

**FACULTAD LATINOAMERICANA DE CIENCIAS SOCIALES  
SEDE ECUADOR  
DEPARTAMENTO DE DESARROLLO, AMBIENTE Y TERRITORIO  
CONVOCATORIA 2007-2009**

**TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO DE MAESTRÍA EN CIENCIAS  
SOCIALES CON MENCIÓN EN DESARROLLO LOCAL Y TERRITORIAL**

**LAS REMESAS COMO ESTRATEGIA DE REPRODUCCIÓN FAMILIAR, Y  
LAS INVERSIONES EN EMPRENDIMIENTOS PRODUCTIVOS**

**MARÍA ELENA ALQUINGA CÓNDOR**

**QUITO, JULIO 2014**

**FACULTAD LATINOAMERICANA DE CIENCIAS SOCIALES**  
**SEDE ECUADOR**  
**DEPARTAMENTO DE DESARROLLO, AMBIENTE Y TERRITORIO**  
**CONVOCATORIA 2007-2009**

**TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO DE MAESTRÍA EN CIENCIAS  
SOCIALES CON MENCIÓN EN DESARROLLO LOCAL Y TERRITORIAL**

**LAS REMESAS COMO ESTRATEGIA DE REPRODUCCIÓN FAMILIAR, Y  
LAS INVERSIONES EN EMPRENDIMIENTOS PRODUCTIVOS**

**MARÍA ELENA ALQUINGA CÓNDOR**

**ASESORA DE TESIS: GIOCONDA HERRERA**

**LECTORES/AS: Soledad Álvarez**  
**Lorena Araujo**

**QUITO JULIO 2014**

## **DEDICATORIA**

A mi familia, pues con su apoyo y ánimo me han acompañado en todos los momentos de mi vida.

En especial a mi madre por su amor incondicional, ella es mi motor para seguir siempre adelante.

## AGRADECIMIENTOS

Quiero agradecer a Dios por darme la vida y la oportunidad de vivir estos momentos hermosos.

A mi asesora Gioconda Herrera, quien durante la realización de mi tesis en la maestría me guió y me entregó su valioso conocimiento, sugerencias y paciencia. Gracias por brindarme ánimo para concluir mi trabajo.

A mi familia, en especial a mi mami Mercedes, por estar siempre a mi lado y no dejarme caer y, si llega a pasar, ayudarme a levantar; a mi padre Miguel y hermanas Flor, Adriana y Cecilia, quienes con sus palabras de apoyo y fuerza me animan y me aconsejan siempre a concluir lo que empiezo.

A todas las personas representantes de los emprendimientos que me ayudaron con su valiosa información y tiempo para realizar mi tesis, pues sin ellas mi trabajo no tendría sentido.

A una persona muy especial, Edwin, que con sus palabras de ánimo, compañía y paciencia, fue de inmensa ayuda, fortaleza y alegría para mí.

A mis amigas queridas y compañeras de curso Albi y Candita, pues con ellas las horas de aprendizaje fueron más divertidas y fructíferas.

A todos los trabajadores de la biblioteca de FLACSO, en especial al Sr. René. Gracias por su colaboración.

A todas las personas que contribuyeron para la finalización de este trabajo investigativo y se me escapan de la memoria. Gracias por creer en mí, de todo corazón.

## ÍNDICE

<b>Contenido</b>	<b>Páginas</b>
RESUMEN	7
CONSIDERACIONES INICIALES	9
Introducción	9
Justificación	12
CAPÍTULO I	15
DEFINICIÓN DE LA PROBLEMÁTICA DEL ESTUDIO	
1.1 Definición del problema	15
1.2 Objetivos	17
1.3 Hipótesis	17
1.4 Descripción de la metodología	18
1.4.1 Diseño de la investigación	20
1.4.2 Descripción general de los instrumentos	21
1.4.3 Criterios de selección de la muestra	22
1.4.4 Interpretación y análisis de datos	22
CAPÍTULO II	24
MARCO TEÓRICO	
2.1 En torno a la migración	24
2.2 Migración como estrategia de reproducción familiar	25
2.3 La dinámica familiar en torno a la migración	30
2.4 Redes y cadenas migratorias	32
2.5 Las remesas como estrategia de la migración	35
2.5.1 Tipos de remesas	36
2.5.1.1 Remesas familiares	36
2.5.1.2 Remesas colectivas	36
2.5.2 La mujer y las remesas	37
2.5.3 Importancia de las remesas para el desarrollo	38
CAPÍTULO III	41
ESCENARIO Y CONTEXTO	

3.1 Emigración y remesas en el Ecuador	41
3.1.1 Perfil de las personas que decidieron migrar	41
3.2 Las remesas en el Ecuador	44
3.2.1 ¿Quién recibe estas remesas?	45
3.2.2 ¿Qué hacer con el dinero de las remesas?	46
3.3 Proyecto Fondo Concursable El Cucayo, de la Secretaría Nacional del Migrante (SENAMI)	47
CAPITULO IV	49
ESTRATEGIAS DE MIGRANTES EN LA PUESTA EN MARCHA CON SUS EMPRENDIMIENTOS PRODUCTIVOS	
4.1 Acerca de las personas entrevistadas que decidieron migrar	49
4.2 La decisión de migrar y de regresar de nuevo al país	51
4.3 La importancia de las redes sociales de los migrantes	55
4.4 Ocupación antes de migrar, en destino y después de la migración	57
4.5 Estrategias de migrantes y sus familias en la puesta en marcha de los emprendimientos	62
4.6 Emprendimientos innovadores generados por migrantes	66
4.7 Fuentes de financiación de los proyectos y la incidencia del proyecto El Cucayo, de la Secretaría Nacional del Migrante (SENAMI)	70
4.8 Tiempo de funcionamiento y empleo generado por los emprendimientos exitosos	72
4.9 Estrategias familiares en relación con el emprendimiento en marcha	74
CONCLUSIONES GENERALES Y RECOMENDACIONES	76
BIBLIOGRAFÍA	80

## RESUMEN

La crisis económica de 1999 dio como resultado un proceso inédito de migración hacia el exterior, principalmente a Estados Unidos, España e Italia, provocando un aumento en el flujo de remesas desde el exterior.

En el presente trabajo se analizan los emprendimientos productivos exitosos generados por migrantes beneficiarios de El Cucayo, proyecto de la Secretaría Nacional del Migrante (SENAMI). Se trata de examinar las estrategias utilizadas por ellos y sus familias para la puesta en marcha de sus emprendimientos.

El análisis parte de considerar a la migración como una estrategia de reproducción familiar que permite a los y las migrantes determinados procesos de movilidad social, en algunos casos, o de reposicionamiento social en otros.

El presente trabajo tiene como objetivos:

- 1) Conocer las estrategias de los migrantes y sus familias, y la relación con los diferentes capitales (social, humano, económico) en la puesta en marcha de sus emprendimientos productivos.
- 2) Indagar dentro de las familias emigrantes si la inversión en el emprendimiento proviene de remesas durante el tiempo de migración o es producto de capital económico ahorrado por el emigrante en el lugar de destino.
- 3) Conocer la incidencia que tuvo el proyecto El Cucayo en el desarrollo del emprendimiento productivo de los emigrantes.

Metodológicamente se realizó un estudio cualitativo-descriptivo, resultado de las entrevistas semiestructuradas a los representantes de los emprendimientos.

Entre los principales resultados obtenidos en este estudio está la importancia de las redes que mantuvieron los migrantes con los países de destino para tomar la decisión de migrar y de insertarse en los nuevos lugares.

Como estrategias en la puesta en marcha de los emprendimientos están el envío de las remesas a los países de origen, por un lado, y, por otro, el ahorrar dinero en los países de destino. De esta manera se obtuvieron activos como: la compra de terrenos, construcciones para sus negocios, compra de material y herramientas de trabajo, y la

inversión en el capital humano que ha sido para algunos emprendedores un factor importante para levantar y mantener su emprendimiento.

En cuanto a la inversión de los emprendimientos que los migrantes han realizado, se puede indicar que en primera instancia es producto del capital económico acumulado, ya sea mediante remesas que enviaron a sus familiares en los países de origen o mediante dinero ahorrado en los países de destino y que trajeron cuando regresaron al país. Además, con el hecho de ser beneficiarios del proyecto El Cucayo han recibido un recurso económico.

Gracias a estas estrategias utilizadas por los migrantes del presente estudio, sus emprendimientos se han generado de forma exitosa y se mantienen, lo que ha generado no solo empleo para sus representantes y familiares cercanos, sino que se ha extendido hacia otras personas que no son familiares.



## INTRODUCCIÓN

La migración es un proceso que se ha dado a lo largo de la historia; los pueblos siempre han buscado las mejores condiciones para establecerse y hacer de nuevos lugares su propio territorio. El enfoque más aceptado sobre los orígenes de la migración internacional -la teoría de <expulsión- atracción>- considera a los flujos de mano de obra como resultado de la pobreza y el atraso de las áreas emisoras. Los representantes de este punto de vista proporcionan listas de <factores de expulsión> -malas condiciones económicas, sociales y políticas en las regiones más pobres del mundo- y <factores de atracción> -ventajas comparativas con las naciones-estado más desarrolladas-, como variables causales que determinan la magnitud y la direccionalidad de los flujos migratorios (Portes, Borocz, 1998; 44). Autores como Stahl (1982) sostienen que la migración, en particular la internacional, puede ser una empresa costosa, y son, por tanto, los hogares más pudientes los que tienen mayor capacidad de migración. No obstante, otros analistas señalan que los pobres se pueden beneficiar de la migración internacional y así lo hacen (Adams, Page, 2005; 262).

Por otro lado, la migración no debe ser vista como el resultado de conductas individuales, sino como el resultado de la interacción entre personas dentro de estructuras mayores (familias y grupos residenciales). Según esto, la migración no busca maximizar los ingresos que se espera tener; se trata de la ampliación de los ingresos y de reducir al mínimo los riesgos (Stara y Levhari, 1982; Stark 1984, 1991; Taylor 1986; Massey et al. 1993 citado en Zoomers, 2007: 342). De acuerdo con esta tendencia, la migración es vista como “la decisión de un grupo familiar, tomada para minimizar los riesgos del ingreso familiar o para superar restricciones de capital en actividades productivas de la familia” (Haan, 2005: s/r citado en Zoomers, 2007: 342). Así, se establecen nuevas redes transnacionales que han surgido en el contexto de la globalización a partir de la consolidación de los lazos migratorios, ya sean por medio de familiares, amigos, vecinos o compatriotas que se encuentran en el país de destino y que se mantienen en constante comunicación con personas que habitan en el país de origen.

Las redes y cadenas transnacionales son activadoras y dinamizadoras de las migraciones; por lo tanto, la existencia de estas redes y de intercambios implica la vinculación cotidiana y permanente de las comunidades de origen y de destino de los

migrantes, así como el intercambio y la circulación de gente, dinero, bienes, representaciones e información, que implican la reproducción de la dinámica. La consolidación de tales redes sociales permite pensar la emergencia de espacios transnacionales y plurilocales desde los cuales se constituye y catapulta el proceso migratorio, incrementándose también los flujos migratorios, puesto que las redes transnacionales facilitan y estimulan el proceso migratorio una vez que el grupo de inmigrantes pioneros se ha establecido en el país de destino (Ramírez y Ramírez, 2005; 71-73).

Uno de los efectos más visibles de la migración son las remesas enviadas por los emigrantes, las cuales han adquirido un papel muy importante en la economía mundial y, por lo tanto, hoy por hoy son objeto de gran atención y estudio de muchos sociólogos, economistas, políticos, estudiantes, etc. De acuerdo con los datos de la Organización Internacional para las Migraciones (OIM), los países en desarrollo son los mayores destinatarios de esas remesas. En efecto, en el año 2000, el 60% de su total se destinó a esos países (Nyberg, 2004; 3 citado en Nieto, 2005; 198).

Por su magnitud, las remesas representan uno de los principales rubros de transferencias corrientes en la balanza de pagos de muchos países en desarrollo o de reciente industrialización y constituyen una verdadera inyección de recursos económicos en sectores específicos de las economías regionales y locales. Asimismo, y aunque solo una pequeña proporción de este flujo se ahorra y se destina a la inversión productiva, los volúmenes que han alcanzado las remesas en años recientes han despertado un gran interés político y social por sus potenciales beneficios como fuente de financiación del desarrollo local y regional (Ratha, 2003; s/r citado en Canales, 2007; 363).

El presente trabajo pretende identificar emprendimientos exitosos de emigrantes, además de las estrategias utilizadas por ellos y sus familias con base en la inversión de remesas y/o capital económico con el apoyo de la SENAMI y su proyecto El Cucayo; para ello, se lo ha estructurado de la siguiente manera:

El primer capítulo establece la definición de la problemática de estudio, para lo cual se plantean los objetivos tanto generales como específicos, la hipótesis, descripción de la metodología y, como subtemas de este último punto, el diseño de la investigación,

descripción de general de los instrumentos, criterios de la muestra y la interpretación y análisis de datos.

En el segundo capítulo se abordan los aspectos teóricos que se utilizaron para entrar en el debate de la migración y las estrategias familiares, tomando en cuenta la familia como la unidad en donde los miembros toman las decisiones de migrar o no y sus estrategias utilizadas para este proceso. Asimismo, se estudiarán las redes y cadenas migratorias manejadas por los emigrantes. Para terminar, se abordará el debate de las remesas como estrategia de la migración; aquí se hablará acerca de los tipos de remesas (familiares, colectivas); la mujer y las remesas, y de la importancia de las remesas para el desarrollo. Este debate teórico ayudará para un mejor entendimiento acerca de cómo los migrantes y sus familias han logrado iniciar un emprendimiento productivo en el país.

En el tercer capítulo se presentan el escenario y el contexto planteados para la investigación. Se inicia con la descripción de la migración en el Ecuador, el perfil de las personas que decidieron migrar (edad, sexo, nivel educativo), para luego pasar a la discusión acerca de las remesas: quién las recibe, qué se hace con el dinero recibido, además de los canales de envío, sean estos formales o informales. por último, se habla acerca del Proyecto Fondo Concursable “El Cucayo” de la SENAMI, institución que ha ayudado a los migrantes entrevistados para el presente trabajo de investigación con sus emprendimientos productivos en el país.

En el cuarto capítulo se llevará a cabo el análisis del trabajo de campo en refiérela referente a los emigrantes y sus emprendimientos productivos. Para iniciar con la investigación se ha establecido el perfil de los emigrantes entrevistados (lugar de destino, edad, sexo, estado civil, nivel educativo). En este capítulo se habla también acerca de por qué tomaron la decisión de migrar, su situación económica, y de la decisión de regresar de nuevo. Se estudia, además, la importancia de las redes sociales de los migrantes entrevistados. Luego se analizará el tipo de ocupación que los emigrantes tenían antes de salir del país, en el país de destino, y en la actualidad. A continuación, se expone un cuadro explicativo de la relación entre los tipos de trabajos en origen, en destino y ahora con sus emprendimientos. Por último, se ha considerado

pertinente hablar acerca de las estrategias utilizadas por el migrante y sus familias, y la relación con la puesta en marcha de los emprendimientos.

A partir de aquí se exponen los emprendimientos innovadores generados por los migrantes; los tipos de emprendimientos que están en marcha, sean estos profesionales o productivos; las fuentes de financiación de los proyectos y la incidencia del proyecto El Cucayo de la SENAMI. Se trata, además, del tiempo de funcionamiento y empleo generado por los emprendimientos exitosos y de las estrategias familiares en relación con el emprendimiento en marcha.

Y, por último, se encuentran las conclusiones generales del trabajo investigativo, en las cuales se analizan todas las estrategias utilizadas por los migrantes y sus familiares en la puesta en marcha de sus emprendimientos, las inversiones que se han realizado en los emprendimientos, si son producto de remesas o capital ahorrado por los migrantes, en dónde se llevan a cabo y si existen otras fuentes para la inversión, y, por último, la incidencia que tuvo el proyecto El Cucayo en el desarrollo de los emprendimientos.

## **JUSTIFICACIÓN**

En Latinoamérica, la familia contemporánea ha sufrido una serie de transformaciones originadas por las condiciones sociales cambiantes, que van desde las nuevas formas de organización de la vida económica hasta los sucesivos descubrimientos científicos tecnológicos que abrieron la posibilidad de abordar de otra manera funciones básicas como la reproducción. La reducción del tamaño de la familia y la cantidad de hijos y la incorporación creciente de la mujer al trabajo remunerado fuera del hogar son circunstancias vinculadas con las transformaciones sociales, políticas y culturales (Calveiro, 2005: 28). Factores como las normas matrimoniales, la regla de la herencia, los derechos y las obligaciones de parentesco, el sistema de producción y el rol que la familia cumple en su interior son elementos que intervienen en las características de la familia y, por lo tanto, lo hacen por vía indirecta, sobre las mayores o menores oportunidades de migración que tengan algunos de sus miembros (Cfr. Harbison, S.F. 1981; Oso, L. Catarino C., 1996; Dumont, W.A., 1993 citado en Lagomarsino, 2005; 339). Por otro lado, la familia puede ejercer una gran influencia en el proceso de

migración; la cantidad de apoyo que recibe un migrante potencial está determinada por la percepción de su familia respecto a las obligaciones familiares. El apoyo familiar define, en buena medida, la naturaleza del proyecto de migración de un individuo (Reist, Riaño, 2008; 307). De hecho, los individuos que deciden migrar no viven en un vacío de relaciones sociales ni actúan de modo totalmente independiente; por el contrario, están ampliamente influenciados por lo que les rodea, no solo en el plano macrosocial sino, sobre todo, en el plano familiar (Lagomarsino, 2005; 338).

Este trabajo de investigación que se presenta a continuación pretende conocer emprendimientos exitosos de emigrantes y las estrategias utilizadas por ellos y sus familias con base en la inversión de remesas y/o capital económico; además, intenta conocer cuál es relación en la puesta en marcha con estos emprendimientos. Para este trabajo investigativo se toma en cuenta la unidad familiar desde todos los puntos de vista, pues aunque el estado civil de la persona que decide migrar sea soltero, eso no quiere decir que se encuentre solo y que la decisión la haya tomado individualmente, ya que todos somos en algún momento, padres, madres, hijos, hermanos, es decir, tenemos de alguna manera un nexo familiar y pertenecemos a una unidad familiar, que, en mayor o menor influencia, contribuyó o no a la decisión de migrar. Asimismo, los efectos que los procesos de emigración ejercen sobre las características y las dinámicas de la estructura familiar, tanto en los países de origen como en los de llegada, son múltiples y están constantemente interrelacionados; tal es así que desde hace tiempo numerosos autores (Cfr. Habirson, S.F., 1981; Torrealba Orellana, R., 1989; Dumont, W.A., 1993; Zlotnik, H. 1995) subrayan la necesidad de situar a la familia en el centro del análisis de los fenómenos migratorios (Lagomarsino, 2005; 338).

De esta constante interrelación se establece “la existencia de redes sociales e intercambios que implica la vinculación cotidiana y permanente de las comunidades de origen y de destino de los inmigrantes, así como el intercambio y circulación de la gente, dinero, bienes, representaciones e información que provocan la reproducción de la dinámica” (Ramírez y Ramírez, 2005; 72). Autores como Claude (2007) sugieren que para emigrar es menester un cierto grado de confianza personal, que se forma en el proceso de escolarización y aprendizaje práctico, por lo demás se requiere de una red ya constituida de familiares y paisanos en el extranjero que faciliten el viaje y el

asentamiento (Claude, 2007; 320). Entonces, desde este punto de vista es interesante conocer en primer lugar cuáles son las estrategias que utilizaron desde un inicio las personas emigrantes entrevistadas para viajar, esto como una de las estrategias utilizadas en la puesta en marcha con sus emprendimientos.

El uso de las remesas se puede considerar unas estrategias más en el inicio de los proyectos, aunque se conoce por demás que los principales usos que se les da son para salud, alimentación, educación, es decir, para el consumo familiar, además de construcción de viviendas y adquisición de terrenos. Asimismo, y aunque solo una pequeña proporción de este flujo se ahorra y se destina a la inversión productiva, los volúmenes que han alcanzado las remesas en años recientes han despertado un gran interés político y social por sus potenciales beneficios como fuente de financiación del desarrollo local y regional (Ratha, 2003; s/r citado en Canales, 2007; 363). Por otro lado, varios autores (Chimhowu, Piese, Pinder, 2005) hablan de la importancia de las remesas como transferencia de capital humano que constituye una de las formas más importantes de remesas.

