



**CINCO COLOMBIANOS EN EL EXTERIOR, CINCO EXPERIENCIAS DE EMPRENDIMIENTO: RE-
CONSTRUCCIÓN DE LA CONDICIÓN SOCIAL DE INMIGRANTE A PARTIR DE LA CREACIÓN DE
PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS**

PROYECTO DE GRADO

MARÍA JULIANA RUIZ MACCHI

Asesor de Investigación

ORLANDO TRUJILLO

**UNIVERSIDAD ICESI
FACULTAD DE DERECHO Y CIENCIAS SOCIALES
CIENCIA POLÍTICA CON ÉNFASIS EN RELACIONES INTERNACIONALES
SANTIAGO DE CALI
2011**

TABLA DE CONTENIDO

INTRODUCCIÓN	5
MARCO TEÓRICO	12
1. Los diferentes tipos de capitales y su relación con el inmigrante.	13
1.1. El capital económico.....	14
1.2. Capital cultural.....	15
1.3. El capital social.....	15
1.4. El capital simbólico.....	16
1.5. El capital político.....	16
1.6. El “metacapital” del Estado.....	17
2. Migraciones Internacionales: corrientes teóricas y conceptualización.	18
3. Redes Trans-nacionales y migración internacional	22
4. A propósito de la relación empresa e inmigración.....	25
CINCO HISTORIAS DE VIDA, CINCO EXPERIENCIAS DE EMPRENDIMIENTO: PRESENTACIÓN DE LOS CASOS DE ESTUDIO.....	29
Sobre el contexto de las migraciones internacionales: panorama mundial y tendencias colombianas.....	29
Cinco historias de vida: presentación de los empresarios seleccionados.....	32
- Experiencias de éxito:	32
- Experiencia de fracaso.....	34
Pymes y desarrollo: presentación de las pequeñas y medianas empresas seleccionadas.....	36
DEL MOMENTO DE LLEGADA A LA INSTALACIÓN Y RECONOCIMIENTO: PROCESO DE INCREMENTO DE LOS NIVELES ACUMULADOS DE CAPITAL .	40
- Acumulación de capital: metodología para su verificación.....	41
- Los procesos de acumulación de capital social y político.	45
❖ Primer Momento: la llegada.....	46
❖ Momento número 2 y 3: creación y formación de la PYME; y reconocimiento y consolidación de la misma.....	53
SER” INMIGRANTE: PERCEPCIONES Y CONFIGURACIÓN DE LA CATEGORÍA ...	61

- Y así llegaron. Son inmigrantes: temporalidad, fuerza de trabajo y problema social.	62
- Y ahora son empresarios: re-configuración de la categoría “inmigrante” para los casos de estudio.	64
CONCLUSIONES.....	68
BIBLIOGRAFÍA.....	75
TABLA DE ANEXOS	78

RESUMEN

El fenómeno de las migraciones internacionales en Colombia ha venido cobrando fuerza durante las dos últimas décadas. Se puede observar que, como resultado de lo anterior, se han incrementado considerablemente los flujos de colombianos al exterior; así mismo, se han modificado los destinos, motivaciones y condiciones socio-económicas de aquellos que emprenden dicho proceso. Paralelamente se han desarrollado estudios que se encargan de, por un lado, describir y caracterizar a la población colombiana por fuera del país; y por otro lado, analizar las motivaciones de partida y los efectos de las migraciones de carácter internacional en dos escenarios: un primer escenario estructural de los sistemas político, económico y social - tanto del Estado de acogida como el colombiano - y un segundo escenario de corte personal representado por el círculo social en el que se desenvuelve el inmigrante. Ahora bien, bajo este panorama existen diversas formas con las cuales los colombianos en el exterior logran integrarse de manera efectiva a la sociedad receptora a la vez que mantienen relaciones con sus comunidades de origen; la creación de pequeñas y medianas empresas se perfilan como uno de éstos mecanismos bajo los cual el inmigrante puede re-construir sus condiciones sociales e incrementar los niveles de aceptación en la sociedad de acogida.

PALABRAS CLAVES: sociedad receptora, capital económico, capital social, capital político, Estado, trans-nacionalismo, inmigrante, Pymes.

INTRODUCCIÓN

En Colombia las migraciones internacionales no parecen ser ajenas a la realidad, por el contrario, si estudiamos detenidamente el árbol genealógico de cualquier colombiano, a excepción de algunas comunidades indígenas o autóctonas, un porcentaje considerable presentaría el siguiente panorama: esposos, hermanos, padres e hijos migran a diferentes países y ciudades; se establecen y construyen su historia en lugares lejanos a los de su origen y se nutren de las raíces de su nacionalidad. Ahora bien, las migraciones internacionales de colombianos han aumentado considerablemente durante las últimas décadas y se han diversificado los lugares de destino y las causas de la migración. Según estimación del DANE en 1990 cerca de 1,7 millones de colombianos se encontraban en el exterior, ascendiendo en 2003 a 2,7 millones de personas. Sin embargo el cambio significativo tuvo lugar en 2005 cuando en el censo de ese mismo año se registraron 3,3 millones de emigrantes (cerca del ocho por ciento de la población colombiana). Por otro lado, ha aumentado significativamente el peso de las remesas en la economía colombiana como resultado del incremento de los flujos migratorios de colombianos al exterior. Según la Organización Internacional para la Migración OIM en 2008, colombianos radicados en el exterior aportaron a la economía nacional cerca de 4,884 millones de dólares a través de las remesas, cifra que creció una tasa del catorce por ciento en el periodo de 2000 al 2007¹.

Por otro lado, los procesos migratorios internacionales de colombianos no han estado exentos a los impactos de la globalización. Ésta plantea un panorama bajo el cual el desarrollo de las tecnologías de la comunicación y del transporte y la interconexión de los mercados, aumentan considerablemente las prácticas transnacionales e incrementan los flujos migratorios. Así pues, la globalización ha transformado los esquemas tradicionales de las migraciones colombianas a la vez que, ofrece un campo bajo el cual las comunidades migrantes mantienen procesos de identidad transnacional en donde establecen relaciones entre sus

¹ Comunidad Andina, Secretaría General, *Estadísticas de Remesas de la Comunidad Andina (2000 – 2007)*, Documento Estadístico, Octubre de 2008, p.2.

lugares de residencia y los de origen, a través de interacciones económicas, políticas y socioculturales.

Bajo este panorama, no es extraño encontrar restaurantes colombianos en las grandes ciudades del mundo; por ejemplo: Nueva York, París, Barcelona, Santiago y Sao Pablo gozan actualmente de dichas sucursales gastronómicas. Sin embargo, éste fenómeno no se debe a la creciente popularidad de la comida colombiana o a la expansión de una cadena de productos alimenticios típicos de Colombia. Se debe en cambio, a un aumento considerable de los flujos migratorios de colombianos al exterior que realizan diferentes actividades económicas de emprendimiento, tales como peluquerías, restaurantes, agencias de viajes, comercializadoras de productos nacionales; entre otros. No es fortuita entonces la internacionalización de productos y servicios de colombianos; son resultado de las diferentes actividades emprendedoras de nacionales en el exterior que utilizan relaciones transnacionales entre Colombia y el país de receptor para el establecimiento de diferentes empresas, como en el caso de las “sucursales” gastronómicas. Por otro lado, ante el reducido universo de oportunidades laborales al que tienen acceso los inmigrantes colombianos - aunque cabe aclarar que esta situación no se da en la totalidad de los casos- el emprendimiento de proyectos productivos sostenibles aparece como una opción viable para el sustento económico de éstos; se requiere de un capital semilla considerablemente pequeño para el inicio de las actividades, lo cual aumenta las posibilidades de desarrollo de las mismas. Sin embargo, el capital económico no garantiza el éxito de la actividad emprendedora, son necesarios diversos factores (como el capital social, el contexto económico, la coyuntura política, el sistema político, entre otros) que se entrecruzan y mezclan y que arrojan como resultado pequeñas y medianas empresas consolidadas; o bien por el contrario efímeras experiencias de emprendimiento.

Lo anterior nos permite observar la manera como la creación de pequeñas y medianas empresas aparecen como forma de empleo que los colombianos utilizan en el exterior, sin embargo, la relevancia de las PYMES va más allá de éste hecho. A través de éstas el inmigrante 1) mejora las condiciones económicas en las que se encuentra y promueven el desarrollo económico local; 2) establece relaciones sociales con la comunidad receptora que facilitan su asimilación e integración a la misma y; 3) posibilita, o aumenta, su visibilización política. En primer lugar, en cuanto al ámbito económico, las PYMES adquieren progresivamente importancia, fundamentalmente gracias al empleo que generan en un contexto donde conviven dos situaciones simultáneas: por un lado, una creciente demanda de empleo (de baja

calificación) por parte de los jóvenes que cada año se integran a la población económicamente activa (PEA) y, por otro lado, la imposibilidad del sector moderno de la economía de absorber esa creciente demanda (Zevallos, 2006). Bajo este contexto las PYMES permiten a los inmigrantes participar en el fomento de la economía del país receptor a través de la generación de empleo, dinamización de la economía, inversión de capitales, desarrollo local y aumento del poder adquisitivo del empleador y empleados. En cuanto al sistema colombiano el fomento de la economía se da a través del envío remesas y la configuración de redes transnacionales comerciales (de presentarse esta situación). En segundo lugar, en el ámbito social, la re-configuración del inmigrante a través de la creación de PYMES se da por medio de las redes sociales que se construyen alrededor de la empresa. Estas redes pueden ser de carácter local o transnacional pero en ambos casos desarrollan el capital social del inmigrante, a la vez que le otorga cierto grado reconocimiento. Por último, en tercer lugar, en cuanto a la re-configuración política, el inmigrante empresario cuenta con mayor reconocimiento y representación en ámbito el político y legal; adquiere relevancia económica y social en la medida que impacta, de manera directa o indirecta, el desarrollo de la comunidad en donde se encuentra ubicado; así mismo aumenta su margen de maniobra dentro del sistema político local del país receptor y nacional del país de origen del inmigrante como resultado del aumento de su reconocimiento público.

Ahora bien, a pesar de la aparente naturalidad histórica del fenómeno migratorio internacional en Colombia, y de su rápido proceso de crecimiento, se puede observar que hasta hace algunos años eran pocos los estudios analíticos sobre el tema. La evidencia del aumento considerable de los flujos migratorios de colombianos al exterior requiere de diagnósticos sustentados sobre las características, impactos y motivaciones de los procesos migratorios. Así mismo, se requieren estudios sobre las modalidades de asimilación e integración a la sociedad receptora que los inmigrantes nacionales utilizan; teniendo en cuenta las transformaciones que han sufrido las formas tradicionales de emigración de los colombianos al exterior como efecto colateral de procesos de globalización. Por tanto, análisis que den cuenta de los diferentes procesos de re-configuración de la categoría de inmigrante – como matrimonios, relaciones sociales, vinculación religiosa; el empleo que tengan o los diferentes proyectos de emprendimiento que realicen (como es el caso de ésta investigación) – son pertinentes para la completa comprensión de los procesos migratorios de colombianos.

Frente a lo anterior, la responsabilidad de las ciencias sociales es grande: en la medida en se construyan categorías analíticas, y se identifique y clasifique a la población colombiana radicada en el exterior, se fomenta el reconocimiento e institucionalización de estos como actores políticos frente al Estado Colombiano. En cuanto a la ciencia política, la relevancia del estudio de las pequeñas y medianas empresas como modalidades de re-configuración política, económica y social del inmigrante, consiste en:

1. El estudio de las mismas se inscribe dentro del marco de las relaciones internacionales. Como componentes relevantes de las actividades económicas de los colombianos en el exterior, alteran la manera como éstos son concebidos frente al sistema político de llegada.
2. Son pocos los análisis que se han realizado sobre el tema. El estudio de las migraciones internacionales de colombianos se han concentrado en la clasificación de demográfica de la población migrante y el análisis de las causas y motivación de partida; sin embargo se ha hablado poco sobre su estructuración como actores una vez establecidos en el lugar de llegada.
3. Por último, el componente transnacional de las actividades emprendedoras de colombianos en el exterior altera las relaciones de poder entre los países involucrados. De manera que el estudio de este fenómeno puede contribuir para un mejor entendimiento del posicionamiento internacional de Colombia.

Las pequeñas y medianas empresas constituyen, entonces, un campo poco explorado desde el cual vale la pena estudiar los procesos migratorios de colombianos en el exterior y que se perfila como un potencial de oportunidades sociales, económicas y políticas del inmigrante. Así pues, es menester de esta investigación hacer frente a lo anterior; para lo cual propongo el desarrollo de la siguiente hipótesis: *la puesta en marcha de pequeñas y medianas empresas por parte de los inmigrantes empresarios, seleccionados para la investigación, permite a éstos incrementar los niveles acumulados de capital de carácter económico, social y político que afecta la manera como se configura la categoría de “inmigrante” para dichos empresarios. Entendiendo aquí “categoría” como: condición social de unas personas respecto de las demás², la cual se construye bajo procesos de socialización y prácticas culturales entre los inmigrantes, la comunidad de origen y la comunidad receptora; de manera*

² Real Academia Española, Diccionario de la Lengua Española, consultado el 18 de octubre de 2010. Obtenido de http://buscon.rae.es/draeI/SrvltConsulta?TIPO_BUS=3&LEMA=categor%C3%ADa.

que su significado dependa de los imaginarios y/o representaciones sociales que de dicha condición se construyan socialmente.

Esta investigación tiene como objetivo general analizar los procesos bajo los cuales la creación de pequeñas y medianas empresas por parte de los inmigrantes colombianos seleccionados para la investigación, permite a éstos la acumulación de capital de carácter económico, social y político que afecta la manera como se configura la categoría de “inmigrante” para dichos empresarios. Como objetivos específicos se plantea: 1) identificar las variables determinantes para la re-configuración de la categoría inmigrante a partir de la creación de pequeñas y medianas empresas para los casos escogidos, teniendo como punto de análisis las categorías de capital económico, capital social y capital político, estableciendo tendencias y desviaciones entre los casos de estudio; y 2) analizar los procesos de acumulación de los tres capitales³ mencionados anteriormente en las historias de vida de los emprendedores de estudio, haciendo especial énfasis en la acumulación de capital político de los mismos. De manera transversal a la investigación se analizarán las redes transnacionales que los casos seleccionados configuraron; particularmente observando si éstas determinaron el resultado final de la experiencia de emprendimiento; o si por lo contrario la creación de pequeñas y medianas empresas fortaleció o creó nuevas redes transnacionales.

La metodología utilizada para el desarrollo de los objetivos de investigación fue de carácter inductivo y cualitativo. Esta contó con tres ejes fundamentales de acción: un primer eje descriptivo, un segundo eje de trabajo de campo; y un tercer eje de carácter interpretativo y analítico. En cuanto al primer eje, este concentró su interés en la revisión bibliográfica que permitió evaluar lo que está escrito frente al tema, definir el marco teórico de interpretación de los datos y la construcción de las variables conceptuales de análisis.

En el segundo eje se realizó trabajo de campo a través de internet que permitió la recolección y clasificación de la información pertinente sobre los casos de estudio, la cual se llevó a cabo en dos etapas: en la primera etapa se realizó una recopilación del mayor número de pequeñas y medianas empresas de colombianos en el exterior lo cual dejó un número total de 493 PYMES las cuales fueron clasificadas según el país y referencia de contacto. Sin embargo esta información no permitía saber si efectivamente se encontraban actualmente en funcionamiento, a la vez que no decía mucho sobre el carácter de la empresa; así mismo pocas empresas contaban con un correo electrónico

³ Acojo la definición de capital desarrolla por Pierre Bourdieu “*el capital es trabajo acumulado, bien en forma de materia, bien en forma interiorizada o incorporada*”, p. 131, *Poder, Derecho y Clases Sociales*.

de contacto lo que limitaba un acercamiento con las mismas. En la segunda etapa, de las 493 empresas identificadas, se realizó una segunda base de datos con aquellas que contaran con un correo electrónico para contactarlas, lo que arrojó un número de 53 empresas; a éstas se les envió una encuesta que permitía una primera aproximación a los casos. Sin embargo, de los 53 correos enviados con insistencia solo 11 de ellos fueron contestados. Posteriormente de los 11 casos de emprendimiento, se seleccionaron 5 de ellos.

Los cinco casos fueron seleccionados teniendo en cuenta la representatividad de los mismos, según los siguientes criterios: (1) el número de empleados que manejan, el cual es superior a diez personas e inferior a doscientas, (2) la trayectoria histórica de la empresa, la cual para todos los casos es mayor a dos años; (3) la construcción y/o fortalecimiento de redes transnacionales alrededor de la PYME; (4) el reconocimiento político, económico y social de los empresarios de estudio frente a la sociedad receptora y la comunidad colombiana en el país receptor; y por último (5) las relaciones de éstos empresarios con el gobierno colombiano (para este caso los consulados). Por otro lado, los casos analizados están ubicados en diferentes países lo cual ofrece una mirada más amplia sobre los diferentes procesos de asimilación y/o integración a la sociedad receptora y las diferentes configuraciones de la categoría “inmigrante” en diferentes contextos; es decir, el significado que adquiere esta categoría social en diferentes ámbitos. Así mismo, cada historia de emprendimiento da cuenta de los diferentes motivos de partida de los inmigrantes colombianos y responde a características particulares de las condiciones sociales, políticas y económicas de cada uno de ellos; de manera que, cada caso de estudio se encuentre diferenciado pero sin embargo conserve variables que permitan su comparación y la identificación de tendencias. Por tanto, la selección de los casos de estudio permite dar cuenta de los objetivos de la investigación.

Por último, el tercer eje metodológico fue de carácter analítico e interpretativo el cual se encargó de procesar la información recaudada en el trabajo de campo y en la revisión documental. Para este punto, se analizó la re-configuración de la categoría de inmigrante de los empresarios seleccionados, teniendo en cuenta lo siguiente:

1. Para efectos de esta investigación, se parte del siguiente supuesto hipotético para el significado de “inmigrante”: en el momento en que el individuo llega al país receptor (para este caso los colombianos seleccionados) (a) la categoría cuenta con connotaciones negativas en la medida que, para la mayoría de los casos, se considera al inmigrante

como un problema social⁴, (b) el inmigrante cuenta con pocas relaciones sociales en el país receptor, bajo capital social, económico y político y (b) el inmigrante se encuentra al margen del sistema social, con una capacidad de maniobra reducida dentro del mismo e integrado parcialmente, o en algunos casos con ningún nivel de integración.

2. Una vez se ha consolidado la PYME el significado de la categoría “inmigrante” cambia para los empresarios involucrados en la medida en que: generan empleo, dinamizan la economía local, y del país de origen con el envío de remesas, fomentan el desarrollo regional y por último, fortalecen su capital social y las redes transnacionales que se construyen alrededor de ellos.

Por otro lado, para la clasificación de la información se identificaron tres etapas en el proceso de la re-configuración de la categoría “inmigrante”: momento de llegada pre-montaje de la PYME, proceso de formación de la PYME, y un tercer momento post-PYME o etapa de reconocimiento político. En cada una de las etapas se analizaron los siguientes componentes: el capital social, económico y el capital político; de manera que se corroborara la hipótesis de investigación. Sin embargo, en este punto se debe tener en cuenta lo siguiente: debido a las limitaciones técnicas⁵ del proyecto de investigación, se estudiará la re-configuración de la categoría de inmigrante exclusivamente para los casos de estudio teniendo en cuenta las percepciones personales de los empresarios respecto al tema; así pues las conclusiones que se hallen al final de documento serán aproximaciones parciales respecto al tema. Frente a lo anterior, presento la pregunta de investigación: **de qué manera las pequeñas y medianas empresas de colombianos en el exterior re-configuran la categoría de inmigrante para el caso de cuatro experiencias exitosas de emprendimiento⁶ y una quinta experiencia de contraste de fracaso ubicados Australia, Estados Unidos, Perú y el Reino Unido.**

⁴ Cavalcanti, Leonardo, “El papel del protagonismo empresarial latinoamericano en la (re)construcción social de la categoría “inmigrante” en España” en *Papers: revista de sociología*, ISSN 0210-2862, N° 85, 2007 , pags. 177-191.

⁵ Durante el levantamiento de la información sobre el estado de las cosas, se tuvo inconvenientes en el acceso a la información por parte de las entidades estatales las cuales limitaron el acceso a las mismas.

⁶ Entendiendo como experiencias exitosas de emprendimiento a todas aquellas pequeñas y medianas empresas que se hayan consolidado como tal, que tengan un mínimo de dos años de historia y que cuenten con cierto reconocimiento social en la ciudad en la que se encuentren.

MARCO TEÓRICO

¿Cómo se define conceptualmente el fenómeno de las migraciones internacionales? ¿Cuáles son las principales corrientes teóricas del fenómeno? ¿Qué se ha escrito sobre la relación entre emprendimiento y acumulación de capital económico, social y político? ¿Cómo se define una red-transnacional y cuál es su impacto en la evolución de los flujos migratorios internacionales? Estas son algunas preguntas que guiarán éste apartado, y que tienen como objetivo último la construcción de la columna vertebral para el desarrollo de la investigación; bajo la cual se articularán las diferentes variables conceptuales que permitirán la corroboración, o no, de la hipótesis planteada en el capítulo anterior la cual quedó establecida de la siguiente manera: *la puesta en marcha de pequeñas y medianas empresas por parte de los inmigrantes empresarios, seleccionados para la investigación, permite a éstos incrementar los niveles acumulados de capital de carácter económico, social y político que afecta la manera como se configura la categoría de “inmigrante” para dichos empresarios.* Antes de continuar se debe tener en cuenta que, si bien a continuación se presenta un trabajo concienzudo de delimitación del marco teórico, deja a un lado algunas consideraciones conceptuales de importante valor académico pero que, para efectos de la investigación, no se tuvieron en cuenta debido a las limitaciones técnicas del trabajo, a saber: limitaciones de tiempo y espacio propias de las características del proyecto de grado. Es por tanto, objetivo de este apartado describir los marcos de referencia para el análisis de la información recopilada y sistematizada previamente y establecer las variables conceptuales que permitan el análisis comparativo de la información.

La información de este apartado se encuentra agrupada según cuatro subtítulos principales: a. los diferentes tipos de capitales y su relación con el inmigrante; b. corrientes teóricas sobre migraciones internacionales y conceptualización; c. redes trans-nacionales y la migración internacional; y por último d. la relación empresa e inmigrante. Ahora bien, en la primera parte se delimitarán los conceptos de capital económico, capital social y capital político,

dando especial relevancia al último de éstos conceptos; así mismo se presentará la relación de dichos conceptos con las nociones de relaciones de poder y el Estado. En la segunda parte, se realizará un breve repaso sobre la evolución en el estudio sobre las migraciones internacionales, presentando las principales corrientes teóricas acerca del fenómeno. Sin embargo, se hará énfasis en el fenómeno de la trans-migración⁷ la cual es de especial interés para el análisis. Seguido de lo anterior, en la tercera parte se dará paso a las concepciones de red transnacional, lo que se entenderá aquí por el concepto y su impacto y relación con las migraciones internacionales. Hacia el final del texto, en la cuarta y última parte, se expondrán las consideraciones pertinentes respecto al emprendimiento y su relación con los inmigrantes. Así pues el desarrollo de los anteriores conceptos permite identificar la manera como la creación de pequeñas y medianas empresas re-configura la categoría de inmigrante para los casos de estudio.

1. Los diferentes tipos de capitales y su relación con el inmigrante.

Bourdieu define el capital como el trabajo acumulado, este puede manifestarse en forma de materia o bien en forma interiorizada o “incorporada” (Bourdieu, 2001, p: 131). Respecto a lo anterior, Bourdieu afirma que *“hay una tendencia a la supervivencia inscrita en el capital, pues éste puede producir beneficios, pero también reproducirse a sí mismo, o incluso crecer. El capital es una fuerza inscrita en la objetividad de las cosas que determina que no todo sea igualmente posible”*⁸. Así pues, no es cierto afirmar que existe un único tipo de capital; éste se manifiesta de diferentes maneras en dos niveles separados, el material, objetivo y concreto, y el inmaterial, de carácter más subjetivo y coyuntural; de manera que el capital se encuentra diferencialmente distribuido y concentrado en el conjunto de las relaciones sociales. Así mismo, *“la estructura de distribución de los diferentes tipos y subtipos de capital, dada en un momento determinado del tiempo, corresponde a la estructura inmanente del mundo social, esto es, a la totalidad de fuerzas que le son inherentes, y mediante las cuales se determina el funcionamiento duradero de la realidad social y se deciden oportunidades de éxito de las prácticas”*⁹.

⁷ En este tipo de migración, el inmigrante mantiene relación trans-nacionales entre la comunidad de origen y el país receptor, lo cual permite a este establecer procesos de socializaciones simultáneos en ambas comunidades.

⁸ Bourdieu, Pierre, *Poder, Derecho y Clases Sociales*, Las Formas de Capital: capital económico, capital cultura y capital social, Bilbao, Desclée De Brouwer, 2001, p.132.

⁹ *Ibíd.*, p. 133.

Los diferentes tipos de capitales están, por tanto, inscritos naturalmente en las lógicas relacionales entre individuos, de manera que sean fundamentales para los procesos de socialización, reconocimiento y construcción de identidades. Sin embargo, el espacio social se elabora como una estructura de posiciones diferenciadas, definidas por el lugar que ocupan en la distribución de una especie particular de capital (Bourdieu, 2002, p: 28); dando como resultado que la distribución de los agentes en el espacio social, como en el caso de los inmigrantes colombianos, dependa de tres factores fundamentales: el volumen global de capital poseído, la composición de ese capital y la trayectoria o evolución en el tiempo del volumen y la composición del capital (Inda, Duek, 2008, p. 4). Es importante detenerse en este punto para dar cuenta de la importancia de los procesos de acumulación de capital para el caso de los inmigrantes, y más específicamente de los empresarios que aborda el estudio, puesto que dicha acumulación afectará significativamente la manera como el inmigrante se integra a la sociedad receptora, a la vez que mantiene relaciones con su comunidad de origen (para este caso con Colombia); así mismo determinará la posición que éstos ocupen en el espacio social receptor (para este caso los países en donde se encuentran radicados los empresarios).

Ahora bien, el capital puede presentarse de tres maneras fundamentales: capital económico, capital cultural y capital social. Esta investigación agrego dos tipos de capitales a la clasificación tradicional, a saber, el capital político y el capital simbólico. Sin embargo, se utilizarán como variables conceptuales de comparación los capitales de tipo económico, social y político; aunque se tendrán en cuenta los dos restantes siempre y cuando sean pertinentes para los objetivos del trabajo.

1.1. El capital económico.

En cuanto al capital económico, este se entiende cómo la propiedad de bienes, sueldo y todas las otras fuentes de ingreso (Müller, 1986, p. 166). Es la especie de capital mejor convertible y que constituye la base para la obtención de los otros capitales (Bourdier, 1983, p. 196). Así pues, para este caso hace referencia a los bienes que los inmigrantes empresarios poseen, tanto en el país receptor, como en Colombia y que en el estudio estarán diferenciados según la etapa en la que se encuentren en su trayectoria de vida: momento de partida o condiciones socioeconómicas en Colombia y momento de llegada y acomodación, los cuales son agrupados bajo la categoría de *momento de previo al montaje de la PYME*, proceso de montaje de la empresa y por último, momento de percepción una vez se encuentra establecida la PYME.

1.2. Capital cultural.

El capital cultural hace referencia a los saberes del individuo, los cuales pueden presentarse en tres estados:

En estado interiorizado o incorporado, esto es, en forma de disposiciones duraderas del organismo; en estado objetivado, en forma de bienes culturales, cuadros, libros, diccionarios, instrumentos o máquinas, que son el resultado y muestra de disputas intelectuales, de teorías y de sus críticas; y, finalmente, en estado institucionalizado, una forma de objetivación que debe considerarse aparte porque, como veremos en el caso de los títulos académicos, confiere propiedades enteramente originales al capital cultural que debe garantizar¹⁰.

Para este caso, no podemos hacer una generalización de lo que corresponde al capital cultural de los empresarios de estudio, puesto que éste depende de las particularidades socio-económicas de cada uno de ellos; es decir, los procesos de aprendizaje de prácticas culturales durante la infancia, las condiciones socio-ambientales de los lugares en donde se relacionaron y establecieron en Colombia y en el exterior, los diferentes estudios realizados por estos como educación básica, pregrado y estudios superiores de postgrado, entre otros factores. Así pues los grados de capital cultural son diferenciados para cada caso particular.

1.3. El capital social.

Según Bourdieu, el capital social se define como “*la totalidad de los recursos potenciales o actuales asociados a la posesión de una red duradera de relaciones más o menos institucionalizadas de conocimiento y reconocimiento mutuos*”¹¹. De manera que, el capital social se acumula bajo la lógica de relaciones recíprocas de intercambio materiales y/o simbólicas (Bourdieu, 2001, p. 149); como por ejemplo las relaciones de amistad que los inmigrantes establecieron con la comunidad colombiana (u otras comunidades) en el país correspondiente y que les permitieron obtener cierto reconocimiento en la misma. Estas relaciones son institucionalizadas y garantizadas socialmente por lo que adquieren valor social y otorgan al individuo cierto grado de reconocimiento; algunas formas de institucionalización son la adopción de un nombre común que indique la pertinencia a un grupo (Bourdieu, 2001, p. 149),

¹⁰ Bourdieu, *Derecho y Clases Sociales*, Op.cit., p. 136.

¹¹ *Ibid.*, p. 148

para el caso de estudio este reconocimiento se da en la medida en cada uno de ellos es reconocido legítimamente integrado a la comunidad receptora, reconocimiento que obtienen por un lado, parte de esa comunidad específica y por otro lado, legalmente por parte de ambos Estados mediante status legales (como por ejemplo la residencia, la nacionalidad, las visas, entre otros). Por otro lado, *“el volumen de capital social poseído por un individuo dependerá tanto de la extensión de la red de conexiones que éste pueda efectivamente movilizar, como del volumen de capital (económico, cultural o simbólico) poseído por aquellos con quienes está relacionado¹²”*; que a sí mismo afectará sustancialmente el éxito de los proyectos de emprendimiento.

1.4. El capital simbólico.

En cuanto el capital simbólico, éste corresponde a *“cualquier propiedad (cualquier tipo de capital físico, económico, cultural, social) cuando es percibida por agentes sociales cuyas categorías de percepción son de tal naturaleza que les permiten conocerla (distinguir) y reconocerla, conferirle algún valor... Más exactamente, ésa es la forma que adquiere cualquier tipo de capital cuando es percibido a través de unas categorías de percepción que son fruto de la incorporación de las divisiones o de las oposiciones inscritas en la estructura de la distribución de esta especie de capital (por ejemplo fuerte/débil, grande/pequeño, rico/pobre, culto/inculto, etc.¹³”*. De manera que, para el caso de los inmigrantes estudiados, el carácter de empresario adquiere forma de capital simbólico en la medida en que éste permite obtener reconocimiento social en la sociedad receptor con valor intrínseco; el cual altera la configuración de la categoría inmigrante para los casos seleccionados puesto que dicho reconocimiento establece nuevos parámetros para el establecimiento de relaciones económico, políticas y sociales de dichos inmigrantes lo que cambia el significado de “inmigrante” para los mismos.

1.5. El capital político.

Para empezar, el capital político es una forma particular del capital simbólico; el cual puede comprenderse como *“un crédito, basado en las operaciones múltiples de crédito con las que los actores prestan momentos de poder a una*

¹² Bourdieu, *Derecho y Clases Sociales*, Op.cit., p. 149.

¹³ Bourdieu, Pierre (Autor), Kauf, Thomas (Traductor), *Razones Prácticas: sobre la teoría de la acción*, Anexo: la variante “soviética” y el capital político, Barcelona, Anagrama, 2002, p.108.

*persona percibida como confiable gracias a su fiabilidad*¹⁴. Respecto a lo anterior, Bourdieu asegura que *“hay que emitir la hipótesis de que existe otro principio de diferenciación, otra especie de capital, cuya distribución desigual origina diferencias constatadas, particularmente en los consumos y en los estilos de vida. Estoy pensando de hecho en lo que cabe llamar capital político y que proporciona a sus poseedores una forma de apropiación privada de bienes y servicios públicos*¹⁵”. Para efectos de esta investigación, el capital político se entenderá como las formas en que los inmigrantes hacen uso de su reconocimiento social (haciendo referencia al capital simbólico) para establecer relaciones con el Estado, bien sea el receptor o Colombia, que permiten a estos hacer uso de los recursos públicos (materiales o servicios) para establecer relaciones de poder dentro del sistema político en el que se encuentren; tal como lo afirma Bourdieu, el capital político permite observar en este caso la distribución de poderes y privilegios en los estilos de vida y en el espacio social que van más allá de los límites geográficos del territorio.

