus firmas y cuáles fueron las fuentes primarias y secundarias del capital inicial.

El *Cuadro 26* muestra que cuatro de cada cinco PEVM fueron creadas por sus actuales propietarios y que el 20% restante fueron compradas o heredadas. El patrón es más marcado para las mujeres encuestadas, ya que casi el 90% de las empresas fueron creadas por la propietaria actual, (la propia encuestada, en la gran mayoría de los casos). El *Cuadro 27* señala que en siete de cada diez casos, la fuente primaria del capital inicial provino de ahorros en el extranjero. Sólo una cuarta parte de esas PEVM fueron creadas con ahorros o préstamos adquiridos en la República Dominicana. Por otra parte, en la mayoría de los casos en que los ahorros del extranjero no constituyeron la fuente primaria de capital, estos todavía jugaron un papel contributivo como inversión secundaria. En total, nueve de cada diez PEVM dependieron, de una u otra forma, de ahorros acumulados en el extranjero. El promedio de inversión inicial fue de RD\$75,000 o US\$12,000. La inversión total de las firmas encuestadas que utilizaron como fuente primaria de capital ahorros procedentes del extranjero es de casi US\$1,200,000. Estas cifras contradicen las afirmaciones de la literatura anterior referente a la ausencia o insignificancia de inversiones de los inmigrantes.

CUADRO 26
ADQUISICION DE LA EMPRESA, POR SEXO

TIPO DE ADQUISICION	MUJERES %	HOMBRES %	TOTAL %
INICIADA POR EL PROPIETARIO	87.5	77.2	80.2
COMPRADA	9.4	19.0	16.2
HEREDADA	3.1	3.8	3.6
TOTAL	100.0 (32)	100.0 (79)	100.0 (111)

CUADRO 27
FUENTES PRIMARIAS Y SECUNDARIAS DE CAPITAL INICIAL

	FUENTE PRIMARIA	FUENTE SECUNDARIA
	A %	A %
AHORROS EN LA R.D.	31.0 27.7	9 21.4
AHORROS EN EL EXTR.	79 70.5	22 52.4
PRESTAMOS	2 1.8	11 26.2
TOTAL	112.0 100.0	42 100.0

Los resultados del *Cuadro 28* indican, además, que la dependencia en los ahorros inmigrantes como fuente de capital inicial no se ha reducido, y que por el contrario, ésta ha aumentado con el tiempo. La mayoría de los propietarios entrevistados dependieron de estas transferencias; aunque el patrón es aún más marcado entre los que regresaron a la República Dominicana antes de 1979. La dependencia en las transferencias de capital es la norma, independientemente de la ocupación de los inmigrantes en los Estados Unidos. Sin embargo, los anteriores trabajadores de "cuello azul" (manuales) y de "cuello blanco" (oficinistas) fueron en cierta forma menos propensos a acumular suficientes ahorros para inversiones internas que los gerentes y propietarios. Como muestra el *Cuadro 29*, prácticamente todos los de la última categoría iniciaron sus actuales empresas con transferencias de recursos extranjeros.

CUADRO 28
AHORROS DE INMIGRANTES COMO FUENTE PRIMARIA DE CAPITAL,
POR AÑO DE RETORNO¹

INVERSION DE CAPITAL	AÑO DE RETORNO			TOTAL %
	ANTES DE 1979 %	1980-85 %	1986-89 %	
AHORROS EN EL EXTR.	76.5	90.0	91.0	87.3
OTROS	23.5	10.0	9.0	12.7
TOTAL	100.0 (17)	100.0 (30)	100.0 (32)	100.0 (79)

1. PROPIETARIOS SOLAMENTE.

CUADRO 29
AHORROS DE INMIGRANTES COMO FUENTE PRIMARIA DE CAPITAL, POR OCUPACION
PRINCIPAL EN EL EXTRANJERO¹

INVERSION DE CAPITAL	OCUPACION			TOTAL %
	TRABAJADORES MANUALES %	OFICINISTAS VENDEDORES %	PROPIETARIOS ADMINISTRADORES %	
AHORROS EN EL EXTR.	85.0	78.6	96.1	87.6
OTROS	15.0	21.4	3.9	12.6
TOTAL	100.0 (40)	100.0 (14)	100.0 (26)	100.0 (80)

1. PROPIETARIOS SOLAMENTE.

La segunda porción de la pregunta relacionada con el papel de los recursos migratorios como capital de trabajo en firmas actualmente en operación, puede dividirse en dos partes: primero, nuevas inversiones provenientes de dominicanos que residen en el extranjero, y segundo, nuevos recursos adquiridos por medio de viajes temporales al exterior realizados por propietarios y administradores residentes en la República Dominicana. El objetivo de estos viajes puede ser acumular ahorros a través del trabajo asalariado; vender parte de la producción de las empresas; u obtener préstamos y promover inversiones inmigrantes adicionales. Estas diferentes categorías se analizan a continuación. El 42% de las empresas

encuestadas estaban recibiendo capital desde el extranjero al momento de la entrevista. Los socios y los co-propietarios de las empresas existentes son la fuente sencilla de capital de trabajo más importante. Sin embargo, según indica el *Cuadro 30*, si se abarca en un solo grupo a los familiares inmigrantes, éstos constituyen la mayoría de los contribuyentes de nuevo capital. Las transferencias procedentes de hermanos son las más comunes, seguidas de las de los hijos de los encuestados.

El capital de inversión recibido por las PEVM no es siempre líquido. El 57% de las transferencias reportadas en la muestra son en efectivo, el 37% en bienes —de capital o productos para la venta— y el 6% mixtas. Según los encuestados, el valor estimado de cada transferencia es de aproximadamente US\$5,400, con un promedio de US\$3,000. La discrepancia entre ambas cifras indica que algunas firmas recibieron transferencias significativamente superiores a las de la mayoría⁷⁰. En cualquiera de los casos, las transferencias individuales estimadas implican sumas considerables. En vista de que la mayor parte de las inversiones de capital se hacen a intervalos irregulares, no es posible calcular los valores promedios periódicos. Como muestra el *Cuadro 31*, el 73% de las empresas que reciben inversiones del exterior lo hacen en forma irregular u ocasional. En muchos casos, el capital sólo se remite a solicitud explícita del empresario cuando surge la necesidad de comprar, para inversiones especiales, en casos de emergencia, etc.

CUADRO 30
DISTRIBUCION DE TRANSFERENCIAS DE CAPITAL, POR TIPO DE REMITENTE¹

	NUMERO	PORCENTAJE	PORCENTAJE ACUMULADO
PROPIETARIOS Y SOCIOS	14	29.8	29.8
PADRES	4	8.5	38.3
CONYUGE	4	8.5	46.8
HIJOS(S)	5	10.6	57.4
HERMANO(S)	8	17.0	74.5
OTROS FAMILIARES	6	12.8	87.2
OTROS INVERSIONISTAS	6	12.8	100.0 (48)

1. EMPRESAS QUE RECIBEN TRANSFERENCIAS SOLAMENTE.

70. El promedio o medio aritmético es sensitivo a valores extremos, mientras que la media no lo es. El valor más alto, en este caso indica el "empuje" altamente desproporcionado de algunas transferencias.

