



Progetto co-finanziato
dall'Unione Europea



MINISTERO
DELL'INTERNO

Fondo Europeo per i Rimpatri 2008-2013
Programma annuale 2013



RITORNO REINTEGRAZIONE E MICROFINANZA

La microfinanza come strumento per il reinserimento
socio-economico dei migranti nei paesi d'origine



etimos
foundation



IOM International Organization for Migration
OIM Organizzazione Internazionale per le Migrazioni

RITORNO REINTEGRAZIONE E MICROFINANZA

La microfinanza come strumento per il reinserimento socio-economico dei migranti nei paesi d'origine

A cura di

Etimos Foundation

Redazione

Chiara Schiavinotto

Veronica Magli

Daria Fallido

Coordinamento

Davide Libralesso

Progetto e cura grafica

Publistampa Arti grafiche - Pergine Valsugana (Tn)

Etimos Foundation

Via G. de Menabuoi, 25/a - 35132 Padova - Italia

e-mail: info@etimosfoundation.org

web: www.etimosfoundation.org

Organizzazione Internazionale per le Migrazioni (OIM)

Missione di collegamento in Italia e di coordinamento

per il Mediterraneo

Via Nomentana, 62 - 00161 Roma - Italia

e-mail: ritorno@iom.int

web: www.italy.iom.int

Associazione Formazione Professionale Patronato San Vincenzo

Via M. Gavazzeni, 3 - 24125 Bergamo - Italia

e-mail: info@afppatronatosv.org

web: www.afppatronatosv.org

	PERCHÉ QUESTO TOOLKIT?	8
1	L'IDEA IMPRENDITORIALE	
	■ Come nasce un'idea imprenditoriale?	10
	■ Come si trasforma l'idea in progetto?	10
2	IL BUSINESS PLAN	
	■ Perché il business plan è così importante?	11
	■ A cosa serve un business plan?	11
	■ Come si costruisce un business plan?	11
3	L'IMPRESA	
	■ Cosa devi fare per avviare materialmente la tua impresa?	13
	■ Dove puoi trovare le risorse finanziarie autonomamente?	13
4	LA MICROFINANZA	
	■ Che cos'è la microfinanza?	15
	■ Che cos'è un'Istituzione di Microfinanza?	16
	■ Il microcredito d'impresa	17
5	GLI ELEMENTI DELLA MICROFINANZA	
	■ Il prestito	18
	■ Tasso di interesse	20
	■ Piano di ammortamento	21
	■ Garanzia	21
	■ Procedure	22
6	FOCUS SU... SENEGAL	
	■ La microfinanza in Senegal	24
	■ La sartoria di Amadou	25
	■ L'Istituzione di Microfinanza che collabora con il nostro progetto	26
	■ Dove trovarci	26
	■ L'OIM in Senegal	27

GHANA

■ La microfinanza in Ghana	28
■ Il mercatino di Akousa	29
■ L'Organizzazione di Microfinanza che collabora con il nostro progetto	30
■ Dove trovarci	30
■ L'OIM in Ghana	31

MAROCCO

■ La microfinanza in Marocco	32
■ La sala trucchi di Basima	33
■ L'Istituzione di Microfinanza che collabora con il nostro progetto	34
■ Dove trovarci	34
■ L'OIM in Marocco	35

TUNISIA

■ La microfinanza in Tunisia	36
■ Le mandorle e i datteri di Yassine	37
■ L'Istituzione di Microfinanza che collabora con il nostro progetto	38
■ Dove trovarci	38
■ L'OIM in Tunisia	39

ECUADOR

■ La microfinanza in Ecuador	40
■ Il negozio di Luz	41
■ L'Istituzione di Microfinanza che collabora con il nostro progetto	42
■ Dove trovarci	42
■ L'OIM in Ecuador	43

PERÙ

■ La microfinanza in Perù	44
■ Il caffè di José	45
■ L'Istituzione di Microfinanza che collabora con il nostro progetto	46
■ Dove trovarci	46/7/8
■ L'OIM in Perù	49

BOLIVIA

- La microfinanza in Bolivia 50
- La cucina di Ángela 51
- L'Istituzione di Microfinanza che collabora
con il nostro progetto 52
- Dove trovarci 52
- L'OIM in Bolivia 53

PERCHÉ QUESTO TOOLKIT?

Questo *toolkit* è stato elaborato da Etimos Foundation, in collaborazione con l'Organizzazione internazionale per le Migrazioni (OIM) e l'Associazione Formazione Professionale del Patronato San Vincenzo, nell'ambito del progetto REMPLOY III, finanziato dal Ministero dell'Interno, Dipartimento per le Libertà Civili e l'Immigrazione e dal Fondo Europeo per i Rimpatri, Annualità 2013, Azione 3 "Supporto alla sperimentazione di percorsi per il rientro volontario di determinate categorie di immigrati".

Il programma REMPLOY è nato nel 2012 per rispondere ai bisogni e alle aspirazioni degli immigranti lavoratori residenti in Italia che, a causa della crisi, avevano perso il lavoro e si trovavano a rischio di perdere anche il permesso di soggiorno e diventare irregolari sul territorio. Per questo motivo alcuni avevano cominciato a considerare l'eventualità di tornare nel paese di origine e avviare lì un'attività economica per il proprio sostentamento e quello della loro famiglia.

Per questi migranti di ritorno e per poter fornire degli strumenti adeguati alle loro esigenze di reinserimento, il programma ha previsto delle attività di tutoraggio pre-partenza dedicate a una formazione sull'avvio di una microimpresa nel paese di origine e all'elaborazione di un business plan da finanziare in beni e servizi da parte dell'OIM.

Le prime due fasi del programma REMPLOY hanno avuto risultati positivi. La stragrande maggioranza dei migranti assistiti ha potuto avviare una microimpresa ed è stata soddisfatta dall'assistenza ricevuta. Alcuni migranti hanno dimostrato di possedere capacità imprenditoriali e ambizioni di ampio respiro. È da queste esperienze iniziali che è nata l'idea di ampliare il progetto prevedendo la possibilità di ottenere risorse aggiuntive, attraverso l'accesso al microcredito, per quei casi in cui il potenziale socio-economico del progetto di reintegrazione rappresenti un valore aggiunto a livello locale, anche per la creazione di impiego.

Attraverso l'elaborazione di questo *toolkit* e l'assistenza nell'accesso al microcredito sotto forma di tutoraggio da parte di esperti specializzati in microfinanza nei paesi di origine, il progetto REMPLOY III mira a concretizzare questa possibilità e renderla accessibile a tutti i potenziali migranti di ritorno.



Infatti, la microfinanza è uno strumento che permette di accedere al credito anche in assenza di garanzie finanziarie o di un'entrata stabile; è per questi aspetti che è particolarmente rispondente alle esigenze dei migranti che ritornano in patria e che non possono soddisfare i requisiti imposti dalle banche tradizionali per l'accesso a prestiti o a mutui bancari.

In tale contesto, il *toolkit* del progetto REMPLOY III intende essere precisamente uno strumento di riferimento e di guida per tutti quei migranti di ritorno che, rientrando in patria, intendono potenziare il proprio progetto di reintegrazione con un microcredito aggiuntivo. Il *toolkit*, focalizzato su alcuni dei principali paesi di origine dei lavoratori migranti residenti in Italia quali la Bolivia, l'Ecuador, il Ghana, il Marocco, il Perù, il Senegal e la Tunisia, sarà inoltre comprensivo di indirizzi di istituti finanziari e cooperative e riferimenti pratici per l'orientamento dei migranti in questo campo.

1 L'IDEA IMPRENDITORIALE

Come nasce un'idea imprenditoriale?

Un'idea imprenditoriale nasce dall'intuizione di un singolo o di un gruppo di persone che vogliono dare risposte ad alcuni bisogni di una collettività. Oltre all'intuizione è necessario che tu abbia un efficace spirito di osservazione, per individuare una reale necessità da soddisfare attraverso l'offerta di un bene o di un servizio, che andrai poi a vendere a un prezzo stabilito.

Come si trasforma l'idea in progetto?

Una volta che hai definito l'idea devi decidere dove svolgere l'attività, a chi vendere il tuo prodotto o servizio e a quale prezzo farlo pagare. Occorre anche che tu capisca dove trovare i soldi che ti servono per sviluppare l'idea. Se non ne hai a disposizione di tuoi, o se non sei assistito nell'ambito di un programma di RVA (Ritorno Volontario Assistito) che prevede un contributo alla tua reintegrazione, puoi ricorrere a prestiti da parte di banche o di altri finanziatori che però ti chiederanno informazioni molto dettagliate per valutare la bontà della tua proposta.

Tutti questi elementi trasformano l'idea in progetto...



L'imprenditore

è colui che gestisce l'impresa, ne ha la piena responsabilità e decide come impiegare le risorse necessarie a svilupparla.



Una volta avuta l'intuizione, per diventare un bravo imprenditore dovrai strutturare l'idea all'interno di un vero e proprio progetto imprenditoriale. Questo sforzo ti permette di avere una prospettiva di sviluppo di medio-lungo periodo.

Perché il business plan è così importante?

Perché è l'elemento costitutivo di ogni progetto imprenditoriale. Il business plan è un vero e proprio piano di azione che ti permette di capire gli obiettivi che hai in mente di raggiungere e la strada migliore per arrivarci. Dedicare un po' di tempo alla scrittura del business plan non è un'azione superflua, perché ti consente di visualizzare un chiaro piano d'azione e una metodologia per attuarlo. Soltanto con una visione d'insieme è possibile iniziare una nuova attività.