1.6. El “metacapital” del Estado.

Si bien es cierto que los grados de acumulación de los diferentes capitales determinan la manera como un individuo se ubica en el espacio social, éstos a su vez determinan la manera como se establecen las relaciones de poder y dominación en el territorio donde se establecen dichas relaciones. Así pues, los procesos de acumulación de capital se encuentran a su vez atravesados por las lógicas de socialización impuestas desde el Estado, de manera que:

El Estado es el resultado de un proceso de concentración de los diferentes tipos de capital, capital de fuerza física o de instrumentos de coerción (ejército, policía), de capital económico, capital cultural o, mejor dicho, informacional, capital simbólico, concentración que, en tanto que tal, convierte al Estado en un poseedor de una especie de metacapital, otorgando poder sobre las demás clases de capital y sobre sus poseedores. La concentración de diferentes especies de capital (que va pareja con la elaboración de los diferentes campos correspondientes) conduce en efecto a la emergencia de un capital específico, propiamente estatal, que permite al Estado ejercer un poder sobre los diferentes campos y sobre los diferentes tipos particulares de capital, en especial sobre las tasas de cambio entre sí (y, con ello, sobre las relaciones de

¹⁴Meichsner, Sylvia, “El campo político en la perspectiva teórica de Bourdieu”, en *Voces y Contextos*, Primavera, Tomo 3, Vol. 2, 2007, p. 14.

¹⁵ *Ibíd.*, p. 30.

fuerza entre sus poseedores). De lo que resulta que la elaboración del Estado va pareja con la elaboración del campo del poder entendido como el espacio de juego dentro del cual los poseedores de capital (de diferentes tipos) luchan particularmente por el poder sobre el Estado, es decir sobre el capital estatal que da poder sobre las diferentes especies de capital y sobre su reproducción (particularmente a través de la institución escolar¹⁶).

Lo anterior es importante de considerar en la medida en que, para el caso de los inmigrantes de estudio, los procesos de acumulación de capital se encuentran atravesados por dos diferentes lógicas de metacapital del Estado: por un lado las reglas que impone el estado receptor, y por otro, las relaciones que establece con el Estado colombiano una vez se encuentra por fuera de este.

2. Migraciones Internacionales: corrientes teóricas y conceptualización.

Para efectos de esta investigación se adoptara la definición que La Organización Internacional para las Migraciones OIM hace sobre las migraciones internacionales, las cuales define como el movimiento de personas de una unidad geográfica hacia otra a través de una frontera administrativa o política, con la intención de establecerse de manera indefinida o temporal en un lugar distinto al de su origen. Sin embargo, para entender la connotación actual del fenómeno migratorio internacional y por ende de la migraciones colombianas, se debe hacer un seguimiento de las principales teorías que han abordado el estudio de las migraciones internacionales; así mismo estas podrán dar cuenta de las diferentes transformaciones históricas del fenómeno en Colombia.

En primer lugar se encuentra la corriente neo-clásica, la cual combina la perspectiva micro de la adopción de decisiones individuales con la perspectiva macro de las determinaciones estructurales. Para el pensamiento neo-clásico, el origen de la migraciones se halla en las disparidades entre los niveles de salario de los distintos países que reflejan a su vez, las diferencias en los niveles de ingreso y bienestar (Arango, 2003). Sin embargo, la teoría neo-clásica enfrenta dificultades a la hora de explicar una realidad cambiante ya que resta importancia a factores distintos de los económicos para explicar la decisión de migrar; reduce los factores determinantes de las migraciones y no

¹⁶ Bourdieu, Pierre (Autor), Kauf, Thomas (Traductor), *Razones Prácticas: sobre la teoría de la acción*, Anexo: la variante "soviética" y el capital político, Barcelona, Anagrama, 2002, p.100.

diferencia entre las sociedades implicadas (Arango, 2003). Así para el caso de las migraciones colombianas, supondríamos, según esta teoría, que las diferencias salariales serían la principal motivación de partida y que por ende los colombianos buscarían siempre lugares con mayores salarios que los colombianos; sin embargo si bien lo anterior aplica para algunos casos, las decisiones de partida están atravesadas por diferentes factores que escapan de la esfera económica, como lo son las relaciones familiares.

Ahora bien, durante las últimas décadas del siglo XX, y con la llegada del siglo XXI, las migraciones internacionales han experimentado cambios significativos. De manera progresiva se han intensificado los flujos y conexiones, la población migrante se ha vuelto sustancialmente más heterogénea y se han diversificado los destinos y las características personales de los migrantes, como en el caso de los flujos migratorios de colombianos. Se requiere entonces de nuevos marcos teóricos bajo los cuales se expliquen las migraciones internacionales. Así pues aparece en escena la teoría “La Nueva Economía de las Migraciones Laborales” para dar respuesta al nuevo contexto. Esta teoría emana de la tradición neoclásica, pero difiere de esta en que el actor que busca maximizar su utilidad es más la familia, o el hogar, que el inmigrante individual. La familia resulta ser determinante para la estrategia migracional reduciendo la importancia de las diferencias salariales (Arango, 2003).

Otra vertiente teórica que contribuye al entendimiento de la realidad contemporánea de las migraciones internacionales constituye “La Teoría de los mercados de trabajo duales” de Michael Piore (1979). Esta teoría sitúa su explicación en el nivel macro de los factores estructurantes determinantes ya que:

Las migraciones internacionales obedecen a una demanda permanente de mano de obra en las sociedades industriales avanzadas, que tienen su origen en ciertas características intrínsecas de estas y que, a su vez, produce una segmentación en sus mercados de trabajo. Por una serie de razones, las economías muy desarrolladas necesitan trabajadores extranjeros para ocupar los trabajos que soslayan los trabajadores autóctonos y que ya no realizan las mujeres ni los adolescentes, si es que alguna vez lo hicieron¹⁷.

¹⁷ Arango, Joaquín, *La Explicación Teórica de las Migraciones: Luz y Sombra*, Migración y Desarrollo, Red Internacional de Migración y Desarrollo, Universidad Autónoma de México, 2003, p. 14

Sin embargo la teoría de Piore no da cuenta de que, en muchos casos, los inmigrantes constituyen una oferta de mano de obra que genera su propia demanda; así mismo, no explica las diferencias entre distintas economías industriales avanzadas que presentan tasas de migración diferenciadas.

Por otro lado, la teoría del sistema mundo se basa, al igual que la asociada al nombre de Piore, en la idea de que las economías altamente desarrolladas requieren de mano de obra foránea para ocupar las vacantes libres que ofrece el sistema; sin embargo su explicación descansa sobre la idea de los desequilibrios generados por la penetración del capitalismo en países menos desarrollados motivan las migraciones internacionales.

A pesar del aporte significativo de las corrientes teóricas, mencionadas anteriormente, para explicar las causas de las migraciones, durante esta investigación la atención se desplazará a otras extensiones del fenómeno ya que, como procesos sociales, abarcan diferentes dimensiones demográficas, políticas, socio-culturales, geográficas e históricas (Ludger, 2002). Por ejemplo, durante la primera mitad del siglo XX las migraciones se caracterizaron por ser movimientos uni-direccionales, episódicos y excepcionales de los migrantes; mientras que, bajo el contexto de globalización económica y cultural y con el mejoramiento de las tecnologías de la comunicación y el transporte, las migraciones internacionales se intensifican y se re-configuran las relaciones entre el país receptor y el de origen; lo que podría explicar la multiplicidad de destinos y características socio-demográficas de la población colombiana inmigrante.

Teniendo en cuenta lo anterior, se pueden identificar cuatro tipos ideales de movimientos migratorios según cuál sea su relación con el espacio físico y social¹⁸ entre el país receptor y el de origen las cuales se tendrán en cuenta para el análisis de los casos de estudio, es decir, darán pautas para establecer las características de las relaciones que éstos establecieron entre Colombia y el país receptor:

Tipo Ideal	Relación con el país de origen	Relación con el país receptor	Motivaciones para la migración	Horizonte de tiempo para la migración (o periodo)
------------	--------------------------------	-------------------------------	--------------------------------	---------------------------------------------------

¹⁸ Espacio social entendido el lugar donde co-existen prácticas sociales y representaciones simbólicas.

				de estancia)
Emigrante / Inmigrante	Referente nostálgico y de despedida	Integración Nueva tierra	Económicas, socio-culturales	Definitivo
Remigrante o temporal	Referente permanente mayor, guardar identidad	Mantener diferencia País “huésped”	Económicas, políticas	Limitado
Diáspora	Referente permanente como lugar idealizado	Mantener diferencia, espacio de misión	Religiosas, políticas, organizacionales	Limitado
Transmigrante	Atracción/distanciamiento, “combinación” de prácticas	Atracción/distanciamiento, “combinación” de prácticas	Económicas, organizacionales	No definido, interactivo y secuencial

Fuente: Ludger, 2002

Bajo este panorama, si bien no han desaparecido los tipos tradicionales de migraciones (inmigrante/emigrante, temporal y diáspora), se observa una preponderancia de las migraciones transnacionales que aparecen en contextos sociales cualitativamente nuevos. Dichos contextos se desarrollan en la esfera de redes sociales de migración internacional, basadas en relaciones interpersonales de confianza en donde el migrante potencial tiene acceso a la información sobre posibles opciones y oportunidades (Ludger, 2002). Las redes migratorias pueden reducir las áreas de inseguridad más que un proceso migratorio abierto, que se realiza en un número de pasos seguidos individuales. Pueden también minimizar los costos y los riesgos, o bien hacen posible calcularlos antes de enfrentarlos (Fawcett 1989, Portes/Sensenbrenner 1993, Massey/Espinosa 1997 y Faist 1999). Las migraciones internacionales de colombianos mantienen esta misma tendencia, los tipos tradicionales de migración se mantienen pero poco a poco cobra importancia el transnacionalismo y la creación de redes intra-personales para el fenómeno migratorio en Colombia las cuales disminuyen el costo por incertidumbre y dan

cuenta de las diferentes posibilidades y oportunidades que ofrecen los sitios de llegada; así para los casos de estudio es fundamental el estudio de dichas redes intra-personales, puesto que éstas determinan de manera significativa los procesos de acumulación de capital tanto económico, como social y político.

Así pues, esta investigación tomara como referencia explicativa de las migraciones internacionales el estudio de las redes migratorias en cuanto que éstas aumentan las posibilidades de acumulación de capital económico, en primera instancia, y posteriormente de capital social y político, en donde:

Las redes migratorias pueden definirse como conjuntos de relaciones interpersonales que vinculan a los inmigrantes, a emigrantes retornados o a candidatos a la emigración con parientes, amigos o compatriotas, ya sea en el país de origen o en el de destino. Las redes transmiten información, proporcionan ayuda económica o alojamiento y prestan apoyo a los inmigrantes de diferentes formas. De estas múltiples formas facilitan la migración al reducir sus costos y la incertidumbre que frecuentemente la acompaña¹⁹.

3. Redes Trans-nacionales y migración internacional

Ahora bien, el concepto transnacional alude de manera general a procesos y prácticas económicas, sociales y políticas que están vinculados a, y configurados por, la lógica de más de un Estado-nación y que se caracterizan por el cruce constante de sus fronteras (Suárez, 2008, p.55). El proceso contemporáneo de globalización, el cambio en la lógica de producción y en la organización industrial y los avances en las tecnologías de comunicación y de transporte facilitaron la intensificación de prácticas transnacionales, lo cual se refleja en el incremento de los flujos migratorios de colombianos al exterior durante las dos últimas décadas. Así mismo fomentaron un denso sistema de redes sociales que cruzan las fronteras políticas, geográficas y culturales que habían enmarcado y separado a las comunidades de origen y las de asentamiento de los migrantes (Canales, Zolniski, 2001), como en el caso de los inmigrantes estudiados donde éstos mantienen relaciones con la comunidad receptora paralelo a las relaciones con su comunidad natal en Colombia. Por tanto, las redes transnacionales influyen a que dichos inmigrantes mantengan procesos bi-direccionales en la medida en que la comunidad de origen en Colombia también se ve afectada aunque, sin

¹⁹ Arango, Joaquín, *La Explicación Teórica de las Migraciones: Luz y Sombra*, Migración y Desarrollo, Red Internacional de Migración y Desarrollo, Universidad Autónoma de México, 2003, p. 19.

embargo, el transnacionalismo no responde a una ruptura con el sistema sino a una redefinición y agudización del mismo; por el contrario, dicho proceso permite a los inmigrantes empresarios jugar en dos bandos para los procesos de acumulación de los tres tipos de capital. De manera que las migraciones transnacionales son, por tanto: nosotros llamamos a este proceso transnacionalismo para hacer hincapié en que hoy en día muchos inmigrantes construyen campos sociales que atraviesan fronteras geográficas, culturales y políticas. Un elemento esencial de éste fenómeno es la multiplicidad de implicaciones para los trans-migrantes en mantenerse en ambas sociedades, la origen y la receptora²⁰.

Ahora bien, dentro de los factores que contribuyen a la emergencia de procesos migratorios transnacionales se encuentran: la emergencia de políticas inmigratorias en las economías desarrolladas como una herramienta de las políticas industriales, una masiva cantidad de inmigrantes de la misma localidad en el país de origen, la creciente demanda mundial de mano de obra con altos niveles de capital humano y el exceso de oferta de mano de obra con bajas calificaciones; la re-configuración del papel desempeñado de los inmigrantes en sus países de origen ya que proporcionan bienes y servicios a sus comunidades co-inmigrantes; la creciente importancia de los países receptores en las esferas económica, política y social en el desarrollo de los países de origen y el papel de los gobiernos de los países emisores de inmigrantes en el restablecimiento de la integración de las comunidades de emigrantes con su patria (Rudi, 2005). Bajo este panorama, el trans-nacionalismo aparece como una herramienta mediante la cual los inmigrantes colombianos pueden desarrollar actividades ocasionales cuyo impacto económico, político y social es significativo para las comunidades de origen y las receptoras:

Mientras que, desde la perspectiva individual, el acto de enviar una remesa, comprar una casa en el terruño de los migrantes o viajar ocasionalmente a ese destino tiene consecuencias meramente personales, en términos agregados puede modificar la riqueza y la cultura de estos pueblos e incluso de los países de los que forman parte²¹.

²⁰ The process by which immigrants forge and sustain multi-stranded social relations that link together their societies of origin and settlement. We call these processes transnationalism to emphasize that many immigrants' today build social fields that cross geographic, cultural and political borders. An essential element is the multiplicity of involvements that transmigrants sustain in both home and host societies. (Robinson, 2005, p: 22).

²¹ Portes, Alejandro, *Convergencias Teóricas y Evidencias Empíricas en el Estudio del Transnacionalismo de los Migrantes*, *International Migration Review*, Transnacional Migration: International Perspectives, 2003, p. 6.

Las redes transnacionales a su vez, presentan un panorama bajo la inscripción a éstas permite a los inmigrantes seleccionados para el estudio fortalecer su capital social permitiéndoles enfrentar y configurar respuestas a las condiciones de precariedad de empleo, derivadas de la flexibilidad laboral y desregulación contractual que caracterizan los mercados laborales globalizados (Canales, Zlotniski, 2001). En este punto es importante resaltar que el capital social permite a los inmigrantes, como para el caso de los empresarios de estudio, alcanzar ciertos fines que no serían alcanzables en su ausencia (Coleman, 1990) dentro de los cuales se encuentran (CEPAL, 2000):

- Reducir los costos de transacción
- Producir bienes públicos
- Facilitar la constitución de organizaciones de gestión de base efectivas, de actores sociales y sociedades civiles saludables.

Por otro lado, se debe tener en cuenta para el desarrollo de la investigación que el estudio de los procesos transnacionales se nutre de influencias teóricas forjadas al calor de las transformaciones del modelo capitalista fordista desde finales de los años setenta (Suárez, 2008, p. 58). Según este modelo, la rearticulación del sistema de producción y consumo a nivel global tenía un fuerte impacto sobre procesos culturales y políticos (Suárez, 2008, p.58); así por ejemplo las empresas transnacionales, promueven la llamada deslocalización de la producción e instalan maquilas en economías periféricas de países terceros con el interés de bajar costos de producción; lo anterior da como resultado diferentes olas de migración bidireccional desde los países en donde se instalan las maquilas y desde aquellos de donde es la nacionalidad de la empresa (sin contar las migraciones en caso tal que se desinstale la planta de producción y se traslade a otro Estado). El énfasis en la articulación entre capitalismo, cultura y relaciones sociales desde la economía política genera a partir de los ochenta un gran interés por procesos sociales y culturales que no encajan en categorías claramente definidas en su base territorial, étnica o socioeconómica (Suárez, 2008, p. 59) y que aplican para el caso de las migraciones internacionales de colombianos. Existen por tanto dos grandes perspectivas asociadas a los fenómenos transfronterizos y transculturales:

1. Nuevos estudios culturales, las perspectivas postmodernas y postcoloniales: el énfasis se presenta en procesos de interconexión como un fenómeno heredero de la situación colonial pero hasta cierto punto nuevo, vinculado a las nuevas tecnologías en comunicación y

transporte; en donde prima el desvanecimiento del Estado y los modelos de dominación asociados al colonialismo (Suárez, 2008, p. 59)

2. Tradición empirista de los estudios migratorios/estudios migratorios transnacionales: el punto de partida son las redes sociales creadas a partir de la migración. Enfatizan la red de redes y las relaciones sociales a través de las fronteras y la construcción de comunidades desterritorializadas como unidades de análisis y observación (Suárez, 2008, p.60).

Para efectos de ésta investigación se tomará como referencia la segunda perspectiva, puesto que ésta permite explicar de manera clara la relación entre los procesos transnacionales, con el establecimiento de relaciones sociales extraterritoriales, y la acumulación de capital social y político. Así mismo, en última instancia, cabe aclarar que el transnacionalismo migrante colombiano no es del todo nuevo, sin embargo nunca antes la coyuntura histórica conjugaba tan variados factores conducentes al mantenimiento de vínculos a través de los Estados; es decir la existencia del fenómeno transnacional no es nueva, pero sí lo es el estudio del mismo.

4. A propósito de la relación empresa e inmigración.

La clasificación de las empresas en micro, pequeñas, medianas y grandes cambia según la legislación de cada país; sin embargo se adopta para esta investigación la clasificación según la Ley 905 de 2004 para el Fomento de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa del congreso de la República de Colombia. La clasificación colombiana toma en cuenta el número de trabajadores y los activos totales de la empresa, aunque para efectos de la investigación sólo se tuvo en cuenta la variable “número de trabajadores” puesto que esta permitía la clasificación de las empresas con mayor facilidad en la medida en que los casos de estudio daban cuenta de ésta información con mayor comodidad y/o facilidad.

Clasificación	Activos totales	Número de trabajadores
Micro empresa	Activos totales inferiores a 501 salarios mínimos legales vigentes	Personal no superior a 10 trabajadores

	mensuales	
Pequeña empresa	Activos totales mayores a 501 y menores a 5.001 salarios mínimos legales vigentes mensuales	Personal entre 11 y 50 trabajadores
Mediana empresa	Activos totales entre 5.001 y 15.000 salarios mínimos mensuales legales vigentes	Personal entre 51 trabajadores y 200 trabajadores.

Fuente: elaboración propia con base en datos suministrados por la Ley 905 de 2004

Hemos dicho, por otro lado, que los inmigrantes pueden reconfigurar sus condiciones de llegada de diferentes maneras: a través de la doble ciudadanía, contrayendo matrimonio con una persona de nacionalidad del país receptor, o del mismo país de origen; teniendo hijos en el nuevo lugar de residencia, insertándose en el mercado laboral; entre otros. Sin embargo, el énfasis de la investigación recae sobre las micro, pequeñas y medianas empresas, las cuales aparecen como una de las tantas modalidades mediante las cuales el inmigrante colombiano re-configura sus condiciones políticas, económicas y sociales. La diferencia sustancial entre ésta y otras modalidades consiste en que las PYMES se erigen como una alternativa para el desarrollo²² lo cual les otorga una relevancia considerable respecto a las otras, por tanto:

El elemento central de la transformación política y económica de cualquier país en transición es la creación de un importante sector privado, y de un mayor desarrollo de las Pymes y de la actividad emprendedora. Paradójicamente, a pesar de la relativamente poca atención que reciben de parte de los hacedores de políticas, las Pymes representan una de las principales fuerzas en el desarrollo económico, especialmente en los países en vías de desarrollo. Los beneficios más relevantes para la actividad económica, a partir del aporte de las Pymes, están dados principalmente por: el estímulo a la actividad privada, el desarrollo de habilidades emprendedoras, la flexibilidad que les permite a las Pymes adaptarse a cambios en la demanda y la oferta; son una importante fuente generadora de empleo, ayudan a la diversificación de la actividad

²² Entendido como el crecimiento económico y la adecuada distribución de los ingresos, de la mano de la potencialización de todas las facultades del ser humano en aras de su bienestar integral.

económica; y por lo tanto, realizan un importantísimo aporte a las exportaciones y al comercio²³.

Así mismo, para los casos de estudio, la relación inmigración y empresa se expresa en cuatro posibles dimensiones: en primer lugar el carácter del inmigrante como cliente y/o consumidos, en segundo lugar su rol como empleado en áreas en las que los puestos de trabajo se destacan por su difícil cobertura por trabajadores locales, en tercera instancia como posible emprendedor y, por último, como parte de políticas de responsabilidad social corporativa (Biderbost, Boscán, 2008). Los inmigrantes, más específicamente los colombianos, se caracterizan por ocupar puestos de trabajo que exigen baja calificación de la mano de obra y que en ocasiones son mal remunerados. Los inmigrantes permanecen en el mercado laboral secundario que no alcanza a satisfacer las vacantes reclutando trabajadores locales. Por otro lado, bajo la figura de empleado el inmigrante se configura como propulsor de co-desarrollo en la medida en que contribuye al desarrollo económico local y al de la sociedad de origen por medio del envío de remesas.

Los inmigrantes se perfilan como posibles emprendedores en la medida en que ven en esta actividad como mecanismo de sustento económico y social que requiere bajo capital semilla con costos relativamente pequeños. En cuanto a los sectores económicos que registran una importante presencia de actividad emprendedora de inmigrantes se destacan los socio-sanitario, la consultoría, la informática y el comercio. La última dimensión, hace referencia a la consideración del inmigrante como generador de políticas de Responsabilidad Social Empresarial tendientes a facilitar su integración (Biderbost, Boscán, 2008).

En cuanto a la reconfiguración de la categoría de inmigrante a partir de la creación de pequeñas y medianas empresas, Leonardo Cavalcanti asegura que una de las principales cuestiones que las actividades empresariales rompen está relacionada con la identificación de la inmigración como un problema social (Cavalcanti, 2007) en donde:

La presencia emprendedora de los inmigrantes ha venido debilitando la idea del inmigrante como un ser exclusivamente destinado a servir como mano de obra en el país de recepción. Cuando los inmigrantes ejercen función de empresarios, además de impulsar la economía – en un sistema

²³ World Business Council for Sustainable Development WBCSD, *Promoción de Pequeñas y Medianas Empresas para el Desarrollo Sostenible*, Área de Desarrollo, Documento Informativo, Banco Mundial, Caceres & Caceres, Quito, 2007, p. 1.

que depende de las pequeñas empresas para que el Estado de bienestar social pueda ser fortalecido -, pasan a asumir un papel de protagonistas en la escena pública y económica de la sociedad de recepción²⁴.

El análisis de la actividad empresarial de los inmigrantes permite (re)pensar la imagen preconcebida del “inmigrante” como una categoría social fundada a través de imágenes de pobreza, marginalidad, delincuencia y toda una serie de condiciones que son impuestas a los inmigrantes (Cavalcanti, 2008, p. 219). Sin embargo, las actividades empresariales de los inmigrantes permiten a muchos inmigrantes un lugar de reconocimiento técnico y social en la sociedad de inmigración. Así mismo cuestiona el triángulo que suele resumir la condición social del inmigrante genérico (Cavalcanti, 2008, p. 219): problema social, provisionalidad y fuerza de trabajo como en el caso de los inmigrantes emprendedores colombianos.

Queda así elaborado el marco teórico para el desarrollo de la investigación: tomara como punto de partida las diferentes teorías para el estudio de las migraciones internacionales, poniendo especial énfasis en el análisis transnacional del fenómeno migratorio. Así mismo tomará como referencia los conceptos de capital económico, social y capital político; y redes sociales para entender la manera como las pequeñas y medianas empresas re-configuran el estatus de inmigrante tomando como referencia consideraciones pertinentes acerca de la relación emprendimiento-migración y pequeñas y medianas empresas.

²⁴ Cavalcanti, Leonardo, “El papel del protagonismo empresarial latinoamericano en la (re)construcción social de la categoría “inmigrante” en España” en *Papers: revista de sociología*, ISSN 0210-2862, N° 85, 2007 , pags. 177-191.

CINCO HISTORIAS DE VIDA, CINCO EXPERIENCIAS DE EMPRENDIMIENTO: PRESENTACIÓN DE LOS CASOS DE ESTUDIO

Cinco colombianos radicados en el exterior son los encargados de darle pies y cabeza a ésta investigación, sus historias de vida como emigrantes emprendedores constituyen los insumos que, sumados a los lineamientos teóricos planteados en el capítulo anterior, pondrán a prueba la hipótesis del trabajo; a manera de recordación al lector, la hipótesis es la siguiente: *la puesta en marcha de pequeñas y medianas empresas por parte de los inmigrantes empresarios, seleccionados para la investigación, permite a estos incrementar los niveles acumulados de capital económico, social y político que afecta la manera como se configura la categoría de “inmigrante” para dichos empresarios.* Este capítulo tiene como objetivo principal presentar a los casos de estudio teniendo como referencia los siguientes puntos: nombre o seudónimo con el cual se identificará a cada empresario, edad, país receptor, razones por las que se encuentra en ese lugar y no en otro, nivel de escolaridad, caracterización socio-demográfica de su vida en Colombia y, por último, los argumentos presentados que motivaron, o determinaron, la decisión de partida.

Sin embargo, antes de comenzar con ésta tarea, se debe tener en cuenta el contexto en el que están inscritos los procesos de migración para éstos colombianos; de manera que es objetivo secundario de éste apartado hacer una breve presentación sobre las tendencias mundiales respecto a las migraciones internacionales y una pequeña descripción sobre los procesos migratorios internacionales en Colombia. Así mismo, se podrán sobre la mesa algunas consideraciones sobre la relación Pymes – desarrollo; esto a manera de introducción para la presentación de las pequeñas y medianas empresas de los cinco empresarios de estudio. A su vez, este apartado está dividido en tres subtítulos: 1) Sobre el contexto de las migraciones internacionales: panorama mundial y tendencias colombianas; 2) Cinco historias de vida: presentación de los empresarios seleccionados; 3) Pymes y desarrollo: presentación de las pequeñas y medianas empresas seleccionadas.

Sobre el contexto de las migraciones internacionales: panorama mundial y tendencias colombianas.

Está claro que la globalización trae consigo cambios estructurales en los procesos de migración internacional en donde el acelerado proceso de desarrollo de tecnologías de la comunicación y del transporte, las nuevas

formas de producción masiva des-localizadas y la interconexión de mercados han afectado sobre manera estos procesos. La migración, por tanto, juega un papel fundamental para la reproducción del modelo de globalización vigente en donde:

1. Existe un nuevo modelo de crecimiento urbano que produce la ciudad global y una serie de circuitos transfronterizos, producto de la articulación de las políticas económicas implementadas desde los centros de la economía mundial y que tienen una enorme influencia en los países en desarrollo.
2. Existe una concentración de las funciones de mando en la ciudad global, que genera el desarrollo de servicios avanzados en la producción de muy diversos sectores (financiero, jurídico, contable, etc), junto a un sector manufacturero fragmentado.
3. Todos estos servicios son desarrollado por personas en situación de precariedad laboral y social, en particular mujeres e inmigrantes (de ambos sexos). Existe una creciente polarización social, y un proceso de gentrificación urbana.
4. El conjunto de actividades económicas se despliega ya no en el marco del Estado-nación sino en el ámbito global mientras el papel del Estado se modifica y se desvirtúa, en esa medida, se habla de “desnacionalización”, pues el Estado “ajusta sus marcos normativos y su aparato burocrático a los ámbitos privados de regulación”²⁵

Ahora bien el contexto de la globalización, bajo el cual se inscriben los procesos de migración internacional actualmente, ha llevado a un aumento considerable en los flujos migratorios. Para el año 2005, se registraron 191 millones de migrantes en el mundo, de los cuales aproximadamente una tercera parte ha emigrado de un país en desarrollo a otro (relación Sur –Sur); otra tercera parte ha emigrado de un país en desarrollo a un país desarrollado (relación Sur - Norte); y un treinta por ciento adicional ha emigrado entre países desarrollados (relación Norte – Norte) (Ocampo, 2006: 24). Sin embargo, la relación Sur – Norte corresponde al elemento con mayor dinamismo del mapa de las migraciones en las últimas décadas, en donde *“entre 1990 y el 2005, el número de migrantes residentes en los países desarrollados creció cerca de 33 millones, mientras que en los países en desarrollo aumentó sólo en torno a 3 millones. A su vez, los flujos más dinámicos de migración entre países en*

²⁵ Massal, Julie, La Migración en contexto de globalización: desafíos estratégicos e implicaciones para los Derechos Humanos, *Relaciones Internacionales: los nuevos horizontes*, FLACSO, Ecuador, 2009, p. 231.

desarrollo son aquellos que tienen lugar desde países de menores ingresos hacia países de mayores ingresos. Por esto, si se clasifican por niveles de ingreso, los de altos ingresos han ganado 41 millones de migrantes desde 1990, mientras los países de medianos ingresos han perdido un millón y los de bajos ingresos casi cinco millones²⁶”.

En cuanto a las tendencias sobre migraciones internacionales en Colombia cabe señalar, en primer lugar, que actualmente no existe con exactitud una cifra que dé cuenta del total de la población de colombianos en el exterior; esto debido, principalmente, a que aunque se llevan registros oficiales sobre las personas que ingresan y egresan legalmente, no los hay de las personas que lo hicieron de manera ilegal o por medios de transporte no consignados en los registros oficiales (Cárdenas, 2006: 6). El censo de población de 2005 es la fuente más precisa sobre el número de colombianos en el exterior, según éste aproximadamente 3.331.107 colombianos residen por fuera del país (cerca del 8% de la población total de Colombia). Por otro lado, de forma similar, el censo permite establecer los principales destinos de la emigración de colombiana, en donde se observa que Estados Unidos es el principal receptor de colombianos: el 35.3% de los emigrantes reside actualmente en este país. Le sigue España, con 23.4%, y en tercer lugar, Venezuela, 18.5%. (Cárdenas, 2006:9). En cuanto al origen departamental de los hogares que tienen experiencia migratoria, éstos se encuentran concentrados en las zonas de Valle del Cauca con un 23.1 %, Bogotá con el 17.6%, Antioquia con un 13.7% y por ultimo Risaralda con un 7% del total de la población registrada como emigrante (Colombia Nos Une, 2006: 44).

Por último, en cuanto a la caracterización socio-demográfica de la población migrante colombiana, cabe decir lo siguiente: *“debido a que la emigración es en su mayoría familiar, la población por sexo es muy similar, aunque con una mayoría femenina: 45.1% son hombres y 54.9% mujeres, en un patrón que se repite independientemente de la fuente de los datos. La mayor parte de la población tiene entre 25 y 45 años, es decir que está en edad de trabajar, particularmente en el rango medio de 35-44 años... Con respecto al nivel educativo, los emigrantes tienen en promedio 12.3 años de escolaridad (el equivalente a culminar el bachillerato), y el 30% de la población mayor de 25*

²⁶ Ocampo, José Antonio, *“Migración Internacional y Desarrollo”*, en Colombia Nos Une, Memorias, II Seminario sobre Migraciones Internacional Colombiana y la Conformación de Comunidades Transnacionales, Fondo Editorial Ministerio de Relaciones Exteriores, Bogotá, 2006, p.25.

años cuenta con educación terciaria (educación técnica, universitaria y postgrado²⁷)”.

Cinco historias de vida: presentación de los empresarios seleccionados.

A continuación se presenta a los empresarios seleccionados como casos de estudio. Cuatro de ellos corresponden a experiencias de éxito empresarial, la quinta de esas personas corresponde al caso de contraste o “fracaso”; adoptando aquí el significado del diccionario de La Real Academia de la Lengua Española el cual define al fracaso como “*resultado adverso de una empresa o negocio*”. Respetando la identidad de los empresarios, se utilizarán seudónimos para referirse a ellos; así mismo al final del documento en la sección de anexos se presentarán algunos apartes de las entrevistas realizadas con anterioridad a los mismos (publicando exclusivamente la información que autorizaron utilizar).