Muchos inmigrantes llegan al país anfitrión en calidad de trabajadores no calificados, pero a través de la capacitación y la experiencia que les brindan sus empleos se pueden beneficiar, permitiéndoles no solamente ganar un mejor salario y, por tanto, aumentar los montos de dinero que pueden girar, sino también regresar a sus países y obtener mayores ingresos que cuando salieron. Esta construcción de capacidad es muy beneficiosa y ofrece un aporte indirecto pero crucial a los beneficios derivados de las remesas (Chimhowu, Piese, Pinder, 2005; 68).

Estos puntos de vista permitirán entender mejor las posibles estrategias utilizadas por los emigrantes ecuatorianos entrevistados para el presente trabajo, es decir, el aprovechamiento de los distintos capitales de los que poseen y su relación con la puesta en marcha en los emprendimientos. Es interesante observar y conocer cuáles son los factores que ayudaron para que estos emprendimientos hayan surgido y se mantengan. Además, es pertinente aclarar y analizar también que los emigrantes entrevistados son beneficiarios del proyecto Cucayo, el cual ayuda a personas migrantes que deciden regresar al país para iniciar un emprendimiento productivo. Entonces, es

significativo analizar en qué medida y de qué manera la ayuda recibida por esta institución ha permitido que estos proyectos productivos se inicien.

## **CAPÍTULO I**

### **DEFINICIÓN DE LA PROBLEMÁTICA DEL ESTUDIO**

#### **1.1 Definición del problema**

En los últimos años, las remesas de los emigrantes han sido objeto de estudio en el Ecuador por la importancia que han llegado a tener (tanto como las exportaciones), a tal punto que se considera a los ecuatorianos en el extranjero una fuente significativa de recursos. El flujo de remesas en el Ecuador se incrementa a raíz de la crisis económica que se dio en 1999, debido a factores como la caída de los precios del petróleo, la desestabilización financiera internacional, los salvatajes bancarios, así como la dolarización, que dio como resultado un proceso inédito de migración hacia el exterior, principalmente a España e Italia. Entre otras de las razones de emigración, además de los efectos de la crisis, se podrían encontrar las estrategias de supervivencia y/o acumulación desplegadas por amplios segmentos de la población que encontraron en las mismas remesas una razón suficiente para emigrar (Acosta, López, Villamar, 2005; 228).

Los emigrantes y las remesas son importantes tanto a nivel macro (efectos macroeconómicos en escalas nacionales) como micro (efectos sobre las condiciones de vida de las familias). La emigración como fenómeno social ha provocado cambios en las estructuras familiares y en el entorno social en el que se desenvuelven las familias ecuatorianas. Esto se debe a la ausencia de uno o más de sus miembros, que conlleva a la renegociación de los deberes y responsabilidades, no solo dentro de los hogares ecuatorianos, sino también para aquellos emigrantes que han partido (Reist, Riaño, 2008; 306). La familia es, entonces, la que está habitualmente involucrada y relacionada, tanto en la decisión de partida, con el apoyo en la provisión de recursos económicos para la migración (dinero, pasajes de avión, bolsa de viaje, etc.), como en el nivel afectivo, al ser apoyo y sostén emocional antes, durante y después de emigrar, y del cuidado de los hijos si es el caso. Al mismo tiempo, la familia es considerada la principal receptora de remesas (Nyberg Sorensen, 2004; 17 citado en Reist, Riaño,



2008; 306). A continuación, se presentan los objetivos para la realización del trabajo investigativo.

## **1.2 Objetivos**

### **Objetivo General**

Identificar emprendimientos exitosos de emigrantes, las estrategias utilizadas por ellos y sus familias con base en la inversión de remesas y/o capital económico con el apoyo de la SENAMI y su proyecto Cucayo.

### **Objetivos Específicos**

Dentro de este análisis se propone como objetivos específicos:

- 1) Conocer las estrategias de los migrantes y sus familias, y la relación con los diferentes capitales (social, humano, económico) en la puesta en marcha de sus emprendimientos productivos.
- 2) Indagar dentro de las familias emigrantes si la inversión en el emprendimiento proviene de remesas durante el tiempo de migración o es producto de capital económico ahorrado por el emigrante en el lugar de destino.
- 3) Conocer la incidencia que tuvo el proyecto Cucayo en el desarrollo del emprendimiento productivo de los emigrantes.

El interés de la presente investigación es conocer las estrategias utilizadas por los emigrantes y sus familias para la puesta en marcha de sus emprendimientos a través del análisis de sus distintos capitales. Dentro de ellas, también si las remesas o el capital ahorrado han sido un factores importantes en la puesta en marcha con el emprendimiento o no, es decir, analizar en qué medida estas familias se han organizado, tomando en consideración que el efecto multiplicador del ingreso que se recibe de las remesas no radica en sí mismo, sino en cómo se lo use. Además, se analizará la incidencia que tuvo el apoyo del proyecto Cucayo para el inicio y sostén de sus proyectos productivos.

## **1.3 Hipótesis**

Autores como Chimhowu, Piesse, Pinder (2005) hablan de las remesas como transferencia de capital humano; pues al llegar los emigrantes a los países de destino

pueden apoderarse de la experiencia que le brindan sus nuevos empleos y también mejorar con capacitación, y de esa manera ganar un mejor salario y, por tanto, aumentar los montos de dinero que pueden girar, sino también regresar a sus países y obtener mayores ingresos que cuando salieron (Chimhowu, Piesse, Pinder, 2005; 68).

Tomando en consideración lo mencionado anteriormente y siguiendo los objetivos del presente trabajo, la hipótesis que se plantea en torno a los emprendimientos de emigrantes es:

Los migrantes generaron sus emprendimientos de forma exitosa gracias a estrategias individuales y familiares con base en la inversión de remesas y/o capital económico junto con el apoyo del proyecto Cucayo de la Secretaría Nacional del Migrante (SENAMI).

De esta manera se podrá conocer mejor cuáles son los agentes y estrategias que ayudaron a los migrantes de esta investigación en la puesta en marcha con sus emprendimientos.

#### **1.4 Descripción de la metodología**

Para poder realizar el presente trabajo de investigación se analizó el material recopilado con base en revisión bibliográfica y varias fuentes de información primaria y secundaria relacionada con la temática de la migración; estrategias utilizadas por migrantes y las familias, las remesas y su importancia, y consecuentemente la relación con la puesta en marcha de los emprendimientos.

En una primera etapa se buscó información de emigrantes que tienen emprendimientos productivos, para ello se visitaron varias instituciones como la Casa del Migrante, la SENAMI, entre otras. En la SENAMI se encontró información de migrantes que tienen emprendimientos en marcha, pues esta institución tiene un proyecto de ayuda al migrante llamado Cucayo. La encargada del proyecto facilitó una lista de personas que tienen sus emprendimientos productivos en marcha con el adicional que estos representantes son beneficiarios del proyecto Cucayo. Dentro de la lista, 81 proyectos fueron aprobados para el período 2008-2009, de los cuales 46 estaban en marcha. Para este análisis se realizó un estudio de caso a 20 emigrantes representantes de los emprendimientos productivos, con el propósito de conocer cuáles

fueron las estrategias utilizadas por los migrantes que se entrevistó en cuanto a su migración y la relación con sus emprendimientos productivos.

En una segunda etapa, se diseñó un instrumento de recolección de información basado en una entrevista en torno a la temática de migración y emprendimientos, pues es una de las técnicas más acertadas para este tipo de investigación. En este sentido, la entrevista es, ante todo, un mecanismo controlado donde interactúan un entrevistado que transmite información, y un entrevistador que la recibe; es en ella en donde confluyen las experiencias, sentimientos, subjetividades e interpretaciones que cada persona hace de su vida y de la vida social (Vela, 2000; 66-68). Y, más específicamente, se utilizó la entrevista semiestructurada, la cual ayuda sobremanera al entrevistador, pues al contar con temas o preguntas preestablecidas demuestra que tiene control de lo que pretende conocer. Por último, se realizó este tipo de entrevista porque además de recoger información específica a la temática se logra recoger información adicional como testimonios de vida.

Las preguntas orientadoras de la guía de entrevista semiestructurada estaban enfocadas a tres ámbitos: migración, remesas, emprendimientos productivos. Mediante este instrumento, los entrevistados hablaron sobre su historia de migración; el vínculo con las redes sociales; estrategias de migración y de reproducción familiar; remesas y activos obtenidos; proceso de inicio, y todo lo referente a los emprendimientos productivos.

Una vez elaborada la entrevista y luego de obtenida la lista de representantes, se concertaron las citas, para ello se confirmó previamente mediante vía mail, y/o llamadas telefónicas. Una vez confirmadas hora y fecha del encuentro se entrevistó a los representantes de los emprendimientos en los lugares donde funcionan sus negocios, es decir, Quito, Cuenca, Riobamba, Ambato. Las entrevistas se las realizó de forma individual a 20 representantes de emprendimientos productivos que se encuentran en marcha.

Se utilizaron como material de apoyo en las entrevistas el formato de la entrevista previamente elaborada y una grabadora para la recolección de la información; por último, se efectuó el análisis adecuado de la información obtenida respecto de los

migrantes, sus estrategias utilizadas y la relación en la puesta en marcha con sus emprendimientos.

#### **1.4.1 Diseño de la investigación**

Un importante número de investigaciones en áreas temáticas diversas aborda sus estudios desde una perspectiva microsocial, que se ubica en el dominio de las relaciones sociales y de los comportamientos de las personas; utilizan unidades o casos que son individuos, situaciones y ocasiones, pequeños grupos, o conjuntos diferenciables de su entorno (escuela, familias, *gangs*, empresas, etc.) (Sautu, 2005; 139). Asimismo, trata de estudiar los procesos de decisión y el comportamiento de sujetos (individuos y/o grupos), indagando las estructuras sociales (sistemas de relaciones sociales con diversos grados de cristalización), de sus opciones y de las consecuencias de sus acciones (Jelin, Llovet, Ramos, 1986; 109). Desde este punto de vista, este trabajo se orienta en lo microsocial, en tanto y cuanto se trabaja con individuos, situaciones y la toma de decisiones, lo cual ha modificado no solo su vida sino también los procesos sociales.

Este trabajo investigativo es de tipo descriptivo, pues describe los hechos como son observados, tal como se presentan en su ambiente natural, y detalla en todos sus componentes principales una realidad.

Del mismo modo, se puede decir que es una investigación cualitativa; tomando en cuenta que se maneja más con atributos, circunstancias o caracteres de los fenómenos, y tiende a utilizar modelos donde interviene la interpretación (Jelin, Llovet, Ramos, 1986; 113). No se trata de probar o de medir en qué grado una cierta cualidad se encuentra en un cierto acontecimiento dado, sino de descubrir tantas cualidades como sea posible. La investigación cualitativa es inductiva, todos los métodos cualitativos son holísticos e intensivos; los agentes sociales en la investigación cualitativa ocupan el lugar central del escenario de la investigación: sus percepciones, ideas, emociones e interpretaciones constituyen la investigación misma, estén plasmados en fotos, textos o en relatos de una entrevista (Sautu, 2005; 71). Las metodologías cualitativas privilegian, entre otros, los estudios de caso basados en entrevistas, la observación, la narrativa y el análisis de discursos (Sautu, 2005; 54). Para este trabajo investigativo se han utilizado

los estudios de caso y la entrevista semiestructurada, pues son los instrumentos que más se ajustan para el tipo de trabajo de campo que se presenta a continuación.

#### **1.4.2 Descripción general de los instrumentos**

Se utilizaron como instrumentos de trabajo el estudio de caso y con ello la entrevista, específicamente la entrevista semiestructurada, la cual se realizó a los migrantes representantes de los emprendimientos.

*Estudio de caso:* El estudio de caso, o casos, puede tratar con entidades reales o construidas teóricamente; es decir, pueden ser casos específicos que deben ser delimitados e indagados durante el estudio, o casos que forman parte de categorías generales (Ragin, 1992; 8 citado en Sautu, 2005; 79). El estudio de caso requiere de varias estrategias para la construcción de su evidencia empírica; descansa fuertemente en la entrevista. Como se trata de métodos holísticos vinculados a su contexto inmediato, el estudio de caso tiene una fuerte orientación empírica y descriptiva en la cual el detalle y la particularidad no pueden ser dejados de lado (Sautu, 2005; 78).

*Entrevista:* Se ha definido la entrevista como una situación construida o creada con el fin específico de que un individuo pueda expresar, al menos en una conversación, ciertas partes esenciales sobre sus referencias pasadas y/o presentes, así como sobre sus anticipaciones e intenciones futuras (Khan y Cannell, 1977; s/r citado en Vela, 2000; 66). La entrevista cualitativa se ha desarrollado como una técnica alternativa para explorar o profundizar en ciertos temas de la realidad social, y se ha transformado en un instrumento básico de recolección de información (Vela, 2000;67). Dentro de la entrevista se utilizó la entrevista semiestructurada:

*Entrevista semiestructurada:* Al respecto, Bernard indica que la entrevista semiestructurada es de gran utilidad en situaciones en las que no existen buenas oportunidades para entrevistar a las personas. Aplicar este tipo de entrevista ayuda además al entrevistador, porque al contar con temas o preguntas preestablecidas demuestra al entrevistado que está frente a una persona preparada y competente con pleno control sobre lo que quiere y le interesa de la entrevista, sin que con ello se llegue a ejercer un dominio total sobre el informante. Así, el entrevistador mantiene la conversación enfocada sobre un tema particular, y le proporciona al informante el

espacio y la libertad suficientes para definir el contenido de la discusión (Bernard, 1988: 204-207).

### **1.4.3 Criterios para la selección de la muestra**

Inicialmente para la toma de la muestra de los emprendimientos productivos de migrantes se tomó en consideración la información de la SENAMI, específicamente del proyecto Cucayo, el cual tiene registro de proyectos productivos y sus beneficiarios, que para el período 2008- 2009 fueron 81 proyectos aprobados, de los cuales 46 estaban en marcha.

Para este análisis se realizó un estudio de caso a 20 emigrantes representantes de los emprendimientos, y dentro de ello se tomó en consideración a aquellas personas que fueron emigrantes y/o a familias de migrantes; que hayan enviado remesas y/o tengan capital ahorrado; además que hayan estado inscritos en el proyecto El Cucayo de la SENAMI y que sean beneficiarios/as del mismo; que los emprendimientos productivos sean innovadores y se encuentren en marcha, y además generen fuentes de empleo, y que los emprendimientos se encuentren en la región de la Sierra.

Este trabajo investigativo tuvo algunas limitaciones en cuanto a recursos humanos, a la negación de algunos emigrantes a ser entrevistados y a recursos económicos, lo cual impidió que se realizaran las 46 entrevistas, pues al encontrarse los emprendimientos en distintos lugares del país, se tomó en consideración los emprendimientos de la región Sierra y cuyos representantes aceptaron a ser entrevistados.

Para la investigación se entrevistó a 13 representantes que viven en Quito, cuatro de Cuenca, dos de Riobamba y uno de Ambato, que tienen sus emprendimientos en marcha.

### **1.4.4 Interpretación y análisis de datos**

La unidad de análisis son los migrantes representantes de los emprendimientos y sus familias, como referentes del contexto de la migración y los impactos que tienen antes de la decisión de migrar y después, cuando son receptoras de las remesas.

Para la interpretación de los datos se tomó en cuenta toda la información que el entrevistado proveyó, y se realizó un análisis descriptivo y cualitativo.

## CAPÍTULO II

### MARCO TEÓRICO

#### **2.1 En torno a la migración**

Muchas teorías de la migración internacional han ponderado las variables económicas, tales como salarios, ingresos desiguales y niveles de desempleo, como variables explicativas de este fenómeno. Si se considera que el actual escenario mundial global se encuentra marcado por la presencia de grandes zonas caracterizadas por un menor desarrollo relativo de sus economías, casi excluidas del sistema internacional, la salida migratoria constituiría una salida lógica al desempleo y a los bajos niveles salariales en las poblaciones de las economías de origen. Tal argumento plantea, entonces, que la configuración económica de cada país en el marco de sus relaciones con los mercados internacionales, y según su específica demanda laboral, determinaría en gran parte el escenario en el que los actores sociales optan por la decisión migratoria. (Ramírez y Ramírez, 2005, 25-26).

La teoría más conocida que trata de explicar el origen de la migración es el modelo neoclásico de Harris-Todaro. Según esta, los emigrantes actúan racionalmente y decidirán trasladarse de A a B cuando crean que el desplazamiento aumentará sus ingresos o mejorará su nivel de vida (Harris y Todaro 1970; Todaro 1969, 1976, 1989; Lewis 1954; Ranis y Fei, 1961 citado en Zoomers, 2007; 341). Es decir, la fuerza de trabajo se desplaza hacia las zonas donde los salarios son más altos. "Los individuos buscan lugares que presenten ventajas potenciales más altas, y si algún lugar conocido ofrece esas ventajas, en comparación con la localidad donde se encuentra en el momento, el individuo tomará de la decisión de emigrar" (Skeldon 1990, en Mafukidze 2006: 104 citado en Zoomers, 2007; 341).

Por otro lado, Portes define a la migración como una red en proceso de creación, ya que desarrolla una red cada vez más densa de los contactos entre los lugares de origen y de destino; una vez establecidas, estas redes permiten el proceso de migración para convertirse en autosuficiente e impermeable a los cambios a corto plazo en los incentivos económicos. Cuando en la teoría de la migración se presta atención a la persistencia de la migración y a la tendencia de esta a reforzarse a sí misma, se pone énfasis en la importancia de las redes de emigrantes. Estas redes pueden ser mejor



descritas como "conjuntos de lazos interpersonales que vinculan a los emigrantes, ex emigrantes, y no emigrantes en zonas de origen y destino mediante lazos de parentesco, amistad y origen comunitario" (Hugo 1981; Massey 1990; Massey et al 1993; Taylor 1986; Tilly 1990 citado en Zoomers, 2007; 341-343).

De acuerdo con una nueva tendencia conocida como la "nueva economía de la migración", la migración no debe ser vista como el resultado de conductas individuales, sino como el resultado de la interacción entre personas al interior de estructuras mayores (familias y grupos residenciales). Según esto, la migración no busca maximizar los ingresos que se espera tener; se trata de la ampliación de los ingresos y de reducir al mínimo los riesgos (Stark y Levhari 1982; Stark 1984, 1991; Taylor 1986; Massey et al. 1993 citado en Zoomers, 2007: 342).

Según esta tendencia, la migración es vista como "la decisión de un grupo familiar, tomada para minimizar los riesgos del ingreso familiar o para superar restricciones de capital en actividades productivas de la familia" (de Haan 2005: s/r citado en Zoomers, 2007: 342). Desde la perspectiva de las familias, estas constituyen una fuente de inversiones, pues están dispuestas a invertir y a seguir invirtiendo en las zonas de origen, porque se beneficiarán de esas inversiones bajo la forma, por ejemplo, de herencias (de Haan 2005; Mafukidze 2006: 107 citado en Zoomers, 2007; 342).

## **2.2 La migración como estrategia de reproducción familiar**

“La adecuación de la teoría del habitus es una interpretación de la lectura de Bourdieu, que permitirá argumentar que la migración es una estrategia de reproducción de las familias, donde la percepción de remesas les posibilita mantener su patrimonio” (Vásquez, 2007: 54).

Las prácticas sociales son el resultado de agentes sociales que están condicionados, pero que también tienen capacidad de acción, de elección y de reflexión sobre lo que hacen y por qué lo hacen<sup>1</sup>. Los condicionamientos sociales son de dos tipos: aquellos que están fuera del agente son condiciones sociales externas o estructuras

---

<sup>1</sup> Vásquez Dionisio; Bourdieu en Tesis La Migración internacional como estrategia de reproducción familiar en la región oriente de Tlaxcala; Colegio de Tlaxcala, A.C., febrero 2007; Págs. 55 -57.

objetivas externas que se refieren a todo tipo de condicionamiento que se sitúa “fuera del individuo”, como son los mercados laborales, escolares, de la vivienda; la estructura de las organizaciones, las políticas que se implementan, entre otros aspectos. El segundo condicionamiento tiene que ver con las estructuras sociales incorporadas (*habitus*), que se refieren a disposiciones para actuar de cierta manera más que de otra, a pensar más ciertas cosas que otras o a percibir las más que otras. Los agentes las van incorporando a lo largo de su vida e historia, y, dentro de ciertas condiciones objetivas, son esquemas de percepción y de acción que proporcionan los límites de “lo que es posible” o “no posible”. El *habitus* es a la vez un sistema de esquemas de producción de prácticas y un sistema de esquemas de percepción y de apreciación de las prácticas. Los individuos, en este caso, las familias refieren objetivamente una condición social en la que se clasifican ellos mismos, al elegir, conforme a sus gustos, diferentes atributos, vestimenta, alimentos bebida, deportes, entre otros, que convienen a su posición. El agente social, en cuanto está dotado de un *habitus*, es un individuo colectivo debido a la incorporación de las estructuras objetivas. Lo individual, lo subjetivo, es social, es colectivo. El *habitus* es subjetividad socializada, trascendental, histórica, cuyos esquemas de percepción y apreciación (los sistemas de preferencias, los gustos) son el producto de la historia colectiva e individual (Bourdieu, 2005: s/r citado en Vásquez, 2007: 55- 56).

