

EL PAPEL DEL RETORNO PRODUCTIVO EN EL EMPRENDIMIENTO:
SISTEMATIZACIÓN DE EXPERIENCIAS DESDE ESPAÑA HACIA COLOMBIA

DIANA ISABEL URRUTIA ANGULO

UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS
FACULTAD DE INGENIERÍA INDUSTRIAL
BOGOTÁ
2020

EL PAPEL DEL RETORNO PRODUCTIVO EN EL EMPRENDIMIENTO:
SISTEMATIZACIÓN DE EXPERIENCIAS DESDE ESPAÑA HACIA COLOMBIA

DIANA ISABEL URRUTIA ANGULO

Trabajo Opción de Grado Pasantía Empresarial

Diego Fernando Sánchez Zambrano
Ingeniero Industrial

Andrés Mauricio Gaviria Álvarez
Coordinador AESCO Delegación Valencia

UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS
FACULTAD DE INGENIERÍA INDUSTRIAL
BOGOTÁ
2020

Nota de Aceptación

Firma de presidente del jurado

Firma del jurado

Firma del jurado

Bogotá D.C 2 de Junio de 2020

CONTENIDO

	Pág.
INTRODUCCIÓN.....	10
LISTA DE ILUSTRACIONES	4
PÁG. 4	
1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	12
1.1 LA MIGRACIÓN	12
1.2 EL RETORNO	13
2 PREGUNTA DE INVESTIGACIÓN FORMULACIÓN DEL PROBLEMA ...	16
3 JUSTIFICACIÓN	17
4 OBJETIVOS	18
4.1 OBJETIVO GENERAL	18
4.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS	18
5 ALCANCE	19
5.1 ESPACIAL.....	19
5.2 TEMPORAL	19
5.3 ACADÉMICO	19
6 MARCO REFERENCIAL.....	20
6.1 ANTECEDENTES	20
6.1.1 EL PROYECTO DE RETORNO VOLUNTARIO PRODUCTIVO .	20
6.2 MARCO LEGAL	27
6.2.1 DEL EMPRENDIMIENTO	27
6.2.2 DEL RETORNO.....	28
6.3 MARCO TEÓRICO.....	29
6.3.1 EL PERFIL EMPRENDEDOR.....	29
6.3.2 EMPRENDIMIENTO EN COLOMBIA	33
6.3.3 EL RETORNO PRODUCTIVO EN COLOMBIA.....	37
6.3.4 LA SISTEMATIZACIÓN DE EXPERIENCIAS.....	39
7 MARCO METODOLÓGICO	41

8	RESULTADOS ALCANZADOS.....	45
8.1	NAILSPA	47
8.1.1	ANTECEDENTES.....	47
8.1.2	DESARROLLO DE LA EXPERIENCIA.....	47
8.1.3	IMPACTO	50
8.1.4	IMAGINARIO	51
8.2	“FARMACIA L.I.Z.A”	52
8.2.1	ANTECEDENTES.....	52
8.2.2	DESARROLLO DE LA EXPERIENCIA.....	52
8.2.3	IMPACTO	55
8.2.4	IMAGINARIO	56
8.3	FERRETERIA SILVA	57
8.3.1	ANTECEDENTES.....	57
8.3.2	DESARROLLO DE LA EXPERIENCIA.....	57
8.3.3	IMPACTO	60
8.3.4	IMAGINARIO	61
8.4	BLONDIE	62
8.4.1	ANTECEDENTES.....	62
8.4.2	DESARROLLO DE LA EXPERIENCIA.....	62
8.4.3	IMPACTO	65
8.4.4	IMAGINARIO	66
8.5	LAS DELICIAS DE BLANCA.....	67
8.5.1	ANTECEDENTES.....	67
8.5.2	DESARROLLO DE LA EXPERIENCIA.....	67
8.5.3	IMPACTO	70
8.5.4	IMAGINARIO	71
8.6	MINIMERCADO MONCLOA	72
8.6.1	ANTECEDENTES.....	72
8.6.2	DESARROLLO DE LA EXPERIENCIA.....	72
8.6.3	IMPACTO	75

8.6.4	IMAGINARIO	75
8.7	LAVADO MÓVIL JR	76
8.7.1	ANTECEDENTES.....	76
8.7.2	DESARROLLO DE LA EXPERIENCIA.....	76
8.7.3	IMPACTO	78
8.7.4	IMAGINARIO	79
8.8	METÁLICA MORALES.....	80
8.8.1	ANTECEDENTES.....	80
8.8.2	DESARROLLO DE LA EXPERIENCIA.....	80
8.8.3	IMPACTO	82
8.8.4	IMAGINARIO	83
8.9	VERÓNICA CENTRO DE ESTÉTICA Y SPA	84
8.9.1	ANTECEDENTES.....	84
8.9.2	DESARROLLO DE LA EXPERIENCIA.....	84
8.9.3	IMPACTO	86
8.9.4	IMAGINARIO	87
8.10	EL AREPAZO	88
8.10.1	ANTECEDENTES.....	88
8.10.2	DESARROLLO DE LA EXPERIENCIA.....	88
8.10.3	IMPACTO	91
8.10.4	IMAGINARIO	92
8.11	LECCIONES APRENDIDAS.....	93
8.11.1	PLAN DE MEJORA	94
9	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	99
9.1	CONCLUSIONES.....	99
9.2	RECOMENDACIONES	101
	BIBLIOGRAFÍA.....	102

LISTA DE ILUSTRACIONES

	Pág.
Ilustración 1. Planteamiento de la problemática.....	14
Ilustración 2. Practicante Diana Urrutia impartiendo taller.	22
Ilustración 3. Etapas del emprendedor.....	30
Ilustración 4. Motivación para crear empresa en Colombia al año 2019.....	32
Ilustración 5. Procedimiento para la sistematización de experiencias.....	42
Ilustración 6. Beneficiaria en fase de Formación.....	49
Ilustración 7. Beneficiaria previamente a su retorno.	50
Ilustración 8. Puesta en marcha de NailSpa.	51
Ilustración 9. Beneficiaria en fase de Formación.....	54
Ilustración 10. Beneficiaria previamente a su retorno.	55
Ilustración 11. Puesta en marcha Farmacia L.I.Z.A.	56
Ilustración 12. Beneficiaria en fase de Formación.....	59
Ilustración 13. Beneficiaria previamente a su retorno	60
Ilustración 14. Puesta en marcha Ferretería Silva.	61
Ilustración 15. Beneficiaria en fase de Formación.....	64
Ilustración 16. Beneficiaria horas antes de su retorno.	65
Ilustración 17. Puesta en marcha de <i>Blondie</i>	66
Ilustración 18. Beneficiaria en fase de Formación.....	69
Ilustración 19. Beneficiaria previamente a su retorno.	70
Ilustración 20. Puesta en marcha de Las Delicias de Blanca.....	71

Ilustración 21. Beneficiarios previamente a su retorno.....	74
Ilustración 22. Beneficiario en fase de Formación.....	78
Ilustración 23. Puesta en marcha de Lavado Móvil J.R.	79
Ilustración 24. Puesta en marcha de Metálica Morales.....	83
Ilustración 25. Puesta en marcha de Verónica Centro de Estética y Spa.	87
Ilustración 26. Beneficiaria horas antes de su retorno.	91
Ilustración 27. Puesta en marcha de El Arepazo.	92
Ilustración 28. Planteamiento de problemas identificados	94
Ilustración 29. Mitigación de la problemática.....	99

LISTA DE TABLAS

	Pág.
Tabla 1. Tareas de la pasante en la Fase de Información y Orientación.....	23
Tabla 2. Tareas de la pasante en la Fase de Formación	25
Tabla 3. “Leyes y Normas que estimulan en emprendimiento en Colombia”	27
Tabla 4. Informe de Economía regional al año 2019	36
Tabla 5. Lista de beneficiarios desde Valencia 2019/2020	45
Tabla 6. Lista de beneficiarios desde Madrid 2019/2020	46
Tabla 7. Listado de cursos realizados por la beneficiaria	48
Tabla 8. Listado de cursos realizados por la beneficiaria	53
Tabla 9. Listado de cursos realizados por la beneficiaria	58
Tabla 10. Listado de cursos realizados por la beneficiaria	63
Tabla 11. Listado de cursos realizados por la beneficiaria	68
Tabla 12. Listado de cursos realizados por la beneficiaria	73
Tabla 13. Listado de cursos realizados por el beneficiario	77
Tabla 14. Curso realizado por el beneficiario	81
Tabla 15. Listado de cursos realizados por la beneficiaria	85
Tabla 16. Listado de cursos realizados por la beneficiaria	89

LISTA DE ANEXOS

Anexo 1 – Documentos

Anexo 1.1 Memoria Adaptada Retorno Voluntario Productivo

Anexo 2 – Metodología

Anexo 2.1 Cartel de Difusión

Anexo 2.2 Carta de Colaboración

Anexo 2.3 Ficha Información de Retorno

Anexo 2.4 Consentimiento Entrevista Social

Anexo 2.5 Informe Psicológico

Anexo 2.6 Solicitud de Incorporación

Anexo 2.7 Taller Equidad de Género

Anexo 2.8 Taller Trámites de Retorno Colombia

Anexo 2.9 Taller Inteligencia Emocional

Anexo 2.10 Taller Contexto Colombia

Anexo 2.11 Test Perfil Emprendedor

Anexo 2.12 Test Trabajo Personal

Anexo 2.13 Resultados Test Perfil Emprendedor

Anexo 2.14 Listado Cursos de Formación para el Empleo AESCO

Anexo 2.15 Itinerario Fase Orientación y Formación

Anexo 2.16 Taller Marketing

Anexo 2.17 Taller Presupuesto

Anexo 2.18 Taller Idea de Negocio

Anexo 2.19 Taller Plan de Empresa

Anexo 2.20 Formato Idea de Negocio

Anexo 2.21 Formato Plan de Empresa

Anexo 2.22 Formato Presupuesto

Anexo 2.23 Formato Estudio de Mercado

Anexo 2.24 Evaluación del Programa

Anexo 2.25 Recibí Ayuda de Llegada

Anexo 2.26 Recibí Tiquetes de Avión

Anexo 2.27 Informe de Seguimiento

Anexo 3 – Resultados

Anexo 3.1 – Natalia

Anexo 3.1.1 Plan de Empresa

Anexo 3.1.2 Presupuesto

Anexo 3.1.3 Estudio de Mercado

Anexo 3.2 – Dora

Anexo 3.2.1 Plan de Empresa

Anexo 3.2.2 Presupuesto

Anexo 3.2.3 Estudio de Mercado

Anexo 3.3 - María Fernanda

- Anexo 3.3.1 Plan de Empresa
- Anexo 3.3.2 Presupuesto
- Anexo 3.3.3 Estudio de Mercado

Anexo 3.4 – Luz

- Anexo 3.4.1 Plan de Empresa
- Anexo 3.4.2 Presupuesto
- Anexo 3.4.3 Estudio de Mercado

Anexo 3.5 – Adriana

- Anexo 3.5.1 Plan de Empresa
- Anexo 3.5.2 Presupuesto
- Anexo 3.5.3 Estudio de Mercado

Anexo 3.6 – Maricela

- Anexo 3.6.1 Plan de Empresa
- Anexo 3.6.2 Presupuesto
- Anexo 3.6.3 Estudio de Mercado

Anexo 3.7 – Otoniel

- Anexo 3.7.1 Plan de Empresa
- Anexo 3.7.2 Presupuesto
- Anexo 3.7.3 Estudio de Mercado

Anexo 3.8 – Jhon

- Anexo 3.8.1 Plan de Empresa
- Anexo 3.8.2 Presupuesto
- Anexo 3.8.3 Estudio de Mercado

Anexo 3.9 – Verónica

- Anexo 3.9.1 Plan de Empresa
- Anexo 3.9.2 Presupuesto
- Anexo 3.9.3 Estudio de Mercado
- Anexo 3.9.4 Video Promoción

Anexo 3.10 - Lina

- Anexo 3.10.1 Plan de Empresa
- Anexo 3.10.2 Presupuesto
- Anexo 3.10.3 Estudio de Mercado
- Anexo 3.10.4 Video Promoción

Anexo 4 – Propuestas

- Anexo 4.1 Test Perfil Emprendedor Mejorado
- Anexo 4.2 Plan de Empresa Mejorado
- Anexo 4.3 Presupuesto Mejorado
- Anexo 4.4 DOFA Reformulado
- Anexo 4.5 Canvas
- Anexo 4.6 Diagrama Ishikawa
- Anexo 4.7 Asignación de Presupuestos

RESUMEN

Esta investigación surge a partir de la práctica empresarial de Ingeniería Industrial realizada en el Centro de Formación AESCO (América España Solidaridad y Cooperación), en España. En las próximas páginas, se pretende analizar la utilidad del proyecto "Retorno Voluntario Productivo" propuesto por AESCO, enmarcado en la situación empresarial Colombia. Se descompondrán las fases de dicho proyecto. Luego, se esbozarán distintas apreciaciones sobre el Perfil Emprendedor, el Emprendimiento en Colombia y el Retorno Voluntario Productivo. Se enunciarán las leyes y entidades que promueven el emprendimiento junto con los datos pertinentes que demuestren el crecimiento de este factor en el país. Posteriormente se realizará la sistematización de la experiencia a partir del caso de diez beneficiados del programa desde el segundo periodo de 2019 en Madrid y Valencia para evaluar el impacto y determinar la eficiencia de los resultados obtenidos. Finalmente se pretende hacer propuestas de mejora para que esta iniciativa tenga mayor acogida y mejor funcionamiento.

Palabras clave: Emprendimiento, Retorno Productivo.

ABSTRACT

This research arises from the Industrial Engineering business practice that took place in AESCO (America Spain Solidarity and Cooperation), in Spain. In the following pages, the aim is to analyze the usefulness of the "Productive Voluntary Return" project proposed by AESCO, framed in the Colombian business situation. At first, the phases of this project will be broken down and it will be conceptualized on the entrepreneurial profile, the entrepreneurship and the voluntary productive return in Colombia. Then, the laws and entities that promote entrepreneurship will be enunciated together with the pertinent data that demonstrate the growth of this factor in the country. Subsequently, the systematization of experiences taking the cases of ten beneficiaries of the program from the second period of 2019 in Madrid and Valencia will be analyzed to evaluate the impact and determine the efficiency of the results obtained. Finally, it is intended to make improvement proposals to improve this initiative and getting a greater reception and better operation.

Key words: Entrepreneurship, Productive Return.

INTRODUCCIÓN

América, España, Solidaridad y Cooperación, AESCO, es una organización sin fines de lucro, creada en 1991, que luego de ocho años de arduo trabajo, fue declarada de utilidad pública en 1999 (AESCO , 2010). El objetivo de su constitución es fomentar la solidaridad a través de proyectos de cooperación al desarrollo entre Europa y América Latina.

Existen tres grandes sedes de AESCO ESPAÑA: Madrid (central), Barcelona y Valencia, que cuentan con el apoyo del Ministerio de Empleo y Seguridad Social del Gobierno de España, El Fondo de Asilo, Migración e Integración de La Unión Europea, El Ayuntamiento, La Diputación Provincial y el Fondo Social Europeo de La Unión Europea, y actualmente, orientan su operación hacia la integración de la población –en su mayoría inmigrante- en estado de vulnerabilidad por medio de programas gratuitos de colaboración y servicios de asesoría jurídica y formación para el empleo.

La población colombiana, por ser la primera de Latinoamérica que más llega a tierras españolas, según el reporte generado por el Instituto Nacional de Estadística de España en el 2018 (INE, 2018), se convierte en ficha clave para las actividades de esta organización.

Este documento, se pretende focalizar en uno de los proyectos que más demanda esfuerzo para AESCO, por ser el que cruza fronteras territoriales e invierte recursos humanos y económicos en el intento de garantizar el bienestar de una determinada población a través del emprendimiento. El programa “Retorno Voluntario Productivo”, busca el reasentamiento de personas procedentes de Colombia y Paraguay en condiciones de desequilibrio económico y/o social en España, proporcionándoles las herramientas formativas y los recursos financieros para, no solo volver a su país de origen, sino además iniciar allí un negocio productivo (AESCO, 2019).

Como lo enuncia María Elvira Arboleda Castro, Economista y Docente de La Universidad San Buenaventura, el emprendimiento puede ser la alternativa para resolver las graves desigualdades sociales de Colombia, dado que involucra un cambio de mentalidad de las personas para que trabajen por su cuenta y no se dediquen sólo a buscar trabajo (Arboleda, 2011). Y esta alternativa, por responder a dicha problemática a partir de la puesta en marcha de las capacidades

administrativas y contables para gestionar una idea propia de negocio, se ubica como una de las líneas de acción de la Ingeniería Industrial.

El emprendimiento, además, figura como uno de los pilares del Plan de Desarrollo del Gobierno actual del país. Y aunque se sobreentendería un verdadero registro de este como motor de competitividad y desarrollo, el panorama de entidades que promueven realmente la creación de empresa o que, para este caso en particular, reconocen, apoyan y dan seguimiento a iniciativas como el proyecto de Retorno Voluntario Productivo coordinado por AESCO, en el que se soluciona el obstáculo común de la consecución de un capital inicial, no es muy alentador.

Entonces, cabe la pregunta ¿Está el programa pensado para sobrevivir en esta periferia empresarial?

1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

La problemática se divide en dos ejes: La Migración y El Retorno.

1.1 LA MIGRACIÓN

El caos comienza en Colombia. Debe ser una situación, en su mayoría desesperada y poco posible de remediar en su país, para que un individuo decida cambiar su cotidianidad, y en algunos casos separarse de su familia, por un horizonte totalmente desconocido, extraño y difícil.

Como enuncia María Acevedo, Franklin Arias, Mayra Canedo, Dalia Rodríguez y Luis Toncel de la Universidad Nacional en su proyecto "Estrategia de Emprendimiento para generar empleo en las comunidades" (Acevedo, Arias, Canedo, Rodríguez, & Toncel, 2016), la economía Colombiana se ve afectada por el creciente desempleo, y ante la poca diversificación industrial, ésta misma ha guiado a los perjudicados a aceptar cualquier tipo de trabajo sin tener en cuenta su cualificación como trabajador o de la misma manera a migrar hacia ofertas informales de otros países en busca de solventar un poco ésta problemática. Sin embargo, sigue siendo una decisión contemplada por una población con unas condiciones sociales específicas, pues no todos pueden migrar.

David Khoudour Castéras, Doctor en Economía de la Universidad Externado de Colombia y coordinador de la línea de investigación en migraciones internacionales, afirma bajo las regresiones realizadas en su estudio socio-económico "¿Por qué emigran los colombianos?" un análisis departamental, basado en el censo del 2005 -año en el que el DANE arroja las primeras cifras referentes a la migración-, que las personas menos pobres y mejor preparadas de los departamentos con mayores dificultades socioeconómicas son las que tienen la mayor propensión a emigrar (Khoudour Castéras, 2007).

Otra apreciación de Khoudour, recae en el fenómeno de "histéresis de las migraciones internacionales" (Khoudour Castéras, 2007), el cual define como una cadena migratoria en la que el flujo es constante porque es incentivado por los miembros de determinada zona que ya están en el exterior, como familiares y amigos. Y esta tendencia podría explicar por qué los departamentos de Risaralda y Valle del Cauca, son los que más representantes tienen en el extranjero (DANE, 2005).

Entonces dada la facilidad idiomática y el aparente atractivo que presenta España para reintegrar a la población inmigrante, este es el segundo destino

más apetecido por los colombianos desde los años 90's (Cancillería de Colombia, 2005). De hecho, es una tendencia creciente, pues en 1998 se estimaban 9.997 colombianos en España, y para el año 2018 la cifra ya rodeaba los 145.000 (INE, 2018).

Las diversas respuestas alrededor del porqué de la migración, solo pretenden una aproximación de la realidad, dado que todas las razones suelen ser muy personales y cambiantes en cada estructura social dependiendo de su contexto. Yann Martel, con base en su famosa novela *Life of Pi*, rescata:

“Las personas migran por el sudor y las lágrimas provocadas por la ansiedad. Por un sentimiento que carcome de que, no importa que tanto trabajen, su esfuerzo no será recompensado, y que lo que construyen en un año será destruido por otros en un día. Por la impresión de que el futuro está bloqueado, que ellos estará bien pero no sus hijos. Por el sentimiento de que nada cambia, y que la felicidad y la prosperidad sólo se alcanzan en otro lugar.” (Martel, 2001)

Así que, si hay algo en lo que conciertan los estudios que buscan entender la migración de países con economía tercermundista, es en la falta de oportunidades, que a su vez desembocan en problemas sociales. Se migra con la esperanza de una mejor calidad de vida en el extranjero, una que, con mayores posibilidades laborales, garantice la sostenibilidad de las futuras generaciones.

Y en este sentido, cabe la conclusión de Khoydour, al subrayar la responsabilidad de las autoridades en esta problemática, pues una menor presencia del Estado, que se manifiesta en menores niveles de inversión social, va acompañada de una mayor tasa de emigración, es decir, de una gran pérdida de capital humano (Khoudour Castéras, 2007).