- Experiencias de éxito:

Martha: mujer de 45 años de edad, radicada en Lima – Perú desde el año el 2001. Es originaria de Bogotá y estudio ingeniería de sistemas en la Universidad de los Andes. En Colombia trabajaba para una empresa en el área de sistemas en la ciudad de Bogotá, representando Software y abriendo mercados para los mismos, vivía con su único hijo y no participaba en política o en alguna organización social. Los factores que determinaron su residencia en Lima constituyen a factores externos a ella en primera instancia, puesto que la empresa para la que trabajaba decidió trasladarla a esta ciudad por motivos laborales; sin embargo, en segunda instancia Martha, una vez acabado el proyecto en esta ciudad y tras que la empresa le ofreciera la opción de volver a Colombia a su antiguo cargo, decidió quedarse en Lima puesto que veía oportunidades de negocio en el área de sistemas que ella manejaba.

Mario: nació en Bogotá Cundinamarca, tiene 31 años de edad y residió en Sídney Australia desde el año 2001 hasta enero de 2010, actualmente se encuentra en Colombia hasta finales de año cuando retorne a Australia. Es administrador de empresas y tiene una maestría en ingeniería de sistemas. En Colombia, antes radicarse por fuera del país, estudiaba en la Universidad del Externado, se encontraba en sexto semestre y vivía con sus padres en Bogotá; no participaba en política – entendida esta como participación en partidos

²⁷ Cárdenas, Mauricio, Mejía Carolina, Migraciones Internacionales en Colombia: ¿qué sabemos?, Working Papers Series, Documentos de Trabajo No. 30, CEPAL, 2006, p. 15.

políticos – o hacía parte de alguna organización social. Decidió hacer un intercambio estudiantil con una universidad en Australia, aprovechando los convenios estudiantiles que la Universidad del Externado tenía con instituciones en ese país, posteriormente decidió trasladarse a ésta universidad y terminar sus estudios de pregrado en ella; terminados sus estudios de administración de empresa decidió quedarse en el país para realizar su maestría y empezar su propia empresa.

Jaime: administrador de empresas con postgrado en comercio internacional de la Universidad EAN. Nació en Zipaquirá Cundinamarca, tiene 43 años y actualmente vive en Houston – Texas (Estados Unidos) desde el año 2000 cuando por motivos de seguridad tuvo que salir del país. En Colombia trabajó para agencias de seguridad del Estado y no participaba en política o hacía parte de alguna organización social. Tras el inconveniente personal en materia de seguridad que tuvo en Colombia, decidió ir a “probar suerte” a Nueva York donde tenía un familiar, sin embargo en esta ciudad fue víctima de varias experiencias de rechazo por lo que decidió ubicarse en otra parte; probó con un par de ciudades hasta radicarse definitivamente en Houston donde tenía unos amigos que facilitaron las cosas.

Roberto: nació en Cocorna – Antioquia en 1951, actualmente tiene 59 años, es divorciado y vive en Londres – Reino Unido. Salió del país en el año de 1976 a la edad de 25 años. En Colombia trabajaba como ingeniero textil en Coltejer en el área de control de calidad en una fábrica ubicada en Rio Negro. Roberto consideraba que Coltejer no llenaba sus expectativas laborales y, motivado por unos amigos que ya habían iniciado un proceso de migración internacional y se encontraban en Europa, decidió renunciar a su trabajo en Colombia, sacar los ahorros de la cuenta y financiar un tiquete en búsqueda de “aventura” (como lo afirmó en las entrevistas). La idea original consistía en llegar a Suecia donde se reuniría con sus amigos; sin embargo esto no se dio así y su primera parada fue en Bélgica. Finalmente no se reunió con sus amigos en Suecia, y luego de pasar por Francia y España, decidió vivir en UK motivado nuevamente por las sugerencias de algunos amigos que se encontraban ahí.

Antes de continuar, es importante resaltar lo siguiente: el contexto político, económico y social en el que Roberto decidió iniciar un proceso de migración es sustancialmente diferente al de las otras cuatro experiencias. Sin embargo, a pesar de la diferencia temporal que separa a Roberto de las otras experiencias, éste caso guarda características en común con los otros - como la importancia de las redes de migrantes para disminuir la incertidumbre y que

permiten hacer cálculos sobre los costos y oportunidades – que permiten la comparación mutua.

- **Experiencia de fracaso.**

Juan: nació en Cali, tiene 31 años y actualmente vive en Miami – Florida (Estados Unidos) desde el año de 1999. Hizo tres semestres de administración de empresas en la Universidad San Buenaventura, sin embargo consideraba que en Cali no habían oportunidades para él por lo que decidió irse a Estados Unidos a “hacer plata”. En Colombia vivía con sus padres y hermano en Cali, no hacía parte de alguna organización social o participaba en política (entendida, al igual que en los anteriores casos, como la vinculación en actividades de partidos políticos); era como él define, “*un joven normal*”. Llegó primeramente a Washington donde vivía un familiar, posteriormente se trasladó a Miami donde vivían unos amigos.

Algunas consideraciones sobre Roberto, Martha, Juan, Jaime y Mario.

Como ya se había señalado anteriormente, se escogieron como casos de estudio cinco colombianos en el exterior que se han dedicado a la creación de empresa teniendo en cuenta la representatividad del caso y los significativos aportes que éstos harían a la investigación. De la mano de lo anterior, las experiencias de vida de Roberto, Martha, Juan, Jaime y Mario reflejan, de alguna u otra manera, las tendencias generales sobre la migración internacional en Colombia; esto en cuanto que: en primer lugar los lugares de residencia se encuentran dentro de los principales países de destino de los colombianos en el exterior y, en segunda instancia, éstos inmigrantes provienen de los principales focos de emisión de colombianos al exterior, a saber Bogotá, Valle del Cauca y Antioquia.

Ahora bien se observa que con respecto al nivel educativo de los casos seleccionados, todos se encuentran en por encima de la educación básica-secundaria y han realizado estudios de pregrado; de los cuales tres de ellos realizaron estudios superiores de maestría y postgrado. En cuanto a lo anterior y con relación a las características socio-económicas de los casos, se puede intuir que éstos corresponden a población media de Colombia. Por tanto, los casos seleccionados se inscriben dentro de las tendencias generales migratorias en el país; en las cuales la migración internacional aparece como una opción para la mejora de las condiciones económicas, sin embargo para dar inicio al proceso se requiere de un capital económico base para el pago de

los primeros costos del viaje; el cual la población económicamente vulnerable no tiene la oportunidad de costear. Por otro lado las diferentes motivaciones de partida alteran las expectativas respecto al viaje, es decir incide en la configuración de imaginarios con relación a lo que esperaban una vez estuvieran en el país receptor; a su vez estos imaginarios, una vez contrastados con la realidad bajo el contexto de llegada, afectan la manera cómo se configura para estos casos, y desde ellos mismos, la categoría de inmigrante.

Un punto que es importante resaltar es el tema de las redes, todos (Martha, Roberto, Juan, Jaime y Mario) en mayor o en menor medida hicieron uso de redes de inmigrantes para los procesos de acomodamiento, ubicación y asimilación e integración a la sociedad receptora. Sin embargo, para todos los casos estas redes tienen un límite, en el cuál el inmigrante inicia procesos de búsqueda personal de condiciones adecuadas para el desarrollo óptimo de sus facultades físicas, laborales, sociales y políticas en el exterior, por ejemplo: cambian de país (como en el caso de Roberto) o de ciudad (como para el caso de Juan y Jaime) según el número de experiencias de rechazo social vividas en cada lugar, que a su vez están determinadas por el manejo del idioma, la ocupación laboral y las redes personales que manejen en cada sitio. Respecto a lo anterior, *“cuando migrantes provenientes de una comunidad particular se establecen en el extranjero, la migración desde esa comunidad tiende a aumentar, ya que quienes están en el exterior ayudan a familiares y amigos a migrar. La reducción de costos y riesgos producida por esta “red de migrantes” facilita así la migración de personas de menores recursos, aunque no necesariamente de los más pobres²⁸.”*

Por otro lado, al igual que para la tendencia nacional, en cuanto a los razones que motivan los procesos de migración internacional se encontró que son múltiples y variadas, y que responden a diferentes variables que se entrecruzan y mezclan. Sin embargo, éstas variables pueden agruparse en tres grandes factores: *“en primer lugar se encuentran los factores económicos, como el nivel de desarrollo económico del país de origen versus el país de destino, o la etapa del ciclo económico en que se encuentra cada país. En este grupo también se encuentra la evolución y calidad del mercado laboral, con indicadores como tasa de desempleo, comportamiento de la remuneración real en diferentes sectores de la economía y movilidad laboral... En segundo lugar están los factores sociales, o las redes sociales de apoyo. La presencia de compatriotas, amigos o familiares en un país del extranjero facilita e incentiva los flujos hacia*

²⁸ Ocampo, Op.cit., p. 32.

ese país. En algunos casos, la experiencia exitosa de antiguos migrantes puede ser un ejemplo a seguir y otras veces, los emigrantes tratan de unificar a sus familias en el exterior. Adicionalmente, las redes sociales actúan como sistema de apoyo, brindando información sobre empleos y otros aspectos relevantes que hacen que el proceso de asimilación más a la nueva sociedad sea más llevadero... El tercer grupo de factores pertenece al ámbito político. Ejemplo de estos factores son las políticas migratorias que dependiendo de qué tan restrictivas o permisivas sean, tienden a incentivar o desincentivar las corrientes migratorias. De igual forma dentro de esta categoría se encuentran los regímenes políticos, en la medida en que sean más democráticos o autoritarios”²⁹

Pymes y desarrollo: presentación de las pequeñas y medianas empresas seleccionadas.

Antes de la presentación de las PYMES de estudio, se presenta a continuación una breve descripción del panorama general respecto a las pequeñas y medianas empresas en el mundo y en Colombia, y la importancia considerable que éstas han adquirido con relación al desarrollo, en donde *“los efectos benéficos de la migración en el crecimiento económico de los países de destino (por el incremento de la fuerza laboral) se ven reforzados por la gran proporción de migrantes que realizan actividades empresariales. Estas contribuyen a diversificar la oferta de bienes de consumo y los servicios disponibles en éstos países”³⁰.*

Actualmente existe un consenso general acerca de la importancia del sector de las pequeñas y medianas empresas para el desarrollo económico y equilibrio social de los Estados, éstas contribuyen a la generación de riqueza, empleo, crecimiento económico, bienestar y mejora en la distribución de ingresos (Rodríguez, 2003: 14). Con respecto a Colombia, las micro, pequeñas y medianas empresas (Mipyme) equivalen al 90 por ciento del parque empresarial nacional. Según estimados de la Asociación Nacional de Instituciones Financieras ANIF generan casi 73 por ciento del empleo y participan con el 53 por ciento de la producción bruta de la industria, el comercio y los servicios (Rodríguez, 2003, p. 14). Por otro lado, según el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo generan el 63 por ciento del empleo y el 37 por ciento de la producción (Rodríguez, 2003:14). Las anteriores

²⁹ Cárdenas, Mauricio, Mejía Carolina, Migraciones Internacionales en Colombia: ¿qué sabemos?, Working Papers Series, Documentos de Trabajo No. 30, CEPAL, 2006, p. 33.

³⁰ Ocampo, Op.cit., p. 30.

cifras no están distantes del panorama mundial con respecto a la relevancia significativa del sector en la economía, por ejemplo en las economías de la OCDE (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico) las Mipymes representan 95% de las compañías, 60-70% del empleo, 55% del PIB, y generan la mayor parte de los nuevos trabajos. Así mismo, e los países en vías de desarrollo, más del 90% de las empresas fuera del sector agrícola son Mipymes y generan una porción significativa del PIB (WBCSD, 2007: 2)

Bajo este panorama aparecen las pequeñas y medianas empresas de los inmigrantes seleccionados, si bien es cierto que las PYMES corresponden al móvil para los objetivos de estudio, cabe resaltar la importancia significativa de éstas que a su vez justifica su escogencia. A continuación se presenta las empresas creadas por Roberto, Juan, Jaime, Mario y Martha en su experiencia como inmigrantes, éstas fueron clasificadas según X criterios: sector al que pertenecen, tipo de empresa, año en el que fueron fundadas, número de trabajadores, comunidad a la que están dirigidos sus productos y/o servicios y nacionalidad de los trabajadores.

clasificación PYME Nombre	Sector al que pertenece	Tipo de empresa	Año de fundación	Número de trabajadores	Clientela	Nacionalidad de los trabajadores
Experiencias de éxito						
Roberto	Comercio	Restaurante	1991	10	Principalmente latinoamericanos	Principalmente latinoamericanos
Jaime	Servicios	Promotora de seguridad	2006	35	no tiene distinción específica en cuanto a su clientela	no tiene distinción en cuanto a la nacionalidad de sus trabajadores
Mario	Servicios	Agencia de intercambios estudiantiles	2006	12	Principalmente colombianos, aunque no tiene distinción específica en cuanto a su clientela	Colombianos en su totalidad
Martha	Comercio	Restaurante	2005	25	Principalmente colombianos,	Principalmente

		te			aunque no tiene distinción específica en cuanto a su clientela	colombianos, aunque no tiene distinción en cuanto a la nacionalidad
Experiencia de fracaso						
Juan	Servicios	Inmobiliaria	2003	10	no tiene distinción específica en cuanto a su clientela	no tiene distinción en cuanto a la nacionalidad de sus trabajadores

Con respecto a la anterior información, se harán pequeñas conclusiones preliminares sobre aspectos generales de las PYMES de estudio (teniendo en cuenta que más adelante se abordará con mayor profundidad éste punto). Como primer punto, se observa que, según las entrevistas realizadas, para los casos de éxito, la idea de la PYME nace de la acumulación de capital social y económico y de experiencia laboral en el campo. Sin embargo, se observa que para el caso de "fracaso" la idea de la PYME surge por una oportunidad de negocio, pero sin experiencia en el tema; de manera que la mayoría de los casos de estudio justifican el tipo de empresa en la experiencia laboral que tenían en el campo y en capacitaciones previas frente al tema. Así mismo, la mayoría (y con esto hago referencias a Martha, Roberto y Mario) coincide en que un porcentaje considerable de sus empleados son colombianos pero, aseguran que no hay ningún tipo de preferencia frente a esto. Aquí en este punto aparecen algunas contradicciones, si bien no existen preferencias, en todas las narraciones aparece un elemento patriota y de nostalgia. Así mismo, la clientela de los empresarios escogidos es variada y no existe una segmentación del mercado a colombianos. Sin embargo si existe un porcentaje mayor de colombianos dentro de sus clientes (a excepción del caso de Juan donde la comunidad colombiana en el exterior representa un porcentaje mínimo de su clientela). En este punto es importante resaltar la capacidad innovadora de las PYMES seleccionadas, en cuanto que todas desde la condición de inmigrante de lo dueño y creador ofrecer servicios y/o productos con valor agregado que permiten su posicionamiento. En cuanto a lo anterior, Pablo Orlandi afirma que *“la capacidad innovadora es sin lugar a dudas una de las características más interesantes de las Pymes. Recordemos por ejemplo, durante la década pasada, el desarrollo innovador de Internet estuvo en gran medida liderado por Pymes. También es importante destacar que cuando*

hablamos de innovación no siempre nos referimos a tecnologías de quiebre, como es el caso de Internet. La innovación puede darse en diversas dimensiones, ya sea a partir del producto que se comercializa, los procesos de fabricación o servicio en general, organizativamente a través de estructuras creativas que promuevan el mejor desempeño de los empleados o a través de la comercialización y el marketing creativos³¹.

Así pues termina éste capítulo de contextualización y presentación de los casos seleccionados, a continuación se entrará de lleno al análisis duro de la investigación, sin embargo, la anterior información permite ubicar al lector con respecto al panorama general de las migraciones internacionales y las pequeñas y medianas empresas.

³¹ Orlando, Pablo, *Las Pymes y su rol en el Comercio Internacional*, White Paper Series del Centro de Estudios para el Desarrollo Exportador – CEDEX, Universidad de Palermo, Argentina, 2006, p. 4.

DEL MOMENTO DE LLEGADA A LA INSTALACIÓN Y RECONOCIMIENTO: PROCESO DE INCREMENTO DE LOS NIVELES ACUMULADOS DE CAPITALES

Si bien es cierto que los procesos migratorios internacionales no son un fenómeno nuevo, no ha existido en la historia otro periodo que facilite más su aumento y diversificación que la globalización. El acelerado proceso de desarrollo de tecnologías de la comunicación y del transporte, las nuevas formas de producción masiva des-localizadas y la interconexión de mercados que la globalización implica han afectado sobre manera estos procesos. Bajo este contexto, se han aumentado considerablemente los flujos migratorios. Para el año 2005, se registraron 191 millones de migrantes en el mundo, de los cuales aproximadamente una tercera parte ha emigrado de un país en desarrollo a otro (relación Sur –Sur); otra tercera parte ha emigrado de un país en desarrollo a un país desarrollado (relación Sur - Norte); y un treinta por ciento adicional ha emigrado entre países desarrollados (relación Norte – Norte) (Ocampo, 2006: 24). Ahora bien, lo anterior plantea un panorama en el que los Estados son retados al cambio y a la adaptación; en donde se deben diseñar políticas públicas que cobijen las necesidades y requerimientos de los nacionales por fuera del país y para los extranjeros que llegan a éste. Así mismo, de la mano de la globalización, la lógica transnacional de las migraciones internacionales delimita nuevos campos de acción en donde el individuo inmigrante puede reconfigurar sus condiciones económicas, políticas y sociales en un marco más amplio de mecanismos de acumulación de diferentes tipos de capital; así mismo dichos mecanismos no se limitan a las constricciones territoriales de los Estados y, por el contrario, trascienden las barreras de éstos (aunque para otros casos sucede lo contrario y éste contexto limita los procesos de acumulación de capital bien sea económico, político, social o cultural).

El objetivo principal de éste capítulo consiste en analizar los procesos de incremento en los niveles acumulados de capital económico, social y político para los casos de los empresarios seleccionados antes y después de la creación de las empresas. El análisis se inscribirá dentro del marco de las migraciones transnacionales y tiene como objetivo secundario describir la manera como dichos procesos permitieron, o no, la reconfiguración de la categoría de “inmigrante” para los casos de estudio. Se entiende aquí como reconfiguración de la categoría “inmigrante” al proceso mediante el cual éstos colombianos en el exterior alteran las formas en que son percibidos por la sociedad receptora. Para el desarrollo de lo anterior, se tuvo en cuenta únicamente las percepciones que ellos tienen frente a las representaciones

sociales que se crean respecto a ellos con en dos momentos principales; 1) bajo su condición actual de empresarios y 2) antes de crear la empresa.

Por otro lado la metodología implementada para el desarrollo del acápite es de carácter comparativo, de manera que permita observar convergencias y divergencias entre cada uno de los casos de estudio para la identificación de variables que permitan corroborar la hipótesis anteriormente planteada. Para lo anterior se tomaran como insumos corroborativos las diferentes entrevistas realizadas a los empresarios. Éstas contaban, dentro de su formato, con preguntas que permitieran identificar los diferentes procesos de acumulación e incremento de capital social, económico y político durante tres etapas significativas: llegada e instalación en el país receptor, proceso de creación y formación de la PYME; y un tercer momento en donde la pequeña y mediana empresa se encuentra consolidada y en funcionamiento. Así mismo, el formato de entrevista se desarrolló de manera tal que se permitiera observar la reconfiguración de la categoría de inmigrante. Sin embargo, la información aquí recopilada, si bien da algunas pistas sobre éste proceso a manera general de la población colombiana en el exterior, se limita a los estudios de caso por lo que las conclusiones sólo harán referencia a las historias de Juan, Jaime, Mario, Roberto y Martha.

En cuanto a la manera como está estructurado el texto, éste se encuentra dividido en dos partes principales: en la primera parte se hará referencia al método utilizado para operacionalizar la información de manera que se permitiera observar la efectiva acumulación de capital (independientemente de su carácter político, económico o social) por parte de los actores involucrados. En la segunda parte, se da cuenta de los procesos de acumulación de capital económico, político y social para cada uno de los momentos identificados. El capítulo siguiente hará referencia a la reconfiguración de la categoría “inmigrante” para los casos de Martha, Mario, Roberto, Jaime y Juan.

- **Acumulación de capital: metodología para su verificación.**

Para analizar el incremento, o acumulación, de capital económico, social y político de los cinco casos de estudio fue necesario operacionalizar la información recopilada en las entrevistas. Para lo anterior, se delimitaron variables de carácter cualitativo donde cada una de las ellas contenía una serie de propiedades; por tanto durante el estudio se identificara la ausencia o presencia de dichas propiedades.

Para el desarrollo de lo anterior se adoptó el concepto de “recurso” el cual comprende la distinción entre, por un lado, los recursos instrumentales los cuales son definidos como recursos específicos que determinados autores usan para realizar sus propios intereses; y del otro lado, los recursos estructurales los cuales se definen como los recursos que facilitan a diversos actores la persecución de sus intereses mediante el empoderamiento de sus acciones o el acondicionamiento efectivo de los recursos instrumentales (Birner, Wittner, 2000: 5). Así mismo, la distinción entre los recursos estructurales y los instrumentales da cuenta de las diferencias entre las perspectivas privadas y públicas del capital social (Birner, Wittner, 2000: 6) así como también del capital económico y político. Ahora bien, con respecto al capital político:

En la perspectiva privada, el capital político está formado por los recursos que un actor, es decir, un individuo o un grupo, puede disponer y utilizar para influir en los procesos de formación de políticas para llevar a cabo resultados de interés para el actor. Esta definición de capital político corresponde a los recursos instrumentales en la teoría de los recursos políticos (...) en la perspectiva pública, el capital político se refiere a las variables estructurales del sistema político que influyen en las posibilidades de los diversos actores políticos para acumular capital instrumental y el estado de la eficacia de los diferentes tipos de capital político instrumental³².

Ahora bien, durante la construcción de las variables e indicadores se tuvo en cuenta lo siguiente: 1) los parámetros estructurales del sistema social y político (la perspectiva pública) determinan qué tipo de capital social de los diversos actores se puede acumular, y quiénes de ellos pueden transformar dicho capital en diferentes formas de capital político (perspectiva privada). 2) Los actores pueden diferenciarse en sus capacidades (emprendimiento, innovación, etc) para encontrar formas eficientes de transformación de capital³³. Por tanto,

³² *In the private perspective, political capital consists of the resources which an actor, i.e. an individual or a group, can dispose of and use to influence policy formation processes and realize outcomes which are in the actor's perceived interest. This definition of political capital corresponds to the instrumental resources in political resource theory. We therefore propose the term "instrumental political capital" to denominate the private perspective... In the public perspective, political capital refers to the structural variables of the political system which influence the possibilities of the diverse actors to accumulate instrumental political capital and condition the effectiveness of different types of instrumental political capital. (Birner, 2000, p. 6).*

³³ *The structural parameters of the social and political system (public perspective) determine which type of social capital the diverse actors can accumulate, and to which extent they can transform (invest) it into different forms of*

las variables e indicadores estructurales dependen del contexto en el que se inscriban y por tal motivo varía según el lugar de residencia de los casos de estudio. Así mismo como consecuencia del carácter transnacional de estos inmigrantes, las variables se inscriben en una lógica dual de relación simultánea entre la comunidad de origen (el Estado colombiano) y la receptora; haciendo que los márgenes de referencia territorial se desdibujen. Por otro lado, cada historia aporta características diferenciales con respecto a las otras que alteran los resultados del proceso. Sin embargo, si bien se tuvo en cuenta lo anterior, la investigación se basa en metodología comparativa por lo que la construcción de las variables, tanto estructurales como instrumentales, se llevó a cabo de manera que todos los casos aplicaran bajo la misma lógica; la cual permitiera observar tendencias y desviaciones en los procesos de acumulación de capital y la incidencia de éstos procesos en la reconfiguración de la categoría de inmigrante para cada caso.

Las variables e indicadores quedaron contruidos de la siguiente forma:

Matriz 1: variables, dimensiones e indicadores generales.

Variables	Dimensiones	Indicadores
Capital Social	Perspectiva Pública (capital estructural)	Variabes estructurales del sistema social: - “La ciudad”: aceptación o rechazo de la población receptora hacia la población inmigrante
	Perspectiva Privada (capital instrumental)	- Redes de familiares, amigos y/o conocidos.
Capital Político	Perspectiva Pública (capital estructural)	Variabes estructurales del sistema político: - El Estado colombiano – representado aquí por la acción del consulado –: (lo qué hace) trámites, programas, actividades o ayudas. - El Estado receptor: la posición que asume trámites, programas, actividades o ayudas.

political capital (actors’ perspective). The actors may differ in their capacity (entrepreneurship, innovativeness, etc.) to find efficient ways of capital transformation, especially when the structural parameters of the political and social systems are changing.(Birner, 2000, p. 7).

	Perspectiva Privada (capital instrumental)	<ul style="list-style-type: none"> - “Yo tenía un amigo(a)”: capital social instrumental. - Rentabilidad: alianza “estratégica” con el consulado.
Capital Económico	Perspectiva Pública (capital estructural)	Variables estructurales del sistema económico: <ul style="list-style-type: none"> - La estructura del mercado: oferta y demanda de los servicios y/o productos.
	Perspectiva Privada (capital instrumental)	<ul style="list-style-type: none"> - Bienes y fuentes de ingreso de los inmigrantes.

Fuente: creación propia con base en el texto *Converting Social Capital into Political Capital. How do local communities gain political influence? A theoretical approach and empirical evidence from Thailand and Columbia*, Regina Birner y Heidi Wittner.

Las dimensiones corresponden a los rasgos de las variables que se medirán y que permitieron construir los indicadores. Por su lado, los indicadores señalan cómo medir cada uno de los rasgos o factores de las dimensiones de las variables. Para cada tipo de variable (capital económico, capital social y el político) las dimensiones instrumentales dependen de las dimensiones estructurales. Así mismo, el capital político instrumental aparece como variable dependiente de la formación previa de capital social del mismo tipo; el cual se concibe como variable necesaria para su acumulación más no suficiente puesto que depende a su vez de las variables estructurales tanto del sistema social, como del sistema político. La construcción de las variables e indicadores se basó en la información recopilada por el conjunto de entrevistas realizadas a Juan, Jaime, Roberto, Mario y Martha en el periodo comprendido entre junio de 2010 y septiembre del mismo año. Las entrevistas tuvieron como base un formato general, éste se diseñó de manera tal que permitiera identificar los procesos de acumulación de los diferentes tipos de capitales durante cada uno de los tres momentos (momento de llegada, de formación y creación de la pequeña y mediana empresa, y un tercer momento en donde la PYME ya se encuentra consolidada y cuenta con cierto grado de reconocimiento público); así mismo, éste formato se estructuró de manera lineal con el objetivo de construir históricamente las trayectorias de vida de cada individuo seleccionado.

Ahora bien, durante el desarrollo de las entrevistas la atención recayó sobre los procesos de acumulación de capital de tipo social y político, dejando a un lado

las preguntas que explícitamente se refirieran a los procesos relacionados con la acumulación de capital económico para la comodidad de los entrevistados. Sin embargo, la investigación parte de la premisa según la cual la propiedad de bienes, el sueldo y todas las otras fuentes de ingreso de los cinco casos de estudio (Müller, 1986, p. 166) constituye la base para la obtención de los otros tipos de capitales (Bourdieu, 1983, p. 196). Para la investigación, el capital económico aparece como variable independiente durante el proceso y como condición necesaria para el desarrollo del mismo; para llevar a cabo cualquier tipo de actividad (en aras de la acumulación de capital social y político) se requiere de algún tipo inversión monetaria – como puede ser cubrir los costos del transporte o alimentación –; aunque no es de interés de la investigación el análisis de la cuantía invertida durante el proceso. Sin embargo, es importante aclarar antes que continuar que existen ocasiones en las que el capital social puede generar capital económico o incluso hacer que éste no sea tan necesario, en tanto que los límites entre diferentes tipos de capital son difusos. No obstante para los objetivos del proyecto de investigación era necesario definir conceptos que permitieran su operacionalización y observación en un contexto determinado.

Por último, para analizar si efectivamente se realizó un incremento de cada tipo de capital, los indicadores cuentan con tres estados:

Estado	Caracterización
Constante ⁺	Este estado hace referencia a las variables estructurales de los sistema político, económico y social las cuales permanecen constantes durante todo el proceso y son independientes de las variables instrumentales
Iniciado	Se ha iniciado el proceso de acumulación pero este se encuentra bajo formas precarias y depende del contexto específico en el que se inscribe. No se cuenta con reconocimiento social.
Consolidado	Los capitales cuentan con una base mínima necesaria y consolidada, se cuenta con reconocimiento social y desarrollan lógicas propias para su utilización.

- **Los procesos de acumulación de capital social y político.**

Esta sección tiene como objetivo analizar las formas como se desarrollan los procesos de acumulación de capital y las características que estas variables asumen (indicadores) durante el momento de llegada, el proceso de formación y creación de la empresa, y el momento de reconocimiento y consolidación de la misma. Una vez más, aclaramos que el análisis concentró su atención sobre las variables de corte político y social; sin embargo el panorama económico se analizará superficialmente. Para el desarrollo de lo anterior, el grupo de cinco empresarios fue dividido a su vez en dos grupos: un primer grupo conformado por Juan, Jaime y Roberto (grupo A); y un segundo grupo el cual lo conforman Martha y Mario (grupo B). Las razones para realizar la anterior división radican en que, si bien las cinco historias cuentan con características socio-económicas diferentes en el momento de partida, los casos de Martha y Mario son sustancialmente diferentes. Ambos llegaron en condiciones donde el capital económico, político y social acumulado previamente en Colombia es reconocido y aceptado en las sociedades de llegada, que para este caso corresponden a Perú y Australia. Bajo este panorama, el grupo B disminuye la vulnerabilidad a experiencias de rechazo e incrementa las posibilidades de integración efectiva a la sociedad receptora. Muy por el contrario a las experiencias del grupo A, donde los capitales que traían consigo de Colombia no son reconocidos o el reconocimiento obtenido es precario. Así pues el desarrollo del apartado se inscribirá en una lógica dual, el cual cuenta con un análisis segmentado a cada grupo y un análisis general que aplica para ambos casos.

En el capítulo anterior se presentaron las características socio-económicas y políticas de cada uno de los casos, a la vez que presentó brevemente las razones por las cuales se justifica la estadía actual en las ciudades de residencia, a saber Londres, Lima, Miami, Houston y Sydney. Así mismo se realizó una descripción general sobre el contexto transnacional y globalizado bajo el cual se inscriben cada uno de los procesos migratorios de los casos seleccionados. Por tal motivo no se cree necesario realizar aquí nuevamente dicha contextualización. Así pues, se da inicio al análisis del proceso de acumulación de capital económico, político y social para los casos de Jaime, Juan, Martha, Mario y Roberto.

❖ **Primer Momento: la llegada.**

Diferentes espacios de tiempo separan a cada uno de los casos, diferentes posiciones geográficas los ubican en lugares distantes y heterogéneos; diferentes motivos los llevaron a estar donde se encuentran; sin embargo, ahí

estaban todos bajando del avión compartiendo el mismo sentimiento: emoción. Agitación, perturbación, conmoción, impresión y desconcierto son algunos sinónimos de éste sentimiento; todos significan un único fenómeno: el impacto psicológico de la inserción a procesos de socialización y prácticas culturales diferentes a las que se conocen y acostumbra. Para cada uno de ellos, tanto Roberto, Juan y Jaime como Martha y Mario el momento de llegada trae consigo una carga psicológica de “dejar a un lado” su vida pasada en Colombia para iniciar una nueva por fuera del país. Sumado a lo anterior, estos colombianos se enfrentan a la categorización de su estadía como provisional en donde *“su propia condición constituye un estado ambiguo que oscila entre la transitoriedad que les es atribuida y lo permanente de su proyecto migratorio. Esta doble condición que atraviesa, en general, los procesos migratorios contemporáneos, impele al inmigrante la dificultad de convivir y actuar en concordancia con este doble estado. De esta forma, se les exige que, en su vida cotidiana, cumplan con lo que le espera a una persona que se encuentra integrada permanentemente a la sociedad; a la vez que, tanto socialmente como de derecho, es portador de la desconfianza que emerge de su propia provisionalidad³⁴”*. Así mismo, tanto el grupo A como el B, se inscriben en lógicas transnacionales en donde establecen procesos simultáneos de identidad con la sociedad de origen y de integración con la sociedad receptora; lo que implica desdibujar los límites territoriales y temporales para el establecimiento de relaciones.

Sin embargo debido a las características propias de cada sujeto entrevistado, como de las condiciones políticas, sociales y económicas del país de llegada, los procesos de acumulación de capital y las características que éstos adoptan en el primer momento son diferentes según cada grupo. Ahora, las diferencias radican principalmente bajo dos hechos fundamentales: 1) el reconocimiento y aceptación del capital cultural que traen consigo desde Colombia y los usos que hacen de éste una vez llegan al país de acogida; 2) las redes de familiares, amigos y/o conocidos que establecen y las formas como lo hacen. Ambos hechos inciden sustancialmente en las formas como se acumula tanto capital político, como capital social. A continuación se analizarán por separado las diferencias entre los dos grupos según cada hecho particular:

- Con respecto al capital cultural.