CUADRO 31
DISTRIBUCION DE TRANSFERENCIAS DE CAPITAL, POR FRECUENCIA¹

	NUMERO	PORCENTAJE	PORCENTAJE ACUMULADO
SEMANAL	1	2.2	2.2
BI-MENSUAL	1	2.2	4.4
MENSUAL	2	4.4	8.9
CADA SEIS MESES	2	4.4	13.3
IRREGULAR	15	33.3	46.7
OCASIONAL	18	40.0	86.7
OTROS	6	13.3	100.0 (45)

1. EMPRESAS QUE RECIBEN TRANSFERENCIAS SOLAMENTE.

La forma de transferencia de recursos más común es a través de una persona de confianza que viaje a la República Dominicana. Tal como muestra el Cuadro 32, una tercera parte de las transferencias son realizadas de esa forma y otro 25% son recibidas directamente por el propietario quien viaja a recogerlas. Los intermediarios financieros formales se utilizan sólo en una minoría de casos, siendo las agencias de remesas especializadas las intermediarias más comunes. El volumen estimado de las transferencias de capital dominicanas contrasta enormemente con las remesas de 50 a 200 dólares mensuales reportadas comunmente en investigaciones anteriores⁷¹. Por otra parte, los recursos de capital recibidos del exterior son reinvertidos casi totalmente en inversiones productivas. Como indican las cifras del Cuadro 33, sólo el 10% de dichas transferencias son utilizadas para consumo personal o familiar. Un 25% se invierte fuera de la empresa (principalmente en la adquisición de inmuebles), y el resto se dedica a las operaciones de la firma. Las transferencias pueden ser consideradas como una especie de subsidio para las PEVM. El dinero recibido del exterior sirve para pagar una amplia

71. Báez y D'Oleo, *La Emigración de Dominicanos*; Grasmuck, "The Consequences of Dominican Urban Outmigration"; Grasmuck y Pessar, *Between Two Islands*; Gurak y Kriis, "Los Patronos de Migración"; "Dominican and Colombian Women"; Moya Pons, "Informe Preliminar"; Georges, "Distribución de los efectos de la migración"; Ravelo y Del Rosario, *Impacto de los Dominicanos*.

gama de actividades, tales como salarios, rentas y servicios, cumplir con compromisos comerciales, comprar materia prima, etc.

CUADRO 32
FORMAS DE REMISION DE LAS TRANSFERENCIAS DE CAPITAL¹

	NUMERO	PORCENTAJE	PORCENTAJE ACUMULADO
SERVICIO POSTAL	3	7.7	7.7
BANCO COMERCIAL	3	7.7	15.4
AGENCIA REMESADORA	10	25.6	41.0
TRANSPORTADAS POR VIAJEROS	13	33.3	74.4
TRANSPORTADAS PERSONALMENTE	10	25.6	100.0 (39)

1. FIRMAS QUE RECIBEN TRANSFERENCIAS SOLAMENTE.

CUADRO 33
USO PRIMARIO DE LAS TRANSFERENCIAS DE CAPITAL¹

TIPO DE USO	NUMERO	PORCENTAJE	PORCENTAJE ACUMULADO
PAGO DE SALARIOS, ALQUILERES Y DEUDAS	9	20.5	20.5
MATERIA PRIMA Y EQUIPO	15	34.1	54.6
MEJORAS Y REPARACIONES	4	9.1	63.7
OTRAS INVERSIONES (2)	11	25.0	88.7
OTRAS NO COMERCIALES (3)	5	11.4	100.0 (39)

1. FIRMAS QUE RECIBEN TRANSFERENCIAS SOLAMENTE.

2. SE REFIERE A INVERSIONES FUERA DE LA FIRMA RECEPTORA.

3. TRANSFERENCIAS OCASIONALES DEDICADAS AL CONSUMO PERSONAL.

La transferencia directa de dinero en efectivo y de bienes, es el efecto más visible de la migración internacional sobre el desarrollo de las PEVM. No obstante, las conexiones entre la migración laboral y la acumulación de capital no están limitadas a dicha forma. Otro canal disponible para las PEVM en busca de capital adicional, son los viajes periódicos al extranjero de sus propietarios y administradores. La migración laboral temporal puede ocurrir en esos casos, donde las operaciones de la empresa no cumplen las expectativas económicas del propietario —debido a la ineficiencia de la firma o a un medio ambiente económico desfavorable— y cuando las conexiones con las redes sociales migratorias permiten el acceso a trabajos temporales en el extranjero, pero no a las transferencias adicionales de capital. En tales circunstancias, los propietarios optan por trabajar en los Estados Unidos durante cortos períodos de tiempo para conseguir recursos, sin los cuales sus empresas no podrían operar.

Un mecanismo relacionado con esto son los viajes periódicos de los propietarios con el propósito de estimular nuevas inversiones de capital entre los inmigrantes. Estas promociones pueden realizarse directamente, o por medio de las actuales cadenas de parientes y amigos, o a través de financieras y agencias de bienes raíces localizadas en Nueva York, las que también actúan como corredores de inversiones. De esa forma, los inversionistas emigrantes que no participaron directamente en la creación de la empresa son incorporados para ayudar a mantener su expansión⁷². Por último, los propietarios y administradores de las PEVM viajan al exterior para vender parte de su producción en moneda dura. Los propietarios de pequeños negocios de ropa de la República Dominicana viajan regularmente a Puerto Rico, Nueva York y otras localidades de los Estados Unidos con el fin de vender sus productos. El acuerdo informal con un comprador extranjero y en algunos casos, con pequeñas tiendas de ropa, ha sido una práctica bastante común. Este exportador informal, al regresar, llena sus maletas con las materias primas y los insumos que necesita para su negocio, tales como telas, agujas, etc.

Estos viajeros internacionales sobrecargados de equipaje lucen, al inexperto, como simples migrantes dominicanos que visitan a sus familiares. La realidad es que están involucrados en una creciente forma de mercado internacional informal, ignorada o desconocida por los inspectores de

72. *Financieras con base dominicana, envían a su vez representantes a Nueva York para vender inmuebles o para conseguir dólares que serán prestados en la República Dominicana. Tales operaciones generalmente pasan desapercibidas a los funcionarios del gobierno. En el caso de pequeñas firmas, es el propietario o el gerente general el que viaja. Normalmente, las transacciones se hacen a través de conexiones familiares o sociales y son concluidas en Nueva York.*

aduanas de ambos países. La ventaja competitiva de los exportadores informales dominicanos es en definitiva, la misma que atrae a los productores extranjeros hacia las zonas francas; es decir, los bajos salarios industriales que se pagan en la República Dominicana. A esto debe agregarse el esfuerzo que realizan los propietarios y administradores de las PEVM para viajar al extranjero, lo cual reduce sus costos de transacción al eliminar a los intermediarios. Las empresas reciben a cambio sustanciales inyecciones periódicas en moneda dura.

Los dueños de boutiques de Santo Domingo y Santiago no venden en el extranjero, sino que viajan como una forma de reducir sus gastos. Por tanto, mientras los dominicanos propietarios de talleres de ropa viajan a vender sus mercancías, los comerciantes de ropa viajan a comprar productos norteamericanos. Sin embargo, estos últimos no compran en el mercado libre sino a través de lazos informales a comerciantes y contratistas de ropa dominicanos en la ciudad de Nueva York. Los dueños de boutiques viajan en busca de modas y novedades, reduciendo así sus costos en vista del carácter directo de las transacciones y de los bajos salarios que se pagan en los talleres del enclave. De todos los ejemplos que pudiéramos ofrecer sobre las conexiones entre las pequeñas empresas dominicanas y la comunidad inmigrante de Nueva York, ninguno es más vivo que ese denso tráfico de comerciantes que se aprovechan de la escasez diferencial y de los precios. Los recursos informativos que mantienen este tráfico están invariablemente canalizados a través de cadenas informales conectando los lugares de origen y de destino.