Il business plan

è un documento che sintetizza i contenuti e le caratteristiche di un progetto imprenditoriale. Viene utilizzato sia per la pianificazione e gestione aziendale che per la comunicazione del progetto d'impresa all'esterno, in particolare verso potenziali finanziatori o investitori.

A cosa serve un business plan?

- A riflettere sulla propria idea imprenditoriale
- A pianificare la nuova attività indicando i modi, i tempi e le risorse necessarie
- A simulare i costi dell'iniziativa ed eventualmente ad "aggiustare" il progetto
- A verificare la coerenza e la fattibilità dell'iniziativa, analizzando nel dettaglio i diversi aspetti giuridici, finanziari, organizzativi e di mercato
- A mettere alla prova e a migliorare le proprie capacità imprenditoriali
- A convincere i futuri finanziatori e investitori della realizzabilità e redditività dell'idea.

Come si costruisce un business plan?

La scrittura del business plan deve essere il più possibile chiara, comprensibile e coerente con il progetto imprenditoriale. Ricordati che il business plan serve a te per visualizzare l'attività che vuoi realizzare, ma anche ai tuoi finanziatori, che attraverso questo strumento decideranno se investire o meno nel tuo progetto.



2

In questo schema abbiamo provato a visualizzare i passi che devi seguire per costruirlo.



Cosa devi fare per avviare materialmente la tua impresa?

Una volta definito il business plan, sei pronto per costituire la tua impresa. Prima di iniziare a cercare i finanziamenti necessari a partire, devi sapere cosa prevede la legge e quale documentazione presentare nella fase di costituzione.

È importante a questo punto fare chiarezza sulla differenza tra i termini impresa e società.

Differenziare i due concetti è importante. Fin qui, infatti, ci siamo riferiti all'impresa, e soprattutto alle fasi che precedono il suo avvio concreto. Ora dobbiamo spostare l'attenzione sulla società e capire cosa devi fare per costituirli nel tuo Paese.

Prima però ti sarà utile avere ben chiaro, una volta partito, su chi ricadranno i diritti e gli obblighi dell'attività economica che svolgerai.

Ricordati soprattutto che c'è differenza tra chi gestisce e chi rappresenta l'impresa e che è importante avere ben chiari i concetti di persona fisica e persona giuridica.

Dove puoi trovare le risorse finanziarie autonomamente?

Una volta chiarito il concetto d'impresa, organizzato il progetto imprenditoriale e costruito il business plan, sei pronto per metterti alla ricerca dei finanziamenti che ti servono per far partire la tua attività.



Impresa e società

Con la parola **impresa** si intende qualsiasi attività economica organizzata per la produzione o lo scambio di beni o servizi.

Con la parola **società** ci si riferisce al soggetto giuridico responsabile dell'attività di impresa, che ha diritti e obblighi derivanti dall'attività di impresa stessa.



Persona fisica

La **persona fisica** sei tu, così come lo sono tutte le persone umane considerate come individui singoli.



Persona giuridica

La **persona giuridica** è la tua impresa, alla quale la legge dà il potere di essere titolare di propri diritti e doveri. La persona giuridica ha anche una propria capacità di agire e compiere atti giuridici per mezzo delle persone fisiche che agiscono come suoi organi.

3

Ricordati che sia che si parli di prestito da conoscenti, da banche, da istituzioni finanziarie o di microfinanza, il denaro che ti viene dato lo dovrai poi restituire, con l'aggiunta degli interessi!

Per questo motivo, quando ti presenti a chiedere un finanziamento è importante che tu abbia le idee chiare e che ti informi bene riguardo ai prodotti di credito a cui puoi fare riferimento.

La scrittura del business plan deve essere il più possibile chiara, comprensibile e coerente con il progetto imprenditoriale.

Ricordati che il business plan serve a te per visualizzare l'attività che vuoi realizzare, ma anche ai tuoi finanziatori, che attraverso questo strumento decideranno se investire o meno nel tuo progetto.



Nello sviluppo di un progetto imprenditoriale ti sentirai confuso e insicuro riguardo a come finanziarlo. Documentati quindi bene sulla tua idea di impresa e sui passi che dovrai fare per costituirla. Una volta preparato il **business plan** potrai recarti dai possibili finanziatori (banche, Istituzioni finanziarie e di microfinanza) per far valutare il tuo progetto.



L'eventuale finanziatore valuterà il tuo progetto e la tua volontà nel volerlo realizzare. Se lo riterrà meritevole, ti concederà il primo **prestito**, che ti permetterà di far partire l'attività. Il prestito che hai ricevuto non è un regalo... dovrai restituirlo alle condizioni che concorderai con l'Istituzione finanziaria, aggiungendo a ogni rata un interesse prestabilito.



Con la somma ricevuta potrai finalmente iniziare il tuo progetto costituendo la tua impresa. Grazie ai **guadagni** che ne ricaverai potrai poi restituire la somma che ti è stata prestata con tanto di interessi e provvedere al sostentamento tuo e della tua famiglia, e se guadagni abbastanza, impiegare anche altre persone.



Che cos'è la microfinanza?

In pratica la funzione principale della microfinanza è di concedere piccoli prestiti (microcrediti) a persone "non bancabili", cioè che non possono offrire garanzie alle banche tradizionali, ma che svolgono o vorrebbero svolgere un'attività economica produttiva.

Assieme a quest'attività la microfinanza offre anche servizi aggiuntivi, non direttamente finanziari e solitamente *gratuiti*, come l'**accompagnamento** nella fase di creazione di impresa, servizi di **assistenza** nella gestione dell'attività, **formazione** in tema di istruzione, aspetti sociali, alfabetizzazione.

I clienti tipici della microfinanza si sviluppano nelle:

- **aree rurali:** piccoli agricoltori, allevatori, artigiani, commercianti
- **aree urbane:** venditori ambulanti, piccoli negozianti, fornitori di servizi o commercio.

La microfinanza, grazie soprattutto al microcredito, realizza una crescita positiva nella comunità e dà a ciascuno l'occasione per realizzare un'idea imprenditoriale. Attraverso questa idea però, il microimprenditore, che saresti tu, oltre che realizzare un progetto economico personale, svolge anche le seguenti attività:

- riesce a mantenere economicamente la propria famiglia, assicurando l'istruzione ai propri figli e uno stile di vita dignitoso a tutti i suoi membri
- dà ad altre persone la possibilità di trovare un lavoro, impiegandole (se necessario) all'interno della sua attività
- contribuisce allo sviluppo di tutta la comunità in cui vive.

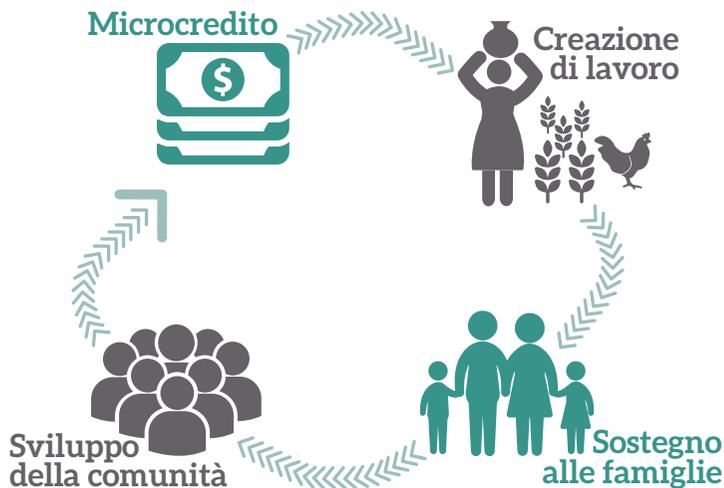


La microfinanza

La microfinanza riguarda

la fornitura di:

- servizi finanziari: credito, risparmio, gestione di sistemi di pagamento, servizi di trasferimento di denaro, offerta di polizze assicurative
- servizi non finanziari: assistenza tecnica per lo svolgimento dell'attività di impresa a persone che sviluppano un'attività produttiva e che non hanno accesso alle istituzioni tradizionali a causa del loro delicato profilo socio-economico (non hanno reddito fisso o garanzie).



Nel tuo caso la microfinanza può diventare importante per questi motivi:

- ti aiuta a creare la tua impresa, perché ti presta il denaro che ti manca e ti insegna come gestirlo
- ti aiuta a generare reddito attraverso la tua attività d'impresa
- ti aiuta a migliorare le tue condizioni di vita e quelle della tua famiglia.

Che cos'è un'Istituzione di Microfinanza?

Istituzione di Microfinanza

Un'Istituzione di Microfinanza

(IMF) è un'organizzazione che concede microcrediti ai clienti che hanno difficoltà di accesso al settore finanziario tradizionale. Un'IMF affianca inoltre i beneficiari con attività di accompagnamento e consulenza nella costituzione e nella gestione di un'impresa e nella gestione successiva dei guadagni che ne derivano.



Un'Istituzione di Microfinanza può entrare in una di queste tre tipologie principali:

- **istituzione formale:** banche rurali, banche di sviluppo, cooperative
- **istituzione semiformale:** organizzazioni non governative (ONG)
- **settore informale:** prestatori locali e negozianti.