³⁴ Cavalcanti, Leonardo, “El papel del protagonismo empresarial latinoamericano en la (re)construcción social de la categoría “inmigrante” en España” en *Papers: revista de sociología*, Nº 85, 2007, p. 187.

El capital cultural, el cual se refiere a los saberes profesionales, técnicos, empíricos y/o personales, constituye una variable fundamental para los procesos de integración efectiva a la sociedad receptora; así el manejo del idioma, el conocimiento de las prácticas sociales y culturales (como las tendencias en comportamientos) y el conocimiento profesional de una actividad influyen directamente sobre el número de experiencias de rechazo de los inmigrantes colombianos. Para el caso del grupo A (Jaime, Juan y Roberto), si bien los tres tienen una formación académica, el capital cultural que traen consigo desde Colombia es desconocido por parte de la sociedad receptora lo que los “obliga” a ocupar cargos para los cuales la mayoría de las veces están sobre-calificados en tanto que para su realización no se requiere formación profesional específica tales: como lavar baños, trabajos domésticos, trabajar como mesero en restaurantes, entre otros oficios. Así mismo, el capital simbólico de los integrantes de este grupo es bajo en la medida en que los otros tipos de capital no están legitimados y por tanto, no hay un reconocimiento de los mismos por parte de la sociedad de acogida.

Con respecto a lo anterior Jaime afirma: *“uno llega como un bebé, o sea, uno ni habla, ni oye, ni entiende, ni nada y a veces para donde va la gente va uno...pues no hay ningún calor humano, la gente es muy fría, muy explotadora... obviamente a uno le toca llegar a trabajar en lo que le pongan y lo que le pongan es de todos los trabajos... esas cocinas de los restaurantes son una porquería... entonces es una cuestión de... como muy humillante, o sea, como que digo yo soy administrador de empresas, tengo un posgrado y había tenido medios para vivir bien... y llegar allá para que lo humillen unos campesinos sin nada de educación... uno tenerse que aguantar eso es muy berraco”*. Roberto vivió una experiencia similar en el momento en que llegó a Europa, preguntándole sobre las razones por las que había decidido vivir en Inglaterra y no en otra ciudad (o Suecia como era la idea inicialmente), afirmó: *“bueno... pues... en Bélgica porque no hablaba como muy bien francés, no hubo como muchas ofertas de trabajo y era muy difícil. En España había como mucho racismo, nos trataban muy mal y allá me sentí muy discriminado no me gustó... no... no... no había como un buen ambiente (reflexiona). Fui, volví otra vez a Francia, también el mismo problema de cómo no hablaba muy bien francés entonces era muy difícil. Yo hablaba un poco de inglés, y entonces allá unos amigos me recomendaron Londres, me dieron una dirección y me vine, y al otro día comencé a y trabajar ¿no? en restaurantes lavando platos”*.

Podemos observar que, para el caso del grupo A, aunque técnicamente Roberto, Juan y Jaime tenían una formación específica, socialmente eran

considerados siempre como trabajadores no calificados, puesto que en estos casos el inmigrante sólo existe para la sociedad de receptora a partir del día que atraviesa sus fronteras; así pues se desconoce todo lo que antecede a esta existencia, incluso, su formación técnica (Cavalcanti, 2008, p. 219). El caso contrario sucede con el grupo B. Mario termina sus estudios de pregrado en Australia por lo que el reconocimiento social del capital cultural profesional se realiza de manera casi inmediata; en cuanto a Martha ella es trasladada a la ciudad de Lima por la empresa con la que trabaja en Bogotá; por tanto no fueron desconocidos sus saberes técnicos. Para ambos casos, la integración al mercado laboral mediante la aplicación efectiva de sus conocimientos permitió a estos disminuir las experiencias de rechazo, si es que las hubo, y aumentar la aceptación de los mismos ante la comunidad receptora. Veamos un ejemplo de esto en el caso de Mario: *“después de terminar la carrera allá en Australia comencé la maestría directamente. Después de comenzar la maestría, terminé la maestría y ya comencé a buscar trabajo ¿no? Realmente no en una profesión definida sino pues así donde un administrador cuadrara bien... duré trabajando como que... como un año en una empresa, en una empresas de seguros... ya después me retiré y fundé la empresa”*. Se observa, por tanto, que las formas en que son reconocidos socialmente los capitales de carácter cultural inciden directamente sobre los mecanismos de inserción, o integración, a la sociedad receptora a la vez que sobre el número de experiencias de rechazo.

- Con respecto a las redes de familiares, amigos y/o conocidos.

El tema de las redes de familiares, amigos y/o conocidos es fundamental para ambos grupos en el momento de llegada. Sin embargo, la diferencia radica en que para el grupo A éstas redes influyeron sobre manera en la trayectoria geo-espacial de los mismos. Las redes de inmigrantes permitieron determinar los costos y oportunidades que ofrecía cada lugar en donde decidían establecerse Roberto, Juan y Jaime; así para el caso de éste último la información suministrada a través de éstas relaciones le permitió, en un primer momento llegar a Washington, posteriormente trasladarse a New York y finalmente instalarse de manera permanente en Miami; lo mismo sucedió con los casos de Jaime y Roberto.

Por lo general, cuando inmigrantes provenientes de una comunidad particular, como la colombiana, se establecen en el extranjero, la migración desde esa comunidad tiende a aumentar, ya que quienes están en el exterior ayudan a familiares y amigos a migrar (Ocampo, 2006: 32). Con

respecto a lo anterior, en una de las entrevistas se le preguntó a Jaime sobre las características del proceso de partida, a lo cual respondió: *“pues fue muy rápido, simplemente yo ya tenía la residencia y no tenía ningún problema en viajar... fue como una decisión que tomé de la noche a la mañana, simplemente dije: ¡me voy! Entonces ¿para dónde me voy? Entonces me fui para Nueva York que tenía una tía lejana por allá, pues uno busca primero la familia supuestamente a ver para que lo ayude, sin ningún proyecto, sin nada, simplemente me voy a ver qué hago”*.

Sin embargo, si bien influyen en las trayectorias de éstos, no son suficientes para determinar en donde se ubicaron definitivamente, esta decisión estuvo atravesada también por las expectativas y motivaciones personales (qué buscan, por qué lo buscan, qué quieren hacer, cuál es su profesión, su vocación) y las oportunidades específicas del sistema económico, político y social en el cual se inscriben. Ahora, para ambos grupos éstas redes de inmigrantes o de “solidaridad” se construyen en doble vía: en el sentido que ellos las utilizaron y a su vez ellos mismos crearon (o fortalecieron) redes con éstas mismas características. Sin embargo, el modelo replica los estereotipos de los colombianos por lo que no era raro escuchar durante las entrevistas frases como: “uno trata de ayudar, pero tiene mucho cuidado a quien ayudar”. Ahora bien, *“la desconfianza enraizada en el estigma de la droga, el temor a vincularse impensablemente con personas que se relacionen con los actores armados del conflicto, o bien con delincuentes, se unen al consabido clásico y regionalismo colombiano, haciendo prácticamente imposible la formación de organizaciones colombianas incluyentes y representativas. El estigma de la droga y la falta de confianza en el otro agudizan las carencias propias de la cultura política colombiana de falta de credibilidad en el Estado, bajo aprecio de las instituciones políticas partidistas y, en general, una percepción negativa del proceso político formal. Por todo esto, la organización social tiende a construirse alrededor de círculos estrechos de familiares y amigos cuyas relaciones usualmente provienen de y se extienden hasta el lugar de origen y reúnen a personas de estratos sociales similares. La desconfianza generalizada parece haberse materializado en lo que podríamos llamar el síndrome del “uno nunca sabe”³⁵”*.

³⁵ Guarnizo, Luis Eduardo, *El Estado y la Migración Global Colombiana*, en *Migración y Desarrollo*, primer semestre, número 006, Red Internacional de Migración y Desarrollo, Zacatecas, México, 2006, p.285.

Con lo anterior se determinaron las diferencias sustanciales entre el grupo A y el B al momento de llegada, las cuales radicaban en torno a las formas en que era reconocido socialmente el capital cultural y los usos que se hacían de este; y las redes de familiares, amigos y/o conocidos que establecían. Ahora bien, a continuación se analizará las formas en que éstos hechos incidieron en los procesos de acumulación de capital político y social, y finalmente se analizarán las formas bajo las cuales se presentan cada uno de los capitales (indicadores).

En cuanto al capital cultural, el reconocimiento social o el desconocimiento del mismo incidió en las formas en que éstos eran percibidos por la sociedad receptora. Para el primer caso, el grupo A, el desconocimiento de los saberes técnicos de Roberto, Juan y Jaime determinó que ellos fueran asociados como trabajadores poco calificados. Por el contrario, en cuanto al grupo B, el reconocimiento social de sus saberes profesionales permitió a estos integrarse en el mercado laboral ejerciendo su profesión casi de manera inmediata. Ahora bien, ambos fenómenos suscitaron procesos de socialización diferentes que incidieron sobre manera en la forma en que se acumulaba capital social; puesto que para el primer caso la acumulación se vio entorpecida por experiencias de rechazo y bajo nivel de integración a la sociedad receptora. Mientras que, para el segundo grupo, la acumulación de capital social se desarrolló desde una posición llamémosla privilegiada.

Ahora, en cuanto al capital político éste desarrolló una dinámica similar para ambos grupos. Tanto para el caso A como el B, la desconfianza en el establecimiento de redes de familiares, amigos y/o conocidos restringió la potencialización de recursos instrumentales de carácter privado en la lógica del grupo, bajo un panorama en el cual imperan las iniciativas individuales sobre las grupales. Así *“el apoyo es restringido a las personas bien conocidas, mientras que la solidaridad colectiva se da sólo de manera esporádica esto es, en casos de tragedias naturales en el país o apoyo a compatriotas en casos de necesidad extrema. Un resultado de éste fenómeno es que, a pesar de su tamaño, las colonias de colombianos tienden a escapar de la atención de los gobiernos locales en el exterior (a no ser por las autoridades de seguridad) y por tanto a ser ignoradas en la toma de decisiones políticas que les afectan. Indiscutiblemente, esto aumenta la vulnerabilidad de los migrantes colombianos frente a la sociedad receptora en general, y en forma particular frente a empleadores, arrendadores de vivienda o profesores en las escenas*

públicas³⁶”. Con respecto a lo anterior Jaime afirmaba en una de las entrevistas:

- *“En un principio si trataba de ayudar a las personas, porque eran colombianos... que estaban muy desubicados... si eran ciudadanos, para trabajar en esto tienes que ser ciudadano, yo trataba de guiarlos, mandarlos a la academia, yo mismo entrenarlos... y cuando ya estaban trabajando bien en forma, se volteaban y se iban... o se iban para otras compañías... mal agradecidos en otras palabras. No aprecian las cosas, y al rato... ya regresan diciendo que se habían equivocado... que por favor... obviamente no todos ¿no? Pero si la mayoría. Desafortunadamente hay mucho colombiano que llega con muchas ínfulas... aquí pueden ser lo que sean, el presidente de Ecopetrol si tú quieres, pero allá... no son nada. Pueden tener mucha experiencia, conocer mucho...pero si no tienen una muy buena palanca tienen que llegar como yo, ha hacer lo que tienen que hacer... mientras progresan. Entonces ellos piensan que van a llegar allá a hacer lo mismo que hacían aquí y es imposible; entonces pierden mucho tiempo... se decepcionan, hasta que se dan cuenta que les toca trabajar en lo que salgan mientras que puedan ubicarse en algún trabajo que quieran hacer”.*

Así pues, al momento de llegada el capital político y el social se encuentran bajo la siguiente forma:

Variable	Dimensión	Indicador	Estado
Capital Social	Perspectiva pública	“La ciudad”	Constante
	Perspectiva privada	Redes de familiares, amigos y/o conocidos.	Iniciada
Capital Político	Perspectiva pública	El Consulado El Estado receptor	Constante

³⁶ Guarnizo, Luis Eduardo, *El Estado y la Migración Global Colombiana*, en *Migración y Desarrollo*, primer semestre, número 006, Red Internacional de Migración y Desarrollo, Zacatecas, México, 2006, p.p. 285 – 286.

❖ **Momento número 2 y 3: creación y formación de la PYME; y reconocimiento y consolidación de la misma.**

El análisis de los momentos 2 y 3 he decidido realizarlos de manera conjunta en tanto que uno corresponde la antesala del otro, se requiere para este punto observar el proceso de manera panorámica y no segmentada como en el caso del primer momento. Sin embargo, la caracterización de los indicadores de capital político y capital social se realizará por separado hacia el final de la sección. Aquí la lógica de los grupos A y B aplicada en la sección anterior no será utilizada, se realizará en cambio el análisis conjunto del proceso de acumulación de capital político y capital social para los casos de Jaime, Martha, Mario y Roberto; y se analizará por separado el caso específico de Juan. La razón para realizarlo de esta forma consiste en que las cuatro primeras personas corresponden a los casos de éxito empresarial, en tanto que las pequeñas y medianas empresa aún se mantienen en funcionamiento y cuentan con un amplio reconocimiento social. El caso de Juan, corresponde al caso opuesto en tanto que las empresas de éste actualmente no tienen vigencia. El análisis se desarrollará de la siguiente manera: en la primera sección se analizará los procesos de acumulación de capital político y social durante el momento de la creación de la empresa, seguido de lo anterior la atención recaerá sobre la acumulación una vez la empresa se encuentra consolidada; por último se determinarán los indicadores para cada estado.

Ahora bien, para empezar es importante señalar que durante el proceso de creación y formación de las PYMES de estudio fueron fundamentales dos cosas: en primer lugar el capital social acumulado previamente que les había permitido, por un lado, obtener reconocimiento social dentro de la sociedad receptora y por otro, conocer las lógicas del mercado y entablar relaciones con posibles consumidores de los productos o usuarios de los servicios. En segundo lugar, la acumulación de capital cultural de carácter técnico en el sector en el que posteriormente se ubicaría la empresa, por medio de la práctica en el mismo a través de trabajos que permitieran fortalecer los conocimientos adquiridos previamente de manera profesional. Con relación a lo anterior, durante las entrevistas realizadas a Roberto, Jaime, Mario y Martha se les preguntó sobre la forma en que había nacido la idea del restaurante, la agencia de seguridad privada, la agencia de intercambios estudiantiles y del café respectivamente; y fue común encontrar afirmaciones tales como: “como yo ya manejaba el tema” o “entonces un amigo me dijo”, u otras tantas como “pues yo ya tenía clientes” o “yo tenía experiencia en eso”. Observemos los casos de Roberto y Martha que ejemplarizan lo anterior:

- Martha: *“la idea al comienzo era regresar a Colombia y continuar con ellos, pero a mí me gustó Perú, definitivamente le vi muchas oportunidades de negocio en el área tecnológica que supuestamente era mi área ¿no? (...) Pero también conocí a una persona que trabaja en PROEXPORT y me convenció de que habían varios artículos colombianos, varios productos de Colombia, que eran muy bien vistos aquí en Perú, entre esos café colombiano; que no había absolutamente ninguna empresa que lo importara y que no existía café colombiano aquí en Perú. Y pues en vista de que no conseguía en el área tecnológica nada que representar, pues así del nivel de software que yo venía comercializando, entonces comencé y a estudiar las posibilidades de importar café... hice la gestión y, digamos todos los permisos, importamos café Mariscal, que es un café de Pereira (...) Un día el señor Alberto Inocente me dijo: “Martha usted tiene el café y las grecas, por qué no pone un punto de venta que no hay buen café aquí en Perú”. Y efectivamente, fuimos y alquilamos... mmm... como un garaje, a la salida de un barsito, y quedaba en la Sunarp, la Sunarp es una calle muy concurrida por los extranjeros... y ahí pusimos venta exclusiva de café colombiano. El solo hecho de poner la bandera de Colombia y que hubiera café ¡no te imaginas! La cantidad de colombianos que llegaban...y eso fue solo hace unos cinco años. Y empezaron a llegar colombianos y tú sabes... empezaron a preguntar “usted no tiene empanaditas, por qué no tiene arepas...” y así se fue creciendo. A los siete meses de estar en ese sitio pequeño nos dimos cuenta que debíamos cerrar y abrir en un sitio más grande”.*

- Roberto: *entonces después de seis, casi ocho años, de trabajar en restaurantes... mmm... aquí habían lo que llaman unos centros comunitarios, unos lugares donde se reunía la gente; no se grupos de la tercera edad, jóvenes, niños, eran lugares de diversión en el centro comunitario (...) Yo trataba de participar en todas las actividades y como sabía yo que ya sabía de cocina, había hecho incluso un curso de cocina, de cocinero ¿no? Pues de chef... y pues el centro tenía una cafetería entonces en esa época no tenían quien se encargara y yo me ofrecí a hacerme cargo de la cafetería. En un primer momento era que todas las ventas eran para mí, pues era por el servicio. No había mucho ¿no? Pero el centro tenía un salón en donde hacían las fiestas o se reunía la gente a hacer conferencias y cosas así, charlas (...) Entonces así yo empecé a hacer mis primeros pinitos. Trabaje cinco años, me hice algunos ahorros... pero después hubo varios problemas con el centro, porque el*

gobierno le quito las ayudas y ya no tenía fondos para subsistir pues; y lo tuvieron que cerrar. Pero yo ya tenía mis ahorros y como ya conocía gente me ofrecieron alquilarme el lugar, y le puse Cocorna, en honor a mi tierra a mi pueblo (...) Entonces ya después de seis años, yo ya puse mi propio negocio que se llamo La Piragua. Y pues en ese negocio ya llevo qué... unos diez y nueve años”.

La historia de Juan es un tanto diferente. La creación de las empresas (una agencia Inmobiliaria, un “car wash” y una gasolinera) se fue dando en la medida en que Juan “viera” una oportunidad de negocio. Esto se realizaba sin un previo conocimiento del mercado y sin la acumulación de capital cultural necesaria para gerenciar cada uno de las pequeñas y medianas empresas que fundaba. Sin embargo, si bien el capital social para este caso no se presenta como en los cuatros anteriores a manera de reconocimiento social y acumulación de redes sociales, éste aparece aquí bajo la forma de “asociaciones” con amigos que hacían parte de las empresas. Así pues, se observa que, tanto para los primeros casos de Roberto, Jaime, Martha y Mario, como para el segundo el capital social se utiliza de forma instrumental en la medida en que permite a cada uno de los actores desarrollar estrategias para la creación de la empresa; bien sea a través de potenciales clientes, o bien sea a través de asesorías o apoyos que reciben por parte de las redes sociales específicas.

Ahora bien, en cuanto al capital social en el tercer momento donde la empresa se encuentra consolidada y cuenta con cierto reconocimiento social no hay muchos cambios significativos; este se mantiene constante bajo un mínimo necesario y en la mayoría de los casos se incrementa en tanto que aumentan el número de redes sociales de amigos, familiares y conocidos que son utilizadas de carácter instrumental y que les permiten consolidar su reconocimiento – en el caso de Juan, este no logra consolidar el capital social acumulado en la fase anterior y, sumado a factores externos, las empresas fracasan –. En la fase de creación de la empresa y el momento de llegada se observó que las relaciones tanto con el Consulado como con el gobierno receptor se limitaban a trámites legales; a excepción de Roberto el cual asistió a un centro comunitario del gobierno británico durante los primeros años de su estadía en Londres y el cual fue fundamental para el proceso de creación del restaurante y la acumulación de capital social y cultural. Ninguno de los demás recibió ayuda o asistencia por parte de ambas entidades o fue beneficiario de políticas o programas dirigidos a la población migrante; bajo este panorama fue especial encontrar que ellos se sentían “abandonados” por parte del gobierno

colombiano mientras que nunca, dentro de su imaginario, esperaron algo por parte del Estado receptor. Con respecto a lo anterior, se le preguntó a los entrevistados si habían recibido algún tipo de ayuda por parte del gobierno colombiano durante la creación de la PYME y esto fue lo que respondieron:

- Jaime: *¡el gobierno colombiano no da nada! Absolutamente nada, eso sí olvídate... eso no ayudan para nada, antes al contrario uno trata... (pausa para pensar) ¡ah! mira, yo tenía que sacar una certificación de mi compañía allá para montar aquí una compañía que yo quería montar, y has de cuenta... como qué te explico yo... como la notaría, los papeles de la notaría que acreditan que uno es el dueño... algo así pero traducido a español y tenía que ser por el consulado. Fui al consulado, llevé mis papeles... se demoraron como dos días en entregármelo, me cobraron... fue algo exagerado... como 230 dólares y me entregaron una hoja... ¡una hoja! Una carta que decía que ante la vista del... del cónsul, todos los papeles servían, que estaban bien, que no se que, que bla bla bla... firma cónsul no se que, firma y un sello; eso, eso es todo y me cobraron 230 dólares ¿por una carta? Eso es increíble, yo salí asustado”.*
- Martha: *“no nos ayudaron para nada. Como no era una empresa grande, ni era una gran importación y estaba yo iniciando... en realidad no me ha ayudado, no nos dieron ningún dato. Todo lo conseguí aquí... preguntando”.*
- Roberto: *“no... (risas) nada de eso. No he recibido ayudas de ninguno de los dos gobiernos. El único acercamiento fue con el centro comunitario, pero de resto nada más”.*
- Mario: *“fue solo entre mi socio y yo, con plata nuestra. Nosotros nunca pedimos ayuda ni nada (...) Tal vez porque no la necesitábamos, yo creo que todo gobierno deberá tener algún tipo de ayuda, pero como no averiguamos nunca... entonces comenzamos a hacer nuestras cosas por si solos, tal vez nos hubieran ayudado... si tal vez... pero la verdad es que no hemos recibido algún tipo de asistencia, ahora es que me relaciono con el consulado colombiano, pero antes me limitaba a lo básico: a mantener mis papeles en orden, los trámites de la visa y esas cosas... pero nada más”.*

Por otro lado se observa los acercamientos con el Consulado se ven limitados por un alto grado de des-información sobre las actividades, funciones y programas de consulado en donde todos coinciden en afirmar que el consulado cumple con funciones de “tramites” legales (como renovación de cédulas y de visas). Con respecto a lo anterior, afirman que ésta función la llevan a cabo de

manera adecuada; sin embargo, con respecto a los programas y diferentes actividades hay poca claridad al respecto (la mayoría asegura que poseen poca información de lo que se hace con respecto a esta materia pero que esperarían que se estuvieran realizando actividades con relación al tema). Ahora bien, tampoco existe un fuerte interés por parte de ellos de buscar esta información, no esperan algún tipo de ayuda por parte del gobierno colombiano en la medida en que refleja la imagen que traen de las entidades burocráticas y la política colombiana. Ahora, las entrevistas permitieron intuir que para Roberto, Jaime, Mario y Martha la política se entiende como la contienda electoral, las actividades de los partidos políticos y la politiquería, en cuanto tal, los empresarios seleccionados tienen una representación negativa con respecto a este tema. Sin embargo las posiciones son contradictorias. Afirman que “no está mal” quienes participan en la actividad política bajo su condición de inmigrante, ni tampoco “está mal” que se lo asocie con este tipo de actividad o con un partido político específico; sin embargo, aseguran que lo anterior puede afectar la actividad de la PYME en cuanto a que segmenta el mercado. Por otro lado, en cuanto a la rentabilidad, afirman que para participar en política, si bien puede traer beneficios, se debe invertir bastante tiempo, el cual: o prefieren invertirlo en el mantenimiento de relaciones comerciales mucho más “jugosas” para el negocio, o no lo tienen por el mismo carácter de la empresa.

- *“María Juliana: ¿y con el consulado? Cómo es tu relación con ellos.*

Martha: no...en realidad es buena la relación pero no sentimos apoyo del consulado. Cuando aparecen es cuando hay muchos almuerzos empresariales que los hacemos aquí en el restaurante... pues en realidad yo no es que me haya acercado mucho ¿no?, no me queda tiempo para nada mas...”.

- *Mario: “con los cónsules casi no tuve contacto por la alta rotación de personal que hay, siempre tuve contacto con la secretaria que me conocía a mi, me refería estudiantes. La relación que teníamos era buena debido al servicio que nosotros prestábamos. MJ: ¿entonces tú crees que el consulado colombiano es un aliado estratégico para tu negocio? M: si, si uno quiere verlo de esa manera si, porque ellos como política pueden referir a todos los estudiantes porque o sino deberían referir a todas las agencias que hay, pero si le dan la “manito” en ese aspecto haber si ellos quieren (...) Yo me limitaba a estar en los eventos, patrocinando el evento y pues ayudándole al cónsul a la convocatoria, pero por lo mismo de que eso me beneficiara a mi empresa... pero nunca quise vincularme en nada de política que fuera a afectar mi empresa... no, no.... Nada de política”.*

Es en este contexto bajo el cual aparece el capital político instrumental para Martha, Mario, Roberto y Jaime el cual esta *“basado totalmente sobre reconocimiento, el capital político es una forma particular de capital simbólico. Se puede comprenderlo como un crédito, basado en las múltiples operaciones de crédito con las que los actores prestan momentos de poder a una persona percibida como confiable gracias a su fiabilidad³⁷”*. Ahora bien, *“el capital político es una especie de capital reputacional ligado a la notoriedad, a la manera de ser percibido, al hecho de ser conocido y reconocido, y puede ser de dos tipo: personal o delegado, de acuerdo a la fuente de donde derive la fuerza de movilización que posee el agente considerado (...) este capital sólo puede ser conservado a costa del trabajo permanente que es necesario para acumular crédito y evitar el descrédito³⁸”*. De manera que, el capital político instrumental se desarrolla en tanto que el reconocimiento social, adquirido por medio de la acumulación de capital social, es transformado en reconocimiento público en la medida en que el Consulado los reconoce como actores significativos para la comunidad colombiana en el exterior y les otorga un tratamiento especial y lo cual incrementa el número de acercamientos. Por otro lado, cada uno de los casos de estudio *“utilizan”* el capital político instrumental adquirido en función de la rentabilidad de la empresa, en donde si bien el consulado, y en general la comunidad colombiana en la sociedad receptora, representa un pequeño porcentaje del mercado, establecen relaciones de carácter comercial con el Consulado en tanto que les otorga un mayor reconocimiento.

En tanto a los indicadores de las variables del capital político y social para la fase de creación y formación de las pequeñas y medianas empresas, estos quedan de la siguiente forma:

Variable	Dimensión	Indicador	Estado
Capital Social	Perspectiva pública	“La ciudad”	Constante
	Perspectiva privada	Redes de familiares, amigos y/o	Constante

³⁷ Meichsner, Silvia, *El campo político en la perspectiva teórica de Bourdieu*, en Voces y Contextos, Ibero Forum, Primavera, Tomo 3, Volumen 2, 2007, p. 14.

³⁸ Amézquita, Quintana, Constanza, *Los Campos político y Jurídico en perspectiva comparada. Una aproximación desde la propuesta de Pierre Bourdieu*, en Universitas Humanística, No 65, Bogotá, Junio de 2008, p. 104.

		conocidos.	
Capital Político	Perspectiva pública	El Consulado El Estado receptor	Constante
	Perspectiva privada	“yo tenía un amigo”: capital social instrumental	Iniciado

En cuanto a los indicadores de las variables de capital político y social para la fase de consolidación y reconocimiento de la PYME, estos quedan de la siguiente forma:

Variable	Dimensión	Indicador	Estado
Capital Social	Perspectiva pública	“La ciudad”	Constante
	Perspectiva privada	Redes de familiares, amigos y/o conocidos.	Constante
Capital Político	Perspectiva pública	El Consulado El Estado receptor	Constante
	Perspectiva privada	“yo tenía un amigo”: capital social instrumental	Iniciado

Antes de terminar, se aclara que el capital político instrumental aparece con relación al Consulado en tanto que este permite (condiciones estructurales) su utilización del reconocimiento social y público con el objetivo de aumentar los márgenes de rentabilidad. Por otro lado, las relaciones con el gobierno receptor se han mantenido estables, casi desde el primer momento de llegada, limitando los acercamientos a trámites legales; sin embargo embargo, durante las entrevistas no se ahondó sobre éste tema.

Existen dos formas bajo las cuales se expresan los capitales – bien sean de corte social, político o económico – que a su vez se encuentran inscritas bajo dos escenarios diferenciados. Por un lado un escenario social de la comunidad general de acogida el cual se encuentra delimitado por las características estructurales del sistema político, económico y social tanto del país receptor como el de origen; y un segundo escenario de carácter privado y personal que corresponde al círculo social en el que los casos seleccionados llevan a cabo procesos de socialización y prácticas culturales. Bajo esta lógica aparecen los

capitales de tipo estructural e instrumental (los cuales fueron explicados anteriormente); en donde éstos dependen de las configuraciones y combinaciones de ambos escenarios. Ahora, en tanto que lo anterior se cumple los capitales tanto estructurales como instrumentales cambian según los contextos y temporalidades; así mismo su utilización dependerá de las historias personales a las cuales están sujetos cada uno de los casos seleccionados. Observamos, por tanto, que los procesos de acumulación de capital económico, social y político durante los momentos identificados – momento de llegada, momento de creación de la pequeña y mediana empresa; y por último un momento de reconocimiento posterior a la instalación de la Pyme – son diferenciados para cada una de las experiencias; sin embargo se observa la siguiente tendencia: el capital social aparece como el propulsor del capital político en tanto que a través del capital social adquieren reconocimiento público y social lo que aumenta su visibilización política y legitimación; sin embargo el capital político aparece de forma instrumental en función de la rentabilidad de las empresas. Por otro lado, la aparición del capital de corte político no significa que dichos empresarios se involucren directamente en política electoral; sin embargo su atención recae sobre política de corte cívico y social.

Por último, cabe señalar que paralelo al proceso de montaje y consolidación de las pequeñas y medianas empresas para los casos seleccionados se van incrementando los niveles acumulados de diferentes tipos de capital; los cuales a su vez influyeron sustancialmente en dicho proceso de montaje y en la posterior consolidación de la Pyme; sin embargo, una vez la empresa se encuentra consolidada y adquiere cierto reconocimiento propulsa los procesos de incrementación.

SER” INMIGRANTE: PERCEPCIONES Y CONFIGURACIÓN DE LA CATEGORÍA

En el capítulo anterior se analizaron los diferentes procesos de incremento de los niveles acumulados de capital de tipo económico, político y social para los casos de los empresarios seleccionados; es decir, para las historias de emprendimiento por fuera de las fronteras nacionales de Martha, Roberto, Mario, Juan y Jaime. Teniendo presente el análisis del acápite inmediatamente anterior, este capítulo tiene como objetivo principal describir, y analizar, la manera como dichos procesos de acumulación de capitales permitieron la reconfiguración de la categoría de “inmigrante” para los casos de estudio. Retomando, se entiende como reconfiguración de la categoría “inmigrante” al proceso mediante el cual éstos colombianos en el exterior alteran las formas en que son percibidos por la sociedad receptora. Para observar lo anterior se tuvo en cuenta únicamente las percepciones que ellos tienen frente a las representaciones sociales que se crean respecto a ellos en dos momentos principales; primero bajo su condición actual de empresarios y segundo antes de crear la empresa. Antes de iniciar el desarrollo del objetivo, se aclara al lector durante la investigación se estuvo consciente de las limitaciones en el alcance de las conclusiones con respecto a la re-configuración de la categoría para los cinco empresarios; para comprobar la efectiva re-configuración sería necesario realizar trabajos de campo que involucren conjuntamente a la comunidad receptora y al individuo de estudio, metodología que no fue implementada debido a las limitaciones concernientes al proyecto de grado.

Ahora bien, las entrevistas realizadas a cada uno de cinco empresarios permitieron observar una relación de carácter causa-efecto en donde la re-configuración de dicha categoría se da como resultado de la acumulación previa de capital económico, político, social y simbólico en tanto que legitima los otros tres capitales en la sociedad de acogida (aunque el capital simbólico no fue directamente tratado durante la investigación vale la pena nombrar su importancia). Por tanto, la “re-configuración” aparece como variable dependiente del proceso de acumulación de capitales. Por otro lado, es importante resaltar que la categoría de “inmigrante”, entendiendo a ésta como *condición social de unas personas respecto de las demás*, no desaparece durante las trayectorias de vida para los casos de estudio; se mantiene constante el “encasillamiento” como inmigrantes colombianos, sin embargo se alteran considerablemente los significados otorgados a dicha condición social.