El 67% de los propietarios y administradores de las PEVM de la muestra viajó al extranjero durante los doce meses previos a la entrevista. Según indica el *Cuadro 34*, el 72% de éstos se dirigió a la ciudad de Nueva York, el 11% a Puerto Rico y el 13% a otras ciudades. No se registraron diferencias significativas por sexo en los destinos seleccionados. El promedio de permanencia fue de 35 días y la media de 19 días, aunque algunos señalaron períodos más largos. El *Cuadro 35* presenta una distribución de las razones para viajar. Más del 50% viajó por asuntos de negocios o compromisos de trabajo, con una representación masculina visiblemente superior. Las mujeres estuvieron en mejor disposición de reportar viajes por razones familiares o por renovación de visas. Los encuestados de ambos sexos que viajaron por negocios lo hicieron principalmente para comprar mercancías⁷³ o para conseguir más capital procedente de ventas, inversiones, o empleos. Estas categorías juntas constituyeron el 70% de los viajes de negocios; el resto estuvo compuesto de propietarios de negocios en los Estados Unidos. Estos negocios, por lo

FLACSO - Biblioteca

73. Algunos entrevistados indicaron que viajaron hasta cada dos meses, para mantener al día sus existencias de mercancías.

general, están íntimamente ligados a los que operan en la República Dominicana.

CUADRO 34
DESTINO DE LOS VIAJES DURANTE LOS ULTIMOS DOCE MESES, POR SEXO¹

DESTINO	MUJERES %	HOMBRES %	TOTAL %
NUEVA YORK	69.6	73.1	72.0
OTRA CIUDAD NORTEAMERICANA	17.4	11.5	13.3
PUERTO RICO	4.3	13.5	10.7
OTRO PAIS	8.7	1.9	4.0
TOTAL	100.0 (23)	100.0 (52)	100.0 (75)

1. INFORMANTES QUE VIAJAN AL EXTERIOR SOLAMENTE.

CUADRO 35
RAZONES PARA VIAJAR AL EXTERIOR DURANTE LOS ULTIMOS DOCE MESES, POR SEXO¹

RAZON	MUJERES %	HOMBRES %	TOTAL %
NEGOCIO/TRABAJO	34.8	61.5	53.3
EXPLORAR AREA	8.7	1.9	4.0
RENOVAR VISA	30.4	13.5	18.7
VISITAR PARIENTES	26.1	23.1	24.0
TOTAL	100.0 (23)	100.0 (52)	100.0 (75)

1. INFORMANTES QUE VIAJAN AL EXTERIOR SOLAMENTE.

3. La Migración y la Creación de Capital Humano

En adición a la transferencia de capital en efectivo, equipos y mercancías, la migración internacional puede ser importante para el desarrollo de pequeñas empresas a través de la transferencia de las destrezas necesarias para operarlas con éxito. Como vimos anteriormente, el potencial adiestramiento de la mano de obra migratoria es un tema muy debatido en la actualidad. Por lo general, los analistas del mercado libre argumentan a su favor y los críticos lo descartan. Este último argumento está basado en la expectativa de que los empleos para inmigrantes en el extranjero implican mayormente labores manuales no calificadas que no les enseñan ninguna habilidad especial. Sin embargo, como se indica en el *Capítulo 6*, los dominicanos en Nueva York no están confinados a empleos del sector secundario, sino que tienen acceso a oportunidades creadas por una economía étnica más diversificada. La interrogante que se presenta es si dicha situación produce también destrezas transferibles que puedan ser utilizadas en las pequeñas empresas del país de origen.

Cuestionados sobre si aprendieron nuevas destrezas en el extranjero, ocho de cada diez retornados respondieron afirmativamente. El *Cuadro 36* indica que el patrón es el mismo para ambos sexos. Sin embargo, más importante aún son los tipos de destrezas transferidas y que tan útiles pueden ser para el trabajo actual de los encuestados. Ese conocimiento nos permitiría llegar a conclusiones más sólidas relativas a los beneficios que para la economía local tienen las transferencias de capital humano a través de la migración de retorno. En consecuencia, se preguntó a los encuestados: “¿Qué habilidades de las que aprendió en el extranjero utiliza actualmente en su negocio?” El *Cuadro 37* muestra un detalle de las respuestas.

CUADRO 36
DISTRIBUCIÓN DE NUEVAS HABILIDADES APRENDIDAS EN EL EXTRANJERO,
POR SEXO¹

NUEVAS HABILIDADES APRENDIDAS	MUJERES %	HOMBRES %	TOTAL %
SI	86.4	81.7	82.7
NO	13.6	18.3	17.1
TOTAL	100.0 (22)	100.0 (60)	100.0 (82)

1. INFORMANTES QUE VIVEN EN EL EXTRANJERO SOLAMENTE.

CUADRO 37
TIPO DE HABILIDADES APRENDIDAS QUE ESTAN SIENDO UTILIZADAS¹

	PORCENTAJE		ACUMULADO
	ABS.	PORCENTAJE	
ADMINISTRACION Y NEGOCIOS	9	12.7	12.7
TECNICAS DE MERCADEO	9	12.7	25.4
COMPUTARIZACION Y CONTABILIDAD	5	7	32.4
TECNICAS DE MANUFACTURA	6	8.5	40.8
TECNICAS DE LA INDUSTRIA TEXTIL	5	7	47.9
DESTREZAS EN SERVICIOS (2)	25	36.6	34.5
NINGUNA	1	15.5	100.0 (71)

1. INFORMANTES QUE VIVEN EN EL EXTRANJERO SOLAMENTE.

2. INCLUYE DESTREZAS EN BELLEZA Y PREPARACIÓN DE ALIMENTOS.

El 85% de los que adquirieron conocimientos nuevos en el extranjero están utilizando éstos en sus trabajos actuales. La mayoría de las habilidades útiles son, sin embargo, relativamente simples y no reflejan la transferencia de *"alta tecnología"* descrita a veces en la literatura sobre mercado libre. Sólo el 15% de los informantes que reportaron haber adquirido nuevos conocimientos en los Estados Unidos lo hicieron en técnicas de producción, y la mitad de ellos en una industria evidentemente de baja tecnología —confección de ropa. En contraste, una tercera parte aprendió contabilidad básica y las técnicas administrativas necesarias para operar un negocio. Algunas de las respuestas típicas son: *"aprendí a negociar"*, *"aprendí como administrar una discoteca/bodega"*, o *"aprendí a tratar al cliente"*. La otra tercera parte reportó destrezas en servicios que no requieren alta calificación tales como la reparación de vehículos, el entrenamiento en servicios de belleza y preparación de alimentos.