1.2 EL RETORNO

Un estudio, realizado por AESCO en el 2006, proporcionó características importantes de la situación de los inmigrantes colombianos en España. La mayoría permanecen allí indocumentados, pues arriban bajo la modalidad de turista, lo cual no sólo los excluye de las estadísticas y dificulta su identificación, sino que tampoco les permite la consecución de un empleo estable. (AESCO, 2007)

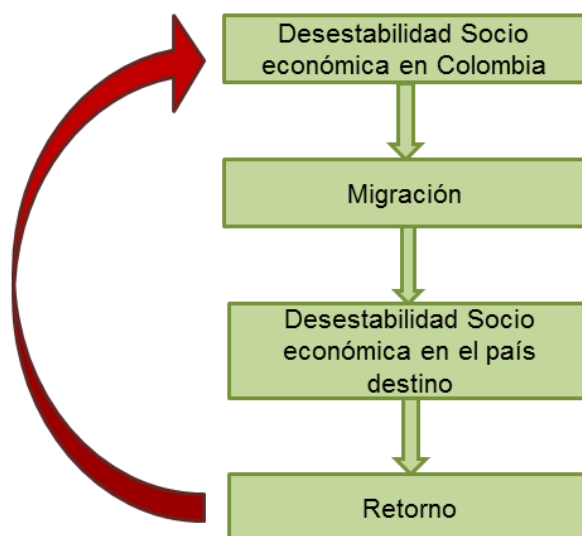
Para sustentar esto, los resultados en su Encuesta de Caracterización del Colectivo Colombiano Migrante enuncian que para todos los niveles de formación, se muestra un porcentaje significativo de personas desempleadas

sobreviviendo de ayudas comunitarias y/o ahorros. Y los más afortunados, que consiguieron empleo por referencias de conocidos, ubican sus servicios mayoritariamente en actividades de limpieza y personal doméstico (AESCO, 2007)

Entonces se decide migrar con un imaginario optimista de la situación, pero al encontrarse en situación irregular y no ser sencillo el equilibrio económico, ni el trabajo formal y estable, se agotan sus recursos y aumentan sus intenciones de regresar al país.

Cuando el individuo decide retornar y su situación de documentación es ilegal, como la de la mayoría de inmigrantes colombianos en España (AESCO, 2007) y necesita exonerarse de la multa respectiva por exceder los 90 días como turista, que de acuerdo con el artículo 53.1.a de la Ley Orgánica 4/2000 del 11 de Enero, sobre derechos y libertados de los extranjeros en España y su integración social, correspondería, en términos monetarios, a un valor entre 501 y 10.000 euros, debe acogerse al programa de Retorno Voluntario, que se acordó como un plan del Gobierno Español para la protección de inmigrantes desde el 2008 (Extranjería y Nacionalidad Española, 2008).

Ilustración 1. Planteamiento de la problemática.



Elaboración propia.

De esta manera, sus tiquetes de avión los cubriría alguna entidad mediadora de este programa y regresaría a su país de origen con la condición de no volver al territorio español a realizar ninguna actividad lucrativa o profesional durante un tiempo mínimo de tres años.

Sin embargo, como se indica de manera pragmática en la Ilustración 1, aunque esta modalidad atiende la problemática de irregularidad en la documentación y el posible desequilibrio socio-económico en España, no soluciona la raíz de la situación: Las condiciones críticas en su propio país.

2 PREGUNTA DE INVESTIGACIÓN FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

¿Qué se debe tener en cuenta para analizar la utilidad del programa de Retorno Voluntario Productivo fomentado por AESCO en el ecosistema empresarial de Colombia?

3 JUSTIFICACIÓN

La importancia de humanizar programas académicos como la Ingeniería Industrial, recae en la necesidad que –también– tienen las entidades y organizaciones de carácter social de involucrar nuevos y mejores procedimientos para ponerlos al servicio de las personas. Ello resaltando el dinamismo de esta disciplina y la interacción que posee con distintas áreas del conocimiento para enriquecerse y complementarse.

La primera práctica profesional de esta Facultad desde la Universidad Santo Tomás en una organización sin ánimo de lucro en España, fue realizada por la autora a partir del convenio de apoyo interinstitucional entre la Universidad Santo Tomás y AESCO (América, España, Solidaridad y Cooperación), firmado el 23 de Abril del 2019.

Por consiguiente, este documento, que involucra la experiencia de dicha pasantía, se crea con la expectativa de que AESCO, tome en consideración las recomendaciones y conclusiones fundamentadas en el estudio del proyecto en el que se intervino, para facilitar su gestión.

Además, pretende servir como instrumento de consulta para los futuros practicantes de la Facultad y los involucrados de AESCO en España y Colombia, pues el Proyecto de Retorno Voluntario Productivo, además de merecer apoyo y reconocimiento como iniciativa de fortalecimiento al emprendimiento del país, debe ser evaluado de manera constante para poder enmarcarse en el contexto colombiano con su fluctuante economía y garantizar un mayor impacto.

4 OBJETIVOS

4.1 OBJETIVO GENERAL

Analizar la utilidad del programa de Retorno Voluntario Productivo coordinado por AESCO a la luz de la situación del ecosistema empresarial en Colombia a través de la sistematización de experiencias.

4.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Conceptualizar los elementos importantes de la situación empresarial actual.
- Caracterizar los procesos productivos de los beneficiarios del programa de Retorno Voluntario Productivo dentro del ecosistema empresarial regional correspondiente.
- Sistematizar las experiencias de beneficiarios en el programa de Retorno Voluntario Productivo desde 2019 hasta la actualidad.
- Sugerir estrategias de mejora para el programa.

5 ALCANCE

El alcance de esta investigación se definirá de tres maneras:

5.1 ESPACIAL

Se expondrá el caso de retorno de diez beneficiados que residían en las ciudades de Madrid y Valencia, pues son las dos ciudades con sede AESCO desde donde se llevó el proyecto activamente en el período 2019/2020. Además, sus departamentos de origen en Colombia, corresponden a Valle del Cauca, Bogotá, Tolima, Risaralda y Antioquia, por lo que se enfatizará el análisis regional en esos cinco lugares.

5.2 TEMPORAL

Aunque el proyecto se lleva ejecutando desde el 2009, se tomarán en cuenta las últimas dos convocatorias que ocurren a partir de la última Memoria Adaptada del proyecto (Anexo 1), que es presentada por AESCO en el mes de Abril de 2019 al Ministerio de Trabajo y la Unión Europea con el fin de solicitar los recursos de financiación y donde se aprecian las medidas adoptadas hasta el día de hoy.

5.3 ACADÉMICO

Se pretende contribuir con esta investigación a los estudios formales de AESCO, de manera que sirva como fuente académica y de consulta tanto para los próximos practicantes de Ingeniería Industrial de la Universidad Santo Tomás (y de todas las Instituciones) como para los funcionarios de la Organización.

6 MARCO REFERENCIAL

6.1 ANTECEDENTES

6.1.1 El Proyecto de Retorno Voluntario Productivo

El Retorno Voluntario Productivo es un proyecto coordinado por AESCO que surge por la necesidad de los inmigrantes colombianos de retornar a su país de origen con dignidad y con el propósito de reintegrarse a la sociedad productiva. Esto se hace posible de la mano de capacitaciones, cursos formativos y acompañamiento psicológico, brindados por los profesionales y voluntarios de la organización.

Actualmente, se encuentra aprobado por la Resolución del 24 de abril de 2019 de la Dirección General de Integración y Atención Humanitaria, por la que se convocan subvenciones para el retorno voluntario de personas nacionales de terceros países.

Es posible visualizar todos los costes previstos del proyecto en el Anexo 1. Por efectos del enfoque hacia sus fases, se enuncia a financiación aprobada para el proyecto en el 2019, que corresponde a 263.823 €. De manera aproximada, en las dos primeras fases se estiman 5.000€, en las dos siguientes 19.000 €, en la quinta 157.000€ y en la última 1.500€.

Las fases que comprende el proyecto (extraídas del Anexo 1) serán explicadas a continuación junto con las actividades de cada una:

6.1.1.1 Fase de difusión

Duración planeada: 1 de Septiembre al 31 de Octubre de 2019

Se pretende dar a conocer el proyecto tanto para captar a los posibles beneficiarios como para alcanzar instituciones de apoyo que trabajen en pro de terceros países e inmigrantes. Las actividades estratégicas son:

- Diseño y elaboración de carteles: Los físicos son entregados en entidades que trabajen con proyectos similares al de retorno y los digitales publicados por redes sociales. El modelo de dicho póster corresponde al Anexo 2.1.
- Reuniones con entidades públicas y privadas: El producto esperado a partir de dichos encuentros es un convenio de colaboración documentado (Anexo

2.2). Se insiste en crear constante red de trabajo con entidades que, a la fecha correspondiente, estén trabajando por el fortalecimiento de proyectos de retorno. Para el año 2019 se programaron 19 reuniones (8 en Madrid, 8 en Valencia y 3 en Barcelona)

- Reunión informativa para interesados, a cargo del coordinador.
- Inscripción de los interesados (Anexo 2.3)

6.1.1.2 Fase de Selección y Acogida

Duración planeada: 31 de Octubre al 15 Noviembre de 2019

La selección de los beneficiarios comienza con una entrevista a cargo de la psicóloga en la que se busca conocer su situación social, económica y familiar.

Los productos de dicha entrevista son: el consentimiento de la persona para ser entrevistada (Anexo 2.4), el informe psicológico (Anexo 2.5) y la solicitud formal individual o por unidad familiar de acogerse al programa de retorno (Anexo 2.6), a partir de cual se evalúa su índice de vulnerabilidad para determinar si bajo esas condiciones, el retorno es la mejor opción.

Nota: Si el beneficiario se encuentra con su núcleo familiar en España (pareja e hijos), se realiza un informe psicológico familiar y en caso de ser acogidos, todos tienen derecho al tiquete de avión. Se debe definir una sola idea de emprendimiento y un solo responsable por familia que debe asistir a todos los talleres propuestos en su itinerario.

6.1.1.3 Fase de Información y Orientación para el Retorno

Duración planeada: 15 de Noviembre al 15 Diciembre de 2019

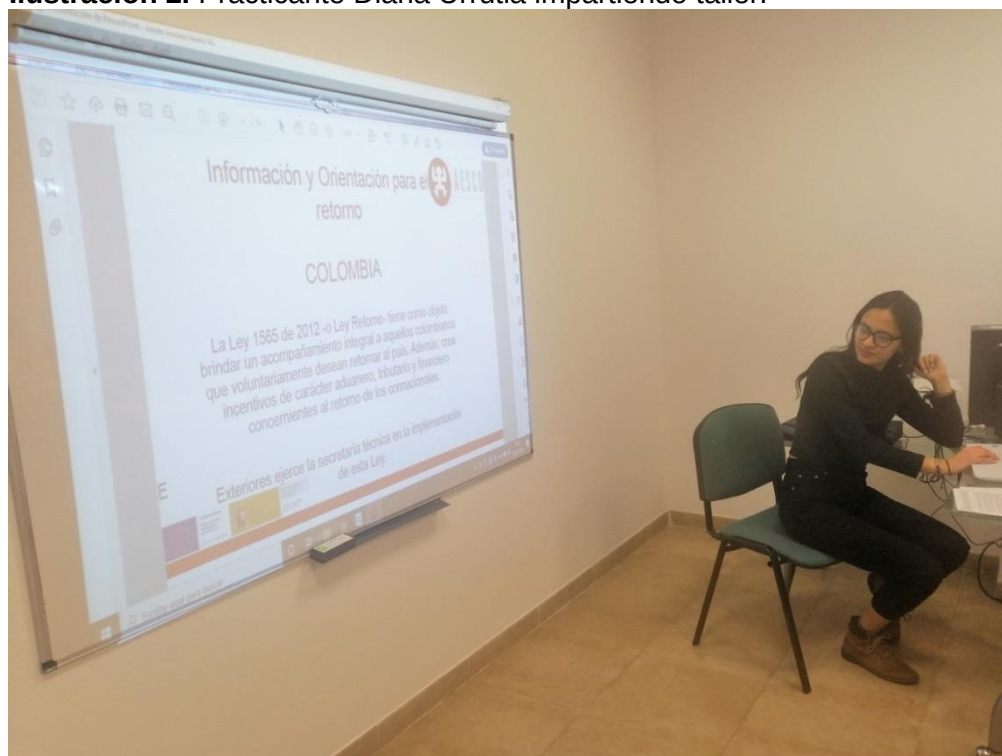
A modo de preparación, se realizan talleres grupales y/o personalizados con información útil, sobre equidad de género, contexto del país de origen, trámites de retorno e inteligencia emocional, como conocimientos importantes para facilitar la reintegración en el país de origen.

Se estiman dos talleres informativos por tema y son impartidos por la psicóloga, la trabajadora social, o en su defecto por el coordinador general. Se manejan presentaciones Power Point, generalmente preestablecidas por la organización (Anexos 2.7, 2.8, 2.9 y 2.10 respectivamente). Para esta

convocatoria, la autora realizó la presentación correspondiente al tema de *Inteligencia Emocional* bajo la orden del coordinador.

Adicional, se solicita conocer su prospecto de negocio y la realización de dos cuestionarios llamados “Perfil Emprendedor” y “Trabajo Personal” (Anexos 2.11 y 2.12). Esta fase, también contempla asesoría jurídica para el retornado, en caso de ser necesario solventar trámites legales generales.

Ilustración 2. Practicante Diana Urrutia impartiendo taller.



Tomada por AESCO (AESCO, 2020)

Tabla 1. Tareas de la pasante en la Fase de Información y Orientación

Tarea de la pasante	Intensidad Horaria	Descripción	Resultado Esperado
Capacitación Contexto en el país de Origen	8	Se presenta la situación social y política actual de Colombia. Se hace énfasis en trámites legales para establecer el negocio y situación económica regional para acomodar su proyecto allí.	Re- evaluación de la Idea de Negocio por parte del beneficiario en coherencia con su contexto regional correspondiente.
Capacitación Trámites de Retorno	8	Se informa de los pasos a seguir para la tramitación de los documentos de viaje para entrar en el país, primeros pasos a seguir, seguros, ayudas específicas a migrantes retornados, vivienda, empleo, salud, otras ayudas y programas en el país de origen.	Resolución de dudas con respecto a trámites, ayudas, entre otras.

Elaboración Propia

6.1.1.4 Fase de Formación

Duración planeada: 15 de Diciembre al 15 de Enero

En esta fase, el técnico en emprendimiento -que para la más reciente convocatoria, fue la autora- procede a hacer el conteo de puntos del test “Perfil Emprendedor” con base a la guía “Resultados del Perfil Emprendedor” (Anexo 2.13) y que debería determinar si el beneficiario es apto para retornar con la modalidad de emprendimiento o debe ser derivado a un proyecto de Retorno Social, que sólo incluye tiquetes de avión y una ayuda económica de bolsillo.

Posterior a la orientación, la trabajadora social realiza un itinerario personal adecuado a sus necesidades de capacitación, que incluye inscripción gratuita, a cargo de la secretaria, en los cursos y talleres disponibles más

afines la actividad que realizará en su empresa. Se presenta el listado ofertado por el centro de formación para el empleo de AESCO (Anexo 2.14). Cada curso tiene una duración promedio de cuatro horas y una intensidad total de dieciséis horas, excepto los talleres que suelen durar dos horas por día y dos días en total.

Además de la programación anterior, que corresponde a *Formación para el empleo*, se estipula otra para la *Formación Empresarial* (ambas mostradas en el Anexo 2.15). La enseñanza está orientada a los temas empresariales de idea de negocio, plan de empresa, marketing y presupuesto. Se planean dos talleres por tema y se maneja una presentación Power Point para cada uno, generalmente preestablecida por la organización (Anexos 2.16, 2.17, 2.18 y 2.19). Para esta convocatoria, la autora realizó la presentación respectiva para el tema de *Marketing* bajo la orden del coordinador.

Los productos de la *Formación Empresarial* deben ser cuatro formatos (para cada proyecto productivo) denominados así: “Idea de Negocio”, “Plan de Empresa”, “Presupuesto” y “Estudio de Mercado” (Anexos 2.20, 2.21, 2.22, y 2.23). El primero es una expresión de la idea de negocio partiendo de las preguntas ¿qué hacer? ¿cómo? ¿con quiénes? ¿para qué? ¿cuándo? ; El segundo, es la aproximación a la formulación del proyecto desde el análisis breve de los estudios técnico y de mercado; el siguiente permite dar cuenta de los gastos de inversión y administrativos previstos en los primeros dos meses de operación; y el último debería contemplar las estrategias DAFO.

Estos cuatro documentos son enviados al Ministerio de Trabajo, Migraciones y Seguridad Social para solicitar la aprobación del proyecto para la modalidad de Retorno Productivo.

Las capacitaciones y asesoramientos brindados fueron posibles gracias a los conocimientos de Ingeniería Industrial de la autora. En la Tabla 2. se especifican las tareas realizadas durante esta fase.

Tabla 2. Tareas de la pasante en la Fase de Formación

Tarea de la pasante	Intensidad Horaria	Descripción	Resultado Esperado
Revisión Formato "Perfil Emprendedor"	1	Conteo del puntaje de cada beneficiario según la guía "Resultados Perfil Emprendedor"	--
Capacitación Idea de Negocio	8	Conceptos generales, fuentes de inspiración, ejemplos de buenas ideas de negocio.	Formato "Idea de Negocio"
Capacitación Plan de Empresa	8	Misión, visión, ventaja competitiva. Estudios generales de: competencia, publicidad, proveedores, ubicación, costos y puestos de trabajo	Formato "Plan de Empresa"
Capacitación Presupuesto	8	Estudio económico general, identificación de recursos necesarios, gastos y proveedores.	Formato "Presupuesto"
Capacitación Marketing	8	Manejo de redes sociales (Fb, Ig y Wa Bussiness). Análisis general de las 4 P's. Diseño de nombre, logo, colores.	Formato "DOFA"/Creación de perfiles en RR.SS
Tutoría personalizada (para c/beneficiario)	10	Según las dificultades de aprendizaje de cada uno, se retoman los temas necesarios. Revisión de entregables y orientación.	-Consolidación de la razón social e imagen publicitaria -Optimización de recurso económico en el presupuesto según prioridades -Resolución de dudas en entregables -Definición de estrategias

Elaboración propia

6.1.1.5 Fase de Apoyo a la Reintegración en el país de Retorno

Duración planeada: 15 de Enero a la fecha de viaje

Una vez el Ministerio haya aprobado el retorno del beneficiario, AESCO programa realiza la compra de tiquetes de avión con destino a Colombia para el siguiente mes.

Desde el momento en el que se conoce la fecha de retorno del beneficiario se le solicita que diligencie “Evaluación Programa de Retorno” (Anexo 2.24) y se le informa sobre los trámites de su retorno y los tiempos de trabajo con la persona que estará en AESCO Colombia recibiendo su propuesta y brindando asesoría técnica cuando sea necesario.

A cada persona beneficiaria del proyecto se le hará entrega de lo siguiente:

- Pago del billete de retorno a su país de procedencia desde el lugar de domicilio en España, para la persona titular beneficiaria, menores dependientes y sus familiares extracomunitarios hasta segundo grado de afinidad y consanguinidad.
- Ayuda económica de 450 euros por persona, hasta 1.600 euros por unidad familiar, como ayuda a su primera instalación en el país de retorno.
- Monto de máximo 5.000 euros, asignado según criterio de directivos, repartido de la siguiente manera: el 50% una vez lleguen al país y el otro 50% se irá gestionando por parte de los responsables de AESCO en Colombia.
- Se debe diligenciar un formato de “Recibí” para la ayuda de 450€ y para el tiquete de avión (Anexos 2.25 y 2.26).

6.1.1.6 Fase de Seguimiento y Coordinación del Proyecto

Esta es la fase responsable de fomentar y fortalecer la cultura de evaluación a través de una metodología de evaluación integral que proporcione los indicadores clave que permitan determinar el grado de cumplimiento de los objetivos del programa. El encargado en AESCO Colombia es responsable del “Informe Trimestral de Seguimiento” (Anexo 2.27), el cual incluye información general sobre cada el negocio y valoraciones.

Se tienen viajes previstos para realizar al menos 4 reuniones de seguimiento y coordinación en los lugares de ejecución activa del proyecto (Madrid y Valencia)

6.2 MARCO LEGAL

6.2.1 Del Emprendimiento

Es ampliamente aceptado que el emprendimiento contribuya de manera positiva al producto interno bruto y al mercado en general. De hecho, es razón suficiente para que el haya sido posicionado como uno de los tres pilares del desarrollo bajo el Gobierno actual. Sin embargo, las políticas no sólo deben estar favor, sino promover y apoyar activamente la creación de empresa por medio de actividades y financiación para la supervivencia, por ejemplo, de las PyMes, ya que, como enuncia la revista Dinero, hasta el año 2017 se consideraban las tiendas de barrio y negocios minoristas como “un fuerte motor de la economía colombiana” (Dinero, 2017),

Colombia cuenta con una serie de fondos y normas que a lo largo de la historia parecieran soportar y prometer garantías a los empresarios (Tabla 3) pero no siempre cantidad es calidad, pues como bien enuncian Liyis Gómez, Joselín Martínez y María Arzuza en su artículo “Política pública y Creación de empresas en Colombia”, en la realidad colombiana, aunque abundan las leyes de regulación disponibles, es cuestionable su precisión y puntualidad (Gómez, Martínez, & Arzuza, 2006). Y es que, es un hecho que las políticas tradicionales de desarrollo siguen primando, porque la promoción del emprendimiento requiere paciencia para mostrar utilidad y como rescata José Luis Ramos, en “Incubadoras de empresas en Colombia: Balance y Recomendaciones Políticas “: “la atracción de inversión extranjera ofrece mayor visibilidad en cuanto a resultados tangibles en un corto plazo, lo cual la hace atractiva ante una futura rendición de cuentas y resultados de las autoridades” (Ramos Torres, 2012).

Tabla 3. “Leyes y Normas que estimulan en emprendimiento en Colombia”

Año	Norma	Fondo
1981	-	Fondo Nacional de Garantías (FNG)
1985	-	Fondo Agropecuario de Garantía (FAG)
1990	Ley de Ciencia y Tecnología [Ley 29]	-
1991	Constitución Política colombiana y Código de Comercio	-
1996	Ley de Racionalización del Gasto Público [Ley 334]	Art. 16 Programa Nacional de Apoyo y Fortalecimiento de Incubadoras de Empresas

2000	Ley MIPYME [Ley 590]	Art. 17 Fondo Colombiano de Modernización y Desarrollo Tecnológico de las MiPymes (FOMIPYME)
		Art. 24 Fondo de Inversiones de Capital de Riesgo para las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas Rurales
2002	Ley de Reforma Laboral [Ley 789]	Art. 40 Fondo Emprender
2006	Ley de Fomento a la Cultura del Emprendimiento [Ley1014]	-
2009	Ley 1286 de 2009	

Elaboración propia a partir de “Incubadoras de Empresas en Colombia: Recomendaciones de políticas” (Ramos Torres, 2012)

6.2.2 Del Retorno

La Ley 1565 de 2012, dirigida a la población colombiana que acredite haber permanecido en el extranjero 3 años o más, y manifieste interés en regresar al país ante el Ministerio de Relaciones Exteriores, establece la exención de los gravámenes de ingreso al país de menaje doméstico, instrumentos profesionales y divisas, a manera de incentivo. Lo anterior, siempre que no se tengan condenas por delitos contra la administración pública o de otra índole vigente, y que no hayan pasado más de 12 meses luego de su retorno al territorio nacional. Para ello es indispensable acogerse a la ley mediante el Registro Único de Retornados (RUR), disponible en la página web de la Cancillería, los Consulados y en Colombia Nos Une. (Cancillería de Colombia, 2012)

Según lo anterior, en un escenario supositorio, quien retorne luego de dos años en el exterior -lo cual suele ser el promedio de duración de las personas retornadas desde España, según AESCO (AESCO, 2007)- no puede acogerse a la ley ni a sus beneficios.

