



NEGOCIOS LATINOS EN NEBRASKA: UNA VISIÓN PRELIMINAR

RESUMEN EJECUTIVO

*Lisette Aliaga Linares, Ph.D.
Investigadora Asociada*

*Oficina de Estudios Latinos
y Latinoamericanos (OLLAS)*

Universidad de Nebraska en Omaha

Resumen ejecutivo

Este reporte busca resaltar las contribuciones de los negocios latinos en el estado de Nebraska. Basado en el análisis de la Muestra de Microdatos para Uso Público de la Encuesta de Empresarios (SBO PUMS) del 2007 de la Oficina del Censo de los Estados Unidos publicado en el 2012¹, este documento presenta un perfil actualizado de las características socio-demográficas de los dueños de negocios latinos en Nebraska. También examina la evolución de establecimientos latinos a través de un análisis del Sistema de Información para el Seguimiento de Negocios (BITS) 2002-2006 y otras tabulaciones especiales de la Oficina del Censo de EE.UU. Además, este reporte hace uso de una base de datos de empresas comprada y revisada por OLLAS² para identificar la distribución geográfica de los negocios latinos en las ciudades de Nebraska. Este estudio pone en evidencia la capacidad emprendedora de los latinos en el estado y señala algunas implicaciones de política importantes.



¹ Aunque la información para los años más recientes sería deseable, creemos que el uso de esta base de datos para este estudio puede servir como base para futuras investigaciones. Los cuadros de resumen para las empresas latinas de la Encuesta de Empresarios del 2012 no serán publicados sino hasta el 2015. Para obtener más información, consulte el calendario de publicaciones del SBO en <http://www.census.gov/econ/sbo/releaseschedule12.html>.

² Durante el año 2006, OLLAS revisó y actualizó la base de datos de las empresas compradas a InfoUSA.

Resultados principales

1. Del 2002 al 2007, el número de negocios latinos aumentó a un ritmo más rápido que los negocios de raza blanca, afrodescendientes y asiáticos. Las tasas de crecimiento en el empleo, las ventas anuales y la nómina superaron las tasas de crecimiento del total de negocios del estado y los totales de los negocios en propiedad de todas las minorías.
2. Del 2002 al 2007, la mayor parte del crecimiento de los negocios latinos se puede atribuir a la proliferación de empresas en los sectores de la salud y de asistencia social (por ejemplo, cuidado de niños, servicios de cuidado de los ancianos y negocios similares). Servicios de apoyo administrativo, Manejo de desechos y descontaminación (por ejemplo, limpieza, reciclaje y similares), así como el sector de la construcción también han contribuido significativamente al crecimiento de las empresas latinas. No obstante, el crecimiento de las ventas, el empleo y la nómina se debió a la expansión de las empresas latinas en los sectores de manufactura, comercio al por mayor y construcción. El comercio al por menor fue el único sector con pérdidas en número de empresas, ventas, empleo y nómina.
3. De 1997 al 2007, la proporción de las empresas empleadoras latinas, es decir, aquellas empresas con empleados asalariados, disminuyó. Esto puede sugerir que la mayoría de las empresas que abrieron en los últimos años han sido menos propensas a contratar empleados.
4. Sesenta y tres por ciento de los establecimientos latinos en operación durante el 2002 se mantuvieron activos durante el año 2006. En Nebraska, estas tasas de supervivencia para los establecimientos latinos fueron más bajas que las tasas de supervivencia para cualquier otro establecimiento en propiedad de minorías. Así mismo, durante el mismo período, los establecimientos latinos mostraron menos probabilidades de expansión en comparación con otros establecimientos en propiedad de minorías. Sin embargo, los pocos establecimientos latinos que se expandieron en Nebraska crearon suficientes empleos para contrarrestar de manera significativa la pérdida de empleos debido a los cierres. Consecuentemente, los establecimientos latinos conservaron el 95% de sus empleados iniciales, una tasa superior a los estimados nacionales para el conjunto de establecimientos a nivel nacional y para los establecimientos latinos en los estados vecinos de Iowa, Kansas y Missouri.
5. El perfil estadístico de los negocios latinos en el 2007 muestra diferencias importantes entre los negocios latinos de inmigrantes y de no-inmigrantes, así como entre los negocios de mujeres latinas y negocios de hombres latinos.
 - ♦ Los negocios de inmigrantes y negocios de mujeres latinas constituyen la mayor proporción de nuevas empresas latinas.
 - ♦ Los negocios de inmigrantes latinos y negocios de hombres latinos están más concentrados en el sector de la construcción. Los negocios de mujeres latinas se concentran principalmente en la industria denominada por la SBO como “cuidado de la salud y asistencia social.”
 - ♦ Más de la mitad de las empresas latinas son negocios a domicilio o en casa y un tercio son de carácter familiar o negocios dirigidos por ambos esposos. Los negocios a domicilio o en casa son más frecuentes entre las empresas de mujeres latinas, y los negocios de ambos esposos están más concentrados entre los negocios de inmigrantes latinos.
 - ♦ El uso del idioma inglés predomina en todos los negocios latinos. Sin embargo, la mitad de las empresas latinas también utilizan el español para transacciones comerciales. El uso del español es más alto entre las empresas de inmigrantes latinos.
 - ♦ De manera similar al estimado para el conjunto de empresas en Nebraska, el 18% de las empresas latinas tiene una página web. El uso de una página web es más común en