Para el análisis de la re-configuración, es decir para observar los cambios en el tiempo del significado de la condición social, se parte del supuesto según el cual la categoría de “inmigrante” para el momento de llegada (antes de ser empresarios) se asocia con connotaciones negativas en la medida que, para la mayoría de los casos, se considera al inmigrante con la triada fuerza de trabajo, temporalidad y problema social³⁹; lo cual limita su integración a la sociedad receptora. Así pues, para observar la re-configuración de la categoría se tuvo en cuenta cuatro indicadores, los cuales permitieron observar si efectivamente “inmigrante” adquiere nuevas connotaciones para los casos de estudio una vez se han acumulado los tres tipos de capital a través de la actividad empresarial; dichos indicadores son: reconocimiento social, reconocimiento político, liderazgo en la comunidad colombiana en el exterior, disminución en las experiencias de rechazo y sentimiento de inclusión efectiva en la sociedad receptora. Se espera entonces que, a mayor acumulación de capital político, económico y social, mayor nivel de reconocimiento social y político, menor número de experiencias de rechazo y aumento en el sentimiento de inclusión efectiva en la sociedad receptora; lo cual rompe con la triada anteriormente mencionada y altera los significados de la categoría de inmigrante. Así mismo, durante este capítulo la atención recaerá sobre los casos de Martha, Roberto, Jaime y Mario en tanto que el caso de Juan no permite observar si la re-configuración se mantuvo constante o fue coyuntural en tanto que las empresas de éste fracasaron; aunque se observó que efectivamente si hubo cierta acumulación no obstante la información recopilada en las entrevistas, y el hecho del fracaso empresarial, no permite dar cuenta de la perdurabilidad de los capitales acumulados. Con respecto a lo anterior, el capítulo está estructurado de la siguiente forma: en la primera parte se analizarán las connotaciones de la categoría para el momento de llegada; mientras que, en la segunda parte se hará referencia a las connotaciones relacionadas a la condición actual de empresarios de los casos seleccionados.

- **Y así llegaron. Son inmigrantes: temporalidad, fuerza de trabajo y problema social.**

En la mayoría de los casos los inmigrantes al momento de llegada, principalmente aquellos que provienen de países en desarrollo o subdesarrollados, son asociados con pre-concepciones de una categoría social fundada a través de imágenes de pobreza, marginalidad, delincuencia y

³⁹ Cavalcanti, Leonardo, “El papel del protagonismo empresarial latinoamericano en la (re)construcción social de la categoría “inmigrante” en España” en *Papers: revista de sociología*, ISSN 0210-2862, Nº 85, 2007, pags. 177-191.

toda una serie de condiciones que son impuestas a los inmigrantes (Cavalcanti, 2008:219). Así mismo, como se observaba en el capítulo anterior, el inmigrante sólo existe para la sociedad receptora a partir del día que atraviesa sus fronteras; así pues se desconoce todo lo que antecede a esta existencia, incluso, su formación técnica (Cavalcanti, 2008, p. 219). Para los casos de estudio, al momento de llegada se confabularon las pre-concepciones asociadas a la categoría de inmigrante (temporalidad, fuerza de trabajo y problema social) con el desconocimiento de los capitales acumulados previamente en Colombia, principalmente el capital cultural, el político y el social; lo cual disminuyó su reconocimiento social y político, aumentó las experiencias de rechazo y disminuyó las capacidades de liderazgo en la comunidad colombiana en el exterior. Antes de continuar se debe aclarar lo siguiente: durante la investigación se analizaron los casos bajo dos escenarios. El primero de ellos consiste en la sociedad de acogida en general y el segundo el círculo social en el que se mueve el inmigrante, ahora el reconocimiento o desconocimiento en un escenario no influye necesariamente en el otro; sin embargo para efectos de ésta investigación el análisis recayó sobre el segundo escenario en tanto que el análisis se basa en percepciones personales de los empresarios con relación a su condición de inmigrantes.

Retomando, para los casos de Roberto, Juan y Jaime la anterior situación se refleja en el número de experiencias de rechazo y el bajo nivel de inclusión a la sociedad receptora. Con respecto a lo anterior, en una entrevista realizada a Jaime describió sus primer momento en Estados Unidos de la siguiente forma: *“empecé a buscar trabajo, trabajo y pues... conseguí en un restaurante que es lo único... cuando uno llega sin saber qué hacer, sin idioma y sin nada lo único es eso (...) Entonces bueno en Nueva York trabajé en esos trabajos, en restaurantes, en hospitales, de cosas así... bien difíciles y humillantes. Pero bueno... como quiera yo aguante y aguante como por un año y ahí fue cuando me mudé a Houston, yo vivo en Houston, donde... tenía otro amigo y él me dijo: pues vengase para acá, que acá esta como mejor y si no le gusta pues se regresa. Y no pues fíjate que desde que llegué allá si me fue muy bien, me empezó a ir diferente, empecé a hacer cosas que yo quería hacer y empecé a buscar la manera de hacer cosas que me gustaran, me pagaran bien y no me tuviera que matar tanto”*.

Sin embargo, los casos de Mario y Martha son sustancialmente diferentes. Ambos llegaron a Perú y Australia respectivamente, con cierto capital económico, social y cultural acumulado previamente en Colombia el cual fue reconocido y aceptado por la sociedad receptora; por tanto las experiencias de rechazo fueron significativamente menores y el nivel de integración social fue

mayor al momento de llegada. Así por ejemplo, Mario afirma que más que experiencias de rechazo por su condición de inmigrante colombiano en Australia, consistieron en problemas de comunicación y desinformación con respecto las características socio-económicas y políticas de Colombia: *“Australia es un país muy tolerante ¿no? Ellos reciben bastante gente de todos lados y en especial en el sector educativo es el tercer mayor ingreso en la economía de ellos, entonces realmente rechazo y eso uno no siente el racismo ¿no? Pues eso es lo que yo me doy cuenta; son muy tolerantes, aceptan nuevas culturas y de más... y eso es realmente... y claro en la época del 2001 mucha gente no conocían realmente que es Sur América, Colombia ¿no?... entonces uno era como un espejo de lo que era este país ¿no? Enseñándoles, aprendiendo ellos de uno y uno de ellos... pues a veces no comprendían uno porque actuaba de una forma o de la otra... pero realmente rechazo no, solo era un problema de aprendizaje como diría yo”*.

Para el caso de Martha, al contrario que los casos de Roberto, Juan y Jaime, el hecho de ser inmigrante colombiano constituyó una variable que aumentó su margen de maniobra dentro del sistema económico y social peruano; afirmaba en una de las entrevistas que para la época en la que ella llegó a Lima no se asociaba a la categoría con la triada problema social, temporalidad y fuerza trabajo: *“aquí tal vez era de los pocos países al ser uno colombiano, al contrario, lo recibían muy bien. Por ejemplo cuando estaba en área de sistemas, el solo hecho de llamar a pedir la cita con el gerente, sin conocerme, me decían “a tú eres colombiana, si un momentico” y me daban de una la cita... me atendían, corrían las horas y me atendían... entonces fue al contrario, tal vez se me abrieron las puertas por el hecho de ser colombiana”*.

- **Y ahora son empresarios: re-configuración de la categoría “inmigrante” para los casos de estudio.**

Si bien al momento de llegar la categoría de inmigrante se asocia con la triada temporalidad, problema social y fuerza de trabajo para los casos de Roberto, Juan y Jaime, el panorama cambia una vez son reconocidos como empresarios por la sociedad receptora; y la categoría “unifica” su significado para las cinco experiencias. Para todos los casos, en mayor o en menor medida según las experiencias particulares, la acumulación de capital económico, político y social les otorga reconocimiento público que les permite, a su vez, romper con los estigmas o pre-concepciones impuestos por la sociedad receptora al momento de llegada; dicho reconocimiento se da bajo dos formas: por un lado sujeto a relación PYME – desarrollo y, por otro, asociado al capital político y social.

En cuanto al primer elemento, la actividad emprendedora de los inmigrantes – como en el caso de Roberto, Juan, Jaime, Mario y Martha – *“promueve el desarrollo económico de zonas degradadas de la ciudad, creando una especie de proceso revitalizador en estos espacios, a través de mercados alternativos que poseen demanda y oferta propia... Además de revitalizar la zona donde estas actividades se instalan, las iniciativas empresariales de los inmigrantes también juegan un papel esencial en la reconstrucción de la condición social del inmigrante, aunque no siempre es reconocido como tal”*⁴⁰. Así mismo, *“como personas que regentan diversas actividades emprendedoras, los inmigrantes empresarios, con su propia actividad, permite cuestionar el “discurso impuesto” de la inmigración como un problema social”*⁴¹. A través de la creación de pequeñas y medianas empresas los inmigrantes asumen un papel protagónico en la escena pública y económica de la sociedad receptora (Cavalcanti, 2008: 230); en donde la percepción de provisionalidad y de fuerza de trabajo, impuesta en un primer momento a la categoría de inmigrante, se cuestionan por la actividad emprendedora de éstos inmigrantes, los cuales no solo dinamizan la economía, sino que son potenciales empleadores y generadores de trabajo (Cavalcanti, 2008: 230). Con respecto a lo anterior las percepciones de Roberto, con relación a su condición social de inmigrante colombiano, dan cuenta de que la actividad emprendedora realizada por éste permitió que él se sintiera “como uno más” en la sociedad inglesa a la vez que se sintiera productivo; así mismo facilitó a éste su reconocimiento: *“si lo ayuda a uno a que la gente lo reconozca y a sentirse productivo ¿no?... yo tenía un trabajo digno antes, pero el restaurante me ha dado como status... además que le permite a uno progresar y ayudar a otros que llegaron como uno. Pero sí, yo me siento como uno más, yo creo que no hay mejor lugar para mí que Inglaterra... además que... pues el restaurante está ubicado en un sector muy popular, en donde están varios bares y es una calle tradicional. Eso es bueno, porque todo el mundo lo ve”*.

Ahora bien, en cuanto al segundo elemento, el capital social acumulado por Roberto, Jaime, Mario y Martha les permitió consolidar redes sociales tanto con la comunidad de origen, como con la comunidad colombiana en el exterior y la sociedad “nativa” de las comunidades receptoras (a la vez que con otros inmigrantes de diferentes nacionalidades); lo cual promovió la integración efectiva al sistema social de llegada. Con lo anterior, cada uno de ellos disminuyó las experiencias de rechazo en tanto que aumentó su

⁴⁰ Leonardo, Cavalcanti, “Negocios étnicos: importación y repercusiones de una categoría” en *Retos Epistemológicos de las Migraciones Internacionales*, Enrique Santamaría Lorenzo (Ed.), Anthropos, Barcelona, 2008, p. 224.

⁴¹ *Ibid.* p. 228.

reconocimiento social como actores legítimos dentro del sistema social (en cuanto que empresarios). A su vez, dicho reconocimiento también se da en el plano del sistema político receptor en tanto que la mayoría de ellos obtienen el status de ciudadanos – a excepción de Martha que aún no ha iniciado los trámites – lo que aumenta el margen de maniobra de cada empresario dentro del mismo sistema. Así mismo el reconocimiento político se da con relación al sistema político colombiano, en este caso representado por el Consulado, el cual una vez se han consolidado las PYMES, y han obtenido cierto grado de reconocimiento por parte de la comunidad colombiana en la sociedad receptora, incrementa su interés por aumentar los acercamientos y relaciones formales con dichos empresarios; paralelamente dota indirectamente a Roberto, Jaime, Mario y Martha de capital político instrumental.

Por otro lado, las entrevistas permitieron observar que tanto Roberto, Mario, Martha y Jaime asumen que dicho reconocimiento se le ha otorgado por las actividades realizadas por su empresa; bien sea para los casos de los restaurantes (el de Roberto y el de Martha) o para los casos de las agencias de seguridad e intercambios (Jaime y Mario respectivamente). A continuación se presentan algunas consideraciones con respecto a lo anterior de algunos de ellos:

- Jaime: *“si me conocen muchos colombianos allá en Houston por el tipo de trabajo que tengo, porque obviamente en todos los eventos yo voy a trabajar con mi gente... entonces por ejemplo en las celebraciones del veinte de julio son cinco mil personas, seis mil personas y a mí me saluda todo el mundo pero yo no tengo ni idea quienes son... pero bueno uno saluda... pero porque me han visto por ahí. También por el tipo de carros que uno tiene y también por el nombre más que todo, entonces le causa curiosidad el nombre y como el teléfono está ahí... entonces llaman y preguntan... algunos llaman a preguntar si es que esto es una entidad del gobierno colombiano para ayudar a colombianos”.*
- Mario: *“tú eras parte activa de la comunidad colombiana allá en Australia. Mario: pues yo sí creo ¿no? Tenía ¿no? Por el mismo negocio que yo tengo ¿no? Entonces tenía que estar en varios eventos y también ¿por qué? Porque yo era un filtro de todos los correos que mandaba él cónsul ¿no? De las actividades, entonces yo a toda la comunidad colombiana le informaba sobre eso ¿no? No es que yo estuviera participando en cualquier, todo, todos los eventos pero pues en la mayoría siempre se estuvo ahí ¿no? (...) Yo me limitaba a estar en los eventos, patrocinando el evento y pues ayudándole al cónsul a la*

convocatoria, pero por lo mismo de que eso me beneficiara a mi empresa... pero nunca quise vincularme en nada de política que fuera a afectar mi empresa... no, no.... Nada de política”.

- *Algunas consideraciones finales*

Si bien es cierto que muchos inmigrantes se enfrentan a pre-concepciones negativas con respecto a su condición social, dichas referencias son relativas a: en primera instancia al lugar de procedencia; no se puede afirmar que igual situación se presente para los inmigrantes que se trasladan de un país desarrollado a otro – relación Norte-Norte – que para aquellos que lo hacen de un país en desarrollo a uno desarrollado – relación Sur-Norte – . Y en segundo lugar, depende también de las características socio-económicas de llegada y los factores de partida; en tanto que, como se observó en el desarrollo del estudio, por ejemplo no es equiparable un inmigrante que tuvo que partir como resultado de problemas de seguridad (como el caso de Jaime) a uno que fue trasladado por su empresa a un nuevo cargo de trabajo (como en el caso de Martha).

Ahora bien, aunque en un principio Roberto, Juan y Jaime fueron asociados a categorías de inmigrantes peyorativas, todos afirman que su condición de inmigrante y su reconocimiento público como tal fue un elemento fundamental para el posicionamiento de sus pequeñas y medianas empresas en tanto que, en un primer momento les permitió cooptar el mercado de la comunidad colombiana en la sociedad receptora y, posteriormente, les permitió abrir mercado hacia otros consumidores locales. Sin embargo, con relación a las relaciones que establecieron con el Consulado colombiano, aseguran los cinco que se limitan a establecer relaciones de carácter comercial que aumenten su rentabilidad y no quieren ser relacionados con actividades políticas directamente. Un ejemplo de lo anterior consiste en la respuesta de Roberto cuando se le preguntó si se consideraba un líder en la comunidad latinoamericana en Londres: *“no, yo no me considero un líder. Yo tengo bien definida mi posición política, sé que es lo que quiero... pero aquí vienen de izquierda, de derecha, de centro... y uno los tiene que recibir a todos bien. Esto es un restaurante y no hay que politizarlo, aquí no se realizan reuniones políticas como en otros... no, no, definitivamente con la política no, la politización no es rentable ¿no?”.*

CONCLUSIONES

Si bien el fenómeno migratorio en Colombia no constituye una novedad, durante las dos últimas décadas se ha presentado un proceso de diversificación de los destinos, aumento considerable de colombianos radicados en el exterior y un incremento significativo de las remesas. Lo anterior presenta un panorama bajo el cual no puede identificarse bajo una única tendencia al conjunto de los colombianos en el exterior, las motivaciones de partida responden a diferentes dinámicas de carácter personal; las cuales se inscriben simultáneamente en el contexto socio-económico y político nacional, y bajo los procesos transnacionales propios del fenómeno de la globalización. Así mismo, los inmigrantes colombianos se caracterizan por presentar condiciones socio-económicas diversas al momento de partida; sin embargo se observa que los países de predilección consisten en Estados Unidos, España y Venezuela; y los principales departamentos destinatarios son Valle del Cauca, Cundinamarca y Antioquia (Colombia Nos Une, 2006, p. 44).

Los estudios sobre las migraciones internacionales en Colombia, se basan principalmente en, por un lado, la caracterización de la población migrante – quiénes migran, de donde provienen, cuántos son y cuáles son sus características socio-demográficas –, y por otro lado, en el análisis de algunas de las causas de salida del país (como por ejemplo Cárdenas y Ocampo respectivamente); así mismo, la mayoría de éstos estudios se inscriben en teorías transnacionales bajo el contexto de la globalización (Rudi, 2005, p. 22). A pesar de la complejidad del fenómeno migratorio y del requerimiento de diferentes marcos de acción para su estudio; los avances académicos en materia de análisis del comportamiento de los colombianos en el exterior son pocos, de manera que se desconoce gran parte de las actividades realizadas por éstos fuera del país y los mecanismos utilizados por los mismos para su integración efectiva a la sociedad receptora. Sin embargo, actualmente la literatura se ha encargado de realizar numerosos estudios con relación a las remesas, concentrando su análisis en primera instancia en el impacto social en las comunidades receptoras y los actores involucrados y, en segunda lugar, en los impactos a nivel microeconómico para las familias destinatarias, y macroeconómico para el país (Comunidad Andina, 2008, p.2). Con relación a la actividad empresarial de los inmigrantes y su repercusión social, los estudios encontrados durante la realización del estado del arte se basan principalmente en comunidades de inmigrantes en España y el empresariado étnico en el

mismo país (Cavalcanti, 2007, p.p 177 – 1991, los cuales fueron tomados como referencia durante el análisis del trabajo. Ahora bien en cuanto a la relación Pymes y desarrollo, existen numerosos estudios tanto, en la literatura nacional como internacional, que dan cuenta de éste fenómeno y que soportan la idea según la cual se escogió a las pequeñas y medias empresas como móvil de estudio para la acumulación de diferentes tipos de capital (Rodríguez, 2003; Regina Birner y Heidi Wittner, 2000). En cuanto a los casos de estudio analizados durante la investigación, todos parecen seguir una misma tendencia: llegan a un primer lugar, en el cual tienen como referencia a un amigo o familiar, pero a partir de ese momento inician una búsqueda personal por un lugar en donde se encuentren realmente cómodos y las experiencias de rechazo sean menores. En esto influye: el manejo del idioma, las características de la ciudad, las redes personales que maneje y las expectativas frente al viaje (como en el caso de Jaime, el cuál viajo por motivos de seguridad). Por otro lado, dichas expectativas sobre el viaje cambian según cada caso de estudio; sin embargo, van de la mano de las motivaciones de partida. Ahora bien, los casos de estudio analizados caben perfectamente dentro de las teorías de la migración transnacional, las cuales aseguran que el establecimiento de redes personales transnacionales previas a la partida disminuyen los costos de oportunidades permitiendo a los actores evaluar todo el proceso con mayor información⁴² (Rudi, 2005).

Las redes de inmigrantes (amigos, conocidos y/o familiares) que los empresarios establecen, en la mayoría de los casos desde Colombia, son fundamentales para determinar la “trayectoria” de éstos. Las redes de “solidaridad”, no solo de inmigrantes, permiten determinar los costos y oportunidades que ofrecen cada lugar en donde se establecen, así mismo inciden en el número de experiencias de rechazo que cada empresario experimentó. Sin embargo, si bien influyen en las trayectorias de éstos, no son suficientes para determinar en donde se ubican definitivamente; esta decisión está atravesada por la combinación de, por un lado, las expectativas y motivaciones personales, y por otro lado, las características del sistema económico, político y social en el cual se inscriben. Ahora bien, el capital social acumulado a través de las redes de familiares, amigos y/o conocidos permitieron a los empresarios seleccionados movilizarse dentro del sistema social y aumentar su reconocimiento dentro del mismo; y como resultado de lo anterior mejorar su posición jerárquica dentro de la estructura social de la comunidad receptora, lo cual amentó las posibilidades de éxito de la actividad

⁴² En el caso de Roberto, si bien cumple con esta característica, hay que tener en cuenta el contexto histórico en el que se inicio su proceso de partida y las limitaciones en el acceso a la información derivadas del contexto mismo (desarrollo comparativamente menor de las tecnologías de las comunicaciones).

empresaria – en tanto dicho capital social permitió establecimiento de clientelas, socios y alianzas económicas - . Ahora bien, el capital cultural es fundamental para la creación de empresa. Los saberes (profesionales o empíricos) fueron fundamentales para la consolidación de los proyectos de emprendimiento en tanto que permitieron a éstos establecer contactos que posteriormente se convirtieron en clientes, observar el comportamiento del mercado y el diseñar estrategias para el posicionamiento dentro del mismo.

Por otro lado, con relación al tratamiento político que el Estado colombiano ha realizado en esta materia, se observa que el Estado colombiano presenta un amplio desconocimiento sobre su población extraterritorial, aunque recientemente ha incrementado su interés en prestar atención a las necesidades y requerimientos de dicha población; ahora bien, dicha concientización aparece en la medida en que toman peso significativo las remesas en la economía del país. Así pues, progresivamente el Estado ha reconocido a los colombianos en el exterior como parte activa del sistema político nacional para lo cual ha diseñado políticas públicas que permitan identificar marcos jurídicos y legales para tal reconocimiento y legitimación. Sin embargo, para los casos de estudio dicho reconocimiento aparece una vez se consolidan como empresarios y han acumulado cierto capital económico, simbólico y social. Por otro lado, tanto Roberto, Jaime y Juan como Mario y Martha presentan un alto desconocimiento o desinformación sobre las actividades, funciones y programas desarrollados por el Consulado. Así mismo, no existió durante el proceso de formación de las pequeñas y medianas empresas interés en buscar información con relación a las ayudas o programas de asistencia que el Consulado estuviera realizando en materia de emprendimiento; ni tampoco esperaban ellos que el Consulado estuviera realizando dichas actividades. Lo anterior se presenta como resultado de los imaginarios y representaciones que los cinco empresarios tienen con relación al sistema político y a la política colombiana; la cual la asocian con categorías peyorativas como clientelismo, politiquería, ineficiencia y corrupción, y con actividades en torno a la contienda electoral partidista. La frase “yo tenía un amigo(a)” aparece recurrentemente en las entrevistas realizadas a Roberto, Jaime, Juan, Mario y Martha; Tener un amigo y/o conocido que trabajara en el consulado, o que en su defecto lo pusiera en contacto con alguien al interior de éste, fue fundamental a la hora de entablar relaciones comerciales, más allá del simple papeleo al que estaban acostumbrados, con el consulado. De manera el capital social determinan para este caso la acumulación de capital político; en donde el capital social es el que permite dar el “primer puntapié” para el uso del reconocimiento social (previamente establecido y acumulado) para establecer

relaciones con el Estado – para este caso los consulados – en función de intereses particulares (capital político instrumental).

Ahora bien, el uso del capital político instrumental lo determina la rentabilidad derivada para los empresarios de dicha utilización, en donde las relaciones que establecen con el Consulado son, principalmente, de carácter comercial. Sin embargo, el Consulado, y en general la comunidad colombiana en el exterior, representa un pequeño porcentaje de la clientela de éstas empresas. Por tal motivo, el consulado no corresponde un aliado estratégico para ellos; aunque establecer relaciones comerciales con éste si les otorgar cierto reconocimiento. En cuanto a lo anterior, prefieren todos “invertir tiempo” en clientes que realmente sean significativos, aunque usan los recursos que el consulado les “presta” como por ejemplo publicidad en la página web. Un punto importante que hay que señalar es el hecho de que la identificación como “inmigrantes” es lo que les ha permitido el posicionamiento comercial de la empresa, servicios y/o productos que ofrecen. Sin embargo, este punto lo manejan con mucho cuidado en la medida en que no deben limitar el funcionamiento de la empresa a la comunidad colombiana, en la medida en que segmentan el mercado y no les da flexibilidad para expandirse en el mismo.

Por otro lado, los gradientes de capital económico, político y social se presentan de manera diferenciada según se encuentren en el primer momento de llegada, en el segundo espacio de formación y creación de la Pyme o en el tercer lugar de consolidación y reconocimiento de la misma. Se observa sin embargo, que paralelamente a la evolución empresarial de Roberto, Jaime, Juan, Mario y Martha se han ido incrementando los volúmenes de cada uno de éstos capitales; lo que a su vez facilitó el proceso mismo y amplió el margen de éxito de las actividades emprendedoras. Ahora bien, para los casos mencionados la puesta en marcha de pequeñas y medianas empresas impulsó la acumulación de capital de carácter económico, político y social y que, a su vez, alteró las percepciones que éstos colombianos en el exterior tienen con respecto a su condición social como inmigrantes; en tanto que permitió aumentar su reconocimiento político y social, disminuir las experiencias de rechazo e integrarse efectivamente con la sociedad receptora a la vez que mantienen relaciones con la comunidad de origen.

Al inicio del documento se planteó la siguiente hipótesis: *la puesta en marcha de pequeñas y medianas empresas por parte de los inmigrantes empresarios, seleccionados para la investigación, permite estos incrementar los niveles acumulados de capital de carácter económico, social y político que afecta la manera como se configura la categoría de “inmigrante” para dichos empresarios.* Para el desarrollo de lo anterior se plantearon tres objetivos

específicos los cuales permitirían verificar la hipótesis propuesta; con relación a lo anterior se obtuvo:

1. Identificación de variables determinantes para la re-configuración de la categoría de inmigrante a partir de la creación de pequeñas y medianas empresas por parte de los casos seleccionados: durante el desarrollo de la investigación, contrastando la información recopilada en las entrevistas con la revisión bibliográfica, se encontró que el capital social aparece como piedra angular para la re-configuración de la categoría (es decir para el significado de dicha condición social); sin embargo el capital político desarrolla formas de legitimación pública y visibilización política que otorgan a dichos empresarios un mayor status en la estructura jerárquica del sistema social, lo que aumenta su margen de maniobra dentro del mismo. Por otro lado, el reconocimiento social de la labor ejercida por Roberto, Jaime, Mario, Martha y Juan (es decir su condición de empresarios) se constituye como el elemento diferenciador de “otros” inmigrantes colombianos; lo que legitima la acumulación de capital cultural, económico, social y político. Ahora bien, dicho reconocimiento se inscribe tanto en la escena personal o privada como en la escena general o pública de la comunidad receptora. Por tanto como variables determinantes para la reconfiguración de la categoría de inmigrante para los casos seleccionados, a partir de experiencias de emprendimiento, se identificaron: en primer lugar el capital social y, seguido de lo anterior, el capital político derivado de éste; y en segunda instancia el reconocimiento público en ambas escenografías por parte del sistema político y social lo cual legitima los procesos de acumulación de capitales.
2. Análisis del proceso de acumulación de capital económico, político y social: para la investigación el énfasis recayó sobre los procesos de acumulación de capital político; sin embargo para observar dicho fenómeno fue necesario establecer un recorrido a través del proceso de incremento de los niveles acumulados de otros tipos de capital (cultural, social, simbólico y económico). Con relación a lo anterior, se observó que el capital político estructural, o la perspectiva pública de la variable, se mantiene constante durante los tres momentos identificados. Sin embargo, la diferencia radica en la aparición del capital político instrumental el cual depende de la instrumentalización previa del capital social y el cual se encuentra determinado por la rentabilidad que produzca su utilización.

3. Análisis de las redes transnacionales configuradas por los casos seleccionados: los cinco casos de estudio se encuentran atravesados por diversas redes transnacionales, en la medida en que mantienen vínculos con la comunidad de origen y la comunidad receptora. Para todos los casos, dichas redes fueron fundamentales para el primer momento de llegada; estas permitieron estudiar los costos y oportunidades del viaje y las posibilidades que ofrecía cada lugar en donde se establecían. Así mismo, las redes transnacionales establecidas previamente desde Colombia influyeron en las experiencias de rechazo y los procesos de aceptación en la comunidad de acogida. Ahora bien, si bien es cierto lo anterior, dichas redes pierden importancia en el resultado final de la experiencia de emprendimiento la cual está determinada por el carácter del capital social y económico acumulado; sin embargo se observa que alrededor de las Pymes se construyeron nuevas redes transnacionales y/o se fortalecieron algunas previas.

El desarrollo de la investigación permitió verificar la hipótesis de manera positiva, en tanto que se comprobó que efectivamente la creación de pequeñas y medianas empresas permite incrementar los niveles acumulados de capital de carácter político, económico o social; los cuales influyen sobre manera en las formas en que son percibidos por la sociedad receptora los casos seleccionados y los significados que adquiere para ellos la condición de inmigrante. Sin embargo, las actividades emprendedoras, su éxito o fracaso, dependen a su vez de los procesos de acumulación de dichos capitales; las formas en que estos procesos se presentan y los resultados que arrojan. Por tanto se habla de una lógica dual, en la que recíprocamente el montaje de Pymes permite incrementar los niveles de diferentes tipos de capital; pero que a su vez dicho proceso de acumulación influye sobre el proceso de montaje de las diferentes pequeñas y medianas empresas. Ahora bien, el gradiente de incrementación de los niveles de capital depende del estado de consolidación y reconocimiento social con el que cuente la empresa; así pues se encuentran diferenciados los grados de acumulación para cada etapa de construcción y consolidación de la Pyme.

Como reflexión final, cabe señalar que esta investigación corresponde a las primeras aproximaciones con respecto al tema; en donde debido a la riqueza de su información y lo valioso de su estudio, son necesarias nuevas y más profundas investigaciones con respecto a ésta problemática, es decir, sobre las actividades emprendedoras de los colombianos en el exterior y su impacto sobre la configuración política y social de éstos. Así mismo valdría la pena

abordar otro tipo de actividades realizadas por los inmigrantes internacionales que permiten a éstos dicha configuración. Este trabajo, por tanto, corresponde a una pequeña mirada del amplio panorama sobre del estudio de los colombianos por fuera del país y las actividades emprendedoras que realizan; en donde si bien se da respuesta a la hipótesis planteada en un comienzo aparecen nuevos cuestionamientos frente a lo estudiado; por tanto se quedan sin resolver los siguientes puntos: de qué manera percibe la sociedad receptora la actividad emprendedora de Roberto, Jaime, Juan, Mario y Martha, cuál es la opinión del Estado colombiano frente al tema y cuál es la posición de los Estados de acogida con relación al reconocimiento público y social logrado a través de las actividades de emprendimiento. Así mismo, se debe tener en cuenta que dado el tamaño de la muestra que respondió el cuestionario, y la que posteriormente se utilizó como caso de estudio, las conclusiones aquí presentadas no tienen fuerza de una generalización; por el contrario pueden tomarse como un sondeo de opinión exploratorio para posteriores investigaciones.

BIBLIOGRAFÍA

1. Amézquita, Quintana, Constanza, Los Campos político y Jurídico en perspectiva comparada. Una aproximación desde la propuesta de Pierre Bourdieu, en *Universitas Humanística*, No 65, Bogotá, Junio de 2008.
2. Arango, Joaquín, *La Explicación Teórica de las Migraciones: Luz y Sombra*, Migración y Desarrollo, Red Internacional de Migración y Desarrollo, Universidad Autónoma de México, 2003.
3. Biderbost, Pablo- Boscán, Carrasquero, Guillermo, “Inmigración y empresa en España: las dimensiones de una relación poco explorada”, Instituto Interuniversitario de Iberoamérica, Universidad de Salamanca, Salamanca, 2008.
4. Birner, Regina, Wittner, Heidi, *Converting Social Capital into Political Capital. How do local communities gain political influence? A theoretical approach and empirical evidence from Thailand and Columbia*, Paper presented at the 8th Biennial Conference of the International Association for the Study of Common Property (IASCP), Indiana, June 2006.
5. Bourdieu, Pierre, *Poder, Derecho y Clases Sociales*, Las Formas de Capital: capital económico, capital cultura y capital social, Bilbao, Desclée De Brouwer, 2001.
6. Bourdieu, Pierre (Autor), Kauf, Thomas (Traductor), *Razones Prácticas: sobre la teoría de la acción*, Anexo: la variante “soviética” y el capital político, Barcelona, Anagrama, 2002.
7. Coduras, Martínez, Alicia, “La Actividad Emprendedora de los inmigrantes en España 2005-2007” en *El Papel de los Emprendedores en la Economía*, No 841, Información Comercial Española ICE, abril de 2008, Madrid, p. 95-155.
8. Coleman, James (1990), *Foundations of Social Theory*, Belknap Press, Cambridge, Mass.
9. Cárdenas, Mauricio, Mejía Carolina, *Migraciones Internacionales en Colombia: ¿qué sabemos?*, Working Papers Series, Documentos de Trabajo No. 30, CEPAL, 2006.
10. Cavalcanti, Leonardo, “El papel del protagonismo empresarial latinoamericano en la (re)construcción social de la categoría “inmigrante” en España” en *Papers: revista de sociología*, ISSN 0210-2862, N° 85, 2007 , pags. 177-191
11. Cavalcanti, Leonardo, “Negocios étnicos: importación y repercusiones de una categoría” en *Retos Epistemológicos de las Migraciones*

12. *Internacionales*, Enrique Santamaría Lorenzo (Ed.), Anthropos, Barcelona, 2008.
13. Congreso de la República de Colombia, Ley 905 de 2004.
14. Durston, John, *Qué es el Capital Social Comunitario*, serie Políticas Sociales, División de Desarrollo Social, CEPAL, Santiago de Chile, junio de 2000.
15. Española, R. A. (18 de Octubre de 2010). *Diccionario de la Lengua Española*. Obtenido de http://buscon.rae.es/draeI/SrvltConsulta?TIPO_BUS=3&LEMA=categor%C3%ADa.
16. Española, R. A. (15 de septiembre de 2010). *Diccionario de la lengua española*. Obtenido de http://buscon.rae.es/draeI/SrvltConsulta?TIPO_BUS=3&LEMA=fracaso.
17. Guarnizo, Luis Eduardo, *El Estado y la Migración Global Colombiana*, en *Migración y Desarrollo*, primer semestre, número 006, Red Internacional de Migración y Desarrollo, Zacatecas, México, 2006, p.p. 285 – 286.
18. BIBLIOGRAPHY \ 1034 Inda, G., & Duek, C. (2005). El concepto de las clases en Bourdieu: ¿nuevas palabras para viejas ideas? *Aposta revista de Ciencias Sociales* (23), 1 - 20.
19. Massey, Douglas; Arango, Joaquin; HUGO, Graeme; KOUAOUCI, Ali; PELLEGRINO, Adela; TAYLOR J. Edward. *An Evaluation of International Migration Theory: The North American Case*. *Population and Development Review*, Vol. 20, No. 4 (Dec., 1994), pp. 699-751).
20. Meichsner, Sylvia, “El campo político en la perspectiva teórica de Bourdieu”, en *Voces y Contextos*, Primavera, Tomo 3, Vol. 2, 2007, p. 14.
21. Maya, Agudelo, Gonzalo, *Alternativas de Desarrollo Empresarial para la Pequeña y Mediana Empresa en Colombia: un enfoque de desarrollo endógeno de cara a la globalización*, Universidad de Medellín, Facultad de Economía Industrial, Medellín, Colombia, 1999.
22. Müller, Hans-Peter (1986): *Kultur, Geschmack und Distinktion – Grundzüge der Kulturosoziologie Pierre Bourdieus*. en: Neidhardt, F./ Lepsius, M.R./ Weiß, J. [Ed.]: "Kultur und Gesellschaft" (cuaderno especial 27 de la Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie). Opladen: Westdeutscher Verlag, p. 162-190.
23. Ocampo, José Antonio, “*Migración Internacional y Desarrollo*”, en *Colombia Nos Une*, Memorias, II Seminario sobre Migraciones Internacional Colombiana y la Conformación de Comunidades Transnacionales, Fondo Editorial Ministerio de Relaciones Exteriores, Bogotá, 2006, p.p 23 – 51.

