

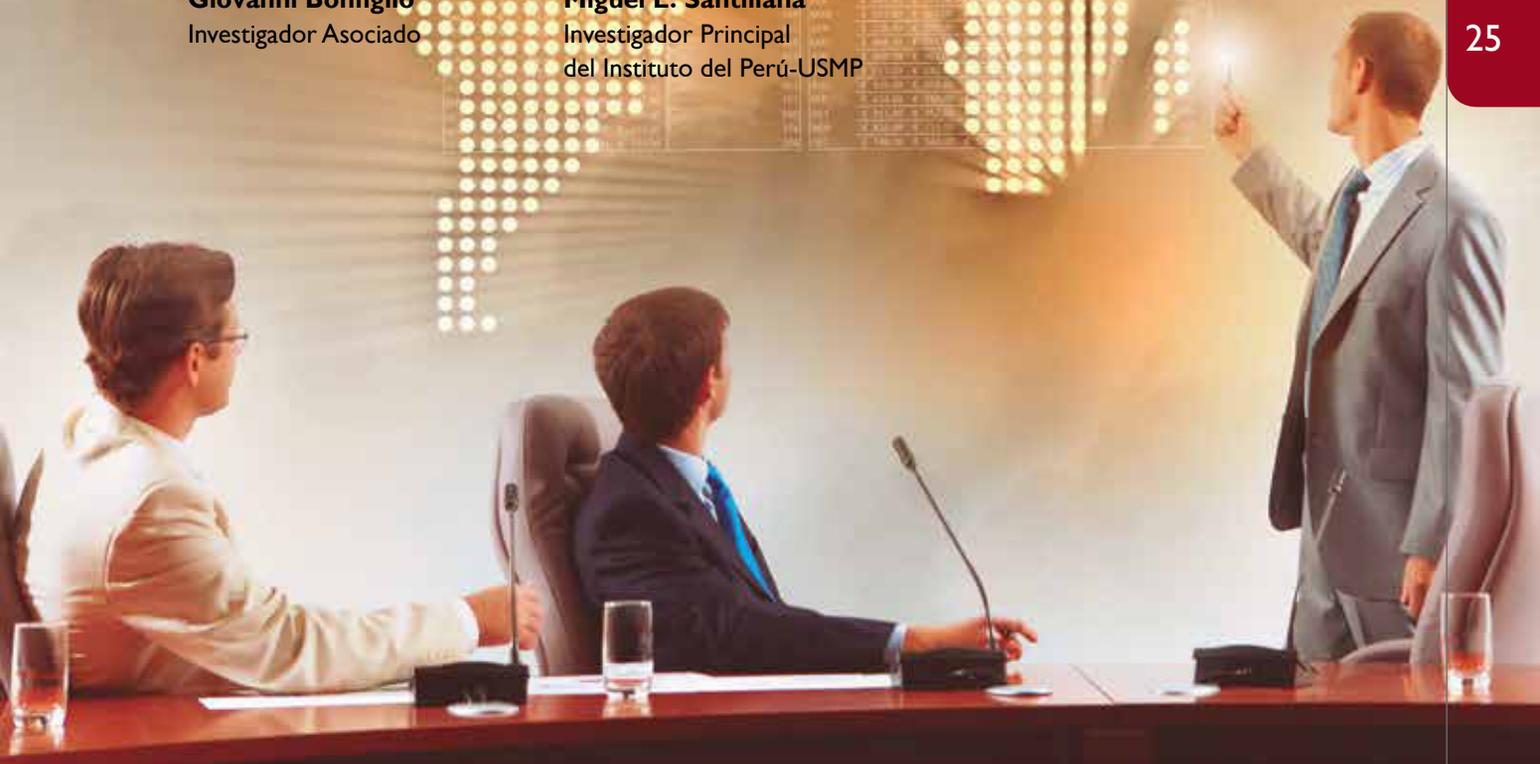
Migración y Empresarialidad en el Perú



Giovanni Bonfiglio
Investigador Asociado



Miguel E. Santillana
Investigador Principal
del Instituto del Perú-USMP



El surgimiento de los grupos empresariales en el Perú ha estado relacionado con el fenómeno migratorio. Si bien la relación entre migración (interna y externa) y “empresarialidad” es un fenómeno mundial, aquí tuvo características peculiares, tanto por su dimensión como por su continuidad en el tiempo.

