

# Una chance d'oro per i non bancabili

Il microcredito è uno strumento di sviluppo economico, che va ben oltre i confini delle attività di volontariato. Grazie a questi finanziamenti, generalmente di piccoli importi, i cosiddetti non bancabili, cioè tutti quei soggetti a cui il canale bancario non concede risorse, possono, infatti, avviare e gestire progetti concreti di impresa o possono consolidare la situazione economica familiare. Si assolve quindi, nei confronti di questi «esclusi», un compito di integrazione economico-sociale. Requisiti fondamentali per accedere ai finanziamenti sono buone idee di impresa e, nel caso delle famiglie, esigenze primarie da soddisfare quali casa, salute, formazione.

Così **Andrea Limone**, amministratore delegato di PerMicro, istituzione di microfinanza di tipo non-bancario, nata a Torino nel 2007, spiega a *ItaliaOggi Sette* cosa significa, in Italia, fare microcredito. «Nei paesi industrializzati», dice Limone, «il sistema economico è molto sviluppato e altrettanto la bancarizzazione. Il vero microcredito consiste nel dare prestiti a chi è escluso dal sistema bancario: nel caso delle famiglie non si tratta di credito al consumo, ma di finanziamenti che permettono al nucleo familiare di consolidarsi, per poi magari intraprendere un progetto imprenditoriale; nel caso delle imprese si tratta di soggetti che non hanno uno storico creditizio, o hanno avuto problemi con il canale bancario o non hanno garanzie reali. All'interno di questo macrocontenitore», spiega ancora l'a.d., «i soggetti più presenti sono gli immigrati stranieri, ma anche i giovani».

Sarebbe un errore, però, pensare che basti questo per accedere al finanziamento: «Non è automatico che dal contatto, ossia dalla fase di richiesta di informazioni, si passi all'erogazione del credito», risponde Limone, «dobbiamo verificare che ci sia volontà e capacità di fare impresa. Spesso ci vengono presentate delle idee assurde che non prendiamo in considerazione. Chiediamo a chi si rivolge a noi tre cose: una buona idea di

	TOTALE	2007	2008	2009	2010	2011(a) (31/5)
Contatti	6.365	0	934	2.171	2.216	1044
MC Impresa	328	0	41	88	87	112
Erogato MC Impresa	€2.336.962	€0	€317.620	€843.709	€637.404	€798.230
MC Famiglia	1046	4	75	186	514	265
Erogato MC Famiglia	€4.685.820	€26.378	€400.808	€872.809	€2.059.558	€1.326.266
Totale Microcrediti	1374	4	116	274	601	377
Totale erogato	€7.022.782	€26.378	€718.428	€1.516.518	€2.696.962	€2.064.496

impresa, la capacità e l'attitudine imprenditoriale e una rete sociale di riferimento che faccia da garante (dalla comunità parrocchiale alla ong). Sono i tre elementi di distinzione che ci permettono di valutare il progetto. Non servono idee geniali alla Jobs, ma idee concrete con le quali vivere: dalla sartoria laddove manca ai phone center o alla rivendita di tessere telefoniche (si veda altro servizio in pagina). Insomma, persone attente alla dinamica microeconomica del territorio in cui vivono. Idee carine non mancano, come

il laboratorio di cupcake, ma quel che guardiamo di più sono i confronti ricavi-costi, i flussi di cassa e così via».

Durante tutta la durata del finanziamento PerMicro segue, attraverso telefonate, visite e incontri con la rete sociale, il progetto. Ed è in via di consolidamento, dice Limone, la struttura di MicroLab associazione di volontari fondata nel 2010 che ha il compito di aggregare gente con esperienza di impresa o giovani economisti che seguano anche la fase di gestione.

A livello di volumi generati o di incidenza dei flussi è difficile dire come procede il settore, perché, secondo Limone, «non si può parlare di contrazione o espansione: il mercato non esiste ancora. L'offerta è confusa e la domanda, è vero, è in crescita ma non quanto potrebbe. Perché il problema è proprio quello di rendere visibile questa opportunità ai potenziali interessati. La domanda va stimolata». PerMicro, da canto suo, al 31 maggio 2011, ha erogato 1.374 microcrediti per un ammontare complessivo di oltre 7 milioni di

euro. Nello specifico, dal 2007, la società ha favorito la nascita e lo sviluppo di 328 microimprese (per un totale erogato di oltre 2 milioni di euro) e ha concesso 1.046 microcrediti alle famiglie per oltre 4 milioni di euro.

A gestire l'offerta, invece, oltre alle istituzioni di micro finanza, di cui PerMicro è tra i soggetti di spicco, ci sono anche le banche, che però agiscono in consorzi con le fondazioni bancarie e le società di volontariato. In tal caso, spiega Limone, «la banca ha solo la funzione di erogatore di credito, mentre le attività di scouting sono svolte da altri». Ma si tratta di un'offerta ancora troppo frammentata. Difficile è anche poter confrontare la diffusione del fenomeno tra diversi paesi: «rispetto ai paesi in via di sviluppo», spiega, infatti, l'a.d., «la situazione è molto differente, infatti in questi paesi, le procedure sono meno specifiche e il finanziamento consiste, principalmente, nell'erogazione del capitale. Mentre in Italia ci sono adempimenti burocratici, come le licenze, o figure professionali diverse. Rispetto al contesto europeo, in Francia, per esempio, la realtà più nota è Adie, ma si tratta di un colosso sovvenzionato dalle municipalità. In Gran Bretagna, poi, ci sono altre realtà meno sovvenzionate dallo stato ma che, d'altra parte, praticano tassi anche del 30% perché il contesto non prevede tassi di usura». E a questo proposito, conclude Limone, il modello di PerMicro, a sua volta ispirato alla Grameen bank di Yumus, vede i tassi coerenti al servizio. «La sfida culturale lanciata da PerMicro sta proprio nel raggiungere la sostenibilità finanziaria offrendo un'opportunità a tutti coloro che sono esclusi dai tradizionali canali di credito. Si prevede di raggiungere la sostenibilità nel 2013, al compimento del suo sesto anno di piena operatività, grazie ai ricavi da oneri finanziari (interessi e commissioni) e per una percentuale di circa il 10% da progetti specifici con enti locali».