El concepto de *habitus* es espontaneidad condicionada y limitada. Este principio es el que hace que la acción no sea simplemente una reacción inmediata a una realidad en bruto sino una réplica “inteligente” a un aspecto activamente seleccionado de lo real, que se encuentra ligado a una historia colmada de un porvenir probable, que los agentes oponen a las fuerzas inmediatas del campo<sup>2</sup> y que hace que sus estrategias no puedan deducirse directamente ni de la posición ni de la situación inmediatas (Vásquez, 2007: 56).

---

<sup>2</sup> Bourdieu (1990) señala en su obra *Sociología y Cultura* (CNCA- Grijalbo) que el campo social se puede describir como un espacio pluridimensional de posiciones tal que toda posición actual puede ser definida en función de un sistema pluridimensional de coordenadas, cuyos valores corresponden al de las diferentes variables pertinentes: los agentes se distribuyen en él, en una primera dimensión, según el volumen global del capital que poseen y, en una segunda, según la composición de su capital: es decir, según el peso relativo de las diferentes especies en el conjunto de sus posesiones.

La decisión de migrar, entonces, puede ser considerada una estrategia de reproducción familiar. Bourdieu (1994) define como estrategia a las prácticas de los agentes cuando están dirigidas a defender los intereses de la propia posición en ese campo<sup>3</sup>. No se trata de una elección racional como cálculo de medios afines ni como completamente irracional. La estrategia, en este sentido, es producto de ese “sentido práctico”, del conocimiento del juego y de las posibilidades de innovación que le plantea la situación. Como los campos están atravesados por la estructura objetiva del espacio social en clases sociales, también las estrategias pueden ser destinadas de manera consciente o inconsciente a conservar o aumentar su patrimonio y correlativamente a mantener o mejorar la posición de familias o grupos en la estructura de relaciones de clase.

---

<sup>3</sup> **El campo social** (Bourdieu; 2001) que utiliza alude a un espacio social específico en el que esas relaciones se definen de acuerdo con un tipo especial de poder o capital específico, detentado por los agentes que entran en lucha o en competencia, que “juegan” en ese espacio social. Señala la posición que ocupa en el espacio social el agente, es decir, la posición que tiene en los diferentes campos o poderes, a saber: el capital económico, el capital cultural y social, y el capital simbólico.

Todo campo, en tanto que producto histórico, produce e impone, por su mismo funcionamiento, una forma genérica de interés que es la condición de ese funcionamiento. De modo que las prácticas de los agentes en el campo se mueven necesariamente guiadas por él, ya que es “lo que “hace bailar a la gente”, lo que les hace concurrir, competir, luchar” (Bourdieu 1987:124-125). No hay prácticas en un campo social que puedan aparecer como desinteresadas si no es por referencia a intereses ligados al funcionamiento específico de otros campos, como sucedería entre los campos científico o artístico, por un lado, e intereses económicos y políticos, por otro; y desde ese punto de vista no existe, en rigor, práctica absolutamente desinteresada. Actuar siempre implica socialmente hacerlo desde un interés. En toda conducta existe una razón de ser que la ciencia pretende desentrañar (y que hace que la ciencia tenga un sentido). Toda conducta, por lo mismo, es razonable (se puede dar razón de ella), aunque no sea racional (1994a:150). “Por lo tanto, ser socialmente es tener interés o estar interesado, incorporado a un juego e ilusionado en él: “En el principio esta la ilusión, adhesión al juego, la creencia de que cada uno es llamado al juego, el interés por el juego, interés en el juego, el fundamento del valor, inversión en el sentido tanto económico como psicoanalítico del término (...). Esse est interesse: Ser es ser en, es pertenecer y ser poseído, en resumen, participar, tomar parte, acordar una importancia un interés” (1983:1)”.

Anguiano (2005) define como estrategia de reproducción familiar “al conjunto de prácticas de subsistencia, contención, de diferenciación y ascenso familiar (que implica un cambio) por medio de la cual las familias tienden de manera razonada a conservar o aumentar su patrimonio, y relativamente a mantener o mejorar su posición con relación al propio campo de la pobreza y con relación a su posición en la estructura de las relaciones de clase” (Anguiano, 2005: s/r citado en Vásquez, 2007: 83).

Bourdieu (2002) explica sobre las clases de estrategias de reproducción que se encuentran en todas las sociedades, pero con pesos diferentes (según el grado de objetivación del capital) y bajo formas que varían según la naturaleza del capital que trata de transmitirse y el estado de los mecanismos de reproducción disponibles (Bourdieu, 2002; 5). Aunque en la práctica las estrategias sean interdependientes y estén entremezcladas, se puede distribuir a las estrategias de reproducción en las siguientes clases (Bourdieu, 2002; 5-6):

Estrategias de *inversión biológica*: las más importantes son las estrategias de fecundidad y las estrategias profilácticas. Las primeras son estrategias a muy largo plazo, que comprometen todo el futuro de la descendencia y de su patrimonio. Tienen por objeto controlar la fecundidad, es decir, el aumento o la reducción del número de hijos, y, por tanto, la fuerza del grupo familiar, pero también el número de pretendientes potenciales del patrimonio material y simbólico. Las estrategias profilácticas están destinadas mantener la salud o a eludir la enfermedad y, más generalmente, asegurar una gestión razonable del capital corporal.

Las estrategias *testamentarias*: buscan asegurar la transmisión del patrimonio material entre generaciones con el mínimo de desperdicio posible dentro de los límites de las posibilidades ofrecidas por la costumbre o el derecho (como la transmisión directa e invisible de efectivo o de objetos). Estas estrategias se especifican según la especie de capital que se trata de transmitir, puede decirse que según la composición del patrimonio.

Las estrategias *educativas*: de las cuales las estrategias escolares de las familias o de los niños escolarizados, son estrategias de inversión a muy largo plazo que no necesariamente son percibidas como tales y no se reducen, como lo cree la economía del “capital humano”, solo a su dimensión económica, o incluso monetaria: en efecto,

ellas tienden, antes que todo, a producir los agentes sociales dignos y capaces de recibir la herencia del grupo.

Las estrategias de *inversión económica*: en el sentido amplio del término, están orientadas hacia la perpetuación o el aumento del capital bajo sus diferentes especies. A las estrategias de inversión económica hace falta añadir las estrategias de *inversión social*, orientadas hacia la instauración o el mantenimiento de relaciones sociales directamente utilizables o movilizables, a corto o a largo plazo; es decir, hacia su transformación en obligaciones durables, sentidas subjetivamente (sentimientos de reconocimiento, respeto, etc.) o institucionalmente garantizadas (derechos), convertidas en capital social y en capital simbólico a través de la alquimia del intercambio- de dinero de trabajo, de tiempo, etc.- y por todo un trabajo específico de mantenimiento de relaciones.

Las estrategias de *inversión simbólica*: implica todas las acciones que tienen por objeto conservar o aumentar el capital de reconocimiento (en los diferentes sentidos del término), privilegiando la reproducción de los esquemas de percepción y de apreciación más favorables a sus propietarios, y produciendo las acciones susceptibles de ser apreciadas favorablemente según esas categorías (por ejemplo, mostrar la fuerza para no tener que servirse de ella).

Entonces, desde la interpretación de la teoría del habitus y de las estrategias de reproducción de Bourdieu, el fenómeno de la migración puede explicarse como una estrategia de reproducción familiar, en el entendido de que las prácticas que realiza la familia van encaminadas hacia ella. Quien migra, por lo tanto, no lo hace para aminorar riesgos o para buscar un beneficio mutuo con la familia, que le reditúe la máxima ganancia posible por el ingreso que perciba, sino para seguir reproduciéndose como familia, manteniendo su estabilidad social, y/o para mantener o acrecentar su patrimonio. Es decir, la migración se produce fundamentalmente como parte de una práctica más de la reproducción familiar (Vásquez, 2007:82-83).

Esto no quiere decir que al cambiar su situación con la práctica de la migración (y de la recepción de remesas) cambie la situación familiar hacia una mejoría. Más bien, ésta es una posibilidad y no una garantía de tal mejoría, la estrategia entonces es la

decisión de la familia que rompe la inmovilidad para cambiar su situación de manera libre, pues ella es quien elige qué práctica va a convenir para transformar su situación, una de esas prácticas es la migración. Ahora bien, la familia con la práctica de sus estrategias (de fecundidad, educativas, económicas, de inversión y de ahorro) tiende a reproducirse biológicamente y sobre todo socialmente, es decir, al mismo tiempo que les permite reproducirse y mantenerse en su posición social, les permite optar por cambiar esa posición (calidad de vida) (Vásquez, 2007: 83).

Tomando en cuenta que el salto que emprende la familia para decidir quién va a migrar es un salto para cambiar (posiblemente) su posición social hacia una calidad de vida, se la debe entender como una estrategia de bienestar que permita a las personas adquirir ciertas capacidades para formar o construir una base que posibilite posteriormente expandirlas a través del tiempo (Vásquez, 2007:86).

Se entiende, entonces, que la migración surge como una respuesta selectiva a limitaciones y posibilidades estructurales en las que los migrantes y sus familias, y también otros participantes, cumplen un papel activo (Zoomers, 2007; 345), en donde la migración puede ser interpretada como una estrategia de reproducción familiar. Es adecuado reflexionar acerca de la familia y de la posición de los miembros del hogar en cuanto a la decisión de migrar desde la óptica de otros autores, asimismo de la importancia de las redes y cadenas como una estrategia en la migración, y del papel de las remesas tomando en cuenta que es la mayor evidencia de la migración.

### **2.3 La dinámica familiar en torno a la migración**

Tomando en cuenta que la emigración es un fenómeno social que ha provocado cambios en las estructuras familiares y en el entorno social en el que se desenvuelven las familias, precisamente la familia es el lugar por excelencia de la acumulación de diferentes capitales<sup>4</sup> y de la transmisión entre generaciones, por ello es el sujeto

---

<sup>4</sup> Desde Bourdieu (2001) el capital puede presentarse de tres maneras fundamentales. La forma concreta en que se manifiesta dependerá de cuál sea el campo de aplicación correspondiente, así como de la mayor o menor cuantía de los costes de transformación, que constituyen una condición previa para su aparición efectiva. **Así, el capital económico** es directa e inmediatamente convertible en dinero, y resulta especialmente indicado para la institucionalización en forma de derechos de propiedad; **el capital**

principal de las estrategias de reproducción. Esto puede observarse en la transmisión del nombre de familia, el apellido, elemento principal del capital simbólico hereditario que es la base para la transmisión del patrimonio, el conjunto fundamental del capital económico y simbólico (Anguiano, 2005; 7). La familia, aunque “aparentemente fundada en un convenio emocional y amoroso (está sin embargo) estructuralmente integrada sobre bases más sociales que individuales” (Leñero Otero, s/f: 229 citado en Calveiro, 2005: 28). Calveiro indica que “este hecho resulta particularmente claro cuando se observa cómo varían las características de la organización familiar, de las relaciones entre sus miembros y del sentido que se les asigna a aquellas, según la sociedad e incluso el grupo social del que se trate” (Calveiro, 2005: 28).

“La familia está en medio de la sociedad y es parte de ella, así como la sociedad misma puede encontrarse al mirar la familia, sin reducirse una a la otra” (Calveiro, 2005: 30). La familia no puede permanecer ajena a las relaciones de poder que circulan en la sociedad; conforma en su interior una compleja red de vínculos diferenciados pero que guardan sintonía, posibilitan, reproducen y también transforman las relaciones de poder sociales y políticas (Calveiro, 2005: 30). Si el ejercicio de poder se entiende como el establecimiento de relaciones asimétricas, que implican un principio de autoridad con control y administración de recursos económicos y humanos, la estipulación de normas legitimadas por un discurso de verdad y la capacidad para penalizar su incumplimiento. Si se habla, asimismo, de penetración y constitución de los sujetos, de sus cuerpos, de su racionalidad e incluso, en parte de su deseo, es decir de normalización, es claro que la familia es un espacio en el que se juegan relaciones de poder (Calveiro, 2005: 30). Y el beneficio que cada miembro del hogar obtiene se debe analizar por las distintas posiciones que cada uno cumple en el campo intrafamiliar.

“Las familias no son unidades homogéneas y armoniosas; los distintos intereses de cada miembro, las relaciones de poder intrafamiliares y todo un conjunto de factores que determinan los procesos de decisión intrafamiliar y el poder de negociación entre

---

**cultural** puede convertirse bajo ciertas condiciones en capital económico y resulta apropiado para la institucionalización, sobre todo, en forma de títulos académicos; **el capital social**, que es un capital de obligaciones y “relaciones sociales”, resulta igualmente convertible, bajo ciertas condiciones, en capital económico, y puede ser institucionalizado en forma de títulos nobiliarios.

ellos establecerán los beneficios que cada uno reciba de ese flujo de ingresos” (Instraw, 2007), en este sentido, en el marco de las relaciones familiares se entretejen relaciones de poder y autoridad, se reúnen y se distribuyen los recursos para satisfacer las necesidades básicas de los miembros del grupo; se definen obligaciones, responsabilidades y derechos con arreglo a las normas culturales y de acuerdo con la edad, el sexo y la posición en la relación de parentesco de sus integrantes (López, Salles y Tuirán, 2000; s/r citado en Salles, 2001; 110).

Lagomarsino (2005) explica que es en los núcleos familiares donde se elabora y se construye, con modalidades distintas y a menudo contrastantes, la decisión de partir, y la familia se transforma así en el elemento central al interior de las redes y de las cadenas migratorias, asumiendo un rol decisivo en todo el recorrido, desde la partida hasta la inserción en el nuevo contexto. De hecho, los individuos que deciden migrar no viven en un vacío de relaciones sociales ni actúan de modo totalmente independiente; por el contrario, están ampliamente influenciados por lo que les rodea, no sólo en el plano macrosocial (contexto económico, político y social) sino, sobre todo, en el plano familiar (Lagomarsino, 2005; 338). Lagomarsino (2005) menciona que existe una relación interactiva entre familia y migración, en la cual cada uno de los elementos ejerce su influencia sobre el otro. Por un lado, la estructura y el funcionamiento de los núcleos familiares influye en la posibilidad de emigrar; pero, por otro, la migración transforma e influye en la familia, sea en el país de origen o en el de llegada (Lagomarsino, 2005; 340).

Hablando de familia y emigración, cabe apelar el tema de la familia transnacional. Al respecto, Bryceson y Vuorela (2002) definen a este tipo de familias como las familias que viven separadas, pero manteniéndose unidas en un sentido de bienestar colectivo y de unidad “familiar”, más allá de las fronteras, desarrollándose una experiencia familiar en la que se conjugan y oponen múltiples nacionalidades, residencias, identidades y lealtades (Bryceson y Vuorela, 2002: s/r citado en Ramos, 2009: 25). Herrera (2005) sugiere que las familias transnacionales se han convertido en arreglos forzados que madres y padres establecen por la imposibilidad de reagruparse. Los migrantes, antes de partir, ya saben que los proyectos familiares de reproducción



social implican la configuración de estos nuevos arreglos familiares y son experimentados prácticamente como parte del ciclo de vida (Herrera, 2005; 81- 82).

#### **2.4 Redes y cadenas migratorias**

Retomando a Lagomarsino, quien expone que es en los núcleos familiares donde se elabora y se construye la decisión de partir, es entonces que la familia se convierte en el elemento central al interior de las redes y de las cadenas migratorias. Autores como (Massey et al., 1987; Boyd, 1989; Fawcett, 1989) ponen énfasis en la importancia de las redes de parentesco y de amistad en la formación y el apoyo de la migración (Gurak, Caces, 1998; 75). Las redes basadas en lazos de parentesco, amistad y comunidad vinculan a la comunidad emisora con la receptora y proporcionan una estructura coherente a las poblaciones de migrantes (Gurak, Caces, 1998; 75).

Pedone (2005) diferencia entre cadena migratoria y redes. La *cadena migratoria* a la transferencia de información y apoyos materiales que familiares, amigos o paisanos ofrecen a los potenciales migrantes para decidir o, eventualmente, concretar su viaje. Las cadenas facilitan el proceso de salida y llegada, pues pueden financiar el viaje, en parte; gestionar documentación o empleo, y conseguir vivienda (McDonald, 1964; Jiménez y Malgesini, 1998 citado en Pedone, 2005; 108). También en ellas se produce un intercambio de información sobre los aspectos económicos, sociales y políticos de la sociedad de llegada. Las cadenas forman parte de una estructura mayor: *las redes migratorias*, las cuales son más extendidas y están relativamente afianzadas, desarrollan una dinámica propia, que incluso puede desprenderse de los estímulos y desestímulos de la sociedad de destino (Jiménez y Malgesini, 1997; s/r citado en Pedone, 2005; 108-109). Las redes migratorias vinculan de manera dinámica las poblaciones de la sociedad de origen y la de llegada; los gobiernos toman mucho control en cuanto a los desplazamientos internacionales en la entrada y salida, tanto de los extranjeros como de sus propios ciudadanos. Por ello, el contexto político internacional genera una especificidad en el tipo, la dinámica y la diversificación de la red; de este modo, los vínculos mantenidos entre diferentes actores tanto en la sociedad de origen como la de llegada conformarían espacios sociales transnacionales (Pries, 1999; s/r citado en Pedone, 2005; 109).

Las funciones que cumplen las redes son, entre otras: amortiguar el peso que tienen sobre los migrantes los costes y la ruptura vital que supone la migración; aislar a los migrantes de la sociedad de destino y mantener sus vínculos con la de origen; determinar, hasta cierto punto, quiénes son los que emigran de las comunidades y las familias; influir en la selección de los lugares de destino y de origen; condicionar la integración de los migrantes en la sociedad de destino; servir como canales de información, y dar forma al volumen y la importancia de la migración (Gurak, Caces, 1998; 79).

Portes (2007) habla del capital social en las redes como “la capacidad de los individuos para obtener recursos<sup>5</sup> escasos a través de su pertenencia a redes sociales o estructuras sociales más amplias” (Portes, 1998 citado en Portes, 2007; 681). Estos recursos pueden incluir bienes económicos, como préstamos sin intereses o rebajas de precio, o bienes intangibles como la información acerca de las condiciones del mercado, sobre dónde encontrar empleo, y una generalizada “buena voluntad” en transacciones mercantiles (Portes, 2007; 681).

La migración laboral es una estrategia mediante la cual los trabajadores y sus familias se adaptan a las oportunidades de los mercados laborales en diferentes espacios (Portes y Borozoc, 1998 citado en Pedone, 2005; 109). Esta estrategia contribuye, en parte, a explicar el carácter sostenido del flujo, así, como la selección de sus destinos. Una vez que los flujos laborales internacionales comienzan, surgen las *redes sociales* entre los migrantes y sus países de origen, y entre los empleadores y los migrantes, que convierten al movimiento en autosostenido a través del tiempo. Las redes tienden a desarrollar tal flexibilidad y tal impulso, que pueden apoyar la continuación de la migración aun cuando los incentivos económicos originales hayan desaparecido o hayan reducidos (Portes, 2007; 655). Las redes sociales conectan a los migrantes con sus familias y comunidades, estas redes reducen los costos psicológicos y sociales para futuros migrantes (Portes, 2007; 657). Como lo han hecho notar Douglas Massey y sus colegas, los migrantes del pasado representan un recurso para los del futuro,

---

<sup>5</sup> Los recursos mismos no son capital social; el concepto se refiere a la capacidad del individuo para obtener tales recursos a través de su inserción en redes u otras estructuras sociales.

proveyéndolos de la información y los contactos necesarios para una jornada exitosa. A su llegada al país receptor, los migrantes movilizan de nuevo sus redes para obtener información sobre empleo en sus comunidades étnicas. El carácter de esas comunidades determina no solo la trayectoria socioeconómica de los migrantes, sino también las posibilidades de adaptación exitosa de sus descendientes (Massey, Durand y Malone, 2002; Massey y Espinosa, 1997; Massey, 2004 citado en Portes, 2007; 686-687).