La presenza di una o l'altra tipologia varia molto da paese a paese e da regione a regione: le banche di sviluppo hanno più grande sviluppo in America Latina che in altre regioni, le cooperative finanziarie di cre-

dito e risparmio dominano in Africa centrale e occidentale, mentre le banche rurali sono prevalenti in certi paesi come il Ghana, l'Indonesia e le Filippine.

Il microcredito d'impresa

Il microcredito d'impresa consiste nella fornitura da parte di un'Istituzione di Microfinanza di un piccolo prestito a microimprenditori per l'avviamento e lo sviluppo di una piccola attività imprenditoriale.



IMPORTANTE

Quando ricevi un microcredito per la tua attività, devi considerare che lo sviluppo di un senso di responsabilità da parte tua è alla base del successo finale di un programma di microfinanza. Ricevendo un prestito firmi un contratto, e quindi ti assumi la responsabilità di restituire la somma pattuita alle date prestabilite.

Stai quindi sostenendo un rischio, perché se la tua attività non dovesse darti i guadagni che speri, potresti rischiare di indebitarti oltre le tue possibilità.

Gli imprenditori che ottengono dei microcrediti gestiscono delle attività economiche di piccole dimensioni (**microimprese**) che possono andare dall'impresa individuale (di una sola persona) all'impresa svolta in forma cooperativa (con l'unione di più persone).

Gli elementi caratteristici di un microcredito d'impresa sono:

- Prestito
- Tasso di interesse
- Piano di ammortamento
- Garanzia
- Procedure.

Microimpresa

La **microimpresa** è un'attività d'impresa "in piccolo", che beneficia di procedure di costituzione e gestione semplificate. La definizione varia a seconda dei paesi: in generale le microimprese sono composte al massimo da 5 dipendenti.





Il prestito

È la somma che ti viene prestata e che dovrai restituire, che inizialmente sarà piuttosto **piccola** ma che potrà crescere col tempo se ti dimostrerai un cliente affidabile.

Su questa somma verranno calcolati il tasso di interesse e il piano di ammortamento. Il prestito potrà essere **concesso a te**, per il tuo progetto, o a **un gruppo di beneficiari**, del quale farai parte e con il quale condividerai diritti e doveri, a seconda che si tratti di un prestito individuale o di gruppo.



Il prestito individuale

È la metodologia più simile a quella applicata da una banca tradizionale, ma con qualche elemento innovativo. Nella pratica tu farai la tua domanda di prestito all'Istituzione di Microfinanza, che raccoglierà tutti i dati che servono per valutare la tua richiesta, esaminerà il business plan e cercherà di capire bene le tue esigenze. Talvolta, esclusivamente nel prestito individuale, potrà essere richiesta una garanzia direttamente a te o a un terzo, solitamente un tuo familiare.

La garanzia è differente da quella richiesta dal sistema bancario tradizionale: in questo caso ti serve soltanto per dare prova della serietà delle tue intenzioni nell'intraprendere l'attività economica e concorderai direttamente con l'Istituzione di Microfinanza quello che potrai impegnare nel rapporto di credito.

Ecco gli **elementi di questa tipologia** di prestito:

Beneficiari	Microimprenditori individuali
Relazione dell'Istituzione di Microfinanza con i beneficiari	Relazione molto stretta in ogni fase del rapporto creditizio, dalla valutazione al monitoraggio
Approvazione del prestito	Basata su un'attenta analisi del progetto da finanziare

Caratteristiche del prestito	Prestiti "ritagliati" sulle caratteristiche del cliente e della sua attività economica. Gli importi del prestito dipendono da un'attenta valutazione della situazione patrimoniale del cliente e dell'attività proposta. Rapidità nella concessione del prestito
Garanzie	Garanzie reali e/o co-garanti (familiari)
Risparmio	Non è un elemento fondamentale



Il prestito di gruppo

Vengono formati dei gruppi di clienti, ai quali viene concesso un prestito individualmente, che deve essere restituito periodicamente, senza richiesta di garanzie. Ogni componente del gruppo è responsabile anche per la restituzione del prestito degli altri componenti (**responsabilità congiunta**). In questo

caso si supera quindi il concetto di garanzia reale, dato che la garanzia è data dagli altri membri del gruppo.

È una tipologia di prestito diffusa principalmente in America Latina; ecco **gli elementi caratteristici**:

Beneficiari	Microimprenditori individuali
Relazione dell'Istituzione di Microfinanza con i beneficiari	Relazione relativamente stretta, che si concentra in due momenti: prima dell'approvazione del prestito e all'atto del rimborso
Approvazione del prestito	Basata su una minima analisi del progetto
Caratteristiche del prestito	Le condizioni del credito sono limitanti: i nuovi membri ricevono inizialmente piccole somme di uguale ammontare, e successivamente, potranno richiedere somme più elevate a patto che riescano a ripagare in tempo i prestiti precedenti. Inoltre, man mano che i clienti ripagano i prestiti e l'organizzazione acquisisce fiducia negli stessi, la velocità di erogazione dei prestiti successivi aumenta

Garanzie	Garanzia solidale di tutti i prestiti, cioè ogni membro garantisce i prestiti degli altri membri del gruppo e nessuno può ottenere nuovi prestiti se prima tutti i membri non hanno restituito la somma ricevuta
Risparmio	Ai clienti è spesso richiesto di versare una quota di risparmio obbligatorio, solitamente trattenuta all'avvio del rapporto
Caratteristiche del gruppo	I gruppi si auto-selezionano, anche se i membri non devono essere parenti e devono avere la stessa situazione socio-economica di partenza

Tasso di interesse

Rappresenta il prezzo che pagherai per i prestiti ricevuti. Può essere calcolato attraverso due metodi differenti:

- **Declining balance:** l'interesse si calcola ogni periodo sul SALDO di capitale residuo. L'esempio sotto riportato considera (per semplicità) quote di capitale costanti alle quali si somma l'interesse del periodo per ottenere la RATA mensile. È un metodo più complesso rispetto al FLAT, utilizzato principalmente nelle aree urbane

DECLINING BALANCE

Ammontare del prestito:
1.000 \$
Tasso d'interesse annuale: 20%
Scadenza del prestito: 12 mesi
Frequenza: rate mensili

Mese	Rata	Interessi	Capitale	Saldo
0				1.000,00
1	100,00	16,67	83,33	916,67
2	98,61	15,28	83,33	833,33
3	97,22	13,89	83,33	750,00
4	95,83	12,50	83,33	666,67
5	94,44	11,11	83,33	583,33
6	93,06	9,72	83,33	500,00
7	91,67	8,33	83,33	416,67
8	90,28	6,94	83,33	333,33
9	88,89	5,56	83,33	250,00
10	87,50	4,17	83,33	166,67
11	86,11	2,78	83,33	83,33
12	84,72	1,39	83,33	-
Totale	1.108,00	108,33	1.000,00	

- **Flat:** l'interesse si calcola ogni mese sulla quota di CAPITALE ottenuta inizialmente a prestito. È un metodo più semplice, utilizzato principalmente nelle aree rurali.

FLAT

Ammontare del prestito:
1.000 \$

Tasso d'interesse annuale: 20%

Scadenza del prestito: 12 mesi

Frequenza: rate mensili

Mese	Rata	Interessi	Capitale	Saldo
0				1.000,00
1	100	16,67	83,33	916,67
2	100	16,67	83,33	833,33
3	100	16,67	83,33	750,00
4	100	16,67	83,33	666,67
5	100	16,67	83,33	583,33
6	100	16,67	83,33	500,00
7	100	16,67	83,33	416,67
8	100	16,67	83,33	333,33
9	100	16,67	83,33	250,00
10	100	16,67	83,33	166,67
11	100	16,67	83,33	83,33
12	100	16,67	83,33	-
Totale	1.200,00	200,04	1.000,00	

Piano di ammortamento

È il piano, che concorderai con l'Istituzione di Microfinanza, relativo alle date di restituzione delle rate dei prestiti (capitale + interessi); sono solitamente due le metodologie utilizzate per l'organizzazione del piano:

- quella basata sulle quote di rimborso (capitale + interesse) settimanale, bisettimanale, mensile ecc., che è anche la più utilizzata
- quella che prevede il pagamento di una quota periodica di interessi e alla fine il rimborso totale del capitale in un'unica soluzione.

Garanzia

Viene richiesta a seconda della tipologia dell'attività che vuoi avviare o che stai già gestendo e della tipologia di prestito che ti viene concessa. Può anche non essere richiesta, come nel caso del prestito di gruppo o di un'attività già avviata, che non ha bisogno di garanzie perché il ricavo da quest'attività costituisce di per sé la garanzia. È molto più flessibile della garanzia del sistema bancario tradizionale.

Procedure

L'Istituzione di Microfinanza, una volta che avrai iniziato il rapporto, metterà in atto delle procedure specifiche per l'erogazione del prestito. I tempi di analisi della richiesta del prestito e della successiva erogazione saranno brevi, il rapporto con l'Istituzione sarà chiaro e semplice e seguirà più o meno i seguenti passi:

1

Raccolta delle informazioni su di te (beneficiario) e sulla tua idea di impresa

Modello di intervista ai Beneficiari/Clients di una IMF:

- Descrizione delle attività economiche svolte dai membri della famiglia
- Da quanto tempo svolgono le attività economiche?
- L'attività è svolta singolarmente o con altre persone? Quante? Chi sono (familiari e/o dipendenti)?
- Dove viene rivenduto il prodotto?
- Esiste una collaborazione con altre persone che svolgono la stessa attività economica?
- L'attività economica è registrata ufficialmente?
- Quale capitale è investito nell'attività economica sotto forma di beni e attrezzatura?
- Quale è il valore dei beni di consumo e materiali utilizzati?
- Quali sono i costi e i ricavi dell'attività economica?
- Prendete mai a prestito per finanziare l'attività economica? Da chi prendete a prestito? (famiglia, amici, banca, prestatori locali, fornitori, gruppo di risparmio)
- Quanto prendete a prestito, per quanto tempo, a quali condizioni?
- Se poteste prendere a prestito, lo fareste? A quali condizioni?
- In quanti mesi sareste in grado di ripagare il prestito?
- Siete in grado di scrivere un budget e un business plan?

