

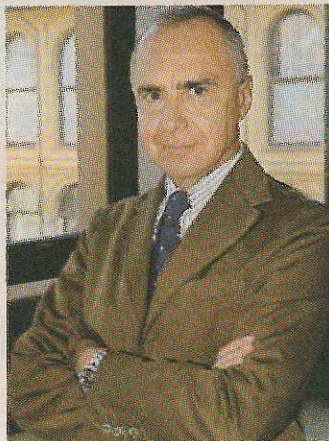
Microcredito, l'inatteso boom

Gli immigrati i primi clienti della "Permico"

VERA SCHIAVAZZI

SORPRESA, la crisi trasforma il microcredito, una pratica finanziaria nata e cresciuta in paesi come l'India o l'Africa per consentire a chi non avrebbe mai avuto accesso a una banca di avviare un piccola impresa, in uno strumento perfettamente adatto alle esigenze occidentali. «Agli inizi — racconta Corrado Ferretti, già fondatore e amministratore delegato di GFIItalia spa, oggi presidente di Permico, la spa nata a Torino per iniziativa di Oltre Venture e della Fondazione Paidéia, impegnate al 50% — non è stato facile far capire che esiste un'importante fascia di merca-

spalle un'esperienza in Banca Etica: «Cerchiamo di essere estremamente rigorosi nel valutare insieme ai potenziali clienti il 'business plan' che chiediamo a tutti di preparare. Spesso è un lavoro che viene in gran parte fatto insieme: il nostro personale aiuta a orientarsi tra permessi e autorizzazioni, ma soprattutto nella valutazione di quella che potrà essere la riuscita dell'impresa. Chiediamo che chi vuole iniziare un'attività abbia già esperienza in quel campo o collaboratori che ce l'hanno, esaminiamo i minimi dettagli, compresa la possibilità dei veicoli che il neo-imprenditore vorrebbe acquistare di continuare a circolare in città



Il presidente Ferretti

con le future norme sul traffico. In questo modo, alla fine siamo tutti sicuri che il nuovo business avrà le massime possibilità di decollare e funzionare».

Da poco meno di un anno, quando è iniziata l'attività, la sede torinese di Permico apre almeno un nuovo fascicolo a settimana: centinaia i contatti, ottanta le pratiche in corso. I prestiti possono essere destinati a nuove e vecchie imprese, ma anche alle famiglie. E le garanzie? «Diamo molta importanza al tessuto sociale nel quale la persona che si rivolge a noi è inserita — risponde Limone — quindi chiediamo una o più lettere da parte dell'eventuale associazione o cooperativa con il quale il cliente è già in contatto, ma ci vanno bene anche gli appoggi al progetto scritti dal console, dalla comunità etnica o dalla parrocchia che conosce chi ha chiesto di essere finanziato». Romeni e africani, dalla Nigeria ma non solo, sono stati tra i primi clienti degli uffici di corso Marconi, ora stanno arrivando anche cinesi, filippini e sudamericani. Il cibo, con le piccole gastronomie o la rivendita di prodotti fatti arrivare dal paese d'origine è tra i progetti più gettonati da chi arriva dall'Africa, mentre molti romeni sognano di poter ricostruire in Italia un'attività artigiana simile a quella che già facevano prima di emigrare, dall'imbianchino all'idraulico fino alla piccola sartoria. «Gli indicatori che arrivano dal resto del mondo dove il microcredito è una prassi molto diffusa — spiegano Ferretti e Limone — ci dicono che il tasso di restituzione è molto alto, paradossalmente più alto che quello ottenuto dagli operatori di credito specializzati in operazione più grandi con soggetti più garantiti e riconosciuti. Pensiamo che la nostra attività possa espandersi e per questo si stanno aprendo uffici o piccole 'antenne' un po' in tutta Italia, da Pescara a Roma a Cagliari».

Il presidente e l'ad già puntano a espandersi in altre città: da Pescara a Roma e Cagliari

to che le banche non sono interessate a coprire o non hanno neppure gli strumenti per intercettare. Noi prestiamo denaro a tassi normali e con condizioni di rimborso sostenibili a chi ha bisogno di un prestito che in genere si colloca tra i cinquemila e un massimo di quindicimila euro e ci dimostra la ragionevolezza dell'investimento che vuole fare».

Così, negli uffici 'amichevoli', molto diversi e meno formali di quelli di una grande banca, di corso Marconi 38 hanno cominciato ad arrivare — da un anno a questa parte — gli immigrati di San Salvario e non solo che dopo la prima fase di integrazione avevano deciso di mettersi in proprio: import export, piccole attività di trasporto, artigianato, tessuti, sartoria, gelateria. Spiega Andrea Limone, giovane amministratore delegato con alle

Il caso

Multa agli operai Bertone, l'Inps si assolve "Non è colpa nostra ma dei tempi tecnici"

«I disagi degli operai della Bertone dipendono da tempi tecnici di cui l'istituto non è responsabile. Il motivo va ricercato nei meccanismi necessari a produrre gli atti». Il direttore regionale dell'Inps, Rosario Bontempi, non vuole essere tirato in ballo nelle disavventure dei dipendenti della storica carrozzeria che pagheranno una mora del tre per cento per un ritardo nel pagamento delle imposte. «In un incontro con consulenti del lavoro e sindacati — spiega Bontempi — avevamo chiesto di non affidare all'Inps i 740 dei lavoratori perché non ci sarebbero stati i tempi tecnici: a febbraio siamo diventati i sostituti d'imposta dell'azienda, ma abbiamo potuto versare la prima tranche di cigs soltanto il 13 novembre. Invece ci sono arrivate comunque 230 dichiarazioni dei redditi». Di queste, ce n'erano circa 139 con importi a debito che dovevano essere versati a giugno. Ma l'Inps non ha potuto pagare, e quindi fare il "sostituto d'imposta", fino a novembre, cioè nove mesi dopo l'avvio delle cigs. Perché ci è voluto così tanto? «La modulistica — risponde Bontempi — è arrivata il 20 ottobre. Abbiamo fatto gli accertamenti e il 13 novembre abbiamo versato i primi sei mesi di cassa al Patto zona ovest Torino». Quest'ultimo è il consorzio di Comuni che anticipa agli operai della Bertone 600 euro ogni mese, per far sì che non debbano aspettare l'Inps. A sua volta l'ente previdenziale paga (circa 740 euro per dipendente) ogni volta che riceve la documentazione dai lavoratori, cioè ogni sei mesi nel caso della carrozzeria. E i 140 euro di differenza? Il Patto zona ovest li liquiderà soltanto all'arrivo dell'ultima tranche, cioè, verso aprile.

(ste. p.)