Por ello, las redes no son ni espontáneas ni efímeras, cambian y se complejizan con el tiempo, debido a las relaciones que genera la entrada de otros actores dentro de su estructura. Un elemento importante en la consolidación de las redes es la calidad, la cantidad y los modos en que circula la información. La información no es la misma para todos los vecinos o coterráneos del pueblo, ni necesariamente se transmite de vecino a vecino, porque los canales mediante los cuales aquella circula son las relaciones sociales fuertes que prescinden de la distancia y, por lo tanto, de la frecuencia de los contactos (Ramella, 1995 citado en Pedone, 2005; 110).

## **2.5 Las remesas como estrategia de la migración**

Las remesas se han constituido en símbolos del rostro humano de la globalización, en donde millones de personas emigran y al mismo tiempo continúan sus obligaciones sociales y familiares en su país de origen.

Históricamente las remesas de los emigrantes han sido un pilar fundamental en el sostenimiento de millones de familias de campo y la ciudad en América Latina y el Caribe conforme han ido aumentando (con una tendencia estable y a la alza), el impacto económico y social de estos recursos trasciende el ámbito de los hogares y empiezan a jugar un papel cada vez mas importante en el funcionamiento económico de muchos países, y de regiones al interior de países, particularmente en aquellos donde existe una mayor concentración de emigrantes internacionales (Lozano,2005: 31).

“Por remesas se considera la fracción de los ingresos que los trabajadores emigrantes internacionales envían a sus hogares o comunidades, a través de canales formales o

informales, con el interés de que la transferencia llegue con seguridad a su lugar de destino, en la forma más rápida y al menor costo posible” (Falconí,2005:202)<sup>6</sup>.

América Latina y el Caribe concentran el 25.4% del total de remesas que se mueven a nivel mundial (alrededor de 42.400 millones de dólares), cifra que la ubica como la primera región del mundo receptora de remesas (Banco Mundial, 2006). El Ecuador se ubica como tercer receptor de remesas en América del Sur después de Brasil y Colombia (MIF- IADB, 2006) (UNFPA FLACSO, 2006).

### **2.5. 1 Tipo de remesas**

“Para evaluar el potencial de las remesas en los países de origen de los emigrantes, es importante diferenciar dos grandes grupos o tipos de remesas: las remesas familiares y las remesas colectivas, así como identificar los principales usos de ambos grupos” (Lozano, 2005: 27).

#### **2.5.1.1 Las remesas familiares**

Son recursos económicos (monetarios y no monetarios) enviados por el emigrante que vive o trabaja en el exterior a sus familiares que residen en su país de origen. Estos recursos usualmente se destinan a satisfacer las necesidades básicas de las familias receptoras, como son alimentación, salud, educación y vivienda (construcción o remodelación de casa) y una pequeña parte se destina a la formación de pequeños negocios o empresas. Una manera de potenciar los recursos de las remesas familiares/ individuales es facilitar su proceso de transferencia, a partir de promover la reducción de los costos de envío, la “bancarización” de remitentes y receptores, y la expansión de la infraestructura bancaria y financiera, en las áreas pobres y marginadas de los países de origen. En cuanto a las remesas individuales que son destinadas a la formación de negocios en inversión en pequeña escala, se han identificado dos áreas de atención prioritaria: a) evaluación sistemática de los esquemas de inversión individuales, a fin de identificar experiencias exitosas y no exitosas, b) la promoción de asistencia técnica e información de financiamiento y fondos de inversión (Lozano, 2005: 27).

---

<sup>6</sup> Estudio de la Secretaría Permanente del SELA, Universidad Nacional Autónoma de México.

### 2.5.1.2 Las remesas colectivas o comunitarias

Son recursos económicos (monetarios y no monetarios) recaudados y donados por agrupaciones o asociaciones de emigrantes, para financiar eventos sociales, religiosos, deportivos, infraestructura en pequeña escala (carreteras, obras pequeñas de irrigación, agua potable, construcción de iglesias), e inversiones en actividades productivas y comerciales, en las comunidades del origen. En cuanto a las áreas de atención prioritaria de las remesas colectivas, tanto las destinadas al gasto social en infraestructura comunitaria como las orientadas a la inversión en pequeñas y medianas empresas, es imperativo tener una evaluación sistemática de las demandas locales, a fin de conciliar esas demandas y necesidades con los programas de financiamiento o fondos de inversión (Lozano, 2005: 27).

Los dos tipos de remesas se distinguen por las motivaciones para remitir, el tipo de remitente, el tipo receptor o beneficiario, el uso de estos fondos y las cantidades involucradas; ofrecen también diferentes potencialidades de inversión y usos innovadores.

Este trabajo de investigación se centrará en las remesas familiares como punto estratégico para conocer qué factores entran en juego y cómo hacen posible que unas familias puedan o no invertir en pequeños negocios o microempresas. Desde este contexto es interesante analizar la distribución de los envíos de remesas por tipo de uso, de las familias receptoras, los efectos en la reproducción familiar y analizar en qué medida estas familias receptoras se han organizado mediante alguna actividad o emprendimiento productivo como alternativa para generar fuentes de ingresos propios, y qué tipos de información han recibido para una buena orientación para crear negocios productivos.

### 2.5.2 Las mujeres y las remesas

“La mujer juega un papel particular en el proceso migratorio; las mujeres jóvenes, no casadas, emigran en una proporción fuerte, aunque probablemente más si vienen de un medio urbano” (Claude, 2007:324). Muchas trabajan como cocineras en el servicio de casa, niñeras, unas salen como estudiantes y buscan trabajos de medio tiempo, y hay

quienes trabajan en el mundo del entretenimiento y la prostitución, no hay que negarlo (Claude, 2007:324). “Las mujeres son consideradas importantes al momento de enviar las remesas, su envío es ligeramente superior al que envían los hombres; de la misma manera las mujeres tienden a ser las receptoras y administradoras privilegiadas de las remesas, con independencia de que el remitente sea hombre o mujer” (Instraw, 2008: 67). “Probablemente esto también cambia el modo de utilización del dinero de las remesas, pareciendo la mujer más consciente del valor de la educación y de la salud; de modo que las ganancias de las migraciones van a servir para aumentar el bienestar de la base familiar, de la casa y de los negocios en el lugar principal de residencia” (Claude, 2007:325).

Los emigrantes generalmente remiten a sus esposas, mientras que las emigrantes que dejan a los esposos en los países de origen envían con más frecuencia y lo hacen a otras mujeres de su familia que quedan a cargo de sus hijo/as, “esto significa que las mujeres son actores claves en el paradigma de las remesas para el desarrollo, por lo que, para ser exitosos, los programas de desarrollo local requerirían de una comprensión clara de las características diferenciales de género en el uso de las remesas, el ahorro y las inversiones” (Instraw, 2008: 67). El hecho de que las mujeres sean las privilegiadas en recibir remesas no quiere decir que estén en plena libertad de utilizarlas y organizarlas pues desde los lugares de envío muchas veces ya se ha predestinado su uso (Instraw, 2008: 67). En cuanto al uso, el destino de las remesas es cubrir los gastos recurrentes del hogar referidos principalmente a gastos de alimentación, vivienda y vestido en general. Los gastos en salud y educación son considerados importantes, pues al no ser cubiertos en su totalidad por el Estado o tener un eficiente sistema al acceso, se convierten en prioridad para las personas que envían sus remesas. De esta manera, la migración actúa como un sustituto de la protección social que los estados de origen no proveen. Esto lleva a presuponer el incremento en el acceso de consumo, siendo muy escaso el porcentaje de hogares que destinan las remesas a inversiones de carácter productivo, constatando que las remesas funcionan como salario y no como capital (Instraw: 2008).

### **2.5.3 Importancia de las remesas para el desarrollo**

El paradigma “remesas para el desarrollo” argumenta que las remesas tienen un impacto beneficioso en los países de origen en el ámbito económico, “como volumen financiero que permite gastos que mejoran la calidad de vida, y como medio para conectar la gente con los bancos. De hecho, el acceso a servicios financieros convencionales como los bancos y las cooperativas de ahorro y crédito desempeña un papel crucial en la creación y expansión de la ciudadanía económica” (Orozco, 2000:75). Las remesas se han convertido en la mayor fuente de divisas para muchos países pobres, como ocurre en América Latina y el Caribe, donde sobrepasan el volumen combinado de toda la inversión extranjera y la ayuda oficial al desarrollo (Newland, 2007 en In straw, 2007).

A las remesas se las analiza desde dos posturas diferentes: por un lado como fondo-inversión (remesas productivas), si se considera a las remesas productivas como un instrumento de crecimiento económico, que junto a otros fondos de inversión (inversión extranjera directa, inversión doméstica privada, inversión pública, etc.) son la base de todo proceso de desarrollo. Y. por el otro. Como transferencias familiares (remesas familiares) que contribuyen a sustentar el balance ingreso- gasto de los hogares, aportando al consumo familiar y elevando el nivel de vida y bienestar de los hogares receptores, a la vez que contribuyen a reducir las desigualdades económicas y las condiciones de pobreza. De la misma manera, esta misma contribución al gasto de los hogares se traduce en efectos multiplicadores hacia el resto de la economía local, regional y nacional (Canales, 2007: 374). Las remesas en el desarrollo “se produce tanto por vía directa a los hogares receptores de remesas suponiendo un incremento del consumo, e indirecta y beneficia al conjunto de la comunidad, los impactos pueden variar en función de la clase, el género y la etnia; y pueden aparecer fenómenos que incrementen las desigualdades entre hogares receptores y no receptores” (Claude, 2007: 309-336).

En la vía directa “los inmigrantes, y quienes dependen económicamente de ellos, habrían de ser los primeros beneficiados, por cuanto que sus percepciones superan las que obtendrían en su tierra” (Alba, Besteiro, 2006: 13). Esto supone un aumento en la educación y salud de los miembros del hogar y, por tanto, un aumento del capital humano de las familias receptoras; entonces, “las remesas además de mejorar el

consumo diario e incrementar el bienestar familiar son también una inversión humana” (Claude, 2007:312).

Claude evalúa los aportes adicionales que constituyen las remesas: ellas aseguran una alimentación constante y suficiente de los niños y ancianos, este aporte es una construcción neta al desarrollo del niño y de su individualidad física homo economicus y ciudadano. Conociendo las carencias nutricionales en niños de estratos modestos, este aporte puede ser decisivo para la vida futura. Se debe también considerar que los gastos de salud representan una inversión a largo plazo en los niños y ancianos que quedan al cuidado de las familias receptoras. De este modo, se puede ver que la separación estricta entre consumo y ahorro/ inversión de la contabilidad nacional no es muy precisa cuando se mira lo que efectivamente significan costos en educación, salud, y también el bienestar del hogar (Claude, 2007: 321).

“Esta inversión se considera como “uso productivo de las remesas” que se verán a mediano y largo plazo como una creación de medios de vida sostenibles; el beneficio directo a los hogares receptores es considerado como una estrategia de supervivencia” (Instraw, 2007). De hecho, esta creación de medios de vida sostenibles que se intenta potenciar se puede dar si las remesas se canalizan a través de vías formales y hay un desarrollo suficiente y adecuado de los mercados financieros. Entonces, los hogares receptores podrán acceder a servicios financieros asociados, teniendo especial relevancia la posibilidad de acceder a créditos (funcionando los flujos de remesas como aval), y a distintos seguros (de vida, salud, jubilación, etc.); se trata del disfrute de una amplia gama de servicios financieros de los que estos hogares permanecían excluidos (Instraw, 2007). Por tanto, las remesas pueden funcionar como un sustituto de los sistemas de protección social (ejemplo, los emigrantes envían remesas a sus padres que no reciben jubilación, o a hermanas desempleadas, o no tienen seguro). La misma educación y salud es una inversión que se toma como prioritaria y que además supone la despreocupación por parte del Estado por cubrir estas necesidades básicas insatisfechas y la responsabilidad institucional de garantizar estos derechos (Instraw, 2008).



## **CAPÍTULO III**

### **ESCENARIO Y CONTEXTO**

#### **3.1 Emigración y remesas en el Ecuador**

La migración internacional se ha convertido en uno de los fenómenos más importantes para el Ecuador en el cambio de siglo. La característica que ha matizado el entorno político ecuatoriano desde 1997 ha sido la inestabilidad, pero la crisis política no vino sola. En efecto la bancarrota del sistema bancario y sus consecuencias en la economía del ecuatoriano común causaron el derrocamiento de uno de los presidentes constitucionalmente elegido. Ante este panorama poco alentador, los ecuatorianos reaccionaron con pesimismo iniciándose así una migración masiva hacia otros países con el fin de buscar empleo y poder recuperarse de las pérdidas económicas que sufrieron, quedando como la consecuencia social más evidente de la crisis económica de finales de siglo XX (Ponce, 2005:200).

Hay apreciaciones que establecen que el número de ecuatorianos y ecuatorianas en el exterior puede bordear los 3 millones<sup>7</sup> (Acosta, López, Villamar, 2005; 228). De acuerdo con el Censo de 2001, los emigrantes provienen, principalmente, de la Sierra y la Costa. A escala provincial, resulta necesario distinguir entre la migración de la Sierra sur, desde Cañar y Azuay que, se sabe, han registrado un proceso migratorio largo y continuo, el cual representa un 14% de la migración nacional. Después de eso se evidencia que el mayor número de emigrantes se concentra en las dos principales provincias del Ecuador, puesto que el 50% de las personas que han salido proviene de Pichincha y Guayas (Ramírez y Ramírez, 2003; s/r citado en Herrera, Carillo, Torres, 2005; 21).

El origen urbano- rural de las personas que salen del país, según datos del Censo de 2001, denota que la emigración es principalmente urbana, 73,16%, mientras que la rural es del 26, 83%. Las ciudades que concentran la emigración urbana son Quito y Guayaquil, y la áreas que concentran la emigración rural son la provincias de Loja, Azuay y Cañar (Herrera, Carillo, Torres, 2005; 21).

##### **3.1.1 Perfil de las personas que decidieron migrar**

---

<sup>7</sup> Diario el Universo, Guayaquil, domingo 9 de enero de 2005.

*Con respecto a la edad:* de hombres y mujeres emigrantes ecuatorianos, el porcentaje más alto es el 41% corresponde a las personas entre 21-30 años; el 22% al grupo de edad comprendido entre 31-40 años, y el 18,5% al rango entre 11-20 años. Podríamos decir que entre la población joven la migración alcanza un 59.5% del total que ha migrado en el ciclo 1996-2001 (Ramírez y Ramírez, 2005). El 9% de emigrantes son niños, niñas y adolescentes menores de 18 años. Esta cifra se incrementa, sobre todo en 2002 y 2003, en que los emigrantes que se encontraban en Europa aceleraron la reunificación familiar antes de que entrara en vigencia la visa para viajar a dichos países. De acuerdo con los datos de la Policía de Migración de Ecuador; solamente en 2002 salieron y no regresaron al país 37.585 menores de 14 años, de los cuales el 74% viajaron a España (Camacho, 2005). Según Ponce (2008), la salida de emigrantes desde Ecuador hacia Estados Unidos y España corresponde, sobre todo, a personas trabajadoras, lo cual explica que una parte tan importante de las remesas recibidas sea enviada por personas con edad comprendida entre los 18 y los 65 años –más del 99%–. Respecto de las remesas enviadas en dólares, las personas de entre 25 y 35 años son las que más envían: el 36,26% de las remesas totales recibidas en dólares. Siguen las personas de entre 36 y 45 años, que explican el 30,91% del volumen total en dólares recibido en Ecuador, y los individuos de entre 46 y 65 años –con el 26,74% de las remesas–. Por último, están los menores de edad y los mayores de 66 años. Ambos grupos contribuyen al volumen total con una proporción de en torno al 3% cada uno (Ponce, Oliví, Onofa, 2008:18).

*En cuanto al sexo:* si se mide por el volumen de los envíos en dólares, entre los emigrantes ecuatorianos que envían remesas a su país de origen predominan las mujeres: en torno al 57% fueron enviadas por estas, frente a un 43,47% de los hombres. Este dato sería consecuente con otras investigaciones (Yépez del Castillo y Herrera, 2007) que han señalado el proceso de feminización de la migración hacia determinados destinos, debido a las mayores facilidades de las mujeres para incorporarse en ciertos segmentos del mercado de trabajo; así, podría decirse que los grupos de edad que más contribuyen al envío de remesas son los más jóvenes y en cuanto a sexo son las mujeres. Por otro lado, a medida que aumenta la edad del emisor, parecería que disminuye su contribución al volumen total de remesas (Ponce, Oliví, Onofa, 2008: 18).

*Nivel educativo:* las encuestas INEC -51EH (2005) y EMENDU (2006 Y 2007) ofrecen información sobre el nivel de instrucción de la población emigrante que no está presente en el Censo 2001. En general, esta población presenta un mayor nivel educativo que la media del país (8,1 años de escolaridad), pues la mayoría de emigrantes tiene educación secundaria completa o incompleta. “En términos generales, las mujeres emigrantes tienen mayores niveles educativos que los varones. Un 49,7% tiene educación secundaria y un 22,4% superior, mientras que los varones en estos niveles alcanzan 45,7% y 17%, respectivamente” (FLACSO- UNFPA, 2008; 35). Según Ponce (2008), los emigrantes ecuatorianos en el extranjero que envían remesas han cursado, en su mayoría, los estudios de secundaria. Algo menos del 58% del volumen total de remesas en dólares fue enviado por personas que tienen estos estudios, algo menos del 23% por personas que han completado solamente los estudios de primaria y menos del 20% por emigrantes con estudios superiores (Ponce, Olivie, Onofa, 2008:19).

Si se observan estas diferencias, por lugar de destino vemos que en Estados Unidos se encuentran los mayores porcentajes de varones con instrucción primaria, el 43,2%, que da cuenta del origen rural de gran parte de este flujo migratorio, seguido de un 36% de mujeres con nivel de educación primaria (FLACSO- UNFPA, 2008).

En el caso de España, el nivel de instrucción tiende a situarse en la secundaria en hombres y mujeres (el 51,9% y 54,6% respectivamente), siendo la educación primaria mayor en el caso masculino que femenino (34,4% y 27,2%). Por otro lado, la educación superior de los ecuatorianos radicados en España es de 14,4%, menor que en Estados Unidos (FLACSO- UNFPA, 2008).

Italia presenta características también diferentes. Es el país con menor población masculina y femenina con instrucción primaria, 18,8% y 21,3% respectivamente. Además, presenta la franja más amplia de población con educación secundaria, el 59,4% en el caso de las mujeres y el 54,5% en el caso de los hombres. Un 18,9% de las mujeres y un 26,6% de los hombres cuentan con educación superior. En términos generales, hombres y mujeres tienen similares grados de instrucción (FLACSO- UNFPA, 2008).

Según con el estudio de FLACSO- UNFPA y el trabajo de Ponce, Olivie, Onofa, se concluye que, aunque predomina la educación secundaria entre los emigrantes que

envían remesas, también es importante señalar que casi un 20% de remesas son enviadas por emigrantes que cursaron estudios universitarios; lo cual denota la diversidad de perfiles educativos de hombres y mujeres, y que se emplean, en su mayoría, en trabajos que no requieren una alta cualificación. Por lo tanto, existe un despilfarro de la inversión en capital humano; esto podría constituir un indicio de fuga de cerebros.

Ponce (2008) además indica que los datos sobre el empleo en origen antes de migrar parecen sugerir que este protagonismo del empleo en sectores que no requieren una alta cualificación ya se daba en Ecuador antes de empezar el proceso migratorio. En suma, Ecuador invierte recursos en una formación universitaria que no se capitaliza necesariamente en la ocupación de estos recursos humanos en empleos acordes con su formación.

### **3.2 Las remesas en el Ecuador**

El Ecuador se ubica como tercer receptor de remesas en América del Sur, después de Brasil y Colombia (MIF- BID 2006), sin tomar en cuenta las diferencias poblacionales y en el tamaño de las economías entre estos países (FLACSO- UNFPA, 2008: 50). Según Ratha (2005), Ecuador es uno de los 20 principales destinos de las remesas internacionales en términos absolutos, entre los países en desarrollo (Ponce, 2008). “El envío de remesas al Ecuador ha tenido un crecimiento constante desde mediados de los noventa; en el año 2007, alcanza la cifra record de \$3.087 millones; estas cifras han supuesto que las remesas hayan significado, a partir de 1999, el segundo rubro de ingreso más importante de Ecuador; luego del ingreso por la exportación de petróleo, por encima de los ingresos del resto de las exportaciones tradicionales de Ecuador: banano, café, cacao, flores y camarón” (FLACSO- UNFPA; 2008: 50).