De todas maneras cabe la pregunta, ¿representan, los anteriores, verdaderos beneficios que apunten a la reintegración del retornado y/o que impulsen su proyecto productivo?

6.3 MARCO TEÓRICO

6.3.1 El Perfil Emprendedor

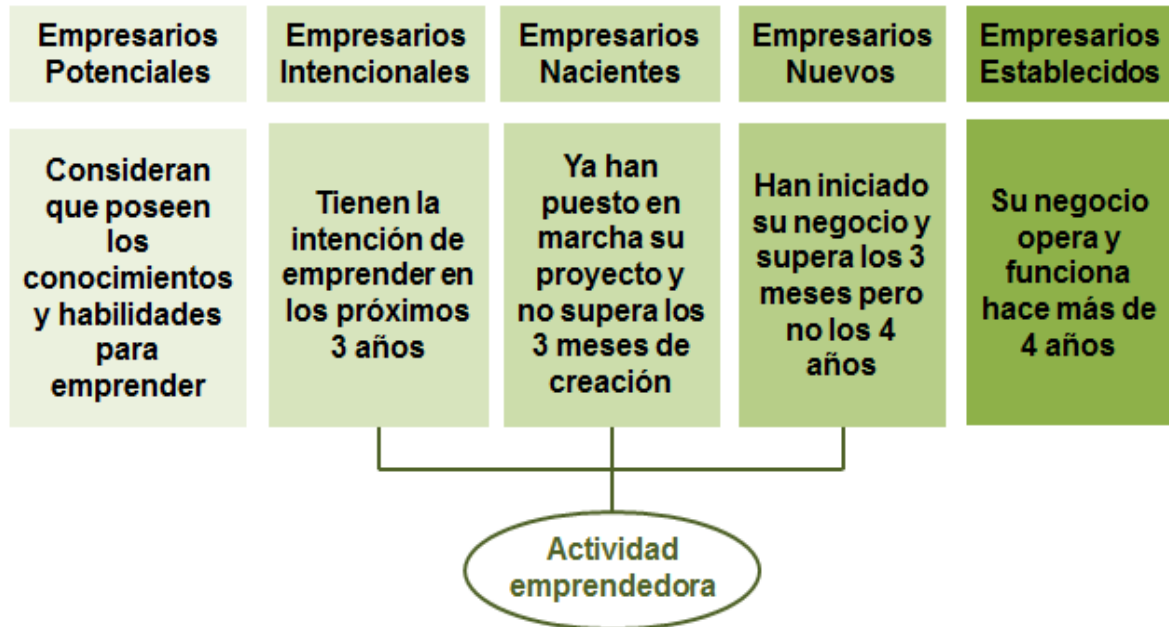
Cuando se trata de iniciar un negocio, la persona a cargo adquiere protagonismo e importancia por ser también la que pone frente a la complejidad de los mercados para sobrevivir. De esta manera, José María Veciana, profesor español, quien ha realizado ya varios estudios sobre el emprendimiento, enuncia en el 2007 “que el comportamiento del emprendedor se basa en asumir riesgos, poseer deseo de independencia, tener motivación de logro, control interno, tolerancia a la ambigüedad y optimismo” (Veciana, 2007).

La acción de emprender es un matrimonio, en el sentido de que es casarse con la búsqueda constante de oportunidades y el crecimiento. No es sólo arrancar, es un proceso continuo que conlleva la planeación de recursos, la administración de personal y la distribución de tareas, la contratación de proveedores, la promoción, la adecuación de infraestructura, la prestación de un servicio o la manufactura de un producto, entre otras actividades que dependan del sector donde se desempeñe.

Global Entrepreneurship Monitor (GEM) es la investigación sobre emprendimiento que abarca más países a nivel mundial. Se encarga de la medición anual de la actividad empresarial por medio de la recolección de datos a partir de 200.000 encuestas realizadas por distintas instituciones educativas delegadas en cada nación.

GEM analiza las etapas del emprendedor en función de su transcurso en el mercado (Ilustración 3).

Ilustración 3. Etapas del emprendedor



Elaboración propia a partir de GEM. (GEM, 2010)

Joseph Schumpeter, fue economista, profesor de Harvard y en 1934, a su vez, relacionó al buen emprendedor con la capacidad de detectar y solucionar necesidades, pues observó que la función del emprendedor correspondía a la “explotación de una invención para producir un nuevo producto o uno viejo de una nueva manera es reformar o revolucionar el patrón de producción al explotar una invención”. (Schumpeter, 1934)

Entonces, las características propias de quien funda el negocio, van a interferir directa e indirectamente en el desarrollo y gestión del mismo, por eso es importante entender cuáles son las que generan mejores resultados. Muchas de estas, estarán arraigadas a sus valores y creencias enmarcadas en un contexto y una cotidianidad específica, cómo las habilidades sociales que se relacionan con un buen servicio al cliente: confiabilidad, empatía, resolución de problemas, comunicación asertiva. Y aunque algunas personas posean estas características como parte de su personalidad, no significa que no correspondan a comportamientos que pueden ser aprendidos y asesorados.

Según el artículo “Factores del perfil del emprendedor y la de gestión que inciden en la supervivencia empresarial” escrito en el 2015 en la revista *Pensamiento y Gestión* (Morales & Pineda, 2014), los aspectos estudiados con referencia al perfil del emprendedor están asociados a su capital humano, entendido por el famoso economista Gary Becker como “el

conjunto de las capacidades productivas que un individuo adquiere por acumulación de conocimientos generales o específicos y que puede ser almacenado y usarse” (Becker, 1975).

Sin embargo, aunque se podrían incluir las características demográficas, experimentales, familiares, sociales y cognitivas en el concepto de *capital humano*, no todas estas tienen impacto significativo a la hora de emprender. Morales y Pineda, concluyen luego de un estudio de casos y un soporte teórico en definiciones para el emprendimiento, que factores como el nivel educativo y el género, son despreciables para el perfil y no dictaminan un buen o un mal desempeño a nivel empresarial. En cuanto a la formación en emprendimiento y/o administración y la experiencia en emprendimiento, no empeoran las situaciones al no tenerse, pero en el caso contrario, resulta muy positivo, pues permiten el desarrollo de estrategias de mejora y actualización constante de dinámicas organizacionales. Acerca de los antecedentes de emprendimiento familiar, representaban un impacto muy positivo también, pues como enunció Brüderl en 1992 los padres pueden enseñar a sus hijos cómo manejar una firma eficientemente, y ese conocimiento es experimental, y de igual manera, enriquecedor (Brüderl, Ziegler, & Preisendorfer, 1992).

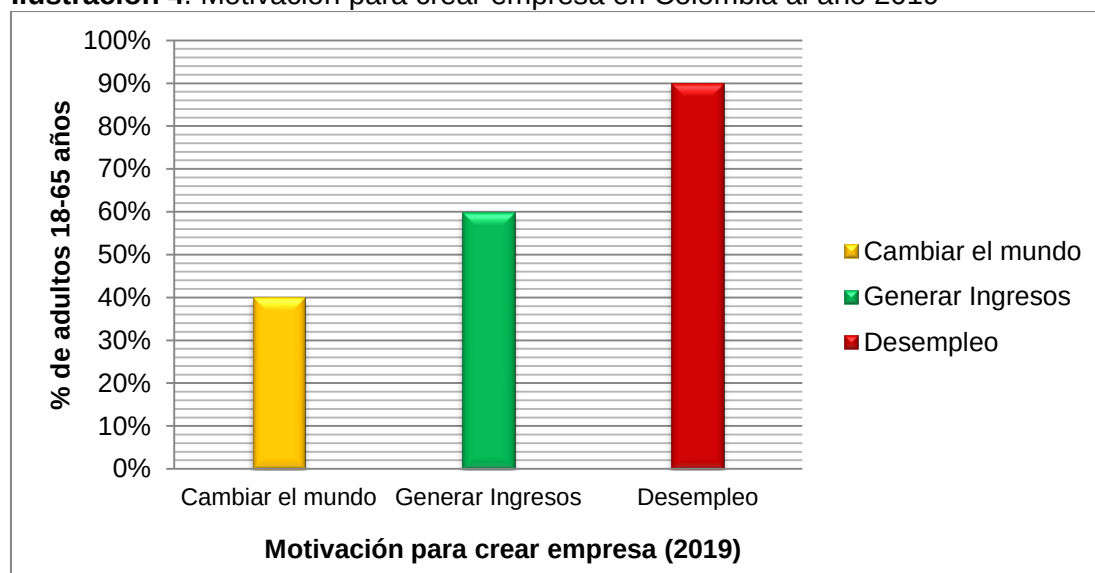
Sobre los recursos económicos, Morales y Pineda, encuentran negativa su escasez, pues resulta más corto el nivel de vida de la empresa al no tener opciones de apalancamiento (Morales & Pineda, 2014). El emprendedor que proyecta su negocio a largo plazo, debería tener, al menos, una trayectoria financiera que le permitiera sobrellevar alguna dificultad no prevista.

Otro factor a tener en cuenta para el perfil emprendedor, es la motivación para emprender. William Bygrave y Charles Hofer, analíticos empresariales, en el año 2004 categorizan dos tipos de emprendedores: los empresarios por oportunidad, que deciden crear su empresa porque perciben un chance en el mercado; y los empresarios por necesidad, que crean empresa porque se ven obligados circunstancialmente a hacerlo (Hofer & Bygrave, 2004). Por ejemplo, Rafik Abdesselam, James Bonnet y Nicolas Le Pape, economistas franceses, luego del estudio “*An explanation of the life Span of new French firms*”, publicado en la compañía editorial Springer, resuelven que las empresas creadas por individuos que no hallan más oportunidades laborales registran menor tiempo de supervivencia que aquellas empresas creadas por personas con otras motivaciones (Abdesselam, Bonnet, & Le Pape, 2004).

Para aterrizar este último dato en un panorama nacional, las respuestas a la pregunta “¿Qué lo motiva a crear empresa?” Propuesta por el reporte del GEM en el 2019 a los empresarios colombianos, presentada en la

Ilustración 4, fueron: 60% generar ingresos, 40% por cambiar el mundo y 90% por desempleo (GEM, 2019). Lo cual, según Bygrave y Hofer, ubicaría a la mayoría de la población, en la categoría de empresarios por necesidad que, consecuentemente, tendrían poco chance de sobrellevar una empresa a largo plazo y de convertirse en ‘Empresarios establecidos’ según la clasificación del GEM (GEM, 2010).

Ilustración 4. Motivación para crear empresa en Colombia al año 2019



Elaboración propia a partir de GEM. (GEM, 2019)

Existen diferentes opiniones sobre el perfil emprendedor, y aunque algunas se contrastan y otras se complementan, es posible identificar algunas características comunes, como lo enuncian Ernesto Cantillo, Óscar Piña, Adriana Gómez en un artículo de la Universidad Externado de Colombia titulado “El efecto de la formación en emprendimiento sobre la construcción de una mentalidad emprendedora” (Cantillo, Piña, & Gómez, 2015), que son:

- Identificación de oportunidades
- Creatividad para desenvolver la oportunidad
- Innovación en los procedimientos
- Consecución y asignación de recursos
- Participación en el diseño e implementación de la oportunidad
- Riesgo de recursos financieros
- Tiempo y prestigio personal
- Inversión de dinero, tiempo, conocimiento y energía
- Creación de riqueza y generación de empleo

- Actuación con libertad e independencia
- Autoconfianza en sus propuestas

6.3.2 Emprendimiento en Colombia

6.3.2.1 Generalidades

El proyecto investigativo GEM, del cual Colombia hace parte hace 14 años, lanzó varios puntos importantes que permiten la caracterización del ecosistema actual y general de emprendimiento nacional, y la comparación de esta situación con la de otros países.

Emprender en este país no es fácil. Esa fue la respuesta de aproximadamente el 63% de los 200.000 encuestados colombianos por el GEM, que pertenecen al rango de edad productiva comprendida entre los 18 y los 65 años, en el último reporte publicado por la investigación (GEM, 2019). Adicionalmente, una significativa cifra del 45% raramente ve una oportunidad de negocio y un 47% raramente actúa si la ve.

En contraste, el 74% afirma tener los conocimientos y experiencia para iniciar un negocio y según el proyecto investigativo “la confianza en uno mismo y la confianza en la capacidad de tener éxito son indicadores de la preparación para el emprendimiento” (GEM, 2019). Es decir que el problema quizás no radica en qué tan buenos perfiles emprendedores existan, la cuestión apunta a la falta de herramientas, de oportunidades, de ayudas, de políticas.

El análisis específico y debidamente sustentado del GEM sobre el país rescata que aún existen desafíos de carácter procedimental que limitan la actividad empresarial, pues no existen títulos financieros para los nuevos empresarios y los impuestos ya representan un gran gasto.

Lo bueno, es que hay bases, pues la educación en emprendimiento es una necesidad cada vez más atendida por sus buenos frutos. Como concluye Cristian Charry, en el “Diagnostico de las líneas de emprendimiento de IES de Bogotá”, al asignar un carácter de obligatoriedad a los programas académicos impartidos para las Instituciones de Educación Superior (IES) en el estudio del empresarismo, se observa que quienes adquieren estos conocimientos aumentan el número de proyectos de inversión en esta ciudad. (Charry, 2016)

El economista Jose Luis Ramos Torres, afirma en su libro “Incubadoras de empresas en Colombia: Balance y recomendaciones políticas” (Ramos Torres, 2012) que “el emprendedurismo es comúnmente utilizado por los académicos y decisores de las políticas públicas como una de las

herramientas clave para fortalecer el crecimiento y desarrollo económico, especialmente en regiones que tienen un tejido industrial débil o poco dinámico”.

A partir de esto, podríamos considerar a Colombia como una de esas regiones de poca industria, además con una economía tercerizada, dependiente en gran porcentaje de recursos no renovables y productos agrícolas, y consecuentemente, urgida de iniciativas empresariales para alcanzar un mejor desarrollo económico.

El emprendimiento es una de esas estrategias competitivas que dinamizan la economía, porque entre otras cosas, combate el desempleo (Arboleda, 2011) amplía la oferta de productos y/o servicios, y beneficia la red de sectores relacionados según el tipo de negocio que se instaure.

6.3.2.2 Entidades

Con respecto a las entidades que promueven el emprendimiento en Colombia, se contemplarán las destacadas en el informe del GEM de 2019 (GEM, 2019) por ser las que representan mayor impacto en los resultados de la actividad empresarial del país.

En primer lugar, se encuentra INNpulsa. Este es el proyecto de emprendimiento e innovación del Gobierno Nacional, apoyado por el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. Se crea en el 2012 y pretende acompañar la aceleración de emprendimientos de alto potencial (INNpulsa Colombia, 2019). Entre sus programas destacados se encuentran:

- Aldea: Es una plataforma virtual de asesorías a empresarios cuyos proyectos apunten al gran impacto nacional (Aldea INNpulsa, 2019).
- Emprendetón: Es un taller que tiene como objetivo generar espacios asesorados por expertos nacionales, para la creatividad alrededor de nuevas ideas de negocio (INNpulsa Colombia, 2019).
- Fondo Empodera: Está dirigido a promover la equidad de género en los emprendimientos colombianos por medio de la selección anual de 80 empresas a nivel nacional para potenciar las habilidades empresariales de las mujeres directoras de empresas (INNpulsa Colombia, 2019).
- Héroes Talks: Busca generar un espacio de conversación e interacción formativa. El objetivo es que los emprendedores del país puedan compartir sus experiencias de impacto en temas como crecimiento empresarial y transformación digital (INNpulsa Colombia, 2019).
- Héroes Fest: Es un festival que busca fortalecer el ecosistema nacional de emprendimiento por medio de conferencias profundizando los temas

actuales de emprendimiento, espacios de *networking*, agendas culturales, *tracks* de emprendimiento, innovación y transformación digital.

Por otra parte, se encuentra el Fondo Emprender es un fondo de capital semilla creado por el gobierno nacional y que está adscrito al Servicio Nacional de Aprendizaje (SENA). Tiene como objetivo financiar iniciativas empresariales creadas por aprendices o asociaciones entre aprendices, practicantes universitarios o profesionales. Adicionalmente posee un apartado para connacionales que retornan al país bajo la modalidad productiva, que permite su participación en la convocatoria si completan 90 horas de aprendizaje allí.

Quienes apliquen a la convocatoria y cumplan todos los requisitos del procedimiento, podrán “ser objeto de la condonación hasta del 100% de los recursos” para iniciar el proyecto. Las condiciones para presentar el plan de negocios a evaluación del Fondo Emprender, incluyen restricciones acerca de la compra de mobiliarios y la contratación formal de mínimo 3 individuos (Fondo Emprender).

Adicionalmente, la entidad bancaria BBVA, en el año 2015 destaca en un artículo, 25 entidades que fomentan el emprendimiento en Colombia a través de diferentes actividades. Se encuentran RutaN y Cultura E, en Medellín; *Apps.co* dedicado a proyectos digitales; IncubarColombia, CREAME y Gestando, como incubadoras; el Centro de Ciencia y Tecnología de Antioquia (CTA) y el Centro de Innovación y Desarrollo Tecnológico (CIDT), y el banco BANCOLDEX, especializado en créditos para crear empresa (BBVA, 2015).

Por lo anterior, se da evidencia del interés por el emprendimiento y las tantas iniciativas que se han creado, pero aunque la intención existe, ninguna de estas entidades provee capital de riesgo para emprender. Es ahí donde se contempla el apoyo financiero de entidades europeas como AESCO, porque finalmente el dinero invertido que proviene del extranjero, se produce y genera utilidades dentro y para el país.

6.3.2.3 Actividad regional y Oportunidades

Para identificar las oportunidades de emprendimiento, se recurrió al último boletín del Banco de La República, publicado en Marzo del 2020, el cual indica la actividad económica del país por regiones durante el año anterior. Este informe permite dar cuenta de los sectores que mejor desempeño tuvieron, y de esta manera, se podrán acomodar las nuevas creaciones de proyectos productivos allí, para tener un panorama referencial. (Banco de la

República de Colombia, 2020). En la Tabla 2 se muestra la síntesis de dicha información.

Tabla 4. Informe de Economía regional al año 2019

Síntesis de actividad Económica Regional 2019		
	Factores crecientes	Factores estáticos o decrecientes
Bogotá	• Comercio interno sin vehículos • Turismo • Transporte aéreo • Obras civiles • Distribución de alimentos • Empleo	• Venta de vehículos • Importaciones y Exportaciones • Construcción residencial
Nororiente	• Producción Agropecuaria y Manufacturera • Hotelería y Turismo • Importaciones	• Refinación de petróleo • Exportaciones • Empleo
Eje Cafetero	• Producción Industrial • Transporte de carga • Hotelería y Turismo • Transporte aéreo y terrestre • Actividad pecuaria • Vivienda nueva • Exportación de café • Construcción	• Empleo • Importaciones
Noroccidente	• Comercio minorista • Venta de vehículos • Importación de bienes durables • Transporte • Turismo • Actividad agropecuaria	• Producción industrial • Vivienda nueva • Empleo
Suroriente	• Producción de petróleo • Producción de arroz • Actividad agropecuaria • Construcción	• Empleo • Venta de vehículos • Importaciones
Costa Caribe	• Comercio • Transporte • Empleo • Actividad pecuaria • Recepción de remesas	• Exportación de carbón

Centro	• Construcción • Hotelería • Agricultura • Importaciones	• Producción de petróleo • Procesamiento de ganado vacuno • Venta de vehículos • Transporte terrestre • Exportaciones • Empleo
Suroccidente	• Consumo de los hogares • Producción manufacturera • Producción fabril • Vivienda nueva • Transporte de carga • Actividad pecuaria	• Actividad agrícola • Exportaciones • Empleo

Elaboración propia a partir del Banco de la República (Banco de la República de Colombia, 2020)

El 2019 se consideró como un año sólido económicamente para Colombia, pues los sectores representativos de cada región presentaron buenos resultados y dinamismo. Sin embargo, la situación de desempleo en la mayoría de regiones se mostró como un factor creciente, para lo que el fomento del emprendimiento podría responder con una significativa evolución, aún más las empresas que se creen a partir de esta información y se sitúen en una de las ramas, actualmente fuertes, de la economía en su región.

6.3.3 El Retorno Productivo en Colombia

Según el último reporte del Portal de Inmigración, liderado por el Ministerio de Inclusión, Migraciones y Seguridad Social del Gobierno de España, desde el 2009 hasta el 2019 han retornado 365 personas bajo esta modalidad de productividad hacia Colombia. Madrid y Valencia encabezan la lista por número de beneficiarios retornados desde allí, con 168 y 96 respectivamente. Los otros 101 individuos han provenido de distintas ciudades de España. (Portal Inmigración, 2019)

Colombia Nos Une es un proyecto promovido por la Cancillería de Colombia y propuesto por el Ministerio de Relaciones Exteriores, que busca atender y unificar a los colombianos en el exterior para formar comunidad (Colombia Nos Une, 2014)

Poseen un apartado llamado “Acompañamiento al retorno”, en el cual redundan en la idea de acogerse a la Ley Retorno mencionada anteriormente. También mencionan “prestar orientación en materia de emprendimiento, productividad y empleo; educación y formación; trámites

ciudadanos; vivienda, salud, entre otros servicios”. Sin embargo, no se conoce su alcance puesto que no existe mayor información de beneficiarios ni programas creados para orientar en esos temas.

