

La salteña Yamila Azari, en Tartagal, fabrica escobas, como su padre.

Creo en ti

Una fundación local entrega préstamos de hasta 7000 pesos, sin garantías ni intereses, a jóvenes emprendedores que no tienen acceso al crédito convencional. Historias de gente que halló cauce a sus sueños

POR SILVIA STANG FOTOS GENTILEZA FUNDACION IMPULSAR

Capacidad y esfuerzo. Entusiasmo por aprender a hacer mejor lo que ya se sabe, o por aprender a hacer lo que aún no se intentó. Ganas. Muchas, muchísimas ganas de superarse y de trabajar para ofrecer una vida mejor a la familia: a los padres, en algunos casos; a los hijos, en otros. Una vida sin las carencias que muchos de ellos sufrieron y que no pueden olvidar.

Esas son las condiciones, el capital que respalda a personas que, gracias a haber recibido una ayuda, pudieron avanzar en el desarrollo de una actividad que les da bastante más que un ingreso económico para sus hogares.

Muchas instituciones trabajan para dar apoyo a emprendedores que no

cuentan con los recursos necesarios para poner en marcha sus proyectos: en el caso de aquellos cuyas historias cuenta esta nota, el empujón llegó desde la Fundación Impulsar, que ayuda a jóvenes de entre 18 y 35 años sin acceso a las fuentes tradicionales de crédito a que creen sus propias empresas.

Su modalidad de trabajo es la entrega de préstamos de hasta 7000 pesos, sin garantías ni intereses y con premios por el pago puntual de las cuotas. Cada beneficiario cuenta además con el acompañamiento de un mentor, que lo guiará durante tres años en la planificación y el desarrollo del negocio.

La misión de Impulsar, que se financia con donaciones de empresas e instituciones privadas, comenzó en 1999 en la ciu-

dad de Salta. Hoy también hay sedes en Tartagal, Córdoba, Mendoza, Tucumán, San Luis y en la ciudad de Buenos Aires, donde la instalación es reciente.

¿Cómo se llega a definir a quiénes ayudar y de qué manera hacerlo? Según cuenta Eleonora Ruiz Huidobro, directora ejecutiva de la institución, en cada lugar se realizan convocatorias y se mantienen entrevistas personales con quienes están interesados en dar vuelo a su emprendimiento; luego se dicta un curso de capacitación y finalmente, contra la entrega del proyecto detallado por escrito, se analiza el otorgamiento del crédito. Hasta ahora se concedieron 1,8 millones de pesos, que permitieron encender los motores de 385 emprendimientos.

Impresiones

De cara a la problemática laboral que afecta a millones de jóvenes en la Argentina, "tenemos la convicción de que existen soluciones que dependen de los ciudadanos, y es ésta nuestro aporte a la comunidad", dicen en la Fundación Impulsar.

El lema de la institución es: "Empresas que ayudan a jóvenes a crear empresas", y refleja de qué manera se cumple el compromiso asumido, señalan.

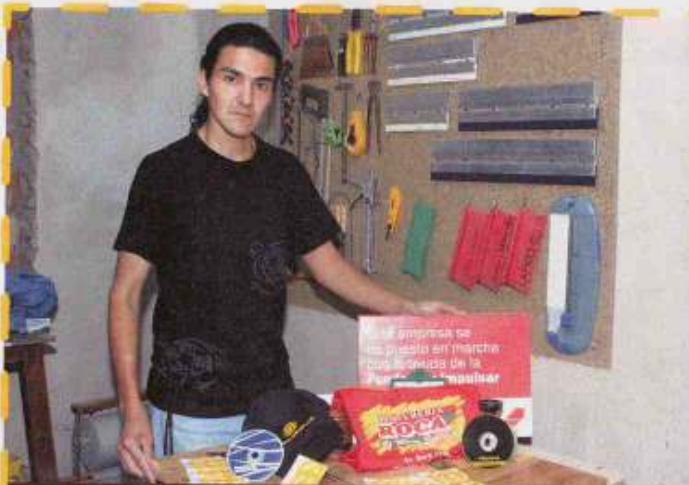
Los jóvenes cuyas historias se relatan en esta nota fueron premiados por Impulsar en su cena anual de recaudación de fondos como los mejores emprendedores, cada uno en su ciudad.