Asimismo, como proporción del PIB, el envío neto de remesas ha tenido especial relevancia para Ecuador. En el año 2000 representó el 8% del PIB (15 933). Para 2006, luego de la recuperación de la economía, las remesas siguen representando el 7% (PIB 2006 = 41 402, Banco Central del Ecuador), (FLACSO- UNFPA; 2008: 50). En consecuencia, las remesas han sido una fuente importante de financiación para la economía local durante los últimos años (Ponce, 2008).

No obstante, cabe señalar que la actual crisis económica y financiera ya está teniendo un impacto en el volumen de las remesas a Ecuador (en parte como resultado de la crisis en Estados Unidos y España, las dos principales fuentes de remesas a Ecuador). El Banco Central del Ecuador ha informado de una disminución de 8,6% en el total de las remesas internacionales en 2008, en relación con el año anterior (Ponce, 2008).

### **3.2.1 ¿Quién recibe estas remesas?**

Para el caso de Ecuador, las remesas se envían, sobre todo, a parientes. Más del 28% se dirigen a los padres o suegros, quienes, con frecuencia, asumen el cuidado de los hijos del emigrante. Los hijos, por su parte, reciben algo más del 22% de las remesas totales.

Los cónyuges que permanecen en el país de origen reciben una cantidad muy inferior: el 6,3% del volumen total en dólares y el resto se reparte entre parientes de distinto grado (yernos, nueras, nietos y otros). El hecho de que los cónyuges reciban una proporción tan baja de remesas respecto de otro tipo de parientes puede estar indicando que, tratándose de datos que se generan ya varios años tras el inicio de la última oleada migratoria desde Ecuador, puede haberse producido un número relevante de reagrupaciones familiares o, por el contrario, de rupturas conyugales (Ponce, 2008:23).

De acuerdo con el reporte de Bendixen y Asociados (2003), el 14% de la población ecuatoriana recibe remesas, siendo las mujeres las principales receptoras 66% (FLACSO- UNFPA, 2008; 52). El 77% de las remesas enviadas las reciben personas con ingresos de hasta 500 dólares mensuales. El 38% de la población que recibe remesas tiene hasta algún grado de educación primaria y/o secundaria, el 33% ha terminado la educación secundaria, el restante porcentaje corresponde a personas con educación universitaria (Bendixen y asociados, 2003 citado en Ecuador en Cifras, 2008:52).

Además, “el 50% de receptores de remesas pertenecen a sectores de ingreso medio, mientras que tan solo el 26% de los receptores se ubica en estratos bajos. Esto indica que las remesas se orientan más a financiar el consumo de sectores medios que la subsistencia de los más pobres lo cual quiere decir que, quienes migran no son los más

pobres sino los sectores medios empobrecidos, que aun tienen posibilidades de reunir el dinero que demanda la emigración” (Acosta, López, Villamar, 2005: 241).

De las personas que reciben las remesas, según Ponce (2008), son las personas de entre 46 y 65 años el grupo de edad que mayor proporción de remesas recibe. Puede verse cierta coherencia entre el tipo de parentesco que vincula a migrantes y receptores: los padres o suegros de entre 46 y 65 años –quizá responsables del cuidado de los hijos de la persona migrante que envía las remesas– se habrían constituido en un grupo de población importante en la recepción de remesas internacionales (Ponce, 2008: 24).

La mayoría de emigrantes envía remesas una vez al mes (46%). La mayoría de ecuatorianos receptores de remesas reciben entre 51-100 dólares (27%), seguidos por aquellos que reportan recibir entre 151 y 200 dólares (20%), y un nada despreciable 16% recibe más de 300 dólares (Bendixen y asociados, 2003) (FLACSO- UNFPA, 2008; 52).

### **3.2.2. ¿Qué se hace con el dinero de las remesas?**

Las remesas se destinan básicamente a la manutención del hogar, tanto en aquellas enviadas por hombres como por mujeres (87,8% y 92% respectivamente). El siguiente rubro importante es la construcción y/o adquisición de vivienda o terrenos, que presenta una diferencia entre varones y mujeres 9,5 y 2,5% respectivamente; seguidos por pago de deuda, que presenta una importancia mayor en los varones (3,1 y 1,6%), ahorro e inversión en negocios y compra de electrodomésticos en porcentajes menores. El monto destinado a ahorro y al emprendimiento de negocios es mínimo (ECV 2006) (Ecuador en Cifras, 2008; 52). Al respecto Juan Ponce (2008) indica que a pesar de su más reciente disminución, las remesas internacionales siguen siendo una importante fuente de financiación externa para el Ecuador y la economía de los hogares; las remesas tienen un impacto sobre el consumo y, más precisamente, sobre los gastos de salud. Además, se encontraron efectos significativos de las remesas en el acceso a las clínicas privadas de medicina y los gastos cuando las personas están enfermas. En este sentido, las remesas se utilizan para situaciones de emergencia y no en términos preventivos.

Siguiendo a Alberto Acosta (2005), el elevado peso del consumo en el uso de las remesas implica, paralelamente, niveles reducidos de inversión. Esto indica que buena

parte de los receptores estaría “desperdiciando” la oportunidad que brinda el flujo de remesas para la creación de fuentes futuras de ingresos. Esta situación se explica por las condiciones propias de una economía abierta y dolarizada, en donde no existe un marco adecuado para alentar las inversiones productivas.

### **3.3 Proyecto Fondo Concursable El Cucayo de la Secretaría Nacional del Migrante (SENAMI)**

El proyecto fondo concursable El Cucayo (del quichua kukayu, provisión de alimentos que se llevan a la minga -trabajo comunitario- o en el viaje) es un proyecto que pertenece al Programa Bienvenidos a Casa de la SENAMI.

El programa Bienvenidos a Casa ha trabajado con 14.623 personas retornadas al país con servicios de la SENAMI; 6.157 personas ecuatorianas retornadas con menaje de casa y equipo de trabajo (convenio CAE - SENAMI); 7.753 ecuatorianos/as en condición de vulnerabilidad (indigentes, enfermos, terminales, deportados, otros) retornados; 718 personas ecuatorianas retornadas con incentivos productivos.

Los incentivos a las inversiones sociales y productivas con los que ha ayudado el programa son: 12.902 personas migrantes informadas y/o asesoradas sobre inversiones sociales y productivas; 4.772 personas migrantes capacitadas sobre inversiones sociales productivas; 671 perfiles de proyectos productivos de personas migrantes ecuatorianas elaborados con ayuda de la SENAMI; 507 emprendimientos productivos de personas migrantes ecuatorianas financiados; 2.064 empleos directos generados por los emprendimientos productivos financiados<sup>8</sup> (SENAMI; 2011).

*El Fondo concursable El Cucayo:* Brinda asesoría a la persona migrante que regresa, para el diseño de su plan de negocio en Ecuador; ofrece capacitación-acompañamiento técnico para iniciar o fortalecer el emprendimiento propuesto; entrega un capital semilla para emprendimientos productivos mediante concurso a migrantes que han

---

<sup>8</sup> Resultados desde el año 2008 hasta el 30 de abril de 2011 (SENAMI, 2011).

regresado al país; orienta hacia entidades financieras y públicas para la obtención de financiamiento.

Este proyecto va dirigido a personas migrantes ecuatorianas en el exterior que hayan regresado o que piensen retornar; a personas migrantes ecuatorianas que hayan residido en el exterior como mínimo un año sin interrupciones y con ingresos al Ecuador que no sumen más de 60 días en el último año, y a personas migrantes ecuatorianas que se encuentran en el país desde enero del 2007.

Para acceder al concurso del fondo Cucayo se requiere ser ecuatoriano; presentar copia de cédula de ciudadanía y pasaporte; presentar registro actualizado del movimiento migratorio, y no tener juicios de alimentos. Se deben proponer ideas de negocios que sean innovadoras, ya sea del nuevo negocio o la del propio ya existente que desee ampliar; que generen fuentes de trabajo digno; que sean ideas productivas en varios sectores como agricultura, construcción, servicios, turismo. Cada idea de negocio aprobada contará con el apoyo de 25% por parte de la SENAMI, y el otro 75% será aportado por el emprendedor migrante en efectivo o en bienes materiales o equipos.

Para proyectos individuales y/o familiares, la SENAMI entregará hasta 15.000 dólares como capital semilla y para proyectos asociativos y comunitarios la SENAMI entregará hasta 50.000 dólares como capital semilla (SENAMI, 2011).



## **CAPÍTULO IV**

### **ESTRATEGIAS DE MIGRANTES EN LA PUESTA EN MARCHA CON SUS EMPRESARIOS PRODUCTIVOS**

A partir de este capítulo se analiza la información obtenida de las entrevistas realizadas en el trabajo de campo a los 20 representantes de los emprendimientos productivos.

En este capítulo, en primer lugar se analiza el perfil de las personas entrevistadas que decidieron migrar (destino, edad, género, nivel educativo), también se observará cuál o cuáles fueron los motivos para la decisión de migrar y regresar de nuevo al país y la importancia de las redes conformadas por los emigrantes. Asimismo, se estudiará el tipo de trabajo que los emigrantes tenían antes de migrar, en el lugar de destino y después a su regreso. Esta información ayudará a vislumbrar la interpretación de la teoría del habitus y de las estrategias de Bourdieu, en donde la migración puede ser considerada como una estrategia de reproducción familiar.

Luego se hablará sobre las estrategias utilizadas por los migrantes y/o sus familiares, y su relación con la puesta en marcha de los emprendimientos, entre ellas el envío de remesas; los activos obtenidos por los emigrantes y sus familias, y la inversión en capital humano como una estrategia más.

En cuanto a los emprendimientos generados por los migrantes del presente estudio, se realizará un cuadro general de los tipos de emprendimientos, para luego conocer las fuentes de financiamiento de los proyectos y la incidencia que tiene el proyecto Cucayo en estos. Asimismo, se estudiará el tiempo de funcionamiento y el empleo generado a partir del emprendimiento y de las estrategias familiares utilizadas a partir del emprendimiento en marcha.

#### **4.1 Acerca de las personas entrevistadas que decidieron migrar**

De las 20 personas entrevistadas, los principales lugares de destino en concordancia con los diferentes estudios realizados anteriormente y respecto al tiempo de permanencia fuera, ocho estuvieron en Estados Unidos, ocho en España y de los cuatro restantes se distribuyen uno en cada país: Venezuela, Francia, Australia y Londres. De estas personas el tiempo de permanencia afuera se encuentra en un rango de entre 17 a 4

años; es decir que salieron en el lapso de tiempo del año de 1992 hasta el año 2005 aproximadamente.

*Las edades* de las personas que decidieron migrar están comprendidas entre los 25 y 65 años; de ellas las personas que estuvieron fuera de entre 25 y 35 años son ocho; de entre 36 y 45 años que son seis personas; el grupo de entre 46 y 55 años son cinco, y entre los 56 y 65 años es una persona.

En cuanto *al género* de las personas que emigraron: el sexo masculino frente al sexo femenino se encuentra mitad y mitad, es decir 10 hombres y 10 mujeres. Dentro del análisis no es relevante quién envía más o menos, lo que sugiere es que existe un porcentaje similar entre ambos sexos que han tomado la decisión de salir del país y trabajar fuera, en este estudio también se evidencia la feminización de la migración y, por tanto, el rol que asumen los miembros del hogar.

Respecto *al estado civil* de las 20 personas entrevistadas, 15 son casadas, seguido de tres personas solteras, una persona viuda y una persona divorciada; esto sugiere que, efectivamente, las personas que han migrado tienen una responsabilidad de un hogar, pues deben afrontar el hecho de mantener prácticamente dos hogares. Cabe aclarar que el hecho de ser soltero no excluye de mantener un hogar, pues, por ejemplo, existe el caso de ser madre soltera. Se puede añadir a esto que en el caso de las personas casadas en su mayoría no fueron los únicos en migrar, también lo hicieron sus cónyuges y en ciertos casos sus hijos. Entonces, el hecho de mantener el hogar y enviar dinero se vuelve un poco difícil. El número de miembros del hogar oscila entre dos y seis miembros en una familia, y el número promedio es de tres.

*Nivel educativo:* el nivel de estudios de las 20 personas entrevistadas que decidieron emigrar es: una persona terminó la primaria; cinco realizaron estudios secundarios; nueve tienen educación superior y cinco llegaron a estudios de cuarto nivel, es decir maestrías. Se puede notar que el nivel educativo de este grupo de personas es mucho más especializado a nivel superior y de maestrías.

En cuanto al tipo de educación superior que han cursado, están carreras como Pedagogía, Biología, Educación Inicial, Arquitectura, Administración de Empresas, Fisioterapia, Comunicación Social, Parvularia, Ingeniería Química, Informática, Medicina Veterinaria; y dentro de las personas que tienen una educación superior y que

han obtenido una maestría están especialidades como: Máster en Administración, Máster en Restauración y Conservación Arquitectura del Paisaje, Máster en Columna Vertebral, Máster en Comunicación Liderazgo y Administración Universitaria, Máster en Educación Especial. Debemos aclarar que algunas de estas personas han logrado obtener su educación superior, y en otros casos su maestría, en los países de destino.

#### **4.2 La decisión de migrar y regresar**

Los motivos que han impulsado a este grupo de personas a migrar son variados, entre ellos se encuentra la *mala situación económica* por la que estaban pasando, tanto ellos como el país. Básicamente concuerdan que la situación económica en la que se ha encontrado anteriormente el país fue difícil, por lo que han tomado la decisión de salir del Ecuador para buscar mejores oportunidades fuera. Tenemos algunas experiencias de las personas entrevistadas:

La situación económica, porque, bueno, yo he querido hacer préstamos y no me salió nada, aquí siempre piden la firma del marido, el apoyo del marido, como que una no se vale nada, yo digo bueno hasta el autoestima de una mujer es bien baja, porque como que se depende del marido y eso es mentira, y mi marido jamás me apoyó con préstamos, y entonces como no tuve el apoyo ¡dije no! mejor me voy (Mujer migrante, 59 años, Quito, septiembre 2009).

En ese tiempo la situación económica era de solo paquetazos, y como tenía a mi hija pagaba arriendo, y me decía: siempre voy a pagar arriendo, qué difícil, y luego vino la dolarización, era imposible pensar que con el sueldo que yo ganaba podía comprarme una casa, era imposible, eso fue lo que me motivó (Mujer migrante, 30 años, Cuenca, octubre, 2009).

Como factores de la mala situación económica en la que se encontraban las personas entrevistadas, se pueden anotar, por ejemplo: el no encontrar trabajo, el ya tener una familia y no encontrar los recursos para trabajar en el país, el no tener apoyo de parte de sus padres para estudiar o prepararse mejor, el ganar muy poco dinero el cual no alcanzaba para arriendo y comida y otras necesidades. Entonces, la decisión fue difícil pero no hubo más opción. Algunas personas que tenían sus negocios propios antes de migrar cuentan que la situación económica era difícil, no había utilidades, había mucha competencia, se necesitaba mucha inversión, los clientes no pagaban o se demoraban,

las cosas no estaban saliendo bien y por esa razón decidieron salir; mientras que para otros los negocios fueron el motivo de viaje.

Otro de los motivos para migrar es la que la mayoría de los casos concuerdan fue el sueño de salir, de progresar económicamente, de construir una vivienda propia, de reunir capital, de buscar oportunidades afuera y si existe la posibilidad de estudiar aprovecharla, pero siempre con la idea de regresar a emprender un negocio.

Las redes y relaciones con las que contaban los migrantes entrevistados fueron muy importantes en el momento de tomar la decisión de migrar, pues casi todos tenían algún familiar o amigos fuera que les contaban que estaban bien con su situación económica en los otros países, entonces fueron quienes animaron en la toma de la decisión y los puentes para llegar en el otro país.

Un motivo de migrar para algunos entrevistados fueron los *estudios*: dentro del grupo la decisión de migrar de cuatro personas fue con el objetivo de estudiar fuera, esto lo lograron mediante becas obtenidas o programas de intercambio cultural y de trabajo. Como se comentó antes, el nivel profesional de algunas personas es de educación superior y se obtuvo en el lugar de destino; entonces, se puede afirmar que una de las motivaciones de salir ha sido justamente el estudiar fuera, como una manera de superación profesional, de probar otras experiencias, de tener más oportunidades y abrirse las puertas hacia otros futuros mejores.

Emigré de mi familia para estudiar afuera, entonces era como una idea que siempre estaba en mi cabeza y cuando me gradué ya empecé a buscar un programa o beca para ir a Francia (Mujer migrante, 36 años, Quito, octubre 2009).

Fue en la época cuando estuve trabajando con los niños, en los colegios había muchas necesidades, los niños tenían problemas y no había el equipo para poder apoyarlos, yo tampoco estaba capacitada para hacer este tipo de apoyo, un poco de frustración ante ver tantas necesidades de los niños con dificultades de aprendizaje por eso viajé y el objetivo era hacer algo en prevención de esas necesidades (Mujer migrante, 29 años, Quito, octubre 2009).

Bueno, yo apliqué a un trabajo desde acá, era un programa de intercambio, un trabajo intercultural con una universidad de EE.UU. y me salió, quería aprender inglés que no sabía bien, en principio era vivir una experiencia diferente y acá estaba un poco difícil la situación económica, y, bueno, era aprender inglés y podía seguir aplicando de lo que yo sabía pero en EE.UU. (Hombre migrante, 32 años, Quito, octubre 2009).

En cuanto a la iniciativa de migrar en las personas que tenían sus hogares conformados en el Ecuador, en algunos casos fueron tomados por las mujeres que convencieron a sus esposos de irse con ellas:

Yo primero, porque ya tenía una hermana allá, y ya luego me llevó. Mi esposo se quedó en Ecuador. Yes que ahí se extraña a la familia son cambios terribles, la comida, el hablado, el nombre de las cosas, es que uno se siente sola prácticamente, claro que esta con miles de gentes pero todos son diferentes. Yo ya me regresaba y mi hermana me dice por qué no le traes a tu marido, así trabajan los dos y luego se regresan, yo le convencí a mi marido para que venga, teníamos un taxi y lo vendió con ese dinero se vino, ya con él era otra cosa, y apenas se graduó mi hijo también lo llevé, y ahora él no quiere regresarse” (Mujer migrante, 59 años, Quito, septiembre 2009).

Fue mía, mi esposo no quería, él quería invertir el dinero en la tienda y que continuemos aquí, pero yo siempre quise salir para hacer dinero en menos tiempo, así que convencí a mi esposo y nos fuimos con mis tres hijos ( Mujer migrante, 39 años, Quito, octubre 2009).

Y en otros casos fueron los esposos quienes viajaron primero para luego reunir a sus familias, y también están quienes tomaron conjuntamente la decisión de emigrar.

La decisión de regresar

La decisión de regresar al Ecuador para algunos ha sido fácil, pues ya tenían objetivos y metas trazadas y claras con las que contaban en su planificación de regreso, entre ellas reunir la mayor cantidad capital en el tiempo de estadía fuera, estas personas dicen:

Siempre desde que me fui de mi país sabía que iba a regresar (Mujer migrante, 43 años, Quito, noviembre 2009).

No pensé que me iba a demorar tanto, porque siempre me han gustado las montañas, el sol, el desorden, extrañaba la comida (Mujer migrante, 36 años, Quito, octubre 2009).

Siempre quise volver, tenía un objetivo claro que era estudiar, después me quedé para ahorrar y comprarme algo acá, y una vez cumplidos los objetivos era volver, ya teníamos planeado y como salió aprobado el proyecto en el Fondo Cucayo entonces decidimos regresar (Hombre migrante, 32 años, Quito, octubre 2009).

Mi vida siempre fue decir yo voy a volver aquí, porque la gente allá no se enseña, se acostumbra. Mi señora estuvo allá conmigo pero tuvo un problema de salud y le vine a dejar acá y volverme ya con la idea de

regresar pues mi esposa estaba acá en Ecuador, allá usted no hace vida social, más es el trabajo (Hombre migrante, 42 años, Riobamba, noviembre 2009).

Otras personas cuentan que decidieron regresar a raíz de la entrada de Rafael Correa al gobierno, pues vislumbraron un cambio muy importante en la política del país. Confían y dicen haber esperado para regresar en un gobierno como el actual.

Un factor importante para que hubieran decidido regresar fue el aspecto familiar. En el caso de mujeres que tienen sus niños en los países de destino, se les hace difícil la manutención y el cuidado de ellos, pues tienen que trabajar y dejarlos solos o al cuidado de terceras personas, y en esa indecisión de si volver o no pesa más la parte familiar, para que sus niños crezcan más cerca de su ambiente familiar. Además, están el apoyo que pueden tener acá y la soledad que implica trabajar en un lugar ajeno de familiares.

