

real life

Mettersi  
in proprio

## Abbiamo creato un nuovo lavoro perché qualcuno ci ha finanziato. Credendoci

*Ecco a voi il microcredito, che significa concedere un prestito a chi può offrire poche garanzie, ma dimostra di saperci fare. Una formula che sta prendendo sempre più piede anche in Italia. E che ha permesso a queste ragazze di avviare un'attività. Un esperto ci spiega come funziona*

di Federica Brignoli

**A**vere una buona idea. E non trovare nessuno disposto a finanziarla. Succede spesso, soprattutto ai più giovani. Che si rivolgono alle banche per ottenere un prestito, ma la risposta che sentono ripetersi, nella maggior parte dei casi, è un secco no. I motivi sono svariati: perché manca l'esperienza, perché non si può contare su un altro lavoro o perché nessuno garantisce economicamente per loro. È successo anche alle ragazze di questo servizio. Loro, però, non si sono perse d'animo e hanno trovato una soluzione alternativa: hanno bussato alla porta di una società di microcredito torinese, PerMicro ▶

58



Da sinistra, Katia Tagnocchetti e la sua socia Ilenia Urbano, 20 anni.

*Consegniamo surgelati a domicilio. Di alta qualità e a prezzi vantaggiosi*

KATIA TAGNOCCHETTI, 30 ANNI, HA APERTO UN'AZIENDA CHE VENDE SURGELATI A DOMICILIO ([WWW.RONHOCORONA.IT](http://WWW.RONHOCORONA.IT)), È FIDANZATA E VIVE A ROMA

**Di cosa ti occupi?**  
«Nel giugno del 2013 io e la mia socia, Ilenia, abbiamo aperto un'azienda che consegna a domicilio prodotti alimentari surgelati. L'ordine può essere effettuato online o al telefono».  
**Perché questa scelta?**  
«Sono partita avvantaggiata perché ho dei parenti che lavorano già in questo settore. Io e la mia socia siamo convinte della validità dei surgelati: non sono cibi di serie b, ma prodotti controllati che preservano tutte le proprietà nutrizionali. Proponiamo alta qualità e prezzi vantaggiosi».  
**Che tipo di finanziamento hai ottenuto?**  
«18mila euro da restituire in 5 anni. Un'opportunità che una banca tradizionale non ci avrebbe mai dato visto che io ero disoccupata e Ilenia era alla prima esperienza».

**Qual è stato l'investimento?**  
«Siamo partite con mille euro che ci sono servite per creare l'azienda e il sito. Essendo giovani abbiamo potuto aprire una società a responsabilità limitata semplificata: invece dei 10mila euro di capitale sociale, è bastato mettere un solo euro. I 18mila euro ci sono serviti per acquistare il mezzo per le consegne, la merce e assumere un dipendente».  
**Rifaresti questa scelta?**  
«Assolutamente sì, anche se per vedere i primi risultati, in termini economici, dovremo aspettare ancora qualche tempo».  
**Progetti per il futuro?**  
«Investire nella pubblicità, in rete e non solo. Inoltre stiamo lavorando a tempo pieno per realizzare il nostro obiettivo più importante: l'acquisto di un secondo mezzo per le consegne entro la fine del 2014».



*Faccio tatuaggi e trucco permanente*

FRANCESCA DEL NERO, 30 ANNI, HA APERTO UNO STUDIO DI TATUAGGI ([WWW.ARTISTUDIO.IT](http://WWW.ARTISTUDIO.IT)). È SINGLE E VIVE A ROMA

**Di cosa ti occupi?**  
«Un anno e mezzo fa ho aperto uno studio di tatuaggi. Ho assunto subito un'estetista per offrire anche il servizio di trattamenti di bellezza, trucco permanente e ricostruzione unghie».  
**Perché questa scelta?**  
«È dal 2001 che faccio questo lavoro collaborando con vari studi: ho sentito che era giunto il momento di mettere in piedi qualcosa di mio».  
**Che tipo di finanziamento hai ottenuto?**  
«4mila euro da restituire in tre anni, poi ho chiesto un mutuo alla banca di 9mila euro. Il resto erano miei risparmi».  
**Qual è stato l'investimento?**  
«Circa 20mila euro. Li ho utilizzati per l'anticipo dell'affitto e per la ristrutturazione del locale».  
**Rifaresti questa scelta?**  
«Sì, anche perché sto ampliando l'attività: organizzo eventi di beneficenza e corsi per aiutare i giovani creativi a crescere e farsi conoscere. A fine mese il mio stipendio è uguale a quello che avevo quando ero collaboratrice, ma le soddisfazioni sono decisamente aumentate».  
**Progetti per il futuro?**  
«Ampliare i locali, che significa poter proporre sempre più attività alle mie clienti».