El proyecto está inspirado en una organización similar del Reino Unido, The Prince's Trust, liderada por Carlos, el príncipe de Gales. The Prince's Trust fue creada en 1983 y ha ayudado a más de 60.000 jóvenes a iniciar sus propios negocios, además de haber contribuido a reducir el desempleo a través de la creación indirecta de más de 150.000 nuevos puestos de trabajo.

En la Argentina, la Fundación Impulsar fue constituida en 1999, con aportes de ocho socios iniciales: la Asociación Argentina de Cultura Inglesa, la compañía gasifera BG Argentina, la minera Borax Argentina, la tabacalera Nobleza-Piccardo, las compañías de seguros Royal & Sun Alliance y Zurich, la firma de productos de consumo masivo Unilever y la vidriera VASA.

A esas empresas se sumaron luego más de 30 entidades como benefactoras, adherentes o donantes. También existe una categoría de donantes individuales.

Una declaración de principios asigna diez derechos a quienes aportan recursos. Entre ellos, tener acceso a los estados financieros, recibir el debido agradecimiento y preguntar con libertad a los miembros del consejo de administración sobre las actividades desarrolladas. Actualmente, la Fundación está presidida por Alejandro Pineda, un ex directivo del sector asegurador.



German Vázquez, en Tucumán, recibió un préstamo de 4800 pesos para su taller

El serigrafista tucumano

En San Miguel de Tucumán, German Vázquez tiene como clientes a varias empresas e instituciones. Su trabajo es hacer tarjetas, cartelera y productos en general destinados a mostrar la imagen de una compañía. Dueño del Taller Gráfico Ankey, German asegura que recibió de Impulsar mucho más que los \$ 4800 que le permitieron comprar maquinaria para ampliar la oferta de productos.

Este tucumano, que intenta contagiar su espíritu emprendedor a otros, no duda en afirmar que podrían haberle hecho "un daño" si le prestaban más dinero del que recibió. Y parece ofrecer una lección a quienes piensan que con pocos recursos materiales no se puede comenzar un negocio.

"Si a mí me daban todo servido, yo no iba a vivir la experiencia de la búsqueda de como arrancar [a partir de los aportes obtenidos]. No iba a experimentar todo el esfuerzo que se necesita para empezar algo", afirma.

Consciente de que los fondos deben circular porque son muchos los que necesitan ayuda, este joven de 24 años asegura que decidió adelantar el pago de cuotas para que otros emprendedores puedan tener pronto su oportunidad.

Como les ocurrió a otros beneficiarios de Impulsar, German tuvo en un primer momento la sensación de estar frente a una institución que, una vez presentado

su proyecto, le diría: "Bueno, lo vemos y te llamamos"... para no contactarse nunca más con él. Pero, a diferencia de otras puertas que había ido a golpear, esta vez su llamado tuvo respuesta.

Y llegaron no solo los billetes, sino también el servicio de mentoría, que German considera "importantísimo".

Eso lo pudo comprobar en momentos concretos, como cuando su mentor le advirtió que se estaba ocupando demasiado de cada detalle del negocio, pero no estaba saliendo a conseguir más clientes, una tarea indispensable.

La serigrafía es una actividad que apasiona a German. El oficio, recuerda, lo aprendió en la comunidad que tiene el movimiento católico de los Focolares en la localidad bonaerense de O'Higgins, donde pasó unos días de descanso hace unos años. Antes, él había trabajado en la actividad de la construcción con su padre, y había intentado tener su panadería.

No es el único que, agradecido con la Fundación Impulsar, dice risueño: "Todavía busco la trampa de todo esto y no hay caso, no la encuentro..."

Para German, esta ha sido una oportunidad impensada, una llave que le abrió la puerta a una vida en la que gana mucho más que el dinero que necesita: el sentir que sí se puede.

"Con esfuerzo, con trabajo y con amor por la familia y por la actividad emprendida", explica.

