

AMICUS ONLUS YOUNG ENTERPRISE FUND (AM-YEF) - RAPPORTO ANNUALE 2006

INTRODUZIONE E BACKGROUND

Si stima che la popolazione totale del Ghana sia costituita per il 70% da giovani. Nonostante il numero di giovani sia in continuo aumento, non esistono o risultano pochi i programmi efficaci e sostenibili che incontrino i loro bisogni e che accrescano il loro benessere socio-economico. Dato il persistere di questo problema, nel corso degli ultimi anni, l'aumento di cambiamenti socio-economici come il free-riding del governo, politiche macro-economiche e di stabilizzazione e democratizzazione politica hanno portato a nuove sfide.

Fatti avvenuti a livello locale rispecchiano questa situazione e le sue implicazioni per la gioventù ghanese, includendo:

- la sempre più alta disoccupazione giovanile a tutti i livelli sociali, economici e d'istruzione – i giovani costituiscono il più ampio gruppo di disoccupati: il 30%. È un dato di fatto che una grande quantità di giovani cerchi lavoro da molti anni e ancora oggi non abbia nessuna speranza di trovarlo;
- il sempre maggior numero di ragazzi di strada;
- la frustrazione e l'oppressione dei giovani imprenditori;
- l'incapacità di formare i giovani come risultato di un sistema scolastico antiquato;
- la miseria diffusa tra i giovani che vivono nelle zone rurali e urbane contribuisce a una migrazione rurale-urbana senza precedenti e ad un aumento del tasso di criminalità nel paese;
- inoltre si è osservato che anche i giovani che hanno avuto una formazione grazie al supporto di trade and skills development centres presenti in tutto il paese, organizzazioni umanitarie, ONG o programmi e progetti statali, non siano riusciti a far fruttare queste capacità a causa della mancanza di accesso alle varie forme di servizi finanziari.

I fattori sopra riportati hanno creato una enorme quantità di giovani disoccupati e di giovani che non troveranno lavoro. È anche per queste ragioni che risultano importanti le iniziative non governative, che possono completare le politiche governative in materia di disoccupazione giovanile. Questa iniziativa è la partnership tra Amicus Onlus - Ghana e lo Youth and Social Enterprise Fund (Y-SEF) il cui obiettivo è l'utilizzo della micro-finanza per contribuire a rimuovere gli ostacoli che impediscono ai giovani l'accesso ai vari settori dell'economia come imprenditori.

Il partenariato tra Amicus Onlus - Ghana e lo Youth and Social Enterprise Fund (Y-SEF) mira a coniugare le capacità di queste due organizzazioni, vale a dire il supporto finanziario della Baobab Academy di Amicus Onlus e le iniziative di micro-finanza rivolte ai giovani di Y-SEF. La gestione della partnership avviene attraverso l'outsourcing delle attività di micro-finanza della Baobab Academy a Y-SEF che ha il compito di gestire il fondo per piccole e micro imprese che renderebbe disponibile ai giovani con iniziative imprenditoriali e che hanno frequentato l'Academy, l'accesso a prestiti per intraprendere o espandere la propria attività e uscire dallo stato di miseria. Il programma di micro-finanza è partito nell'agosto del 2006 e con un numero iniziale di beneficiari pari a 14 giovani.

ATTIVITÀ PRELIMINARI

Lo Youth Enterprise Fund è inteso come fondo destinato ai giovani che si sono formati alla Baobab Academy per supportarne le iniziative imprenditoriali in diverse aree dell'economia, grazie a prestiti accessibili e termini di rimborso flessibili. Dopo aver acquisito conoscenze nel campo dell'imprenditoria e del business management durante la formazione all'Academy, gli studenti sviluppano il proprio business plan e preparano un assessment composto dai seguenti parametri: presentazione generale, soggetto, realtà e pratica del business plan, creatività e innovazione e assessment generale. Il panel, che include lo staff di Y-SEF, presenta le sue raccomandazioni per i finanziamenti.