Existen factores exógenos que han hecho que algunos de los migrantes entrevistados regresen al país, esto se debió a la crisis económica que se suscitó en EE.UU. y en Europa, pues las fuentes de empleo para los migrantes empezaron a decaer. Algunos de los emigrantes trabajaban en la construcción y con la crisis las plazas de trabajo bajaron, y consiguientemente el precio de la mano de obra, además los hombres, sobre todo, no tenían un trabajo estable. Por último, se encontraban en estado de ilegalidad, por lo tanto no se encontraban bien económicamente en los países de destino. Entonces, volvieron al país de vacaciones pero más allá de ello, volvieron con muchas expectativas, observaron y analizaron la situación en el país.

Los problemas de salud, ya sean personales o de sus cónyuges, también fueron otro aspecto que les motivó regresar, pues para mantenerse hay que trabajar, de lo contrario no hay dinero para comer, y mejor optaron por reunirse con sus familiares en el país de origen.

Otro de los motivos de las personas entrevistadas para su regreso fue de carácter obligatorio, como en el caso de la persona que fue becada por la Comisión Fulbright para estudiar fuera,

La Fulbright es superexigente en que regresen porque hay un acuerdo entre Ecuador y EE.UU. que prohíbe la fuga de cerebros (Mujer migrante, 33 años, Cuenca, octubre 2009);

Entonces, se puede decir que aunque los motivos que tuvo este grupo de migrantes para salir hayan sido, entre otros, la mala situación económica, una oportunidad de estudio y trabajo, buscar oportunidades afuera y de progresar económicamente, la intención de la mayoría de estos emigrantes era la de reunir capital, pero siempre con la idea de regresar y emprender un negocio. De la misma manera, la decisión de regresar para algunos fue fácil y tenían una planificación para el regreso; otros, en cambio fueron obligados por las circunstancias. Es pertinente aclarar que la mayoría de los migrantes entrevistados regresaron trayendo consigo sus herramientas de trabajo, su capital humano y la experiencia, y también un capital económico significativo que ha sido producto de ahorros del tiempo que laboraron en los países de destino.

### **4.3 La importancia de las redes sociales de los emigrantes**

Las redes sociales que han tejido los emigrantes entrevistados, en unos casos para salir del país de origen y, en otros, para insertarse en el lugar de llegada y acceder a la vivienda, al mercado de trabajo y para considerar la posibilidad de migrar a otros destinos, es amplia, pues casi todos tienen un familiar en primer grado fuera, sean estos hermanos, uno de sus padres; y luego familia ampliada como primos, tíos, cuñados, o algún familiar de sus esposos en el caso de las personas casadas, o algún amigo que les ayudó y donde residieron por un tiempo. Por otro lado, viajó uno de los miembros de la pareja primero para buscar un lugar donde vivir y establecerse, siempre con la ayuda de algún contacto y tiempo después realizar la unificación familiar. Otras personas simplemente buscaron otros medios para permanecer allá, y buscar la manera de establecer nuevos contactos en el país de destino como:

No a nadie; yo me inscribí en un programa que se llama Aupair, mientras yo cuidaba niños a cambio me daban para estudiar francés, estuve un tiempo ahí, y luego como ya sabía el idioma me dediqué a buscar universidad, mi prioridad era estudiar pues ya hice contactos para vivir en la ciudadela universitaria y empecé a hacer concursos para entrar en la universidad (Mujer migrante, 36 años, Quito, octubre 2009).

La comunicación que mantenían con sus familiares y amigos ha sido constante, pues ellos les informaron de la situación en los lugares de posible destino, y los alentaban de

cierta manera para que optaran por de viajar, puesto que les ofrecían en ese entonces buenos augurios económicos, además de ayudar con la estadía y en algunos casos con la inserción de empleos en los países de destino. La información de los entrevistados tiene concordancia con lo que expone Pedone (2005) en cuanto a que las cadenas que los migrantes generan son las que facilitan el proceso de salida y llegada, y que además pueden financiar el viaje en parte; gestionar documentación o empleo, y conseguir vivienda (McDonald, 1964; Jiménez y Malgesini, 1998 citado en Pedone, 2005; 108). En estas cadenas también se produce un intercambio de información sobre los aspectos económicos, sociales y políticos de la sociedad de llegada. Las redes migratorias vinculan, de manera dinámica, las poblaciones de la sociedad de origen y la de llegada (Pedone, 2005; 108).

En cuanto a la forma de financiamiento para el viaje, en la mayoría de los casos tuvieron que hacer préstamos. Algunos lo hicieron a un familiar cercano, en primera instancia los padres, o algún otro familiar: tíos, hermanos, etc. Otros pidieron préstamos a amigos, o hicieron préstamos bancarios. Por otro lado, en algunos casos las personas que migraron ya tenían ahorros propios producto del trabajo que desempeñaban en el Ecuador; y otros lograron obtener dinero vendiendo cosas materiales como un terreno, un carro o poniendo en liquidación su negocio. La mayoría completó el dinero que necesitaba con una o dos de las formas de financiamiento mencionadas anteriormente. Hay casos en la que la forma de financiamiento, aparte de algún préstamo, fue otorgada por una beca de estudio:

Gané una beca de maestría de Arquitectura del paisaje en la Fulbright, teníamos bastante piso ganado y el momento que elegimos la universidad fue en Massachussets. Una causa fue que vivían mis cuñadas allá y otra porque la carrera que iba a estudiar es la más antigua. Nosotros migramos para estudiar, en mi caso, y mi esposo fue como mi acompañante, como lo llama la Fulbright y él tuvo la oportunidad de estudiar en el sistema americano, y le ayudaron para obtener los permisos para poder trabajar. Nosotros nos financiamos con ahorros propios de nuestro trabajo, vendimos un carro, préstamos familiares (Mujer migrante, 33 años, Cuenca, octubre 2009).



Con lo mencionado anteriormente Portes (2007), habla del capital social en las redes como “la capacidad de los individuos para obtener recursos<sup>9</sup> escasos a través de su pertenencia a redes sociales o estructuras sociales más amplias” (Portes, 1998 citado en Portes, 2007; 681). Estos recursos pueden incluir bienes económicos como préstamos sin intereses o rebajas de precio, o bienes intangibles como la información acerca de las condiciones del mercado, sobre dónde encontrar empleo, y una generalizada “buena voluntad” en transacciones mercantiles (Portes, 2007; 681). Entonces, el capital social que poseen estos migrantes es amplio, lo cual les ayudó al proceso migratorio.

#### **4.4 Ocupación antes, en destino y después de la migración**

Es adecuado explicar la ocupación de las personas entrevistadas en el presente estudio antes de migrar, en el lugar de destino y después cuando ya regresaron, pues esto llevará a entender mejor el proceso por el que pasaron los migrantes en su situación laboral, además de conocer la relación de las ocupaciones laborales de los migrantes y la relación con sus emprendimientos.

Dentro de las 20 personas entrevistadas, son muy variados los tipos de trabajo que tenían en el Ecuador antes de migrar a otro país, desde no tener trabajo y, por lo tanto,

Tener muchos problemas y dificultades causando una desubicación casi total e incertidumbre, llevando así a tener problemas emocionales que creaban una desazón grande (Hombre migrante, 49 años, Quito, septiembre 2009).

O estar terminando estudios ya sean secundarios y o universitarios, hasta trabajos técnicos como costureras, capacitadoras y profesionales.

Los trabajos de las personas antes de migrar en su mayoría son técnicos y profesionales, y son pocos los que tenían trabajos no técnicos, esto de nuevo sugiere que se está hablando de personas con un buen nivel de preparación formal y que pertenecían una clase social media, los cuales están en posibilidades de acceder a la educación no solo secundaria sino también superior.

---

<sup>9</sup> Los recursos mismos no son capital social; el concepto se refiere a la capacidad del individuo para obtener tales recursos a través de su inserción en redes u otras estructuras sociales.

Con respecto a los tipos de trabajo que tenían las personas entrevistadas en los lugares de destino, se puede decir que un poco más de la mitad estuvieron en trabajos no técnicos, pues, como es ya conocido, las plazas de trabajo en el caso de las mujeres son cuidado de niños, ancianos, limpieza de casas, y en el caso de los hombres es en inicio la construcción y en otros casos es el servicio como meseros y conductores. En cuanto a la otra parte, que es un poco menos de la mitad, lograron insertarse en trabajos técnicos y otros dentro de su profesión, aunque en algunos casos hayan iniciado realizando trabajos que no competen a su formación (no técnicos), sus objetivos fueron de mejorar y superarse, hasta terminar siendo profesionales y trabajando en su área formal o iniciando sus propios negocios en el país de destino.

**Tabla 1.** Trabajos en origen, en destino y ahora

TIPO DE TRABAJO ANTES DE EMIGRAR, EN DESTINO Y AHORA								
ANTES			EN DESTINO			ACTUALIDAD		
						Emprendimientos		
	No Técnico	Técnico	Profesional	No Técnico	Técnico	Profesional	Productivos	Profesionales
1	estudiante			estudiante de Pedagogía				centro de desarrollo infantil
2	sin trabajo			conductor de empresa de lavandería de ropa			lavandería de ropa	
3		costurera		cuidando ancianos, niños			microempresa de confección de calentadores	
4			gerente			gerente negocio propio de maderas	fábrica de muebles de oficina y cocina	
5			funcionaria pública			estudios beca (posgrado Arquitectura del Paisaje)		Biojardín, arquitectura del paisaje
6	estudiante			construcción			microempresa de confitería	
7			funcionaria pública	call center, limpiando casas.			ferretería	
8		negocio propio			negocio en servicio de limpieza a oficinas		microempresa de servicio de limpieza	
9			fisioterapeuta			estudio y trabajo fisioterapeuta		consultorio especialidad (columna vertebral)

10			trabajo independiente (comunicador social)			trabajo de intercambio intercultural		oficina de marketing
11	obrero en florícola			limpieza de casas			microempresa crianza de pollos	
12			profesora			estudio (beca) y trabajo en proyecto de niños en universidad		centro de educación especial
13	negocio tienda			cuidado de ancianos			negocio micromercado	
14	estudiante			construcción			empresa construcción, servicio de enlucido	
15		capacitadora			profesora en casa		centro Hydro health	
16	estudiante				estudiante, trabajo administrador restaurante		servicio de hostelería y cafetería	
17			inspector de seguridad radiológica	mesero			invernadero	
18		secretario				capacitador en informática		centro de informática
19		empleado privado		construcción			granjas integrales	
20			parvularia	cuidando niños				centro de desarrollo infantil

**Elaboración:** Ma. Elena Alquinga

Lo que se puede observar en la Tabla 1, en primera instancia, es que los emigrantes que ahora están en el país no llegaron con el objetivo inicial de buscar empleo, sino más bien de emprender con un negocio; es por tal motivo que no se tiene tipo de trabajo actual, en cambio se toma en cuenta el tipo de emprendimiento que han generado estas personas de acuerdo a su experiencia y formación sean éstos de tipo profesional o productivo. Respecto a los trabajos técnicos y profesionales una gran mayoría los realizaba antes de migrar, mientras que en el lugar de destino son un poco menos de la mitad. Aquí se debe aclarar que en algunos casos los emigrantes se insertaron en lugares de trabajo mediante becas de estudio o programas de intercambio cultural en los cuales tuvieron la oportunidad de estudiar y trabajar al mismo tiempo, o en ciertos casos empezaron a trabajar en empleos no técnicos pero las ganas de superación los impulsaron a estudiar y de esa manera acceder a empleos más técnicos y/o profesionales. Existen también personas que, por su formación y experiencia, ya iniciaron con sus negocios en los lugares de destino.

Además, se puede ver que los emprendimientos que estos emigrantes iniciaron en el país tienen una cierta relación con el tipo de trabajo que realizaban y aprendieron antes, ya sea en el país de origen o en el país de destino. También existe una relación de acuerdo con el tipo de estudio o capacitación que realizaron en el país o en el lugar de destino. En algunos casos se puede decir que si su tipo de trabajo en el país fue técnico o no, y en el país de destino fue de la misma manera en un inicio, estas personas han ido progresando pues sus objetivos eran claros y pusieron énfasis en su capital humano, es decir en su formación académica, lo cual fue un impulso para encontrar un mejor empleo de acuerdo a su formación. Esto ayudó a que los emprendimientos que iniciaron en el país fueran innovadores.

Se puede sugerir que el grupo de migrantes de este estudio pertenecen a un sector de clase media, que por sus diversos factores de la crisis económica en la que se encontraban se empobrecieron y que vieron en la migración una oportunidad para mejorar y/o mantener su estatus económico y posición social de sectores medios. Además, para estas personas la decisión de migrar fue una estrategia familiar, que de alguna manera ayudó en su economía, en sus estudios, y con el dinero que obtuvieron fruto de sus trabajos, en el inicio de sus negocios en el país.

La información sobre las redes y relaciones tejidos por los emigrantes es importante al decidir de migrar y una de las estrategias utilizadas dentro de las familias, ya que casi todos tienen un familiar cercano o pariente lejano en cuya casa llegar, también algún amigo, con los cuales mantenían una buena comunicación y que además los alentaban para tomar la decisión de viajar, incluso de ayudarles a conseguir trabajo. Esto hace que estas personas tengan más seguridad al tomar la decisión definitiva. Por otro lado, hay algunos casos los cuales no tenían ningún pariente o amigo, pero buscaron otras alternativas de contacto en el país de destino, por ejemplo Au pair, o Fulbright.

#### **4.5 Estrategias de emigrantes y sus familias en la puesta en marcha de los emprendimientos**

##### *Envío de Remesas*

Una vez lograda la inserción en el medio laboral en los lugares de destino, por cualquiera de los medios antes mencionados, empieza el envío de las remesas. En algunos casos ha sido frecuente entre las personas entrevistadas, pues enviaban todo el tiempo a sus padres, hermanos o cuñados para pagar la deuda de préstamos que obtuvieron para viajar, para la manutención y educación de las hijas, para salvar una casa hipotecada al banco, para gastos de la casa, para comprar terrenos y luego hacer la construcción de su casa, o para iniciar el proyecto de infraestructura de sus negocios.

En cuanto a la cantidad de remesas enviadas, estas varían entre 100 dólares y 1200 dólares mensuales; y hay el caso de quien hacía envíos semanales de 1200 dólares. Para otros, el envío fue en los primeros años porque luego ya toda su familia estaba reunida en el país de destino; algunos enviaron dinero unas cuantas veces, a los padres en fechas especiales; otros hacían sus envíos poco frecuentes debido a que todo lo que ganaban lo estaban reuniendo o porque no tenían la necesidad de enviar, además que algunos utilizaban el dinero que ganaban para sus estudios allá, pues decidieron estudiar y trabajar.

Esto indica que son pocos los que enviaron y emplearon el dinero de remesas como tal en su totalidad para iniciar con el negocio. Pero en cambio pudieron ahorrar en los lugares de destino, o lo invirtieron en su formación académica. Se puede decir,

entonces, que la estrategia que aquellas personas utilizaron fue el no enviar todo el dinero de las remesas.

#### *Activos obtenidos producto de las remesas*

Entre los activos principales que han logrado las personas que emigraron producto de las remesas están la compra de terrenos y luego la construcción de casas, la compra de departamentos y carros en los lugares de origen. En algunos casos invirtieron en equipos de trabajo, esta inversión se realizó en el país de destino para luego traerlos a su regreso como equipos tecnológicos, material didáctico, maquinaria de trabajo, etc. También han invertido en la infraestructura de lo que sería su negocio en el país, y se puede decir que la mayoría, además de las inversiones antes mencionadas, han logrado un capital ahorrado fruto del esfuerzo y trabajo en los lugares a donde migraron; estos capitales varían entre 10.000 dólares y los 100.000 dólares, resultado del trabajo individual o en unión con sus parejas:

    Mi esposo trabajó para la universidad y, bueno, vivíamos como estudiantes superajustados, pero eso logró que ahorremos aproximadamente 35.000 mil dólares, entonces en primera instancia no trajimos el dinero por la inseguridad porque teníamos un nuevo gobierno, no sabíamos qué estaba pasando, nos vinimos con 5.000 mil dólares como para estabilizarnos, y luego fuimos trayendo el dinero de 9.000 mil en 9.000 mil dólares, aun tengo tres mil, y todo está aquí invertido en el negocio (Mujer migrante, 33 años, Cuenca, octubre 2009).

Como otro activo generado producto de las remesas se puede afirmar que en algunos casos la inversión se ha hecho en sí mismo, es decir en el capital humano; es pues que se puede sugerir que esta inversión es otra estrategia utilizada por los migrantes en relación con la puesta de sus emprendimientos.

#### *Capital humano*

Las motivaciones de iniciar con los emprendimientos de las personas que decidieron migrar es en la mayoría de ellas el capital humano que han generado, sus conocimientos propios son la primera motivación de poner sus negocios fruto del estudio que han hecho y poner en práctica lo aprendido. Esto indica que estas personas tienen sus negocios orientados a su tipo y carrera de estudio realizado,

Me especialicé, seguí en la universidad Pedagogía y donde yo decía esto me va a ayudar. Yo dije ahora voy a aprovechar mi profesión (...) puedo estar en mi casa, porque ya esta adecuada para el centro de desarrollo infantil (Mujer migrante, 46 años, Quito, septiembre 2009).

Este centro nace porque en los EE.UU. mi hija empezó a tener un poco de problemas y en la universidad allá estudie con algunos psicólogos terapistas, y le llevé a mi hija a un centro allá y aprendí toda la terapia que le hicieron a mi hija y este centro aquí es una réplica del de EE.UU. (Mujer migrante, 29 años, Quito, octubre 2009).

La inversión que estas personas han generado en sus estudios profesionales y la práctica han incentivado a que se decidan a comenzar con sus negocios,

La profesión estudié tanto eso, y dije de ley me pongo el consultorio, y considero que tengo suficiente experiencia para tener uno propio. Alquilé el local para el consultorio, y como ya tenía los equipos que los traje conmigo de Francia, entonces lo puse no más y empecé a trabajar; comencé a decir primero a mi familia y ellos empezaron a regar la voz, y yo me había presentado en el hospital donde antes trabajé, y me ofrecieron para trabajar y no fui, y ellos me remitían pacientes y venían los mismos doctores y así me empecé a dar a conocer poquito a poquito y me ha ido muy bien (Mujer migrante, 36 años, Quito, octubre 2009).

Cuando tú estás estudiando, tú quieres tener tu propia empresa, estuvimos un año aquí, (... de esta forma queremos dar trabajo a más personas, queremos que esta área nueva en nuestro país se vaya inculcando porque si tú te desarrollas en un ambiente más placentero, estéticamente que se vea bien rodeado de plantas y jardines bien cuidados (...)) (Mujer migrante, 33 años, Cuenca, octubre 2009).

Para otros el estar años trabajando en dependencia laboral en los países de destino los ha impulsado a querer tener sus propios negocios en el país de origen, pues dicen ya tener la suficiente experiencia en la rama para comenzar solos.

Bueno, yo ya tenía algunas ideas de lo que yo había estudiado, pero no creo que ninguna era de buscar de empleado, toda la vida mi ideal de trabajo era trabajar independientemente, y quería iniciar algo, y con la ayuda que el gobierno estaba dando no podía dejar pasar y sobre todo más que nada era la idea de negocio que me parecía que era buena, y me vine trayendo algunas cosas (Mujer migrante, 36 años, Quito, octubre 2009).

Me motivó porque hago lo que sé, la experiencia que adquirí de 16 años de trabajo en el área, y estoy defendiendo mi profesión díganos, y tratar con clientes porque tengo clientes extranjeros aquí (Hombre migrante, 42 años, Riobamba, noviembre 2009).



También se puede decir que lo que los motivó a iniciar con sus negocios es otro tipo de conocimiento que es la práctica y la experiencia, lo cual les ha servido para tener una base y poder iniciar con sus emprendimientos acá; ya sea que lo aprendieron y lo experimentaron allá en el país de destino o que ya lo tenían y lo sabían antes de migrar, es lo que les ayudó a emprender con sus negocios,

Bueno, uno en donde quiera que esté le toca sobrevivir con lo que tiene y lo que sabe hacer, con las herramientas que uno tiene (Hombre migrante, 46 años, Cuenca, octubre 2009);

Hay quienes de alguna manera ya tenían una base y experiencia de sus negocios en el país de origen y lo que pretenden hacer es ampliarlo o retomarlo como lo tenían antes de emigrar. Me motivó más que nada a ampliarlo porque el negocio siempre ha sido familiar y hemos estado en el negocio, entonces la motivación es de que con poco más de capital, y parte de uno mismo producir mucho más (Hombre migrante, 28 años, Cuenca, octubre 2009).

Bueno, yo siempre desde joven he cosido, entonces yo vi que trabando en bastante uno se gana, cuando se trabaja poco uno gana poco (Mujer migrante, 59 años, Quito, septiembre 2009).