Dentro de las noticias destacadas de Colombia Nos Une, se encuentra una con este titular: “13 Colombianos que regresaron del exterior a Cundinamarca y Bogotá se convierten en emprendedores”. Se trata de una convocatoria apoyada por la Organización Internacional para las Migraciones (OIM) a los beneficiarios de la Ley Retorno en el año 2017, los cuales al diligenciar el Registro Único de Retorno manifestaron su idea de emprender. Se desconocen los criterios de elección, pero se les otorgó un capital semilla para iniciar y una certificación como emprendedores al haber recibido una capacitación de 34 horas en temas de mercadeo, operaciones y finanzas promovida por la Dirección de Asuntos Migratorios, Consulares y Servicio al Ciudadano del Ministerio de Relaciones Exteriores a través del Programa Colombia Nos Une, con el apoyo de la Organización Internacional para las Migraciones – OIM.

En el año 2012, el Servicio Nacional de Aprendizaje (SENA) Cancillería colombiana y la Fundación española INCYDE, formuló un proyecto denominado “Retorno Productivo”, el cual, además de velar por los derechos fundamentales, la salud y la vivienda de los retornados, pretendía facilitar la consecución de créditos para los que desearan comenzar un negocio productivo. (Colexret, 2016)

Sin embargo, como enuncia la comunidad de colombianos en el exterior y retornados (Colexret) en su nota del 2016, después de alianzas, contratos, y finalmente líos entre La Cancillería y BANCOLDEX, se definió (y hasta el momento sigue en pie) que:

“Para cumplir con el mandato establecido en la Ley 1565 de 2012, en lo referente a la facilidad de créditos para los colombianos que se acojan al “Retorno productivo”, ha gestionado lo de su competencia para que la Banca colombiana facilite a un colombiano retornado desde el exterior, UN MILLON DOCIENTOS MIL (\$1’200.000) PESOS para que cree empresa en Colombia...que se podrá diferir en 36 cuotas” (Colexret, 2016)

Es decir, que si un colombiano vuelve a su país bajo un programa de retorno y manifiesta la idea de crear empresa a través del Registro Único de Retorno tiene derecho a un poco más de un salario mínimo para emprender, y eso, teniendo en cuenta que es una deuda con la entidad, no una ayuda.

A partir de lo anterior, se evidencia que no existe ningún programa aliado con entidades extranjeras que subvencionan proyectos productivos de

inmigrantes en condición de retorno, que facilite y apoye su proceso de reacomodación.

6.3.4 La Sistematización de Experiencias

Según el “*Resource Pack on Systematization of Experiences*” publicado por *ActionAid* en el 2006, la sistematización de experiencias es una metodología que ayuda a las personas involucradas en diferentes tipos de práctica, a organizarse y comunicar lo que han aprendido con el fin de reconocer lo que se ha hecho y analizar los logros y fracasos, así como las situaciones críticas (lecciones) encontradas o aprendidas. Además busca analizar procesos concretos en sus contextos, generar nuevos conocimientos a partir de la práctica y proponer productos para mejorarla y lograr estrategias de transformación que beneficien a todas las partes (ActionAid , 2006)

Otra definición que toma lugar en la investigación por acomodarse a nuestros objetivos es la usada por Oscar Jara, Director General del Centro de Estudios y Publicaciones Alforja, en Costa Rica:

“La sistematización es la interpretación crítica de una o varias experiencias de intervención. A través del proceso de ordenar y reconstruir las experiencias, sistematización nos ayuda a descubrir o explicar la lógica del proceso de intervención, las diferentes factores que lo influyeron, y cómo y por qué los elementos de la intervención se relacionaron con el uno al otro de una manera particular” (Jara, 2006)

Según lo anterior, se estructura el objetivo de la sistematización como dar a conocer el proceso lógico del programa, con sus fases respectivas, e identificar falencias y aciertos del mismo a partir de la información recolectada con el fin de obtener como producto, además de la gestación de propuestas transformadoras, formatos y/o herramientas que complementen las existentes y permitan una mejoría del proceso.

La propuesta metodológica de Jara, es una investigación que se descompone en libros y artículos al respecto, expuesta de manera sintetizada en la guía “Orientaciones practico-teóricas para la sistematización de experiencias” escrita en el año 2006. En esta guía, se explica el procedimiento a partir de:

- Punto de Partida: la experiencia vivida
- Las preguntas iniciales
- La recuperación del proceso vivido

- Las reflexiones de fondo: ¿por qué pasó lo que pasó?
- Los puntos de llegada (Jara, 2006)

En Julio de 2005, Luis Alejandro Acosta representando la Unidad de Agricultura para la FAO (La Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura) desarrolla, a partir de la recolección de conceptos alrededor de la sistematización de experiencias la “Guía Práctica para la sistematización de proyectos y programas de cooperación técnica”, cuyo objetivo estaba orientado a “conocer la experiencia de 25 años de Agricultura Urbana y Periurbana (AUP), para luego definir su enfoque estratégico de asistencia técnica a los países” y, adicionalmente se encontraba motivada en el rescate y reconocimiento de los pequeños productores en la diversificación de mercados (Acosta, 2005).

Para hacer uso de la guía, Acosta recalca que existen cuatro pasos previos a tener en cuenta y formula preguntas orientadoras en cada uno para que las experiencias puestas en sistema, independientemente del contexto en el que se haga el trabajo de campo, tengan un sentido:

- Paso 1: Definición del objetivo (¿para qué sistematizar?)
- Paso 2: El objeto de análisis (¿qué experiencia se va a sistematizar?)
- Paso 3: El eje de sistematización (¿cuál será el hilo central que atraviese toda la experiencia? ¿quiénes serán los actores y el modelo a seguir?)
- Paso 4: La estrategia de comunicación ¿cómo se comunicarán los productos obtenidos? (Acosta, 2005).

Adicionalmente, y complementando el Paso 3, con base en lo enunciado por Julio Berdegú, investigador de la misma organización (FAO), Acosta expone un modelo general para la sistematización que incluye: Situación Inicial, Proceso de Intervención y Situación Final, cobijado por una última instancia de Lecciones Aprendidas.

7 MARCO METODOLÓGICO

Nota de interés circunstancial: Debido a las complicaciones a nivel mundial por la emergencia sanitaria del CoVID-19, la recolección de datos se llevó a cabo de manera virtual y telefónica.

Al año se autorizan aproximadamente 25 retornos productivos desde AESCO (incluyendo los casos paraguayos) pero dado que todos los tiquetes de avión se programan en diferentes fechas, este año algunos beneficiados del programa se vieron afectados por la cancelación de sus vuelos. De esta manera, se han elegido 10 que han retornado entre el año 2019 y lo que va del 2020 como muestra significativa del proceso.

La metodología elegida para dar tratamiento a la información en el apartado de resultados será sistematización de experiencias con enfoque de casos.

La elección de esta experiencia surge por el grado de participación de la autora en ella y soportada por la intención que tiene la organización AESCO de conectar y solidarizar los dos países (España y Colombia) a través de un proyecto que incluye el emprendimiento, como eje principal, teniendo en cuenta que también hace parte de una de las líneas de trabajo más importantes de la Ingeniería Industrial.

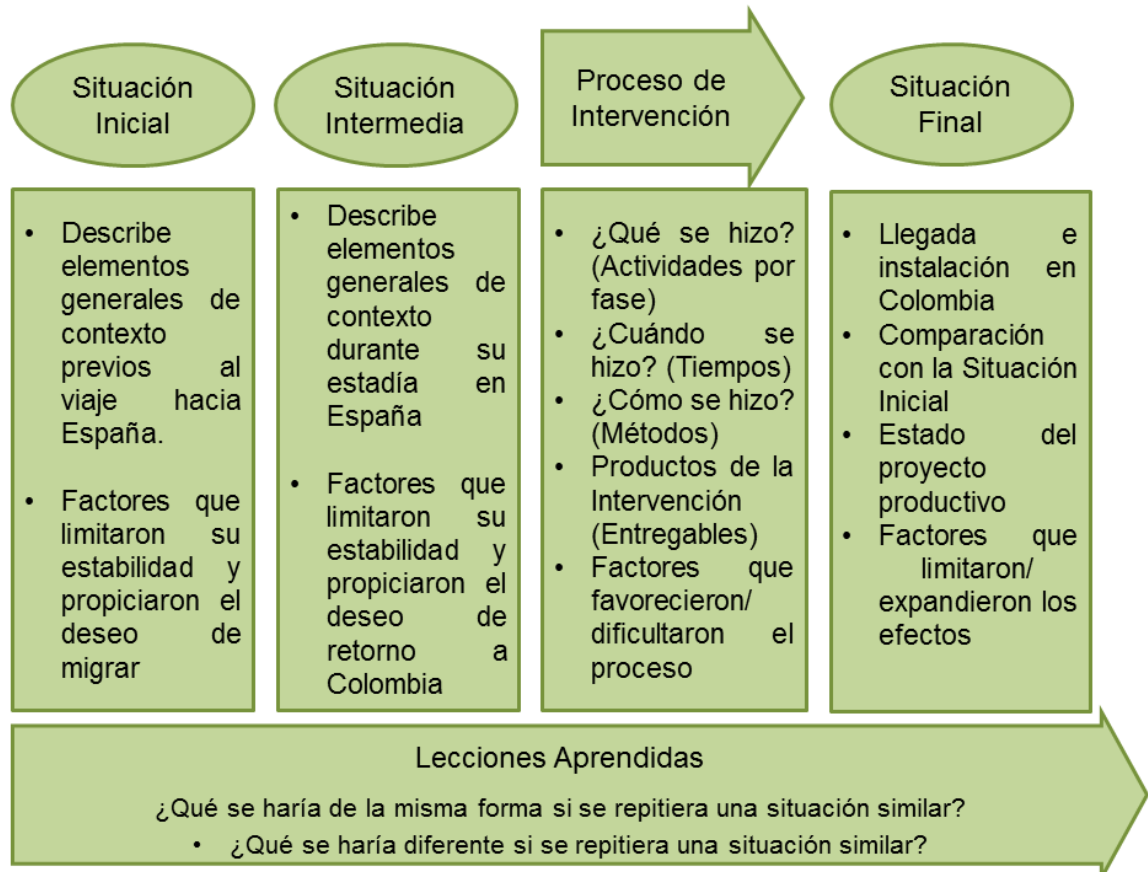
Para tener en cuenta el rango temporal dentro del cual se sistematizarán las experiencias, y que, de hecho, aplicó como único criterio de selección de las mismas para este documento, las personas que han retornado desde Madrid y Valencia como respuesta a la Memoria Adaptada del proyecto de Retorno Voluntario Productivo presentada por AESCO al Ministerio de Trabajo de España y la Unión Europea en el mes de Abril de 2019 (Anexo 1), realizaron su viaje de vuelta a Colombia entre el mes de Septiembre de 2019 y el mes de Febrero del presente año. El proceso de intervención, al que se le dará énfasis en el análisis, se llevó a cabo a partir de la expedición de la Memoria Adaptada hasta la fecha de su viaje.

Tomando como referencia la “Guía Práctica para la sistematización de proyectos y programas de cooperación técnica” propuesta por Luis Alejandro Acosta para la Oficina Regional de la FAO para América Latina y El Caribe, se llevará a cabo la aplicación de esta metodología (Acosta, 2005). Se elige por su coherencia con el objetivo final de proposición de estrategias a partir de lo identificado en la aplicación de un programa durante un tiempo determinado.

Para objeto de esta investigación se agregó un paso entre la Situación Inicial y el Proceso de Intervención, pues se considera un momento que los conecta con características temporales y espaciales diferentes y de igual manera, importante para entender los demás contextos:

- a. Situación Inicial: Condiciones socio-económicas y laborales previas a su estadía en España, razones y expectativas de su viaje allí.
- b. Situación Intermedia: Condiciones socio-económicas y laborales en España, causas de su intención de retornar a Colombia.
- c. Proceso de Intervención: Inscripción en el plan de Retorno Voluntario Productivo y tránsito a partir de la segunda fase hasta la quinta, que corresponden a: *Selección y Acogida, Información y Orientación, Formación y Apoyo a la reintegración en el país de Retorno.*
- La fase de *Difusión* del Programa, al no involucrar directamente los individuos, no se contemplará en la sistematización.
- d. Situación actual: Última fase del proyecto, expectativas de su emprendimiento, comparación con la Situación Inicial

Ilustración 5. Procedimiento para la sistematización de experiencias



Elaboración propia y actualización a conveniencia con base en “Guía Práctica para la Sistematización de Proyectos y Programas de Cooperación Técnica” (Acosta, 2005)

Como actores de la experiencia de cada individuo, se presentarán los siguientes con su respectiva actividad. Se aclaró el personal involucrado en cada fase del programa en sí, y de todas maneras, en la medida en que se reconstruyan las historias de cada persona, se nombrarán como partícipes del escenario correspondiente.

De la Delegación Madrid:

- Coordinadora (Yolanda Villavicencio)
- Psicóloga (Marina Rodríguez)
- Secretaria (Luisa)
- Trabajadora Social (Mónica Mongui)
- Profesora Cursos de Estética
- Profesor Cursos de Comercio
- Profesor Cursos de Cocina
- Técnicas de Emprendimiento (María Torres y Diana Urrutia)

De la Delegación Valencia:

- Coordinador (Andrés Gaviria)
- Psicóloga
- Practicantes de Psicología (Inés Grijuela y María Gómez)
- Secretaria (Sonia Landines)
- Trabajadora Social (Irene Prieto)
- Profesora Cursos de Estética
- Profesora Cursos de Comercio
- Profesor Cursos de Cocina
- Técnica de Emprendimiento (Diana Urrutia)

De la Contraparte Colombia:

- Técnico de Emprendimiento (Álvaro Mapy)

Se comenzará contextualizando a grandes rasgos la situación de cada individuo justo antes de tomar la decisión de viajar a España, para entender las razones y observar la relación que tienen con las causas estudiadas más comunes de migración. Luego se realizará una identificación de sus condiciones críticas antes de su vinculación al programa de Retorno Productivo para, de la misma manera, entender el motivo de su deseo de retorno.

Como se mencionó anteriormente, el foco será el proceso de los beneficiarios durante el programa y su situación final y actual después de la intervención realizada. Finalmente se enunciarán las lecciones aprendidas durante ese procedimiento.

El formato bajo el cual se sistematizarán las experiencias, está inspirado en el propuesto por la organización mexicana Merced Querétaro, en su biblioteca digital (Fundación Merced Querétaro, 2013). Se agrega el ítem de “Imaginario” por efecto de la emergencia sanitaria mundial actual, que tiene obstaculizado el proceso de análisis general del “Impacto”. La ficha se conforma de:

- Título
- Nombre
- Antecedentes (Situación Inicial y Situación Intermedia)
- Desarrollo de la experiencia (Proceso de Intervención)
- Impacto (Situación Final y actual)
- Imaginario (Futuro esperado)
- Lecciones aprendidas (General)

El ítem de los “Antecedentes” se describirá a manera de contextualización previa a la vinculación del proceso. Para algunos casos (según la disponibilidad o la elección del beneficiario), en el *Desarrollo de la Experiencia* y el *Impacto*, se incluirán fotografías que sirvan como evidencia. Las “Lecciones aprendidas” se realizarán de manera general, al finalizar la sistematización de todos los casos y teniendo en cuenta las apreciaciones del Técnico de Emprendimiento encargado en Colombia.

8 RESULTADOS ALCANZADOS

La primera fase del Programa de Retorno Voluntario Productivo se comenzó en el mes de Septiembre de 2019 por medio de publicaciones en redes sociales y carteles en las instalaciones.

En la práctica, la realización de talleres presentó diferencias con respecto a la planeación, pues se impartieron menos talleres por tema. Además en el itinerario del período (Anexo 2.15) se programaron los talleres de la fase de *Información y Orientación* con los del apartado de formación empresarial de la fase de *Formación*, alternados en un solo documento.

A continuación, se mostrará la sistematización de experiencias, tituladas con la respectiva razón social del negocio y bajo el formato indicado en el marco metodológico.

Los beneficiarios objeto de estudio, pertenecen al rango de edad de 25 a 50 años y retornaron a Colombia durante el período comprendido entre Octubre del 2019 y Febrero de 2020 a través del programa de Retorno Voluntario Productivo desde España. Las siguientes tablas segmentan a los retornados por la ciudad en la que se vincularon al programa y presenta el tipo de negocio propuesto junto la ciudad de destino de cada individuo.

Tabla 5. Lista de beneficiarios desde Valencia 2019/2020

AESCO Valencia		
Beneficiario	Tipo de Negocio	Ciudad Colombia
Natalia Taborda	Estética	Medellín
Dora Liliana Satizábal	Farmacia	Cali
María Fernanda Rojas	Ferretería	Cali
Luz Marina Coral	Peluquería	Cali
Adriana María Quintero	Alimentación	Pereira

Elaboración propia a partir de recolección de datos

Tabla 6. Lista de beneficiarios desde Madrid 2019/2020

AESCO Madrid		
Beneficiario	Tipo de Negocio	Ciudad Colombia
Maricela Hueso	Mini-mercado	Medellín
Otoniel Rivas	Limpieza de automóviles	Palmira
Verónica Uribe	Estética	Bogotá
Jhon Farid Morales	Soldadura	Armenia
Lina Marcela Henao	Alimentación	Ibagué

Elaborado por la autora a partir de recolección de datos

8.1 NAILSPA

Emprendedor(a): Natalia Taborda

8.1.1 Antecedentes

Situación Inicial: En Medellín, Colombia, Natalia trabajaba como maquilladora profesional en el medio audiovisual y televisivo con el Canal Tigo Une. Decide empezar un ahorro para viajar a Europa a finales del 2018 y darles "mejores oportunidades de estudio y mejor calidad de vida a sus hijos" (Taborda, 2020).

Situación Intermedia: En España, ella y sus dos hijos ingresan como turistas.

Trabaja como aseo y cuidadora de personas mayores durante un año en la ciudad de Valencia, lo cual les permite instalarse en una habitación con a los tres. Por ser menores de edad, el Gobierno Español proporciona estudio para sus hijos, pero su hija empieza a presentar problemas de adaptación y su salud se ve afectada. Natalia no consigue apoyo médico así que decide enviar a su hija de vuelta a Colombia por sus propios medios. Su situación económica se desestabiliza y comienza a ser urgente el reencuentro con la menor, así que decide retornar.

8.1.2 Desarrollo de la experiencia

8.1.2.1 Fase de Selección y Acogida

Natalia ingresa al programa el 4 de Noviembre de 2019 en AESCO Delegación Valencia, inscrita por la secretaria. Su entrevista social es agendada para el siguiente jueves 7 de Noviembre con una de las practicantes de Psicología en las instalaciones de AESCO Delegación Valencia, Calle Impresor Monfort, 8.

En su informe, se reporta un grado de vulnerabilidad que la convierte apta para el programa y adicionalmente, manifiesta la idea de negocio de un spa de uñas, aprovechando sus conocimientos en estética, por lo que se acoge a esta modalidad.

8.1.2.2 Fases de Información y Orientación, y Formación

Natalia se inscribe gratuitamente en los cursos –proceso a cargo de la secretaria– dentro de la oferta formativa de AESCO que se acomodan a su

Idea de Negocio. Los cuales se muestran en la siguiente tabla con sus respectivos horarios, número de horas y fechas.

Tabla 7. Listado de cursos realizados por la beneficiaria

Curso Realizado	Fecha	Nº Horas	Días	Horario
Microblanding de cejas	2 Dic/2019 - 11 Dic/2019	16	Lunes y Miércoles	10 - 14h
Micro-pigmentación de ojos, cejas y labios	17 Dic/2019 - 26 Dic/2019	16	Martes y Jueves	10 - 14h
Informática básica	14 Dic/2019 – 18 Ene/2020	32	Sábados	10 - 14h
Higiénico Sanitario	7 Ene/2020 - 10 Ene/2020	15	Martes a Viernes	10 - 14h

Elaboración propia a partir de la información brindada por AESCO y la beneficiaria

Asiste a todos los talleres de *Información y Orientación*, y sobre la *Formación*, a todos los de *Formación para el Empleo* y al 70% de los propuestos para la *Formación Empresarial*. Además, se concretan dos tutorías a cargo de la autora para diligenciar sus formatos respectivos.

En cuanto a la *Formación Empresarial*, se ubica en el rango *Medio* de los resultados del “Perfil Emprendedor” con 35 puntos. La iniciativa de la retornada consiste en la creación de una empresa en la ciudad de Medellín, Colombia, la cual presenta un eje de economía alrededor del turismo, la industria textil, la tecnología, el comercio y los servicios financieros.

La misión de la empresa es prestar el servicio estético femenino de manicure y maquillaje, el cual ha sido explorado anteriormente por Natalia, pues su experiencia y amplia red de contactos son su gran motivación para ser la respuesta a los requerimientos de atención estética en su ciudad.

Como se puede apreciar en el entregable de “Plan de Empresa” de Natalia (Anexo 3.1.1) se pretende la adecuación de un “spa” enfatizando en el cuidado de las manos y las uñas y dirigido a la clase media-alta de Medellín. Dado el auge de estos procedimientos allí, su ventaja competitiva es la calidad logrando la confiabilidad y permanencia de clientes nuevos. Además fortalecer su presencia en redes sociales, como estrategia de promoción, para lograr mejor alcance. En cuanto a recursos humanos, contará con una esteticista y una manicurista. Ambas, conocidas de ella.

Mantiene contacto con el arrendatario del local comercial donde se instalará, ubicado en la zona céntrica de la ciudad y se presupuestan dos meses allí con la ayuda proporcionada por AESCO (Anexo 3.1.2). Estima recursos mobiliarios como estanterías y mostradores, y con inventario básico de esmaltes y elementos de manicure y pedicure, junto con maquillaje para todo tipo de pieles.

En el Anexo 3.1.3 se observa el planteamiento estratégico de NailSpa en escenarios supositorios mediante el DAFO.