las empresas de latinos nacidos en EE.UU., superando las tasas estatales en general.

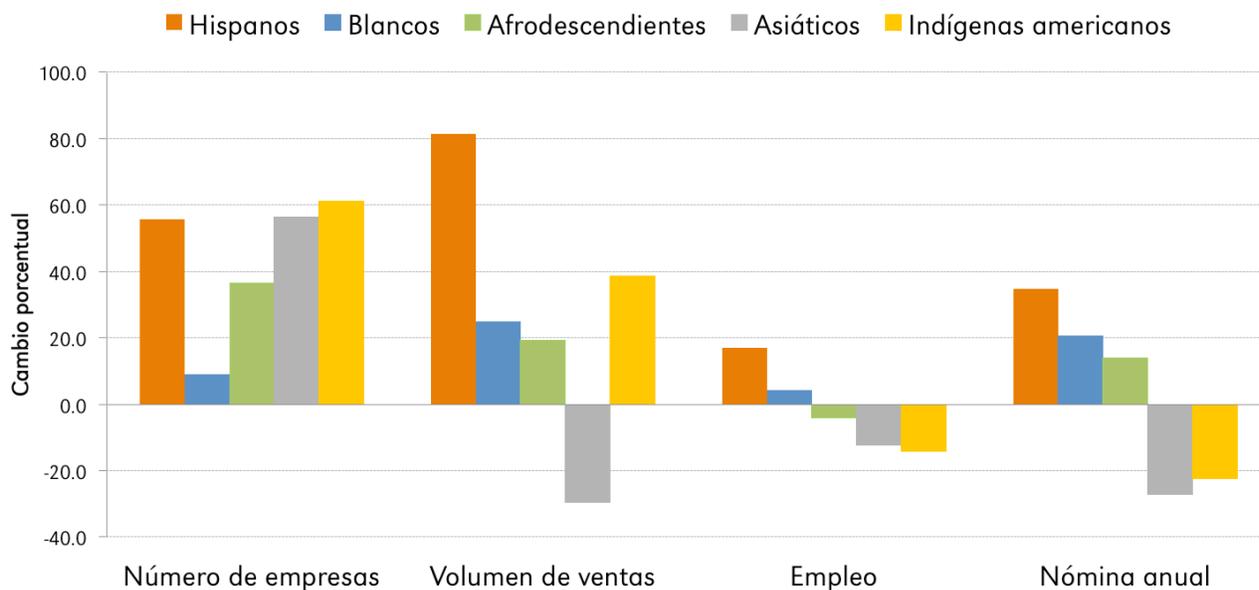
- ♦ En comparación con las empresas de hombres latinos, las empresas de mujeres latinas reportan un uso mucho menor de recursos financieros para la creación de empresas y la expansión.
- ♦ Al igual que en las cifras del Estado completo, la mayoría de las empresas empleadoras latinas contratan a tiempo completo o a medio tiempo a los empleados para operar sus negocios. Sin embargo, también son más propensos a contratar a trabajadores en arreglos de trabajo no estándares, como contratistas independientes, jornaleros o contratados a través de agencias de empleo temporal. Por otra parte, la mitad de las empresas empleadoras latinas no ofrecen beneficios a sus empleados.