59



real life

### Sforno pane, dolci e prelibatezze per tutti i gusti

SARA DONDERO, 28 ANNI, HA APERTO LA PANETTERIA LA BOTTEGA DEL CASTELLO. È SINGLE E VIVE A VOBBIA (GENOVA)

#### Di cosa ti occupi?

«A ottobre 2012 ho aperto un panificio tutto mio. Prima lavoravo in un piccolo laboratorio di pane nel minimarket gestito dai miei genitori».

#### Perché questa scelta?

«Mi serviva spazio per fare varietà diverse di pane e dolci, che prima non riuscivo a produrre. La mia famiglia mi ha appoggiata. Così ho lasciato il lavoro al minimarket e mi sono messa all'opera per avviare questa nuova attività».

#### Che tipo di finanziamento hai ottenuto?

«20mila euro da restituire in 5 anni. Per una giovane come me non c'erano altre possibilità per ottenere un prestito».

#### Qual è stato l'investimento?

«30mila euro. La maggior parte del denaro è servita per comprare i macchinari. Il resto per l'anticipo dell'affitto del locale e per acquistare le materie prime».

#### Rifaresti questa scelta?

«Aprire in piena crisi certo non aiuta. Ma credo si debba essere comunque positivi, soprattutto alla mia età. Va meglio in estate: la panetteria si trova in un borgo di 500 abitanti che durante le vacanze si popola. Spero che gli affari decollino».

#### Progetti per il futuro?

«Continuare in questa direzione e far crescere l'attività, magari assumendo un dipendente. Spesso si dice che quello del panettiere è un lavoro duro: è vero. Ma da anche tante soddisfazioni. Per me non è un peso arrivare in laboratorio a mezzanotte e mettermi a impastare. Non saprei fare altro nella vita».



David Pambianchi

([www.permicro.it](http://www.permicro.it)). L'amministratore delegato, Andrea Limone, ci spiega come funziona.

#### Una formula sempre più diffusa in Italia

Il microcredito nasce in Bangladesh, negli Anni '70, quando Muhammad Yunus, con la sua banca, la Grameen Bank, decide di concedere piccoli prestiti ai più poveri per permettere loro di sviluppare un'attività. L'idea è buona e, soprattutto, funziona. Pochi di quelli che ottengono il denaro falliscono. Anzi, grazie a quel piccolo aiuto riescono a riscattarsi e a cambiare vita. La notizia fa il giro del mondo e contagia i Paesi più ricchi. In Italia, negli ultimi dieci anni, complice la crisi, questa forma di finanziamento si sta diffondendo a macchia d'olio. «Dal 2010 a oggi sono oltre 900 le persone che hanno utilizzato il microcredito, di cui 332 solo nel 2013. Ma le previsioni per il 2014 sono ancora più positive: ci aspettiamo, infatti, di erogare almeno 800 prestiti per finanziare progetti d'impresa», dice Limone.

#### Come funziona

È un prestito che viene concesso a imprenditori per l'avvio e lo sviluppo d'impresa (ma c'è anche il cosiddetto prestito socio-assistenziale, ovvero pensato per famiglie in difficoltà economiche temporanee in modo da soddisfare bisogni legati alla salute, alla casa o alla formazione scolastica dei figli). Per ottenere il finanziamento servono tre requisiti: avere una buona idea, dimostrare di possedere le competenze per poterla realizzare e avere un garante sociale, ovvero una persona che testimonia la buona fede e le competenze di chi richiede il denaro. «Al contrario delle tradizionali banche, non pretendiamo un garante economico. Basta un amico o un familiare che assicuri, con una dichiarazione scritta, l'affidabilità dell'imprenditore», precisa l'esperto. Nessun vincolo rispetto all'età o all'attività che si vuole avviare: con il microcredito si può finanziare l'apertura di un bar così come quella di un centro estetico. Il tetto massimo del prestito è di 25mila euro da restituire da un minimo di 12 a un