24. Orlando, Pablo, *Las Pymes y su rol en el Comercio Internacional*, White Paper Series del Centro de Estudios para el Desarrollo Exportador – CEDEX, Universidad de Palermo, Argentina, 2006.
25. Organización Internacional para las Migraciones OIM, *Glosario sobre Migración*, Derecho Internacional Sobre Migración, Ginebra, 2006.
26. Piore, Michael. 1979. *Birds of Passage: Migrant Labor and Industrial Societies*. Cambridge: Cambridge University Press.
27. Portes, Alejandro, *Convergencias Teóricas y Evidencias Empíricas en el Estudio del Transnacionalismo de los Migrantes*, *International Migration Review*, Transnacional Migration: International Perspectives, 2003.
28. Portes, Alejandro, Haller, William, Guarnizo, Luis E, “Transnational Entrepreneurs: The Emergence and Determinants of an Alternative Form of Inmigrant Economic Adaptation” en *American Sociological Review*, Vol. 67, No. 2 (Apr., 2002), pp. 278-298.
29. Pries, Ludger, 2002: Migración transnacional y la perforación de los contenedores de Estados-nación. In: *Estudios Demográficos y Urbanos (El Colegio de México)*, Vol. 17, Núm. 3, S. 571-597.
30. Robinson, Rudi, *Transnational Migrant Communities: Their Potential Contribution to Canada’s Leadership Role and Influence in a Globalized World*, Beyond The State Bounded Immigrant Incorporation Regime, The North-South Institute, Ottawa, July 2005.
31. Rodríguez, Astrid Genoveva, *La Realidad de la PYME colombiana. Desafío para el desarrollo*, FUNDES, Fotolito Colombia Prerensa Digital, Colombia, 2003.
32. Suárez, Nava, Liliana, “Lo transnacional y su aplicación a los estudios migratorios. Algunas consideraciones epistemológicas” en *Retos Epistemológicos de las Migraciones Internacionales*, Enrique Santamaría Lorenzo (Ed.), Anthropos, Barcelona, 2008, p.p 55 – 78.
33. World Business Council for Sustainable Development WBCSD, *Promoción de Pequeñas y Medianas Empresas para el Desarrollo Sostenible*, Área de Desarrollo, Documento Informativo, Banco Mundial, Cáceres & Cáceres, Quito, 2007.
34. Zevallos, Emilio, *Obstáculos al Desarrollo de las Pequeñas y Medias Empresas en América Latina*, Fundación Para el Desarrollo Sostenible en América Latina, junio de 2006.
35. Zolniski, C. and Canales, A. 2001. Comunidades Transnacionales y Migración en la Era de la Globalización. *Notas de Población* No 73: 221-252. Santiago de Chile, Chile.

TABLA DE ANEXOS

ANEXO 1: APARTADOS ENTREVISTA ROBERTO.....	80
ANEXO 2: APARTADOS ENTREVISTA MARIO.....	89
ANEXO 3: APARTADOS ENTREVISTA JAIME.....	98
ANEXO 4: APARTADOS ENTREVISTA MARTHA.....	106

Nota del autor: en esta sección se presentan algunos apartados de las entrevistas realizadas a Roberto, Jaime, Mario y Martha. Juan no autorizó la publicación de la información contenida en las mismas.

ANEXO 1: APARTADOS ENTREVISTAS ROBERTO

María Juliana Ruiz: buenos días, como tú ya sabes mi nombre es María Juliana Ruiz estudiante de noveno semestre de ciencia política de la Universidad Icesi de Cali. Me encuentro realizando una investigación sobre PYMES de colombianos en el exterior. Y quisiera que empezáramos la entrevista con algunos datos generales como: cuál es tu nombre completo, tu nivel de escolaridad entre otras.

Roberto: mi nombre es Roberto yo nací en Cocorna Antioquia en 1951 y la semana pasada cumplí cincuenta y nueve años. Salí de Colombia en 1976, en Colombia yo era ingeniero textil, trabajaba en Coltejer en Rio Negro y me vine buscando prácticamente aventura. Yo trabaja en el departamento de control de calidad y unos compañeros de la fábrica se vinieron para Europa, ellos me invitaron y me vine para Europa. Originariamente llegue a Bélgica donde estuve cinco meses, luego estuve viviendo en Barcelona seis meses... me fue muy por ahí, pase a París pero tampoco me gusto. Volví otra vez a España, a Sevilla, y allí conocí a unos amigos que me dijeron que nos fuéramos para Inglaterra, que es el país donde me vine a estar... llegue a Inglaterra como en febrero del setenta y siete (pausa para recordar la fecha).

MJR: y por qué decidiste quedarte en Inglaterra, que hacía a esta ciudad atractiva. Es decir, por qué no te estableciste en las otras ciudades:

R: bueno... pues... en Bélgica porque no hablaba como muy bien francés, no hubo como muchas ofertas de trabajo y era muy difícil. En España había como mucho racismo, nos trataban muy mal y allá me sentí muy discriminado no me gusto... no... no... no había como un buen ambiente (reflexiona). Fui, volví otra vez a Francia, también el mismo problema de cómo no hablaba muy bien francés entonces era muy difícil.

Yo hablaba un poco de inglés, y entonces allá unos amigos que me recomendaron Londres, me dieron una dirección y me vine, y al otro día comencé a y trabajar ¿no?

MJR: y en qué trabajaste:

R: en restaurantes... en restaurantes lavando platos... trabaje como cinco años... después haciendo limpiezas como otros cinco o seis años... y luego... ¿a ti lo que te interesa saber es cómo llegue al negocio? (resistencia a seguir hablando sobre sus trabajos previos).

MJR: si, eso es lo que me interesa. Cuando tú te fuiste de Colombia ya tenias la idea de montar el restaurante.

R: no, no... nada de eso. Yo no tenía ni idea de lo que venía a hacer. Yo venía de aventura prácticamente. Yo tenía unos ahorros y me dieron un dinero de la fábrica y con eso me vine... el pasaje en ese entonces me costo \$37.000 financiado a dos años, saliendo de Bogotá, Miami y Bruselas.

MJR: es decir, tú te fuiste para Europa a “aventurar”. Puedes explicarme más a qué te refieres.

R: si bueno... yo tenía veinte y tantos años, veinte y dos años. Yo nunca me imagine que fuera a tener el restaurante, yo trabaja en Coltejer y me iba bien... pues no era millonario ni nada de eso, ¿si me entiendes? Pero no sabía que me tenía Europa, me fui porque tenía espíritu hippie...

MJR: y cuéntame una cosa, tú aquí en Colombia estabas casado, hacías parte de alguna organización social o algún grupo específico.

R: no, no, no... yo simplemente vivía con mi familia en Cocorna que era un pueblo como a sesenta kilómetros de Rio Negro y yo me la pasaba allá en Rio Negro en la fábrica de textiles no mas, realmente era una persona normal.

MJR: ¿y estabas casado?

R: no, no, no estaba casado ni me había casado... tenía novias sí, pero lo normal como cualquier joven. Uno salía con los amigos por ahí a tomar cervezas y tenía amigas pero ninguna ellas era la mamá de mis hijos (risas). Lo normal de los setentas, un poco hippie, en esa época estaba de moda todo lo de los hippies. En Medellín había mucho movimiento hippie y hacían encuentros, y yo iba y hacia parte de ellos... así se me fue metiendo la espina de la aventura realmente ¿no? Pero yo tenía que estar trabajando y yo realmente no quería trabajar ahí, quería salir ¿no? Y así fue que me vine.

MJR: háblame sobre tus expectativas respecto al viaje, sabías algo sobre a donde ibas a llegar o solo sabías lo que te decían tus amigos.

R: lo que pasa es que mis amigos estaban era en Suecia y al principio yo quería ir era a Suecia donde estaban, que estaban trabajando pero no se... no me resulto la forma. Venía a Bélgica y de Bélgica se suponía a Suecia. Pero Suecia como que no se, se me voltio el concepto. Conocí a unos amigos y me llevaron para España y al final me desconecte de los amigos que estaban allá...

El primer año yo traía unas reservas de dinero y con eso la fui pasando. La estadía en Bélgica y en España fue muy difícil, y en Francia ¿no? No había trabajo, no conocía a nadie y no me entendí. Sin embargo cuando yo llegue a Londres al otro día comencé a trabajar... y pues al difícil era muy difícil, comencé trabajando lavando platos porque no sabía nada más que hacer; pero me daba con que vivir, con que pagar mi renta, el transporte y me daba inclusive para ir viviendo. Me pagaban en ese entonces (pausa para pensar) sesenta libras por semana y me daban una habitación en el restaurante... no era nada lujoso, ahí vivíamos todos los que trabajábamos en el restaurante, casi todos éramos inmigrantes pero trabajábamos muy duro.

MJR: y en qué momento surgió la idea del restaurante.

R: entonces después de seis, casi ocho años, de trabajar en restaurantes... mmm... aquí habían lo que llaman unos centros comunitarios, unos lugares

donde se reunía la gente; no se grupos de la tercera edad, jóvenes, niños, eran lugares de diversión en el centro comunitario.

MJR: pero ¿esos lugares eran especializados en atención a inmigrantes?

R: había de todo, era mezclado de todo, pero principalmente habíamos inmigrantes; había toda la gente que en ese entonces estaba o tenía problemas, o tenían de migración y de eso y ahí le daban a uno asesorías sobre papeles o sobre los trámites de legalización. Yo por ejemplo me vine con una visa de estudiante entonces fui a ese centro y ellos me ayudaron con la residencia. Yo trataba de participar en todas las actividades y como sabía yo que ya sabía de cocina, había hecho incluso un curso de cocina, de cocinero ¿no? Pues de chef... y pues el centro tenía una cafetería entonces en esa época no tenían quien se encargara y yo me ofrecí a hacerme cargo de la cafetería.

En un primer momento era que todas las ventas eran para mí, pues era por el servicio. No había mucho ¿no? Pero el centro tenía un salón en donde hacían las fiestas o se reunía la gente a hacer conferencias y cosas así, charlas...

MJR: una pregunta antes de continuar, el centro de asistencia ¿quién lo manejaba?

R: los ingleses ¿no? Eso era del gobierno ¿no? Era del gobierno, tenía su junta directiva, tenía este... mmm... su comité que lo dirigía. Y yo un día me mezcle con ellos y empecé a llevarles la cafetería, el restaurante; y después como de un año, cuando yo ya había cogido más confianza, comenzó la cafetería a producir y yo ya podía pagar una renta y entonces dije le dije al comité que me prestara el salón de fiestas para yo poder hacer fiestas los domingos de ese entonces.

En ese entonces se decía que había por ahí unos ochenta mil colombianos en Inglaterra, y me puse entonces a ir a unos lugares donde nos reuníamos los colombianos y ahí le hacía publicidad a las fiestas...

MJR: y en qué lugar te reunías con los colombianos, ¿en el centro comunitario?

R: normalmente veníamos de ahí del centro, después de salir de trabajar, ahí en el centro había una plaza que se llama... (Pausa para pensar) mmm... una plaza ahí en el centro. Y como normalmente como en los restaurantes se trabajaba lo que aquí se llama turno compartido, es decir que se trabajaba de diez hasta las tres, sale unos a las tres y tiene tres horas hasta las seis, y a las seis vuelve; entonces teníamos tres horas de descanso. En esas tres horas nos íbamos a reunir ahí en la plaza, en el parque pues... toda la gente y así fui conociendo a toda la gente. Entonces nos reuníamos ahí y uno ahí sabía que se conseguía trabajo, si necesitaba algo y así...nos ayudábamos todos ¿no? Y nos íbamos reuniendo e íbamos a un bar, a una discoteca también y así nos íbamos reuniendo. Así fui conociendo a la comunidad y cuando yo empecé a

hacer las fiestas se volvieron muy populares, sobre todo entre los colombianos ¿no?

Entonces yo en el centro, como era un centro inmenso, tenía guardería para niños, tenía un lugar para la tercera edad; era realmente una tarde completa.

MJR: ¿eran fiestas para toda la familia?

R: si, para todo el mundo. Las familias llegaban allá con sus niños, los guardaban en la guardería, y nosotros teníamos nuestras fiestas. Comenzamos a presentar grupos... eran muchas actividades, me volvieron muy, muy, muy populares. Llegamos a tener días en que llegaban hasta setecientos colombianos. Realmente todo el mundo hablaba de las fiestas en el centro, fueron todo un éxito (reflexiona sonriendo).

Entonces así yo empecé a hacer mis primeros pinitos. Trabaje cinco años, me hice algunos ahorros... pero después hubo varios problemas con el centro, porque el gobierno le quito las ayudas y ya no tenía fondos para subsistir pues; y lo tuvieron que cerrar. Pero yo ya tenía mis ahorros y como ya conocía gente me ofrecieron alquilarme el lugar, y le puse Cocorna, en honor a mi tierra a mi pueblo. Todos los colombianos, sobre todo, que llevaban, que llevamos aquí veinte, treinta años... ¡no! Treinta años realmente, conocían ese lugar. Es que era un lugar muy popular, pero no solamente con la colonia colombiana sino también, por ejemplo, con los chilenos que en ese entonces comenzaron a llegar, pues porque en esa época estaban en todo el problema de Chile, el golpe militar, y llegaron muchos chilenos acá... entonces ellos comenzaron a juntarse y a vincularse.

Entonces ya después de seis años, yo ya puse mi propio negocio que se llamo La Piragua. Y pues en ese negocio ya llevo qué... unos diez y nueve años. Pero ya quiero retirarme, venderla y probablemente volver a Colombia.

MJR: y sobre tu vida personal estando en Inglaterra, cuéntame cómo era.

R: bueno... de mi vida personal pues nada, todo muy normal. Tuve tres divorcios...

MJR: ¿y eran colombianas?

R: estuve casado con una polaca, una española y la última si fue colombiana. Con ella tuve una hija que tiene ya once años, pero nos divorciamos hace cuatro años... (Reflexiona) pero ella se devolvió para Colombia y se llevo a la niña... y no la veo desde el divorcio (resistencia a seguir hablando de la familia).

MJR: ok, entiendo. Y durante el proceso de montaje del restaurante recibiste algún tipo de ayuda, o asistencia, del gobierno colombiano o del británico.

R: no... (Risas) nada de eso. No he recibido ayudas de ninguno de los dos gobiernos. El único acercamiento fue con el centro comunitario, pero de resto nada más. Pero aquí en Inglaterra me he sentido como en caso, no fue como

en España que me trataron muy mal... aquí he recibido mucho apoyo y no me he sentido rechazado... o bueno pocas veces, si hay racismo pero muy poco. Yo pedí un préstamo en un banco de aquí para montar el restaurante, pues porque con los ahorros todavía me faltaba, entonces ese ha sido como el apoyo... no he tenido problemas ni con los bancos, los papeles o con nadie de esos por ser colombiano. Esta es una ciudad cosmopolita, aquí hay muchas culturas y gentes de todas partes... me he sentido como en casa...

MJR: háblame sobre el restaurante, quiénes son tus principales clientes, cuantos empleados tienes, de donde son...

R: pues ahora en el restaurante... pues la verdad es que la recesión nos ha afectado bastante. Antes teníamos un pub, que es como un barcito inglés, una "sanduchería" y La Piragua... o sea el restaurante. Pero pues, primero, salió una ley que prohibía tomar en establecimientos públicos y eso nos afectó muchísimo... entonces pues después de que apareciera esa ley nos tocó cerrar el pub. Luego con la "sanduchería", pues no estaba como dando mucho dinero y también... pues con el pesar del alma nos tocó cerrarla. En el pub teníamos nueve trabajadores, en la "sanduchería" otros nueve y en el restaurante pasamos de tener unos diez y nueve trabajadores a unos diez trabajadores nada más... nos tocó salir de gente... pues era mejor porque no teníamos con que pagarles a todos.

MJR: y tus trabajadores eran principalmente colombianos o de qué nacionalidad eran.

R: si, pues uno trata siempre de ayudar a su gente... entonces pues más o menos un 70% eran colombianos, los otros eran bolivianos, ecuatorianos... chilenos o pues latinoamericanos en general ¿no? Y como yo empecé así, y aquí fueron muy buenos conmigo pues yo hago lo mismo por ellos... es lo mínimo que uno puede hacer.

MJR: ¿y en el restaurante celebras fechas patrias o vendes comida típica colombiana?

R: si claro, celebramos el veinte de julio, el siete de agosto... hacemos novenas... pero también celebramos el día de los muertos ahora en noviembre, que es una fiesta mexicana, ahora vienen unos grupos bolivianos a hacer unas presentaciones y así... aquí colombianos, pero principalmente latinoamericanos. Tratamos que servir platos típicos de todas partes y de ofrecer eventos también así... no he querido folclorizar el restaurante así como los otros, que solo se dedican a colombianos, eso no es rentable aquí... no he querido por eso encasillarme en algo, aquí vienen personas de todas partes... se vuelven como un club...

MJR: pues teniendo en cuenta que estas en contacto con la comunidad inmigrante colombiana y de otras partes, ¿te consideras un líder de esa comunidad?

R: no, yo no me considero un líder. Yo tengo bien definida mi posición política, sé que es lo que quiero... pero aquí vienen de izquierda, de derecha, de centro... y uno los tiene que recibir a todos bien. Esto es un restaurante y no hay que politizarlo, aquí no se realizan reuniones políticas como en otros... no, no, definitivamente con la política no, la politización no es rentable ¿no?... (Resistencia a seguir hablando del tema).

MJR: y cómo te sientes ahora frente a la comunidad, crees que ser propietario de un restaurante te ha dado una posición privilegiada que te ha permitido integrarte en la sociedad.

R: definitivamente si, aunque yo nunca me sentí rechazado del todo, pero si lo ayuda a uno a que la gente lo reconozca y a sentirse productivo ¿no?... yo tenía un trabajo digno antes, pero el restaurante me ha dado como status... además que le permite a uno progresar y ayudar a otros que llegaron como uno. Pero si, yo me siento como uno más, yo creo que no hay mejor lugar para mí que Inglaterra... además que... pues el restaurante está ubicado en un sector muy popular, en donde están varios bares y es una calle tradicional. Eso es bueno, porque todo el mundo lo ve... la verdad hasta antes de la recesión nos fue muy bien, gracias a dios...

MJR: ¿y el gobierno colombiano se ha mostrado interesado en ti ahora que tienes cierto reconocimiento con el restaurante y en la comunidad colombiana?

R: si... ellos me llaman, me invitan a las reuniones del consulado y me insisten que vaya, pero no, no... yo no estoy muy interesado en esas relaciones, no me interesa politizarme... con ellos me limito a lo comercial. Voy a charlas o conferencias sobre el tema y a veces les colaboro, pero he tratado de mantenerme al margen... dejarlo así, ¿si me entiendes? (resistencia a hablar del tema)

MJR: claro, te entiendo. Y durante todo el tiempo que llevas en Inglaterra, ¿has mantenido contacto con Colombia?

R: ¡claro! Uno no se separa de su tierrita, durante los primeros ocho años no viaje... ya en el ochenta y tres viaje a Colombia, tenía unos ahorritos para el pasaje y así... por lo general trato de ir una vez al año como mínimo, y si no mando los pasajes para que mi mamá venga. Yo he votado aquí en Inglaterra... leo todos los días el periódico por internet y escucho radio santa fe y la F.M.

MJR: envías remesas, productos o has invertido en Colombia.

R: si claro, desde que comencé a trabajar he enviado constantemente dinero a mi familia en Cocorna... al principio no les enviaba mucho pues porque no ganaba bastante, pero a medida que las cosas mejoraron pues pude mandarles más plata y pues precisamente con la plata que les mandaba compramos una casita muy linda en Medellín. La verdad mi familia allá en Colombia no es de estrato alto, son la verdad pobres... de estratos bajos y pues uno desde aquí hace lo que puede. Muchas veces ellos me referencian

con sus familias para gente que quiere venirse y yo los ayudo... inclusive me traje a dos hermanos y tres primos que no encontraban trabajo allá y aquí si consiguieron... y como yo ya estoy aquí bien los ayudo a organizarse y todas esas cosas ¿no?

MJR: ¿Cual crees que es la función del consulado Colombiano?

R: ayudar en todo lo que los colombianos acá necesitamos, cosas legales más que todo, prácticamente cosas de asuntos legales. Pasaportes, visas, cédulas, autenticar documentos, cosas así.

MJR: ¿Crees que si funciona o que esperarías que hiciera?

R: el consulado ha sido muy activo y organizado, hace muchas actividades, pero yo personalmente muy poco. El consulado hace cosas de inglés, para la tercera edad, y más que todo son cosas legales. No se mezcla mucho con la comunidad pero últimamente si hay varias actividades.

MJR: ¿Con respecto al sector empresarial no prestan ningún tipo de ayuda?

Cero, la ayuda que nos dan es nada realmente

MJR: ¿Qué piensas respecto a eso, piensas que es una debilidad del Estado, o que consideras?

R: el Estado Colombiano a los emigrantes o al pueblo, yo creo que no hay muchas ayudas que brinde, digamos yo estoy acostumbrado a que el Estado aquí me ayude sino tengo casa, sino tengo empleo, me da todo lo que mi hija necesita, el gobierno de acá nos da mucho. El gobierno colombiano no da muchas ayudas.

Ayudas económicas las dan los bancos para los negocios, en general son bastante flexibles.

MJR: tú consideras que para tu negocio, el restaurante el consulado o gobierno colombiano es un aliado estratégico, ¿o que consideras?

R: no, realmente no, no he tenido ninguna alianza, muy poco, la ayuda del consulado acá para el negocio es “cero” ellos no quieren mezclarse mucho, a veces hasta los entiendo

MJR: ¿Por qué no crees que quieran mezclarse con lo de los negocios?

R: probablemente no tienen como ayudar, financieramente no pueden, y si conozco algunos que tienen más relación con ellos, pero es de grupos de buffets que están relacionados con ellos.

MJR: ¿Cuales son los que si tienen más alianzas con el gobierno, que tipo de negocios?

R: cosas que estén mezcladas con importación, exportación, yo se que ellos si colaboran con eso.

MJR: para tu restaurante, en el caso de platos típicos, ¿ no importas nada, algún producto?

R: yo no, yo les compro a los que los importan, hay varios grupos colombianos que hacen esas importaciones, aguardientes y bebidas, comidas congeladas. Las verduras y esas cosas si se consiguen acá. Frijoles, y harinas si se las compro a los colombianos.

MJR: ¿Cual tú crees que debe ser el ideal del consulado y del gobierno Británico- creo que el británico está consolidado y ofrece más ayudas- pero tu cual crees que es el ideal, que esperabas al llegar?

R: yo personalmente no porque yo soy el típico emigrante, un emigrante económico o refugiado económico -como lo llaman- que llegue aquí buscando como sobrevivir, ya desde Colombia la ayuda es muy limitada por no decir que no hay. Llegamos acá y nos dimos cuenta que el gobierno servía muchísimo a la gente, sobretodo en Inglaterra será uno de los países que más le ayudan a la gente con lo económico, con la vivienda, con la educación y la salud. Entonces prácticamente no he necesitado ayudas, si estoy enfermo voy al médico, si necesito dinero voy al banco. Los consulados son ahora muy eficientes, atienden rápidamente.

Sin embargo hay agencias no gubernamentales que ayudan mucho, dan mucha asesoría de emigración, hay varios grupos de emigrantes que lo ayudan a uno si hay problemas, si lo van a deportar, si tiene dudas en cuestiones de visas, y ayudan gratis. Ahora están saliendo muchos grupos privados que prácticamente explotan a la gente. Pero las agencias establecidas son financiadas por el gobierno y dan asesorías bastante buenas

MJR: ¿Alguna vez fuiste a alguna asesoría o algo?

R: sí, he ido varias veces y he tenido algunos contactos con ellos, sobretodo... trabajo cuando ellos organizan reuniones o cosas así, si me piden bastantes comidas para llevarles, que los atiendan. Ellos son reconocidos y son financiados por el gobierno.

MJR: ¿Cuál es tu opinión sobre los migrantes que han tomado la vocería de los emigrantes, sobre aquellos activos políticamente, que se movilizan, qué opinas de ellos?

R: no conozco a ninguno de mis amigos ni a personas migrantes que hagan política. Hay grupos de ONG's y grupos de asesorías que tienen una vocería que organizan reuniones. Aunque más que todos son los grupos cristianos que movilizan y hacen campañas. Pero no estoy muy involucrado con ellos, no estoy muy de acuerdo con ellos

MJR: ¿Y por qué no estás de acuerdo con ellos?

R: yo personalmente no los sigo, no sigo sus creencias, pero sé que movilizan muchísima gente ahora y tienen su asesoría legal. Es mucho ecuatoriano, colombiano y boliviano y sé que mueven muchísima gente

MJR: ¿Y tú consideras estratégico –por ejemplo para tu negocio que es un restaurante- la comida típica latinoamericana, que te asocien con emigrantes, o no tiene nada que ver?

R: si nosotros estamos asociados con emigrantes, somos un restaurante reconocido como suramericano. Si la gente que nos ayuda y nos mantiene vivos son los latinos o los que están relacionados con los latinos, gente que esta mezclada con los latinos, con europeos e ingleses, estos grupos son los que nos mantienen a nosotros vivos.

MJR: cuéntame exactamente como aparece el gobierno colombiano cuando ya tienes la Pymes montada, cuéntame cual es el momento exacto en que aparece el gobierno colombiano.

R: la verdad es que como llevo tanto tiempo acá, poca relación tengo con el gobierno colombiano, solamente cuando necesito algún trámite legal, voy al consulado del gobierno pero, se poco, muy poco, más que mínimo, si yo tengo un problema tengo al gobierno Inglés

MJR: ¿Alguna vez le has prestado los servicios al consulado colombiano?

R: un par de veces, hace un par de años aquí trabajaba una chica que era muy conocida mía, si me pidieron varias comidas para fiestas, pero muy poco.

ANEXO 2: APARTES ENTREVISTAS MARIO

María Juliana Ruiz: buenos días, como tú ya sabes mi nombre es María Juliana Ruiz estudiante de noveno semestre de ciencia política de la Universidad Icesi de Cali. Me encuentro realizando una investigación sobre PYMES de colombianos en el exterior. Y quisiera que empezáramos la entrevista con algunos datos generales como: cuál es tu nombre completo, tu nivel de escolaridad entre otras.

Mario Flechas: bueno mira, mi nombre completo es Mario... eh... tengo treinta y un años y tengo nivel educativo maestría y nací en Bogotá. Hice de carrera administración de empresas e hice una maestría en ingeniería de sistemas, qué más te cuento, qué mas información necesitas así exacta.

MJR: cuéntame tú antes de irte para Australia en donde vivías, con quién, a qué te dedicabas. Háblame sobre cómo era tu vida antes de ser un inmigrante.

M: ¿antes de venirme? ¡Ah listo! Antes de venirme yo estudiaba en la universidad externado administración de empresas, vivía con mi papa y mi mamá... yo soy hijo único; entonces llegue hasta sexto semestre y de ahí me fui a terminar la carrera en Australia, todo fue por ayuda de mis padres ¿no? Eso fue así...

MJR: y por qué decidiste vivir en Australia, había alguna razón en especial.

M: no mira, como te decía, yo estaba estudiando en la universidad Externado y pues tenía unos convenios con varias universidades en varios países para irse de intercambio y pues la que más me convenció fue Australia, no sé no había alguna razón en especial... creo que me gustaba el país simplemente. Ya después hice los papeles para cambiarme de universidad.

MJR: y cuéntame una cosa, tu cuantos años llevas viviendo en Australia, en qué fecha te fuiste.

M: yo llevo viviendo aquí en Australia nueve años, me fui exactamente en enero del 2001...

MJR: ok, y tú llegaste, terminaste tu carrera y luego qué hiciste.

M: después de terminar la carrera allá en Australia comencé la maestría directamente. Después de comenzar la maestría, terminé la maestría y ya comencé a buscar pues trabajo ¿no? Realmente no en una profesión definida sino pues así donde un administrador cuadrara bien... duré trabajando como que... como un año en una empresa, en una empresas de seguros; entonces realmente lo que yo hacía era trabajar en la empresa de seguros a tiempo completo pero después de un tiempo me retire y monte la empresa de educación en el exterior con mi socio ¿no? Mi socio vivía aquí en Colombia y

yo vivía allá en Australia, esa empresa se monto... ¿Cuándo fue?... en el 2007 creo, la idea comenzó en el 2006 pero todo comenzó a moverse como en el 2007 si no estoy mal; cuatro años, cinco años llevamos trabajando.

MJR: y cuéntame cómo nace la idea.

M: ¿cómo nace la idea? La idea nació porque... eh... mi padre llegó a visitarme y el siempre ha sido empresario, y el llegó y me dijo: oiga por qué no monta algo, trabaje independiente. Entonces nosotros... El tenía unas empresas acá en Colombia que hacían negocios con Estados Unidos, entonces nosotros tratamos de llevar esas empresas a Australia para mirar que se les podía ofrecer... para mirar que cambio de tecnología se les podía ofrecer entre empresas. Pues comenzamos a mirar esa oportunidad y sí... muchas empresas australianas ponían atención de que oiga esto se les puede llevar a las empresas colombianas para mejorar y demás... pero eh... muy chévere muy bonito el negocio pero para facturar eso se demoraba mucho ¿no? Para poder crear plata con un negocio de esos era un tiempo muy largo... entonces yo dije: como estamos en el medio de empresas, de capacitación, de todas esas vainas; tenía yo una amiga que ella trabaja en una empresa que ofrecía pasantías en Australia de gente recién graduada o que llevaba por ahí un poquito de experiencia. Entonces yo le dije a mi equipo, que eran mi papa y mi socio, que por qué no ofrecíamos eso a profesionales... entonces por ahí comenzó la parte de ofrecer pasantías, entonces después decíamos: no pues a muchos profesionales les hace falta inglés; entonces comenzamos a ofrecer inglés ¿no? O sea... nos volvimos agentes de educación, dejamos la parte de tecnologías y toda esta vaina de empresas a un lado; y todo comenzó por el área de educación. Entonces realmente mi papá fue como el propulsor pero de todos modos el ya se retiró y ya tiene otros negocios... y yo seguí con mi socio en todo esto de educación en el exterior.

Somos una empresa mediana, con bastante experiencia y poder, no somos de las grandes agencias pues porque no tenemos así bastante empleados; tenemos aproximadamente, nosotros somos diez... no... once (risas)... no doce. Tenemos una oficina en barranquilla, otra en Brisbane y otra aquí en Bogotá...

MJR: y tus empleados son de nacionalidad Colombiana, tienes alguna preferencia por emplear colombianos o algo así...