Como ya tenía mi mamá una ferretería antes y la cerró, cuando yo regresé la idea era poner una más grande, en un local más amplio (Mujer migrante, 30 años, Cuenca, octubre 2009).

Yo antes de irme ya tenía una tienda, y cuando regresé en mi barrio había una pero no como la que yo tenía pensado hacer, así que me puse de nuevo mi micromercado (Mujer migrante, 39 años, Quito, octubre 2009).

Y están los que en los países de destino aprendieron lo que saben hacer hoy y tuvieron la idea de negocio o ya desde allá pretendían hacer un negocio en el país de origen, como es el caso de un emigrante que tenía el sueño de armar en un terreno que tenía un galpón para criar pollos, entonces empezó a enviar dinero mes a mes para la construcción de los galpones con la ayuda y supervisión de sus padres y hermanos, quienes estaban a cargo de la obra; o en otros casos en los que su negocio está basado en la experiencia adquirida en el lugar donde trabajaba en el país de destino.

Es que no podía seguir allá, salir adelante con lo que yo tenía experiencia que era la construcción, entonces era jugarme una de las dos o continuar allá, pero empezar de abajo en cualquier otra cosa, o empezar aquí a ver si me iba bien o mal, además que la tierra de uno,

nosotros estamos lejos pero siempre anhelamos al Ecuador, y extrañamos la gente, todo, y dije voy a poner mi empresa allá (Hombre migrante, 28 años, Quito, octubre 2009).

Bueno, donde yo vivía he trabajado en varias cosas y también en transporte en una lavandería, y cuándo vine acá la primera idea que surgió para emprender y trabajar en Ecuador fue lavandería de ropa, me gusta la idea (Hombre migrante, 49 años, Quito, septiembre 2009).

Una estrategia utilizada por los emigrantes fue el envío de remesas, lo cual ayudó de manera significativa para los familiares en el pago de deudas, manutención, y en otros casos para el inicio de las infraestructuras de los negocios; en otras situaciones el ahorro de dinero de los familiares o de los mismos emigrantes que luego cuando regresaron enviaron o trajeron un capital ya reunido, lo cual les sirvió para mantenerse en el país y para iniciar con sus emprendimientos.

Una estrategia de los activos logrados por los emigrantes fue obtener terrenos, construcción de casas. Otro factor importante ha sido la estrategia de invertir en equipos de trabajo, esta inversión se realizó en el país de destino para luego traerlos a su regreso, como equipos tecnológicos, material didáctico, y maquinaria de trabajo. Lo mencionado anteriormente denota que estos emigrantes ya tenían una visión y planificación en ciertos casos de qué y cómo iniciar con sus emprendimientos.

La inversión en capital humano que realizaron algunos de los migrantes entrevistados fue una decisión acertada; pues autores como (Chimhowu, Piese, Pinder, 2005) hablan de la importancia de las remesas como transferencia de capital humano y explican que muchos inmigrantes llegan al país anfitrión en calidad de trabajadores no calificados, pero a través de la capacitación y la experiencia que les brindan sus empleos se pueden beneficiar, permitiéndoles no solamente ganar un mejor salario y, por tanto, aumentar los montos de dinero que pueden girar, sino también regresar a sus países y obtener mayores ingresos que cuando salieron (Chimhowu, Piese, Pinder, 2005; 68). Es, entonces, a los migrantes de este grupo de estudio la experiencia o la instrucción formal les abrieron nuevos campos y la posibilidad de mejorar a través de sus emprendimientos innovadores generados.

#### **4.6 Emprendimientos innovadores generados por migrantes**

Para conocer mejor los emprendimientos innovadores generados por los migrantes del presente estudio, se realizó un cuadro general de los tipos de emprendimientos de aquellos migrantes que salieron y que ahora tienen sus proyectos en marcha, para ello se ha realizado una clasificación de los mismos:

**Tabla 2.** Emprendimientos productivos

Emprendimientos	Descripción del Emprendimiento
Lavandería de ropa	Servicio de lavado de todo tipo de ropa, cobijas y edredones.
Fábrica de maderas	Vende materia prima, y elabora muebles, clósets, cocinas, todo en madera.
Ferretería	Vende todo lo relacionado con materiales de construcción.
Compañía de limpieza	Servicio de limpieza en empresas, oficinas, etc.
Microempresa de crianza de pollos	Crianza de pollos de carne, se entrega pelados a tiendas, restaurantes e instituciones.
Construcción	Servicio de enlucido de techo, paredes interiores y exteriores, la técnica que se utiliza es con una máquina mezcladora que ya entra el material premezclado y sale por medio de una pistola a las paredes; la diferencia con el método tradicional es que mientras aquí se hacen 15 a 20 metros al día, con esta técnica se hacen 300 metros diarios.
Micromercado	Tienda en el cual se expenden carnes, y toda clase de víveres al por menor, y al por mayor arroz y azúcar bajo pedido.
Hostelería	Servicio de alojamiento para médicos rurales y estudiantes politécnicos, dispone de 24 habitaciones con proyección para 40, además se ofrece servicio de alimentación y de cafetería, este servicio es para el público en general.
Invernadero	Producción de tomate riñón para la venta al por mayor y menor.

Granjas integrales	Es un proyecto comunitario de 13 mujeres, las cuales son representantes de familiares de emigrantes que están aún fuera pero que están por venir al Ecuador y que han creado granjas integrales; tienen los huertos en los hogares de cada socia, en donde se siembra zanahoria, lechuga, col, remolacha, cebolla, pimientos, brócoli, rábanos, entre otros. La responsabilidad es cultivar y hacer producir en cada casa y luego con eso hacer una unificación y sacar a la venta
--------------------	--

Elaboración: M<sup>a</sup> Elena Alquina

**Tabla 3.** Emprendimientos técnicos

Emprendimientos	Descripción del emprendimiento
Microempresa de confección de calentadores	Es esencialmente la confección de calentadores, camisetas al por mayor, y se realiza confecciones, trabajos menores y arreglos de ropa.
Empresa de confitería	Elaboración y venta de grajeas, almendras y maní enconfitados, y otra serie de productos.
Centro de informática	<p>*Centro de internet, copiadora, taller donde se da mantenimiento y reparaciones de computadoras, además de venta de equipos de computación.</p> <p>*En el centro se ofrecen capacitaciones de informática.</p> <p>*El fuerte es el servicio de instalación de redes informáticas.</p> <p>*Tienen un proyecto que consiste en hacer convenios con universidades y una fundación de España, para instalar laboratorios de computación y el primer laboratorio será en el centro de internet para las capacitaciones de informática.</p> <p>*Servicio de un equipo de profesores de universidad, quienes brindan asesoramiento para la creación de proyectos y tesis de carrera.</p>

Elaboración: M<sup>a</sup> Elena Alquina

**Tabla 4.** Emprendimientos profesionales

Emprendimientos	Descripción del emprendimiento
Centro de desarrollo infantil bilingüe	El centro de infantil ofrece estimulación adecuada, programa de música, artes plásticas, programa bilingüe, lógica- matemática, audiovisuales y lectura, expresión corporal, rincón de ciencias, y asistencia psicológica.
Bio- Jardín, Arquitectura del paisaje	Empresa que pretende brindar un servicio integral de paisajismo a la comunidad y ampliarse a la región. Se ofrece la venta de plantas ornamentales al por mayor y menor, se instalan jardines, además de realizar proyectos de diseños urbanos es decir trabajar con las ciudades. Se ofrece también mantenimiento con maquinaria especializada y se cerraría la cadena productiva.
Consultorio especialidad (columna vertebral)	Se da tratamiento de problemas de rodilla, artrosis, hernias discales, programa en incontinencia urinaria, cuando alguien se ha operado, ha dado a luz o tiene la próstata inflamada.
Agencia de publicidad	Básicamente es en el área de marketing directo y también se realiza marketing pasivo; la característica principal es la tecnología que se utiliza, es decir, el desarrollo de programas, y la explotación de ciertos tipos de hardware que ayuda a que la gente pueda interactuar con la publicidad, y también interactúe con la marca del producto.
Centro de educación especial	Este centro trabaja con niños que tienen problemas en el aprendizaje, y otros problemas. El centro ofrece terapia del juego, currículo de lenguaje basado en el afecto, y el metrónomo interactivo, un área de desarrollo motriz, cognitivo y de comunicación cognitiva y electrónica.
Centro Hydro Health	Es un centro que ofrece tratamientos completos de desintoxicación corporal, trabaja con cuatro puertas de eliminación, que es la limpieza de la piel, pulmones, del aparato urinario y del colon, se utiliza un tratamiento natural nada de químicos, utiliza agua 100% esterilizada.

Centro de desarrollo infantil	El centro de desarrollo infantil ofrece el servicio de estimulación temprana, cuida niños de entre 6 meses hasta 5 años de edad. El centro ofrece programas de artes, música, juegos que desarrollan sus inteligencias emocionales, cognitivas, de lenguaje, y espacios recreativos. Cuentan con un personal especializado de parvularias.
-------------------------------	--

Elaboración: M<sup>a</sup> Elena Alquina

Las personas que han iniciado con sus emprendimientos lo han hecho por mérito y decisión individual, la necesidad de trabajar, de haber obtenido ya sus profesiones y una buena experiencia los ha impulsado a iniciar con sus negocios, es el querer prestar sus servicios que han sido requeridos, y hacer conocer lo que saben y lo que pueden hacer. En algunos casos contaron con el apoyo conjunto de sus parejas y de sus familiares y compañeros; en otros casos el impulso ha sido mantener el negocio que ha pasado de generación en generación del bisabuelo, al abuelo, al padre y este a su hijo, así se ha pasado el conocimiento; y otros con la idea de volver a iniciar un negocio que antes ya lo tenían pero ahora mejorado y más innovador.

#### **4.7 Fuentes de financiación de los proyectos y la incidencia del proyecto Cucayo de la Secretaría Nacional del Migrante (SENAMI)**

Las inversiones realizadas en cada uno de los emprendimientos tienen un tope mínimo de 10.000 dólares para que estos negocios puedan estar aunque no en su mayoría completos pero sí con los equipos y material necesarios para iniciar con los emprendimientos, y como tope máximo hay inversiones de hasta 150.000 dólares. Cabe resaltar que estas inversiones en primera instancia son con capital de las personas entrevistadas y con ayuda de la SENAMI, además de préstamos familiares, a cooperativas, bancos y otros que los emigrantes han tenido que realizar para poder completar el dinero para sus inversiones en sus negocios.

Los negocios que las personas emigrantes del presente estudio tienen ahora son financiados en primera instancia con capital propio producto de ahorros que han logrado en el tiempo de trabajo que estuvieron fuera, aparte de ese capital la ayuda que recibieron fue con financiamiento por parte de la SENAMI cuando presentaron sus

proyectos de negocios. En algunos casos los emprendimientos han surgido con el capital de los emprendedores, pues el monto de los negocios es muy alto y la ayuda que recibieron de la SENAMI fue complementaria; mientras que en otros el recurso que se les ha asignado ha sido muy importante para lograr iniciar sus negocios.

Además, se puede decir que ciertos negocios han necesitado la ayuda de otro tipo de financiamiento, pues cuentan que han tenido la necesidad de realizar préstamos, ya sea el caso que lo hizo en el país de destino donde trabajaba y trajo el dinero para invertir en su negocio acá, o préstamos familiares, préstamo al Banco de Fomento, en alguna cooperativa, o algún dinero que han obtenido lo han invertido aun en sus negocios.

La ayuda y el apoyo que las personas que migraron recibieron al regresar para empezar con sus emprendimientos ha sido principalmente de sus familiares: padres, hermanos, tíos, pues ellos han sido una base de alguna manera para iniciar con sus negocios, en ciertos casos en que los familiares han prestado el espacio para iniciar con los emprendimientos y/o con la mano de obra para adecuaciones de este, y el mismo apoyo moral.

Además del apoyo de sus familiares, en la mayoría de los casos la ayuda para poner en marcha estos negocios ha sido por parte de la SENAMI, pues cuentan que con ayuda de esta institución algunos pudieron dar inicio a sus emprendimientos; esto, claro está, con la debida contraparte que ya debían sustentar las personas que presentaron sus proyectos de negocios. En otros casos la ayuda que recibieron de la SENAMI fue para ampliar o complementar sus negocios, pues ya lo tenían iniciado como negocio familiar o lo iniciaron con el dinero ahorrado con que ellos estaban capitalizados y lo invirtieron en el negocio. Además de la ayuda económica del que fueron beneficiados, la SENAMI y el proyecto Cucayo capacitaron a los emprendedores en conocimientos administrativos del manejo de un negocio y ayudaron en la elaboración formal del proyecto.

Un amigo me cuenta y me dice oye hay un programa en la SENAMI para los que retornan, y, claro, enseguida fui al Internet y a la SENAMI, y ahí empezamos de nuevo, renació de nuevo mi proyecto y la idea que yo traje y tenía de emprender la lavandería (Hombre migrante, 49 años, Quito, septiembre 2009).

Yo me enteré del plan allá, me inscribí en el Plan Retorno y con eso traje todo el menaje de casa y de trabajo y el auto, cuando llegue acá me inscribí al plan Cucayo, inscribí mi proyecto y me aceptaron y tengo un mentor que me ayuda, todo el material didáctico lo traje de allá; bueno, busqué un lugar donde poner mi oficina y empecé a implementar con el equipo y material didáctico que traje de allá, eso básicamente y comencé mi trabajo, trabajo con dos personas terapistas más a mi cargo (Mujer migrante, 29 años, Quito, octubre 2009).

La mayoría de los representantes de los emprendimientos no pertenecen a ningún grupo, asociación o institución en la que hayan recibido ayuda o asesoramiento para emprender un negocio; la SENAMI ha apoyado a los emprendedores con capacitaciones técnicas, sobre todo en la parte administrativa, pues al ser beneficiarios con sus proyectos se les atribuye un mentor, quien es que los ayuda a estructurar sus negocios, y están en constante monitoreo de cómo están avanzando con los proyectos. Hay otras situaciones en las que se les ha facilitado, pues sus conocimientos académicos en el área les han ayudado para iniciar con sus emprendimientos.

De las personas entrevistadas la mayoría no conocen algún centro en donde le puedan ofrecer orientación en cuanto a cómo estructurar un emprendimiento en el país, solo a la SENAMI, que es la institución que los ha ayudado, pero por ser emigrantes y ser beneficiarios de los proyectos. Ellos, además, han recibido apoyo económico y capacitación, que los ha ayudado con el desarrollo de sus negocios a través de mentores.

Un porcentaje muy pequeño conoce centros de este tipo, pero en los lugares de destino cuando trabajaban fuera, y otro porcentaje que conocen a centros como FEPP e Impulsar.

#### **4.8 Tiempo de funcionamiento y empleo generado por los emprendimientos exitosos**

Estos emprendimientos no solo han generado una fuente de empleo para quienes regresaron al país, en muchos de estos están trabajando no solo los representantes del emprendimiento sino otras personas. La mayor parte de estos emprendimientos son jóvenes, recién iniciados, pues el que tiene menor tiempo en haber iniciado es de un mes de trabajo, y como recién está haciéndose conocer, es difícil comenzar. Hay pocos



emprendimientos que tienen ya una trayectoria más amplia. A continuación, se encuentra una tabla para una mejor explicación

**Tabla 5.** Tiempo de funcionamiento y generación de empleo

<b>Emprendimiento</b>	<b>Tiempo de funcionamiento</b>	<b>Nº trabajadores</b>
Invernadero	10 meses	1
Agencia de marketing	2 años	1
Ferretería	5 meses	2
Lavandería de ropa	7 meses	2
Micromercado	1 año	2
Centro de educación especial	1 año	2
Centro Hydro Health	2 años	2
Bio- Jardín, arquitectura del paisaje	7 meses	3
Centro de desarrollo infantil	1 año	3
Consultorio especialidad (columna vertebral)	2 años	3
Microempresa de crianza de pollos	6 meses	4
Compañía de limpieza	9 meses	4
Hostelería	10 meses	4
Microempresa de confección de calentadores	15 años	5
Empresa de confitería	18 años	5
Centro de informática	7 meses	8
Centro de desarrollo infantil	1 mes	9
Granjas integrales	5 meses	13
Fábrica de muebles de cocina y oficina	6 meses	14
Construcción	1 año 6 meses	22

**Elaboración:** M<sup>a</sup> Elena Alquina

Como se puede observar en la Tabla 5, la mayoría de los emprendimientos son recientes, pero han generado empleo no solo a los emprendedores sino a una o más personas más que trabajan en el proyecto y se benefician de él. En muchos casos las

personas que trabajan en los proyectos en primera instancia son los cónyuges, parejas, familiares y luego personas ajenas a ellos, es decir de empleado- trabajador. Entonces, se puede decir una vez más que la estrategia de tener un negocio propio no solo ha beneficiado al emigrante sino también a su familia y a otras personas. En el mismo hecho de que estas personas ya no son dependientes laboralmente de otras sino más bien tienen a su cargo la posibilidad de ofrecer un empleo a alguien más.

#### **4.9 Estrategias familiares en relación con el emprendimiento en marcha**

La mayoría de las personas que tienen sus emprendimientos cuentan que no han realizado ninguna otra actividad, pues dicen estar de llenas en sus negocios, ocupadas y dedicadas al 100% al negocio para poder controlar y hacer todas las cosas que sean necesarias para salir adelante con sus emprendimientos, y no solo eso pues son ellos mismos los que están trabajando y operando para poder brindar el servicio que ofrecen. También hay otras personas que sí realizan otras actividades para obtener más ingresos para su hogar, entre estas actividades están: el de ser asesor de empresas; trabajar en el sector público; dar clases en la universidad del conocimiento aprendido en otros países o dar clases de inglés; ventas menores de equipos de computación y asesorías, y otras ventas de productos varios.

Mi esposo está dedicado 100% al negocio y yo tengo mi profesión, entonces no todo lo que hago es arquitectura del paisaje, yo trabajo para la universidad Estatal y doy seminarios de Historia del Paisaje, damos clases, él también da clases particulares de matemáticas, no ha dejado de vender las laptops, y cualquier otra cuestión electrónica hacemos de todo (Mujer migrante, 33 años, Cuenca, octubre 2009).

La mitad de las personas entrevistadas cuentan que nadie más aporta económicamente en sus hogares, pues en muchos casos están trabajando los representantes y sus respectivas parejas o todos los miembros de una misma familia, están de lleno aportando con sus conocimientos y mano de obra para sacar adelante el negocio.

En una minoría, hay quienes reciben ayuda en su hogar, el cual aporta económicamente porque sus cónyuges están trabajando también, o que sus exparejas envían dinero para sus hijos, hay casos en que los suegros se han encargado de la educación y sustento de los niños hasta que salga el proyecto; o que uno de sus padres ayuden con dinero para la

manutención de sus hijos que no se encuentren viviendo en este país, o apoyen con medicinas y algunas cosas cuando sus hijos se enferman.

A pesar de que estos emprendimientos en su mayoría tienen poco tiempo de haber iniciado, para la mayoría de las personas entrevistadas el dinero que ellos perciben producto del trabajo de sus negocios satisface tranquilamente las necesidades básicas en sus hogares, pues hay a quienes les ha ido muy bien y se pueden dar el lujo de poder ahorrar a pesar de que acá dicen en más caro; otros aducen que los gastos que producen son mínimos y no necesitan de mucho para poder subsistir; para otros la ventaja es no tener hijos y se acomodan pues no generan muchos gastos, y para otros el dinero que manejan les alcanza para lo básico: es decir, pagar servicios básicos, sueldos, arriendo, y gastos del hogar pero como recién están empezando esperan a corto y mediano plazo esto mejore y puedan ya empezar a generar utilidades de sus negocios hasta mientras hay que luchar día a día hasta que el negocio funcione.

Claro que sí, es muy diferente ahora con la ayuda que tengo porque ahora tengo trabajo con que enfrentar, antes no tenía como, estoy mejor y recién voy a cumplir un año acá, y se va aprendiendo en el transcurso (mujer migrante, 59 años, Quito, septiembre 2009)

Para otros, por el momento está un poco difícil la situación, pues han tenido otros gastos o han invertido mucho en sus negocios y, como se anotó, están recién iniciando, y aún no han podido percibir las utilidades que esperan obtener, pues necesitan de tiempo y que sus negocios tengan bastante clientela y que la gente los conozcan para que eso pueda producirse, y en varios de estos emprendimientos están en la fase de marketing de promoción y publicidad de sus negocios.