La Ilustración 6 es evidencia de uno de los cursos de estética tomados por Natalia en las instalaciones de AESCO Valencia.

Ilustración 6. Beneficiaria en fase de Formación.



Fuente AESCO (AESCO, 2020)

Los directivos de AESCO asignan el presupuesto de Natalia por 4.500€, un equivalente a 16'272.000 de pesos colombianos a la TRM del 10 de Enero de 2020.

8.1.2.3 Fase de apoyo a la reintegración en el país de retorno

El Ministerio aprueba el retorno de Natalia y su hijo. Se agenda su fecha de vuelo Madrid-Medellín para el día 22 de Febrero del 2020. Se les hace entrega de la ayuda de 450€ tanto para su hijo como para ella, por concepto de gastos de llegada.

Ilustración 7. Beneficiaria previamente a su retorno.



Fuente AESCO (AESCO, 2020)

La Ilustración 7, es evidencia de Natalia, horas antes de tomar su vuelo de retorno hacia Colombia.

8.1.3 Impacto

Natalia vuelve a Medellín y se reencuentra con su hija. La contraparte de AESCO le entrega 8'000.000 de pesos colombianos, logra alquilar el local previsto para su negocio y registrarlo en Cámara de Comercio. Como se aprecia en la Ilustración 8, realiza la compra de sillas, el kit de manicure y pedicure. También se surte de elementos para prestar el servicio de maquillaje profesional.

Sin embargo, no se cumple el mes cuando es decretada la cuarentena obligatoria en el país por la emergencia sanitaria del CoVID-19. Así que actualmente se encuentra a la espera de la reanudación de actividades en su ciudad para retomar labores en NailSpa.

Ilustración 8. Puesta en marcha de NailSpa.



Fuente beneficiaria (Taborda, 2020)

8.1.4 Imaginario

Natalia imagina su establecimiento como un referente de estética de los barrios de altos estratos de Medellín. Además, aspira reconectar sus antiguos clientes del medio televisivo para recuperar su confiabilidad y con sus antiguos compañeros para ofrecerles un lugar en su negocio.

8.2 “FARMACIA L.I.Z.A”

Emprendedor(a): Dora Liliana Satizábal

8.2.1 Antecedentes

Situación Inicial: Dora es auxiliar de farmacia. En Cali, Colombia, siempre se empleó en establecimientos farmacéuticos. Bajo la influencia de una amiga suya, decide ahorrar para ir a España a probar suerte con la esperanza de que le validaran su título y conseguir un trabajo afín a sus conocimientos. Esperaba ser retribuida con dinero suficiente para enviarles a su hijo y su madre, que estaban en una situación difícil.

Situación Intermedia: En España, Dora ingresa como turista y obtiene apoyo de su amiga en Valencia un par de meses en el tema de estadía y alimentación.

Luego su situación se estabiliza, cuando consigue trabajo fijo como cuidadora de un adulto mayor durante un año y logra instalarse en una habitación. Cumple el objetivo de enviar dinero para solventar las necesidades de su hogar en Colombia pero a partir del segundo año en España, su situación se estanca al perder su empleo y no poder regularizar sus documentos. Empieza a trabajar intermitentemente por meses en la misma actividad pero siempre con personas diferentes, lo cual empieza a desmotivarla. Al completar los 2 años y 3 meses, se desequilibra económicamente y resuelve volver a su país antes de que su crisis empeore.

8.2.2 Desarrollo de la experiencia

8.2.2.1 Fase de Selección y Acogida

Dora ingresa al programa el 6 de Noviembre de 2019 en AESCO Delegación Valencia, inscrita por la secretaria. Su entrevista social es agendada para el día siguiente 7 de Noviembre con una de las practicantes de Psicología en las instalaciones de AESCO Delegación Valencia, Calle Impresor Monfort, 8.

En su informe, se reporta un grado de vulnerabilidad que la convierte apta para el programa y adicionalmente, manifiesta la idea de negocio de una farmacia, basada en su experiencia, para ejercer su profesión, por lo que se acoge a esta modalidad.

8.2.2.2 Fases de Información y Orientación, y Formación

Dora se inscribe gratuitamente –proceso a cargo de la secretaria– en los cursos dentro de la oferta formativa de AESCO que se acomodan a su Idea de Negocio. Los cuales se muestran en la siguiente tabla con sus respectivos horarios, número de horas y fechas.

Tabla 8. Listado de cursos realizados por la beneficiaria

Curso Realizado	Fecha	Nº Horas	Días	Horario
Reponedora de Supermercado	21 Nov/2019 - 19 Dic/2019	20	Jueves	10 - 14h
Manipulación de Alimentos	13 Dic/2019	4	Viernes	10 - 14h
Informática básica	14 Dic/2019 – 18 Ene/2020	32	Sábados	10 - 14h
Cajera de Supermercado	8 Ene/2020 - 2 Feb/2020	20	Miércoles	10 - 14h

Elaboración propia a partir de la información brindada por AESCO y la beneficiaria.

Asiste a todos los talleres, tanto de *Información y Orientación*, como los de *Formación para el Empleo y Formación Empresarial*. Además, se concretan dos tutorías a cargo de la autora para diligenciar sus formatos respectivos.

En cuanto a la *Formación Empresarial*, se ubica en el rango *Medio* de los resultados del “Perfil Emprendedor” con 33 puntos. La iniciativa de la retornada consiste en la creación de una empresa en la ciudad de Cali, Colombia, la cual presenta una dinámica de economía alrededor de la agricultura, el comercio, la construcción y los servicios.

Como se aprecia en el Anexo 3.2.1 correspondiente al “Plan de Empresa” de Dora, la misión de la empresa es la venta de medicamentos de libre distribución bajo los parámetros de responsabilidad y capacidad que caracterizan su experiencia en el sector. El negocio tendrá la ventaja de estar ubicado cerca de un hospital, donde claramente se harían más evidentes las necesidades de medicamentos. Además, lo ideal será tener el inventario registrado digitalmente para agilizar el servicio.

En cuanto a recursos humanos, contará con un/a auxiliar de administración del local, que deberá tener conocimientos básicos en farmacología.

Se pretende la venta de productos originales y genéricos, para facilitar distintos precios a los clientes y de esta manera, junto con un buen servicio y atención, apostarle a penetrar el mercado en poco tiempo.

Contará con recursos mobiliarios como estanterías especializadas para el almacenamiento de fármacos y mostradores, y con inventario básico de medicamentos como analgésicos, antibióticos, antivirales, antidiarreicos, vitamínicos, corticoides, diuréticos y antihistamínicos, lo cual se especifica en el “Presupuesto” entregado por Dora (Anexo 3.2.2).

En el Anexo 3.2.3 se observa el planteamiento estratégico de Farmacia L.I.Z.A en escenarios supositorios mediante el DAFO

La Ilustración 9, muestra a Dora en las instalaciones de AESCO Valencia luego de recibir dos de sus diplomas por los cursos realizados.

Ilustración 9. Beneficiaria en fase de Formación.



Fuente AESCO (AESCO, 2020)

Los directivos de AESCO asignan el presupuesto de Dora por 4.550€, un equivalente a 16'452.800 de pesos colombianos a la TRM del 10 de Enero de 2020.

8.2.2.3 Fase de apoyo a la reintegración en el país de retorno

El Ministerio aprueba el retorno de Dora y se agenda su fecha de vuelo Madrid-Bogotá para el día 20 de Febrero del 2020. Se le hace entrega de la ayuda de 450€ para gastos de llegada.

Ilustración 10. Beneficiaria previamente a su retorno.



Fuente AESCO (AESCO, 2020)

En la Ilustración 10, se aprecia a Dora horas antes de su retorno hacia Colombia.

8.2.3 Impacto

Dora vuelve a Cali y se reencuentra con su hijo y su madre. La contraparte de AESCO le entrega 7'000.000 de pesos colombianos e inscribe su negocio en Cámara de Comercio. Comienza con alquilar el local previsto para su negocio y hacer la respectiva diligencia en la UES, donde autorizan la apertura de su negocio. Como se aprecia en la Ilustración 11, realiza la

compra de estanterías, caja registradora, y algunos medicamentos básicos genéricos.

A pesar de la emergencia sanitaria del CoVID-19 y la cuarentena obligatoria, el proyecto productivo de Dora no tenía restricción de cierre por ofrecer productos farmacéuticos. Así que actualmente se encuentra activo y a la espera del siguiente monto de dinero que será entregado por la contraparte cuando ella envíe las cotizaciones correspondientes de lo que necesita y así seguir surtiendo de productos físicos.

Ilustración 11. Puesta en marcha Farmacia L.I.Z.A.



Fuente beneficiaria (Satizábal, 2020)

8.2.4 Imaginario

Dora imagina su establecimiento con una o dos sedes más, manteniendo la cercanía a los hospitales para tener mejor visibilidad a sus clientes y ojalá, para hacer convenios con estas instituciones que le garanticen más ventas. Además, quiere llegar a ofrecer envíos de manera virtual.

8.3 FERRETERIA SILVA

Emprendedor(a): María Fernanda Rojas

8.3.1 Antecedentes

Situación Inicial: En Cali, Colombia, María Fernanda siempre ha trabajado de manera independiente. Ha tenido negocios como tiendas de barrio y de calzado. Su último trabajo fue en la ferretería de su esposo, como administradora. Decide hipotecar su casa para pagar deudas anteriores y su hija empieza a presentar problemas cuyas soluciones también demandan mucho dinero y tiempo, así que se le dificulta trabajar. A partir de ahí, se desenvuelven otros problemas familiares que desembocan en la decisión desesperada de partir a España -donde tiene una hermana- con la esperanza de conseguir dinero para pagar la hipoteca, los intereses y solventar las necesidades de su familia.

Situación Intermedia: En España, ella ingresa como turista, se hospeda con su hermana en Valencia y consigue trabajar como mesera dos meses. Luego, en una casa familiar, cuidando y haciendo limpieza todos los días. Poco a poco con sus ganancias y el préstamo de un amigo suyo, logra cancelar sus obligaciones y recuperar su casa. Aunque su situación no iba mal, su hijo en Cali empieza a crecer, a necesitar sus cuidados. Su esposo también se desequilibra económicamente, así que ella decide volver para reencontrarse con su familia e “ingeniarse la manera de salir adelante por ellos, como siempre lo ha hecho”. (Rojas, 2020)

8.3.2 Desarrollo de la experiencia

8.3.2.1 Fase de Selección y Acogida

María Fernanda ingresa al programa el 9 de Noviembre de 2019 en AESCO Delegación Valencia, inscrita por la secretaria. Su entrevista social es agendada para el siguiente lunes 11 de Noviembre con una de las practicantes de Psicología en las instalaciones de AESCO Delegación Valencia, Calle Impresor Monfort, 8.

En su informe, no se reporta un grado alto de vulnerabilidad pero sí una necesidad puntual de irse por arraigo familiar, así que se considera apta para el programa y por su experiencia emprendiendo, manifiesta la idea de poner en marcha su propia ferretería, por lo que se acoge a esta modalidad.

8.3.2.2 Fases de Información y Orientación, y Formación

María Fernanda se inscribe gratuitamente –proceso a cargo de la secretaria– en los cursos dentro de la oferta formativa de AESCO que se acomodan a su Idea de Negocio. Los cuales se muestran en la siguiente tabla con sus respectivos horarios, número de horas y fechas.

Tabla 9. Listado de cursos realizados por la beneficiaria

Curso Realizado	Fecha	Nº Horas	Días	Horario
Reponedora de Supermercado	21 Nov/2019 - 19 Dic/2019	20	Jueves	10 - 14h
Manipulación de Alimentos	13 Dic/2019	4	Viernes	10 - 14h
Informática básica	14 Dic/2019 – 18 Ene/2020	32	Sábados	10 - 14h
Cajera de Supermercado	8 Ene/2020 - 2 Feb/2020	20	Miércoles	10 - 14h

Elaboración propia a partir de la información brindada por AESCO y la beneficiaria

Asiste a todos los talleres tanto de *Información y Orientación* como de *Formación para el Empleo y Formación Empresarial*. Además, se concretan dos tutorías a cargo de la autora para diligenciar sus formatos respectivos.

En cuanto a la *Formación Empresarial*, se ubica en el rango *Alto* de los resultados del “Perfil Emprendedor” con 55 puntos. La iniciativa de la retornada consiste en la creación de una empresa en la ciudad de Cali, Colombia, la cual presenta una dinámica de economía alrededor de la agricultura, el comercio, la construcción y los servicios.

Como se puede apreciar en el Anexo 3.3.1 correspondiente al “Plan de Empresa” de María Fernanda, la misión de la empresa es la venta de materiales de ferretería, tales como eléctricos, construcción, herramientas,

pinturas y misceláneos, manejando una variedad completa y contando con personal calificado para asesorar de manera personalizada a los clientes, ofreciéndoles un mejor precio y calidad según sus requerimientos.

Otro de sus objetivos, es aprovechar la ubicación del local, que estará cerca de universidades y compañías constructoras para expandir poco a poco su oferta de productos y establecer alianzas con distintos proveedores, dada la gran densidad de inventario.

En cuanto a recursos humanos, contará con el apoyo de su familia, los cuales desempeñarán papeles de auxiliares y administradores, dado que ya conocen el rubro por su negocio anterior. Así que se espera un fortalecimiento de esa dinámica.

El negocio tendrá recursos técnicos como una máquina para replicar llaves, mobiliarios como estanterías de almacenamiento especializadas y mostradores, y un inventario básico de materiales y herramientas de ferretería en general como pinturas, tuberías y eléctricos. Esto, especificado en su “Presupuesto” (Anexo 3.3.2.)

Con mediación de AESCO, María Fernanda tuvo la oportunidad de asistir a una capacitación en Coinfer S.Coop (Cooperativa de Ferreteros detallistas y mayoristas en Valencia) sobre el paso a paso para la creación de una ferretería. La Ilustración 12, da evidencia de la beneficiaria en esta compañía, y con uno de sus diplomas por los cursos realizados en las instalaciones de AESCO Valencia.

Ilustración 12. Beneficiaria en fase de Formación.



Fuente AESCO (AESCO, 2020)

Los directivos de AESCO asignan el presupuesto de María Fernanda por 5.000€, un equivalente a 18'080.000 de pesos colombianos a la TRM del 10 de Enero de 2020.

8.3.2.3 Fase de apoyo a la reintegración en el país de retorno

El Ministerio aprueba el retorno de María Fernanda y se agenda su fecha de vuelo Madrid-Bogotá para el día 21 de Febrero del 2020. Se le hace entrega de la ayuda de 450€ para gastos de llegada.

Ilustración 13. Beneficiaria previamente a su retorno



Fuente AESCO (AESCO, 2020)

La Ilustración 13, da evidencia de María Fernanda, horas antes de su retorno a Colombia.

8.3.3 Impacto

María Fernanda vuelve a Cali y se reencuentra con sus hijos y su esposo. La contraparte de AESCO le entrega 11'000.000 de pesos colombianos con lo que logra alquilar el local previsto para su negocio y registrarlo en Cámara de Comercio. Como se aprecia en la Ilustración 14, también logra

hacer la compra de estantería y artículos básicos de ferretería con variedad en eléctricos, plomería, tornillería, pinturas, pegantes, entre otros.

Cuando es decretada la cuarentena obligatoria en el país por la emergencia sanitaria del CoVID-19, María Fernanda debe hacer cierre de su negocio. Razón por la que se complica el pago del mes de Abril a su arrendatario. Sin embargo, a comienzos del mes de Mayo, decidió reabrir para poder cumplir con sus obligaciones. Así que actualmente se encuentra laborando y con el negocio activo.

Ilustración 14. Puesta en marcha Ferretería Silva.



Fuente beneficiaria (Rojas, 2020)

8.3.4 Imaginario

María Fernanda imagina su negocio, consolidado en poco tiempo, con gran cantidad clientes dada la variedad de productos que ofrecerá. Aspira emplear más personas y tener otra sede especializada en eléctricos cerca a alguna Universidad de Ingenierías, para acercarse a uno de sus segmentos de cliente: Los estudiantes.

8.4 BLONDIE

Emprendedor(a): Luz Marina Coral

8.4.1 Antecedentes

Situación Inicial: En Cali, Colombia, Luz era profesora de un centro de estética. Sus hijos comienzan a independizarse y ella se ve motivada por una amiga para trabajar en Valencia, España. Viaja allí y permanece varios años trabajando en una peluquería en Valencia con un permiso de residencia tramitado por su empleadora. Viaja a Colombia porque su hijo presenta dificultades económicas, y una vez se solucionan, decide volver nuevamente a España a retomar su trabajo y su “buen estilo de vida” (Coral, 2020).

Situación Intermedia: Cuando vuelve, ingresa cómo turista y se encuentra en una situación de irregularidad porque se vence su permiso anterior. Gracias a sus amistades allí consigue trabajar cuidando una persona mayor durante un año y medio de manera estable. Pasado ese tiempo, decide retornar por su edad y sus hijos, pues quiere “disfrutar tiempo de calidad con ellos” (Coral, 2020)

8.4.2 Desarrollo de la experiencia

8.4.2.1 Fase de Selección y Acogida

Luz ingresa al programa el 4 de Noviembre de 2019 en AESCO Delegación Valencia, inscrita por la secretaria. Su entrevista social es agendada para el siguiente miércoles 6 de Noviembre con una de las practicantes de Psicología en las instalaciones de AESCO Delegación Valencia, Calle Impresor Monfort, 8.

En su informe, no se reporta un grado alto de vulnerabilidad, sin embargo se considera apta para el programa no sólo por su intención de volver y reencontrarse con su familia, sino también por su gran compromiso con la creación de la peluquería, que además respondería a su mayor sueño de vida.

8.4.2.2 Fases de Información y Orientación, y Formación

Luz se inscribe gratuitamente –proceso a cargo de la secretaria– en los cursos dentro de la oferta formativa de AESCO que se acomodan a su Idea

de Negocio. Los cuales se muestran en la siguiente tabla con sus respectivos horarios, número de horas y fechas.

Tabla 10. Listado de cursos realizados por la beneficiaria

Curso Realizado	Fecha	Nº Horas	Días	Horario
Reponedora de Supermercado	21 Nov/2019 - 19 Dic/2019	20	Jueves	10 - 14h
Informática básica	14 Dic/2019 – 18 Ene/2020	32	Sábados	10 - 14h
Cajera de Supermercado	8 Ene/2020 - 2 Feb/2020	20	Miércoles	10 - 14h

Elaboración propia partir de la información brindada por AESCO y la beneficiaria.

Asiste a todos los talleres de *Información y Orientación*, y sobre la *Formación*, al 90% de los propuestos en *Formación para el Empleo* y al 90% de los talleres de *Formación Empresarial*. Además, se concretan dos tutorías a cargo de la autora para diligenciar sus formatos respectivos.

En cuanto a la formación empresarial, se ubica en el rango *Alto* de los resultados del “Perfil Emprendedor”, con 52 puntos. La iniciativa de la retornada consiste en la creación de una empresa en la ciudad de Cali, Colombia, la cual presenta una dinámica de economía alrededor de la agricultura, el comercio, la construcción y los servicios.

Como se puede apreciar en el “Plan de Empresa” de Luz (Anexo 3.4.1), la misión de la empresa es la prestación de servicios de peluquería y estéticos como cortes de cabello, peinados, masajes, manicure y pedicure, además de la ventaja competitiva de la venta de productos de belleza, apostando siempre a la mejor calidad y servicio para conseguir la permanencia y confiabilidad de los clientes.

El objetivo es instalar el negocio en su hogar, aprovechando el espacio de su salón y expandir poco a poco su lugar de trabajo para conquistar más zonas de la ciudad. Además, el hecho de no arrendar un establecimiento representa mayor presupuesto para utensilios y adecuaciones.

En cuanto a recursos humanos, contará con el apoyo de su familia, los cuales desempeñarán papeles de auxiliares y administradores. Contratará un/a manicurista y un/a peluquero/a.

Luz cuenta con gran experiencia, lo cual favorece la calidad de sus servicios.

Contará con recursos mobiliarios como estanterías, mostradores, sillas especializadas en corte y manicura y un inventario básico de elementos electrónicos como plancha y secador de cabello, estéticos como esmaltes y maquillaje, y de distribución como *shampoo* y aceites esenciales para la venta. Esto, especificado en el Anexo 3.4.2 correspondiente al “Presupuesto”

En el Anexo 3.4.3, se muestra el planteamiento estratégico de Blondie en escenarios supositorios mediante DAFO.

Ilustración 15. Beneficiaria en fase de Formación.



Fuente AESCO (AESCO, 2020)

En la Ilustración 15, se observa a Luz con dos de los diplomas recibidos por sus cursos realizados y durante el curso de Informática en las instalaciones de AESCO Valencia.

Los directivos de AESCO asignan el presupuesto de Luz por 4.900€, un equivalente a 17'718.400 de pesos colombianos a la TRM del 10 de Enero de 2020.

8.4.2.3 Fase de apoyo a la reintegración en el país de retorno

El Ministerio aprueba el retorno de Luz y se agenda su fecha de vuelo Madrid-Bogotá para el día 20 de Febrero del 2020. Se le hace entrega de la ayuda de 450€ para gastos de llegada.

Ilustración 16. Beneficiaria horas antes de su retorno.



Fuente AESCO (AESCO, 2020)

La Ilustración 16, da evidencia de Luz horas antes de su retorno hacia Colombia.

8.4.3 Impacto

Luz llega a Cali y se reencuentra con sus hijos. La contraparte de AESCO le entrega 9'000.000 de pesos colombianos y se le permite usar el 20% para adecuar el salón de su hogar. Como se puede ver en la Ilustración 17, realiza la compra de sillas y mesas de peluquería junto con una variedad de productos de belleza como esmaltes, cremas, tinturas capilares, cera depiladora y *shampoo* para todo tipo de cabello.

Ante la emergencia sanitaria del CoVID-19, Luz no ha podido registrar su negocio en la Cámara de Comercio, por lo que no puede hacer contrataciones. Sin embargo, ha hecho ventas pequeñas a conocidos y vecinos y se encuentra a la espera de la reanudación de actividades en su ciudad para retomar labores en *Blondie*.