2

Verifica delle informazioni raccolte

3

Valutazione delle informazioni raccolte

4

Comunicazione (a te) riguardo alla concessione del prestito e organizzazione del piano di ammortamento per la restituzione

5

Autorizzazione a concederti il finanziamento ed erogazione del tuo primo microprestito

6

Consulenza successiva (se ne avrai bisogno) sulla gestione del tuo primo prestito e della tua attività



IMPORTANTE

Il rimborso dei microprestiti è importante, perché l'Istituzione di Microfinanza si fida di te e della tua serietà nell'impegnarti a ripagarli.

Se ti trovi in difficoltà scegli quindi di rivolgerti direttamente a chi ti segue all'interno dell'organizzazione per concordare una differente modalità di rimborso, per non incorrere in penalità e costi aggiuntivi.

Fidati delle tue possibilità, ma anche delle persone che ti affiancheranno!

SENEGAL

La microfinanza in Senegal

Il settore della microfinanza è attivo in Senegal dalla fine degli anni '80 ma lo sviluppo maggiore si è avuto negli ultimi dieci anni grazie all'apoggio del Governo e a una gestione professionale delle istituzioni, un controllo efficace delle procedure e la ricerca del migliore equilibrio istituzionale e finanziario.

Il settore è caratterizzato da un dualismo tra il sistema bancario da una parte e il sistema finanziario informale dall'altra, ed è in costante aumento. La forte concentrazione delle Istituzioni di Microfinanza in zone urbane (Dakar e Thiès in particolare) va però a discapito di altre aree rurali come Matam, Kolda e Tambacounda, che registrano meno concentrazione, perché soffrono di una bassa densità di popolazione unita alla mancanza d'infrastrutture di base (telefono, elettricità, trasporti).

In ogni caso, ad oggi, più del 10% della popolazione totale senegalese ha fatto ricorso alla microfinanza per sviluppare micro attività d'impresa, incoraggiato anche da una regolamentazione legislativa efficace. Ciò ha fatto del microcredito un valido strumento per combattere la povertà nel paese, rendere le opportunità economiche accessibili a tutti, migliorare i settori sanitario, scolastico e alimentare, e l'emancipazione femminile.

La microfinanza in Senegal

- **1.962.819** clienti (15,24% della popolazione totale), dei quali il **43%** sono donne
- **227 miliardi** di CFA (**circa 346 milioni di euro**) di prestiti, dei quali il 26% a donne
- un tasso di interesse mensile medio sui prestiti del **2%**
- una percentuale di clienti che non restituiscono il prestito del **2,16%**

La sartoria di Amadou

Quando iniziò a fare il sarto come apprendista di suo padre, Amadou, 36 anni, abitante del villaggio di Ilyao, nella regione di Kolda, non aveva che una vecchia macchina da cucire a pedale ed era senza un posto fisso in cui lavorare.

Con il primo credito di 200.000 CFA (circa 304 euro), ricevuto nel 2010, è riuscito a costruire un laboratorio con sette macchine da cucire e ha anche potuto assumere qualche apprendista per aiutarlo nei periodi di grande lavoro; in più ora suo padre lavora con lui.

«Con l'ultimo credito, oltre che provvedere ad alcuni lavori di manutenzione, ho comprato anche due giovani montoni che poi ho rivenduto prima della grande festa islamica del Tabaski dopo averli fatti crescere, e negli anni ho anche acquistato un piccolo pezzo di terra in cui coltivo miglio durante la stagione delle piogge quando c'è poco lavoro al negozio».

«Prima di conoscere la microfinanza – spiega – non riuscivo a risparmiare nulla. Ora il deposito non solo mi aiuta a proteggere il mio denaro dai furti, ma riesco a gestire meglio i miei risparmi. Ogni sera porto i miei guadagni all'Istituzione di Microfinanza e a fine mese vado a ritirare solo quello di cui ho bisogno per me e la mia famiglia. Ho una moglie e cinque figli che vanno tutti a scuola. Anche i miei genitori vivono con noi».

«Vorrei diventare un sarto di fama internazionale – dice Amadou – e riuscire a importare le stoffe del Mali ed esportare all'estero i miei capi, ma so che è un progetto molto ambizioso. Il microcredito, però, mi dà la speranza di poter investire già oggi in quello che mi piace e che sognavo di fare da bambino, e magari chissà, un giorno riuscirò a realizzare il mio sogno».



L'Istituzione di Microfinanza che collabora con il nostro progetto

U-IMCEC - Union des Institutions Mutualistes Communautaires
d'Épargne et de Crédit



L'obiettivo di **U-IMCEC**, in Senegal, è quello di migliorare le entrate economiche e la qualità della vita delle famiglie senegalesi attraverso l'accesso a servizi finanziari finalizzati allo sviluppo delle attività economiche.

I principali beneficiari dei programmi di microcredito sono le donne e i giovani microimprenditori che vivono nelle zone rurali e periferiche, o nei contesti urbani.

Dove trovarci

Sito web: www.uimcec.sn

Sede principale:

Dakar - Senegal
HLM Hann Mariste - lot N° P/41 Extension
BP: 37 167 Dakar Grand Yoff
Tel. + 221 33 8320855
Fax: + 221 33 8320854
E-mail: uimcec@uimcec.sn

Succursali principali:

- IMCEC Dakar
- IMCEC Thiès
- IMCEC Mbour
- IMCEC Casamance

Referente:

Ousmane THIONGANE

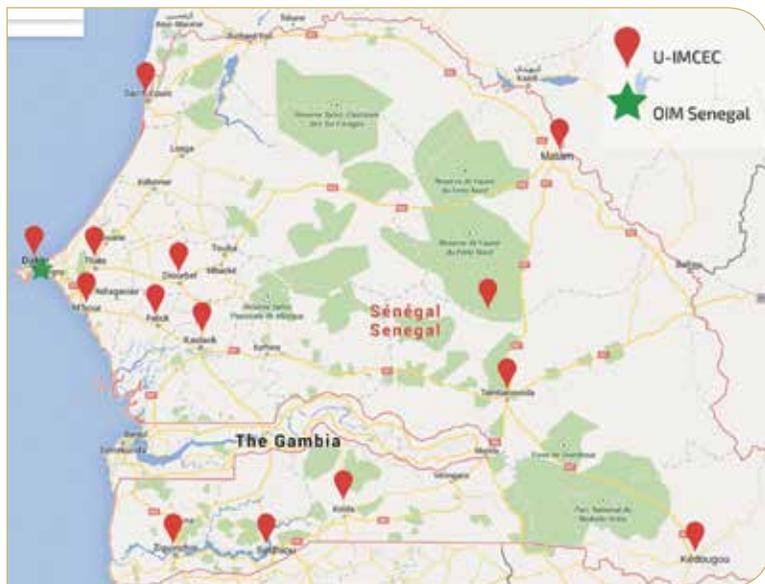


U-IMCEC nasce nel 2005, come cooperativa, da un'iniziativa di Christian Children's Fund, è supportato da USAID, ha sede a Dakar, e opera in 23 differenti aree del Senegal. Promuove il risparmio, il credito e lo sviluppo di programmi di investimento concreti, confidando nella qualità e nella competitività dello strumento del microcredito.

U-IMCEC ha all'attivo 20.300 beneficiari, per un totale di 14,6 milioni di euro di portafoglio crediti.

Dove trovarci

U-IMCEC, con le sue 40 sedi, è presente nelle regioni amministrative di Dakar, Thiès, Ziguinchor, Kolda, Diourbel, Kaolack, Fatick, Sédhiou, Tambacounda, Kédougou, Saint Loius e Matam.



L'OIM in Senegal

**International Organization for Migration (IOM)
Regional Office for Central and West Africa**

Route des Almadies - Zone 3

BP 16 838 Dakar-Fann

Senegal

Tel. + 221 33 8696200

Fax: + 221 33 8696233

E-mail: iomdakar@iom.int

Internet: www.iom.int

Ghana

La microfinanza in Ghana

Lo strumento della microfinanza come finanziamento alternativo al credito tradizionale è abbastanza diffuso in Ghana. Tradizionalmente, le persone sono sempre state abituate a risparmiare piccole somme, individualmente o in gruppi, aiutandosi e prestandosele a vicenda per sostenere attività agricole e piccoli business.

In Ghana il termine *microfinanza* è conosciuto come un settore finanziario subordinato a quello finanziario tradizionale che comprende tipologie di organizzazioni anche molto differenti tra loro e che si possono raggruppare in quattro principali categorie:

- Istituzioni formali: compagnie di credito e risparmio, banche commerciali, rurali e di sviluppo
- Istituzioni semi-formali: Credit Unions, ONG, cooperative
- Istituzioni informali: associazioni di risparmio e credito, gruppi informali, nuclei familiari
- Governo: programmi governativi che mettono a disposizione credito a condizioni vantaggiose per la popolazione più debole.

