

> **Se incrementa en un 20% el número de personas gitanas que se acercan al Programa Acceder, como consecuencia de la crisis del mercado de trabajo**

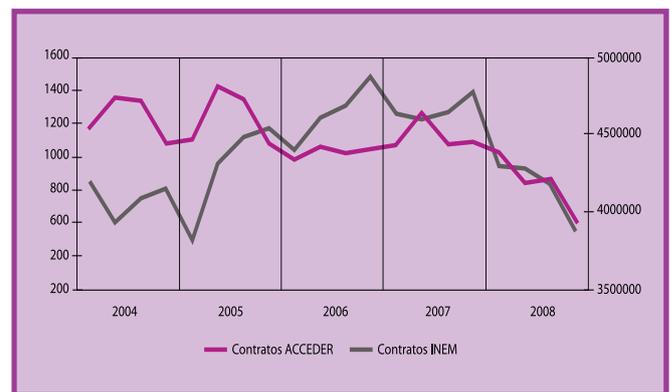
Desde el Departamento de Empleo de la Fundación Secretariado Gitano se viene constataando en los últimos meses que la crisis del mercado de trabajo está incidiendo negativamente en los niveles de contratación del Programa Acceder (el programa ha conseguido en 2008 un 25% menos de contratos que en el año 2007); por su parte, el número de usuarios del programa ha experimentado un incremento del 20% en el mismo periodo.

Durante 2008 la crisis del mercado de trabajo que se está produciendo a nivel global y que tiene como consecuencias un crecimiento del desempleo y un descenso en los niveles de contratación debido a la caída de la actividad productiva y del consumo, está teniendo también un impacto importante en los resultados del Programa de empleo Acceder de la FSG.

Se ha pasado de conseguir 4.465 contratos en 2007 a 3.307 contratos en 2008, lo que supone un descenso de alrededor de un 25% en los niveles de contratación logrados a través del Programa. A su vez, se ha producido un aumento de un 20% en la atención a personas gitanas durante el año 2008, pasándose de atender a 5.340 personas en 2007, a 6.367 personas en 2008. Desde el inicio del Programa en el año 2000, se ha atendido en conjunto a más de 44.500 personas y se han logrado más de 32.200 empleos.

Al aumento de más de 1.000 personas atendidas en 2008 hay que sumar un número importante de personas gitanas que habían conseguido un contrato de trabajo a través del Programa en los años anteriores y que están sufriendo ahora el aumento del desempleo, por sus condiciones de precariedad en el mercado de trabajo, por lo que están demandando nuevamente la intermediación del Programa. También es cierto que el descenso en los niveles de contratación a través del Programa está siguiendo un fiel reflejo de los descensos en el número de contratos conseguidos por el conjunto de la población española en el último año.

Con estos datos podemos ver que el deterioro de la situación económica incide, en primer lugar y con más fuerza, en la población que más dificultades tiene para acceder al mercado de trabajo y para mantenerse en él. En una situación de crisis, no se pueden priorizar solo los elementos (empresas y personas) más competitivos de la sociedad, sino que, en aras a conseguir la cohesión social, hay que priorizar también las acciones destinadas a las personas que están más alejadas del mercado de trabajo o que tienen unas condiciones muy precarias en sus contratos. Personas que requieren de procesos más largos en el tiempo y para quienes programas como el Acceder se convierten en más necesarios que nunca. Es decir, programas que diseñen e implementen combinaciones entre



Comparativa de contratos del Programa Acceder con los datos de contratación estatales del INEM (por trimestres, 2004-2008)

la garantía de rentas, el acceso a la formación y al empleo y el acceso a los servicios normalizados.

Durante estos años, el Programa Acceder ha sido exitoso en conseguir empleos, pero también en cambiar la mentalidad de muchas familias gitanas con respecto al empleo, y la visión y las expectativas de las administraciones (y en alguna medida del conjunto de la sociedad) hacia los gitanos. Ahora, el Programa Acceder no sólo buscará la reducción directa de las tasas de desempleo de la población gitana, sino que se plantea también situar a la población gitana que se encuentra en situación de exclusión social, en condiciones de igualdad respecto al conjunto de la población en su proceso de acceso, promoción y mantenimiento en el mercado de trabajo.

El Programa se plantea para el año 2009 reforzar y priorizar las actuaciones en relación al fomento de la formación de la población gitana en función de una determinación de oportunidad respecto a posibilidades reales de empleo. Se trata de apostar por una formación-puente hacia una contratación a corto o medio plazo, y condicionada por la adquisición de habilidades específicas para desarrollar en el puesto de trabajo. ●

Nuevo proyecto de autoempleo

Zapatería infantil JUIMA en Valencia

M^a Carmen y Juan Francisco, usuarios del programa Acceder en Valencia, son una pareja a la que le gustan los niños, que siempre han deseado tener su propio negocio y que, recientemente, con el apoyo del programa de Fomento y Difusión del Autoempleo de la Fundación Secretariado Gitano, han decidido por fin emprender la apertura de una zapatería infantil.

Juan Francisco ha trabajado desde que tenía 15 años por cuenta ajena y, llegado este momento, piensa que ya es hora de emprender, junto con su novia, un proyecto por cuenta propia. Ha tenido tantos trabajos que sabe lo duro que va a ser, pero piensa, al igual que M^a Carmen, que merece la pena el esfuerzo: “Sabíamos que es difícil abrir un negocio en época de crisis, pero vimos un alquiler muy barato cerca de nuestra casa y decidimos arriesgar e ir a por todas ya que lo deseamos con todas nuestras fuerzas”.

JUIMA es un comercio con zapatos desde primera puesta hasta aproximadamente 12-13 años, que ofrece también diversos complementos, como gafas, capas de baño o ropa, todo destinado a los más pequeños. Quiere llenar un hueco en la zona de Valencia donde está enclavada y diferenciarse de las existentes con una buena relación calidad/precio y una buena selección de proveedores que marque una línea propia de estilo.

“Sabemos que el nombre (apócope de Juan y Maica) no es muy imaginativo y nada pretencioso, pero es nuestro, estamos los dos en él y nos hace muchísima ilusión. Pensamos que es un negocio que va a más, ya que los niños no dejan de crecer y necesitan calzado, y que hay un hueco de mercado en la zona donde se va a radicar. Además de buen género vamos a intentar asumir algunos de los compromisos de los grandes almacenes (devoluciones inmediatas, pedidos rápidos, etc)”, nos comenta Maica.

Durante este primer año los objetivos son amortizar parte de las deudas y fidelizar un cierto número de clientes, para poco a poco estabilizar el comercio en el mercado del calzado infantil. Asimismo, Juan piensa seguir trabajando a media jornada y así tener

un ingreso extra (por si algo saliera mal) y Maica estará las ocho horas –o lo que haga falta– en la tienda, además de proseguir impartiendo clases en el gimnasio, porque además es monitora de gimnasia. ●

