

## Esperienze di microcredito della Caritas Italiana a livello internazionale

### 4. Kenya

Giovanni Sartor  
operatore in Kenya

#### Caritas don Bosco Credit Program

##### Alcuni dati di contesto

- Luogo del Progetto: **Campo Profughi di Kakuma, nord del Kenya**
- Popolazione: **circa 70,000 rifugiati provenienti prevalentemente dal Sudan ma anche da Somalia, Etiopia, Eritrea, Regione dei Grandi Laghi**
- Anno di apertura del Campo profughi: **1992**

##### Obiettivi

- Trasformare la vita delle persone da uno stato dipendenza all'autonomia
- Ridurre l'inattività che spesso fomenta atti di violenza
- Sviluppare capacità e competenze che i rifugiati potranno utilizzare una volta tornati a casa
- Espansione delle attività economiche nel campo
- Migliorare le condizioni socioeconomiche dei beneficiari e delle loro famiglie

##### Alcuni dati sul Progetto

- Anno di inizio: **2000**
- Implementing Partner: **Missionari Salesiani di Kakuma**, sono l'unica presenza di chiesa cattolica all'interno del campo, si occupano di attività pastorale e gestiscono una scuola di formazione professionale.
- Cofinanziatore: **Caritas Spagna**
- Partner tecnico: **dal 2000 SOMIRENEC (Social Ministry Research Network Centre**
  - **dal 2002 KARDS (Koinonia Advisory research and development Services)**

- Target Group: **Ex studenti del Centro di formaz Professionale dei salesiani**

- Clienti totali del progetto: **386 in prevalenza uomini**

##### Sistema organizzativo:

- Personale direttamente coinvolto nel progetto: **4 persone (1 credit controller, 1 credit Manager, 2 clients supervisor)**
- Tasso di interesse effettivo: **3% annuo**
- Il cliente per ottenere il prestito deve:
  - Presentare domanda con il tipo di business che vuole sviluppare
  - Partecipare al corso di formazione

- Formare un gruppo di 3-5 persone, il prestito è comunque individuale.
- Pagare un costo minimo per l'application form, il passbook, un fondo assicurativo e la registrazione all'orientation seminar
- Il prestito ha un valore che non può oltrepassare, nella prima fase, i 200-250 Euro circa.
- deve essere restituito al massimo entro un anno
- come garanzia il cliente deve lasciare all'ufficio del progetto l'originale del certificato ottenuto dal Centro di formazione professionale dei Salesiani.
- Il credito è quasi esclusivamente in beni e in merci, raramente in denaro.

## Attività sviluppate

- Boda Boda (bici Taxi)
- Piccoli negozi
- Ristorazione
- In Numero minore:
  - Falegnamerie
  - Laboratori tessili

## Strengthen

- Avvio di molte attività economiche nel campo
- Clienti in grado di migliorare la propria situazione economica
- Capacità di pagare la scuola ai figli e le cure mediche in strutture al di fuori del campo
- Presenza dell'Implementing partner nel campo profughi a diretto contatto con i beneficiari
- Conoscenza dei beneficiari che hanno seguito il percorso di formazione professionale con i salesiani

## Weaknesses

- Insufficiente follow Up dei beneficiari
- Insufficiente formazione dei beneficiari prima del esborso del prestito e durante il periodo di restituzione
- Beneficiari con un tasso di istruzione basso che ha reso difficile la formazione
- Troppi beneficiari per client supervisor (più di 100 a testa)

- Continua rotazione dei Client Supervisor

- Troppo potere accentrato sul Credit Manager

- Alto defaulting rate dal 10% del primo anno al 39% dell'ultimo anno di attività

- Progetto non ancora sostenibile dopo i 4 anni.

- Target Group: persone povere e prestiti per lo start up delle attività.

- Assenza di Banche nel Campo profughi

- Impossibilità di mettere in pratica, per quasi tutti, le competenze assunte durante il percorso di formazione professionale per assenza di mercato nei settori specifici.

## Opportunity

Salesiani riconosciuti come implementing Agency per i programmi di Microcredito nel campo dall'UNHCR

Assunzione da parte dei salesiani di un responsabile Kenyota per i programmi di microcredito

Volontà di limitare il potere dello staff sudanese per evitare preferenze famigliari, tribali, ecc.

Esperienza di 4 anni di progetto

## Threats

- Resettlement di alcuni dei clienti

- Movimento dei rifugiati in e out dal Campo e all'interno del campo stesso.

- Costo delle merci molto alto a Kakuma e Lodwar (zone periferiche, mercati piccoli e di conseguenza riduzione dei profitti)

- Possibile ritorno dei rifugiati sudanesi in Sudan una volta che sarà firmato il trattato di pace

- Conflitti all'interno del campo (perdita delle merci distruzione dei negozi, ecc.)

- Rotazione dei salesiani presenti nel campo Profughi