6. La mayoría de los empresarios latinos son hombres (58%) y relativamente jóvenes (el 60% están entre las edades de 25 a 54). Casi en igual proporción, son inmigrantes o nacidos en EE.UU.

Alrededor de la mitad de ellos han finalizado o tienen un nivel de educación inferior a la escuela secundaria. Treinta y cuatro por ciento de los propietarios latinos estudiaron más allá de la escuela secundaria, un porcentaje menor al de los empresarios no hispanos de raza blanca, afrodescendientes y asiáticos.

7. La mayoría de empresarios latinos han creado sus propias empresas aunque nunca antes hayan trabajado de manera independiente. También son más propensos que los dueños de negocios de otras etnias en prestar servicios directos a los clientes que frecuentan sus negocios. Casi la mitad de empresarios latinos dependen de su negocio como fuente principal de ingresos y pasan más horas de trabajo en su negocio que empresarios no hispanos de raza blanca o afrodescendientes.
8. Existe cierta evidencia de que las empresas latinas se están convirtiendo o ya están, especialmente concentradas en las ciudades de Omaha y Grand Island, lo que sugiere que los enclaves étnicos³ pueden estar presentes o se están formando en esas ciudades.

Cambios porcentuales en el número de empresas, volumen de ventas, empleo y nómina anual por raza y etnia



³ Enclave étnico es un término usado para describir un espacio físico con una alta concentración de empresas étnicas. Portes y Wilson (1980) utilizaron esta definición llamando la atención a la forma en que la comunidad cubana de Miami formó un mercado de trabajo alternativo para los nuevos inmigrantes a través de la proliferación de pequeñas empresas.



Implicaciones para políticas públicas

Nebraska y sus áreas metropolitanas han mostrado condiciones económicas favorables para la creación de nuevos negocios latinos en los últimos años. La baja tasa de desempleo y la creciente reubicación de familias latinas en el estado han animado a muchos latinos con espíritu emprendedor a abrir sus propios negocios dejando atrás ocupaciones de bajos salarios. Para el año 2020, se estima que la población latina en Nebraska aumentará en un 44.9%, lo que representa el 13% de la población total del estado y el 56% de la población entre las minorías⁴. El crecimiento de la población latina puede fomentar la apertura de más negocios latinos en las próximas décadas, pero el crecimiento demográfico no es la única condición que permite que los negocios latinos prosperen.

Aunque los negocios latinos han prosperado en años recientes, los mismos enfrentan desafíos y barreras importantes.

En primer lugar, a pesar de las contribuciones de los negocios latinos a la creación y retención de empleos, ellos parecen tener dificultades para expandirse y contratar nuevos empleados. La proporción de negocios empleadores en la comunidad latina disminuyó del 1997 al 2007, y del 2002 al 2006 los establecimientos latinos demostraron una menor probabilidad de expansión con respecto a los establecimientos de otros grupos minoritarios. A pesar de esta disminución en proporción de negocios empleadores, el empleo total en negocios latinos ha continuado creciendo, aunque a un paso más lento que entre los

años 1997 al 2002. Esto sugiere que hay que prestar más atención para entender los factores que explican el incremento de empresas latinas no empleadoras. Por un lado, en el mejor de los casos, esto puede ser un reflejo de los esfuerzos de muchos latinos de ascender socialmente dejando atrás trabajos mal pagados. Por otro lado, en el peor de los casos, la clasificación incorrecta de trabajadores dentro de industrias claves de crecimiento de negocios latinos puede ser un factor contribuyente a esta tendencia.

En segundo lugar, los negocios de mujeres latinas hacen menor uso de recursos financieros, tales como: préstamos bancarios, tarjetas de crédito y préstamos hipotecarios, tanto para comenzar un negocio o expandir el mismo. Esto sugiere que se necesitan esfuerzos mayores para asegurar el éxito de los negocios de mujeres pertenecientes a minorías étnicas.

En tercer lugar, las empresas empleadoras de latinos parecen depender en gran medida de los acuerdos de trabajo no estándar para operar sus negocios y ofrecen pocos beneficios, o ninguno, a sus empleados permanentes. Las políticas de apoyo a los negocios latinos deben hacer hincapié en las estrategias que tendrían un efecto positivo en la creación de buenos empleos de trabajo en la comunidad latina.