M: si, en su totalidad son colombianos... pero no porque tenga alguna preferencia específica, solo porque los hemos ido conociendo y son muy buenos en lo que hacen. Pero si llegaran de otras nacionalidades realmente no habría ningún problema... aunque uno siempre trata de mantener lo colombiano.

MJR: y por qué estás aquí en Colombia

M: yo llegué a Colombia ahora en marzo del 2010... eh... motivo principal de devolverme... pues ya llevaba nueve años en Australia y era darle un descanso a Australia... segundo... eh... pues... eh... uno también se siente allá pues muy solo ¿no? Porque yo vivía con un primo mío, duré con él como un año, el se devolvía y el tenía una novia que también se devolvía entonces fue como una decisión de no quedarme allá... solo... entonces realmente allá quién es familia, la familia de uno son los mismos amigos ¿no? No tiene allá familiares, también yo soy hijo único y pues quise venir a manejar el negocio aquí desde Colombia por un tiempo para luego si devolverme para Australia... ayudándole a mi socio y pues también estoy trabajando en la empresa de mi papá, que es una inmobiliaria; yo creo que por ahí en diciembre me estoy devolviendo para Australia. Entonces por eso fueron varias decisiones de devolverme.

MJR: y cuéntame una cosa, cuando tu llegaste, igual tus condiciones de vida no eran las mismas que las de un inmigrante genérico, tu sentiste en Australia que te rechazaban por ser inmigrante o que tenias algún trato diferenciado...

MF: eh... pues qué te cuento al respecto. No... Australia es un país muy tolerante ¿no? Que ellos reciben bastante gente de todos lados y en especial en el sector educativo es el tercer mayor ingreso en la economía de ellos, entonces realmente rechazo y eso uno no siente el racismo ¿no? Pues eso es lo que yo me doy cuenta; son muy tolerantes, aceptan nuevas culturas y de más... y eso es realmente... y claro en la época del 2001 mucha gente no conocían realmente que es Sur América, Colombia ¿no?... entonces uno era como un espejo de lo que era este país ¿no? Enseñándoles, aprendiendo ellos de uno y uno de ellos... pues a veces no comprendían uno porque actuaba de una forma o de la otra... pero realmente rechazo no, solo era un problema de aprendizaje como diría yo... (risas).

MJR: a que bueno, menos mal. Porque a muchos colombianos les va bastante mal cuando están por fuera del país.

MF: si no, realmente yo pienso que eso es Estados Unidos, Europa tal vez... eso es otro cuento allá, allá si se siente la presión. Y también depende de los diferentes casos ¿no? Tú realmente a qué vas a un país, vas a trabajar, a estudiar... ¿no? Mejor dicho, el colombiano va a aprender, pero realmente el colombiano la mayoría de las veces que va va a hacer plata ¿no? Entonces es otro cuento...

MJR: entonces tú en algún momento tuviste alguna participación en las políticas de atención a inmigrantes por parte del gobierno colombiano.

MF: realmente pues como yo tenía una agencia de educación y trataba con mucho colombiano, entonces ayude a bastantes colombianos en la adquisición de cursos o en también en la vida personal ¿no? Que oiga ayúdeme a buscar algo, un trabajo, un carro, que ayúdeme a vender esto... entonces si participe mucho porque el mismo consulado conocía de mis servicios pero todo eso se daba ¿no? Como de ayuda a colombianos, pero pues también todo eso se

daba por el mismo negocio que yo tenía; entonces si, si, si... sí se hizo, pues mi nombre hizo bastante cómo se dice... bastantes logros allá, la gente... la gente me reconoce... tengo bastantes correos de agradecimiento y cuestiones de que se hizo un buen trabajo, no solo por la plata sino por la ayuda que se le dio a la gente también...

MJR: claro, y cuando tú decidiste montar la empresa... tú recibiste ayuda o asistencia de algún ente en particular, del gobierno colombiano o australiano...

M: si, solo fuimos solos... fue solo entre mi socio y yo, con plata nuestra. Nosotros nunca pedimos ayuda ni nada...

MJR: pero no recibieron ayuda porque no la necesitaban o porque se les negó la asistencia.

M: si tal vez porque no la necesitábamos, yo creo que todo gobierno deberá tener algún tipo de ayuda, pero como no averiguamos nunca... entonces comenzamos a hacer nuestras cosas por si solos, tal vez nos hubieran ayudado... si tal vez... pero la verdad es que no hemos recibido algún tipo de asistencia, ahora es que me relaciono con el consulado colombiano, pero antes me limitaba a lo básico: a mantener mis papeles en orden, los trámites de la visa y esas cosas... pero nada más. Tampoco es que haya mucha información, pero tampoco es que la haya buscado...

MJR: y respecto a tu clientela... ¿ellos son principalmente colombianos?

M: mis clientes son principalmente colombianos y manejo otros países como, pues allá en Australia, como chilenos, peruanos, mexicanos... más que todo latinoamericanos uno que otro brasilero por ahí... pero más que todo si, latinoamericanos. No es que mi negocio este dirigido a ellos especialmente pero creo que es el mercado al que más fácil puedo llegar, además como ya gozo de cierto reconocimientos pues ahí he ganado terreno. Pero si se presenta algún cliente de otro país que no sea latinoamericano no le voy a negar mis servicios... se está abierto a todas las posibilidades pero tratando de ayudar a la gente de uno ¿no?

MJR: ok, te entiendo. Y tú cuando estando allá en Australia participabas de los eventos que organiza la comunidad colombiana, celebrabas el 20 de julio o estas cosas así.

M: si, si, si, si... siempre participamos en todos estos eventos de fiestas, yo he patrocinado fiestas para dar a conocer el nombre de la compañía y de todos modos se participaba en muchos eventos...

MJR: pero aclárame una cosa, tú eras parte activa de la comunidad colombiana allá en Australia.

M: pues yo sí creo ¿no? Tenía ¿no? Por el mismo negocio que yo tengo ¿no? Entonces tenía que estar en varios eventos y también ¿por qué? Porque yo era

un filtro de todos los correos que mandaba él cónsul ¿no? De las actividades, entonces yo a toda la comunidad colombiana le informaba sobre eso ¿no? No es que yo estuviera participando en cualquier, todo, todos los eventos pero pues en la mayoría siempre se estuvo ahí ¿no?

MJR: pero tú te vinculaste políticamente en estos eventos o tu participación se limitaba a temas comerciales.

M: exactamente, yo no tuve nada que ver con política. Yo me limitaba a estar en los eventos, patrocinando el evento y pues ayudándole al cónsul a la convocatoria, pero por lo mismo de que eso me beneficiara a mi empresa... pero nunca quise vincularme en nada de política que fuera a afectar mi empresa... no, no.... Nada de política.

MJR: tú sientes que la empresa te ha dado alguna posición privilegiada en la comunidad colombiana, ¿consideras que el hecho de ser un propietario de una empresa ha mejorado tus condiciones de inmigrante?

M: si ¿no? Todo eso ayuda ¿no? Para la hoja de vida de uno y... y para el progreso, la experiencia claro y uno ya tiene de que hablar... le da a uno una visión más grande a uno de lo que puede pasar en un negocio.

MJR: ok, pero me refería a si has percibido cambios en tu posición de inmigrante; me decías antes que tuviste pocas experiencias de rechazo pero mi pregunta va dirigida hacia eso, si sientes que el hecho de tener una PYME tienes mas reconocimiento, el gobierno se ha acercado, las percepciones de la gente hacia ti son diferentes...

M: yo creo que más que todo cambios pero personales ¿no? Realmente como de los logros personales que uno ha tenido, reconocimiento en la gente, si eso si es verdad... pero yo creo que todo eso es personal ¿no?, reconocimiento... pues si yo creo que lo reconocen porque la misma embajada, nosotros somos agentes calificados entonces podemos estar en contacto con la gente... entonces sí que lo reconocen...

MJR: ok. Y en cuanto al gobierno australiano, cómo ha sido tú relación con ellos.

M: eh... (pausa para pensar) bien... yo he estado en contacto con ellos por lo que te digo el tercer ingreso del país es por los estudiantes, entonces bien, bien... (no seguridad frente al tema) pues creo que bien ¿no? Porque también las mismas visas, entonces uno trata con la embajada y eso... entonces bien, nos ha ido bien con ellos.

MJR: que bueno. Y tú por ejemplo cuando estabas ya instalado en Australia ayudaste a otros inmigrantes, por ejemplo en los trámites o papeleos...

M: si, si, si... yo ayude también. Desde aquí cuando mi socio enviaba gente, o gente desde allá que decía como “oiga es que tengo mi hijo allá...” y esas cosas...

MJR: ¿pero era un servicio que ofrecía la empresa?

M: si claro, esto es un servicio que ofrece la empresa. Nosotros tenemos una parte que ofrece asesorías a inmigrantes, nosotros los ayudamos con los trámites y le decimos prácticamente que tienen que hacer... pero es una cuestión de que cuando ya la gente decido inmigrar, de que “oiga quiero emigrar” esto ya hay que tomarlo con abogados ¿no? Como las reglas aquí son tan estrictas, no drásticas pero si tienen un orden muy exacto entonces uno utiliza un abogado ¿no? Pero también lo hacía a título personal, pues por ejemplo cuando un primo decidió irse para Australia yo lo ayude con todos los papeleos y le dije a donde tenía que llegar y cosas así... a él no le cobre como la empresa, pero por lo general sí se hace como un servicio que ofrecemos pero realmente no voy a negarme a ofrecer los servicios extraoficialmente a algunas personas.

MJR: y cuéntame una cosa, tú enviabas dinero a Colombia, viajas regularmente al país, leías prensa colombiana, votabas; es decir, te mantenías en contacto con el país... llevabas y traías bienes...

M: no, no yo no enviaba remesas pero si viajé en los nueve años que estuve en Australia tres veces a Colombia y pues claro, como yo me mantenía en contacto con el consulado pues estaba enterado de cuando eran las votaciones y esas cosas, entonces también vote... nosotros nos enterábamos de las cosas vía email, el consulado siempre manda la información a sus bases de datos, entonces uno iba y votaba. Y claro uno siempre trata de estar en contacto con el país, realmente uno así este al otro lado del mundo nunca se olvida de las cosas, entonces siempre leía prensa colombiana y escuchaba radio. Además como yo tenía un socio colombiano, tenía que saber cómo se estaban moviendo las cosas aquí y que era lo que pasaba. Y pues las pocas veces que fui claro lleve y traje cositas, nada en especial... pero uno siempre manda o trae cosas.

MJR: cuál crees que es el futuro de tu empresa.

M: pues el futuro de mi empresa... ahoritica que ya estamos aquí en Colombia yo creo que todavía se pueden hacer muchas cosas ¿no? Pues creemos que podemos expandir nuestros servicios a más personas por que en este momento está llegando mucha gente a Australia, y pues ellos son potenciales clientes nuestros. Entonces yo creo que esto puede ser para un buen tiempo ¿no? Tal vez cuáles van a hacer las dificultades más adelante ¿no? Que tal vez la parte migratoria de Australia cierre más las puertas y el hecho de que vayan cerrando ya... di tu como un Estados Unidos o Inglaterra ¿no? Que no es tan fácil sacar una visa de Estados Unidos ¿no? Entonces puede que eso más adelante... que vayan cerrando las fronteras, la banda; entonces el

negocio ya no va a dar como antes. Pero por lo que veo, yo creo que el negocio nos da unos cinco o seis meses más...

MJR: aclárame una duda, tú qué tipo de visa tenías cuando llegaste.

M: yo cuando llegue a Australia tenía visa de estudiante y cuando ya comencé a trabajar era residente australiano, yo ahoritica soy ciudadano australiano.

MJR: y cuéntame, tú antes de irte para Australia, o ahora que ya vives allá, participabas en algún grupo político o social o nunca has tenido ningún tipo de participación en esos tipo de grupos sociales o políticos, como organizaciones, fundaciones...

M: no, no... ni cuando estuve aquí viviendo ni estando allá, nunca he participado en nada de eso... no, no... si nos ponemos a hablar de política no (resistencia al tema)...

MJ: Cual crees tu que es la función del consulado colombiano?

M: la función del consulado es prestarle un servicio a los ciudadanos colombianos y extranjeros para diferentes actividades principalmente el servicio de visado y el papeleo. El consulado permite al país que este se dé a conocer en el lugar donde esté presente

MJ: ¿Crees que funciona? En el caso de países como Australia

M: en el caso de las fiestas si funciona, aunque por ser gobierno son muy estrictos, y con respecto al tema del papeleo consular si funciona perfectamente, se trata de hacer lo mejor, la mejor ahí no es la cónsul sino la secretaria de la cónsul, es un proceso lento pero se realiza.

MJ: ahora que tienes contacto con el consulado ya conoces sus funciones, pero cuando tu llegaste y empezaste a montar tu empresa ¿cual era el papel que tu pensabas ellos iban a tomar?

M: yo me fui a presentar con la cónsul para presentarle el proyecto que estaba haciendo, nosotros estábamos tratando de ser asesores de empresas, sabíamos que necesitábamos un respaldo del gobierno colombiano, el problema es que para eso está Proexport y ellos no quieren que uno este compitiendo con ellos, esto hacia un poquito difícil la situación. Yo por ejemplo no sabía que si uno iba a un país nuevo había que ir al consulado y registrarse; nosotros supimos porque una vez fuimos hacer una vuelta al consulado y aquí nos dijeron, no sabíamos que era deber registrarnos.

MJ: y tú como entraste en contacto, ¿uno pide una cita para irse a presentar al cónsul?

M: s, para el cónsul uno pide una cita con la secretaria pero yo tenía una familiar trabajando en presidencia, entonces nos metimos por ese lado.

MJ: ¿Y es fácil conseguir la cita?

M: no, no es tan fácil, imagínate que nunca la conocimos, un familiar se le murió esa semana y tuvo que ir a Colombia. Si, no es tan fácil, no se ahoritica como sea, lo bueno es que ya hay embajada en Australia entonces creo que ya hay más personal de gobierno que va a ayudar.

MJ: y en cuanto al gobierno australiano que esperabas de ellos, cual crees que es la función de ellos respecto a los inmigrantes- en este caso colombianos- que están allá? o como tú que tienen una empresa.

M: respecto a los estudiantes internacionales que llegan el gobierno los protege mucho, porque en Australia este es el tercer ingreso más grande que ellos tienen, entonces los tienen muy protegidos. Y ya como empresa ellos le dan todo el apoyo, es bastante fácil montar una empresa, “bastante fácil” es bastante fácil. Se que deben haber proyectos de dineros que le prestan a uno, pero yo nunca toqué puertas para que me prestaran plata, El gobierno siempre me invitaba a reuniones pro empresas, reuniones con los embajadores. Si son muy abiertos.

MJ: Y ¿cómo entraste en contacto con ellos? ¿Ellos le mandan un correo general, o quiénes eran los que te invitaban a estas reuniones?

M: depende de lo que yo quería empezaba a buscar información en internet. Porque ¿qu{e es lo que tiene el gobierno de Australia? Si tú quieres algo sobre las carnes, ellos tienen un departamento especializado en las carnes, si tu quieres algo sobre arquitectura ellos tienen. Entonces uno se va metiendo por ahí, y por ahí ellos le contestan, te contestan o te contestan.

MJ: ¿Cuando te fuiste a presentar con el consulado, como mantuviste la relación con ellos?

Bien, con los cónsules casi no tuve contacto por la alta rotación de personal que hay, siempre tuve contacto con la secretaria que me conocía a mi, me refería estudiantes. La relación que teníamos era buena debido al servicio que nosotros prestábamos.

MJ: ¿Entonces tú crees que el consulado colombiano es un aliado estratégico para tu negocio?

M: si, si uno quiere verlo de esa manera si, porque ellos como política no pueden referir a todos los estudiantes porque o sino deberían referir a todas las agencias que hay, pero si le dan la “manito” en ese aspecto haber si ellos quieren contacto.

MJ: pero entonces si tenías un contacto alto, ellos constantemente te llamaban y te referían estudiantes.

M: por correos electrónicos, no referir estudiantes pero si el aviso de eventos era hecho por correos electrónicos a toda la comunidad dependiendo de la necesidad también había que ir a hablar allá, pero a todos nos tenían en contacto para estar al tanto sobre condiciones legales

MJ: ¿Qué crees, que el consulado es como un instrumento o herramienta para tu negocio, o un asistente?

M: creo que podría ser un asistente porque cuando voy a publicar información sobre algún evento que voy hacer para los estudiantes, creo que es un asistente.

MJ: pero tus relaciones son más que todo comerciales con ellos debido a que te ayudan a publicar tus eventos y te ayudan a que te enteres de los eventos que hay para que la empresa este presente en los eventos que ellos realizan. Pero para otro tipo de cosas mantienes una relación con ellos ¿o no?

M: no, no hay relación alguna adicional

MJ: cuéntame cual es tu opinión sobre aquellos inmigrantes que han tomado vocería y liderazgo de otros migrantes, y han hecho otro tipo de eventos, ¿qué piensas sobre ellos?

M: muy bueno porque eso es aportar un granito de arena aquellos que llegan a un país desconocido, es algo que produce muchos sentimientos. la gente que ayuda y aporte me parece muy bueno, por algo son líderes.

MJ: ¿Has hecho parte o has apoyado algún tipo de estas organizaciones?

M: organizaciones como tal no, no por el negocio, si no ya la ayuda que uno provee como consejos y como asesor. Por ejemplo en Facebook creamos una red de servicios para ayudarnos y proveernos de cosas elementales.

ANEXO 3: APARTADOS ENTREVISTAS JAIME

María Juliana: buenos días, como tú ya sabes mi nombre es María Juliana Ruiz estudiante de noveno semestre de ciencia política de la Universidad Icesi de Cali. Me encuentro realizando una investigación sobre PYMES de colombianos en el exterior. Y quisiera que empezáramos la entrevista con algunos datos generales como: cuál es tu nombre completo, tu nivel de escolaridad entre otras.

Jaime: bueno mira mí nombre completo es Jaime, tengo cuarenta y tres años; nací en Zipaquirá... que es un pueblito aquí cerca a Bogotá, un pueblo turístico que queda pegado a Bogotá.

MJR: y tú cuál es tu nivel de escolaridad: pregrado, postgrado, bachillerato o técnico.

J: yo soy administrador de empresas y tengo en comercio internacional en la Escuela de Administración de Negocios EAN.

MJR: ok. Cuéntame una cosa, cómo eran tus condiciones antes de que decidieras irte para Estados Unidos: en donde vivías, con quién, qué trabajo tenías o no tenías...

J: yo la mayoría del tiempo que estuve aquí trabajé en cosas que tenían que ver con seguridad, con el DAS y cosas así. Los últimos seis años antes de irme, yo me fui en el año 2000, yo me fui a vivir a un pueblo pegado a Bogotá que se llama Chía... que es pegadito también aquí a Bogotá y entonces trabajé con caballos... yo me la pasaba en las pesebreras, comprando, vendiendo, entrenando... sacando de feria en feria, en fin. Y pues el nivel como bueno, era rico, era agradable y pues... no me faltaba ni me sobraba nada la verdad.

Pues desafortunadamente las situaciones de aquí del país y más en la parte donde yo vivía, el medio en el que me desenvolvía... nos como de alguna manera irme a asilar porque tuve unos inconvenientes en Chía, y por eso fue que me fui. No por dinero o por que estuviera mal aquí...

MJR: y tú antes de irte, aparte de trabajar con las entidades del Estado, hacías parte de alguna organización política o social.

J: no, soy apolítico. No me gusta la política. Nunca he estado enredado en nada de eso.

MJR: ok, y cuéntame cómo fue todo el proceso de partida.

M: pues fue muy rápido, simplemente yo ya tenía la residencia y no tenía ningún problema en viajar... fue como una decisión que tome de la noche a la

mañana, simplemente dije: ¡me voy! Entonces ¿para dónde me voy? Entonces me fui para Nueva York que tenía una tía lejana por allá, pues uno busca primero la familia supuestamente a ver para que lo ayude, sin ningún proyecto, sin nada, simplemente me voy a ver que hago. En Nueva York pues la vida es un poquito diferente, es muy difícil, es una ciudad muy complicada... por el clima, por la gente, por todo. A mí personalmente no me gusta Nueva York ¡allá no volvería ni de vacaciones! No eso es horrible por allá...

MJR: pero te sentías mal por ser inmigrante ¿te trataban mal?

J: ¡claro! Eso y que uno llega como un bebe, o sea, uno ni habla, ni oye, ni entiende, ni nada y a veces para donde la gente va uno... pues no hay ningún calor humano, la gente es muy fría, muy explotadora... obviamente a uno le toca llegar a trabajar en lo que le pongan y lo que le pongan es de todos los trabajos.

MJR: claro, no es lo que estas acostumbrado a hacer.

J: si, no... esas cocinas de los restaurantes son una porquería... entonces es una cuestión de... como muy humillante, o sea, como que digo yo soy administrador de empresas, tengo un posgrado y había tenido medios para vivir bien... y llegar allá para que lo humillen unos campesinos sin nada de educación... uno tenerse que aguantar eso es muy berraco.

MJR: y tú cuando llegaste a Nueva York en qué trabajaste ¿en restaurantes?

J: llegue a una finca... donde un señor odontólogo, pero a hacer un reemplazo de un amigo mío en Chía cuidándole los caballos al señor. Pues claro yo llegue súper feliz, haciendo lo que me gusta... era arriba en la frontera con Connecticut... y entonces ahí muy bien porque yo estaba haciendo un reemplazo, pero cuando llego mi amigo pues obviamente yo me quede sin trabajo y me toco ir a buscar. Me toco irme a una ciudad cerquita a Manhattan y pues empecé a buscar trabajo, trabajo y pues... conseguí en un restaurante que es lo único... cuando uno llega sin saber qué hacer, sin idioma y sin nada lo único es eso...

MJR: ¿tú no sabías inglés?

J: pues lo básico... pues no mucho, no podía uno llegar a un perfil alto o algo con lo que uno había estudiado.

MJR: claro, te pregunto porque como dijiste que tenías residencia americana pensé que había sido porque habías vivido anteriormente en Estados Unidos.

J: no, yo viajaba mucho por mi trabajo a Miami. Yo iba y volvía, iba y volvía y en uno de mis viajes conocí a una persona y me cacé y me dieron la residencia... pero me la pasaba aquí, la saque por sacarla... pero fíjate que después me sirvió. Entonces bueno en Nueva York trabaje en esos trabajos, en restaurantes, en hospitales, de cosas así... bien difíciles y humillantes. Pero

bueno... como quiera yo aguante y aguante como por un año y ahí fue cuando me mude a Houston, yo vivo en Houston, donde... tenía otro amigo y él me dijo: pues vengase para acá, que acá esta como mejor y si no le gusta pues se regresa.

Y no pues fíjate que desde que llegue allá si me fue muy bien, me empezó a ir diferente, empecé a hacer cosas que yo quería hacer y empecé a buscar la manera de hacer cosas que me gustaran, me pagaran bien y no me tuviera que matar tanto.

MJR: ¿y tú viajabas con tu esposa?

JM: no estaba en Miami... pero... no... eso fue por conveniencia, no era una relación estable oficialmente.

MJR: ok, entonces tu llegaste a Houston y te comenzó a ir mejor...

J: más cómodo claro, ya comencé a hacer cosas que me gustaban hacer... y a ganar un poquito mejor, habían como mejores oportunidades. Houston es una ciudad como diferente porque es muy amplia, grande, es un terreno muy extenso... entonces hay mucho trabajo y hay muchas cosas que hacer... es la tercera ciudad más grande de Estados Unidos... ¿la tercera o la cuarta?... ¡imagínate! Es gigante. Entonces por lo gigante hay muchas más ofertas para moverse uno.

Y no pues entre a trabajar ahí en seguridad en el departamento de Sheriff del condado donde yo vivía... y ya después que me hice ciudadano, entonces ya en entre a trabajar en el departamento de Sheriff a trabajar con el gobierno. Eso fue unos años, después me cambie a la policía, tuve la oportunidad y me cambie a la policía de Houston, duré ahí en la policía otro par de años; y después hice un curso de guarda espaldas del gobierno... un curso bastante pesado e intenso, y me fui de guarda espaldas, duré trabajando como dos años trabajando de guarda espalda. Y ya viendo la edad que tengo, y la situación, el riesgo, todo... yo dije: no pues yo ya me había casado, tengo dos hijos... y todo eso me hizo pensar las cosas, me motivo para buscar otras cosas que hacer.

MJR: ¿te casaste con una norte americana?

J: no, me casé con una caleña. Y pues ya tengo dos hijos pequeños y uno ya no busca tanta experiencia, tanto riesgo, sino más estabilidad. Y pues la única forma de pronto que vi de progresar... yo siempre he sido muy independiente, a mí nunca me ha gusta rendirle cuentas a nadie... entonces empecé a investigar, investigar, investigar y a meterme, meterme hasta que averigüe bien como se manejaban las compañías privadas de seguridad y ahí pues paso por paso, poquito a poquito fui llenando los requisitos para poder aplicar para mi licencia de compañía privada de seguridad.

MJR: y durante el proceso de montaje de la compañía tú recibiste algún tipo de asistencia por parte del gobierno colombiano.

J: no, el gobierno no ayuda en nada para fundar las cosas. El gobierno ayuda mucho ya después de que este formada para cuestiones de impuestos, de capacitación... dependiendo el tipo de empresa; entonces ahí el gobierno si ayuda un poco, pero para el proceso de formarla... hay una oficina que impulsa... que ayuda y que da instrucciones... pero son cosas que yo ya sabía o podía investigar por internet, no tenía la necesidad de acudir a ellos.

MJR: ¿Pero es del gobierno colombiano?

J: no, no, no.... Yo te estoy hablando del gobierno americano ¡el gobierno colombiano no da nada! Absolutamente nada, eso sí olvídate... eso no ayudan para nada, antes al contrario uno trata... (pausa para pensar) ¡ah! mira, yo tenía que sacar una certificación de mi compañía allá para montar aquí una compañía que yo quería montar, y has de cuenta... como qué te explico yo... como la notaría, los papeles de la notaría que acreditan que uno es el dueño... algo así pero traducido a español y tenía ser por el consulado. Fui al consulado, lleve mis papeles... se demoraron como dos días en entregármelo, me cobraron... fue algo exagerado... como 230 dólares y me entregaron una hoja... ¡una hoja! Una carta que decía que ante la vista del... del cónsul, todos los papeles servían, que estaban bien, que no se que, que bla bla bla... firma cónsul no se que, firma y un sello; eso, eso es todo y me cobraron 230 dólares ¿por una carta? Eso es increíble, yo salí asustado...

MJR: o sea que tú nunca fuiste parte de las políticas de atención a inmigrantes...

J: no, no... no sé si en otros consulados o otras ciudades lo hayan, pero Houston no hay ningún tipo de ayuda por parte del cónsul, o por parte del gobierno, para ayudarte a crear empresa... o ayudar a... no, no hay nada de eso.

MJR: cuéntame más sobre tu empresa, cuántos empleados tienes, de que nacionalidad son...

J: bueno, entonces ya cuando yo comencé la empresa... yo comencé solo, la empresa es mía, ni nada... nunca me han gustado los socios y comencé yo solo. Fueron dos años más o menos que duré llenando los requisitos y pruebas y exámenes... y ya pues la última prueba es un examen frente al Estado de 500 preguntas de leyes de seguridad y ese es en donde todo el mundo se queda. Afortunadamente ahí yo pase el examen y ya me dieron la licencia, entonces comencé ya a buscar clientes... como yo me movía en el medio, comencé a buscar a mis antiguos clientes... y comencé con un amigo mejicano que también era policía y comenzamos los dos, pero yo era el único dueño, el trabaja era conmigo.

Las compañías de seguridad privada allá son totalmente diferentes a las de aquí, bórrate la imagen de las compañías de seguridad colombianas... allá una compañía de seguridad es como un staff, como un auxiliar de la policía; tienen

los mismos derechos, los mismos poderes... pueden más o menos cumplir las mismas funciones que un oficial de policía, entonces por eso las licencias para cada persona que quiere trabajar en seguridad son mucho más complicadas y tiene que dárselas el gobierno americano. Ya cuando ellos tienen la licencia, ahí si vienen a buscar trabajo conmigo o en las compañías de seguridad privada; pero ellos tienen que tener una licencia del gobierno para poder trabajar conmigo... entonces por lo general son ex policías, ex armys... No es un requisito, cualquier sheriff puede hacer los cursos de seguridad y sacar su licencia... entonces en la medida en que uno va consiguiendo contratos, depende del contrato va consiguiendo la gente. En este momento, hablando ya de ahorita, yo ya llevo cuatro años con la compañía, tengo treinta y cinco hombres trabajando... de diferentes nacionalidades. Obviamente tengo muchos colombianos, porque son muy buenos, a propósito... la cultura colombiana allá en los Estados Unidos es muy pedida... las personas son educadas, tienen cultura, la mayoría son bilingües... entonces los piden mucho y saben trabajar muy bien.

MJR: pero tienes alguna preferencia por los colombianos por qué son colombianos o por qué son muy buenos.

J: no, porque son buenos... igual porque la gente no agradece eso. En un principio si trataba de ayudar a las personas, porque eran colombianos... que estaban muy desubicados... si eran ciudadanos, para trabajar en esto tienes que ser ciudadano, yo trataba de guiarlos, mandarlos a la academia, yo mismo entrenarlos... y cuando ya estaban trabajando bien en forma, se volteaban y se iban... o se iban para otras compañías... mal agradecidos en otras palabras. No aprecian las cosas, y al rato... ya regresan diciendo que se habían equivocado... que por favor... obviamente no todos ¿no? Pero si la mayoría. Desafortunadamente hay mucho colombiano que llega con muchas ínfulas... aquí pueden ser lo que sean, el presidente de Ecopetrol si tú quieres, pero allá... no son nada. Pueden tener mucha experiencia, conocer mucho...pero si no tienen una muy buena palanca tienen que llegar como yo, ha hacer lo que tienen que hacer... mientras progresan. Entonces ellos piensan que van a llegar allá a hacer lo mismo que hacían aquí y es imposible; entonces pierden mucho tiempo... se decepcionan, hasta que se dan cuenta que les toca trabajar en lo que salgan mientras que puedan ubicarse en algún trabajo que quieran hacer.

Entonces bueno, si tengo bastantes colombianos que son muy buenos que me han respondido muy bien; otros no tanto. Pero igual tengo mejicanos, morenos, uno hindú, un peruano, hondureños... casi todos Latinoamericanos, en Houston vive mucho centroamericano y mejicano por la frontera con Méjico. Entonces claro, la mayoría son latinoamericanos, además por lo que te decía... esta ciudad como es tan grande y hay un poco más de empleo, están emigrando mucha gente de otros Estados, más que a la Florida... ¡ha! Esa es la otra, que todo colombiano, no mentiras no todos, pero sí la mayoría de los colombianos “¿qué para donde voy? Que pa Miami”... Miami, Miami... Miami

es un paraíso pero con plata, el costo de vida en Miami es mucho más alto y como no son profesionales pues entonces no ganan nada... y entonces están emigrando mucho para Texas... entonces están llegando inmigrantes colombianos de otros estados por las cuestiones que te digo.

MJR: y cuéntame una cosa, tú te relacionas con la comunidad colombiana allá.

J: con algunas. Yo trabajo con el consulado colombiano... yo les manejo toda la parte de seguridad cuando se requiere. Por ejemplo cuando fue el presidente pues había un escuadrón de seguridad propio colombiano, pero ellos no conocen la ciudad... entonces yo los guío por toda la ciudad con mi grupo de gente y se les ayuda en todos los temas logísticos mientras están las visitas.

MJR: pero tú haces parte de las celebraciones del veinte de julio, el siete de agosto u otras fechas patrias.

J: pero es que esos festivales son privados y no los hace el consulado, pero tengo amigos que son los que organizan los festivales entonces yo obviamente les trabajo en los festivales, para las fiestas que son colombianas... por ejemplo ahorita para las elecciones, las tres elecciones que hubo, yo les organicé toda la seguridad en el sitio donde tenían que ir a votar las personas.

MJR: tú consideras que tienes cierto grado de reconocimiento dentro de la comunidad colombiana por tu condición de empresario.

J: no, yo lo hago porque me gusta. No lo hago porque me paguen bien...o porque sea colombiano lo hago, lo hago porque soy colombiano y me encanta, pues mira el nombre de mi compañía Houston Colombian Protection; pongo a Colombia en lo que más pueda en todos lados pero... pero lo hago más definitivamente porque me gusta trabajarle a los colombianos, aunque definitivamente con otros no se puede... pues por los costos, pues mi trabajo vale y yo pongo un precio y dicen como "no es que a mí estos mejicanos me trabajan por menos"... pues bueno vaya contrate a los mejicanos tengo que pensar en mi rentabilidad. Pero si me gusta trabajarle a los colombianos, si me conocen muchos colombianos allá en Houston por el tipo de trabajo que tengo, porque obviamente en todos los eventos yo voy a trabajar con mi gente... entonces por ejemplo en las celebraciones del veinte de julio son cinco mil personas, seis mil personas y a mí me saluda todo el mundo pero yo no tengo ni idea quienes son... pero bueno uno saluda... pero porque me han visto por ahí. También por el tipo de carros que uno tiene y también por el nombre más que todo, entonces le causa curiosidad el nombre y como el teléfono está ahí... entonces llaman y preguntan... algunos llaman a preguntar si es que esto es una entidad del gobierno colombiano para ayudar a colombianos...