Secondo il "2000 Population and Housing Census", l'80% della popolazione attiva ghanese si finanzia tramite le Istituzioni informali, perché caratterizzata dall'impossibilità di accedere al credito a causa della situazione economicamente vulnerabile nella quale si trova.

L'impossibilità a finanziarsi di grande parte della popolazione del paese è il motivo della difficoltà a espandersi e crescere del sistema imprenditoriale ghanese, e la microfinanza è vista come una risposta a questo problema.

La microfinanza in Ghana

- il **15%** della popolazione totale si rivolge alla microfinanza
- più di **560** organizzazioni di microfinanza riunite nella *Ghana Association of Microfinance Companies* (GAMC)
- **850 milioni** di GHS (**216 milioni e mezzo di euro**) di prestiti
- un tasso di interesse mensile medio sui prestiti tra il **4%** e il **6,5%**

In Ghana i clienti della microfinanza sono soprattutto donne, di contesti sia urbani che rurali, occupate in attività agricole, alimentari (trasformazione e vendita di cibi), manifattura, piccolo commercio e fornitura di servizi "porta a porta".

Il mercatino di Akousa

Akousa è la cliente numero sette della banca cooperativa della città di Kumasi; è stata una delle prime donne entrata a far parte della cassa rurale di credito e risparmio ghanese, che permette di effettuare depositi e concede prestiti ai suoi 300 membri dei quali il 90% sono donne.

«Prima di iniziare a lavorare facevo parte di un gruppo solidale di donne e avevo diritto ad alcuni piccoli crediti – racconta Akousa – ma senza un'attività fissa ero costretta a chiedere altri prestiti da alcuni usurai del villaggio, indebitandomi sempre di più. Nel 2008 sono diventata membro della cassa per migliorare le mie condizioni di vita:



con il mio primo credito ho comprato della farina di manioca e ho iniziato a produrre il fufu (una pietanza locale a base di farina di manioca, tipica della cucina ghanese) che vendevo al mercato del villaggio».

Akousa ha circa cinquant'anni, due figli di cui uno vive a Londra da ormai dieci anni, studiando e lavorando come cameriere in un café, e un altro lavora come postino nella cittadina natale. Col passare degli anni Akousa è riuscita a cambiare radicalmente la propria condizione: *«Una volta ero io che andavo a chiedere aiuto agli altri, ora invece molte persone vengono a chiedermi consigli. Ho una bancarella molto più grande: vendo verdura, polenta, pesce e olio di palma. Con i soldi guadagnati, ho potuto permettere ai miei figli di studiare all'Università e ho comprato un piccolo terreno per mio figlio che sta in Inghilterra. Quando tornerà potrà costruire lì la sua casa».*

L'Organizzazione di Microfinanza che collabora con il nostro progetto

MDF WA Training & Consultancy



MDF è un'agenzia globale specializzata nella consulenza nel campo della cooperazione internazionale. Da 30 anni lavora per uno sviluppo sostenibile, una maggiore uguaglianza sociale e un'inclusione finanziaria garantita a tutte le fasce della popolazione mondiale.

MDF West Africa offre competenze e consulenza a supporto dello sviluppo della microfinanza nella regione, attraverso un grosso network di uffici ed esperti sul campo.

MDF segue i microimprenditori lungo tutto il processo di costituzione e gestione dell'attività economica, fornendo una valida assistenza nella microfinanza e nell'attività di progettazione di impresa.

Dove trovarci

Sito web: [www.mdf.nl/mdf-offices/
mdf-west-africa/welcome-to-mdf-wa/](http://www.mdf.nl/mdf-offices/mdf-west-africa/welcome-to-mdf-wa/)

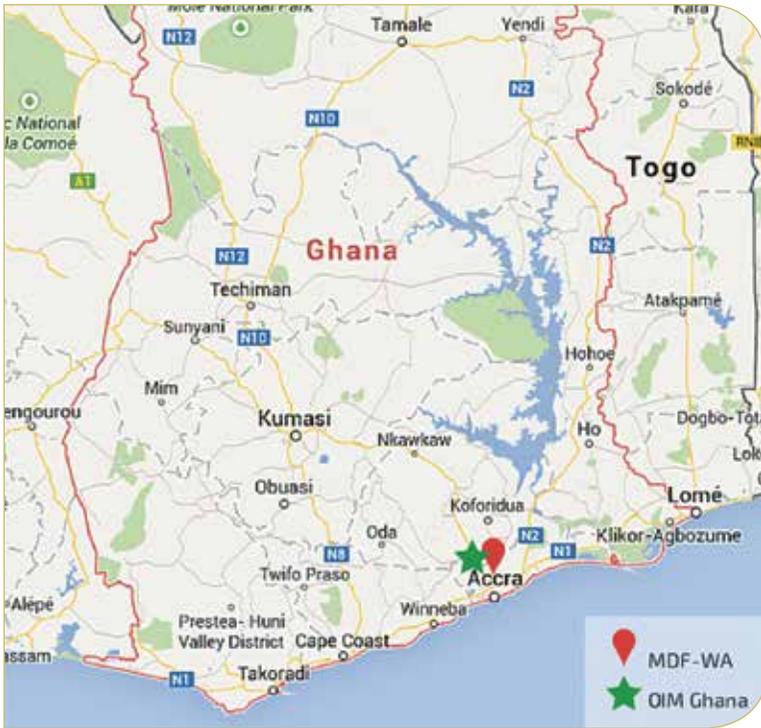
Sede principale:

West African Regional Office
Accra - Ghana
111 Kofi Annan Avenue D, North Legon,
PMB CT
357 Cantonments
Tel. + 233 30 7021010
E-mail: mdfwa@mdf.nl

Referente:

Richard YEBOAH





L'OIM in Ghana

International Organization for Migration (IOM)

Hse no. 19, plot 48, Osu Badu Road, Airport West

P. O. Box 5222, Accra-North

Ghana

Tel. + 233 30 2742930 / 33

Fax: + 233 30 2742931

E-mail: iomaccra@iom.int

Internet: www.iom.int

MAROCCO

La microfinanza in Marocco

In soli 15 anni, la microfinanza ha raggiunto in Marocco numeri importanti. Supportato da 13 associazioni di microcredito, il mercato della microfinanza nel paese è il più sviluppato dell'area MENA (Medio-Oriente e Nord Africa).

A oggi i microcrediti non superano i 50.000 dirham (4.532 euro) e sono per lo più diretti alla microimpresa, che in Marocco fatica ad avere accesso ai finanziamenti tradizionali; oltre ai microimprenditori però, altri 12 milioni di persone non hanno ancora accesso ai servizi finanziari formali.

Le dieci più importanti Istituzioni di Microfinanza del paese controllano più dell'80% del mercato del credito e i beneficiari sono distribuiti per la maggioranza nelle aree urbane (60%) rispetto al tessuto rurale (40%).

Il Marocco ha raggiunto progressi significativi, in ambito di microfinanza, grazie soprattutto alla cooperazione efficace tra le autorità di regolamentazione, le Istituzioni di Microfinanza e le ONG.

Nel 2010 il paese ha adottato il "*Microfinance Code of Ethics*", che contiene un insieme di regole riconosciute a livello globale per la protezione dei beneficiari dei prestiti e la trasparenza nell'attività delle organizzazioni di microcredito.

La microfinanza in Marocco

- **800.000** clienti
- **5 miliardi di dirham (poco più di 453 milioni di euro)** di prestiti concessi
- **3.000.000** di microimprese presenti nel Paese
- un tasso di interesse mensile medio sui prestiti del 2%

La sala trucchi di Basima

Basima, 39 anni, abita con la famiglia nel quartiere di Wafa a Larache. Fino all'età di 35 anni era analfabeta e viveva occupandosi della casa e dei tre figli, mentre il marito lavorava in cantiere. Guadagnava qualche soldo soltanto il mercoledì, quando alcune amiche e vicine di casa andavano da lei a casa a farsi truccare e sistemare i capelli.

«Ho sempre avuto la passione per il trucco; credo che l'estetica sia una parte importante di una donna e mi piace contribuire a esaltare la bellezza delle mie clienti. In passato avevo tentato di frequentare qualche corso per parrucchiera o estetista, ma la mia condizione di analfabeta non mi permetteva nemmeno di leggere le brochure informative. Grazie a una Istituzione di Microfinanza ho ricevuto un piccolo finanziamento per pagarmi un corso di alfabetizzazione, che successivamente mi ha permesso di frequentarne un altro da estetista. Ora gestisco una piccola sala da trucco proprio qua, nella mia cucina, e posso ospitare e trattare professionalmente almeno una quarantina di clienti a settimana».



A tre anni dall'apertura gli affari vanno bene, Basima sorride soddisfatta e con lei suo marito, molto tradizionalista, all'inizio restio a farla lavorare. Altre sue amiche hanno seguito il suo esempio e due dei suoi figli hanno frequentato altri corsi di sartoria e cameriere, sempre finanziati da microcrediti, con una prospettiva diversa per tutta la famiglia.