La elite tradicional nativa estuvo imbuida de actitudes rentistas y relacionada con roles políticos y de administración pública. Este sesgo se dio desde la época colonial, cuando la elite española reservaba para sí las funciones de gobierno, dejando en manos de extranjeros las funciones de “empresarialidad”. En la base de este fenómeno hubo actitudes culturales: los conquistadores, y luego de la capa administrativa colonial, cultivaba valores contrarios a la “creación de riqueza en una economía de mercado” y centrada en un interés rentista transmitida a la elite dominante del Perú republicano.

Desde 1839 cuando empezó el desarrollo capitalista peruano a raíz del *boom* guanero, los empresarios más dinámicos han sido inmigrantes. En esa época se trató de inmigrantes europeos, que comenzaban con el pequeño comercio, para luego incursionar en actividades en mayor escala. Paralelamente, se notó un rasgo central de la estructura social peruana: dada la estrechez del mercado laboral interno, no había posibilidad de absorber inmigrantes para actividades dependientes; los migrantes que ingresaban libremente al país surgirían en la medida en que generaran su propio negocio.

Este es un rasgo particular del Perú. Ser inmigrante equivalía casi a ser empresario, aunque no inmediatamente pero sí en el mediano plazo. Ello ocurrió no solo con europeos, sino también con grupos de chinos y japoneses, que en un inicio estuvieron dedicados a labores agrícolas; al cabo de algunas décadas dejaron el campo para incursionar en actividades empresariales urbanas.

Factores que Explican el Fenómeno

Varios factores explican la conversión de los inmigrantes en empresarios. El principal está relacionado con la estructura económica peruana de mediados del siglo XIX. Al no haber condiciones para el ingreso de trabajadores dependientes, solo podían ingresar inmigrantes que generaran su propia empresa. Esto difiere de la inmigración que se dio en Estados Unidos o Argentina, donde había un mercado laboral para trabajadores dependientes (en el campo y en la ciudad). En esos países llegó una migración proletaria, dispuesta a laborar en cualquier oficio.

En el caso de los inmigrantes europeos, los pobres no podían ingresar al Perú por una razón estructural: los salarios que se pagaban aquí eran inferiores a los vigentes en su lugar de origen.

Excepciones son los casos de colonización agrícola, que fueron limitados y se truncaron rápidamente, como ocurrió con los bávaros y tiroleños que por iniciativa propia se asentaron en Pozuzo (Pasco) debido a la imposibilidad de lograr empleo en la costa. Por eso, la inmigración europea en el Perú fue una inmigración de empresarios. Gente que si bien al inicio se dedicaba a tareas modestas, al cabo de una generación había creado múltiples empresas que con el pasar del tiempo crecieron hasta abarcar todas las actividades económicas, sobre todo en los sectores más dinámicos. De ahí que por mucho tiempo en el imaginario de los peruanos, ser inmigrante era casi sinónimo de ser empresario.

Un factor menos estudiado son las motivaciones personales de los inmigrantes. Se trata de aspectos de orden psicológico. La situación de migración genera un efecto de desgarramiento y estrés; sin embargo, esto es compensado con la dedicación al trabajo, con el esfuerzo abnegado en la búsqueda de oportunidades y una actitud hacia la innovación. Actitud que supone postergar el consumo inmediato, para privilegiar el ahorro productivo; supone frugalidad en el consumo y dejar de lado una actitud de goce de la vida; en cierto modo, hay una “renuncia” al bienestar inmediato en aras del progreso.

