



▶ 23 Agosto, 2015



Vista del mercadillo de Torremolinos (Málaga), muy visitado por turistas para realizar compras. / GARCÍA SANTOS

**EL PROGRAMA ESTÁ DIRIGIDO A 120 JÓVENES GITANOS QUE TRABAJAN EN EL SECTOR**

**UNO DE SUS OBJETIVOS ES REGULARIZAR LAS ACTIVIDADES NO DECLARADAS**

tos con página web, por ejemplo". Ayudándoles a plantear un modelo de negocio viable conseguirán abrir, de paso, más puertas a la obtención de créditos en entidades financieras. Eso evitaría que se queden atrás, y así lo ha visto la Fundación Botín, que ha aportado 20.000 euros para el desarrollo del programa.

Íñigo Sainz de Miera, director de la Fundación Botín, resume que cuando un proyecto se explica en una sola frase lo más probable es que funcione. "Nuestros desafíos están pensados para promover innovación y colaboración. Con ellos exploramos nuevas formas de hacer las cosas". El objetivo último, añade, "es que las organizaciones mejoren su capacidad de atender a sus beneficiarios y que las personas que están en paro se incorporen al mercado laboral".

La aportación de la fundación es un primer paso, que se completa con el propio trabajo de las ONG. "Un 93% de los planes continúan desarrollándose tras el fin de la ayuda", según Sainz de Miera. El desafío que la Fundación Botín propone este año, una convocatoria que se acaba de abrir, está relacionado con la educación y nuevos métodos de aprendizaje. España tiene la tasa de abandono escolar más alta de la UE, el 22,7% de los jóvenes entre 18 y 24 años no continúan sus estudios más allá de la enseñanza obligatoria. "El sistema no está adaptado a la realidad del mercado. La escuela actual ha quedado obsoleta para las necesidades de la sociedad y los ciudadanos. La escuela que viene aboga por nuevos métodos y una nueva concepción de la educación", reza la convocatoria.

Junto con el programa de formación para el colectivo gitano la Fundación ayudará a impulsar este año un plan sobre barrios sostenibles pilotado por la Fundación Tomillo y otro llamado Incorporate. Este último parte de la alianza entre el Massachusetts Institute of Technology (MIT) y los jóvenes empresarios de Navarra (Aje). Su planteamiento es distinto: las empresas presentan ideas de negocio comercializables que pasan por centros de investigación. Se definen los proyectos y se seleccionan personas jóvenes que ocuparán puestos de gerencia en esas nuevas pymes.

# EL MERCADILLO ES UNA PYME

**Un proyecto de la Fundación Botín ayuda a profesionalizar la venta ambulante**

**M. FERNÁNDEZ**

Tan vieja como el propio comercio, tan resistente que sobrevive a los centros comerciales o a la distribución *online*. La venta ambulante es una actividad escasa observada en estudios de impacto económico a pesar de que en España se celebran 17.999 mercadillos, según el anuario de La Caixa. Ropa, fruta, encurtidos, comida para llevar, lámparas, alfombras, plantas, peces, hasta electrodomésticos o coches sin carné se pueden encontrar en los puestos callejeros. Lo más moderno, y a la vez tan tradicional, es ahora el camión de comidas (en inglés, *food truck*), furgonetas donde se elaboran y distribuyen toda clase de platos. Pero la venta itinerante sigue basándose mayoritariamente en productos no elaborados y textiles.

Más del 90% de los municipios andaluces programan una feria algún día de la semana. En esa comunidad ha arrancado un proyecto financiado por la Fundación Botín para facilitar herramientas de gestión a los jóvenes gitanos que se dedican a esta actividad. El sustento de unas 150.000 personas depende de los mercadillos dentro de este colectivo en toda España.

El programa es uno de los tres ganadores en la convocatoria 2014 del Desafío de Talento Solidario, un plan apadrinado por la fundación al que se presentaron 200 iniciativas. El jurado rastreó

las mejores propuestas y premió tres proyectos pilotados por ocho ONG.

La particularidad del bautizado como "Mercaemprende joven", diseñado por la Fundación Secretariado Gitano y Acción contra el Hambre, es que está dirigido a un colectivo, el pueblo gitano, en el que un 46% de sus ocupados se dedican a esta actividad. El programa consiste en desarrollar una estrategia de intervención dirigida a 120 personas jóvenes con el objetivo de crear 80 puestos de trabajo estables.

## EL COMERCIO ILEGAL QUE HUNDE AL EMPRESARIO LEGAL

Juanjo Flores, que trabaja en la Fundación Secretariado Gitano, completa su salario con un puesto los sábados en el mercadillo de Puerto Banús (Málaga), uno de los destinos más exclusivos del país. Su mujer también es vendedora ambulante de ropa y complementos. "La idea de este programa surgió porque detectamos que había falta de educación. Un puesto es una pyme, y la mayoría de los comerciantes en Andalucía son de etnia gitana y muchos ni siquiera tienen el graduado escolar. También hace falta formación en gestión económica y financiera, para saber gestionar tu cartera de proveedores, tus

"Tenemos claro que hay que invertir en empleo. Gracias a un estudio realizado en 2011 descubrimos que solo el 38% de la población gitana está asalariada frente a un 80% de la media. Una parte importante de los ocupados se dedican a la venta ambulante, regularizada o no". Isidro Rodríguez, director de la Fundación Secretariado Gitano, parte de la idea de que el puesto en una feria puede convertirse en una micropyme que, bien gestionada, podría pervivir como una actividad que genere empleo estable.

De los 750.000 gitanos que hay en España un 20% vive de la venta ambulante, apenas profesionalizada. "Aún estamos lejos de conseguir una situación de normalización educativa del alumnado gitano en España.

Como botón de muestra, baste señalar que del conjunto del alumnado gitano que comienza la ESO, sólo la finaliza el 20%", señala la organización. "En este modo de vida tradicional que es la venta en mercadillos los gitanos van perdiendo oportunidades, van llegando otros grupos. Nos encontramos con que muchas familias tienen problemas que tienen que ver con la buena gestión del negocio", recalca Rodríguez.

### DATÁFONO EN EL PUESTO

Tener un datáfono en el puesto para cobrar con tarjeta a los clientes; hacer un seguimiento informático de los pedidos; gestionar los gastos corrientes del negocio o manejar eficazmente la negociación con los proveedores son enseñanzas básicas que aplicará el proyecto piloto que las ONG están desarrollando en dos ciudades andaluzas. Con los resultados de esa prueba, el plan se extenderá a partir de septiembre a otras poblaciones de la red de 50 municipios donde trabaja la Fundación Secretariado Gitano.

"Con capacidad de acceso a una mínima innovación, la venta en mercadillos es un nicho de negocio interesante, donde se puede competir", señala Rodríguez. Admite que uno de los principales objetivos es que el plan contribuya a la regularización de los comerciantes ilegales. La otra, dar ideas para el cambio: "Los jóvenes están cada vez más formados, son más inquietos y valientes. Necesitan diversificar, en vez de vender siempre los mismos productos. Tener pue-

clientes". Habla del enorme daño que el comercio irregular hace a la profesión. "Pagamos autónomos, IVA, tasas municipales, seguro de responsabilidad civil. Las personas que no lo hacen se pueden permitir bajar los precios, compiten de forma desleal y eso nos perjudica a todos, porque ellos tampoco están generando el derecho a una prestación en el futuro". Para acabar con los ilegales el programa desarrollará una herramienta: una aplicación de móvil para que los clientes consulten en tiempo real los recibos de caja de lo que acaban de adquirir en un puesto, con los datos del vendedor.