Fotogramma

### Ho creato un luogo di ritrovo per favorire lo scambio tra culture diverse

ASLI HADDAS, 35 ANNI, HA APERTO UN OSTELLO ([www.gogolostello.it](http://www.gogolostello.it)). È SINGLE E VIVE A MILANO

#### Di cosa ti occupi?

«Sono partita, nella primavera del 2013, con un caffè letterario. Qualche mese dopo ho aggiunto l'ostello. Il nome, Gogol'Ostello, è ispirato a Gogol Bordello, un gruppo musicale simbolo della multietnicità. Io stessa sono figlia di un italo-etiope e di una eritrea. Sono nata in Italia, ma dopo il diploma ho studiato e vissuto all'estero, dall'Inghilterra alla Nuova Zelanda».

#### Perché questa scelta?

«Desideravo creare qualcosa che fosse solo mio così ho unito in un unico progetto le mie passioni: il viaggio, l'impegno nel sociale e il piacere dello scambio con altre culture».

#### Che tipo di finanziamento hai ottenuto?

«Ho chiesto due prestiti. Il primo di 20mila euro attraverso il microcredito che devo restituire in 5 anni. Poi ho fatto un finanziamento di 30mila euro. La banca mi ha dato credito proprio perché ho dimostrato loro che la società di microcredito aveva scommesso su di me e sulla mia idea».

#### Qual è stato l'investimento?

«Il mio progetto aveva un budget di 50mila euro, ma le spese di ristrutturazione dei locali mi hanno fatto sfiorare».

#### Rifaresti questa scelta?

«Sì, ho realizzato un sogno. Anche se ho rischiato sulla mia pelle licenziandomi per mettermi in proprio».

#### Progetti per il futuro?

«Continuare a ospitare all'interno del mio locale eventi, presentazioni di libri, proiezioni di film».

massimo di 72 mesi, con un tasso d'interesse del 9 per cento (un po' più alto di quello di una banca, ma inferiore rispetto ai tassi richiesti da una finanziaria, che vanno dal 10 al 13 per cento).

#### Una consulenza a 360 gradi

Ma come si valuta la bontà di un progetto? Risponde Andrea Limone: «Mettendosi a tavolino con l'aspirante imprenditore. Oltre al finanziamento offriamo un servizio di consulenza a 360 gradi che diventa fondamentale per chi si ritrova per la prima volta a fare i conti con tutti i passaggi necessari per mettersi in proprio. Per esempio, stiliamo un *business plan*, come se l'attività dovessimo aprirla noi, valutiamo le posizioni ottimali in cui aprire un negozio, le offerte di preventivo se bisogna fare dei lavori o quelle per l'acquisto di macchinari. Alcuni ci richiedono anche una consulenza successiva all'apertura dell'attività, che noi offriamo volentieri. Il nostro lavoro, infatti, non termina dopo aver consegnato il denaro. Per chi veste per la prima

volta i panni dell'imprenditore è certamente un aiuto non da poco».

#### Il microcredito è il punto di partenza

Una volta chiesto un primo prestito, nessuno vieta di fare una seconda domanda. «Molti, però, si rivolgono a una banca tradizionale che nella maggior parte dei casi accetta di dare credito all'imprenditore. Basta dimostrare di aver saldato nei tempi giusti il debito con la società di microcredito per diventare affidabili ai loro occhi. Questo, infatti, è il nostro compito: dare una prima possibilità e poi vedere i nostri imprenditori spiccare il volo», spiega l'esperto.

#### Se vuoi provarci anche tu

Sul sito dell'Ente nazionale per il microcredito trovi informazione sui bandi e i progetti speciali in tutta Italia ([www.microcreditoitalia.org](http://www.microcreditoitalia.org)). Una delle ultime iniziative messe in campo è una campagna dedicata alle donne che vogliono fare impresa: su [www.microcreditedonna.it](http://www.microcreditedonna.it) si possono trovare storie e consigli su misura. ¶