Esto contrasta con el comportamiento de la población nativa donde predominó una actitud de consumo y disfrute inmediato. En gran parte, ello era dictado por la necesidad de mantener un “status” alto, imitado de la vieja clase dominante que tuvo un estilo de vida aristocrático. Ese status y estilo de vida solo podía mantenerse en base a privilegios y prebendas políticas –

Foto: searchengine.com





Foto: intelligentravel.com.au

cosa que los inmigrantes no tenían por ser extranjeros—. Los inmigrantes no tenían un estatus que defender, sino por conquistar; de ahí que no les importara comenzar “desde abajo” y desempeñar tareas que a los ojos de la cultura tradicional eran “inferiores”.

Concurrentemente, hay factores relacionados con las características culturales y rasgos del “capital humano” de los inmigrantes, referidas a capacidades de gestión que traían como parte de su bagaje cultural, un factor que explica el rápido progreso de inmigrantes. Todos ellos provenientes de lugares donde las capacidades de gestión se habían moldeado históricamente luego de siglos de desarrollo mercantil. Este aspecto está relacionado con el rasgo estructural mencionado al inicio de este artículo: los que venían eran los menos pobres de sus países de origen, y por tanto, tenían un bagaje cultural más alto. Eran, los más “aventureros” y con mayor capacidad de emprendimiento. Muchos pertenecían a capas empresariales que se desplazaban no porque fueran “expulsados” de sus países, sino porque eran “atraídos” por las posibilidades de realización empresarial en un país que se abría a los negocios, como el Perú. Por lo menos, en el caso de la inmigración europea, predominaron los factores de atracción hacia el Perú. Por eso la migración europea ha sido reducida en comparación con la que se dirigió a otras latitudes. En suma, solo ingresaban aquí los que podían convertirse en empresarios. Los europeos que migraban y no tenían aptitudes empresariales, no venían aquí o se regresaban luego de un fracaso inicial.

El conjunto de estos rasgos configuró una situación peculiar en el empresariado peruano hasta la primera mitad del siglo XX: estuvo compuesto mayormente por extranjeros o por sus descendientes. Un estudio de 1969 indica que el 52% de los industriales peruanos son descendientes de inmigrantes, la mitad de primera y la otra mitad de segunda generación (Wills 1979). Ese porcentaje era mayor si se considera a los

empresarios peruanos con influencia de inmigrantes desde generaciones anteriores.

Los “Pioneros” de Cada flujo Migratorio

Quienes migran al inicio de un proceso migratorio tienen mayor iniciativa, son más “aventureros”, y aunque carezcan de dinero, tienen mayor capital humano, es decir recursos intangibles que son poderosos. Es conocido el hecho que los primeros en inaugurar los procesos migratorios son los menos pobres de su lugar de origen. En el Perú hay ejemplos: los primeros migrantes internos son los menos pobres de su lugar de origen (Raffo 2011). Ello explica el ascenso que logran una vez instalados en las ciudades.

Para muestra basta un botón: el distrito de Los Olivos, en el cono norte de Lima. Los primeros en llegar ahí fueron los ancashinos que salieron de su departamento a raíz del terremoto de mayo 1970. Entre ellos figuraban numerosos miembros de las capas medias, no eran los más pobres de ese departamento. Eran medianamente instruidos y al llegar a Lima desplegaron sus capacidades, coadyuvando algunas décadas después al “boom” del cono.

Una situación parecida se dio con el inicio de la migración de peruanos al exterior, proceso empezó en la década de 1970 y estaba compuesta por profesionales y elementos de clase media, que en muchos casos tenían experiencia de gestión empresarial. Esa primera oleada migratoria al exterior fue motivada por la crisis económica de 1975 o como consecuencia de las expropiaciones (con la Reforma Agraria muchos empresarios agrarios e ingenieros agrónomos, migraron a Ecuador y Venezuela). En ese grupo de “pioneros” de la migración peruana al exterior figuran los mayores casos de éxito y de “emprededurismo”.

