

Facoltà di Economia

Cattedra di Storia dell'impresa e
dell'organizzazione aziendale

**IL MICROCREDITO DALLE ORIGINI AD OGGI: UN
POSSIBILE SUPPORTO ALLE AREE PIÙ DEBOLI DEI PAESI
SVILUPPATI**

RELATORE

Amedeo Lepore

CANDIDATO

Barbara Pastorelli

Matr. 144111

ANNO ACCADEMICO 2009 – 2010

INDICE

INTRODUZIONE	4
1. IL CONCETTO DI UN'ECONOMIA CHE EVOLVE E IL RUOLO DEL MICROCREDITO	9
1.1. Muhammad Yunus e il microcredito	9
1.1.1. La vita	9
1.1.2. L'intuizione	10
1.1.3. Cos'è il microcredito	16
1.1.4. Il vertice mondiale e l'Anno Internazionale del Microcredito	20
1.2. Il microcredito come valorizzazione di nuovi segmenti di mercato	21
1.2.1. La fortuna delle imprese alla base della piramide. La teoria di Prahalad	23
1.2.2. La strategicità delle nicchie di mercato. La teoria di Anderson	26
2. GRAMEEN BANK: LA BANCA CHE HA RIVOLUZIONATO IL SETTORE DEL CREDITO	30
2.1. La storia della Grameen Bank e i punti di forza dell'iniziativa di Yunus	31
2.1.1. Dagli inizi all'indipendenza	31
2.1.2. Le donne della Grameen Bank	35
2.1.3. La forza del gruppo	38
2.1.4. Il segreto è nelle brevi scadenze: i meccanismi di rimborso ed il ruolo della fiducia	40
2.1.5. Grameen II	42
2.1.6. I successi della Grameen Bank	43
2.2. Rischi e punti di debolezza della microfinanza	46
2.2.1. Tassi di interesse elevati: speculazione o necessità?	46
2.2.2. Il problema del finanziamento	51

3. PROSPETTIVE PER LO SVILUPPO DEL MICROCREDITO NELLE AREE DEBOLI DEI PAESI SVILUPPATI: IL CASO DEL DUALISMO ITALIANO	54
3.1. Il microcredito nei paesi sviluppati	56
3.1.1. Gli importi, gli attori del microcredito e il target di riferimento	57
3.2. Crisi economica e povertà in Italia: il divario Nord Sud	60
3.2.1. Tendenze generali	60
3.2.2. La povertà in Italia: il triste primato del Mezzogiorno	62
3.2.3. La questione giovanile	68
3.3. L'accesso al credito nelle regioni meridionali e il microcredito	69
3.3.1. Reti bancarie e imprese	70
3.3.2. Il credito alle famiglie	74
3.4. Il microcredito in Italia e i possibili sviluppi futuri	75
3.4.1. Il RITMI	76
3.4.2. Il Comitato Nazionale Italiano Permanente per il Microcredito	76
3.4.3. Banca Etica: un esempio per tutti	78
3.4.4. Il Progetto Grameen Italia	80
CONCLUSIONI	81
BIBLIOGRAFIA E SITOGRAFIA	85

INTRODUZIONE

Molte sono le organizzazioni che oggi si occupano di microcredito e tutte fanno riferimento ad una serie di principi comuni. Il microcredito consiste nell'offerta di piccole somme di denaro a persone molto povere, senza richiedere alcuna forma di garanzia. Nei paesi in via di sviluppo, tali somme permettono di avviare piccole attività profittevoli con i cui proventi ripagare il proprio debito e vivere al di sopra della soglia di povertà. Diversi sono i modi e le condizioni alle quali tale servizio viene offerto a seconda del paese di riferimento. Com'è stato indicato:

"[...] the word (microcredit, ndr.) has been imputed to mean everything to everybody. No one now gets shocked if somebody uses the term "microcredit" to mean agricultural credit, or rural credit, or cooperative credit, or consumer credit, credit from the savings and loan associations, or from credit unions, or from money lenders.[...]. I think this is creating a lot of misunderstanding and confusion in the discussion about microcredit. We really don't know who is talking about what"¹.