Los Cuadros 38 y 39 proporcionan cierta evidencia de que la transferencia de destrezas entre los retornados es más frecuente mientras mayor es el tiempo de permanencia y más alto el estatus laboral en el extranjero. El 100% de los informantes que residieron en los Estados Unidos

durante seis años o más y el 93% de los que ocuparon posiciones gerenciales reportaron haber aprendido alguna destreza —en contraste con los bajos porcentajes de los migrantes con menos tiempo, los oficinistas y los trabajadores manuales. Un último indicio de la utilidad de la emigración para el desarrollo empresarial proviene de las respuestas a la pregunta: “¿Donde adquirió usted los conocimientos para operar el negocio?” Las respuestas se detallan en el Cuadro 40. En general, la inmigración dotó a una tercera parte de los encuestados de las destrezas necesarias; mientras que el entrenamiento formal y el trabajo en la República Dominicana las proporcionó a los dos tercios restantes. Dos veces más administradores que propietarios dependen del capital humano transferido desde el exterior. Casi la mitad de los administradores, pero sólo una cuarta parte de los propietarios dependieron de dichas transferencias como principal fuente de conocimientos (know how).

CUADRO 38
ADQUISICION DE DESTREZAS EN EL EXTRANJERO, POR TIEMPO DE ESTADIA¹

NUEVAS DESTREZAS	TIEMPO DE ESTADIA		
	1-5 AÑOS %	6 + AÑOS %	TOTALES %
SI	80.0	100.0	84.0
NO	20.0	0.0	16.0
TOTALES	100.0 (65)	100.0 (12)	100.0 (77)

1. SOLAMENTE RETORNADOS.

CUADRO 39
ADQUISICION DE DESTREZAS, POR OCUPACION EN EL EXTRANJERO¹

NUEVAS DESTREZAS	OCUPACIONES			
	TRABAJADORES MANUALES %	OFICINISTAS VENDEDORES %	PROPIETARIOS ADMINISTRADOS %	TOTAL %
SI	78.0	85.7	92.6	84.1
NO	22.0	14.3	7.4	15.9
TOTALES	100.0 (41)	100.0 (14)	(27)	100.0 (82)

1. SOLAMENTE RETORNADOS.

CUADRO 40
FUENTES DE DESTREZAS PARA OPERAR LAS EMPRESAS EXISTENTES,
POR POSICION EN LA FIRMA

FUENTES	PROPIETARIOS	ADMINISTRADORES	TOTAL
	%	%	%
TRABAJANDO EN EL EXTR.	28.1	47.6	31.8
TRABAJANDO EN REP. DOM,	40.4	23.8	37.3
ENTRENAMIENTO FORMAL O ESTUDIO	21.3	23.8	21.8
OTRO (1)	10.2	4.8	9.1
TOTAL	100.0	100.0	100.0
	(89)	(21)	(110)

1. INCLUYE EXPERIENCIA FAMILIAR Y APRENDIZAJE POR PRÁCTICA EN LA POSICION ACTUAL.

Los resultados del *Cuadro 40* indican que el capital humano procedente de los Estados Unidos no contribuyó al surgimiento de la mayoría de las firmas encuestadas, en términos de la experiencia técnica o gerencial. Sin embargo, un sustancial número de propietarios y administradores adquirieron conocimientos en el extranjero y los están utilizando actualmente en sus trabajos. Por supuesto, este patrón contradice las predicciones de la teoría crítica relativas a la ausencia o insignificancia de dichas transferencias. A simple vista, éstas más bien apoyan directamente a los defensores del mercado libre. Sin embargo, una observación más detenida de los tipos de destrezas transferidas limita dicho apoyo y proporciona evidencias para una tercera alternativa. La descripción normal de la literatura económica sobre los efectos positivos de las transferencias de capital humano asume que éstas son: a) de naturaleza tecnológica y b) adquiridas al trabajar en las principales industrias del país receptor. Por el contrario, las transferencias dominicanas de destrezas son principalmente: a) de carácter comercial o administrativo y b) adquiridas al incorporarse a un enclave étnico.

Las experiencias de nuestros entrevistados evidencian que la mayoría de ellos "*aprendieron a hacer negocios*" o adquirieron los rudimentos para la confección de ropa, trabajando en los Estados Unidos en talleres cuyos propietarios o administradores eran inmigrantes. En consecuencia, la transferencia típica de destrezas no proviene de las compañías de alta tecnología,

como describe la literatura anterior, sino de pequeñas empresas étnicas de baja tecnología. El aprendizaje está casi invariablemente mediado por redes informales dentro del enclave, que pone a los nuevos inmigrantes en contacto con las oportunidades de aprendizaje. Ciertamente, si nuestros encuestados hubieran estado confinados a labores manuales en el mercado secundario de Nueva York, las predicciones de la teoría crítica podrían, de todas formas, haber sido apoyadas. El hecho de que no lo fueran no se debió a la inserción alternativa de un gran número de dominicanos en empleos del sector primario, sino al papel protagónico de su propia comunidad étnica. Sin la inserción de los migrantes a la red de relaciones económicas del enclave, es improbable que se hubiera podido aprender mucho o realizar grandes transferencias de destrezas.

IX. CONCLUSIONES

1. Conclusiones Con Relación a Teorías de la Migración

Los hallazgos de este pequeño estudio no pueden ser usados para llegar a conclusiones definitivas sobre las competitivas perspectivas teóricas mencionadas en el capítulo 2. Sin embargo, estos resultados apuntan hacia tendencias que merecen la pena estudiarse en el futuro. Si el escenario teórico estuviera limitado a la competencia de los puntos de vista neoclásico y marxista crítico sobre la migración laboral, el peso de la evidencia se inclinaría hacia el primero. La migración conlleva una serie de consecuencias positivas tanto para los individuos involucrados, como para las economías emisoras y receptoras. Sin embargo, esta conclusión debe ser de inmediato calificada bajo dos consideraciones. Primero, está basada en una muestra no representativa, deliberadamente orientada hacia un fin empresarial, tanto de la comunidad inmigrante como del país emisor. La historia que surge del presente análisis no agota todos los aspectos de la migración dominicana, ni es necesariamente incompatible con los problemas más comunes de pobreza y explotación de inmigrantes en los Estados Unidos y sobrevivencia familiar alternada con un consumo suntuoso en las comunidades de origen.

Los puntos más negativos (que son base de una postura crítica con respecto a las consecuencias de la migración laboral) se fundamentan, sin embargo, en las muestras de origen rural o de clase trabajadora que no toman en cuenta los diversos orígenes socio-económicos de los inmigrantes o sus diferentes formas de incorporación a la economía norteamericana. En relación con las sombrías conclusiones a las que llegó la investigación anterior, los resultados del presente estudio apuntan hacia una senda alternativa que, aunque seguida sólo por una minoría de inmigrantes, tiene potenciales consecuencias beneficiosas tanto para los involucrados como para el país. Los resultados revelan también que la migración de retorno y el acceso al mundo empresarial de la República Dominicana no requieren de un origen de clase alta o de una ocupación de alto estatus en el extranjero.

