



# Primeras experiencias desde el Proyecto REDGENERA

**El pasado año se publicó en nuestra revista una entrevista con nuestro compañero Carlos Villaceros para presentaros el proyecto REDGENERA (microcréditos, autoempleo y ahorro ético). El proyecto ya está lanzado y es interesante conocer y seguir su desarrollo, máxime cuando ya hay varios compañeros que están participando directamente en él como tutores.**

Aunque el Proyecto REDGENERA todavía no ha cumplido los dos años de funcionamiento, las experiencias recogidas en este recorrido, escasas pero intensas, en relación tanto con los inmigrantes interesados en algún emprendimiento como con los tutores que los acompañan, aconsejan una primera reflexión que, partiendo de los proyectos estudiados, tanto de los que han seguido adelante como de los que no han prosperado, nos ayuden y faciliten seguir mejorando en el desarrollo del proyecto.

Los negocios propuestos y los finalmente aceptados, los titulares de los préstamos, sus situaciones personales... son tremendamente dispares: peluquerías, talleres de costura, locutorios, conductores de trailers, puestos de helados, restaurantes... Solicitados

por ecuatorianos, peruanos, dominicanos, búlgaros, congoleños, senegaleses, guineanos, etc.; solteros, casados, emparejados, separados...

Algunas de las personas que se han acercado al proyecto y han recibido préstamos de muy pequeña cuantía (150, 200 ó 450 €), no han iniciado realmente ningún negocio: con este préstamo han comprado útiles de trabajo y, gracias a ellos, están llevando a cabo labores muy personales a domicilio: peluquería, manicura, costura... Con amortizaciones de 30 ó 50€ al mes, y fieles a sus compromisos de pago, tratan de mejorar sus condiciones de vida.

- Un caso interesante es el de un búlgaro, conductor de un trailer para el comercio internacional. Un préstamo de 3.000 € le ha permitido integrarse



**Carlos Villaceros**

Doctor Ingeniero del ICAI, Promoción 1962.



en una cooperativa de ámbito europeo muy asentada en este campo. Ha necesitado otros 2.500 € para garantizar los pagos de combustible, ya está recorriendo Europa y ha empezado a amortizar el préstamo.

- Especial relevancia tiene el caso de una mujer guineana que ha conseguido traer a tres hijos a estudiar a España, su marido reside en Bata y una de sus hijas ya ha retornado a su país después de estudiar enfermería. Solicitó 1.000 € y, en tres meses, los devolvió. Ya va por el cuarto crédito en marcha, con los anteriores, obviamente, amortizados. Su negocio es comprar pelo humano aquí y venderlo en Guinea con unos

márgenes muy altos. Le hemos sugerido estudiar el tema a fondo para que establezca una mini empresa que gestione ese negocio de forma regular y la estamos ayudando para ello.

Todos estos casos resaltan que, más que emprender un negocio estable, lo que muchos inmigrantes lógicamente intentan es conseguir un trabajo que les proporcione unos ingresos sin mayores pretensiones, y lo que se consigue con el préstamo es disponer de unos medios que facilitan ese trabajo.

Para estas personas el saber hacer algo y hacerlo con profesionalidad es fundamental. Por ello sería importante promover negocios con un cierto ca-

rácter de talleres-escuela en los que, bajo la dirección de un buen profesional, se pudiese trabajar algún tiempo con carácter de "en prácticas" y con un salario reducido, pero que posibilite conseguir una mínima experiencia necesaria para acceder al mercado de trabajo. De este modo se proporcionaría a un negocio de este tipo un importante efecto multiplicador y le dotaría de un marcado carácter social.

Sería interesante, como prolongación de este proyecto, la promoción directa de este tipo de negocios que exigiría, además del imprescindible desembolso de un cierto capital, el contar con los profesionales adecuados con los conocimientos y experiencia necesarios para asegurar un desarrollo correcto. La indudable dificultad que todo esto presenta no debería constituir una barrera que impidiese profundizar en un tema que, quizás, pueda despertar vocaciones que propicien su desarrollo.

Los préstamos concedidos para negocios como transporte de mercancías, locutorios, restaurantes, puestos de helados, entre otros, exigen mayor análisis, un plan de negocio, estudiar el mercado, la viabilidad, etc., ya que las cuantías de los préstamos y sus plazos de amortización son mayores y ello requiere unos mayores conocimientos y cierta profesionalidad en los emprendedores. Lo mismo ocurre con algunos de los proyectos en estudio





(empresa de asistencia geriátrica, de limpieza, charcutería, de exportación de neumáticos, cacao, etc.).

