

FONDAZIONE RISORSA DONNA IMPRESE IN ROSA

di **MARIA CLAUDIA COSTANTINI**

La Fondazione Risorsa Donna, è un ente senza scopo di lucro nato a Roma nel 2001, a seguito dell'esperienza pluriennale dell'Associazione Women's World Banking in Italia, è riconosciuta come organizzazione non governativa dal Ministero degli Affari Esteri, nata dalla volontà di promuovere e favorire la donna quale motore virtuoso della società e della famiglia. L'attenzione è rivolta in particolare a tutte quelle donne che, per motivi economici o sociali, sono escluse dai processi di sviluppo, offrendo loro opportunità e strumenti per ottenere, nelle singole realtà in cui vivono, l'accesso al capitale, alle informazioni, alle tecnologie, ai mercati.

La Fondazione pertanto si propone come soggetto per lo sviluppo della cultura del risparmio, della finanza, dell'imprenditoria delle donne, nonché per la promozione del valore della solidarietà femminile, principalmente attraverso azioni speci-

fiche nel settore del micro-credito e della finanza etica. Essa svolge principalmente attività di ricerca, formazione, microcredito, e progetti speciali:

L'impegno della Fondazione Risorsa Donna per la promozione e lo sviluppo del microcredito risale al 2002 con una prima ricerca sul microcredito in Italia. Successivamente, nel 2003, la Fondazione partecipa ad una sperimentazione finanziata dalla Compagnia di San Paolo in quattro realtà italiane (Napoli, Torino, Roma e Genova). Nella Provincia di Roma il progetto di microcredito sociale è stato affidato a Fondazione Risorsa Donna che ha diretto la sua azione nei primi anni in modo specifico alle donne immigrate. Solo nel 2006 il progetto si è aperto anche alle donne italiane.

Nel 2008 il progetto si è ampliato territorialmente per coprire tutto il territorio della Regione Lazio. Proseguendo nella sua azione di sviluppo del microcredito come strumento per l'inclusione sociale ed economica delle donne, nel 2011 la Fondazione ha firmato una convenzione con la Fondazione Carivit e con la Cassa di Risparmio di Viterbo >



per avviare uno specifico “Progetto di microcredito sociale” rivolto al territorio della Provincia di Viterbo con l’obiettivo di contribuire allo sviluppo economico locale e a sostenere le iniziative imprenditoriali. I destinatari del progetto sono prevalentemente, ma non esclusivamente le donne italiane e straniere che hanno difficoltà nell’accesso al credito e che intendono diventare economicamente autosufficienti e integrarsi pienamente nel tessuto sociale ed economico. Già a partire dal primo anno di lavoro nella gestione diretta del progetto di microcredito, la Fondazione ha messo a punto un **modello di approccio integrato** che prevede l’erogazione di **servizi complementari** che affiancano l’erogazione dei microprestiti, così come è stato definito dal Testo Unico Bancario. Tale approccio – che presta particolare attenzione al genere - si fonda sulla consapevolezza che il microcredito sia principalmente uno strumento di inclusione attiva, sia sociale che finanziaria e che per sostenere i beneficiari nel percorso di inclusione sia necessario affiancare al percorso agevolato all’accesso al credito una preparazione che aumenti competenze e conoscenze professionali. È importante sottolineare che i servizi complementari sono totalmente gratuiti e vengono forniti sia dal **personale stipendiato** della Fondazione che dal **personale volontario** che assume un ruolo particolarmente importante in alcune delle fasi del modello, in particolare nella fase di presentazione della domanda per il microcredito – nell’analisi del rischio – e nella fase di accompagnamento e monitoraggio post-erogazione. Qui di seguito si riporta lo schema sul funzionamento del modello di approccio della Fondazione e sui servizi integrati offerti nella fase precedente e successiva all’erogazione del microcredito. La Fondazione fornisce nella fase precedente all’erogazione del microcredito i servizi di accoglienza e informazione, orientamento e bilancio di competenze, la formazione e l’accompagnamento alla presentazione della domanda di microcredito. La fase dell’accoglienza e dell’informazione assumono un ruolo molto importante per le aspiranti beneficiarie in quanto è possibile avere un primo contatto qualificato e professionale con le “opportunità” che vengono offerte dal territorio per l’ingresso nel mercato del lavoro e per quanto concerne l’accesso ad un percorso articolato di microcredito. Lo sportello svolge un ruolo di interfaccia tra le donne e i luoghi di diffusione delle infor-