Primero fueron escarpines

Otro de los jóvenes que obtuvieron ayuda de la fundación es Néstor Dias, un cordobés de 24 años, papá de tres chicos, que no puede evitar las lágrimas cuando se acuerda de lo mal que llegó a estar: hubo un tiempo en que ni él ni nadie de su familia lograban ingresos estables para vivir sin grandes carencias.

"Te regalo esto para que les hagas ropa a los chicos", le dijo un día a la hermana de Néstor su suegra, mientras le daba una bolsa llena de retazos de tela polar que había encontrado frente al portón de una fábrica textil.

La anécdota podría quedar ahí, con unos escarpines cubriendo los pies de los sobrinos de Néstor. Pero no. El, que siempre se las había rebuscado, pensó que, cuestión de darse maña, era posible confeccionar y vender prendas para bebés.

El primer stock -unos 15 pares de escarpines- se agotó en menos de una hora en la entrada del Hospital Neonatal de la ciudad de Córdoba.

Lo que siguió no fue fácil: estar a la espera cada tarde, en la puerta de la planta fabril, para rescatar las telas descartadas por la empresa, y cargar las bolsas, de 15 o 20 kilos, 20 o 25 cuerdas caminando... Y después, ya en la casa, ver qué servía: seleccionar, probar en qué retazos entraba la medida de un molde, y aguantar hasta la madrugada cortando telas, trabajando...

"Antes de eso habíamos golpeado las mil y una puertas que había para golpear; en ciertos momentos, te decís a vos mismo: *¿Qué es lo que estoy haciendo para ganar por ahí 50 centavos! No es nada agradable*", recuerda Néstor.

Cuando el joven cordobés se enteró de la existencia de Impulsar, ya había avanzado con su esquema producción: sabía qué telas usar, conocía de costos y tiempos de fabricación. Por eso -cuenta-, lo que aprendía en el curso de capacitación lo aplicaba de inmediato a su negocio.

Aunque al principio no confiaba mucho en poder acceder al préstamo, si lo obtuvo, y con los \$ 4300 recibidos compró una

máquina de coser industrial y elementos para agilizar y mejorar los procesos.

Es difícil conocer ahora cuál es el techo de la producción de esta fábrica nacida entre retazos de descarte. En agosto pasado, Néstor y 12 personas más cumplieron con un pedido de 2000 juegos de bufandas y manoplas.

"Fue una buena hazaña", dice sonriente. Una hazaña cumplida gracias a un esfuerzo intenso que se conjugó con algo de creatividad, como lo demuestra el pacto hecho con las autoridades del hospital: prendas de bebe para familias sin recursos a cambio de ocupar un lugar para vender en la institución sanitaria.

"Cuando llegué a Impulsar le dije a la directora: *Para mí, la Fundación no va a ser el dios que me salve; va a ser una mano que me va a ayudar a acortar el camino, porque las cosas las voy a lograr yo mismo*", relata. Pero el dueño de la marca de ropa Caruchas se apura en agregar, agradecido: "Yo no sabía que esto me iba a ayudar tanto".

Néstor Dias
comenzó
haciendo
escarpines con
retazos de tela.
ahora tiene
una marca
de ropita
para bebés



El gusto del sueño cumplido

Al amor y al esfuerzo, Manuel Agustín Reynoso sumó algo de harina, ricota y verduras para poner en marcha su fábrica de pastas A Gustito. Agustín vive en la nueva ciudad de La Punta, en San Luis. Casado y con tres hijos, este joven de 28 años conoció a la gente de la Fundación Impulsar tras una experiencia en su vida laboral, como trabajador dependiente, que recuerda como "muy fea".

Antes de comenzar el curso de capacitación, Agustín estaba convencido de la necesidad de tener un empleo en una empresa para poder darle a su familia lo que le hacía falta. "A medida que fui haciendo el curso me fui dando cuenta de que también está bueno tener lo propio, algo seguro y propio", relata este puntano, que tuvo en una fábrica de pastas su primer empleo, cuando era un chico de sólo 12 años. Co-

mo a sus seis hermanos, a Agustín le tocó poner el hombro desde niño para llevar algunos pesos a casa.