FONDI TOTALI VERSATI DA AMICUS ONLUS - GHANA

Tra agosto e novembre 2006, una somma totale di 69.500.000 cedis è stata versata da Amicus Onlus - Ghana allo Youth and Social Enterprise Fund (Y-SEF) per dei micro-prestiti a 14 beneficiari della Baobab Academy. La suddivisione è stata la seguente: 14.500.000 cedis nel novembre 2006 al primo gruppo e 55.000.000 cedis nel novembre 2006 al secondo gruppo (si vedano in proposito le tabelle 1 e 2).

ESBORSO DEI FONDI

Dato che, secondo Y-SEF tutte le condizioni sono state soddisfatte, estenderemo ai beneficiari il supporto finanziario richiesto. Generalmente ai richiedenti il prestito, elargito in tranches, era inteso a coprire i bisogni di beni materiali, immobilizzazioni e capitale operativo. La prima tranche di pagamento corrisponde alla metà del totale del prestito richiesto. Lo staff di Y-SEF ha seguito e riscontrato che i beneficiari non modificassero elementi del business plan per utilizzare il prestito

per altri scopi. L'esborso finale sarà versato solo dopo che il beneficiario avrà investito pienamente la prima tranche.

RICHIESTE E BENEFICIARI

Tra agosto e novembre 2006 due gruppi di studenti dell'Academy per un totale di 14 hanno fatto domanda per un prestito basandosi sui propri business plan e sono state elargite dall'Academy somme di denaro per intraprendere o espandere diversi generi di attività.

Riferirsi alle tabelle 1 e 2 qui sotto:

Tabella 1: primo gruppo

N.	Nome	Genere di attività c	Totale Prestito (€)
1.	Tijani Adams	Video Games	14.500.000
2.	Kate Adu-Takyi	Telecom Service	
3.	Rukaya Abdulah	Produzione e tintura di Batik	
4.	Francis Ken Biney	Produzione e tintura di Batik	

Tabella 2: secondo gruppo

N.	Nome	Genere di attività c	Totale Prestito (€)
1	Solomon Adofo Assante	Vendita e riparazione di telefoni cellulari	55.000.000
2	Bright Yaw Bedu	Negozi di parrucchiere unisex	
3	Franklin Asare Kumi	Produzione e tintura di Batik	
4	Esther Nyanney	Negozi di parrucchiere	
5	Bernardo Nikoi Kotey	Allevamento di pollame-produzione uova	
6	Richard Otoo	Audio-visual service	
7	Yaotse brillante Yram	Fashion design	
8	Kjell Quist	Allevamento di pollame - anatre	
9	Mercy Afutu	Produzione e tintura Batik	
10	Cynthia Avorny	Produzione e tintura Batik	

TERMINI DI PAGAMENTO

Sono stati concessi un tasso d'interesse del 15% e termini di pagamento flessibili, tra i 6 e i 12 mesi, a seconda del tipo di attività intrapresa. A quanti svolgono attività di allevamento del pollame o produzione e tintura di Batik sono stati concessi tre mesi di moratoria mentre a quanti svolgono altre attività ne sono stati concessi due.

SUDDIVISIONE DEI BENEFICIARI IN BASE AL GENERE

Cinque ragazze e nove ragazzi hanno fatto domanda e hanno beneficiato o stanno per avere pieno accesso ai prestiti.

STATO DEI RIMBORSI

Finora i rimborsi del primo gruppo hanno avuto esito positivo, anche se quanti si occupano di produzione e tintura dei Batik sembrano avere più difficoltà. Potremmo essere costretti a rivedere i termini di pagamento in quanto nel dicembre 2006 entrambi i beneficiari non hanno onorato i loro obblighi di pagamento.

Alcuni dei beneficiari del secondo gruppo dovrebbero iniziare a pagare con gli interessi nel gennaio 2007.

I risultati ottenuti nel 2006 dai beneficiari del primo gruppo speriamo saranno confermati anche nel 2007 e conseguiti anche dal secondo gruppo.

