

Risorse anti-criminalità. Rappresenta l'obiettivo del fondo di solidarietà che è stato attivato dalla Regione



Credito immediato. Per le anticipazioni più urgenti è possibile ottenere subito 20mila euro a tasso zero

Numero verde. Da gennaio è stata attivata una linea dedicata per assistere cittadini e imprese

Osmanou, camerunense, ora vende schede telefoniche internazionali

## Da rifugiato a imprenditore

Osmanou, camerunense di quarant'anni, è arrivato in Italia poco più di un anno fa. Dissidente politico, è scappato dal suo Paese per sfuggire alle persecuzioni. Grazie a un progetto di microcredito attivato con l'associazione Permico, in Italia ha ripreso una sua attività e adesso riesce a mantenersi in modo autonomo: produce e rivende schede telefoniche internazionali.

«Sono arrivato in Italia da un anno e due mesi - racconta Osmanou - e dopo essere stato per diverso tempo presso il centro per richiedenti asilo di Castelnuovo di Porto con un permesso di soggiorno di cinque anni come rifugiato politico sono riuscito a frequentare una scuola di italiano per stranieri e a trovare posto presso un centro di accoglienza del Comune di Roma».

Raggiunta un minimo di stabilità, Osmanou decide di riprendere il lavoro che faceva in Camerun: «Nel mio Paese avevo una società di co-

municazione; lavoravo con una ditta americana da cui compravo traffico telefonico internazionale che poi rivendevo attraverso schede di diverso taglio». Nel suo Paese, però, Osmanou militava in un partito di opposizione, circostanza per cui non era mai riuscito a ottenere l'autorizzazione a iniziare l'attività: «Lavoravo in nero - spiega - e alla fine sono dovuto andare via».

In Italia, invece, le cose cambiano. «Con l'aiuto del Consiglio italiano per i rifugiati (Cir) e della Confederazione delle Chiese evangeliche - racconta Osmanou - sono riuscito ad aprire una partita Iva, mi sono iscritto alla Camera di commercio, ottenendo anche l'autorizzazione da parte del ministero per lo Sviluppo economico. A questo punto sono stato inviato presso lo sportello di "Impresa senza Frontiere" del Comune di Roma, che mi ha segnalato Permico, società specializzata nel microcredito, da cui ho avuto il finan-



Permico. Il progetto è stato finanziato con 6.500 euro

ziamento. Nel frattempo ero riuscito a firmare un nuovo contratto con la stessa ditta americana che vendeva traffico telefonico quando ero in Camerun».

Prima di conoscere Permico, però, Osmanou racconta di aver bussato a «cinque o sei banche per chiedere un prestito ma nessuno si fida-

va di un'impresa appena nata e il cui titolare non aveva garanzie né reddito certo». Quando si presenta a Permico, invece, Osmanou viene ascoltato: «Ho presentato - spiega - anche una lettera di raccomandazione da parte della ditta americana disposta a vendermi il traffico telefonico». Permico valuta il progetto e lo trova interessante, per far partire l'attività eroga a Osmanou 6.500 euro: «In Italia le schede telefoniche più costose sono quelle per chiamare a Cuba, così decisi di comprare traffico per quel Paese e rivenderlo a un prezzo leggermente più basso, ma con migliore qualità. Adesso ho tre rivenditori, uno a Roma e due a Milano, dove faccio stampare anche le schede. Quando nel settembre dello scorso anno ho iniziato l'attività - conclude Osmanou - guadagnavo appena duecento euro al mese, a maggio sono riuscito a incassarne duemila».

Em. T.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