In questo lavoro, verrà usata la definizione di microcredito adottata da Muhammad Yunus, il più grande promotore di questo strumento, nonché fondatore della prima banca interamente dedicata alla microfinanza, cioè la Grameen Bank. Sebbene essa operi solamente nei villaggi del Bangladesh, centinaia di istituzioni finanziarie nel mondo si sono rivolte, non casualmente, alla Grameen Bank per apprendere i segreti che ne regolano il funzionamento e per poterne riprodurre il sistema nel proprio paese di appartenenza, mantenendone intatti i principi guida.

Il microcredito non è beneficenza. La beneficenza è oggetto privilegiato degli enti caritatevoli, che pongono la lotta alla povertà nella loro missione, rinunciando al profitto e destinando la maggior parte delle risorse a questa causa. Il punto debole di questi istituti (organizzazioni non governative, associazioni, fondazioni che operano in questo ambito) risiede nel fatto che per sopravvivere e per operare al meglio, essi hanno bisogno di un continuo sostegno finanziario da parte dei governi

¹M. Yunus, *What is microcredit?*, Grameen Bank, luglio 2010, <http://www.grameen-info.org/index.php?option=com_content&task=view&id=28&Itemid=108>.

e di donatori volontari, che alimentano i fondi necessari a svolgere la missione definita. Il punto debole di tali organizzazioni è rappresentato dal non poter regolare in alcun modo i flussi finanziari in entrata. Questi flussi sono lasciati a sporadici interventi governativi e, più spesso, alla discrezionalità di benefattori privati che, traendo ragione dalle più disparate motivazioni, non necessariamente soddisfa il reale fabbisogno dell'attività benefica.

In caso di disastri o calamità naturali, gli aiuti economici da parte dei privati raggiungono dimensioni sorprendenti, ma in momenti di congiuntura economica sfavorevole, quando i redditi vengono intaccati, i flussi delle donazioni diminuiscono in modo consistente. Questa tendenza alla discontinuità del finanziamento e l'impossibilità di regolarne direttamente l'erogazione, limitano l'azione degli istituti umanitari. Inoltre, la disponibilità delle risorse economiche non è legata al fabbisogno: proprio nei momenti di crisi e di aumento del bisogno, si verifica un decremento delle erogazioni finanziarie.

Il microcredito è qualcosa di completamente diverso. Gli istituti finanziari che se ne occupano sono banche a tutti gli effetti, pretendono interessi, ottengono profitti e investono il proprio patrimonio. Senza demonizzare l'opera delle banche tradizionali, ciò che rende gli istituti per il microcredito "differenti" è una visione prospettica orientata alla persona, una missione di *empowerment* del cliente finalizzata al reciproco interesse, utilizzando un'organizzazione flessibile. Il *target* di riferimento è quello dei "non passibili di credito" sul mercato, ovvero di coloro che non ottengono finanziamenti dalle banche tradizionali, non rispondendo ai criteri di garanzie da esse adottati.

Spesso il termine di "microcredito" viene mal accostato ad un altro termine molto impegnativo, quello di "finanza etica", incorrendo in un errore concettuale. L'etica è un campo che interseca quello della morale, discrimina ciò che è buono da ciò che è cattivo, cosa è giusto da ciò che non lo è. L'accostamento dell'etica alla finanza trasmette una motivazione di giustizia, equità, benevolenza e cura del prossimo, che è propria della *mission* degli enti caritatevoli, ma che non trova riscontro in nessun istituto finanziario propriamente inteso. Nel microcredito,

l'accostamento etica/finanza, inteso in senso caritatevole, non è *a fortiori* accettabile: non c'è nulla di caritatevole o misericordioso in chi pratica questo tipo di finanziamento al pari delle altre banche. Ciò che viene offerto è un servizio e su questo servizio vengono percepiti degli interessi; oltre al fatto che la banca ottiene un profitto e il cliente un vantaggio .

Ragionando con la fredda e cinica logica dell'*homo œconomicus*, si può dire che il microcredito altro non è se non una modalità di inclusione delle fasce deboli in una fetta di mercato operata da soggetti imprenditori. Fino a qualche tempo fa questo *target* (e il relativo settore di mercato) era rimasto inesplorato, mentre oggi si scopre come sia fruttifero e ampliabile. Ciò che lo rende attraente, dal punto di vista economico, è una caratteristica che nessuno vorrebbe vedere riferita all'umanità e, cioè, l'alto numero dei soggetti indigenti.