Ilustración 17. Puesta en marcha de *Blondie*.



Fuente beneficiaria (Coral, 2020)

8.4.4 Imaginario

Luz imagina su negocio en un establecimiento más grande y fuera de su casa. Aspira la contratación de auxiliares estéticas y una administradora. Además visualiza una Academia para retomar la enseñanza según su experiencia y ampliar la gama de servicios y productos ofertados.

8.5 LAS DELICIAS DE BLANCA

Emprendedor(a): Adriana María Quintero

8.5.1 Antecedentes

Situación Inicial: En Pereira, Colombia, Adriana vivía con su esposo y su hijo pero no tenía trabajo. Económicamente, dependía de su esposo, así que con el objetivo de minimizar el riesgo de su despido/renuncia en algún momento, planea un viaje a España para conseguir empleo y ahorrar, “ya que el cambio de moneda iba a beneficiarlos” (Quintero, 2020). Solicita un préstamo bancario para poder solventar sus primeras necesidades allá y emprende su viaje sin conocer a nadie en la ciudad de destino: Valencia.

Situación Intermedia: En España, consigue trabajar en una casa residencial como aseo y cocinera interna por un año y medio, así que no tiene necesidad de buscar habitación. Luego se retira de allí por diferencias con su empleadora y empieza a cuidar a una persona mayor. Sin embargo, su hijo pronto sería papá, su situación se dificultaba cada día más y generaba problemas familiares, pues los gastos en el hogar iban a crecer, así que ella contempla el retorno para apoyarlo a él y a su familia.

8.5.2 Desarrollo de la Experiencia

8.5.2.1 Fase de Selección y Acogida

Adriana ingresa al programa el 11 de Noviembre de 2019 en AESCO Delegación Valencia, inscrita por la secretaria. Su entrevista social es agendada para el siguiente miércoles 13 de Noviembre con una de las practicantes de Psicología en las instalaciones de AESCO Delegación Valencia, Calle Impresor Monfort, 8.

En su informe, no se reporta un grado de vulnerabilidad alto pero si una gran necesidad de volver dados los problemas en su país de origen. Adicionalmente, manifiesta la idea de negocio de un restaurante, aprovechando sus conocimientos adquiridos durante su estadía en España sobre gastronomía, por lo que se acoge a esta modalidad.

8.5.2.2 Fases de Información y Orientación, y Formación

Adriana se inscribe gratuitamente –proceso a cargo de la secretaria– en los cursos dentro de la oferta formativa de AESCO que se acomodan a su Idea de Negocio. Los cuales se muestran en la siguiente tabla con sus respectivos horarios, número de horas y fechas.

Tabla 11. Listado de cursos realizados por la beneficiaria

Curso Realizado	Fecha	Nº Horas	Días	Horario
Cocina Española	25 Nov/2019 – 4 Dic/2019	16	Lunes y Miércoles	10 - 14h
Ayudante de Cocina	26 Nov/2019 – 5 Dic/2019	16	Martes y Jueves	10 - 14h
Manipulación de Alimentos	13 Dic/2019	4	Miércoles	10 - 14h
Informática básica	14 Dic/2019 – 18 Ene/2020	32	Sábados	10 - 14h

Elaboración de la autora a partir de la información brindada por AESCO y por la beneficiaria.

Asiste a todos los talleres, tanto de *Información y Orientación* como los de *Formación para el Empleo y Formación Empresarial*. Además, se concretan tres tutorías a cargo de la autora para diligenciar sus formatos respectivos.

En cuanto a la *Formación Empresarial*, se ubica en el rango *Medio* de los resultados del “Perfil Emprendedor” con 37 puntos. La iniciativa de la retornada consiste en la creación de una empresa en la ciudad de Pereira, Colombia, cuya economía se dinamiza principalmente por el turismo, la agricultura y las exportaciones por su ubicación en el “Eje Cafetero”.

Como se aprecia en el Anexo 3.5.1 correspondiente a su “Plan de Empresa”, la misión de la empresa es la venta de comidas típicas colombianas con influencias de la gastronomía española junto con la posibilidad de disfrutarlos y compartirlos en familia dentro del establecimiento. El nombre del negocio es en honor a la madre de la beneficiaria. En cuanto a personal, se apoyará de la ayuda de su esposo, su hijo y su nuera para la cocina, administración y atención del restaurante.

Se pretende lograr la confiabilidad de los clientes aprovechando el ambiente familiar del sitio, el buen servicio y los mejores precios. Adicionalmente, estará ubicado en la zona céntrica de Pereira, lo cual es un punto estratégico para el alcance de clientes y turistas. La fácil adquisición de las materias primas también permitirá la mejoría constante en la calidad de los productos para apostarle a penetrar el mercado en el primer año.

Contará con recursos técnicos como congeladores, máquina cafetera, un horno eléctrico, licuadora y microondas. Además de recursos mobiliarios como estanterías y mostradores, y materia prima básica para la fabricación de sus productos como cárnicos, frutas, verduras, condimentos y harinas. Esto se especifica en su entregable de “Presupuesto”, correspondiente al Anexo 3.5.2.

El Anexo 3.5.3 muestra la planeación estratégica de Las Delicias de Blanca en escenarios supositorios por medio del DOFA.

La Ilustración 18, permite ver a la beneficiaria los cursos de Ayudante de Cocina e Informática en las instalaciones de AESCO Valencia.

Ilustración 18. Beneficiaria en fase de Formación.



Fuente AESCO (AESCO, 2020)

Los directivos de AESCO asignan el presupuesto de Adriana por 5000€, un equivalente a 18'080.000 de pesos colombianos a la TRM del 10 de Enero de 2020.

8.5.2.3 Fase de apoyo a la reintegración en el país de retorno

El Ministerio aprueba el retorno de Adriana y se agenda su fecha de vuelo Madrid-Bogotá para el día 23 de Febrero del 2020. Se le hace entrega de la ayuda de 450€ para gastos de llegada.

Es posible ver a Adriana en la Ilustración 19, horas antes de su retorno hacia Colombia.

Ilustración 19. Beneficiaria previamente a su retorno.



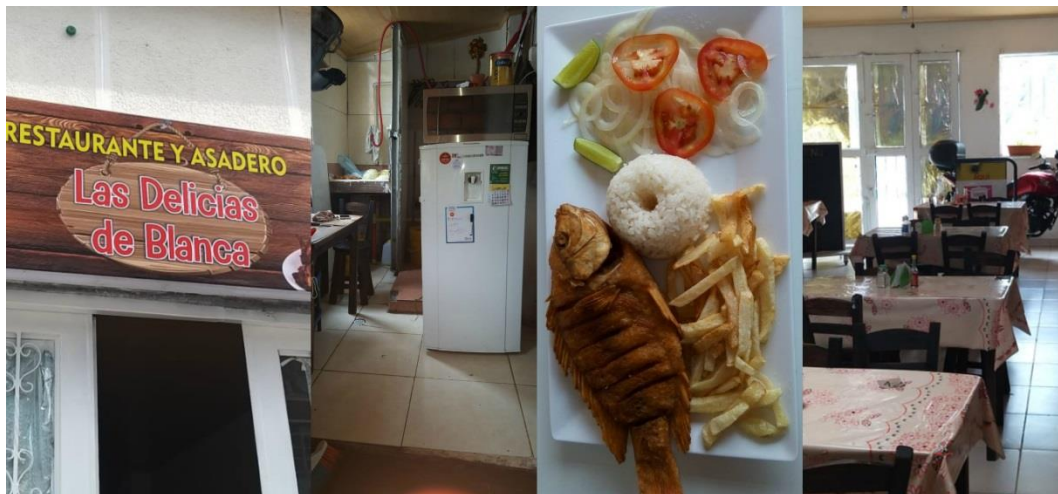
Fuente AESCO (AESCO, 2020)

8.5.3 Impacto

Adriana retorna a Pereira, se reencuentra con su familia y conoce a su primera nieta. La contraparte de AESCO le entrega 10'000.000 de pesos colombianos y logra alquilar el local previsto para su negocio. Está en el trámite de la inscripción en Cámara de Comercio. El arriendo del establecimiento incluye utensilios de cocina, dado que siempre se ha mantenido el mismo negocio allí. Como se muestra en la Ilustración 20, realiza la compra de sillas, mesas y la materia prima de alimentos como frutas, verduras y carnes para la preparación de las comidas.

La emergencia sanitaria del CoVID-19 tuvo un impacto negativo en el negocio de Adriana al principio, porque no podía abrirlo. Sin embargo, implementó los domicilios en el mes de Mayo y se encuentra actualmente recibiendo pedidos vía *WhatsApp* a la espera de la reanudación de actividades en su ciudad para retomar labores y hacer la gran apertura de su restaurante.

Ilustración 20. Puesta en marcha de Las Delicias de Blanca.



Fuente beneficiaria (Quintero, 2020)

8.5.4 Imaginario

Adriana imagina hacer la compra del establecimiento y liberarse de la obligación del arriendo. Aspira vincularse a plataformas digitales como *Rappi* y *Uber Eats* para alcanzar a más personas. Además, pretende aprender inglés o contratar meseros que tengan conocimiento en el idioma, para sacar el máximo provecho de su ubicación y del componente turístico de la ciudad.

8.6 MINIMERCADO MONCLOA

Emprendedor(a): Maricela Hueso

8.6.1 Antecedentes

Situación Inicial: En Medellín, Colombia, Maricela trabajaba como auxiliar de servicio al cliente, y su esposo Víctor, lideraba una empresa de confección de uniformes. Desde que se casaron, cultivaron el sueño de vivir en otro país, donde no hablaran un idioma diferente y sus ganancias les permitieran una mejor calidad de vida que la que llevaban en Colombia. España se acomodaba a sus expectativas, y vieron la oportunidad de pedir asilo aunque no estuvieran muy informados en el tema. Así que decidieron “ahorrar durante un tiempo y vender el 50% de sus posesiones para viajar y sostenerse” (Hueso, 2020) mientras conseguían un trabajo estable.

Situación Intermedia: En España, entran como turistas y se instalan en Madrid, en el barrio Moncloa. La solicitud del asilo se les complica porque no cumplen los requisitos ni las condiciones extremas de vulnerabilidad para ellos. Así que logran vivir unos meses con sus ahorros. Afortunadamente, aunque de manera intermitente, Víctor consigue trabajar en un taller de costura y Maricela en limpieza y cuidado de niños. De esta manera, logran solventar sus necesidades, pero al no tener empleos fijos, ni recibir mucho dinero, comienzan sus preocupaciones porque no solucionan su indocumentación. Al cabo de un año, pierden sus trabajos y se desestabilizan económicamente, así que deciden retornar al país.

8.6.2 Desarrollo de la experiencia

8.6.2.1 Fase de Selección y Acogida

Maricela ingresa al programa el 15 de Octubre de 2019 en AESCO Delegación Valencia, inscrita por la secretaria. Se agenda su entrevista social con la psicóloga para el día siguiente 16 de Octubre de 2019 en las instalaciones de AESCO Madrid, Calle Fornillos, 4. En su informe, se reporta un grado de vulnerabilidad, dadas sus condiciones económicas, que los hace aptos para retornar bajo este programa. Adicionalmente, manifiestan la idea de negocio de un mini-mercado, aprovechando sus experiencias en ventas y la demanda de estos establecimientos identificada en la zona de destino, por lo que se acogen a esta modalidad.

8.6.2.2 Fases de Información y Orientación, y Formación

Maricela asume la responsabilidad de la creación de empresa y se inscribe gratuitamente –proceso a cargo de la secretaria– en los cursos dentro de la oferta formativa de AESCO Madrid que se acomodan a su Idea de Negocio. Los cuales se muestran en la siguiente tabla con sus respectivos horarios, número de horas y fechas.

Tabla 12. Listado de cursos realizados por la beneficiaria

Curso Realizado	Fecha	Nº Horas	Días	Horario
Informática Básica	28 Oct/2019 – 4 Nov/2019	20	Lunes a Viernes	10 - 14h
Cajera y Reponedora de Supermercado	7 Nov/2019 – 15 Dic/2019	28	Lunes a Viernes	16 - 20h
Manipulación de Alimentos	12 Dic/2019	4	Jueves	10 - 14h

Elaboración propia a partir de la información brindada por AESCO y la beneficiaria.

Asiste a todos los talleres de *Información y Orientación* como los de *Formación para el Empleo*. Y al 80% de los talleres para la *Formación Empresarial*. Además, se concretan dos tutorías a cargo de la autora, una presencial y otra virtual, para diligenciar sus formatos respectivos.

En cuanto a la *Formación Empresarial*, se ubica en el rango *Medio* de los resultados del “Perfil Emprendedor” con 40 puntos. La iniciativa de la usuaria consiste en la creación de una empresa en la ciudad de Medellín, Colombia, la cual presenta un eje de economía alrededor del turismo, la industria textil, la tecnología, el comercio y los servicios financieros.

Como se puede ver en el Anexo 3.6.1 correspondiente al “Plan de Empresa” de Maricela, la misión de la empresa es ofrecer productos de primera necesidad a los habitantes de la zona, enfatizando en, frutas, bebidas frías, lácteos, y productos de aseo, dado que actualmente no hay ningún mini-mercado en la zona que facilite todas las categorías en un mismo lugar. En cuanto a sus recursos humanos, contará con el apoyo de su esposo para administrar y hacer contabilidad de su mini-mercado desde la recepción de los productos hasta la entrega final a los clientes.

Para compensar el hecho de que no sean productos fabricados, sino ya existentes re-distribuidos, la intención es hacer domicilios y brindar un excelente servicio que permita atraer clientes en poco tiempo, generado un ambiente de confiabilidad.

Contará con recursos técnicos como congeladores para los alimentos. Además, tendrá estanterías y mercadería de embutidos, frutas, bebidas y productos básicos de aseo para una oferta completa. Esto, especificado en su formato de “Presupuesto” (Anexo 3.6.2)

El Anexo 3.6.3 corresponde a la planeación estratégica de Minimercado Moncloa en escenarios supositorios mediante el DOFA.

Los directivos de AESCO asignan el presupuesto de Maricela por 5000€, un equivalente a 18'855.000 de pesos colombianos a la TRM del 13 de Diciembre de 2019.

8.6.2.3 Fase de apoyo a la reintegración en el país de retorno

El Ministerio aprueba el retorno de Maricela con su esposo y se agenda su fecha de vuelo Madrid-Medellín para el día 3 de Febrero del 2020. Se le hace entrega de la ayuda de 450€ para cada uno, por concepto de gastos de llegada.

Ilustración 21. Beneficiarios previamente a su retorno.



Fuente AESCO (AESCO, 2020)

En la Ilustración 21 se observa de izquierda a derecha: Maricela, María Torres (Técnica de emprendimiento), Víctor y Marina Rodríguez (Psicóloga) en las instalaciones de AESCO Madrid previamente a su retorno hacia Colombia.

8.6.3 Impacto

Maricela y Víctor retornan a Medellín, y el local que habían cotizado desde España, ya no se encuentra disponible. Así que comienzan la búsqueda de uno nuevo y lo consiguen al cabo de tres semanas. El contrato con el arrendatario es interrumpido por las restricciones, dada la emergencia sanitaria, así que no se concreta nada. La ventaja, es que de haberlo hecho, tendrían una deuda por los dos meses de inactividad, así que ellos van “al mismo ritmo de la situación, porque en esta ciudad es complejo contactar directamente a los dueños de los establecimientos, todo es mediante inmobiliarias, y están cerradas”. (Hueso, 2020)

Han aprovechado los últimos días de cuarentena obligatoria, desarrollando herramientas como el modelo Canvas (Anexo 3.6.4), sugerida en la *Formación Empresarial* a cargo de la autora, para sintetizar y re-definir los objetivos de su empresa.

Actualmente, mantienen el contacto con los proveedores de estanterías, de surtido de alimentos y de equipos como la caja registradora. Así que se encuentran a la espera de la reanudación de actividades para poner en marcha su negocio.

8.6.4 Imaginario

Maricela y Víctor, aspiran encontrar un local e implementar el poder de las redes sociales para hacer la diferencia con los demás. Imaginan un espacio grande para acomodar la mayor cantidad de productos posible y un fuerte reconocimiento por parte de vecinos y amigos..

8.7 LAVADO MÓVIL JR

Emprendedor(a): Junior Otoniel Rivas

8.7.1 Antecedentes

Situación Inicial: En Pradera, Colombia, Otoniel trabajaba en PDC Vinos y Licores Pedro Domecq, un proveedor de bebidas alcohólicas. Su pareja no trabajaba. Con esperanza de un mejor futuro, de formar una familia “cuyas oportunidades de estudio y crecimiento fueran mejores que las de su país” (Rivas, 2020), reúne dinero con su pareja para emprender un viaje a Madrid sin fecha estimada de vuelta.

Situación Intermedia: En España, entran como turista y se instalan en Madrid. Al cabo de un tiempo su pareja regresa a Colombia y él persiste en la idea de conseguir mejores posibilidades económicas. Se vincula como auxiliar en una empresa de mudanzas y luego haciendo reformas en hogares. Pasado un año se desestabiliza, así que decide retornar a Colombia a reunirse con su esposa porque no consigue asilo ni regularización de sus documentos.

8.7.2 Desarrollo de la experiencia

8.7.2.1 Fase de Selección y Acogida

Otoniel ingresa al programa el 15 de Octubre de 2019 en AESCO Madrid, inscrito por la secretaria. Su entrevista social con la psicóloga se agenda para el día 18 de Octubre de 2019 en las instalaciones de AESCO Madrid, Calle Fornillos, 4.

En su informe, se reporta un grado de vulnerabilidad lo hace apto para retornar bajo este programa. Adicionalmente, manifiesta la idea innovadora de negocio de un lavado de coches portátil, aprovechando el gusto hacia los automóviles y sus conocimientos en mantenimiento.

8.7.2.2 Fases de Información y Orientación, y Formación

Otoniel se inscribe gratuitamente –proceso a cargo de la secretaria– en los cursos dentro de la oferta formativa de AESCO Madrid que se acomodan a su Idea de Negocio. Los cuales se muestran en la siguiente tabla con sus respectivos horarios, número de horas y fechas.

Tabla 13. Listado de cursos realizados por el beneficiario

Curso Realizado	Fecha	Nº Horas	Días	Horario
Informática Básica	28 Oct/2019 – 4 Nov/2019	20	Lunes a Viernes	10 - 14h
Cajera y Reponedora de Supermercado	7 Nov/2019 – 15 Dic/2019	28	Lunes a Viernes	16 - 20h

Elaboración propia a partir de la información brindada por AESCO y por el beneficiario.

Asiste a todos los talleres de *Información y Orientación* como los de *Formación para el Empleo*. Y al 70% de los talleres para la *Formación Empresarial*. Además, se concretan dos tutorías a cargo de la autora, una presencial y otra virtual, para diligenciar sus formatos respectivos.

En cuanto a la *Formación Empresarial*, se ubica en el rango *Bajo* de los resultados del “Perfil Emprendedor” con 30 puntos. La iniciativa del usuario tiene el objetivo de ofrecer el servicio de lavado móvil para vehículos. El negocio tratará de brindar a la comunidad praderense el servicio garantizando la satisfacción al cliente, combinando la comodidad y la calidad del servicio. El servicio será brindado en el domicilio del cliente o en el lugar que esté ubicado el vehículo del cliente dentro del municipio. Estará ubicado en Pradera, un municipio cuya economía gira en torno al cultivo de caña de azúcar y la agricultura, en general.

La idea es cumplir con los requerimientos en el menor tiempo posible y a domicilio, de manera que el servicio llegará hasta quién lo necesite.

Como se aprecia en el Anexo 3.7.1 correspondiente al “Plan de Empresa” de Otoniel, su negocio de tiene una visión expansionista debido a la innovación que representa, pues se pretende ser en 5 años la estrategia más eficiente y preferida de los praderenses para la limpieza de autos.

Como recursos técnicos, necesitará una moto para transportar sus elementos de limpieza en un corto tiempo hacia los diferentes lugares de la zona. Además, necesitará una hidrolavadora, una aspiradora y una polichadora de autos. Y contará con materiales como espumas y toallas en microfibra. Esto, especificado en su “Presupuesto” (Anexo 3.7.2). En cuanto a sus recursos humanos, contará con el apoyo de su familia para administrar y hacer contabilidad.

Pretende manejar su negocio por medio de una cuenta de *WhatsApp Business*, que le ayude a difundir las invitaciones y promociones.

El Anexo 3.7.3 debería mostrar la planeación estratégica de Lavado Móvil J.R a través del DOFA, sin embargo no fue de completa facilidad para el beneficiado, por lo que hizo la entrega incompleta y no se contemplaron más tutorías para aclararlo.

En la Ilustración 22, se puede ver al beneficiario tomando los talleres de Formación Empresarial”.

Ilustración 22. Beneficiario en fase de Formación.



Fuente AESCO (AESCO, 2020)

Los directivos de AESCO asignan el presupuesto de Otoniel por 4000€, un equivalente a 15'084.000 de pesos colombianos a la TRM del 13 de Diciembre de 2019.

8.7.2.3 Fase de apoyo a la reintegración en el país de retorno

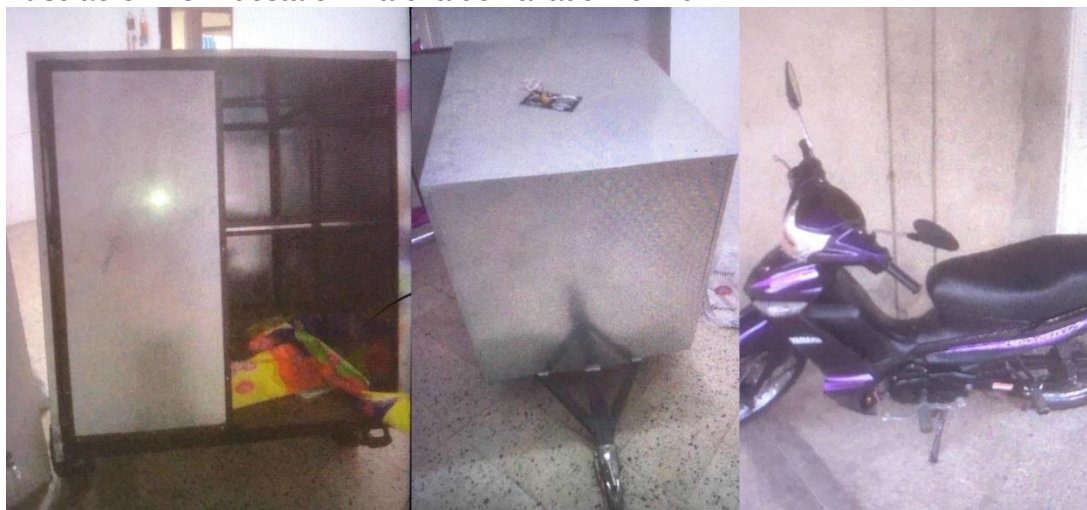
El Ministerio aprueba el retorno de Otoniel con su esposo y se agenda su fecha de vuelo Madrid-Bogotá para el día 10 de Enero del 2020. Se le hace entrega de la ayuda de 450€ para gastos de llegada.