La segunda consideración en apoyo a la posición neoclásica, es que las consecuencias positivas de la migración dominicana hacia los Estados Unidos no se producen generalmente de acuerdo con el guión presentado

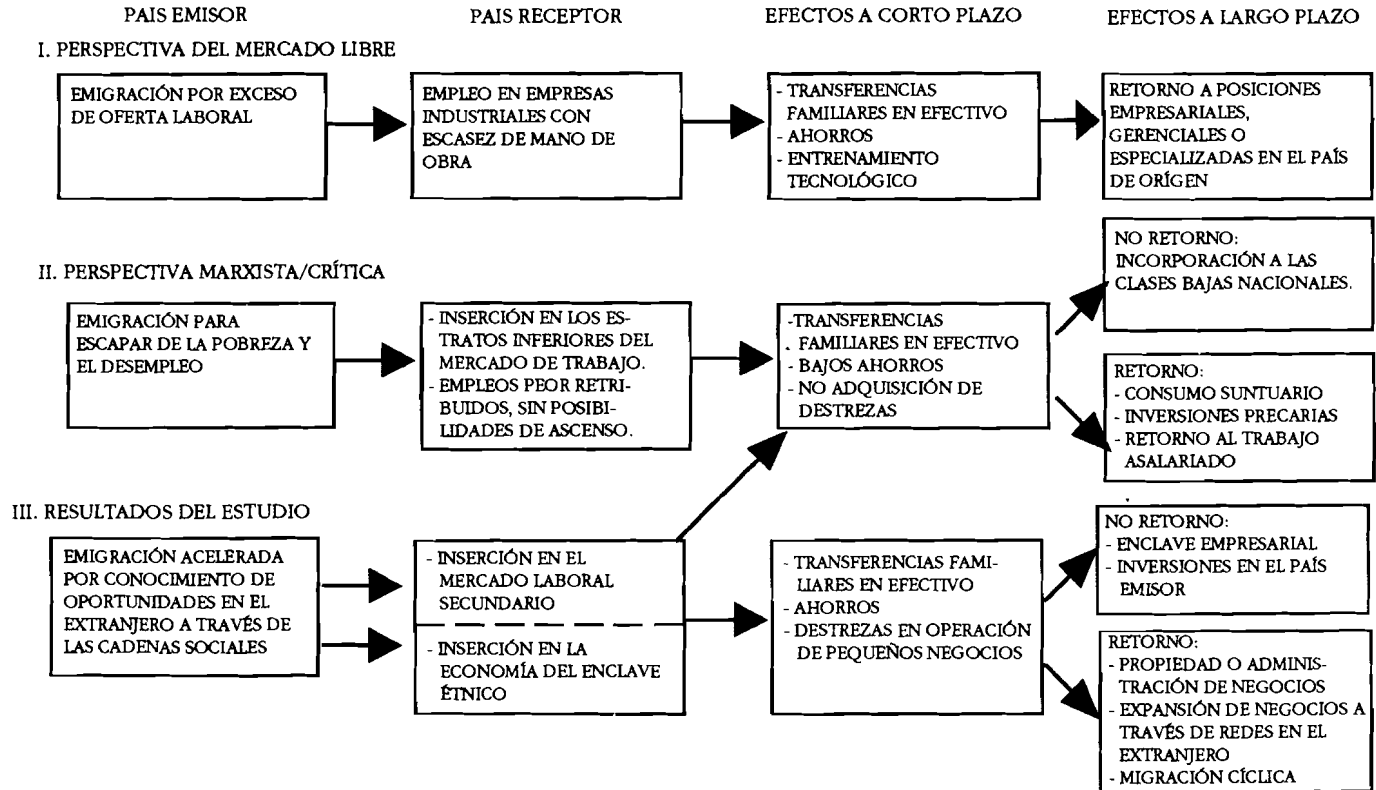
por dicha teoría. El argumento básico de esta posición es que la inmigración surge del desequilibrio internacional entre la oferta y la demanda laboral y sirve para cubrir las deficiencias laborales del país receptor. Los trabajadores migrantes se benefician de salarios más altos y mejores condiciones laborales en el extranjero; adquieren conocimientos y acumulan ahorros con los que después de un tiempo regresan a posiciones más ventajosas en su propio país. En el caso dominicano, esta historia se modifica a cada instante por la presencia y las actividades de la comunidad inmigrante. Los inmigrantes satisfacen las demandas laborales de las empresas del área de Nueva York, pero aquellos que siguen al pie de la letra esa parte del libreto son a menudo los menos capaces de acumular ahorros o aprender nuevas destrezas. En cambio, las mejores oportunidades se encuentran siempre junto a las redes de actividad empresarial creadas por los antiguos inmigrantes. Dentro de ese enclave económico, las barreras del idioma, la cultura, el estatus legal y aún el color de la piel (tan importantes en el mercado laboral externo) no existen o están atenuadas.

Tampoco es el eventual regreso al país de origen la solución unidireccional contemplada por la literatura convencional. Por el contrario, los inmigrantes parecen construir una “base” en el extranjero (en términos de propiedad, cuentas bancarias, y principalmente contactos de negocios) desde la cual organizan su retorno al hogar. El resultado no es la partida final, sino la construcción de una red transnacional que facilite los contactos entre ambos países, incluyendo la migración cíclica. Muy pocos de los que retornan lo hacen para siempre; éstos mas bien regresan por negocios o por razones familiares, mientras dependen de sus “bases” en el extranjero como seguro y soporte de sus negocios dominicanos. El *Cuadro 4* destaca las secuencias de la migración laboral según lo conciben las principales posiciones teóricas en este campo y las compara con las identificadas en el curso de este estudio.

La diferencia entre las líneas migratorias concebidas en teoría y las encontradas en realidad es atribuible, en gran medida, a la operación de las redes de parientes y amigos y al capital social que éstos crean. La migración requiere, desde el principio, del papel facilitador de dichas redes. Estas dirigen también la incorporación de los migrantes al mercado laboral receptor y pueden proporcionar subsecuentes oportunidades de movilidad ascendente. Las iniciativas empresariales en el extranjero, los planes de retorno y la “base” externa sobre la que se apoyan los retornados, dependen de la existencia de dichos lazos informales.

El capital social da origen a efectos que no podrían ser anticipados en cálculos basados exclusivamente en el capital material o en la búsqueda individual de ganancias. Ejemplos de estos fenómenos son la transformación de profesionales en propietarios de tiendas; el otorgamiento de créditos por

DIAGRAMA 4 SECUENCIAS DE LA MIGRACION, ESTIMADAS Y OBSERVADAS



miles de dólares con un apretón de manos; una clase de comerciantes internacionales informales que compran y venden tanto en Nueva York como en la República Dominicana.

La existencia de tales procesos y el impresionante dinamismo de las transacciones del mercado, mediadas por redes, por lo general apoyan el punto de vista presentado por la sociología económica moderna. Su consecuencia metodológica es que los encuestadores harían bien si evitaran los diseños dirigidos exclusivamente a los rasgos individuales o a un solo tipo de inmigrante. Por el contrario, se deben observar las relaciones entre inmigrantes de diferentes clases y sus respectivas comunidades de origen y destino. Un enfoque hacia los patrones de relaciones sociales entre los diferentes participantes del proceso debe brindar una descripción más dinámica de la migración que la basada únicamente en las características individuales o en los indicadores económicos agregados.

2. Conclusiones Con Relación a Tendencias Empíricas

Los principales hallazgos empíricos de este estudio son: el descubrimiento de una activa economía étnica dominicana en la ciudad de Nueva York; la clasificación de sus principales tipos de empresas; la identificación de una pluralidad de empresas vinculadas con la migración que operan en la República Dominicana; y la localización de ciertos mecanismos binacionales bajo los cuales dichas empresas surgen y se mantienen a través del tiempo. Tomando en cuenta lo anterior, podemos identificar algunas tendencias a corto y mediano plazo.

A menos que se tomen medidas drásticas e inesperadas, es probable que el enclave de pequeñas empresas dominicanas en Nueva York continúe creciendo, expandiendo las oportunidades de empleo y de movilidad para los nuevos inmigrantes, así como el peso económico de la comunidad inmigrante en el país receptor. El poder que tienen las redes binacionales ya establecidas hace poco probable que disminuya de manera significativa, en el futuro, el flujo migratorio de la República Dominicana. Esto es cierto, aun cuando se interrumpan las vías legales de migración, ya que una comunidad expatriada establecida encontrará formas de evadir las nuevas restricciones. Todo lo que se conseguiría con tal política sería incrementar la proporción del flujo encubierto, con las familiares consecuencias negativas.