Casi dos décadas después de aquella experiencia, hoy defiende orgulloso la calidad de sus productos, de elaboración totalmente casera. "La gente nos pide más y ya no damos abasto; yo empecé a las dos de la mañana y a las once ya reparti todo", asegura.

Con los \$ 6648 obtenidos por el préstamo, el joven empresario compró materia prima, una amasadora, una heladera vitrina y otros elementos para acondicionar el local de ventas, que le alquila a bajo precio a la municipalidad.

"Tener un sueño y poder cumplirlo te hace ver las cosas de otra manera", evalúa Agustín, que ambiciona ver a sus hijos felices, hoy jugando, y mañana tomando las riendas de la fábrica de pastas que él planea legarles. "Esta es una de las primeras empresas que hay en mi ciudad, y mi idea es llegar a tener algo grande; con paciencia y dedicación se convertirá en una gran empresa", se ilusiona.



Agustín, el puntano que fabrica pastas

Esas dulces metas

Hace algunos años, la mendocina Alina González escribió cuáles eran sus metas en un papel. Ella decidió anotar qué se proponía para su vida, y la creación de una empresa ocupaba un lugar en el listado. "Sólo sabés que quería trabajar para mí y no para alguien más", relata esta emprendedora de 26 años.

Alina optó por desarrollar por cuenta propia una actividad que le era familiar. En su caso, la apicultura.

Cuando se enteró de que la Fundación Impulsar le aprobaba un crédito, ya había logrado dar arranque al proyecto gracias a una ayuda de la municipalidad de Tunuyán. El nuevo préstamo significó un empuje y la posibilidad de comprarle las cajas y colmenas a un hombre que se estaba retirando del negocio de la apicultura. Ahora sonríe, pero buen susto debe de haberse llevado con todas las picaduras que sufrieron ella y su papá al trasladar de un lugar a otro los equipos para la producción de miel.

Lograr que la gente conozca la empresa y se entusiasme con los productos ofrecidos es un desafío fundamental para que un proyecto funcione. Según define Alina, para cumplir con ese objetivo ella se propone hablar con muchas personas y con-



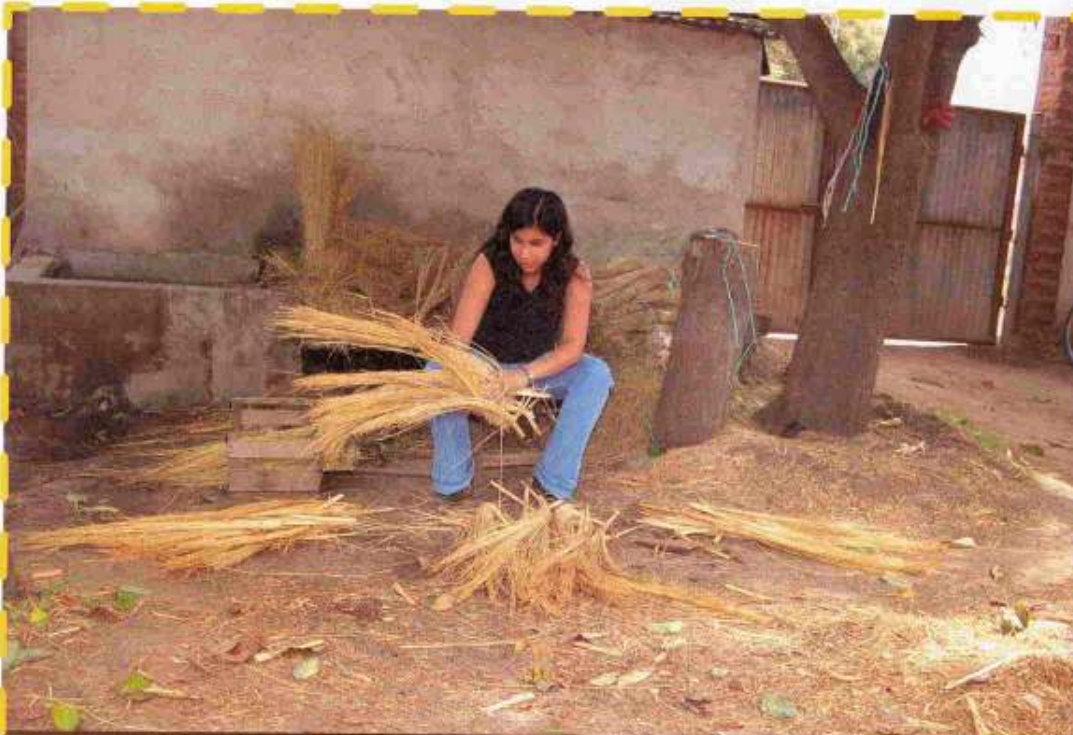
Alina, la joven emprendedora mendocina que eligió la apicultura para su pequeña empresa