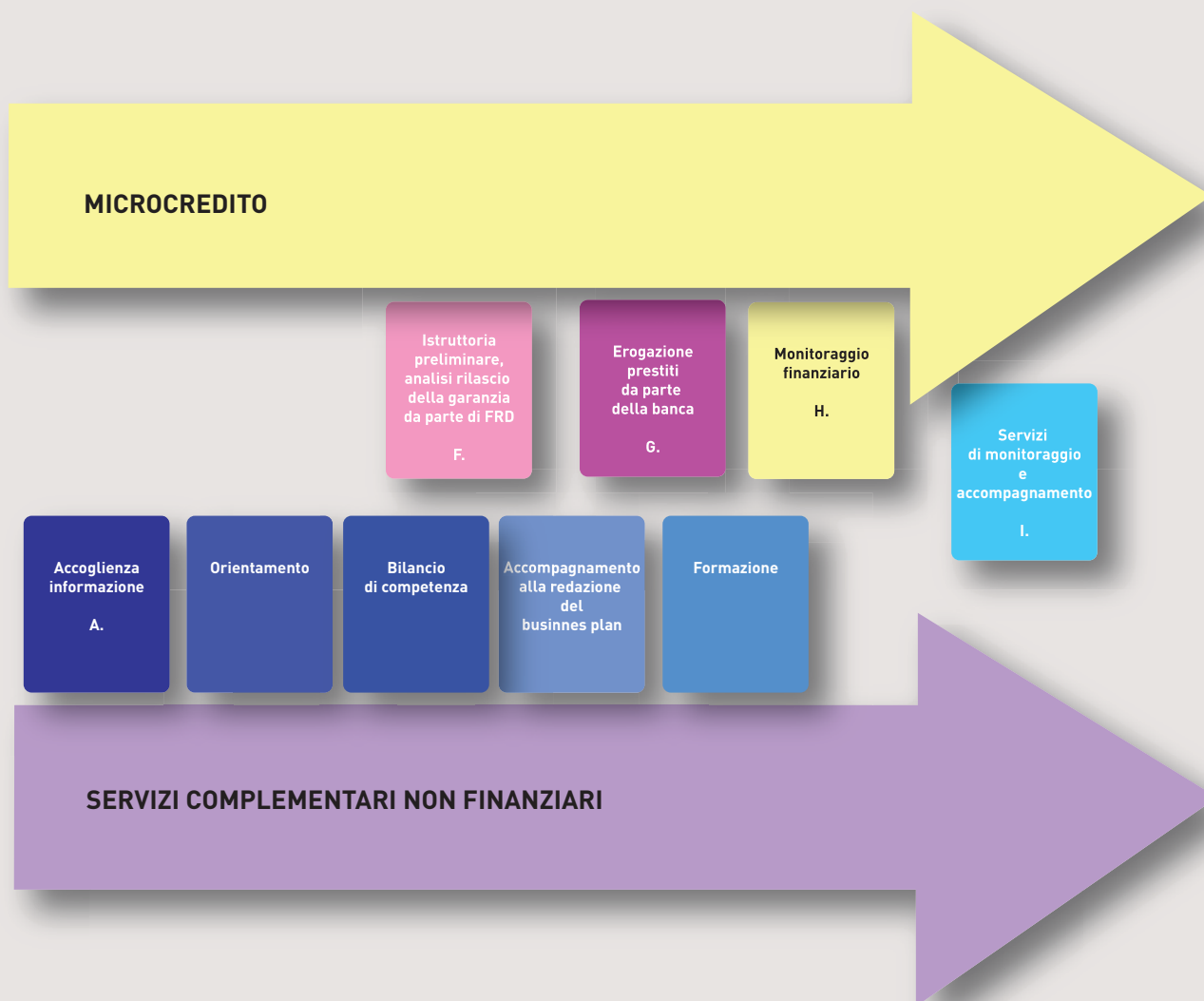
mazioni. Nella fase di orientamento gli operatori svolgono una prima analisi dei fabbisogni, delle competenze, delle capacità dell’utente, permettendo di esplicitare i nodi problematici, le risorse a disposizione dell’utente (materiali e non materiali) e verificare la fattibilità degli obiettivi che ci si è posti in termini di impresa imprenditoriale o di lavoro dipendente.