Sin embargo, no está claro que la migración dominicana deba ser reprimida, ya que además de constituir un grupo de recibimiento para la mano de obra de las empresas del competitivo sector de la economía newyorkina, refuerza el crecimiento de un enclave empresarial que ha infundido nueva vida a ciertas áreas de la ciudad que estaban en decadencia.

Las energías de los nuevos inmigrantes, sus motivaciones para alcanzar el éxito y su buena voluntad para dedicar largas horas a lograr dichas metas, representan un esfuerzo positivo en una ciudad amenazada, hasta hace poco por una decadencia económica y pérdida poblacional⁷⁴. Sin embargo, este carácter positivo de la migración dominicana depende de su continuidad para mantener un elemento empresarial, en vez de ser solamente una "válnula de escape" o un flujo de "supervivencia". En otras palabras, el proceso tiene pocas desventajas, hasta el punto que muchos inmigrantes regresan a su país y continúan definiendo la ciudad receptora como un lugar para hacer negocios y no como un refugio económico.

El carácter de salida-y-retorno de la migración dominicana aparece ilustrado en el *Diagrama 5*, el cual describe algunos de los flujos que entrelazan los lugares de origen y destino a través del Atlántico. Desafortunadamente, la continuación de la porción "retorno" del proceso es más difícil de predecir con seguridad, ya que depende de la existencia de un mínimo de oportunidades económicas y estabilidad social en el país de origen. Los migrantes dominicanos retornan y se dedican a actividades económicas, en vista de que perciben la existencia de ciertas ventajas y conveniencias económicas en su país. Su conducta actual contrasta ventajosamente con la de los inmigrantes salvadoreños y haitianos, muy pocos de los cuales regresarían voluntariamente a sus países, aunque lograsen progresar económicamente en los Estados Unidos⁷⁵. Por supuesto, la diferencia radica en que dichos inmigrantes tienen muy pocos motivos para regresar, mientras que los dominicanos todavía encuentran muchos puntos de atracción.

La continuación o reforzamiento de esta orientación de retorno está condicionada por tres factores principales: 1) el mantenimiento de la democracia política en la República Dominicana; 2) la reactivación del crecimiento económico del país; 3) las políticas del gobierno que permitan y estimulen el desarrollo de las pequeñas empresas tanto de nacionales como de migrantes retornados. Por esta razón, y en contraste con las recomendaciones de

74. Ver Saskia Sassen-Koob, "The New Labor Demand in Global Cities", en *Cities in Transformation: Class, Capital, and the State*, (ed.) Michael Peter Smith (Beverly Hills: Sage Publications, 1984), pp. 139-171; Saskia Sassen, "New York's Informal Economy".

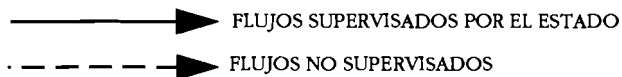
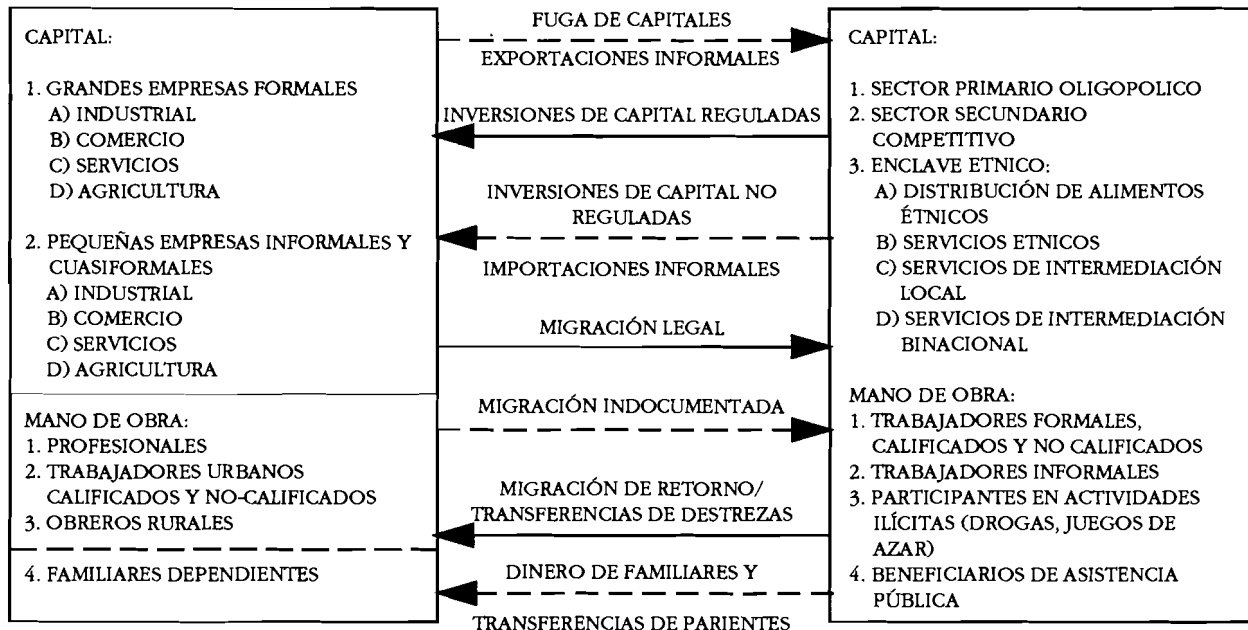
75. Ver Alex Stepick, *Haitian Refugees in the U.S.* (Londres: Minority Rights Group Ltd., Reporte No. 56, 1986); Terry A. Repak, "And They Come on Behalf of Their Children: Central American Families in Washington, D.C.", Conferencia sobre Migración (The U.S. Department of Labor, Septiembre 1988); Edelberto Torres-Rivas, "Report on the Conditions of Central American Refugees and Migrants", Center for Immigration Policy and Refugee Assistance, Georgetown University (Washington, D.C., 1985); Segundo Montes-Mozo y Juan José García V., *Salvadoran Migration to the United States: An Exploratory Study* (Washington D.C.: Center for Immigration Policy and Refugee Assistances, Georgetown University, 1988).

DIAGRAMA 5

FLUJOS CON LA MIGRACION ENTRE LOS ESTADOS UNIDOS Y LA REPUBLICA DOMINICANA

REPUBLICA DOMINICANA

ESTADOS UNIDOS



políticas orientadas a la forma de transferir los recursos de los inmigrantes al gobierno del país de origen, a continuación señalamos el modo de garantizar a los inmigrantes el libre uso de sus recursos y de crear nuevos incentivos que estimulen las inversiones y las iniciativas comerciales.