L'Istituzione di Microfinanza che collabora con il nostro progetto

AMSSF, Association Marocaine Solidarité Sans Frontières



Dove trovarci

Sito web: www.amssfmc.ma



Sede principale:

Fès - Marocco

1, Rue Abi Dar El Ghoufari,

Quartier Prince Héritier 30 000

Tel. +212 535 730024 / + 212 535 643671

Fax: +212 535 733432

E-mail: amssfmc@amssfmc.ma

Referente:

Zakaria JEBBOURI

AMSSF nasce nel 1994 con l'obiettivo di aiutare le donne povere e analfabete dei villaggi più piccoli del Marocco, partecipando alla loro formazione e all'educazione dei giovani attraverso dei programmi di sviluppo professionale e di alfabetizzazione. Per sostenere quest'attività, AMSSF promuove alcuni programmi di microcredito, i primi nella regione del centro-nord del Marocco, che diventano rapidamente parte principale della sua azione sul territorio.

AMSSF lavora per permettere ai microimprenditori urbani e rurali, poveri o comun-

Succursali principali:

- Fes
- Outat El Haj
- Missouri
- Timehdite
- Ain Leuh
- Azrou
- Meknes
- Agourai
- El Hajeb
- Ain Taoujtate
- Boufekrane
- Mrirt
- Khnifra
- Aguelmous
- Errachidia
- Rich
- Boumia
- Midelt
- Zaida
- Taza
- Guercif
- Aknoul
- Ouzzane
- Bab Taza
- Laaouamra
- Temara
- Rabat
- Sale Karia
- Sale Ville
- Nador
- Oujda

que esclusi dal sistema finanziario tradizionale, di far nascere e sviluppare le loro attività economiche attraverso programmi personalizzati di microprestiti e un'assistenza diffusa su tutto il territorio.



L'OIM in Morocco

International Organization for Migration (IOM)

11 Ait Ourir, Pinède, Souissi

Rabat, Morocco

Tel. + 212 (0) 537 630683

Fax: + 212 (0) 537 758540

E-mail: wkhalifa@iom.int

Internet: www.iom.int

TUNISIA

La microfinanza in Tunisia

Il microcredito sembra essere oggi lo strumento per eccellenza in grado di promuovere e sostenere il processo di emancipazione della popolazione (soprattutto femminile) in Tunisia, anche se il settore della microfinanza non è ancora arrivato a un grado di sviluppo elevato.

La microfinanza, nel paese, è indirizzata soprattutto alle donne per la loro capacità di creare piccole attività generatrici di reddito e promuovere così il benessere dell'intera famiglia interessata. Le donne sono infatti il soggetto maggiormente coinvolto nell'educazione dei figli, nel miglioramento delle condizioni igienico-sanitarie della famiglia, nel miglioramento delle condizioni domestiche e del sistema alimentare della famiglia.

La microfinanza in Tunisia

- **242.567** clienti
- **150 milioni di dirham (75 milioni di euro)** di prestiti concessi
- una percentuale di clienti che non restituiscono il prestito del **3%**

In Tunisia, secondo i dati dell'ONG più importante del paese, l'80% dei beneficiari di microcrediti sono donne, e tra queste quasi il 60% richiede prestiti per l'avviamento di attività commerciali, mentre il 40% vive in aree rurali. Il microcredito viene utilizzato sia per consolidare business già esistenti, che per avviarne di nuovi, soprattutto per la popolazione giovane del paese.

In Tunisia è più sviluppato il modello del prestito individuale e la media dei prestiti si aggira attorno ai 1.000 dirham (437 euro). Le Istituzioni di Microfinanza sono solitamente costituite in forma di Organizzazioni Non Governative.

Le mandorle e i datteri di Yassine

Yassine ha deciso di rivolgersi alla microfinanza nel 2009, quando ereditò da suo padre un piccolo campo coltivabile, dietro casa. Yassine ha 37 anni e 5 figli e vive nella regione di Sfax, famosa per la produzione di datteri e mandorle. *«Nella mia vita ho sempre lavorato al mercato, scaricando e vendendo sacchi di frutta per conto del mio padrone. Il mio sogno è sempre stato avere un banco tutto mio, dove esporre i prodotti che io stesso avrei voluto coltivare, ma con 5 figli da mantenere ho sempre pensato di non poterlo permettere»* dice il giovane tunisino.

«Quando mio babbo mi lasciò un piccolo appezzamento di terra pensai che avrei potuto iniziare a coltivarlo, ma mi mancavano i soldi per iniziare l'attività. Così mi rivolsi, su consiglio di un mio cugino, a un'organizzazione di microcredito molto conosciuta nella zona, per avere consigli su come poter ottenere un finanziamento. A parte un diploma e la mia modesta casa, non avevo molte garanzie da offrire, e pensavo non avrebbero mai accettato la mia richiesta. Invece, nel giro di pochi giorni, un signore molto gentile venne a esaminare il mio terreno e si sedette a casa mia per aiutarmi a scrivere il progetto che volevo sviluppare».



«In un mese ottenni un primo microcredito di 150 TND (circa 65 euro), per comprare le sementi e gli attrezzi che mi servivano. Avrei dovuto restituirlo in 10 rate da 15 TND l'una, con un interesse annuo del 20%, e la garanzia era costituita dal mio terreno stesso. Una volta iniziata l'attività, comprai anche un piccolo banco al mercato e cominciai a vendere i prodotti che coltivavo: datteri e mandorle. Finalmente iniziai a guadagnare da qualcosa di veramente mio e con i soldi ricavati potei restituire tutti i prestiti. Ora sono autonomo e i miei due figli grandi lavorano già con me. Magari ci ingrandiremo ancora, ma per ora sono già contento così... In primavera, i miei mandorli rosa sono una meraviglia!».

L'Istituzione di Microfinanza che collabora con il nostro progetto

Enda Inter-Arabe



Enda Inter-Arabe è un'organizzazione internazionale non-profit e non governativa fondata nel 1990 in Tunisia con un capitale iniziale di 20.000 TND (8.686 euro).

L'organizzazione ha iniziato a lavorare nel settore ambientale e successivamente in quello dello sviluppo urbano, prima di dedicarsi all'ambito della microfinanza. Attraverso la sua rete, che ha 51 filiali sparse in tutta la Tunisia e un team giovane che conta circa 450 membri qualificati, l'Enda ha concesso all'incirca 408.000 prestiti per un valore complessivo di 211 TND (91 euro) a 135.000 clienti (dei quali 2.500 giovani imprenditori tra i 18 e i 40 anni).

Tra i suoi clienti, una percentuale piuttosto elevata viene rappresentata da una consistente clientela femminile (81% dei clienti attivi), perché considerata l'elemento centrale per lo sviluppo del nucleo familiare e della so-

Dove trovarci

Sito web: www.endarabe.org.tn



Sede principale:

Tunisi - Tunisia

Rue de l'Assistance, cité El Khadra - 1003

Tel. + 216 71 804002

Fax: + 216 71 804125

E-mail: info@endarabe.org.tn

Referente:

Semia RAGGAD

cietà. Permettere alle donne di creare piccole attività generatrici di reddito attraverso il microcredito ha infatti contribuito spesso alla promozione del benessere collettivo delle famiglie interessate.



Succursali principali:

- Bizerte
- Bèja
- Manouba
- Ariana
- Jendouba
- Le Kef
- Siliana
- Zaghouane
- Nabeul
- Sousse
- Kairouan
- Kasserine
- Sidi Bouzid
- Monastir
- Mahdia
- Sfax
- Gafsa
- Tozeur
- Kebili
- Gabes
- Médenine
- Tataouine



L'OIM in Tunisia

International Organization for Migration (IOM)

6, Passage du Lac le Bourget-BP77

Les Berges du Lac, 1053 Tunis

Tel. + 216 71 860312 / 71 960313 / 71 861097

Fax: + 216 71 962385

E-mail: ncheikh@iom.int

Internet: www.iom.int

ECUADOR

La microfinanza in Ecuador

Il settore della microfinanza in Ecuador è passato, negli ultimi 25 anni, da 4 organizzazioni di microcredito a più di 300. Nel 2013 l'erogazione dei crediti del settore ha raggiunto circa i 2 miliardi di US\$ (1,6 miliardi di euro). Denaro prestato in particolare a persone di classe medio-bassa e bassa, stando alle dichiarazioni di una delle Istituzioni principali di Microfinanza del paese.

La maggioranza dei beneficiari ha optato per un prestito di 4.000 US\$ (3.210 euro), nonostante gli importi medi del settore varino tra i 50 e i 20.000 US\$ (tra i 40 e i 16.048 euro). I clienti ottengono il denaro entro 48 ore e l'unico requisito è quello di avere una microimpresa.

Il denaro è utilizzato principalmente in attività imprenditoriali come falegnamerie e altre attività di artigianato, piccoli negozi e mercati ambulanti.

La morosità del settore è oggi tra il 5% e il 6%, che è un dato incoraggiante. Ciò è dovuto anche ai bassi tassi di interesse, che sono attorno al 25% annuo, contro quello usuraio che è del 100% al mese.

Uno dei problemi maggiori del microcredito in Ecuador riguarda l'insufficiente e inadeguata offerta finanziaria da parte degli operatori di microfinanza, che si dovrebbe allineare alla domanda, forte soprattutto all'interno delle aree rurali del paese.

Tuttavia il settore è in crescita, grazie anche alle politiche governative che rientrano nel "Código Monetario y Financiero".

La microfinanza in Ecuador

- più di **300** organizzazioni che operano in ambito di microfinanza
- **2 miliardi** di **US\$** (1,6 miliardi di euro) di prestiti
- un tasso di interesse mensile medio sui prestiti del **2%**
- una percentuale di clienti che non rimborsano il prestito tra il **5%** e il **6%**

Il negozio di Luz

Tredici anni fa Luz Velarde di Quito, Ecuador, e suo marito Andrés erano rimasti senza lavoro e dovevano crescere tre bambini, dei quali uno appena nato.