El transportista, primer beneficiario en los inicios del Proyecto, está saliendo adelante con muchas dificultades, ya que algunos días no consigue ninguna carga o la cooperativa a la que pertenece le da una carga mínima pero tiene que recorrer un montón de kilómetros en el mismo día, sin contar, además, con las necesarias reparaciones en la furgoneta. Ha habido meses que no ha podido pagar o sólo lo ha hecho con parte de lo comprometido, pero siempre dando razones suficientes para alargarle el periodo de amortización.

En estos casos la labor del tutor tiene un componente más técnico, requiere conocimientos o experiencia para establecer un Plan de negocio y un estudio de viabilidad, pero la proximidad y el apoyo personal son siempre imprescindibles. Esta figura, que desde el principio parecía importante, se ha reafirmado desde la experiencia. Sus características personales, la facilidad para relacionarse y el sentido social de su dedicación son un complemento fundamental de la capacidad, experiencia y entusiasmo por su labor.

- No faltan situaciones especiales como ha sido la vivida por un locutorio en Leganés. Inicialmente se dio un préstamo de 6.000 € al solicitante, de nacionalidad salvadoreña, para ayudarlo a pagar el traspaso del negocio. Con este importe mejoró el negocio e incluyó la venta de bebidas y chucherías; permanecía todo el día, hasta bien entrada la noche, en el lo-

cutorio. Fue amortizando el préstamo mensualmente y sin problemas, a la vez que mejoraba el negocio y, con sentido comercial y trato amable, fue haciéndose con una clientela importante. Cuando decidió regresar a su país nos ofreció traspasar el negocio a quien propusiésemos.

- Fue una estupenda oportunidad para Adama y Meiga, senegaleses que estaban buscando un local para el mismo uso. Con un préstamo de 12.000 € para amortizar en 40 meses, pagaron el traspaso, las existencias y los nuevos contratos, y han resuelto su futuro inmediato.

Esta experiencia demuestra, una vez más, que el trabajo bien hecho, con interés, mucha dedicación y trato adecuado a los clientes, casi siempre proporciona una buena forma de ganarse la vida, y el apoyo de un tutor con experiencia, siempre disponible, y decidido interés en ayudar, también da sus frutos.

Todas estas experiencias ayudan a definir mejor el papel y las características de los tutores y permiten establecer un perfil teórico para los mismos, en el que muchos profesionales jubilados pueden verse reflejados. Aspecto importante a destacar es el carácter de “a la carta” que el trabajo del tutor tiene, ya que habitualmente podrá establecer las reuniones con el emprendedor a su mayor conveniencia con lo que el tiempo de dedicación al proyecto es fácil de administrar.

La oportunidad del Proyecto en esta situación actual de crisis es manifiesta y las necesidades de colaboración, tanto con donativos como, especialmente, actuando como tutores, siguen siempre abiertas. ■

### **TUTORES voluntarios y DONATIVOS siguen siendo necesarios**

#### **Proyecto REDGENERA: perfil del TUTOR voluntario**

- Profesional con experiencia y/o conocimientos en Gestión de Empresas, al menos en un área funcional. Deseable al más alto nivel, preferible en dirección financiera.
- Deberá ser capaz, por consiguiente, de elaborar un Plan de Negocio, analizar su viabilidad y asesorar en su elaboración solicitando al posible emprendedor los datos necesarios para su elaboración.
- Dispondrá de tiempo en la elaboración del Plan de Negocio para realizar un seguimiento de la toma de datos necesarios y dialogar sobre su idoneidad con el emprendedor.
- Asumirá el compromiso de acompañar durante la puesta en marcha del negocio

al emprendedor, obteniendo periódicamente los datos que permitan controlar la evolución del Plan de Negocio aprobado. Este compromiso subsistirá hasta la devolución total del préstamo otorgado por REDGENERA.

- Tendrá vocación por dedicar su tiempo y conocimientos a proyectos sociales a la vez que apoya y acompaña al emprendedor.
- Por todo lo indicado el perfil ideal sería el de un jubilado, Director de Área o Director General de empresa, con preferencia del área financiera y que forme parte de algún grupo de orientación cristiana.