Le attività formative riguardano percorsi per l’avvio della microimpresa, educazione finanziaria, alfabetizzazione informatica, laboratori di lingua italiana. Gli incontri individuali hanno l’obiettivo di accompagnare la beneficiaria nella preparazione della documentazione necessaria a richiedere il microcredito: l’operatore guida la beneficiaria nell’analisi dell’idea di impresa e nella verifica delle competenze, nella redazione del business plan, nella ricerca di finanziamenti pubblici e privati che possono affiancare o sostituire il microcredito. Nella fase successiva all’approvazione e all’erogazione del microcredito il personale della Fondazione eroga un servizio di accompagnamento attraverso visite presso l’azienda, contatti telefonici periodici e incontri presso la Fondazione. In collaborazione con l’istituto di credito partner svolge una attività di monitoraggio finanziario per tutta la durata del prestito.

Nel corso di questi 10 anni, la Fondazione ha attivato una rete di attori chiave e degli stakeholder che raggruppa il coordinamento delle associazioni di categoria, le strutture sul territorio preposte all’avvio di impresa (BIC Lazio, Camere di Commercio, Filas, Sviluppo Lazio, ecc) e il settore non profit. Tale rete territoriale svolge un ruolo molto importante di sostegno alle beneficiarie, sia in fase di avvio che nella fase di consolidamento di impresa.

Concludendo, i punti di forza del modello integrato possono essere così riassunti:

- ▲ Continuità nell’accesso ai servizi
- ▲ La rete degli attori locali a supporto dei neoimprenditori
- ▲ Utilizzo di metodologie didattiche partecipative: simulazioni, uso di internet e dello strumento informatico
- ▲ Interventi di gruppo e individuali
- ▲ Un accompagnamento per tutta la durata dell’erogazione del prestito



Le storie delle beneficiarie

Molti sono stati i progetti imprenditoriali che grazie ai progetti di microcredito sia donne italiane che straniere hanno potuto realizzare.

Qui di seguito ne presentiamo alcune

Gloria proviene dalla Nigeria, ha 32 anni, vive a Saracinesco, un paese vicino Tivoli. È diplomata. Nel suo paese ha lavorato come parrucchiera. E' arrivata in Italia nel 2000, ottenendo un permesso di soggiorno per lavoro subordinato. Ha lavorato per anni presso una tipografia con un regolare contratto, l'Image, sulla Tiburtina. Quando i suoi proprietari hanno espresso la volontà di ridurre le attività della tipografia Gloria ha pensato di chiedere un microcredito per avviare autonomamente l'attività. Così ha proposto ai proprietari di cederle un ramo dell'attività e affittarle una parte del locale. Sono passati quasi 10 anni e la sua attività prosegue. Ad un certo punto

ha avuto anche due dipendenti. Con la crisi economica ha dovuto licenziarli ma c'è una persona che collabora con lei.

Ha restituito tutto il prestito e successivamente la banca le ha dato un mutuo per acquistare la casa.

Aida È arrivata in Italia nel '95 per specializzarsi in criminologia. I primi tempi sono stati per lei durissimi. Aida lavorava per una ditta di autoricambi sull'orlo del fallimento. L'azienda era in crisi. Ha sofferto la povertà. Qualche soldo glielo spediva il fratello, giocatore di calcio in Belgio. Aida pensa di mollare tutto e di partire. Ma il datore di lavoro era diventato come un padre, così ha deciso di restare e di rimboccarsi le maniche. Aida comincia a ripianare i debiti dell'autoricambi. Comprava degli abiti sulle bancarelle e li andava a vendere in Tunisia. Poi nel 2001 ha preso in mano l'azienda ed è riuscita a risollevarla. E per far ripartire l'attività ha puntato sui ricambi d'auto d'epoca di cui era pieno il >

magazzino. Inizialmente i clienti (meccanici, ecc.) erano diffidenti, non avevano fiducia nel suo lavoro. Ma piano piano si sono accorti della grande professionalità di Aida e hanno continuato ad andare nel suo negozio. Oggi Aida ha un figlio di 6 anni e per la sua ditta lavorano anche il marito e un dipendente tunisino. Aida Ben Amara è stata una delle sei finaliste della terza edizione del MoneyGram Award: il premio all'imprenditoria immigrata in Italia.