8.7.3 Impacto

Otoniel llega a Pradera y se le hace entrega de 8'000.000 con los cuales consigue una moto y una caja en acero para transportar su maquinaria y

elementos de limpieza como se puede apreciar en la Ilustración 23. Su negocio no requiere el alquiler de un local, sin embargo no puede operar dada la orden de restricción por la emergencia sanitaria del CoVID-19 y además, aún no está inscrito en Cámara de Comercio. Se encuentra muy agradecido con AESCO por “permitirle manejar sus inversiones para tener su propio empleo” (Rivas, 2020) y actualmente, mantiene el contacto con los proveedores de la maquinaria necesaria para hacer la compra de la misma cuando se reanuden las actividades productivas de su sector a nivel nacional.

Ilustración 23. Puesta en marcha de Lavado Móvil J.R.



Fuente beneficiario. (Rivas, 2020)

8.7.4 Imaginario

Otoniel imagina su negocio como un referente de lavado de autos en su Municipio y en Cali, pues considera que su innovación debe cruzar fronteras. Espera tener varias sedes, contratar unas 10 personas en otras regiones que desempeñen su papel en representación de su empresa.

8.8 METÁLICA MORALES

Emprendedor(a): Jhon Farid Morales

8.8.1 Antecedentes

Situación Inicial: Jhon es operario de soldadura y en Armenia, Colombia llevaba varios años con su negocio constituido en ese sector. Bajo la influencia de un amigo suyo que reside en España y trabaja en una empresa dedicada al montaje de ascensores, siembra la ilusión de ser contratado ahí mismo con su ayuda, pues este le asegura que sus servicios son muy solicitados y que la consecución de documentos no es compleja. Así que vende su herramienta, consigue dinero para el tiquete y decide viajar allí.

Situación Intermedia: En España, entra como turista y se instala en Madrid. Se hospeda donde su amigo durante un mes y afortunadamente empieza a conocer otras personas que lo recomiendan en diferentes trabajos de construcción, así que logra vivir independientemente en una habitación. Durante 18 meses, se mantiene estable pero finalmente su situación de irregularidad en cuanto a su documentación, le impide conseguir un empleo constante. Por esto, decide volver a su país de origen a retomar su profesión, reencontrarse con su familia y recuperar su equilibrio económico.

8.8.2 Desarrollo de la experiencia

8.8.2.1 Fase de Selección y Acogida

Jhon ingresa al programa el 21 de Octubre de 2019 en AESCO Madrid, inscrito por la secretaria. Se agenda su entrevista social con la psicóloga para el día 16 de Octubre de 2019 en las instalaciones de AESCO Madrid, Calle Fornillos, 4.

En su informe, no se reporta un grado alto de vulnerabilidad pero al encontrarse solo en España y su familia en Colombia, se concluye apto para retornar. Adicionalmente, manifiesta la idea de volver a crear su negocio de soldadura y drywall, por lo que se acogen a esta modalidad.

8.8.2.2 Fases de Información y Orientación, y Formación

Jhon se inscribe gratuitamente –proceso a cargo de la secretaria– en el curso de Informática Básica dentro de la oferta formativa de AESCO Madrid por ser el único que se acomoda a su Idea de Negocio. Se muestra en la siguiente tabla con su respectivo horario, número de horas y fecha.

Tabla 14. Curso realizado por el beneficiario

Curso Realizado	Fecha	Nº Horas	Días	Horario
Informática Básica	28 Oct/2019 – 4 Nov/2019	20	Lunes a Viernes	10 - 14h

Elaboración propia a partir de la información brindada por AESCO y por el beneficiario.

Por inscribirse unos días después que los demás retornados asiste al 60% de todos los talleres de *Información y Orientación*, a la totalidad de su respectivo curso de informática y al 80% de los talleres para la *Formación Empresarial*. Además, se concretan dos tutorías a cargo de la autora, una presencial y otra virtual, para diligenciar sus formatos respectivos.

En cuanto a la *Formación Empresarial*, se ubica en el rango *Alto* de los resultados del “Perfil Emprendedor” con 52 puntos. Aunque la economía de Armenia, que es la ciudad destino, se mueve alrededor del turismo, el comercio y las comunicaciones, la iniciativa del beneficiario consiste en la creación de una empresa de soldadura, dado que es un negocio que él tenía allí antes.

Como se aprecia en el Anexo 3.8.1 de “Plan de Empresa” los principales servicios que se ofrecen son soldaduras, trabajos en aluminio y terminados con pladur. Tiene como objetivo trabajar todo lo relacionado con la soldadura, aluminio y drywall. El negocio pretende competir en calidad, seriedad, precio y cumplimiento con el resto de negocios similares. En cuanto a sus recursos humanos, pretende contratar su antiguo auxiliar de soldadura para dividir algunas de sus tareas.

Una gran ventaja es la experiencia de Jhon y su red de contactos alrededor del sector, pues mantiene interacción con sus clientes lo cual también facilita alcanzar nuevas personas. *WhatsApp* será su medio de comunicación y promoción.

Contará con recursos técnicos como soldadores, compresores, radiales, taladros, nivel láser y máquina atornilladora para pladur. Además, con un computador para agilizar su contabilidad y dos escritorios para acomodar sus herramientas. Esto, especificado en el “Presupuesto” de Jhon (Anexo 3.8.2)

El Anexo 3.8.3 corresponde a la planeación estratégica de Metálica Morales en escenarios supositorios a través del DOFA.

Los directivos de AESCO asignan el presupuesto de Jhon por 4700€, un equivalente a 17'723.700 de pesos colombianos a la TRM del 13 de Diciembre de 2019.

8.8.2.3 Fase de apoyo a la reintegración en el país de retorno

El Ministerio aprueba el retorno de Jhon y se agenda su fecha de vuelo Madrid-Bogotá para el día 6 de Enero del 2020. Se le hace entrega de la ayuda de 450€ para gastos de llegada

8.8.3 Impacto

Jhon retorna a Armenia, se le entregan 8'000.000 de pesos colombianos y aunque el local que había cotizado desde España ya no se encuentra disponible, con ayuda de un amigo, consigue otro local en una mejor ubicación que el anterior. Como se aprecia en la Ilustración 24, hace la compra de taladros, los soldadores, y realiza adecuaciones para su espacio de trabajo con los 8'000.000 que le fueron entregados. Adicionalmente, se inscribe en Cámara de Comercio y consigue operar casi un mes y obtiene buenos resultados. Sin embargo, se ve obligado a cerrar dada la emergencia sanitaria a razón del CoVID-19 y dura un mes inactivo.

Tiene la intención de inscribirse a una capacitación de emprendimiento en la Cámara de Comercio de su ciudad, pero finalmente no se concreta por la crisis. A partir del mes de Mayo decide abrir nuevamente para solventar sus necesidades y afirma que “poco a poco va siendo reconocido por las personas de la zona” (Morales J. F., 2020).

Actualmente, trabaja y se encuentra la espera por la reanudación de actividades para comprar el resto de sus implementos.

Ilustración 24. Puesta en marcha de Metálica Morales.



Fuente beneficiario (Morales J. F., 2020)

8.8.4 Imaginario

Jhon imagina su negocio asociado con otros del sector para fortalecerse. Pretende ofrecer más servicios para atraer más clientes y hacer convenios con empresas industriales para garantizar sus labores cada mes.

8.9 VERÓNICA CENTRO DE ESTÉTICA Y SPA

Emprendedor(a): Verónica Uribe

8.9.1 Antecedentes

Situación Inicial: En Bogotá, Colombia, Verónica es esteticista y vivía con su pareja y sus dos hijas. Trabajaba como secretaria y se consideraba estancada en una realidad que no le gustaba. Comenzó a leer casos de inmigrantes en España y junto con su pareja se motivaron para planear un viaje que “los liberaría de la pobreza que se avecinaba” (Uribe, 2020). Ella vendió su moto, sus muebles y otros elementos de su casa para emprender vuelo hacia allí en compañía de su familia, con la ilusión de trabajar y darle calidad de vida a sus hijas.

Situación Intermedia: En España, los cuatro entran como turistas y se instalan en Madrid. Verónica trabaja en un centro de estética con un permiso concedido por tramitar la solicitud de asilo, y sus hijas por ser menores de edad son acogidas en los programas gubernamentales de estudio. Sin embargo, luego de unos meses, se desmotiva cuando le deniegan el asilo. Al cabo de ocho meses decide retornar al país con sus hijas y el padre no comparte la decisión así que se queda allí. Su situación se complejiza al tener que volver sola con ellas así que acude al programa de retorno.

8.9.2 Desarrollo de la experiencia

8.9.2.1 Fase de Selección y Acogida

Verónica ingresa al programa el 2 de Octubre de 2019 en AESCO Madrid, inscrito por la secretaria. Se agenda su entrevista social con la psicóloga para el sábado 5 de Octubre de 2019 en las instalaciones de AESCO Madrid, Calle Fornillos, 4.

En su informe, se reporta un grado alto de vulnerabilidad y una condición monoparental en términos de retorno y se concluye apta para retornar bajo este programa. Adicionalmente, manifiesta la idea de crear un centro de estética aprovechando sus conocimientos en el campo y su experiencia, por lo que se acoge a esta modalidad.

8.9.2.2 Fases de Información y Orientación, y Formación

Verónica se inscribe gratuitamente –proceso a cargo de la secretaria– en los cursos dentro de la oferta formativa de AESCO Madrid que se acomodan a su Idea de Negocio. Los cuales se muestran en la siguiente tabla con sus respectivos horarios, número de horas y fechas.

Tabla 15. Listado de cursos realizados por la beneficiaria

Curso Realizado	Fecha	Nº Horas	Días	Horario
Extensión de pestañas	19 Oct/2019 – 16 Nov/2019	16	Sábados	10 - 14h
Manicura y Pedicura	19 Nov/2019 – 28 Nov/2018	16	Martes y Jueves	16 – 20h
Masajes Reductores	22 Oct/2019 – 31 Oct/2019	16	Lunes y Miércoles	10 - 14h
Informática Básica	28 Oct/2019 – 4 Nov/2019	20	Lunes a Viernes	10 - 14h

Elaboración propia a partir de la información brindada por AESCO y por la beneficiaria.

Asiste a la totalidad de talleres de *Información y Orientación*, y *Formación para el Empleo*, y al 80% de los talleres propuestos para la *Formación Empresarial*. Se intenta concretar una tutoría virtual con la autora, pero no es posible por cuestiones de tiempo y logística de los medios para hacerlo.

En cuanto a la *Formación Empresarial*, se ubica en el rango *Alto* de los resultados del “Perfil “Emprendedor” con 52 puntos. La iniciativa de la retornada es una empresa especializada en tratamientos estéticos y spa, ubicada en el sur de ciudad de Bogotá (Colombia), enfocada en el área de la belleza. Se pretende el manejo de aparatología para la realización de tratamientos faciales y corporales como: masajes de todo tipo, yoga, electro-estimulación, cavitación, depilación con cera, limpieza facial, pestañas pelo a pelo, lifting de pestañas, maquillaje permanente, maquillaje de fiesta, manicura, pedicura, entre otros.

Como se puede apreciar en el Anexo 3.9.1 correspondiente al “Plan de Empresa” de Verónica, la misión del negocio es el ofrecer tratamientos

estéticos y de spa con la mayor calidad, versatilidad e innovación apostando siempre el mayor nivel de bienestar y salud a los clientes.

El negocio se va a instaurar en el hogar de la beneficiaria, lo cual le representará un ahorro en términos de arriendo. Su idea es segmentar las áreas de manicura de la cabina de estética y spa.

En el “Presupuesto” (Anexo 3.9.2) se estiman como recursos los elementos de aparatología láser en estética. Además se contará con variedad de esmaltes, aceites de masaje como mercancía. En mobiliarios, usará sillas de maquillaje, escritorio, camillas y silla lava-cabezas. En cuanto a sus recursos humanos, tendrá apoyo de sus hijas mientras logra contratar otra esteticista de apoyo.

El Anexo 3.9.3 muestra la planeación estratégica de Verónica Centro de Estética y Spa en escenarios supositorios mediante el DOFA.

La ventaja competitiva del negocio es la reunión de tantos servicios dirigidos a un mismo grupo de clientes, en un solo lugar. Y pretende ofrecerlos mediante redes sociales, para posicionarse como un referente en su zona y a largo plazo, conseguir un mejor establecimiento para llegar a más personas.

Los directivos de AESCO asignan el presupuesto de Verónica por 4400€, un equivalente a 16'592.400 de pesos colombianos a la TRM del 13 de Diciembre de 2019.

8.9.2.3 Fase de apoyo a la reintegración en el país de retorno

El Ministerio aprueba el retorno de Verónica con sus dos hijas y se agenda su fecha de vuelo Madrid-Bogotá para el día 4 de Noviembre del 2019. Se le hace entrega de la ayuda de 450 € para gastos de llegada.

8.9.3 Impacto

Verónica es la primera del grupo en retornar. Y aunque con un sentimiento de “frustración por no haber conseguido lo que se planeó” (Uribe, 2020), también se llena de ilusión por poner en marcha su negocio en Bogotá y cumplir otro sueño. Se le hace entrega de 10'000.000 de pesos colombianos, con lo que logra adecuar su hogar para prestar los servicios, como se aprecia en la Ilustración 24. Además consigue comprar mercancía de manicure y maquillaje, junto con los mobiliarios. Al cabo de un mes, se le entrega el monto restante y realiza la compra de la aparatología necesaria, como se aprecia en la Ilustración 25.

El Anexo 3.9.4 es un vídeo proporcional de la usuaria, donde muestra algunos de sus servicios junto con sus implementos.

Su negocio funcionó bien hasta la declaración de la cuarentena obligatoria por el CoVID-19, la cual la ha perjudicado mucho dado que este proyecto sería su única fuente de ingreso. De hecho, aún no se inscribe en Cámara de Comercio por la emergencia sanitaria.

Actualmente, se encuentra a la espera de la reanudación de actividades para retomar atención, pues por el contacto físico que debe tener con sus clientes, estos prefieren darle pausa a la situación.

Ilustración 25. Puesta en marcha de Verónica Centro de Estética y Spa.



Fuente beneficiaria. (Uribe, 2020)

8.9.4 Imaginario

Verónica imagina su negocio en un establecimiento de mayor capacidad, donde pueda colocar un aviso que sea más llamativo para sus clientes. Aspira contratar varias personas para cada disciplina de las que maneja y agilizar la atención. Además, imagina un gran alcance por redes sociales como *Instagram* y *Facebook* que le permitan llegar cada vez a más personas.

8.10 EL AREPAZO

Emprendedor(a): Lina Marcela Henao

8.10.1 Antecedentes

Situación Inicial: En Ibagué, Colombia, Lina trabajaba en un restaurante. Era independiente y vivía con su pareja. Su familia empieza a presentar dificultades económicas, y aprovechando su edad y su capacidad de interacción con la gente, ella decide pedir un préstamo de manera informal a un familiar suyo para emprender un viaje hacia España con el fin de crear redes de contacto y conseguir un trabajo en el campo de la gastronomía allí para solventar algunas necesidades de su familia en Colombia.

Situación Intermedia: En España, ella entra como turista, así que su situación de documentación, luego de los tres meses se vuelve irregular. Se instala en Madrid y allí trabaja por temporadas en restaurantes, sin embargo la dan de baja por ilegalidades. Expresa haber “tenido casi dos años de sufrimiento, de dormir en la calle y pasar hambre” (Henao, 2020) así que recurre al programa por su urgencia de regresar a casa.

8.10.2 Desarrollo de la experiencia

8.10.2.1 Fase de Selección y Acogida

El proceso de Lina presenta algunas variaciones con respecto a los demás. Ella acude a AESCO Madrid a principios de Agosto por no tener domicilio ni recursos económicos para solventar sus necesidades mínimas. Su informe luego de la entrevista social a cargo de la psicóloga, determina un alto grado de vulnerabilidad, así que se le proporciona una ayuda económica extra (y no sustentada en ningún proyecto formal) para su supervivencia mientras se acomoda a los horarios del programa de Retorno. A cambio, ella participa voluntariamente en eventos de la organización brindando apoyo en la logística general y de los refrigerios.

Ella manifiesta la idea de crear un restaurante de comidas rápidas, por su experiencia en áreas de la gastronomía y de esta manera se le concluye apta para retornar bajo la modalidad productiva.

8.10.2.2 Fases de Información y Orientación, y Formación

Lina se inscribe gratuitamente –proceso a cargo de la secretaria– en los cursos dentro de la oferta formativa de AESCO Madrid que se acomodan a su Idea de Negocio. Los cuales se muestran en la siguiente tabla con sus respectivos horarios, número de horas y fechas.

Durante esta fase, Lina es trasladada a la Delegación Valencia, bajo la orden de la presidencia de AESCO para continuar su proceso, así que el curso de *Camarera de Barra y Mesa* lo toma allí.

Tabla 16. Listado de cursos realizados por la beneficiaria

Curso Realizado	Fecha	Nº Horas	Días	Horario
Maquillaje básico	6 Ago/2019 – 15 Ago/2019	16	Martes y Jueves	10 - 14h
Informática Básica	28 Oct/2019 – 4 Nov/2019	20	Lunes a Viernes	10 - 14h
Camarera de Barra y Mesa	5 Nov/2019 – 8 Nov/2019	16	Martes a Viernes	16 – 20h

Elaboración propia a partir de la información brindada por AESCO y por la beneficiaria.

Asiste a la totalidad de talleres de *Información y Orientación, y Formación para el Empleo*, y al 70% de los talleres propuestos para la *Formación Empresarial*. Los cuales debieron acelerarse, pues su retorno fue aprobado con un tiempo de antelación que obligaba a la Organización a programar una pronta fecha de vuelo. Se acordaron tutorías, a cargo de la autora, diariamente durante una semana.

En cuanto a la *Formación Empresarial*, se ubica en el rango *Medio* en los resultados del “Perfil Emprendedor” con 40 puntos. La iniciativa de la retornada La iniciativa del usuario consiste en la creación de una empresa en la ciudad de Ibagué, Colombia la cual rodea su economía, en los sectores primario y secundario. En cuanto a sus recursos humanos, contará con el apoyo de su pareja.

Como se observa en su “Plan de Empresa” (Anexo 3.10.1), la misión de la empresa es ofrecer arepas rellenas, como especialidad, junto con *hot dogs* y hamburguesas. El negocio estará ubicado en una vía principal de

comunicación con otras ciudades, así que será un lugar muy concurrido, y ofrecerá servicio a domicilio sin recargo alguno.

Se pretende innovar en las recetas, teniendo en cuenta lo aprendido de España, para competir con las demás ideas similares del sector. El precio y el buen servicio también permitirán atraer clientes, lograr confiabilidad y generar rentabilidad para el negocio. Como estrategia de promoción, se posicionará en redes sociales y manejará un establecimiento temático para atraer visualmente a sus clientes.

Contará con recursos técnicos como horno y asador; mobiliarios como estanterías y mostradores, y mercadería de cárnicos, verduras, harinas y salsas necesarias para poner en marcha su local de comidas. Esto, especificado en el Anexo 3.10.2, correspondiente a su entregable de “Presupuesto”.

El Anexo 3.10.3 enuncia la planeación estratégica de El Arepazo en escenarios supositorios mediante el DOFA.

Los directivos de AESCO asignan el presupuesto de Lina por 4500€, un equivalente a 18'100.800 de pesos colombianos a la TRM del 13 de Diciembre de 2019.

8.10.2.3 Fase de apoyo a la reintegración en el país de retorno

El Ministerio aprueba el retorno de Lina, como se mencionó anteriormente, bastante tiempo antes, así que su fecha de vuelo se encuentra agendada desde ese momento. Retornará en la ruta Madrid-Bogotá el día 10 de Noviembre del 2019. Se le hace entrega de la ayuda de 450 € para gastos de llegada.

En la Ilustración 26, se aprecia Lina en compañía del Coordinador de AESCO Valencia, horas antes de su vuelo de regreso a Colombia.

Ilustración 26. Beneficiaria horas antes de su retorno.



Fuente AESCO (AESCO, 2020)

8.10.3 Impacto

Lina retorna a Ibagué y se le entregan 10'000.000 de pesos colombianos con los cuales logra alquilar el local previsto desde España con cocina incluida e inscribe su negocio en Cámara de Comercio. Decide adecuarlo con la temática del *Chavo del Ocho* y lo pone en marcha durante el mes de Diciembre. Como se puede ver en la Ilustración 27, hace la compra de mercancía, sillas, barriles que funcionarán como mesas y coloca su letrero principal.

Pasan tres meses de muy buena acogida en la zona donde incluso fue recomendada por *@Ibaguelamusical* en *Instagram*, una cuenta dedicada a compartir iniciativas de restaurantes, eventos, e información turística con un alcance de 19.600 personas (Anexo 3.10.4).

El negocio generó ganancias que le permiten a Lina vivir actualmente. Sin embargo la crisis perjudicó *El Arepazo*, por las restricciones de confinamiento obligatorias debido al CoVID-19, ya que al no residir cerca de su negocio, no le es posible hacer domicilios porque no puede transportarse sin permiso.