#### *Ingreso de las personas que tienen sus emprendimientos*

El ingreso de las personas entrevistadas que ahora trabajan en sus emprendimientos se encuentra entre los 300 dólares y los 6.000 mil dólares mensuales, hay que aclarar, como se mencionó antes, que estos emprendimientos en su mayoría están en la etapa de inicio, es decir, no tienen muchos años de estar trabajando, por lo tanto aún están recuperando sus inversiones, pero con los ingresos que perciben satisfacen las necesidades básicas en sus hogares. Por supuesto, hay otros casos que ya recuperaron la inversión realizada y los ingresos que perciben son ganancias.

## CONCLUSIONES GENERALES Y RECOMENDACIONES

### Conclusiones:

En este trabajo investigativo acerca de los migrantes y sus emprendimientos productivos, se puede decir que la estrategia de salir a buscar nuevas oportunidades y experiencias, independientemente de cuáles fueron sus motivos para irse y regresar, les ha ayudado a tener una nueva visión de mundo y de cómo poder generar un negocio innovador en éste país, además de la posibilidad de obtener un poco más recursos de económicos.

Hablando de las estrategias utilizadas por los migrantes y la relación con los capitales que poseen los entrevistados en la puesta en marcha con sus emprendimientos, se puede decir que existe una concordancia con la interpretación de Bourdieu sobre la migración como una estrategia de reproducción familiar y de las estrategias que utilizan las familias (educativas, económicas, fecundación, sociales) para mantener su posición en la clase social, incrementar o mantener su patrimonio, es decir, en este caso la estrategia fue el generar su propio emprendimiento para mantener lo anteriormente dicho.

Entonces, los capitales que poseen y las estrategias utilizadas por los migrantes entrevistados son: capital social, capital económico, el capital humano. No se puede decir o afirmar cuál de estos capitales es primero o es el más importante porque son complementarios entre sí. Por otro lado, las redes de relaciones sociales que mantuvieron los migrantes del presente estudio les ayudaron de sobremanera primero con la decisión de viajar luego en algunos casos con la llegada, estadía y en ciertos casos incluso con la inserción laboral en los lugares de destino, una vez que lograron ese proceso de introducción y adaptación. Luego vino el producto de la migración que son las remesas, y con ello las estrategias que utilizaron para la puesta en marcha de los emprendimientos. El hecho de enviar dinero a sus familiares cercanos fue importante, pues eso implica que se ayudaba para la reproducción familiar; además de eso la capacidad de ahorro de años de trabajo de los emigrantes en los lugares de destino fue un factor elemental para iniciar con sus emprendimientos. La capacidad de lograr

activos como terrenos, construcciones o compra de material y herramientas de trabajo que servían para laborar en sus nuevos negocios.

La inversión en el capital humano es otra estrategia utilizada por los migrantes en la puesta en marcha con los negocios, pues una de las motivaciones de iniciar con los emprendimientos de las personas que decidieron migrar es el capital humano que han generado, sus conocimientos propios, y dentro de éste el conocimiento formal, es la primera motivación de poner sus negocios fruto del estudio que han hecho y de poner en práctica lo aprendido. Además, la experiencia que han obtenido, lo cual les ha servido para tener una base y poder iniciar con sus emprendimientos acá, ya sea que lo aprendieron y lo experimentaron allá en el país de destino o que ya tenían y sabían antes de migrar.

En suma, el capital humano que estas personas generaron en sí mismos es importante y lo afirman los mismos emigrantes:

Si tú decides migrar a cualquier lado por más cercano que sea, estudia, capacítate, aprende, observa, pues en donde sea que estés algo bueno y nuevo vas a encontrar (Hombre migrante 32 años, Quito, octubre 2009);

La persona que sale a otro país a más de trabajar debe ir a estudiar para que todo el sufrimiento y sacrificio que haces el estando lejos de tu familia, sirva de algo, sino no salgas y vive tranquila en tu hogar (Mujer migrante, 36 años, Quito, octubre 2009).

Pues la mayoría de estos emigrantes tienen una educación formal, ya sea obtenida en el país, y o en el lugar de destino en donde trabajaban.

Otra estrategia utilizada por los emigrantes de este estudio para iniciar con sus emprendimientos fue el acceso a la información, ya sea por medios como amigos, familiares, folletos, internet, para conocer acerca del proyecto Cucayo de ayuda al migrante que pertenece al Estado, y el haberse inscrito en el proyecto y por tanto ser beneficiarios de este, pues para algunos sin esta ayuda no hubiesen podido iniciar con sus emprendimientos.

La mayoría de los emprendimientos son recientes, pero han generado empleo no solo a los emprendedores sino además a una o más personas que trabajan en el proyecto y se benefician de él. En muchos casos las personas que trabajan en los proyectos en

primera instancia son sus cónyuges, parejas, familiares y luego personas que no son familiares; entonces se puede decir que la estrategia de tener un negocio propio no solo ha beneficiado al emigrante sino también a su familia y a otras personas. En el mismo hecho de que estas personas ya no son dependientes laboralmente de otras, sino más bien tienen la posibilidad de generar y ofrecer empleo a alguien más.

Hay que tomar en cuenta que el capital económico es uno de los factores importantes para que los migrantes del presente estudio hayan iniciado con sus emprendimientos, pues casi todos regresaron con un monto significativo de dinero. La inversión en los emprendimientos se conformó de varias maneras, entre ellas las remesas, pues los emigrantes enviaban dinero ya sea para terminar de pagar deudas contraídas y luego en algunos casos para comenzar con la infraestructura de sus negocios. También están los ahorros que estos emigrantes tenían en el lugar de destino, pues para algunos ese dinero ha servido para comprar herramientas de trabajo y/o material didáctico para sus emprendimientos, y para subsistir mientras el negocio sale adelante, además de lo mencionado anteriormente ese mismo dinero fruto del trabajo lo han invertido en su educación. Como se mencionó anteriormente, el capital económico con el que contaban las personas, ya sea de sus ahorros y de remesas ayudó de manera significativa para establecer sus negocios acá. Además, se puede decir que en unos pocos negocios además del dinero de remesas y capital ahorrado han necesitado de ayuda de otro tipo de financiamiento como préstamos al Banco de Fomento, cooperativas, o algún dinero que han obtenido lo han invertido aun en sus negocios.

La incidencia que tuvo el proyecto Cucayo en el desarrollo de los emprendimientos productivos de migrantes del presente estudio, como se ha mencionado anteriormente, fue una estrategia que los migrantes utilizaron para la puesta en marcha con sus emprendimientos. Se ha indicado que los emprendimientos han surgido en primera instancia con el capital de los emprendedores, pues en algunos casos el monto de los negocios fue alto y la ayuda que recibieron de la SENAMI fue complementaria; mientras que en otros el recurso económico asignado ha sido muy importante para lograr iniciar con sus negocios, esto con la debida contraparte que ya debían sustentar las personas que presentaron sus proyectos de negocios.

Además de la ayuda económica del que fueron beneficiados, la SENAMI y el proyecto Cucayo capacitaron a los emprendedores en conocimientos administrativos del manejo de un negocio y ayudaron también en la elaboración formal del proyecto; la SENAMI ha apoyado a los emprendedores con capacitaciones técnicas sobre todo en la parte administrativa, pues al ser beneficiarios con sus proyectos se les atribuye un mentor quien es que los ayuda a estructurar sus negocios, el cual monitorea constantemente cómo están avanzando con los proyectos.

### Recomendaciones

Considero importante que el Estado debe ofrecer más estabilidad económica y seguridad financiera, pues al existir una inestabilidad en la economía muchos de los emigrantes no enviaban todo el dinero que ahorraban; al tener esa incertidumbre de la economía y de la quiebra de bancos en el país, preferían tener su dinero ahorrado en los bancos en los lugares de destino.

Crear más centros de información de ayuda de cómo generar un emprendimiento, de cómo estructurar un negocio; o, en el caso de que existan, fomentar más la difusión e información de este tipo de centros que estén orientados a ofrecer este tipo de ayuda y no solo de ayuda al migrante sino al público en general.

Fomentar la oportunidad de presentar proyectos innovadores, claro que no sea la ayuda tan solo en este caso de la SENAMI, que con su proyecto plan Cucayo ayuda solo al emigrante, sino que existan más instituciones que ofrezcan financiamiento a proyectos innovadores para personas que viven en el país, y que necesitan y quieren trabajar y desarrollarse con negocios propios.

Las instituciones que ayudan con préstamos, no solo bancos del gobierno, particulares, cooperativas, etc., puedan ofrecer préstamos con más facilidades y con menos garantías y requisitos que en muchos casos las personas que migraron, al regresar al país no tienen mucho de los requisitos que se pide, y de igual manera para las personas que no han salido y que quieren realizar algún préstamo para iniciar con sus negocios.

## BIBLIOGRAFÍA

- Adams, Richard y John Page (2005). "El impacto de la migración internacional y las remesas en la pobreza En *LAS REMESAS. Su impacto en el desarrollo y perspectivas futuras*, Samuel Munzele, Dilip Ratha (Comp.): 261. Bogotá: Banco Mundial en coedición con Mayol Ediciones S. A.
- Anguiano, Silvia de Campero (2000); *Cairos* Año 4 N° 7, 2do semestre/ ISSN 15 14-9331. Disponible en <http://www2.fices.unsl.edu.ar/~kairos/k07-01.htm>, visitado en enero 23 2009.
- Acosta, Alberto, Susana López, David Villamar (2005). "Las remesas y su aporte para la economía ecuatoriana". En *La Migración Ecuatoriana transnacionalismo, redes e identidades*, Herrera Gioconda, María Carrillo, Alicia Torres: Quito-Ecuador
- Bendixen y Asociados (2003). *Receptores de remesas en el Ecuador; una investigación de mercado*. Quito: Fondo Multilateral de Inversiones, BID.
- Bourdieu, Chamborendon, Paseron (1973). *El oficio del sociólogo*. México: Siglo XXI
- Bourdieu, Pierre (1990). *Sociología y Cultura*. México: CNCA- Grijalbo.
- Bourdieu, Pierre (1991). *El sentido práctico*. España: Taurus Humanidades.
- Bourdieu, Pierre (1996). *Cosas Dicha*, España: Gedisa- Editorial.
- Bourdieu, Pierre (1997). *Razones prácticas sobre la teoría de la acción*. Barcelona: Editorial Anagrama.
- Bourdieu, Pierre (2001). *Poder, Derecho y Clases sociales*. Bilbao: 2ª Edición García Andrés coordinador de la edición; Palimpsesto Derechos Humanos y Desarrollo, Desclée de Brouwer.
- Bourdieu, Pierre (2005). *Estructuras Sociales de la Economía*. Argentina: Talleres gráficos.
- Calveiro, Pilar (2005). *Familia y Poder*. Buenos Aires: Libros de la Araucaria.
- Camacho, Gloria y Hernández K. (2005). *Cambió mi vida. Migración femenina: percepciones e impactos*. Quito: CEPLAES- UN IFEM.
- Camacho, Gloria (2005). "*Migración, Género y Empleo en el Ecuador*". Informe Organización Internacional del Trabajo. Quito- septiembre



- Canales Alejandro I. (2007). “Remesas, desarrollo y pobreza. Una visión crítica desde América Latina”. En *Nuevas migraciones latinoamericanas a Europa*, Isabel Yépez del Castillo y Gioconda Herrera (Comp.): Ecuador: FLACSO- OBREAL- UCL- UB.
- Castles Stephen y Raul Delgado Wise (2007). “Introducción. Migración y desarrollo: perspectivas desde el Sur”. En *Migración y desarrollo: perspectivas desde el sur*, Stephen Castles y Raúl Delgado Wise (Comp.): 7. México: COLECCIÓN MIGRACION del Instituto Nacional de Migración y colección AMERICA LATINA Y EL NUEVO ORDEN MUNDIAL de la Universidad Autónoma de Zacatecas.
- Claude Auroi (2007); “Remesas para el Desarrollo Local: Reflexiones a partir de casos latinoamericanos”. En *Nuevas Migraciones latinoamericanas a Europa*, Yépez Isabel y Gioconda Herrera (Comp.): Ecuador: FLACSO- OBREAL- UCL- UB.
- Chimhowu, Admos, Jenifer Piesse y Caroline Pinder (2005). “El impacto socioeconómico de las remesas en la reducción de la pobreza”. En *LAS REMESAS. Su impacto en el desarrollo y perspectivas futuras*, Samuel Munzele, Dilip Ratha (Comp.): 67. Bogotá: Banco Mundial en coedición con Mayol Ediciones S. A.
- Conill, Jesús (2004). *Horizontes de Economía Ética*. España.
- Cruzando fronteras II (2008). *Migración y desarrollo desde una perspectiva de género*; Naciones Unidas In straw.
- FLACSO/Ecuador-UNFPA (2006). *Ecuador: las cifras de la migración internacional*. Quito: FLACSO-UNFPA.
- FLACSO/Ecuador- UNFPA (2008). *Ecuador: La migración internacional en cifras*. Quito: FLACSO- UNFPA.
- Falconi, Héctor (2005). En *Las remesas de migrantes en América Latina y el Caribe ¿Una alternativa de desarrollo?: 202*. Quito.
- Gurak Douglas y Caces Fe (1998). “Redes migratorias y la formación de sistema de migración”. En *Cruzando fronteras. Migraciones en el sistema mundial*, Graciela Malgesini (Comp.): Barcelona.

- Herrera, Gioconda (2008). “Políticas migratorias y familias transnacionales, migración ecuatoriana en España y E.E. U.U.”. En *América Latina migrante. Estado, familia, identidades*, Gioconda Herrera y Jacques Ramírez (Comp.): Quito.
- Jelin, Elizabeth, Juan José Llovet y Silvina Ramos (1986). “Un estilo de trabajo: la investigación microsocioal”. En *Problemas metodológicos en la investigación socio demográfica*, Rodolfo Corona, Elizabeth Jelin- Juan José Llovet- Silvina Ramos, Orlandina de Oliveira- Brígida García, Susana Torrado, Mario Torres (Comp.): 111. México: COLEGIO DE MEXICO.
- Lagomarsino, Francesca (2005). “¿Cuál es la relación entre familia y migración? El caso de las familias de emigrantes ecuatorianos en Génova”. En *La migración ecuatoriana, transnacionalismo, redes e identidades*, Gioconda Herrera (Comp.): 335. Quito: FLACSO- Sede Ecuador.
- Leñero, Otero (2005). En *Familia y Poder*; Pilar Calveiro. Buenos Aires, Libros de la Araucaria.
- Lozano, Fernando (2005). “Tendencias actuales de las remesas de migrantes en ALC”. En *Las remesas de migrantes en América Latina y el Caribe ¿Una alternativa de desarrollo?*.
- Massey, Douglass, Joaquín Arango, Hugo Graeme, Ali Kovaoci, Adela Pellegrino y Edward Taylor (1998). “Una evaluación de la teoría de la migración internacional: el caso de América del Norte”. En *Cruzando fronteras. Migraciones en el sistema mundial*, Graciela Malgesini (Comp.): Barcelona.
- Nyberg Soresen, Ninna (2008). “La familia transnacional de latinoamericanos/as en Europa”. En *América Latina migrante. Estado, familia, identidades*, Gioconda Herrera y Jacques Ramírez (Comp.): Quito.
- Pedone, Claudia (2005). “Tú siempre jalas a los tuyos.” Cadenas y redes migratorias”. En *La migración ecuatoriana, transnacionalismo, redes e identidades*, Gioconda Herrera (Comp.): 105. Quito: FLACSO- Sede Ecuador.
- Ponce, Javier (2005). *Emigración y política exterior en Ecuador*. Quito: FLACSO- CEI- Abya Yala- AFESE.

- Ponce, Juan, Iliana Olivie y Mercedes Onofa (2008). *Remesas, pobreza y desigualdad: el caso de Ecuador*. Estudio Elcano 1 - Editado.
- Ponce, Juan, Iliana Olivie, y Mercedes Onofa (2008). The Role of International Remittances in Health Outcomes in Ecuador: ¿Prevention or Response to Shocks?.
- Portes, Alejandro (2007). “Un dialogo Norte- Sur: El progreso de la teoría en el estudio de la migración internacional y su implicaciones. En *El país transnacional: migración mexicana y cambio social a través de la frontera*, Marina Ariza y Alejandro Portes (Comp.): 652. México: UNAM instituto de investigaciones sociales.
- Portes, Alejandro y Jozsef Borocz (1998). “El sistema global. Migración contemporánea, perspectivas teóricas sobre sus determinantes y sus modalidades de incorporación”. En *Cruzando fronteras. Migraciones en el sistema mundial*, Graciela Malgesini (Comp.): Barcelona.
- Ramírez, Franklin y Jacques Ramírez (2005). “Redes transnacionales y repertorios de acción migratoria: de Quito y Guayaquil para las ciudades del Primer Mundo”. En *La migración ecuatoriana, transnacionalismo, redes e identidades*, Gioconda Herrera (Comp.): 71. Quito: FLACSO- Sede Ecuador.
- Ramírez, Jacques (2008). “¿Dónde está la comunidad? La formación de espacios sociales transnacionales entre los migrantes ecuatorianos en Alemania y España: El caso de Pepinales”. En *América Latina migrante. Estado, familia, identidades*, Gioconda Herrera y Jacques Ramírez (Comp.): Quito.
- Ramos, Patricia (2009). “Entre la invisibilidad, el escándalo y la rutina: medios y familia en la migración internacional”. Maestría en Sociología, FLACSO-ECUADOR.
- Ratha, Dilip (2005). “Las remesas de los trabajadores: fuente importante y estable de financiación externa para el desarrollo. En *LAS REMESAS. Su impacto en el desarrollo y perspectivas futuras*, Samuel Munzele, Dilip Ratha (Comp.): 3. Bogotá: Banco Mundial en coedición con Mayol Ediciones S. A.
- Reist, Daniela e Ivonne Riaño (2008). “Hablando de aquí y de allá: patrones de comunicación transnacional entre migrantes y sus familiares”. En *América Latina*

- migrante. Estado, familia, identidades*, Gioconda Herrera y Jacques Ramírez (Comp.): Quito.
- Rivera, Liliana (2008). “Los trayectos internos e internacionales en la dinámica de formación de circuitos migratorios transnacionales”. En *América Latina migrante. Estado, familia, identidades*, Gioconda Herrera y Jacques Ramírez (Comp.): Quito.
- Sautu, Ruth (2005). *Todo es Teoría. Objetivos y métodos de investigación*. Argentina: Ediciones Lumiere
- Vásquez, José (2007). “La migración internacional como estrategia de reproducción familiar en la región Oriente de Tlaxcala”. Doctorado Desarrollo Regional. Colegio de Tlaxcala, A.C.
- Vela, Fortino (s/f). *Un acto metodológico básico de la investigación social: la entrevista cualitativa*. México.
- Velastegui, Martínez, L.A (2006). "Impacto de la Migración & las Remesas en la Economía Ecuatoriana". *Observatorio de la Economía Latinoamericana*, Número 58, marzo 2006, <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/index.htm>
- Viteri, Galo (2008). "Ecuador: migración y remesas". *Observatorio de la Economía Latinoamericana*, Número 103, <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/ec/2008/gvd.htm>
- Zoomer, Annelies (2007). “Migración y desarrollo: una mirada desde la geografía social” En *Nuevas migraciones latinoamericanas a Europa*. Isabel Yépez del Castillo y Gioconda Herrera, editoras, FLACSO- OBREAL- UCL- UB

#### Entrevistas:

- Mujer migrante, 46 años, Quito, septiembre 2009
- Hombre migrante, 49 años, Quito, septiembre 2009
- Mujer migrante, 59 años, Quito, septiembre 2009
- Hombre migrante, 50 años, Quito, septiembre 2009
- Mujer migrante, 33 años, Cuenca, octubre 2009

Hombre migrante, 28 años, Cuenca, octubre 2009  
Mujer migrante, 30 años, Cuenca, octubre 2009  
Hombre migrante, 46 años, Cuenca, octubre 2009  
Mujer migrante, 36 años, Quito, octubre 2009  
Hombre migrante, 32 años, Quito, octubre 2009  
Mujer migrante, 28 años, Quito, octubre 2009  
Mujer migrante, 29 años, Quito, octubre 2009  
Mujer migrante, 39 años, Quito, octubre 2009  
Hombre migrante, 28 años, Quito, octubre 2009  
Mujer migrante, 43 años, Quito, octubre 2009  
Hombre migrante 42 años, Riobamba, noviembre 2009  
Hombre migrante, 49 años, Riobamba, noviembre 2009  
Hombre migrante, 36 años, Ambato, noviembre 2009  
Hombre migrante, 35 años, Quito, noviembre 2009  
Mujer migrante, 43 años, Quito, noviembre 2009