© Riproduzione riservata

## Microfinanza 1, nozze tra finanza e sociale

«La microfinanza è uno degli strumenti più efficaci per combattere la povertà e più affascinanti per condurre gli investitori in un mercato efficiente e pertanto ricco di opportunità: soggetti che erano esclusi dall'accesso al sistema finanziario tradizionale e sopravvivevano di beneficenza, hanno oggi la possibilità di creare un'attività in proprio, rendendola sostenibile. Il risultato è un progetto che combina in modo misurabile risultati finanziari e impatto sociale». Parola di Vincenzo Volpe, responsabile della divisione investment management di Polaris

Sgr, che così spiega, il fondo riservato agli investitori istituzionali, promosso da Polaris con Fondamenta Sgr come gestore. Si tratta di Microfinanza 1, il cui obiettivo è finanziare e in via indiretta oltre 10 milioni di microimprenditori. Microfinanza 1 alloca almeno l'80% del proprio capitale in fondi, gestiti da società specializzate. Un primo feedback positivo è già stato raccolto presso i principali attori nel mondo non profit, che vedono in Microfinanza 1 una concreta possibilità di ottimizzare i programmi erogativi in ambito internazionale.

### STORIE SUL CAMPO

## Dal parrucchiere al cupcake, vince la voglia di fare impresa

C'è chi può dire «il microcredito mi ha salvato la vita». E i loro nomi sono Mohammed, o Radu, ma anche Marco e Emmanuel. Comune denominatore una spiccata voglia di riscatto. E di fare impresa.

**Prodotti tipici non solo per immigrati.** Radu Rosescu è romeno, è arrivato in Italia per garantire alla sua famiglia un futuro migliore del suo. Fin da piccolo aveva imparato a fare un po' di tutto. E infatti a Torino ha lavorato come muratore, idraulico e anche carpentiere. Poi ha capito che voleva fare altro. Qualcosa da solo, che fosse suo. «Che non mi facesse dimenticare il mio paese e che magari mi permettesse di aiutare economicamente la mia gente, chi è rimasta lì», racconta. «Mi piaceva poi l'idea di portare un po' di Romania a Torino, così ho cominciato a pensare di aprire un negozio per vendere cibi tradizionali sia ad altri romeni immigrati

ma anche agli italiani. Non è stato semplice anche perché non avevo molti soldi e nessuna garanzia da offrire se non la mia determinazione e il mio impegno. Ma alla fine ci sono riuscito, ho trovato chi ha creduto in me». Ha trovato un magazzino; il prete della parrocchia che frequenta ha garantito per lui e con il finanziamento ottenuto da PerMicro, oltre a pagare l'affitto e rimettere a nuovo il locale, ha avuto la possibilità di comprare le attrezzature e pagare i fornitori, direttamente in Romania. «Adesso riesco anche a sostenere anche alcuni conoscenti romeni, da cui compro i prodotti. Ora il mio negozio è diventato un piccolo punto di ritrovo per la comunità del quartiere, ma anche molti italiani lo frequentano».

**Shampo e piega made in Filippine.** Emmanuel e Alline, in Italia da vent'anni, sono marito e moglie filippini. Entrambi hanno un diploma da parrucchiere ed estetista. Il loro piccolo sogno era quello di mettersi in proprio. Ma, spiega Emmanuel, «è molto difficile per chi arriva da un altro paese riuscire ad avere dei soldi da una banca, perché richiedono molte garanzie che, nel mio caso, non potevo fornire. Poi c'è tanta burocrazia e non è sempre facile capire tutto». Così dopo aver dimostrato la bontà del progetto, grazie all'associazione filippina di riferimento che ha dato la sola garanzia morale richiesta, Alline ed Emmanuel hanno avuto a disposizione un microfinanziamento di 10 mila euro da PerMicro. Oggi il loro salone è l'unico centro estetico e parrucchiere gestito da filippini, offre servizi per tutti e incentra le richieste della loro comunità.

**Pasticcini in formato Usa.** Il cupcake, un dolce tipico del mondo anglosassone, è una torta in miniatura, una sorta di muffin decorato di glassa da mangiare con gli occhi (e in un boccone). E questa idea messa in piedi da Marco e sua sorella, che vivono a Brescia, e hanno aperto una pasticceria che produce, principalmente, cupcake, con l'aiuto e l'esperienza della loro mamma.

E poi ancora ci sono le storie di Mohammed, rifugiato politico del Darfur (Sudan). Al suo arrivo in Italia ha lavorato come saldatore per un paio di anni, poi ha investito tutti i suoi risparmi per rilevare un phone center ormai chiuso da diversi mesi in un quartiere a elevata presenza araba. E ancora, Aida Benamata, grazie a un prestito ottenuto attraverso la Fondazione Risorsa Donna, è riuscita a dar vita a un'attività commerciale a Roma. Dopo aver lavorato senza stipendio in un negozio di autoriscambi, lo ha rilevato compensando le sue mancate retribuzioni e rilanciando l'attività. Esempi concreti che una buona idea e spirito imprenditoriale possono essere una buona base di partenza.