Luz aveva sempre avuto una passione per la moda, soprattutto quella occidentale, e pianificò di iniziare un business con le sue capacità ma l'idea di farsi prestare dei soldi per gli strumenti di base e le materie prime le era sempre sembrata irrealizzabile.

Tutte le volte che si era presentata in una banca senza un impiego, un conto corrente aperto o almeno delle garanzie, veniva respinta. Fu l'incontro con un'Istituzione di Microfinanza di Quito che le cambiò la vita, concedendole un microprestito di appena 80 euro che impiegò per comprare una macchina da cucire usata. Nei nove anni successivi Luz e Andrés continuarono a fare affidamento all'IMF



per ingrandire il loro business, e oggi la coppia ha costruito un negozio con un intero piano dedicato alla fabbricazione degli abiti con più di 20 macchine da cucire e 15 lavoratori.

«Il lavoro – dice Luz – è per me importantissimo perché fornisce tutto ciò che è essenziale per una persona: cibo, sicurezza e salute». Ma per Luz la realizzazione del suo sogno non è soltanto una questione personale. È infatti molto conscia di cosa la sua impresa significhi per la comunità: «Questo lavoro mi ha permesso di supportare la mia famiglia e dare lavoro a molte persone che ne avevano bisogno, e che a loro volta possono oggi occuparsi serenamente delle loro famiglie».

L'Istituzione di Microfinanza che collabora con il nostro progetto

CEPESIU - Centro de promoción y emple



CEPESIU è un'istituzione specializzata nella prestazione di servizi finanziari alle classi sociali più povere, nelle aree urbane e rurali. Dal 1983 dedica i suoi sforzi per contribuire allo sviluppo del settore della microfinanza nel finanziamento alla microimpresa, attraverso servizi diretti agli imprenditori.

CEPESIU riconosce che lo sviluppo economico rappresenta soltanto una parte dello sviluppo umano, per questo lavora anche attraverso

Dove trovarci

Sito web: www.cepesiu.org



Sede principale:

Quito - Ecuador

Veintimilla E10-50 y 12 de Octubre, Edificio Quito 12 El Girón,
Torre W, Penthouse

Tel. + 593 2 2236504 / 2 2563984

Fax: + 593 2 2542328

E-mail: padilla@cepesiu.org.ec

Succursali principali:

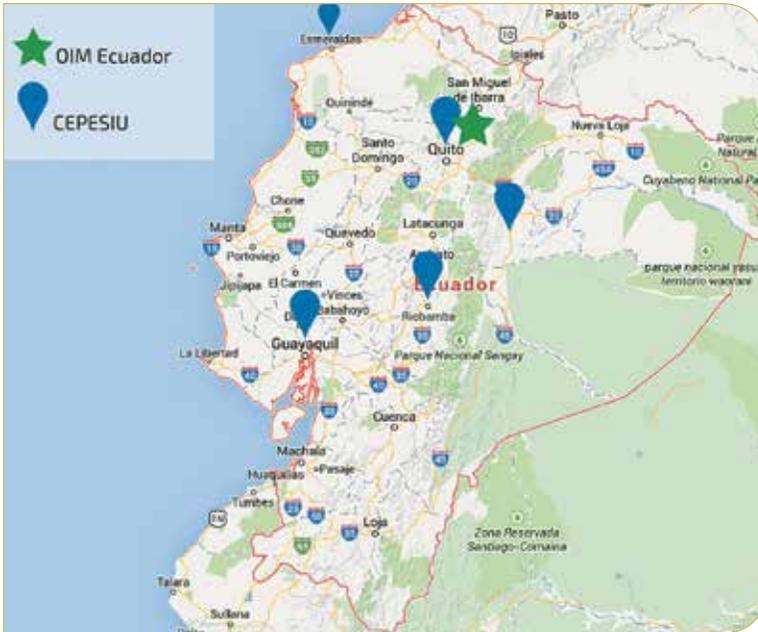
- Guayaquil
- Riobamba
- Esmeraldas
- Archidona

Referente:

Carolina VEGA - Gustavo VIZCAINO

servizi di formazione ed educazione alle giovani generazioni riconoscendo come la popolazione debba essere protagonista del proprio sviluppo.

Contribuire al miglioramento della qualità di vita della popolazione dell'Ecuador attraverso servizi di microfinanza e accompagnamento all'impresa costituisce per CEPESIU la vera missione della propria attività.



L'OIM in Ecuador

International Organization for Migration (IOM)

Av. Alonso de Torres OE-712 y Av. El Parque

Edf. Centrum El Bosque of. 206

Quito - Ecuador

Tel. + 593 2 256789

E-mail: iomquito@iom.int

Internet: www.oim.org.ec

Perù

La microfinanza in Perù

Secondo il rapporto "Global Microscope 2014", che ha preso in esame 55 paesi del mondo valutandone il livello di inclusione finanziaria, il Perù è il primo paese virtuoso in ambito di microfinanza, seguito da Colombia, Filippine, Cile e India.

Nel paese, dagli anni '90, è molto sviluppato il settore della microfinanza, grazie soprattutto al sostegno governativo, che garantisce un buon livello di regolamentazione e supervisione, un efficace sistema del credito e una legislazione in grado di proteggere i beneficiari.

La microfinanza in Perù

- **80** organizzazioni di microfinanza
- **4,1** milioni di clienti
- **28.806 milioni** di **soles** (7.9 milioni di euro) di prestiti
- un tasso di interesse mensile medio sui prestiti del **2%**

L'offerta di microcrediti in Perù è molto varia: può essere garantita sia da soggetti regolamentati che non regolamentati, che si configurano in ONG specializzate, Casse Rurali di risparmio e credito, Casse Municipali, cooperative, Istituzioni finanziarie e banche (per ora soltanto una).

Lima continua a rappresentare il principale mercato della microfinanza in

Perù, ma con la diffusione della moneta elettronica il settore si espanderà velocemente anche nelle aree più isolate, dove la microfinanza è fondamentale per garantire l'accesso al credito alle fasce più povere della popolazione.

Il caffè di José

José ha 52 anni, una moglie e due bambini. Vive nella casa che si è costruito a Sillagante, che è a circa due ore dal distretto di Pucará, nella provincia di Cutervo, nella regione di Cajamarca, in Perù.

La comunità dove vive è piccola e situata nell'ambiente rurale dove José coltiva caffè. Si conoscono tutti e la fiducia reciproca è alta, per questo quando un amico gli ha chiesto di fare parte di un piccolo gruppo di cafeteros per richiedere un microcredito all'istituzione locale, ha accettato subito.

«Il mercato del caffè è volubile, spesso incerto, e io devo mantenere due ragazzi che stanno crescendo e hanno voglia e diritto di studiare – dice José –. L'Istituzione di Microfinanza ci permette di avere in anticipo i soldi da investire nella produzione di caffè e questo è importante per darci la sicurezza di cui abbiamo bisogno per svolgere la nostra attività».

«Grazie al primo prestito ricevuto abbiamo potuto costituire una piccola cooperativa e ora stiamo pensando di ingrandirci. D'altra parte sappiamo di saper fare bene il nostro lavoro e ora siamo responsabili anche dell'investimento di qualcuno che crede in noi. È bello lavorare tutti insieme a un progetto nel quale si crede e grazie al quale si possono realizzare i sogni dei propri cari e aiutare anche la propria comunità».



L'Istituzione di Microfinanza che collabora con il nostro progetto

PRISMA - Cooperativa de Ahorro y Crédito



PRISMA è da 25 anni un'Organizzazione Non Governativa promotrice dello sviluppo economico della popolazione più povera del Perù. Il lavoro dell'organizzazione è orientato al miglioramento e al rafforzamento del settore produttivo peruviano, soprattutto nelle aree rurali.

PRISMA valuta i progetti dei microimprenditori, li aiuta a disegnarne le strategie, li guida verso uno sviluppo più efficace, facendo attenzione anche all'impatto sull'intera comunità. Promuove il rispetto delle persone, della loro cultura e delle tradizioni, rispettando le diversità con l'obiettivo di creare una società inclusiva e una convivenza armonica.

Dove trovarci

Sito web: www.prisma.org.pe

Sede principale:

Lima - Perù

Calle Carlos Gonzales N° 251 - Urb. Maranga

Lima 32

Tel. 511 12 090400

Fax: 511 12 090401

E-mail: prisma@prisma.org.pe

Referente:

Diego CONCHA



MIDE - Microcrédito para el Desarrollo



MIDE è un'associazione peruviana privata, senza fine di lucro, che offre servizi finanziari e non a donne che risiedono in ambiente rurale e che hanno difficile accesso al credito tradizionale.

Per ricevere credito, i beneficiari devono associarsi in un Gruppo Solidario e presentare un progetto imprenditoriale da sviluppare.

Attualmente i beneficiari di MIDE sono oltre 6.000, dei quali il 94% sono donne.

MIDE è stata fondata nel 1999 e l'ammontare medio dei prestiti che eroga è inferiore ai 400 euro.