3. Conclusiones Con Relación A Políticas Migratorias

Las políticas que recomendamos están basadas en los siguientes supuestos, y apoyadas por el material empírico presentado en este estudio:

- 1.** El surgimiento de una comunidad económica binacional entre los Estados Unidos y la República Dominicana es esencialmente benigno, siempre que el flujo de *“ida”* no se convierta en un torrente y el de *“vuelta”* se mantenga.
 - 1a.** Los intentos de detener la emigración dominicana hacia los Estados Unidos por medio de regulaciones no parecen ser efectivos y no lucen deseables, dado el dinamismo económico de la comunidad inmigrante.
 - 1b.** La mejor forma de controlar la migración dominicana es tomando medidas en el país emisor que estimulen a los no migrantes a permanecer y a los migrantes a retornar.
- 2.** Las inversiones migrantes de capital y material humano en las pequeñas empresas de la República Dominicana son una realidad. La expansión de tales inversiones puede jugar un papel importante en el desarrollo económico de la nación.
 - 2a.** En igualdad de condiciones, los empresarios migrantes prefieren invertir en su propio país.
 - 2b.** Las inversiones empresariales y de migrantes retornados son hechos contingentes, que dependen de la estabilidad política y de las oportunidades económicas del país de origen.
 - 2c.** Las políticas gubernamentales juegan un papel decisivo al garantizar dichas condiciones y al orientar el flujo de recursos hacia diferentes sectores de la actividad económica.
- 3.** El flujo de recursos impulsados por la migración de la República Dominicana no es homogéneo, sino segmentado, según las formas de incorporación de los migrantes al mercado laboral estadounidense. Las políticas deben estar en concordancia con la diversidad de flujos.

Políticas del Gobierno de los Estados Unidos

Según nuestro punto de vista, un programa de crédito subsidiado para el desarrollo de pequeñas empresas no detendrá la emigración dominicana, ya que ésta se nutre de una inmensidad de fuerzas diferentes. En ese sentido, la hipótesis bajo la cual se inició el presente estudio puede ser firmemente rechazada. No obstante, un programa de crédito subsidiado, en combinación con otras iniciativas que faciliten el acceso de pequeños inversionistas a oportunidades lucrativas, puede contribuir significativamente a: 1) controlar el tamaño del flujo emigratorio; 2) mantener su orientación de “*movilidad ascendente*” antes que de “*sobrevivencia*”; 3) estimular su carácter cíclico a través de retornos regulares de los migrantes al país de origen.

La razón fundamental de tal programa se apoya en las suposiciones 2a y 2b señaladas anteriormente. En condiciones comparables, los empresarios probablemente opten por permanecer en su país o retornar a él. Por tanto, cualquier desarrollo que estimule la pequeña empresa del país de origen es también una forma de reducir la presión de la emigración. Los programas de crédito a través de organizaciones y agencias privadas en vez de la burocracia gubernamental (en el modelo pionero de Acción Internacional y de la Fundación Interamericana) lucen más adecuados para apoyar el desarrollo de las pequeñas empresas. Este modelo ofrece una mayor flexibilidad que la mayoría de las agencias oficiales para lograr actividades de base.

Sin embargo, debemos tener presente que las pequeñas empresas con capacidad para mantener a sus propietarios y administradores en el país de origen, generalmente exceden el tamaño de la microempresa típica ayudada por las agencias internacionales. Las firmas de ese tamaño incluidas en la muestra tienen la capacidad de retener su personal, pero también requieren de inyecciones de capital de considerable magnitud. En el lado positivo, las empresas encuestadas pudieron negociar préstamos con fuentes del sector formal, pagar los intereses y mantener los libros en orden (características que no siempre se encuentran en negocios de una sola persona). Por tanto, es probable que un programa de crédito subsidiado para firmas de este tamaño, sea más fácil de administrar y permita una tasa inferior de incumplimientos que los créditos destinados a negocios más precarios.

Parece ser que la asistencia tecnológica no tiene mucha prioridad para nuestros empresarios; aunque en ese sentido, las cifras indican que una gran parte de ellos adquirió sus conocimientos trabajando en otras empresas o a través de un entrenamiento formal en la República Dominicana. Estos resultados sugieren, primero, que el desarrollo de las pequeñas empresas es acumulativo y que las existentes poseen la poco conocida función de entrenar a futuros empresarios; segundo, la educación tecnológica en el país

de origen juega también un papel determinante en el proceso. Por tanto, recomendamos que junto con un programa de créditos subsidiados para pequeñas empresas, se brinde ayuda financiera a las escuelas públicas técnicas y vocacionales que lo requieran. Un digno ejemplo es el Instituto Nacional de Formación Técnico Profesional (INFOTEP) que opera varias buenas escuelas técnicas en todo el país. El reforzamiento del entrenamiento técnico y la disponibilidad de crédito local deben estar dirigidos a expandir el universo de individuos dispuestos a procurar iniciativas empresariales en el país de origen, reduciendo así el número de los que viajan para conseguir las.

Políticas del Gobierno Dominicano

Gran parte de la literatura anterior redujo los efectos de la migración dominicana sobre el desarrollo nacional al volumen de las transferencias familiares de efectivo (TFE), comunmente conocidas como remesas. A tono con esa visión y dada la necesidad de moneda extranjera que tiene el país, las políticas oficiales se han concentrado en maximizar el flujo de efectivo de las TFE a través de los canales oficiales. El gobierno dominicano ha dictado medidas obligatorias y ha regulado las empresas intermediarias que manejan las remesas. Las medidas más recientes, tomadas en combinación con las autoridades norteamericanas, incluyen una rígida regulación de las remesadoras o agencias privadas de remesas radicadas en Nueva York. Esas políticas son profundamente erróneas ya que están en contra de los intereses económicos de los trabajadores y empresarios migrantes y de las flexibles redes creadas por ellos. Su resultado neto es aumentar la clandestinización del flujo de remesas y desalentar las inversiones de los migrantes: precisamente los efectos opuestos a los planificados.

Con el fin de obtener el máximo beneficio de las transferencias monetarias y no monetarias, el gobierno dominicano debe trabajar a favor, y no en contra, de su comunidad migrante. Para comenzar, las políticas deben estar a tono con la heterogeneidad de dichas transferencias, en vez de tratarlas de manera uniforme. Por lo menos, las TFE deben diferenciarse de las inversiones de capital humano y financiero. Una política que recomendamos para todas las transferencias financieras es permitir su libre convertibilidad. Actualmente, el peso dominicano está sobrevaluado por un factor de 30%⁷⁶. En esta situación, las medidas compulsivas que requieren que las transferencias sean hechas a la tasa oficial resultan ser un alto impuesto para los

76. La tasa oficial al 15 de marzo de 1990 era de RD\$6.5 = US\$1.00; la tasa paralela de RD\$8.4 = US\$1.00.

inmigrantes y están destinadas al fracaso. Al permitir la libre convertibilidad se obtendrá el conocido efecto de aumentar el flujo de los recursos transferidos a través de los intermediarios oficiales, y no del mercado negro.

Otra medida que recomendamos es permitir a los migrantes en el extranjero, y a las empresas creadas por migrantes retornados, abrir cuentas en bancos nacionales con denominación en dólares. A través de dichas cuentas, prohibidas para los demás nacionales, es posible realizar transferencias monetarias⁷⁷. El dinero extranjero depositado en dichas cuentas puede ser convertido a moneda nacional a la tasa del mercado. El efectivo puede además ser sacado del país sin mayores controles. Con el fin de evitar el uso inadecuado de esta medida, el programa debe ser limitado a dominicanos residentes permanentes en el exterior y a empresarios retornados que puedan demostrar que han residido fuera del país por un largo período. Su mayor ventaja sería facilitar las TFE y las inversiones de capital, proporcionando simultáneamente al gobierno una fuente disponible de divisas. Su principal desventaja es su potencial uso como fuga de capital. Esto último, sin embargo, está ocurriendo actualmente por diversos canales que escapan al control estatal.

