

# Gestión

Pymes  
Emprendedores  
Autónomos



Adelilah Loukili, junto al taxi que conduce tras adquirir la licencia. ALBERTO MARTÍN



Topacio Fresh e Israel Cotes, en la galería de arte que han abierto en Madrid. ELISA SENRA

## Inmigrante y emprendedor: una llave para abrir el mercado empresarial

Instituciones y organismos han encontrado en este colectivo una vía para la creación de pymes

Trasladar los conocimientos de su país de origen o apostar por una idea son algunas claves

### Ismael Labrador

MADRID. Tener conocimientos de la materia, apostar por una fórmula innovadora o buscar financiación para un negocio ya establecido. Son tres vías paralelas y, al tiempo, complementarias de emprender un negocio. En el caso de este artículo los tres caminos tienen un denominador común: la inmigración. Desde hace algún tiempo los organismos e instituciones públicas hacen un guiño a un colectivo que ya no sólo es visto como un recurso del mercado laboral, sino una fuente para potenciar el mercado empresarial.

Un ejemplo es AvalMadrid, que en 2007 creó la Línea de Inmigrantes Emprendedores gracias al acuerdo entre las consejerías de Economía y la de Inmigración de la Comunidad de Madrid. Su tarea es facilitar el aval de proyectos a ciudadanos extranjeros que desean establecer un negocio propio. Fue el caso de los argentinos Topacio Fresh e Israel Cotes, fundadores de la Fresh Gallery, una galería de arte en el centro de Madrid. "Sin el crédito que nos concedieron a tra-

### Al detalle

#### UN PLAN DE NEGOCIO TIENE MÁS VALOR QUE EL LUGAR DE NACIMIENTO



"Yo no he encontrado prejuicios por ser venezolano cuando he ido a pedir dinero"

Álvaro Domínguez  
Director de Loggicc

Álvaro Domínguez, venezolano que ha montado en el último año su propia empresa de análisis de mercados, cree que a la hora de hacer negocios el lugar de nacimiento juega un papel totalmente secundario. "No he encontrado ningún prejuicio al pedir dinero, lo que condiciona es la idea que lleves y tu plan de negocio, no de dónde seas", comenta. Adelilah Loukili, marroquí que ha solicitado un préstamo para constituirse como autónomo y comprar una licencia de taxi, opina lo mismo: "El banco no mira si eres extranjero o no, sino si puedes pagar lo que vas a pedir".

vés de AvalMadrid no habríamos podido abrir", comenta Cotes.

Su caso es el de una pareja con conocimientos sobre el sector del arte que decide instalarse por su cuenta. "Topacio llegó a España en 2003, pero en Argentina ya estaba relacionada con el mundo del arte. Aquí pasó un tiempo en la música

con Fangoria y, cuando se agotó el tema, decidió dar el salto".

A la hora de buscar financiación "nos comentaron que existían estos planes y fue nuestra primera opción para solicitar el crédito". En su caso necesitaban 25.000 euros para remodelar el local. "Los trámites fueron muy rápidos, nos pi-

dieron un proyecto, lo presentamos y nos lo aprobaron".

Otro ejemplo es el de Adelilah Loukili, un ciudadano marroquí que llegó a España hace quince años. Su caso, a diferencia del de Topacio Fresh e Israel Cotes, no es el de un emprendedor que decide montar en España un negocio similar al que ya desempeñaba en su país de origen, sino el de alguien que decide convertirse en su propio jefe. "Yo he trabajado de todo, desde cocinero a expendedor de gasolina en una estación de servicio".

Hace un año decidió que "en la gasolinera no iba a ganar mucho más y busqué otra cosa". Así encontró un puesto como conductor de taxis, mientras le iba dando vueltas a la idea de establecerse como autónomo por su propia cuenta. "Tengo un piso y pensé que, en lugar de trabajar para comprarme otro, podía mirar la posibilidad de comprar una licencia de taxi".

Así fue como se dirigió a la Cámara de Comercio, donde "me remitieron a la entidad bancaria donde tengo la hipoteca. Ellos me lo tramitaron todo y en un par de meses ya tenía el préstamo para tener

mi propio negocio. Me lo han dejado a un interés muy bajo y lo pagaré en 10 años".

### Multinacional

La tercera vía de las expuestas en el enunciado de este reportaje, la de buscar una fórmula innovadora, es la que siguió el venezolano Álvaro Martín, quien aterrizó hace ocho años en España para trabajar en una multinacional dedicada a la investigación de mercados.

"Este tipo de empresas trabajan fundamentalmente con encuestas. Yo planteé un sistema innovador basado en la tecnología que registra las zonas a las que miran los consumidores y, como les pareció que no era el momento de aplicarlo, me fui para montármelo por mi cuenta". A través de Secot, una organización de empresarios jubilados que asesoran a nuevos emprendedores, encontró el consejo que necesitaba para financiar su proyecto y hoy presume de haber llevado su idea a cabo.

➤ Más información  
relacionada con este tema  
en [www.economista.es](http://www.economista.es)