Estos ejemplos permiten comprender lo que sucedió en Perú a mediados del siglo XIX, cuando empezaron



Foto: www.gain.org

a llegar inmigrantes al país. Quienes arribaron en ese lapso fueron los “pioneros” de la emigración europea: un flujo reducido y selectivo, los menos pobres en su lugar de origen y relativamente más instruidos.

Eran los que podían pagar un pasaje más caro en comparación con el que regía para ir a la costa oriental de Sudamérica. Pasaban por el Estrecho de Magallanes, por donde surcaban marinos audaces y expertos. En esa época se viajaba en veleros; la navegación a vapor se masificó desde la década de 1880. Otra ruta seguida por los “pioneros” que arribaron desde Europa era el trasbordo en el Istmo de Panamá, que era costoso y riesgoso. Esas dificultades geográficas constituían una suerte de “filtro”, de modo que los que llegaban aquí eran los más capaces y aptos para llevar a cabo emprendimientos propios.

El Perú ha sido siempre un país que ha atraído “pioneros” que formaban parte de reducidos flujos migratorios. Nunca llegaron flujos masivos de inmigrantes, como a Brasil o Argentina. Aquí la escasez de tierras agrícolas y la falta de un mercado de empleo urbano, impedía la llegada masiva. Los campesinos italianos llegados hacia 1875, terminaron en Chanchamayo (Junín). En la costa y en las ciudades no había lugar para ellos (Bonfiglio 2001).

Junto a las posibilidades de generación de empresas, para los inmigrantes había también posibilidades de inserción en actividades técnicas, profesionales y artísticas, poco ofrecidas a elementos locales.

La inmigración asiática fue distinta: no llegó como parte de un flujo migratorio espontáneo, sino como mano de obra contratada (el tema ha sido estudiado por varios autores, entre ellos, Humberto Rodríguez, Fernando de Trazegnies, Amelia Morimoto, Chikako Yamawaki). Inicialmente no eran específicamente “pioneros” como los inmigrantes europeos. Pero, una vez que abandonaron el campo y se instalaron en las ciudades, se convirtieron en “pioneros”, es decir, hombres libres que pudieron desplegar sus capacidades. Siguieron el itinerario ocupacional y empresarial que los europeos que llegaron hacia la mitad del siglo XIX. Por ello, a inicios del siglo XX, los “italianos de la esquina” fueron reemplazados por los “chinos de la esquina”. Los migrantes japoneses, una vez que dejaron las faenas agrícolas —para las que inicialmente fueron contratados— pasaron a ser dueños de pequeños negocios, bodegas y bazares; posteriormente, se diversificaron y ascendieron. Hicieron lo mismo que los “pioneros” europeos, pero 50 años después. Igual ocurrió con los “pioneros” peruanos, migrantes internos, que siguieron el mismo itinerario ocupacional que los pioneros externos, pero 100 años después. Ellos llegaron en un contexto distinto, no encontraron un territorio “virgen” para los negocios como el que había en el siglo XIX.