MJR: percibes que disminuido las experiencias de discriminación, sientes que ya estas incluido dentro de la sociedad americana.

J: mmm.... Pues obviamente que si han mejorado. Pues obviamente el tipo de compañía, sin desmeritar otro tipo de negocio... aquí todos los colombianos lo primero que colocan son restaurantes... pero el tipo de gobierno que yo tengo es diferente porque es con el gobierno; requiere un poco más de esfuerzo, de más profesionalismo y si tiene uno mucho más respeto ante la gente que lo conoce a uno. Es lo que yo te digo, allá la seguridad es completamente a la de aquí y para que el gobierno le de a uno licencias para contratar gente armada, portar armas, metralletas, carros marcados como patrullas... todo eso es con permisos de gobierno y con orgullo eso no lo puede hacer cualquier persona que diga "voy a montar una compañía de seguridad"... no lo puede hacer cualquier gato. Entonces eso si me ha subido a mí el nivel, o el status... pero entre más subo de nivel más quiero ayudar la gente...

MJR: claro, y tú consideras que han cambiado las relaciones con el gobierno colombiano, percibes que ahora que ya eres un empresario consolidado te "prestan" mayor atención.

J: yo pienso que si, por que yo al principio cuando no tenía la compañía, uno siendo policía yo trabaja medio tiempo y en mis horas libres podía trabajar en otros lados pero con permiso... entonces yo iba y ofrecía mis servicios a otros lados como policía, entre esos el consulado... y entonces a mi antes me llamaba pepito Pérez de parte del señor cónsul a decirme que necesitaban mis servicios por unas horas... pero nada formal, era cualquier asistente... pero ahora me llama directamente el cónsul a mi número personal a decirme que me necesita para un evento.

MJR: pero entonces tú te consideras un líder de la comunidad colombiana

J: como te decía, yo soy una persona apolítica... no me ha gustado mezclar los negocios con la política y mis relaciones con el consulado son meramente comerciales (resistencia a seguir hablando del tema)

MJR: ok, entiendo. Y cuéntame, tu viejas regularmente a Colombia, envías remesas, has invertido en propiedad privada en Colombia...

J: yo trato de viajar cada seis meses a Colombia, a visitar mi familia principalmente... además mi esposa también es Colombia así que por ambos lados tenemos necesidades de ir al país. Envío remesas no regularmente, pero si envío... cuando se presenta algún inconveniente o cosas así. Yo tengo mi cuenta en Davivienda y personalmente trato siempre de tener unos ahorros en la cuenta aquí para cuando venga no tener que sacar toda la plata de una sola vez... y para lo que necesiten aquí en Colombia mi familia. Obviamente siempre que uno viaja trae regalos para toda la familia, que las camisetas, que las lociones... todas esas cosas que uno siempre regala...

MJR: y ahora que ya te encuentras ubicado en Estados Unidos, que tienes una estabilidad económica, has ayudado a otros inmigrantes colombianos a irse para Estados Unidos o a facilitar el proceso que tu viviste... uno trata de no

perder el contacto con Colombia, yo regularmente leo el tiempo, tengo canales nacionales y veo el noticiero.. escucho emisoras de radio colombianas por internet, entonces siempre me mantengo al tanto de todo. Además porque mis planes son volver a Colombia en unos años... antes que mis hijos cumplan diez años... si la empresa sigue creciendo planeo gerenciarla desde Colombia y más bien viajar regularmente a Houston, aquí vivo muy tranquilo, demasiado cómodo y no tengo que preocuparme por nada... pero yo quiero volver a los trancones, al frío, a la bulla... a la tierra. Definitivamente mi casa, mi hogar es Colombia, aquí por más que uno esté bien siempre es un extranjero...

J: pues como te decía... al principio si trate, con algunas experiencias me fue muy mal pero con otras no tanto. Yo siempre estoy dispuesto a asesorar... que mire que vaya a tal lado, que de pronto una oferta de trabajo... pero directamente o personalmente más bien solo he ayudado a un primo... ¡a no! Y a un amigo odontólogo también.

MJR: bueno Roberto, muchas gracias por tu colaboración. Tu información es muy importante para mí.

J: qué bueno que te haya servido todo, yo estoy aquí en Colombia hasta el jueves y ya después viajo a Houston, si quieres me puedes llamar antes de irme o me escribes como estábamos haciendo...

ANEXO 4: APARTADOS ENTREVISTAS MARTHA

María Juliana Ruiz: buenos días, como tú ya sabes mi nombre es María Juliana Ruiz estudiante de noveno semestre de ciencia política de la Universidad Icesi de Cali. Me encuentro realizando una investigación sobre PYMES de colombianos en el exterior. Y quisiera que empezáramos la entrevista con algunos datos generales como: cuál es tu nombre completo, tu nivel de escolaridad entre otras.

Martha: soy de Bogotá, llegue aquí a Perú en el año 2001... en octubre del 2001. Ingeniera de sistemas de la universidad de los Andes y vine porque una empresa, Grupo XXI, me trasladó para abrir mercado a un software canadiense; el que se llamaba en esa época sistem XXI, ahora se llama Aurora. Estuve trabajando con ellos dos años, abriendo mercado aquí en Perú; hace nueve años era muy difícil porque aquí en Perú todavía había la idea de no de comprar sistemas hechos, sino de hacerlos en casa (in house)... entonces fue un poco difícil la comercialización y en esa época pues era muy costoso mantener a una sola en el exterior abriendo mercados y le salió a Grupo XXI un muy buen contrato... un muy buen negocio con Grasco, y decidimos entonces cerrar la operación aquí en Perú y continuar solo en Colombia. Pero yo había visto como las oportunidades de hacer empresa aquí en Lima...

PROBLEMAS DE CONEXIÓN, SE CAE LA LLAMADA.

MJR: hola Martha, que pena contigo se me callo la conexión a internet. Retomando, según lo que te entiendo, a ti te trasladaron a Perú.

M: correcto. La empresa con la cual yo trabajaba me trasladó a Perú, Grupo XXI, para abrir mercado a un software que ellos representaban.

MJR: ¿y tú antes estabas trabajando en Bogotá?

M: en Bogotá si, en Bogotá trabajaba con ellos... es una empresa canal de IBM.

MJR: y tú con quién vivías cuando estabas en Bogotá, estabas casada o tenías hijos.

M: yo soy viuda y vivía con mi hijo. El estaba estudiando en la Universidad de los Andes y pues obviamente no podía, no quiso, dejar su estudio y se quedó dos años, creo que tres, terminando su carrera... entonces yo me vine y lo deje solo en Bogotá.

MJR: y hacías algunas actividades extras al trabajo... no sé, participabas en organizaciones sociales, eras miembro de algún partido político o apoyabas algún tipo de fundación.

M: no, yo me dedicaba única y exclusivamente a mi trabajo, al trabajo con Grupo XXI. Además que tampoco me quedaba tiempo para nada mas...

MJR: ok, tú me decías que llegaste a Perú y que cuando ya se acabo el trabajo con esta empresa tu viste algunas oportunidades de negocio...

M: si, la idea al comienzo era regresar a Colombia y continuar con ellos, pero a mí me gusto Perú, definitivamente le vi muchas oportunidades de negocio en el área tecnológica que supuestamente era mi área ¿no? Entonces decidí quedarme y funde la empresa, que se llama SENECOMEX, una de las empresas... porque ya he fundado varias, SENECONEX que significa servicios, negocios y comercio exterior ¿con qué idea? Supuestamente era para representar a un software, que era lo que yo venía haciendo, aquí en Perú. Pero también conocí a una persona que trabaja en PROEXPORT y me convenció de que habían varios artículos colombianos, varios productos de Colombia, que eran muy bien vistos aquí en Perú, entre esos café colombiano; que no había absolutamente ninguna empresa que lo importara y que no existía café colombiano aquí en Perú. Y pues en vista de que no conseguía en el área tecnológica nada que representar, pues así del nivel de software que yo venía comercializando, entonces comencé y a estudiar las posibilidades de importar café... hice la gestión y, digamos todos los permisos, importamos café Mariscal, que es un café de Pereira.

MJR: cuéntame más sobre toda la gestión que te toco hacer para empezar a importar café.

M: ¡ah no! Me toco averiguarme todo, todo. El señor Alberto Inocente que fue la persona que trabaja en Proexport me colaboró mucho, pero el ya no estaba en Proexport... el estaba en... ¡ah! El estaba en la asociación de exportadores acá en Perú entonces él me colaboró en la forma... todo el papeleo, todo lo que tenía que hacer para sacar en vigencia todos los permisos y todos los certificados al café, me hizo el contacto con café Mariscal que es una empresa que exporta al exterior... y de ahí ya aprendí, aprendí a hacer todos los trámites y a importar ese café.

MJR: y tú como llegaste a contactarte con él, con Andrés Inocente.

M: era un amigo... era un amigo del jefe que yo tuve en Grupo XXI. Cuando yo llegue sola aquí al Perú mi jefe lo contacto, a él y un matrimonio amigo de ellos, para ubicarme y poder comercializar el software. Entonces desde el momento en que yo llegue al Perú lo conocí y poco a poco me fue ayudando en... inicialmente

a cómo conseguir datos, me daba los datos de las empresas textiles mas grandes... me apoyó mucho en esa parte. Y cuando ya decidí quedarme, él tenía mucho conocimiento de cómo eran los procedimientos para importar artículos aquí al Perú y me guió la forma debía crear la empresa y cómo importar el café.

MJR: que pena contigo, no se mucho del tema, pero en algún momento del proceso no tuviste que entrar en contacto con la cámara de comercio de Colombia o con algún ente gubernamental... ¿no tuviste algún inconveniente con ese tipo de papeles?

M: no, ¡tan de buenas! Tu por ejemplo cómo uno debe comercializar un software entonces sabía como todos los trámites, con quién tenía que hablar... entonces siempre me dirigía como al gerente o al director y así, cualquier inconveniente que tenía le pedía ayuda a Alberto... con las cámaras, ni aquí en Perú ni con la colombiana, no nos ayudaron para nada. Como no era una empresa grande, ni era una gran importación y estaba yo iniciando... en realidad no me ayudado, no nos dieron ningún dato. Todo lo conseguí aquí... preguntando. Por ser colombiano, tal vez, en esa época nos querían bastante y nos abrían las puertas; entonces tenía un acceso fácil a cualquier directivo de cualquier entidad... entonces más bien yo iba a cada uno de los sitios y se me iban abriendo las puertas.

MJR: ok, entiendo. Ahora estaba viendo la página web de tu restaurante, y en un video mostraban que tú empezaste importando café y que más adelante nace la idea de montar como tal el restaurante Café Colombia. Cuéntame cómo fue todo el proceso.

M: ¿todo el proceso? Bueno listo. Como te decía ¡imagínate! Yo de restaurantes, o de administración de ese tipo de negocio no tenía ni idea, comencé a importar café y después me di cuenta que pues ya teniendo el café aquí necesitaba venderlo rápidamente. Entonces empezamos a asistir a eventos, para dar a conocer la marca, y pues mostrar que existía café colombiano aquí en el Perú; entonces empezamos a asistir a conciertos como el de Shakira, Juanes, Armando Manzanero... poníamos un stand y poníamos la marca... y empezamos a venderlo de esa forma. Posteriormente me di cuenta que no había con que hacerlo, nuestras famosas grecas... que aquí toca decirles cafeteras. Entonces busque la fábrica, y empezamos a mandar a hacer con nuestra marca, que nos fabricaran máquinas a 220voltios a cinco tamaños, hicimos nuestra pequeña importación... y hoy en día todavía las comercializamos. Un día el señor Alberto Inocente me dijo: “Martha usted tiene el café y las grecas, por qué no pone un punto de venta que no hay buen café aquí en Perú”. Y efectivamente, fuimos y alquilamos... mmm... como un garaje, a la salida de un barsito, y quedaba en la Sunarp, la Sunarp es una calle muy concurrida por los extranjeros... y ahí pusimos venta exclusiva de café colombiano.

El solo hecho de poner la bandera de Colombia y que hubiera café ¡no te imaginas! La cantidad de colombianos que llegaban...y eso fue solo hace unos cinco años. Y empezaron a llegar colombianos y tú sabes... empezaron a preguntar “usted no tiene empanaditas, por qué no tiene arepas...” y así se fue creciendo. A los siete meses de estar en ese sitio pequeño nos dimos cuenta que debíamos cerrar y abrir en un sitio más grande. Yo estaba asociada con una colombiana, que había conocido hace quince años en Bogotá, entonces nos fuimos para el Suche, en el sitio que está ahora, buscamos un sitio más grande y también fue casualidad encontrar ese local.

El día que se presentó Fanny Lu... salimos corriendo del sitio en donde estábamos al hotel donde ella se estaba quedando y pasamos por este pasaje. Este es un pasaje muy colonial que comunica dos calles principales... aquel que no pasa por ahí no sabe que existe, muchos limeños, de Miraflores... no saben que existe ese pasaje. Pasamos por ahí y había un sector que tenía un letrero de “se arrienda” y lo alquilamos. No nos tocó sino trasladar las máquinas que hacía el café porque el sitio estaba amoblado, estaba listo para abrir. El 1 de septiembre de 2006 abrimos en el Suche, ya el Café Colombia. Y de ahí ya empezamos, como era un poco más grande, empezamos a crear platos...entonces empezamos los sábados con comida. Entonces la de la cocina hacía caldo de papa, ajiaco... y así estuvimos hasta el momento. Ella se fue al año, se enamoró de un italiano, y se fue para Italia y ya me quede con el restaurante.

MJR: aja, porque ahora estaba viendo la carta de comidas y tienen una gran variedad de platos...

M: ¡Ah sí! Ahora es una barbaridad. En ocho o quince días modificamos la página modificamos la página, porque ya es hora de actualizarla... entonces yo creo que la próxima semana la actualizamos. Vamos a tener más cosas, tenemos en realidad... viernes y sábado música en vivo, entre semana el desayuno hasta la media noche se está prendiendo sin cerrar; aquí los restaurantes cierran a las tres y vuelven a abrir a las siete, cuando son de desayunos cierran a las once de la mañana... nosotros tenemos atención desde las diez de la mañana hasta las doce de la noche. Y es totalmente colombiano. Hemos procurado hacer del sitio, uno de los mejores sitios en donde se vea nuestra pues cultura, nuestras costumbres... pero que no sea una tienda, como hemos visto en otros sitios que todo lo colombiano es como mal hecho, como mal decorado... entonces lo tenemos todo decorado con antigüedades, todo lo mas colonial posible, lo más elegante... con el fin de brindar a los empresarios que están llegando aquí al Perú un sitio que ellos puedan hacer sus desayunos, almuerzos ejecutivos... donde ellos puedan mostrar qué es el país, cuál es nuestra cultura, cuáles son sus platos típicos... nosotros seguimos con la comida pero, cambiamos la experiencia, esa es la idea con la que ha crecido Café Colombia.

MJR: por qué, tú qué has visto en otros restaurantes.

M: pues sí, lo que hemos visto a través de los varios viajes que hemos realizado en varias ciudades del mundo, nos hemos dado cuenta que lo que es colombiano es como muy rústico... muy de tiendo digámoslo así; entonces lo que queremos nosotros es algo más elegante, que vean que (sin discriminar ¿no?) pero que vean y que la persona pueda entrar y que le dé gusto de ver algo elegante, bonito... una bandeja paisa bien servida, con música folclórica, con paisajes de nuestro país y bien decorado; eso es lo que hemos querido hacer en Café Colombia.

MJR: claro... un mejor servicio para los clientes.

M: correcto. Que cualquier empresario, lo que te comentada, le de gusto llevar a sus ejecutivos, sus empleados, a sus clientes a un sitio en donde pueda mostrarle nuestra cultura.

MJR: yo entiendo que tu restaurante es 100% colombiano, tú como crees que esto es percibido en Perú.

M: pues te cuento que bien visto afortunadamente. En un principio las personas que iban eran netamente la colonia colombiana, pero exactamente hace ocho días estuvimos en un evento que vamos ya desde hace siete años que se llama El Rastrillo, que es para una ONG de acá de unos niños, es una ONG española Fundades, y ellos hacen este evento con el fin que el 20% de las ventas de todos los que participamos sea para esta fundación y van solo personas peruanas; y varios de los que fueron me dio gusto oírles comentar que ya conocían Café Colombia, peruanos y extranjeros, que ya habían oído hablar y muchos habían estado... y lo que me comentaban era que que delicia que no sólo eran colombianos sino también muchos peruanos estaban asistiendo y es verdad. Muchos peruanos asisten por la novedad, porque aquí la comida peruana es absolutamente deliciosa, pero yo creo que ha causado sensación y yo creo que por esto también es el éxito que hemos tenido.

MJR: cuéntame más sobre este evento, sobre El Rastrillo.

M: a bueno, este evento... este evento, si puedes ingresar a la página web www.elrastrillo.ep. Una señora que yo conocía en el edificio en donde yo vivía me presento el evento y me dijo “yo creo que te iría muy bien”. Entonces le comente “¿qué es El Rastrillo?”... entonces has de cuenta como un mercado de pulgas, por decirlo así en nuestro país, pero es de artículos muy finos y muy lucidos; entonces cada persona que produce algo, que vende algo va a esta feria. Son stands, este año hubo 159 stands y fue en una casa, siempre había sido en algo lujoso... fue en una casa... inicio en casa Moreira, luego se hizo en un sitio que era muy

colonial, de pronto si tu entras a galería encuentras fotos de los sitios, otra vez fue en un sitio en donde se hacen ferias, y este año fue en Casa Prado, que era la casa de un ex presidente... una casa colonial grandísima. Qué sucede, todas las personas que vamos allá debemos presentar solicitud para mostrarles a ellas qué artículos se van a vender en el sitio. En esa época yo llegue un día anterior a que se inaugurara, y obviamente no tenía ni la experiencia ni me conocían ni nada por el estilo pero les llamé la intención de que tuviera Café Colombiano. Siempre se inaugura el evento con un desfile de modas de alguien conocido, en esa época venía Carolina Herrera para inaugurar el evento... entonces Cristina, la directora del Rastrillo, me dijo: bueno si donas el café te damos un sitio pequeñito... ¡pero bueno para que lo vendas! Y fue esa noche, esa noche donamos el café para todos los que asistían al evento y al siguiente día nos dieron un metro, un metro cuadrado, al principio de los stands y fue todo un éxito. Teníamos una maquina pequeña que nos alquilaron, porque todavía no teníamos nuestras grecas, un mueblecito y con el solo hecho de moler el café, porque traíamos el grano y esa máquina de café que me prestaron... la máquina que nos prestaron lo molía y lo hacía ahí mismo, ¡vendíamos una barbaridad extrema!

Y así fue como entramos al Rastrillo, y anualmente asistimos desde hace siete años y nos fueron dando cada año un sitio más grande y ya somos muy conocidos en el Rastrillo, afortunadamente.

MJR: ok, volviendo al tema de tu restaurante, cuéntame tú cuántos empleados tienes en el restaurante.

M: en este momento somos 25, tenemos dos turnos... empezamos tres personas: mi socia, mi hijo y yo. Tenemos siete personas en el turno del día y siete personas en el turno de la noche. Para los fines de semana tenemos varios mozos, preferimos que todos sean colombianos ¿por qué? No por discriminación, lo que pasa es que la forma de atender, la forma de manejar los clientes... es diferente a lo que puede ser aquí en Perú, entonces procuramos que todos los empleados sean colombianos para que los platos que se ofrecen, como atender...

MJR: pero si se presentara un peruano, o de otra nacionalidad, que atendiera también como un colombiano no tendrías ningún problema en contratarlo.

M: en absoluto, incluso en este momento el mejor mesero que tenemos es peruano. Pero aquí en Perú qué sucede, tal vez como no había la competencia ni la importancia de la atención al cliente, ese punto no lo tenían en cuenta. Ya actualmente está cambiando... y están haciendo cursos y todo de manejo y atención al cliente; pero no les nace de pronto como a nosotros ¿no? Entonces por eso preferimos a colombianos. Por ejemplo como con la música, entonces llega alguien y dice “quiero escuchar esto”, entonces el mesero tiene que ser colombiano para saber de qué canción están hablando, en qué momento se debe

cambiar, etc... son cosas que, costumbres que son muy de nuestro país. Ellos tienen su propio folclor, es como nosotros ir a un restaurante peruano a trabajar, pues claro no tenemos... no lo llevamos en la sangre.

MJR: si claro, eso es verdad. Y tú cuando llegaste a Perú, tú qué esperabas encontrar, cuáles eran tus expectativas qué te imaginabas cuando llegaste.

M: ¡a no nada que ver!, yo pensé en vender... veía que a todas las empresas les hacía falta software... todo lo que yo vendía, todo... la idea mía era crecer en el área tecnológica, porque vi que faltaba software... de ahí por ejemplo empezó a llegar SAP, que era por el estilo del software que yo vendía, empezaron a llegar muchos productos que aquí en el país se estaban necesitando y que actualmente son todo un éxito. Entonces mis expectativas era crecer en el área tecnológica, nunca me imagine que fuera tener un restaurante.

MJR: y tú cuando llegaste a Perú, a muchos inmigrantes les pasa no se a ti como te fue en Perú, pero sentiste que había un trato diferenciado hacia los inmigrantes o diferencial por el hecho de que tú fueras colombiana.

M: pues imagínate que aquí tal vez era de los pocos países al ser uno colombiano, al contrario, lo recibían muy bien. Por ejemplo cuando estaba en área de sistemas, el solo hecho de llamar a pedir la cita con el gerente, sin conocerme, me decían “a tú eres colombiana, si un momentico” y me daban de una la cita... me atendían, corrían las horas y me atendían... entonces fue al contrario, tal vez se me abrieron las puertas por el hecho de ser colombiana... en esa época, ahora todo ha cambiado.

MJR: por qué, ahora cómo son vistos los colombianos.

M: pues como te habrás enterado, ya el narcotráfico y todo está empezando a llegar a Perú, entonces ya nos están mirando igual como nos miraban en esa época en otros países. Aquí tal vez estábamos nosotros muy bien vistos y nos respetaban mucho profesionalmente, nos respetan mucho profesionalmente, pero ya no abren tan bien las puertas como lo hacían hace nueve años.

MJR: ok, tu eres ya residente peruana o cuál es tu condición legal.

M: yo tengo carnet de extranjería, ya podría sacar la residencia pero no la he tramitado. Es un carnet que le dan a uno con un contrato de trabajo... yo cree mi empresa, ya tengo tres empresas... una es para la importación de las grecas, otra para el manejo de restaurantes y la tercera es para el manejo de licores... la idea es crear sucursales y registrar la marca que estoy en ese proceso... y volverlo cadena, vamos a ver cómo nos va.

MJR: cuéntame cómo fue la relación con los gobiernos, el peruano y el colombiano, antes de montar tu empresa.

M: pues mira, fue muy buena... bueno tenía el apoyo de este señor Alberto que él tenía todo el conocimiento de los trámites y de los papeles que tenía que sacar... eso me ayudo mucho. En realidad yo puedo decir que corrí con suerte, tenemos un grupo de profesionales y de empresarios que llegamos hace nueve años. Nos conocimos almorzando en un sitio y nos hemos apoyado, por decirlo así... unos crearon una clínica odontológica, otros crearon un centro de imagen y diagnostico, otros eran gerentes, has de cuenta, de Pintuco, de deprisa... entonces armamos un grupo de empresarios que nos apoyábamos los unos a los otros; todos llegamos con expectativas de crecer acá en Perú o nos trasladaron o x o y motivo, entonces tal vez esa unión nos facilitó las cosas, porque lo que a alguno se le trababa por x o y motivo nos apoyábamos y nos decíamos “no hable con este, haga x o y cosa...” entonces el grupo ha crecido, todos estamos muy bien acá en Perú gracias a Dios. Pero tal vez fue esa unión que tuvimos entre todos ¿no? Somos como 15 más o menos y que hemos crecido y que de por si... si nosotros llegábamos a conocer a alguien que llegara en la misma situación pues uno lo apoyaba ¿no?: mira haga esto, ve al consulado, mira Proexport, etc. Aunque a mí por ese lado no me ayudaron, pero no importa, ya uno sabía como los trámites que debía hacer... “si vas a crear empresa hazla de tal forma...” y así uno transmitía lo que a uno le transmitieron los que ya estaban en esa época acá.

MJR: y tú cómo conociste a los primeros nueve empleados ¿te los presento el señor Alberto Inocente?

M: si, es que Alberto Inocente era la persona que siempre ha negociado, que ha traído o a llevado empresas peruanas a Colombia o empresas colombianas a Perú, ese era su trabajo en Proexport, y ahora con su empresa, entonces cuando llegamos nos él nos presento a todo el grupo porque conocía a todos los colombianos...”mire fulanito acaba de llegar una señora aquí a Perú” entonces nos presentaba; por ejemplo era el gerente de Leonisa, el gerente de Pintuco... hacíamos almuerzos para conocernos entre todos y contarnos experiencias. Y entonces por eso conocimos a ese grupo.

MJR: que bueno, y tú crees que el hecho de ser una empresaria reconocida te ha dado una posición privilegiada, te ha dado cierto reconocimiento o liderazgo.

M: pues en realidad ha sido... si tal vez liderazgo... o por qué me han visto crecer, cómo llegue, para qué área llegue... entonces han visto el cambio, de pronto si algo de liderazgo. Por ejemplo en el restaurante yo digo, el cónsul cierra a las cinco de la tarde y llegan aquí a las seis porque allá llega alguien al consulado que no sabe en donde buscar apartamento o está vendiendo un carro... entonces le dicen “no váyase a Café Colombia y hable con Martha, que allá les ayudan”.

Entonces si en realidad aquí los conectamos y en realidad la idea del cambio de la página web es hacer como clasificados para ese tipo de personas; por ejemplo el que llega aquí quiere saber donde vivir, en que zona vivir, saber de un apartamento amoblado; o el que se va quiere vender sus cosas porque ya los trasladan... entonces ¡imagínate! Ese tipo de servicios en nuestra página, que la persona pueda colocar sus mensajes.

MJR: ¿y con el consulado? Como es tu relación con ellos.

M: no...en realidad es buena la relación pero no sentimos apoyo del consulado. Cuando aparecen es cuando hay muchos almuerzos empresariales que los hacemos aquí en el restaurante... pues en realidad yo no es que me haya acercado mucho ¿no?, no me queda tiempo para nada mas... tengo de hecho un almuerzo embolatado con la nueva embajadora y con el cónsul, pero estoy esperando a tener el ultimo salón que vamos a inaugurar de pronto ahora el 18 de septiembre, el día de amor y amistad, para tenerlo ya como queremos y hacerles un almuerzo para todo el consulado y que conozcan el sitio. Aunque el cónsul de ahora ya ha ido... pero me gustaría que fuera como el sitio de reunión de la parte diplomática, porque si esta el sitio para hacer este tipo de reuniones.

MJR: ok, pero tú consideras que el consulado es un aliado estratégico para tu negocio.

M: debería hacerlo ¿no? Pues la verdad cómo no me han ayudado en nueve años, pues para mí lo hago a un lado, sería ideal. Además que me parece que hay mejores formas de hacerse a conocer y traer más clientes. Pero me hago conocer, mas bien, con esta parte del Rastrillo como te comentaba, porque va gente de muy buen nivel; entonces me parece mucho más importante asistir a un evento de estos que a un cónsul. La idea era tener di tu almuerzos con empresarios colombianos para que ellos conocieran el sitio, pero como ya no es de la colonia en realidad, tal vez inicialmente, pero como ya no dependo de la comunidad colombiana en realidad... no me significa mucho hacerme aliada del consulado.

MJR: si claro, porque hablando con otros empresarios ellos consideraban al consulado como una especie de herramienta... algo así como que ellos “usaban” al consulado para atraer más clientes así el negocio no dependiera de ellos.

M: ¡si claro! Eso es cierto, claro que me aportaría muchísimo, en esa parte tienes razón porque ellos en realidad a primera mano las personas que están llegan y el contacto con empresarios sería directo.

MJR: porque ahora viendo tu página vi que tenías fotos incluso con Uribe, entonces pensé que tu relación con el consulado era mucho más cercana.

M: no en realidad no, la foto con Uribe eso fue en la época en la que vino a un evento del Consulado... Pero nosotros fuimos con nuestro Stand y el nos saludo y nos tomamos la foto.

MJR: cuenta tú cuál crees que es el papel del Estado colombiano o cuál crees que debería ser ese papel frente a los inmigrantes.

M: bueno, te cuento que en este momento, aunque por ejemplo por el lado del restaurante no se siente el apoyo, han creado una red que se llama...redes... redes Colombia y aquí el consulado creó una que es red de colombianos en Perú y diariamente los que estamos inscritos recibimos información y noticias... me parece algo muy bueno. Por otro lado el cónsul está creando una organización, precisamente yo los apoyo mucho porque es la idea de lo que con Café Colombia hemos querido, es una ONG que están creando para ayudar a toda la colonia colombiana, a parte del consulado. Entonces me parece muy interesante ese apoyo porque hay gente que no conoce del consulado, no sabe exactamente hasta donde llega el consulado y que pueden hacer... y la idea de las Damas Colombianas y de esta Casa Colombia (que tendría que cambiarle el nombre porque precisamente nosotros estamos registrando este nombre) de estas redes es específicamente para la ayuda de toda la colonia aquí en Perú... me parece muy interesante.

MJR: ok, y tú a parte de la fundación que organiza El Rastrillo apoyas otras organizaciones pero que ayuden a inmigrantes.

M: estoy apoyando ahora esta que están haciendo aquí en Perú... no en la parte administrativa, en las reuniones no porque no asisto a todas por falta de tiempo pero ellos saben que cualquier cosa pueden contar conmigo digamos la experiencia, el conocimiento de estos nueve años... que pueden contar conmigo... que pueden hacer reuniones aquí en el restaurante sin que yo les cobre nada mientras ellos se organizan...la idea es apoyarlos porque es algo muy nuestro.

MJR: que bueno, ahora viendo tus fotos también vi que van varias personalidades y artistas, ellos llegan al restaurante cómo.

M: pues imagínate que al lado del restaurante tenemos 18 hoteles, entre eso el hotel María Angola y da la casualidad que al hotel María Angola llegan la mayoría... ahí estuvo Fanny Lu, Lucas Arnao... ahí estuvo el Grupo Niche... y como tienen que pasar por aquí o ahí en el hotel les dicen "ahí queda Café Colombia" entonces ellos venían.

MJR: tú has votado para las elecciones colombianas estando allá en Perú.

M: claro, totalmente. Si estoy inscrita y no faltó en las votaciones, he sido jurado algunas veces... vote por Mockus esta vez, equivocadamente pero bueno...

(risas) me alegra mucho que haya sido Santos. Ya viendo ahora a Santos viendo la forma como habla y como maneja al país hubiera sido una equivocación votar por Mockus en este momento... le falta un poco más de cancha, como decimos nosotros, en el campo político.

MJR: te acuerdas que hace un par de años organizaron unas marchas en todo el mundo en contra de las FARC, que las organizaron por facebook, ¿tú participaste de este evento?

M: ¡claro! Estuvimos, participamos, marchamos y luego terminamos en Café Colombia.

MJR: y ahora con el nuevo gobierno, tú consideras que puede haber algún cambio en el trato, es decir que la nueva administración afecte las relaciones con el consulado.

M: no creo, aquí en el exterior no creo.

MJR: te interesaría participar en política.

M: (risas) pues en lo político no... no creo, nunca lo he pensado... nunca he analizado la clase política. Yo creo que para eso se necesita mucho tiempo y en este momento no puedo, se necesita tiempo como para todo... entonces no creo.

MJR: ya para terminar cuéntame tú envías remesas, viajas regularmente a Colombia... envías productos...

M: yo estoy viajando cada tres meses a Colombia y envío eventualmente remesas... cuando se necesitan para hacer algún pago en Colombia pero no muchas veces y pues claro uno siempre envía productos a la familia...pues como regalos y esas cosas... uno siempre trata de estar en contacto con Colombia, yo leo el periódico casi todos los días por internet y además como estoy viajando constantemente al país estoy enterada de casi todo lo que pasa.

MJR: y cuál hacia el futuro, tú cómo te ves.

M: no pues yo creo que si esto sigue así las cosas van a seguir muy bien con el restaurante, entonces yo creo que vamos por buen camino. Yo creo que eventualmente volveré a Colombia pero por ahora estoy muy bien aquí en Lima.