RISPARMI LEGATI AL CREDITO GRAZIE AL PROGRESSIVE BANKING PROGRAMME DI Y-SEF

Quasi tutti i beneficiari si sono iscritti e stanno contribuendo al Progressive Banking Programme (PB) di Y-SEF.

L'obiettivo è assisterli nell'accesso al credito sia attualmente per quanto riguarda i prestiti, sia in futuro per continuare a espandere le varie attività. Il PB ha intenzione di mettere in contatto i contribuenti con la micro-finanza e/o gli istituti finanziari che fanno affari con attività imprenditoriali di piccola o micro grandezza come quelle dei beneficiari. È incoraggiante il fatto che 13 beneficiari si siano registrati e 7 stiano contribuendo alla PB.

BUSINESS DEVELOPMENT SUPPORT

Per quanti si stanno trovando solo ora nel vero mondo del lavoro, Y-SEF fornisce il necessario business development support (supporto per lo sviluppo imprenditoriale) e attività di counseling e di coaching così che i giovani possano focalizzare e definire le proprie linee di marketing anche in altri tipi di strategie imprenditoriali. Questo è valido soprattutto per quanti si occupano di produzione e tintura di Batik dove la competizione è più forte.

BUSINESS PLAN DI ALTO LIVELLO NON FINANZIATI A CAUSA DI ALCUNE DIFFICOLTÀ

Durante la seconda fase, nell'agosto del 2006 sono stati presentati un certo numero di business plan di buon livello, ma non sono stati finanziati in quanto le richieste di prestito superavano la soglia massima prevista. Si veda la tabella 3.

Tabella 3: business plan di alto livello non finanziati a causa di alcune difficoltà

N.	Nome/Gruppo	Natura/Genere dell'attività	Scopo del prestito	Totale richiesto, (€)
1	Ibrahim Issaka	Ambiente/Sanità	Strutture per bio-latrine	540.780
2	Obikrayie Farms- Robert Mills and Dzisah Saviour	Conigli	Costruzione di una struttura per l'allevamento e allevamento	
3	Agrifarm – Joseph Tetteh, Emmanuel T. Menson, Murtala Abdallah, Sanni Salim, Kweku Abeka Eshien, James Fletcher	Coltivazione di mango	Vendita sementi, affitto terreni, prodotti chimici	
4	Ahomka Oil Ltd – A.K. Sarpong and Partner	Lavorazione dell'olio di semi	Macchinari e attrezzature	

SFIDE

Finora i rimborsi del primo gruppo hanno avuto esito positivo, tranne per coloro che si occupano di produzione e tintura di Batik a causa della dura concorrenza di prodotti simili sul mercato. Sarà necessario rivedere quanto concerne questo genere di attività durante la prossima fase di finanziamento per evitare il credit lock-up che potrebbe compromettere il carattere del programma. Alternativamente si potrebbe intendere la produzione e tintura dei Batik come parte di un'attività più ampia invece che come attività a se stante.

Alcuni beneficiari hanno avuto problemi nel trovare un garante. Questo avviene soprattutto per le donne. Per di più Y-SEF vorrebbe avere più studentesse tra i suoi beneficiari.

Il numero di richieste per l'accesso alla micro-finanza da parte degli studenti dell'Academy sono state molto più numerose dei posti disponibili. Questo per gli studenti rappresenta un grande frustrazione in quanto un buon numero di loro sta gestendo molto bene micro-impres e altri hanno un grande potenziale che potrebbero sfruttare se l'accesso al micro-credito fosse su larga scala. Infatti alcuni tra i beneficiari del primo e del secondo gruppo le cui richieste avevano superato la soglia prevista hanno dovuto farcela con i cinque milioni di cedis offerti dal servizio. Bisognerebbe capire come affrontare questo genere di situazione. In ogni caso Y-SEF si sta impegnando nel mettere in contatto queste imprese con altre fonti di finanziamento.