En cuarto lugar, la mayoría de los dueños de negocios latinos son nuevos empresarios, y sus bajos niveles de educación sugieren la necesidad de mayor entrenamiento. Por lo tanto, se necesita educación financiera y capacitación empresarial para garantizar

⁴ Proyecciones provistas por el Centro de Investigación de Asuntos Públicos de UNO.

la sostenibilidad y el éxito de los negocios latinos de la región. Como lo señala Yesenia Peck, Directora Ejecutiva de la Cámara de Comercio Hispana de Nebraska (CCHN), el atender las necesidades de la comunidad empresarial latina va más allá de tener servicios bilingües. Significa elevar las competencias culturales y estar abierto a comprender la dinámica de los negocios latinos⁵.

Y, por último, la expansión de los negocios latinos y la concentración espacial de esos negocios en Omaha y Grand Island sugieren la existencia de enclaves emergentes. Un papel proactivo en la promoción de las zonas donde se concentran los negocios latinos espacialmente puede estimular la expansión y el crecimiento de estos negocios. Sin embargo, no está claro si esas configuraciones pueden proporcionar oportunidades para la movilidad ascendente, si la calidad del empleo se queda atrás.

Aunque este perfil estadístico no proporcionó mucha información sobre los dueños indocumentados de negocios, es importante que no subestimemos el papel de las políticas migratorias en los negocios latinos. Por ejemplo, como señaló Marta Sonia Londoño, Directora Ejecutiva de la Corporación del Desarrollo Latino Midlands (MLCDC), muchos bancos en Nebraska han comenzado a exigir el número de Seguro Social en lugar del Número de Identificación Personal del Contribuyente (ITIN) para solicitar préstamos⁶. La falta de documentación adecuada podría tener impactos negativos en los empresarios mediante la restricción de acceso a los sistemas bancarios formales y no poder seleccionar los tipos de incorporación más beneficiosos de las pequeñas empresas⁷. Una situación migratoria precaria también podría convertirse en un problema en caso de una disputa comercial⁸. Por otra parte, un clima general de miedo puede hacer que los empresarios abran o mantengan sus negocios actuales en las sombras a pesar de las oportunidades de expansión.

⁵ Entrevistada el 27 de noviembre, 2013

⁶ Entrevistada el 16 de octubre, 2013

⁷ Weber, David P. 2009. "Halting the deportation of businesses: A pragmatic paradigm for dealing with success." *Georgetown Immigration Law Review* 23(4).

⁸ Weber, David P. 2011. "(Unfair) advantage: Damocles' sword and the coercive use of immigration status in a civil society." *Marquette Law Review* 94.

Por último, se necesita más investigación e información actual para dar seguimiento a la evolución de los negocios latinos en el estado. Un análisis realizado por industrias ayudaría a identificar restricciones reglamentarias específicas. Además, algunos indicadores sensibles no se pueden obtener a través de la información pública disponible. Éstos indicadores son el uso de las instituciones de microcrédito, la situación legal migratoria de los propietarios y la predominancia del empleo familiar no remunerado, entre otros temas que necesitarían mayor atención.

Las empresas latinas se están convirtiendo en un segmento fundamental para el futuro crecimiento económico en Nebraska. Más empresas latinas significan más fuentes de empleo y de desarrollo social. Una mayor comprensión de los desafíos que enfrentan los empresarios latinos podría llamar la atención sobre las políticas clave que podrían maximizar sus posibilidades de éxito de las cuales tanto el estado como las comunidades y sus familias podrían beneficiarse.





Una nota sobre terminología y metodología

Los términos *latino* e *hispano* en el reporte se usan intercambiamente.

Los términos *empresas* y *negocios* también son usados intercambiamente.

Los términos *inmigrante* y *nacido en el exterior*, son usados intercambiamente en todo el reporte, y se refieren a los empresarios nacidos fuera de los Estados Unidos, Puerto Rico y otros territorios de los Estados Unidos cuyos padres no son ciudadanos de los Estados Unidos.

Entre las empresas y negocios analizados en este reporte se incluyen a todos los negocios que no son agrícolas y que reportaron impuestos como propietarios individuales, sociedades o cualquier tipo de corporación con ingresos de \$1,000 o más.

Establecimiento se refiere al lugar físico donde se conducen negocios. Una empresa puede tener más de un establecimiento.

