

# IBRAHIMA. EMIGRANTE, SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓN

---

LIBRO ABIERTO DE LA ACTITUD - ARTÍCULO

knowsquare .

Privado y Confidencial

Prohibida su Distribución sin Autorización Expresa del Autor

Podría ser la descripción de uno de los perfiles más frecuentes entre nuestros parados. Si esto de la crisis hubiera sido una obra de teatro, y este el resumen de uno de los papeles a representar, cualquiera saldría corriendo antes de que le tocara ese personaje. Emigrante, sector de la construcción.

Le tocó a Ibrahima. Emigrante y sector de la construcción. Ahí es nada. Sin entrar en los pequeños detalles: raza y color de piel, religión, idioma...

Sin embargo, a él su sonrisa le delata. No le cabe en la cara al saludar. Cuando “estrecha” la mano (en este caso es literal, manos grandes, fuertes) es casi un abrazo. Transmite...mejor, irradia serenidad. No tiene inconveniente en aclarar el por qué: *“El que está seguro no tiene miedo al futuro”*. Suena a cita mucho de lo que dice. Le importa poco ser original (aspira a algo más que a ganarse la vida como gurú dando charlas o condensando pensamientos en frases ingeniosas). De lo que no cabe duda es que ha reflexionado sobre ella, la ha interiorizado y la ha hecho suya.

Ya se lo decían en su país (proviene de esa parte del mundo que ahora se conoce como África Subsahariana). Cuenta que cuando era pequeño (imposible imaginarlo a la vista de su portentoso físico) le calificaban, casi despectivamente, como muy “europeo”. Sólo porque se empeñó en estudiar, en la medida en que eso resultaba posible por la obvia limitación de medios a su alcance, y, sobre todo, en sacar partido a lo aprendido. Alguno de sus mayores le dijo: *“El conocimiento es riqueza”*, y a él, que le sobra ambición, desde entonces no se le ha olvidado.

Ríe con la paradoja. Es extranjero en todas partes. Evidentemente aquí no le consideran europeo. Es más, reivindica la diferencia. *“Lo que llamáis crisis no es más que pasar de tener mucho a tener menos, pero cuando no tienes nada que perder la crisis te da igual... , sólo podéis estar en crisis los que tenéis algo que perder. Eso es lo que os preocupa y eso es lo que os hace débiles”*. No se anda con rodeos.

Sabe que los años vividos aquí le han ido cambiando. Se reconoce con algunos de los “defectos” de los europeos. Además del dinero que manda a su familia todos los meses tiene que hacer frente a sus nuevas “necesidades” (coche, casa,...). Su hermano pequeño le reprochaba no hace mucho vivir como un rico: *“Tbu (diminutivo de Ibrahima), si tienes que pagar tanto de coche y tanto de casa ¿por qué no dejas la casa y duermes en el coche?”*.

Europeo, africano,...lo importante no es el “de dónde” sino el “cómo”. En su “pueblo” (así lo llama cuando en realidad es la tercera ciudad de su país con casi cuatrocientos mil habitantes) la mayoría vive de lo que saca en el mercado. Cada uno va allí con lo que produce o hace, con lo que saca de sus tierras o animales, con lo que fabrica o puede vender y cuando tiene lo suficiente se retira. Hasta el día siguiente. Entonces le viene a la cabeza: *“Si sólo te ocupas del día de hoy, ¿cuándo resolverás el mañana?”*.

Siendo estudiante a alguien escuchó, y en algún sitio leyó, cómo podía mejorar el rendimiento de la tierra. A un familiar, de aquellos que lo llamaban europeo y que al principio no entendía para qué había que hacer nada en unas tierras que ya daban lo suficiente para vivir, le pidió un rincón para probar. Es cierto que tiene una habilidad innata en sus manos para ir construyendo cosas. Con material de desecho que recogió de aquí y allá y a ratos sueltos montó un modesto regadío. El orgullo aparece en su gesto cuando cuenta cómo del éxito de aquella primera experiencia como joven emprendedor surgió una pequeña empresa que ha permitido vivir con más holgura a una parte de su familia.

Construir es el oficio más bonito del mundo. Nunca se hace el mismo edificio. Cuando llegas al sitio sólo está el vacío. Cada vez se empieza de la nada y hay que traerlo todo. Las máquinas, los materiales, los trabajadores. Y al final ahí está. Todos los que han intervenido en su construcción, desde el último peón hasta el ingeniero o arquitecto pueden decir, y con razón, *“yo lo hice”*. Y como permanece en el tiempo, cada vez que pasen por delante del edificio volverán a decir con orgullo *“yo lo hice”*.

Por eso Ibrahim se incorporó a una empresa que tenía por delante un ambicioso programa de construcción de escuelas por todo el país. No se podía pedir más, construir edificios que sirvieran para que los jóvenes de su país pudieran aspirar a un futuro mejor. Poco a poco ganó la confianza de sus jefes hasta que le dejaron al frente de su primera obra. Y así una tras otra. Alguna de las escuelas tocaba en la capital. Cerca de la embajada española. Algunos de los que crecieron con él habían emigrado (de mejor o peor forma) y él sabía de las posibilidades..., y también de las dificultades. Vio la oportunidad. El de la puerta de la embajada acabó saludándole por su nombre. Acudió a clases de español al acabar la jornada. Se informó de cómo obtener un permiso de residencia y los visados. Gestionó la obtención de un contrato de trabajo. Y emigró. Con papeles.

El sueldo era magnífico, comparado con lo que cobraba en su país. El trabajo fue un “volver a empezar”. De nuevo con sus manos, de nuevo de albañil. Sin embargo no era esa su preocupación: *“si sabes cómo hacer bien el trabajo de tu gente entonces no estarás todo el día mirando y no será una pérdida de tiempo”*. No necesitó demasiado para, de nuevo, ganarse la confianza de sus jefes. Y de nuevo tuvo “su obra”. Al final de la jornada se las arreglaba para sacar tiempo. Tiempo para hacer un poco de deporte. También para asistir a clase. Y también para conocer gente, para escuchar, para mirar, para observar, para buscar, para pensar...

Casi con su primer sueldo en España compró un taxi en su país. Uno de sus cuñados lo estaba pasando mal y podía ser una buena opción. Sólo había que dejar claro cuándo y cuánto tenían que ser los “retornos” de su inversión. También unos “objetivos” y un “variable” lo suficientemente atractivos para su cuñado. Sólo cuatro números. Los tiene en la cabeza. Fáciles de controlar y de contar. Y no salió mal, a la vista de la pequeña flota que, a día de hoy, ya tiene con su “socio”.

De todas maneras su “idea de negocio” era otra. Tenía claro su objetivo. *“Si te miras los pies al caminar tendrás que parar. Mira al horizonte y verás el camino a seguir”*. Sólo necesitaba tiempo. La obtención de la nacionalidad era fundamental para su proyecto. El resto ya lo tenía: sus manos, una especial clarividencia para ver las oportunidades, y la experiencia en sacar partido donde otros no ven más que desechos. Le asombraba ver cuánto desechamos los “ricos” y tenía claro como explotarlo.

Pero llegó la crisis. Esa que nadie esperaba. Lógicamente a la constructora en la que él trabajaba también le afectó. De lleno. Lucharon por sacarla adelante. Él también. Contaba con la confianza de sus jefes y de su gente. Casi lo consiguen. Ibrahim fue de los últimos en salir.

Emigrante, sector de la construcción. Es la descripción de uno de los perfiles más frecuentes entre nuestros parados.

Ibrahim no lo está: es empresario