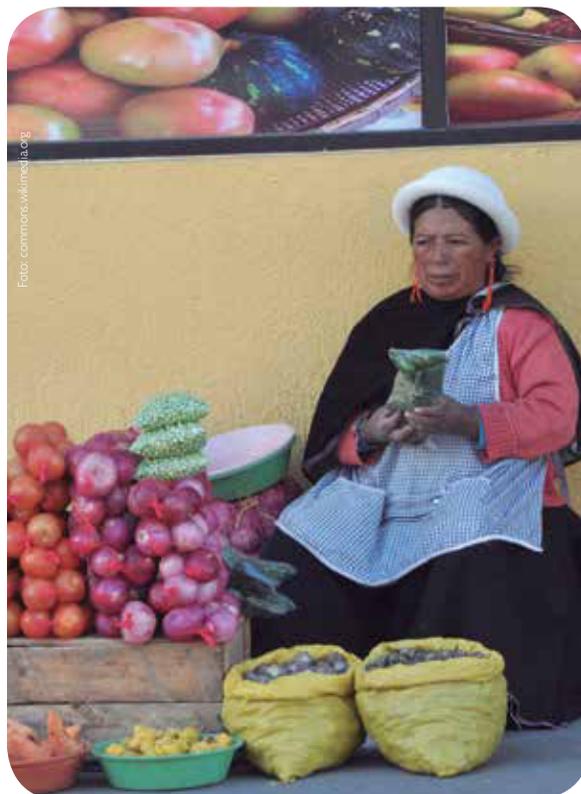


Foto: commons.wikimedia.org

Otra diferencia sustancial es que ellos fueron parte de un flujo migratorio que adquirió características de flujo masivo, por lo tanto con menores posibilidades de “absorción”, que en buena medida condicionó el hecho de mayor informalidad en las actividades económicas y empresariales de estos migrantes, pues de haber sido “formales”, difícilmente hubieran podido ser absorbidos en el reducido mercado interno. De ahí el mérito de los migrantes internos peruanos, provincianos que se convirtieron en empresarios y que hicieron posible el “boom económico” peruano de los últimos años, muchas veces siguiendo caminos inéditos y distintos, porque debieron enfrentar

situaciones novedosas y tenían un bagaje cultural distinto que los otros “pioneros”. Los migrantes internos se convirtieron en empresarios a su estilo, pues cada grupo de pioneros ha tenido un estilo peculiar de desenvolverse (Córdova 2010; Adams y Valdivia 1991).

Sobre este aspecto hay varios estudios, entre ellos los de Hernando de Soto y de Rolando Arellano, así como numerosos casos expuestos en tesis universitarias, como por ejemplo los de los Flores (Huancavelica) o los Añaños (Ayacucho).

Las enormes dificultades sufridas por los migrantes internos los obligaron a ser informales. Así, la informalidad tuvo un aspecto positivo y fue en cierto modo el “costo” que como sociedad pagamos para incluir el masivo flujo migratorio interno de mediados del siglo XX. Es que el tamaño del flujo migratorio cuenta; si es reducido puede ser “absorbido” fácilmente, pero si es masivo obliga a situaciones de informalidad. En tal sentido, recordemos que los flujos inmigratorios externos nunca fueron masivos, sino reducidos y selectivos, con excepción de la migración china de mediados del siglo XIX. Los



que inmigraban al Perú, ingresaban en la medida en que podían generar su propio empleo, de ahí su conversión a empresarios. La falta de un mercado de trabajo condicionaba este carácter “estructural” de la migración externa.

Si consideramos el conjunto de factores expuestos, que explican la conversión de los inmigrantes en empresarios y su ascenso económico, entenderemos que hubo un “efecto tijera”, en el sentido que rápidamente se generó una situación de diferenciación económica entre la población nativa y la inmigrante.

En un país como el Perú, donde a mediados del siglo XIX la mayor parte de la población era pobre y con escasas

posibilidades de iniciar emprendimientos; arribaban los menos pobres de otros países que, a su vez, ascendían gracias a sus capacidades empresariales. Este ha sido un rasgo central del desarrollo capitalista del Perú: un rápido ascenso de inmigrantes, mientras que la población nativa estaba dividida entre una elite venida a menos –pero conservando un estilo de vida aristocrática– y el grueso de la población dedicada a labores económicas intermedias o de mano de obra barata en las ciudades o el campo, y un grueso de población rural en situación de sobrevivencia.

Este “efecto tijera”, que ahondó las diferencias sociales al interior de nuestra sociedad, se ha dado hasta mediados del siglo XX. De ahí que el nacionalismo peruano, surgido con fuerza desde la década de 1920, haya puesto énfasis en la concepción según la cual la burguesía peruana era extranjerizante o que el desarrollo capitalista llevaba inevitablemente a la desnacionalización del país. El conjunto de empresarios peruanos han sido en realidad “pioneros” de procesos migratorios. Eso cuenta tanto para los migrantes externos como para los internos. ☪