tarles sobre las propiedades de la miel y el polen. Se trata también, según cuenta, de redactar folletos y, de acuerdo con el interés que cada potencial cliente demuestre, hacerles llegar más información a través de otras vías. "Ya se creó una red en la que cada uno le cuenta a otro sobre los productos, que llevan la marca Alita-Vida Natural", afirma.

Al mismo tiempo, Alina, que ama la acti-

vidad a la que decidió dedicarse, busca ser proveedora de comercios y expandir la distribución de la miel hasta el sur del país.

Mientras tanto, viaja todas las semanas de Tunuyán a la ciudad de Mendoza, donde cursa la carrera de Administración de Empresas. De esta manera, y a fuerza de voluntad, cumple con otra de las metas que había escrito en aquella lista unos años antes.



La salteña Yamila Azán, de 24 años, reactivó la fábrica de escobas de su padre, que tiene 80 y casi se funde con la devaluación de 2002

La chica de las escobas

Varios kilómetros más al Norte, en la ciudad salteña de Tarija, vive Yamila Azán, que a los 24 años lleva adelante la actividad de una empresa dedicada a fabricar escobas y a comercializar productos de limpieza.

¿Por qué eligió un rubro así esta chica de 20 años que derrocha entusiasmo y ya terminó la carrera de Relaciones Públicas? La fabricación de escobas es la actividad a la que, desde 1952, se había dedicado su padre, hoy de 86 años, con quien Yamila y su hermana se criaron, tras perder de pequeñas a su mamá.

La venta había aflojado mucho cuando, en la década pasada, comenzaron a ingresar en el país productos importados a menor precio. La devaluación de 2002 planteó un escenario favorable para esta pyme norteña. Pero –otra vez un pero– el encarecimiento de la materia pri-

ma se interpuso como el nuevo obstáculo.

En ese contexto, y con su padre sufriendo problemas de salud, Yamila veía cómo la fábrica decaía y decaía... Entonces, con la fuerza dada por la mirada paterna, decidió armar su proyecto para reactivar el emprendimiento y recurrió a la Fundación.

Los \$ 4979 que le prestaron se transformaron en materia prima. En la misión de rearmar la relación con proveedores y clientes, Yamila comenta que a su oficio de escobera debió sumar el de mecánica. Es que su Ford Taurus "rojito" modelo 84 la obligó a conocer algo de esos misterios que se esconden bajo el capó. Con la expansión del negocio, pudo comprar una camioneta algo más nueva que, según dice, ya le está quedando chica.

"Mi papá es mi copiloto –relata–. El me dice cada día que vayamos a trabajar, sube a la camioneta, va escuchando la radio y espera que le lleven golosinas, esa es la vi-

da de mi papá, andar en la calle. Si lo dejo en casa se enferma."

El entusiasmo de Yamila pudo más que reactivar la fábrica de escobas Azán. Reactivó también el ánimo y las sonrisas de alguien que transita los años maduros de su vida sin tener que ver el derrumbe de algo que tanto le costó construir siendo joven. Lo dice esta joven salteña: "Con amor y esfuerzo, se sale a flote..." ▶

Para saber más

- www.fundacionimpulsar.org.ar
- www.youth-business.org

SPEEDY, LA BANDA ANCHA DE TELEFÓNICA

Speedyficat

0-800-22-22-Internet (468)