Dove trovarci

Sito web: www.midecusco.org



Sede principale:

Cusco - Perù

Urb. APROVITE D - 8. San Jerònimo

Tel. 511 084 272771

E-mail: mide@midecusco.org

Succursali principali:

- Apurimac
- Puno
- Arequipa

Referente:

Rosina VALVERDE

COOPAC NORANDINO - Cooperativa de Ahorro y Crédito



Norandino, cooperativa di risparmio e credito, è una solida Istituzione finanziaria fondata nel 2005 in Perù. La sua missione è quella di aiutare i suoi soci, soprattutto in ambito rurale, attraverso metodi sostenibili come il microcredito.

Norandino, attraverso lo sviluppo sociale ed economico dei suoi soci, promuove lo sviluppo economico, sociale e culturale di tutta la comunità.

Dove trovarci

Sito web: www.coopnorandino.com.pe

**Sede principale:**

Cajamarca - Perù

Mariscal Ureta 1128 - Jaén

Tel. 511 076 433327

E-mail: rgarcia@coopacnorandino.com

Succursali principali:

- Piura
- Lamas
- San Ignacio
- Tabaconas

Referente:

Clever Rojas HERNANDEZ



L'OIM in Perù

International Organization for Migration (IOM)

Calle Miguel Seminario 320, piso 14, San Isidro

Lima, Perù

Tel. 511 6330000 Ext. 115 • Fax: 511 4409106

E-mail: iomperu@iom.int

Internet: www.iomperu.org

BOLIVIA

La microfinanza in Bolivia

Nel 1990 soltanto il 2,9% della popolazione boliviana aveva accesso al credito tradizionale; alla fine del 2013 il 33% della popolazione attiva ha potuto beneficiare di un microcredito.

La microfinanza nasce in Bolivia a fine anni '80, e si sviluppa nel decennio seguente, permettendo anche ai microimprenditori appartenenti alle fasce sociali meno abbienti di essere finanziati per la prima volta. Fino a quel momento le banche tradizionali prestavano soltanto alle grandi imprese, non concedendo finanziamenti al settore economico informale.

L'offerta di microfinanza è garantita nel paese dalle ONG specializzate da una parte, che offrono servizi molto diversificati e operano in nome della trasparenza, e dallo Stato dall'altra, che con un'efficiente legislazione garantisce la regolamentazione del settore.

Se negli anni '90 il settore della microfinanza era ancora molto marginale, ora rappresenta il 45% dell'offerta totale di credito, con 4 miliardi di dollari (3,2 miliardi di euro) prestati. Grazie a questa evoluzione, in Bolivia, negli ultimi anni, sono migliorati il sistema economico, il settore sanitario, scolastico e alimentare, l'inclusione sociale e, ovviamente, quella finanziaria. Per ogni credito a una microimpresa si generano due effetti positivi: il miglioramento dell'attività produttiva e la crescita dell'occupazione nel paese.

La microfinanza in Bolivia

- finanzia il **33%** della popolazione economicamente attiva
- un ammontare totale di prestiti di **4 miliardi di US\$ (3,2 miliardi di euro)**
- un importo medio dei prestiti di **2.000 US\$ (1.605 euro)** a persona

La cucina di Ángela

Ángela Mendoza Cabrera vive in una graziosa casa nella città di Potosì, capoluogo dell'omonimo dipartimento e della relativa Provincia di Tomás Frías, nel Sud della Bolivia. Ogni mattina, assieme a suo marito Fernando, scalano i pendii ripidi del Cerro Rico per raggiungere la miniera nella quale lavorano.

L'attività mineraria è la principale fonte di sostentamento di Potosì: chilometri e chilometri di labirinti scavati sotto terra, dai quali si estrae soprattutto argento.

Sul Cerro Rico vivono più di 200 famiglie: gli uomini lavorano all'interno della miniera e le donne si dedicano all'attività di palliri (raccolgono le pietre che gli uomini estraggono dalle profondità della terra, separando quelle che contengono minerali per poterle rivendere) e di guardiane delle cave.

Ángela lavora nella miniera, ma non svolge nessuna di queste due attività.

Grazie alla sua passione per la cucina e alla sua abilità nel preparare i *salteñas* (tipici panzerotti caldi fatti di carne di manzo o di pollo), gestisce una piccola cucina "da campo" proprio all'uscita della miniera nella quale i minatori possono ristorarsi dopo gli sfiancanti turni di lavoro.

«Tutto è iniziato con un banchetto, nel quale io e altre donne vendevamo un po' di minestra di pollo, pasta con insalata e carne di maiale – dice Ángela –. Era molto difficile organizzarsi e portare il cibo su alla miniera e non riuscivamo a guadagnare tanto, perché l'offerta di cibo era poca. Così ci siamo rivolte, in un gruppo di 5 donne, a un'Istituzione di Microfinanza che lavora in città, e che ci ha concesso un primo prestito solidale di 500 boliviani (circa 60 euro). Ora abbiamo costruito una piccola cucina nella quale produrre alcune pietanze calde e nutrienti, da vendere ai minatori che escono dalle cave. Grazie a questa attività possiamo contribuire al sostentamento delle nostre famiglie, e anche le donne che sono rimaste senza marito possono prendersi cura dei propri figli».



L'Istituzione di Microfinanza che collabora con il nostro progetto

FUBODE - Fundación Boliviana para el Desarrollo



Dove trovarci

Sito web:

<http://www.fubode.org>

Sede principale:

Cochabamba - Bolivia
Urb. APROVITE D - 8. San Jerònimo
Tel. 591 445 27789 / 591 445 37332

Succursali principali:

- Quillacollo
- Loreto
- Capinota
- Punata
- Cliza
- Sacaba
- Santos Dumont
- Pampa de La Isla
- Yapacani
- Camiri
- Yacuiba
- Challapata
- Llallagua

Referente:

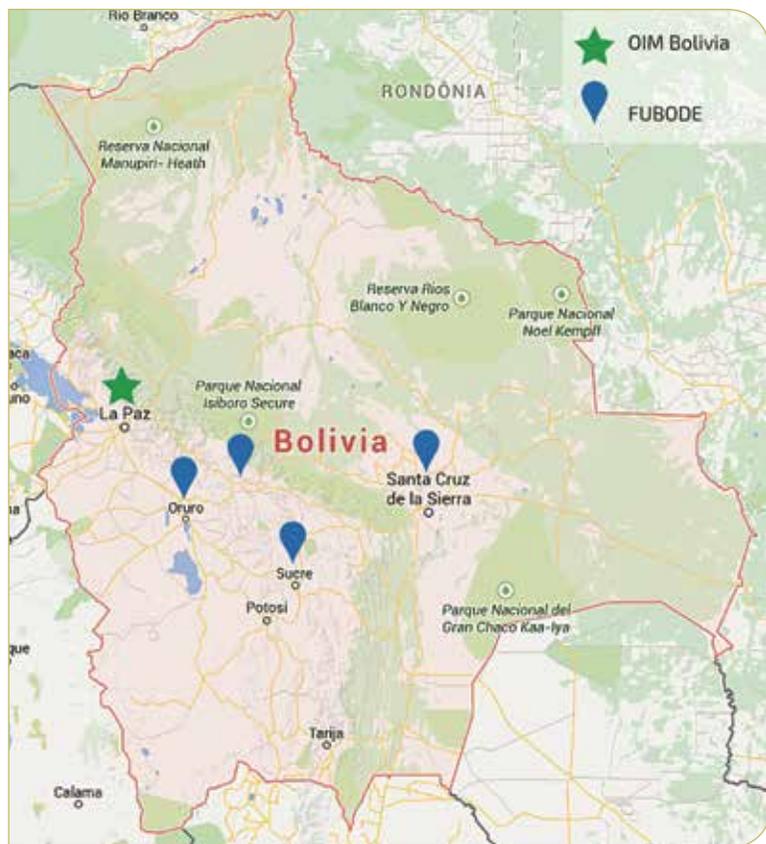
Luis Fernando TORREZ



La Fundación Boliviana para el Desarrollo ha come obiettivo centrale quello di fornire assistenza finanziaria alla popolazione boliviana più povera, facilitando l'accesso al credito soprattutto ai microimprenditori. La missione di FUBODE è infatti quella di trasformare le piccole attività generatrici di reddito in organizzazioni produttive sostenibili.

La Fundación Boliviana para el Desarrollo è un'organizzazione privata senza fine di lucro, fondata nel 1997 a Cochabamba e specializzata nella microfinanza. La sede centrale si trova nella città di Cochabamba, ma l'organizzazione lavora anche nelle aree di Santa Cruz, Orurò, Potosí e Sucre, per un totale di 17 Agenzie urbane e rurali.

FUBODE offre sia crediti individuali che di gruppo, con la finalità di migliorare la qualità della vita dei suoi clienti, siano questi ultimi donne che hanno bisogno di un piccolo finanziamento per gestire l'attività domestica, giovani che vogliono investire sul proprio futuro o uomini che hanno avviato piccole attività di impresa.



L'OIM in Bolivia

International Organization for Migration (IOM)

Calacoto Calle 18, Edificio Parque 18 Nro. 8022, Oficina 2F

La Paz, Bolivia

Tel. +591 22770161

Fax: +591 2771972

E-mail: iomlapaz@iom.int

Internet: www.iom.int

Finito di stampare nel mese di maggio 2015
da Publistampa Arti Grafiche - Pergine

Questa guida è stata realizzata da Etimos Foundation
all'interno del progetto REMPLOY III
nell'ambito della seguente partnership:



IOM International Organization for Migration
OIM Organizzazione Internazionale per le Migrazioni



etimos
foundation