El término genérico de *ventas* se refiere al volumen de ventas, ingresos o el valor de envíos que la empresa reporta en un año.

Se denominan *empresas empleadoras* a aquellos negocios con empleados asalariados durante el año especificado en el estudio. Las empresas no

empleadoras reportaron no tener ningún empleado asalariado durante el año referenciado. Ninguno de los recursos usados en este reporte recolecta información sobre el número de empleados no remunerados en las empresas.

La propiedad de una empresa en relación a su raza y etnicidad se define de acuerdo a las guías de la Oficina del Censo de los Estados Unidos. Una empresa se califica como de propiedad de una raza o etnicidad cuando su propietario o propietarios que pertenecen a una raza o etnicidad específica poseen el 51% o más de las acciones de la compañía.

Dado el número limitado de negocios latinos en la muestra del SBO-PUMS, solamente presentamos los resultados por género (negocios cuyos propietarios son hombres versus mujeres) o lugar de nacimiento (negocios cuyos propietarios son inmigrantes versus estadounidenses). Clasificaciones adicionales, tal como negocios de mujeres inmigrantes, mujeres no inmigrantes y por el estilo no son posibles dado el pequeño número de empresas que pueden ser calificadas como tal.

Dependiendo de la tasa de no respuesta, varios porcentajes no suman 100%. Revise los cuadros para más detalles acerca de las fuentes de no respuesta.

Acerca de la Oficina de Estudios Latinos y Latinoamericanos (OLLAS)

La Oficina de Estudios Latinos y Latinoamericanos (OLLAS) de la Universidad de Nebraska en Omaha es un centro líder en la región dedicado a la investigación, la enseñanza y el trabajo comunitario con la población latina en los Estados Unidos y Las Américas. El propósito de este reporte es generar discusión sobre políticas y acciones que mejoren la integración de la comunidad latina en el estado y la nación. Para más información visite nuestra página web: www.unomaha.edu/ollas.

Acerca del reporte

Los datos del reporte provienen de la Muestra de Microdatos para Uso Público de la Encuesta de Empresarios (SBO-PUMS) de la Oficina del Censo de los Estados Unidos así como de los cuadros publicados basados en la versión completa de dicha encuesta. La Encuesta de Empresarios más reciente está basada en datos recolectados en el 2007. Los datos solo reflejan de manera imperfecta las condiciones actuales de los negocios latinos en el estado. Sin embargo, el análisis de la misma, como es presentada en este reporte, constituye una línea de base importante para continuar con el monitoreo del crecimiento y las condiciones de estos negocios. La siguiente SBO-PUMS será publicada en el 2015.

Un gran apoyo para la elaboración de este informe fue proporcionado por las oficinas del Vice-Canciller y del Decano de Artes y Ciencias de la Universidad de Nebraska en Omaha. Estamos igualmente agradecidos por el apoyo de la Fundación Mammel y la Fundación Sherwood. Agradecemos también a Jerry Deichert y David Drozd del Centro de Investigación de Asuntos Públicos de UNO, a Marta Sonia Londoño, Directora Ejecutiva de la Corporación de Desarrollo de la Comunidad Latina de Midlands (MLCDC), y a Yesenia Peck, Directora Ejecutiva de la Cámara de Comercio Hispana de Nebraska (CCHN), por sus observaciones que enriquecieron nuestro análisis. Yuriko Doku, Coordinadora del Programa OLLAS y Osvaldo Pérez, estudiante pasante, ayudaron a organizar y verificar la base de datos de negocios latinos comprada a InfoUSA. Esta base de datos documenta la sección titulada "Enclaves Étnicos Emergentes". Otro estudiante pasante, Christian Fuentes, editó algunos de los cuadros incluidos en este reporte. Nos gustaría también agradecer a Clare Maakestad de OLLAS por la diagramación y a Bob Nordyke por editar y revisar varias versiones del reporte. Gabriel Gutierrez, un estudiante de OLLAS, proporcionó las fotos. Cualquier pregunta acerca del reporte por favor remitirlas a laliagalinares@unomaha.edu.

Cita

Esta publicación debe de ser citada como: Aliaga-Linares, Lissette. 2014. *Negocios Latinos en Nebraska: Una visión preliminar: Resumen Ejecutivo*. Omaha, Nebraska: Office of Latino/Latin American Studies (OLLAS) at the University of Nebraska at Omaha.