Actualmente, se encuentra a la espera de la reanudación de actividades para retomar atención, Adicionalmente, está pendiente la entrega del resto de su presupuesto, con lo que espera comprar mercancía y reabrir su establecimiento.

Ilustración 27. Puesta en marcha de El Arepazo.



Fuente beneficiaria. (Henao, 2020)

8.10.4 Imaginario

Lina imagina su negocio con más sedes a nivel nacional, haciendo contrataciones de personal especializado en cocina e ideando nuevas recetas. Quiere hacer convenios con *Rappi* y *Uber Eats* para facilitar sus productos a sus clientes.

8.11 LECCIONES APRENDIDAS

De acuerdo con la metodología elegida, las *Lecciones Aprendidas* se expondrán como respuesta a las preguntas *¿Qué se haría de la misma manera si se repitiera el proceso?* y *¿Qué se haría diferente si se repitiera el proceso?*.

En un primer momento, cabe resaltar el desarrollo de las capacidades empresariales de los beneficiarios. Se evidenció innovación en sus ventajas competitivas, creatividad para la elección de nombres de su empresa, disciplina en la realización de sus entregables, pese a las dudas e inconvenientes.

Se enfatizará en la segunda pregunta, entendiendo que lo que no se exponga allí es funcional y óptimo para el proceso.

Se mencionarán hechos puntuales a partir de los cuales se debe trabajar para mejorar en futuras convocatorias:

- Para el 100% de los beneficiarios estudiados, evidenciaron poco entendimiento de formatos durante su fase formativa, además de costos y demoras no contempladas previamente para poner en marcha su negocio. Adicionalmente ninguno de ellos se encuentra haciendo uso de los mismos en su negocio.
- Los horarios para cada persona fueron distintos dependiendo su momento de inscripción al programa, eso obstaculizó la uniformidad en los talleres impartidos y la modalidad presencial de todos para recibirlos.
- Al llegar a Colombia los usuarios no encuentran apoyo estatal ni gubernamental.

Se procede a sintetizar dicha información en un Diagrama de Ishikawa para identificar los problemas y, clasificar y reconocer las causas.

Ilustración 28.Planteamiento de problemas identificados



Elaboración Propia

Para complementar estas *Lecciones Aprendidas*, se realizaron dos entrevistas telefónicas. La primera a Álvaro Mapy, Técnico de Emprendimiento encargado del recibimiento y seguimiento de los proyectos productivos en Colombia (Mapy, 2020) y la segunda, a Yolanda Villavicencio, Presidenta de AESCO.

Alvaro, afirma la evidencia de un estancamiento y desactualización a nivel de capacitaciones en España y denuncia altamente la falta de apoyo tanto interno de la organización como externo para el proyecto en Colombia. Adicionalmente, una de sus apreciaciones más significativas, confirmada por la Presidenta, refiere a la corta duración (máximo tres años) de los negocios que ha asesorado desde que el proyecto existe. (Mapy, 2020)

8.11.1 Plan de Mejora

A partir de lo anterior, se propone un plan de mejora que incluye estos componentes principales y los secundarios cuya mitigación se encuentra dentro

del alcance del programa, es decir, se suprime el problema del Emprendimiento en Colombia, por su carácter de incontrolable.

8.11.1.1 Metodología:

8.11.1.1.1 Descripción de la problemática:

- Selección débil de beneficiarios: El filtro social es muy corto y no permite conocer objetivamente al beneficiario. Por ejemplo: Si tiene problemas en el lugar de origen que seguro vaya a priorizar sobre su negocio
- Incumplimiento de cronogramas: No hay estándares ni cumplimiento en los tiempos de las fases, así que los beneficiarios tienen procesos diferentes que dificultan su control en España y su seguimiento en Colombia (lo que a su vez genera costos imprevistos como múltiples viajes para el encargado).
- Tiempo corto destinado a cada actividad del temario en *Formación Empresarial*

8.11.1.1.2 Propuestas de Mejora:

- Realizar una segunda entrevista social enfatizando la situación en su país de origen al retornar.
- Reformular el formato de “Perfil Emprendedor” y sumarlo a una socialización con el Técnico + una actividad de evaluación del comportamiento que permita al técnico, identificar la estrategia inmediata del usuario en una situación real. Se sugiere el Anexo 4.1.
- Coordinar tiempos iguales para ambas sedes en cada fase.
- Implementar una política de cumplimiento o en su defecto, contemplar un margen de error de un número específico de días.
- Considerar mínimo un aumento del 100% en la intensidad horaria para impartición de talleres de *Formación Empresarial*.

8.11.1.2 Entorno

8.11.1.2.1 Descripción de la problemática

- No existen convenios con entidades colombianas: La falta de apoyo en el país destino dificulta el crecimiento de los emprendimientos debido a la burocracia.

8.11.1.2.2 Propuesta de Mejora:

- Coordinar desde España, convenios de cooperación integrales con los Gobiernos Regionales y Municipales en Colombia correspondientes, para facilitar capacitaciones, acompañamiento, promoción de los proyectos productivos y en lo posible, ayudas tributarias.

8.11.1.3 Formatos

8.11.1.3.1 Descripción de la problemática

- Poca claridad e impacto: Se evidencian dudas en todos los formatos entregables para los usuarios, lo cual repercute en re-procesos, tiempos extra de orientación y/o entregables incompletos. Adicionalmente, no impactan porque no se les ha dado el uso empresarial esperado en su retorno.
- Por otro lado, la asignación del presupuesto para cada persona, se hace de manera subjetiva y aleatoria sin tener en cuenta su desempeño en el proceso

8.11.1.3.2 Propuestas de Mejora

- Se formulan nuevos formatos de: “Plan de Empresa” y “Presupuesto” (Anexos 4.2 y 4.3) y actualización de “Estudio de Mercado + DOFA” (Anexo 4.4) para mitigar la incompreensión de los usuarios.

- Se sugiere el uso de los siguientes formatos adicionales “Canvas”, “Ishikawa” , “Seis Sombreros” (Anexos, 4.5, 4.6, 4.7) y “Asignación de Presupuestos” para el uso y facilitación de los directivos de la organización(Anexo 4.8)

8.11.1.4 Talleres

8.11.1.4.1 Descripción de la problemática

- Desactualización de Información: Las diapositivas de trabajo incluyen información antigua o inútil.
- Poca afinidad con los proyectos productivos: En las diapositivas de trabajo no se incluye el contexto económico y empresarial actual de la región. Adicionalmente, en la metodología del taller, solo se contemplan conceptos teóricos.
- Poca claridad: Las diapositivas de trabajo no son suficientemente explicativas para compartir conocimiento sobre un tema.

8.11.1.4.2 Propuestas de Mejora

- Incluir información económica y empresarial actual de las regiones de destino en el contenido y diapositivas correspondientes al taller “Contexto Colombia”. Y en “Trámites de retorno” explicar el paso a paso una vez salen de España y suprimir la explicación sobre Ley Retorno, dado que no es útil.
- Priorizar en el desarrollo y entendimiento de los formatos entregables.
- Incluir actividades que promuevan el emprendimiento. Ej: Casos de problemas en empresas, vídeos explicativos, simulación de empresa y sus departamentos.
- Adicionar una guía educativa de cada tema, así la persona que realiza la diapositiva no será imprescindible.

8.11.1.5 Personal

8.11.1.5.1 Descripción de la problemática

- Baja capacitación: Surgen dudas por parte de los involucrados (incluyendo a la autora) sobre la información que debía impartirse en cada taller. En varias ocasiones, las dinámicas se planeaban con poco tiempo de antelación o en desacuerdo con el objetivo del tema.
- Falta de personal en Colombia: La cantidad de tareas que posee el Técnico de Emprendimiento en Colombia, incluyendo los múltiples viajes que debe realizar, ralentiza el seguimiento de los negocios.

8.11.1.5.2 Propuestas de Mejora:

- Durante la Fase de Difusión, capacitar (o informar para la autodidáctica) a los funcionarios involucrados en el programa sobre las temáticas de los talleres y evitar inquietudes durante la marcha.
- En complemento con la propuesta del ítem *Entidades*, acordar convenios con Instituciones Educativas de tal manera que los estudiantes de Administración de Empresas, Ingeniería Industrial y carreras afines, puedan vincularse como practicantes asesorando los proyectos productivos de los beneficiarios.

9 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

9.1 CONCLUSIONES

A partir de la experiencia de la autora, las entrevistas realizadas y lo expuesto en este estudio, se considera el programa de Retorno Voluntario Productivo útil porque representa una gran iniciativa para el crecimiento regional del país a través del emprendimiento. Esto, demostrado en el presupuesto (que ninguna otra entidad en Colombia facilita) entregado al 100% de los beneficiarios para único uso de inversión en proyectos productivos.

Adicionalmente, el programa permite un cambio significativo con respecto a la situación inicial de los inmigrantes colombianos, pues si en un escenario problemático retornaban al país bajo las mismas condiciones en que migraron -o peores-, con esta experiencia tienen una oportunidad de auto-dinamizar su economía, como se observa en la Ilustración 29.

Ilustración 29. Mitigación de la problemática.



Elaboración propia

Sin embargo, se detectaron factores externos e internos que afectan la meta principal del proyecto de reintegrar y reacomodar económicamente a los beneficiarios a largo plazo (AESCO, 2019), pues como se mencionó anteriormente según la experiencia del Técnico de Emprendimiento en

Colombia y la Presidenta de AESCO, los negocios productivos se desintegran en un corto plazo, lo cual, en coherencia con lo estudiado en el Marco Teórico, puede deberse a la motivación para crear empresa. Entonces hay que trabajar en las proyecciones y los detalles en la formación que determinan el futuro además de fomentar como principio, que los futuros emprendedores colombianos no creen una empresa únicamente bajo la obligación de sus condiciones.

- Se esbozaron conceptos importantes alrededor del Emprendimiento en Colombia. Aunque es uno de los pilares del desarrollo para el Gobierno actual no hay apoyo real legal, ni gubernamental, ni regional que permita el desarrollo de los nuevos proyectos. Menos se esperará para quienes retornan del extranjero bajo una modalidad como esta cuya vida financiera no esté activa.

El programa debe existir, pero ojalá bajo acuerdos migratorios y de compromiso real de los países por vincular los flujos migratorios a la gestión local del desarrollo. Cada vez es más urgente que los recursos de cooperación empleados en los programas de Retorno tengan compromiso del Gobierno donde se va a instalar la persona (sea cual sea el destino). Los retornados deberían ser objeto de las mermas de impuestos, de los estímulos fiscales o tributarios y del acompañamiento técnico que puedan ofrecer las secretarías correspondientes, sus Cámaras de Comercio y las Instituciones de Educación Superior. De esa manera se contaría con un acompañamiento por más tiempo, que no solo daría más estabilidad al emprendimiento, sino que podría concentrar muchos proyectos en una misma cadena de valor.

- Se sistematizó la experiencia a partir de 10 casos de beneficiarios del programa de Retorno Productivo coordinado por AESCO durante la última convocatoria 2019/2020. A partir de ahí, se evidenció que los motivos de migración desde Colombia coinciden con los estudiados: dificultades económicas y esperanza trabajar en el exterior. Adicionalmente, se verificó que la condición de los inmigrantes nunca es la que esperan y los trabajos posibles se ubican en el sector de la limpieza o el cuidado a personas mayores.

De los 10 casos estudiados, 8 han puesto en marcha su negocio en los siguientes dos meses a su regreso, lo cual coincide con el objetivo del programa, y se realizó en coherencia con lo trabajado en la formación empresarial.

Posteriormente al proceso, aunque la adaptación de los emprendimientos esté en pausa debido a la emergencia sanitaria declarada a razón del CoVID-19, el impacto inmediato de esta ayuda financiera fue notable, pues los beneficiarios hicieron la compra de los elementos necesarios para realización de sus actividades según lo expuesto en su formato de “Presupuesto”.

- Por otra parte, una de las desventajas de la situación, evidenciada en el trabajo de campo, es que los beneficiarios no tienen una proyección de sus ganancias a futuro. Lo cual representaría un problema en un escenario donde sus necesidades superaran el flujo de caja que pudieran generar sus negocios, porque desertarían a corto plazo. Dado que sus negocios surgen como garantía del día a día, se caracterizaron los proyectos productivos dentro de la categoría de primera necesidad. Coincidentemente, responden a sectores estables de sus regiones a partir del último informe regional del DANE, dado que estos no se estudian a fondo durante la fase de *Formación*. Es importante que la persona sepa a donde va a llegar, con qué va a llegar y cómo debe invertir sus recursos enmarcado en el contexto económico de su zona.
- Se propuso un plan de mejora que incluye propuestas sobre factores de Metodología, Formatos, Personal y Entorno para el programa de Retorno Voluntario Productivo.

Es pertinente agradecer a la ciudadanía europea por permitir este programa, ya que es un dinero que surge de sus impuestos. Se considera que la mejor forma de hacerlo es aprovechando al máximo los recursos en calidad de donación para el emprendimiento de las economías tercermundistas sumados a la proporción de herramientas, capacidades y actitudes para que los negocios garanticen el bienestar de más familias, pues como enuncia Álvaro Mapy, “no todos son emprendedores pero todos necesitan regresar, entonces hay que formarlos en algo que les guste porque eso si es enriquecer la cadena de valor”. (Mapy, 2020)

9.2 RECOMENDACIONES

- Las complicaciones de la emergencia sanitaria dificultaron la recolección de datos y el impacto del proyecto. Por lo que se sugiere realizar el mismo ejercicio en condiciones más óptimas.

- De haber sido posible, recoger más experiencias habría permitido un análisis más objetivo, que además no se ha hecho antes por la novedad aparente que representa este proyecto en el país. Sin embargo, se pretende que esta investigación siga siendo alimentada con otros casos tanto para su estudio y consulta como para el control del programa.

BIBLIOGRAFÍA

- Abdesselam, R., Bonnet, J., & Le Pape, N. (2004). An Explanation of the Life Span of New French Firms. *Small Business Economics*, 234-254.
- Acevedo, M., Arias, F., Canedo, M., Rodríguez, D., & Toncel, L. (2016). Estrategia de Emprendimiento para generar empleo en las comunidades objeto de estudio. Colombia.
- Acosta, L. A. (2005). *Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO)*.
- ActionAid. (2006). *Resource Pack on Systematization of Experiences*. Guatemala.
- AESCO. (2010). *Programas y servicios de Aesco*. Recuperado el Mayo de 2020, de América, España, Solidaridad y Cooperación: <http://ong-aesco.org/wp-content/uploads/2019/06/fondo-responsabilidad-social.pdf>
- AESCO. (2007). *AESCO ONG*. Recuperado el Mayo de 2020, de ¿Volver a Colombia?: Caracterización del colectivo colombiano inmigrante en España: <https://ong-aesco.org/que-hacemos/publicacioneseinvestigaciones/>
- AESCO. (24 de Abril de 2019). Memoria Adaptada de los Proyectos Subvencionados para el Retorno Voluntario de Personas Nacionales de Terceros Países. Madrid, España.
- AESCO. (2020). Fuentes de Verificación. España.
- Aldea INNpulsa. (2019). *Aldea INNpulsa*. Recuperado el Mayo de 2020, de <https://aldeainnpulsa.com/>
- Arboleda, M. E. (2011). *Universidad San Buenaventura*. Recuperado el Mayo de 2020, de El emprendimiento: Una respuesta para combatir el desempleo en Colombia: https://www.usbcali.edu.co/sites/default/files/8_desempleo.pdf

- Arboleda, M. E. (2011). *Universidad San Buenaventura*. Recuperado el Mayo de 2020, de https://www.usbcali.edu.co/sites/default/files/8_desempleo.pdf
- Banco de la República de Colombia. (11 de Marzo de 2020). *Boletín económico*. Obtenido de Así va la economía regional del país: <https://www.banrep.gov.co/es/asi-va-actividad-economica-regional>
- BBVA. (2015). "25 entidades que te ayudarán en tu carrera de emprendedor en Colombia". *BBVA Comunicaciones*.
- Becker, G. (1975). Sobre el Capital Humano. Estados Unidos.
- Brüderl, J., Ziegler, P., & Preisdorfer, R. (1992). Survival Chances of Newly Founded Business Organizations. 227-242.
- Cancillería de Colombia. (2005). *Antecedentes históricos y causas de la migración*.
- Cancillería de Colombia. (31 de Julio de 2012). *Cancillería de Colombia*. Obtenido de Ley Retorno 1565 de 2012: https://www.cancilleria.gov.co/sites/default/files/Normograma/docs/ley_1565_2012.htm
- Cantillo, E., Piña, O., & Gómez, A. (2015). El Efecto de la Formación en Emprendimiento sobre la Construcción de una Mentalidad Emprendedora. *Sotavento*.
- Charry, C. (2016). *Diagnostico de las líneas de emprendimiento de IES de Bogotá*. Bogotá.
- Colexret. (2016). *Colombianos en el exterior y retornados*. Recuperado el mayo de 2020, de Créditos para la población retornada: <https://www.colexret.com/2016/12/31/retorno-productivo-creditos-para-la-poblacion-retornada/>
- Colombia Nos Une. (Febrero de 2014). *Colombia Nos Une*. Obtenido de El Proyecto "Colombia nos Une": <https://www.colombianosune.com/el-programa>
- Coral, L. M. (Mayo de 2020). Caso "Blondie". (D. Urrutia, Entrevistador)
- DANE. (2005). *Estimación de la migración*.
- Dinero. (2017). Colombia es un país de tiendas de barrio y peluquerías. *Dinero*.

- Extranjería y Nacionalidad Española. (2008). *Información para Inmigrantes*.
Obtenido de Plan de Retorno Voluntario:
<https://www.parainmigrantes.info/plan-de-retorno-voluntario/>
- Fondo Emprender. (s.f.). *Paso a Paso con el Fondo Emprender*. Recuperado el
Mayo de 2020, de
<http://www.fondoemprender.com/SitePages/pasoapasofondoemprender.aspx>
- Fundación Merced Querétaro. (2013). *Formato para la Sistematización de Experiencias*.
Obtenido de
<https://fundacionmerced.org/bibliotecadigital/author/admin-fmq/>
- GEM. (2010). *Global Entrepreneurship Monitor Colombia*. Obtenido de
<https://gemcolombia.org/>
- GEM. (2019). *Global Entrepreneurship Monitor's Report*.
- GEM. (2019). *Reporte Anual de Actividad Empresarial Mundial*.
- Gómez, L., Martínez, J., & Arzuza, M. (2006). Política pública y creación de empresas en Colombia. *Pensamiento y Gestión*.
- Henao, L. M. (Mayo de 2020). Caso "El Arepazo". (D. Urrutia, Entrevistador)
- Hofer, W., & Bygrave, C. (2004). *Analytics of entrepreneurship*.
- Hueso, M. (Mayo de 2020). Caso "Minimercado Moncloa". (D. Urrutia, Entrevistador)
- INE. (2018). *Migración Exterior Neta*. España.
- INNpuls Colombia. (2019). *Innpulsa Colombia*. Obtenido de
<https://innpulsacolombia.com/nosotros>
- Instituto Entrepreneur. (2015). *Entrepreneur*. Obtenido de
<https://www.entrepreneur.com/article/262456>
- Jara, O. (2006). *Centro de Recursos Alboan*. Obtenido de Guía para la Sistematización de Experiencias: <http://centroderecursos.alboan.org/>
- Khoudour Castéras, D. (2007). *¿Por qué emigran los colombianos?: Un análisis departamental basado en el censo del 2005*. Bogotá.

- Mapy, Á. (Mayo de 2020). Apreciaciones del Programa de Retorno Productivo. (D. Urrutia, Entrevistador)
- Martel, Y. (2001). *Life of Pi*. Canadá.
- Maza, T. P. (2016). *Universidad Nacional Abierta*. Obtenido de Guía Didáctica para la Sistematización de Experiencias en Contextos Universitarios: <http://www.cepalforja.org/sistem/bvirtual/wp-content/uploads/2016/04/GUIA-DID%C3%81CTICA-SISTEMATIZACI%C3%94N-abril-2016.pdf>
- McCarthy, E. J. (1991). *Essentials of Marketing*. Homewood: Irwin.
- Morales, J. F. (Mayo de 2020). Caso "Metálica Morales". (D. Urrutia, Entrevistador)
- Morales, S., & Pineda, U. (2014). Factores del perfil del emprendedor y de la gestión del servicio que inciden en la supervivencia empresarial. *Pensamiento y Gestión*, 176-207.
- Portal Inmigración. (2019). *Retorno Voluntario Productivo 2009-2019*. Obtenido de http://extranjeros.mitrामiss.gob.es/es/retorno_voluntario/datos/4-Retorno-voluntario-productivo-2010-2019-CCAA-provincias-paises-anualidades.pdf
- Quintero, A. (Mayo de 2020). Caso "Las delicias de Blanca". (D. Urrutia, Entrevistador)
- Ramos Torres, J. L. (2012). *Incubadoras de empresas en Colombia: Balance y Recomendaciones Políticas*.
- Rincon, B. (2010). *El marketing como herramienta del ingeniero industrial*. Obtenido de https://www.academia.edu/32232146/El_marketing_como_herramienta_del_ingeniero_industrial
- Rivas, J. O. (Mayo de 2020). Caso "Lavado Móvil JR". (D. Urrutia, Entrevistador)
- Rojas, M. F. (Mayo de 2020). Caso Ferretería Silva. (D. Urrutia, Entrevistador)
- Satizábal, D. (2020). Caso "Farmacia L.I.Z.A". (D. Urrutia, Entrevistador)
- Schumpeter, J. (1934). *Teoría del Desarrollo Económico*.
- Taborda, N. (Mayo de 2020). Caso NailSpa. (D. Urrutia, Entrevistador)
- Uribe, V. (Mayo de 2020). Caso "Verónica Centro de Estética y Spa". (D. Urrutia, Entrevistador)

Veciana, J. (2007). Entrepreneurship as a Scientific Research Programme. En D. R. A. Cuervo, *Entrepreneurship Concepts, Theory and Perspective* (págs. 23-61).

Villavicencio, Y. (Abril de 2020). Apreciaciones del Programa de Retorno Productivo. (D. Urrutia, Entrevistador)