El sector vivienda debe estar regido por políticas específicas diseñadas para estimular la transferencia de recursos a familiares hechas por los trabajadores migrantes en el extranjero. La demanda especulativa ha elevado el precio de las viviendas en las áreas urbanas más allá del alcance de muchos migrantes, con consecuencias negativas tanto para sus familias como para la industria nacional de la vivienda. Ya que la adquisición de viviendas continúa siendo la inversión preferida de los migrantes de modestos ingresos, las autoridades gubernamentales de la vivienda, con la cooperación de la industria privada, deben diseñar un programa para la construcción de residencias atractivas a precios razonables. Hacemos notar, que el programa propuesto es para residencias de mediano costo, accesibles a migrantes con ingresos en dólares y no para viviendas de bajo costo subsidiadas para pobres. Sería además muy beneficioso que a través de las economías de escala en la construcción, se elabore un programa bien diseñado que capte las inversiones de los migrantes. Las divisas recibidas como pago inicial deben poder cambiarse libremente, para lo que se elaborará un programa razonable de amortizaciones, en dólares o pesos.

Tan importantes como los incentivos a las transferencias familiares son los dirigidos a los potenciales inversionistas. El hecho de que actualmente los migrantes regresan e inviertan a pesar de las barreras burocráticas y del

77. Esta medida propuesta sería diferente del "certidólar", que es un certificado de depósito redimible en dólares, garantizado por el Banco Hipotecario Dominicano.

difícil ambiente económico, es una muestra palpable de que existe un gran potencial para futuras inversiones de capital. El gobierno puede tomar una serie de medidas que activen dicho potencial y lo canalicen lo hacia los sectores productivos. Al dictar leyes similares a las que promueven la inversión extranjera (Num. 299 y 861), se debe exonerar a los inversionistas migrantes de determinados sectores del pago de impuestos sobre los ingresos de las empresas cuya inversión inicial provenga de ahorros en el extranjero. Las exenciones de impuestos podrían ser además prorrateadas cuando los ahorros de los migrantes sean sólo parte de la inversión original. La exención sería por un número específico de años. Además de estimular nuevas inversiones, esta medida debe tener el efecto adicional de poder realizarlas a través de canales sancionados oficialmente.

Los resultados de la encuesta indican que las transferencias de capital migrante en años recientes han estado fuertemente orientadas hacia la creación de empresas en el sector financiero. Esta tendencia refleja nuevas oportunidades de inversiones lucrativas, relacionadas con un cambio de política gubernamental alejado de la industrialización basada en el modelo de sustitución de importaciones. Uno de los principales perdedores de este cambio es el sector manufacturero de orientación nacional, donde están localizadas la mayor parte de las pequeñas empresas productivas. De igual forma, la manufactura no ha sido en los últimos años una inversión favorable para los empresarios migrantes. Sin embargo, no hay razón para que las pequeñas industrias no puedan incorporarse al actual esfuerzo de promoción de exportaciones, ni para que los incentivos especiales sean otorgados a los que producen tanto para el mercado nacional como para exportación.

Uno de los hallazgos más significativos de la investigación a este respecto es la sobrevivencia de muchas empresas industriales vinculadas a la migración al vender parte de su producción en el exterior utilizando canales informales. En cierto sentido, esas empresas han creado su propia política de promoción de exportaciones. Esas espontáneas iniciativas deben ser resaltadas y estimuladas. La repatriación de capital financiero y humano de los emigrantes y su reorientación hacia actividades productivas puede acelerarse significativamente si se le aplica el mismo régimen de incentivos que se otorga a las empresas extranjeras de zonas francas. Tales incentivos incluyen la exención normal de los impuestos aduanales sobre maquinarias y equipos importados y de los impuestos sobre beneficios. Sin embargo, además del Centro para la Promoción de Exportaciones se debe crear una agencia oficial especializada que informe a los pequeños industriales de los cambios que ocurran en los patrones de demanda del exterior y los ayude a mercadear sus productos.

Varias economías altamente exitosas, tales como la de Hong Kong e Italia Central, han sido creadas bajo las bases de acuerdos de cooperación entre agencias del gobierno y cadenas de pequeños empresarios⁷⁸. Las agencias gubernamentales han brindado apoyo en forma de programas de entrenamiento, créditos subsidiados y facilidades de mercadeo. Las pequeñas empresas han brindado su ingenio, capacidad para el trabajo duro y capital social a través de redes informales. Un gobierno inclinado a promocionar las exportaciones y con acceso a un sector potencialmente significativo de las pequeñas empresas creadas por emigrantes debe ocuparse de estudiar cuidadosamente esas experiencias.

Se puede reservar espacio en las zonas francas existentes para ubicar mini-industrias para exportación, o para crear otras nuevas específicamente con ese propósito. Los créditos se pueden otorgar a través de un nuevo programa conjunto: por una determinada cantidad de dólares que los migrantes se comprometan a invertir, el Banco Central, a través del Fondo de Inversión para el Desarrollo Económico (FIDE), podría ofrecerles un crédito por el mismo monto. Para poder calificar, el capital tiene que ser remitido a través de un canal oficial como el Banco de Reservas, el cual tiene sucursales en los Estados Unidos. Finalmente, las estrategias convencionales de los mercados de exportación deben ser complementadas con el conocimiento y la colaboración de la comunidad de empresas de inmigrantes en el extranjero. La información que poseemos indica que la mayoría de las exportaciones informales de las pequeñas industrias ocurren a través de redes que tienen su base en el enclave comercial de Nueva York. Tales cadenas binacionales deben ser cuidadosamente preservadas cuando las exportaciones de las pequeñas empresas sean formalizadas.

En síntesis, la mayor posibilidad con que cuenta el gobierno dominicano para adaptar el potencial de la emigración al desarrollo económico futuro, consiste en trabajar a favor de la estructura y la lógica de la comunidad inmigrante y no en su contra. Las sorprendentes hazañas de los inmigrantes dominicanos tanto en los Estados Unidos como al retornar a pesar de la ausencia de protección oficial, deben inspirar políticas que edifiquen su ingenio y sus recursos, en vez de conspirar contra ellas. Desafortunadamente, los gobiernos son más dados a regular y controlar que apoyar las iniciativas económicas populares. Esta es, en parte, la razón por la que recomendamos

78. Capecchi, "the Informal Economy"; Manuel Castells, "Small Business in a World Economy: The Hong Kong Model, Myth and Reality", en **The Urban Informal Sector: Recent Trends in Research and Theory**, The Johns Hopkins University (Baltimore, M.D., 1984), pp. 161-223, Mimeo; U. Sit, S. Wong y T.S. Kiang, "Small Scale Industry in a Laissez-Faire Economy", Reporte, Centro para Estudios del Asia, Universidad de Hong Kong (Hong Kong, 1979), Mimeo.

la canalización privada de programas de créditos en los Estados Unidos con el fin de brindar apoyo al desarrollo de las pequeñas empresas. No obstante, si las autoridades están en disposición y capacidad de adoptar estrategias más flexibles, las pequeñas empresas y especialmente las firmas creadas con capital y conocimientos de los emigrantes pueden jugar un papel significativo en el éxito de un desarrollo basado en el modelo de exportación.

Impreso en el mes de octubre de 1991
Talleres Amigo del Hogar.
Santo Domingo,
República Dominicana.