Nely proviene dalle Filippine ed oggi è la coordinatrice di un asilo nido multietnico denominato "Munting Tahanan- La Piccola Casa", un progetto dell'Associazione "Commision for filippino Migrant Workers" avviato nel 1996 attraverso un finanziamento del comune di Roma (Ufficio speciale Immigrazione) e destinato all'apertura di un Centro diurno per l'infanzia immigrata. Alla fine del 2003 il Centro si è spostato, dopo la ristrutturazione del locale, nella sede attuale (zona Aurelio-Baldo degli Ubaldi) aperta dal lunedì al venerdì dalle 8 alle 17. Nel centro (circa 450 mq di spazi) lavorano nove educatrici di provenienza mista (Mauritius, Brasile, Perù, Filippine) che si occupano dell'attività didattica per lo sviluppo psico-motorio dei bambini. Al momento l'asilo nido ospita giornalmente 40 bambini da zero a tre anni che provengono da molteplici paesi extraeuropei e non, in prevalenza dal Sud America e dalle Filippine.

Elena è arrivata in Italia nel 1998 proveniente dalla Moldavia; si è laureata in ingegneria progettista di articoli di abbigliamento a Kiev. Assunta in una grande azienda tessile, è stata tecnico di confezione promossa poi a capo-settore progettista con 150 persone alle dipendenze. Si è sposata a 22 anni e ha due figli. A seguito della grave crisi economica dopo la dichiarazione di indipendenza del suo Paese dall'Unione Sovietica nel 1991, la sua azienda non ha più retribuito i dipendenti ed Elena ha dovuto cambiare lavoro e si è arruolata in Polizia, ma poco dopo, anche qui non le è stato pagato lo stipendio. La mancanza di soldi ha messo in crisi anche il suo matrimonio e ha divorziato, e ha dovuto pensare a mandare avanti la famiglia. Alla fine è emigrata in Italia. Per due anni e mezzo non ha visto i figli. Ottenuto il permesso di soggiorno, ha tenuto con sé Andreij, il figlio maggiore che oggi è iscritto all'università. In Italia ha iniziato a la-

vorare e, come altre sue connazionali, è stata collaboratrice domestica, ma allo stesso tempo, ha iniziato a collaborare con sartorie di alta moda e teatrali. Nel 2004 ha deciso di avviare una propria attività. Aiutata dall'Associazione Centro Welcome che l'ha sostenuta. Vista l'esperienza precedente, ha aperto una lavanderia con annessa una sartoria. Per il finanziamento si è rivolta alla Fondazione Risorsa Donna che ha approvato il progetto e ha ottenuto un prestito di 20.000 euro. Le difficoltà non sono mancate: debiti pregressi del precedente proprietario, costi alti dei macchinari, difficoltà burocratiche, molestie da parte della piccola criminalità, ma attraverso una rete di sostegno, è riuscita a risolvere brillantemente i suoi problemi. Elena è una persona intelligente e preparata. La sua bravura è stata premiata e oggi ha una clientela fedele che le consente di lavorare con grande successo.

Cristiana, diplomata all'Istituto d'Arte, ha svolto mansioni di responsabile amministrativa e segreteria in una sartoria teatrale e successivamente come segretaria in uno studio grafico. Ha perso il lavoro e ha avuto difficoltà ad inserirsi di nuovo nel mondo del lavoro perché superati i 40 anni. Ha pensato quindi di avviare una propria attività e ha progettato di aprire una sartoria vintage in una zona popolosa di Roma, nel quartiere di Monteverde. Ha individuato il locale, ma ha trovato parecchie difficoltà per l'avviamento. Inizialmente ha avuto un notevole passivo mensile fino ad un utile minimo nel primo anno. L'accompagnamento è stato costante nel tempo con visite trimestrali che hanno portato Cristiana ad una maggiore consapevolezza nella gestione dell'attività necessaria nonostante abbia seguito il corso obbligatorio delle beneficiarie del microcredito. Il valutatore le ha chiesto un resoconto mensile per seguire l'andamento delle entrate e delle uscite e anche per verificare il costo del personale poiché Cristiana era arrivata ad assumere tre lavoranti pagate in base alla quantità di lavoro svolto. Infine la crisi economica che ha colpito l'economia italiana, ha visto il lavoro ridursi di molto e Cristiana ha avuto difficoltà a pagare l'affitto del locale, ritenuto troppo esoso in rapporto al tipo di attività. Oggi Cristiana ha finito di pagare il prestito e continua a lavorare nel suo negozio. ●