I costi operativi del servizio sono piuttosto elevati in quanto per svolgerlo sono necessari un continuo follow-up e una serie di telefonate. Y-SEF sta cercando, e continuerà nel corso dell'anno, di trovare nuove idee per assicurare la sostenibilità finanziaria e operativa del programma.

CONSIDERAZIONI PER IL FUTURO

1. Considerazione speciale: sarà necessario assicurare che le ragazze abbiano maggiori benefici dai servizi di micro-credito attraverso il gender targeting. Le ragazze dovranno beneficiare maggiormente dal piano di finanziamento.
2. Si è discusso anche con la facoltà dell'Academy per trovare un modo per far sì che le ottime idee imprenditoriali non vengano private di supporto finanziario per la mancanza di garanti.
3. In quanto parte del financial linkage programme di Y-SEF, vorremmo intensificare l'intermediazione tra i beneficiari, l'Academy e altri istituti finanziari e non finanziari cosicché le attività imprenditoriali possano raggiungere un livello superiore rispetto a quello che l'attuale servizio può offrire.
4. Per quanti hanno problemi di mercato come coloro che si occupano di produzione e tintura di Batik, stiamo cercando informazioni e supporto tecnico attraverso Y-SEF e il governo per metterli in contatto con altri mercati e altre realtà imprenditoriali.
5. All'inizio di gennaio 2007, vorremmo impegnare alcuni giorni per A) far seguire ai beneficiari dei programmi di basic financial literacy B) sottoporre agli attuali studenti dell'Academy il "how to have their money work for them" attraverso formazione finanziaria e basic cash flow planning.
6. Continueremo a intensificare le attività di counseling e di supporto manageriale per migliorare e sostenere le singole attività.
7. Da gennaio vorremmo anche istituire forum riguardanti l'experience sharing attraverso lezioni periodiche, meeting e seminari per rafforzare la fiducia in se stessi e l'acume manageriale.
8. Per alcuni dei diplomati del secondo gruppo le attività previste comportavano un esborso di capitale, per coprire le immobilizzazioni e il capitale operativo, che superava il limite fissato da Amicus, i giovani non hanno avuto accesso al credito e non hanno concretizzato le proprie idee imprenditoriali. Dato il limite fissato e il continuo aumento dei giovani che frequentano e si diplomano alla Baobab Academy, noi vorremmo finanziare le piccole attività superando l'attuale limite economico, questo permetterebbe di creare un contatto tra questi giovani imprenditori, che per diverse ragioni non riescono ad avere accesso al credito, e altre fonti di finanziamento. In quanto parte del financial linkage programme di Y-SEF, vorremmo intensificare l'intermediazione tra i giovani imprenditori e gli istituti finanziari/di credito e non finanziari per supportare i loro bisogni di credito.

Per evitare che queste idee imprenditoriali vadano perdute, Y-SEF sta cercando anche nuove fonti di finanziamento. Queste includono il Ghana Microfinance and Small Loans Centre, che speriamo inizierà la sua collaborazione entro il primo trimestre del 2007, così come il UNDP/GoG Micro-Small and Medium Enterprises Project che comincerà all'inizio del 2007.

9. Vorremmo anche assicurare che il servizio finanziario del Young Farmers Programme e dell'Agriculture Development Bank (ADB) sia reimpostato così da avere come beneficiari tra i giovani imprenditori ghanesi anche gli studenti dell'Academy. Y-SEF, lo scorso anno, ha presentato alla Banca una proposta in merito
10. Per assicurare una sostenibilità finanziaria ed operativa al programma, soprattutto alla luce degli elevati costi operativi, Y-SEF sta cercando, e continuerà nel corso dell'anno, di trovare nuove idee per assicurare la sostenibilità del programma e per non stravolgerne il carattere.

Sottoscritto da:

STANLEY WALTERS ATTAFI

Executive Director - Youth and Social Enterprise Fund (Y-SEF) - Legon-Accra

NYARKO BI SMARK

Microfinance Officer - Youth and Social Enterprise Fund (Y-SEF) - Legon-Accra