Questa potenzialità di estensione del mercato lascia intravedere un potenziale interesse imprenditoriale, che giustifica il coinvolgimento nell'economia della popolazione più povera. Davanti ad un'irrefrenabile "spinta imprenditoriale", il coinvolgimento di nuovi soggetti economici, prima inimmaginabili, non deve essere necessariamente letta negativamente o favorevolmente, se non si indagano gli effetti indotti da questo fenomeno.

Microcredito significa dare fiducia a chi da sempre è stato reputato inaffidabile. Alcuni luoghi comuni definiscono i poveri come soggetti incapaci di fare economia, troppo impegnati nella ricerca di fonti di sopravvivenza per prendere decisioni razionali, non abbastanza istruiti per essere competitivi². Tutti stereotipi che vogliono il povero senza speranza e, dunque, non aiutabile se non attraverso la carità, che, spesso, colma vuoti istituzionali e impedisce al tempo stesso alle persone di uscire da un circuito vizioso. Eppure, l'esperienza ha dimostrato che le persone coinvolte nell'esperienza del microcredito, nella maggior parte dei casi donne, hanno saputo trarre quanto di meglio c'è nel potenziale umano, sono scaturite idee e sono state trovate le modalità per realizzarle, sono stati creati con determinazione valori aggiunti e miglioramento in ambiti circoscritti. Il tutto senza

² Cfr. M. Yunus , *Il banchiere dei poveri*, Milano, Universale Economica Feltrinelli, 2007, pp. 79-80

effetti speciali, semplicemente garantendo agli utenti del microcredito la *chance* che viene concessa alle persone benestanti: quella di accedere al capitale.

Il microcredito ridona dignità sociale alle persone più disperate, dà loro la possibilità di riscattarsi e di uscire dal giogo della povertà grazie al lavoro autonomo, che è possibile intraprendere grazie alle somme prese in prestito. In questo senso il microcredito, indirettamente, produce un effetto che è ben oltre il profitto indotto dall'elargizione di denaro agli indigenti, assumendo connotati sociali. Da un punto di vista "smithiano", ci si trova di fronte ad una conseguenza non intenzionale di un'azione guidata dall'interesse personale: si avvia un'attività bancaria per trarne un guadagno; in realtà, si aiutano le persone a varcare la soglia della povertà. Poco importa che l'inventore, Yunus, fosse pienamente cosciente della risonanza sociale positiva che la sua iniziativa avrebbe avuto. Ciò che emerge dall'esperienza descritta in letteratura economica è la certezza a priori che, se condotta in modo appropriato, tale iniziativa porti benessere agli individui, anche nel caso che i promotori non ne siano pienamente coscienti.

La genialità dell'iniziativa risiede nel fatto che essa apporta benessere sociale pur essendo avviata sotto la prospettiva di un'opportunità di guadagno. Mettendo da parte i nobili sentimenti filantropici, per chi avvia un'attività di questo tipo si presenta un'occasione imperdibile: quella di poter operare nel saturo sistema bancario senza dover, però, competere con i colossi della finanza, i quali rivolgono un'offerta diversa ad un altro mercato.

Lo scopo di questo lavoro è quello di sviluppare un'indagine su questo strumento economico attraverso le esperienze descritte nella letteratura di settore, per conoscerne gli *inputs*, i processi interni, gli *outputs* e gli *outcomes*, le modalità di contestualizzazione, i vincoli e le opportunità. Tali elementi verranno poi utilizzati al fine di ricercare similitudini o differenze con il contesto europeo ed italiano e capire quali sono i margini di ripetibilità dell'esperienza del microcredito nelle aree più deboli dei paesi economicamente avanzati.

Nel primo capitolo viene analizzato il concetto di microcredito ed il contesto all'interno del quale esso è nato e come nel tempo tale contesto stia evolvendo. Nel nuovo mercato, quello che si sta delineando, vi è sempre meno spazio per la standardizzazione. La saturazione obbliga gli imprenditori a differenziare la propria offerta o cercare nuovi segmenti di mercato non ancora soddisfatti. Coimbatore Krishnarao Prahalad e Chris Anderson, studiosi che descrivono con le loro teorie la direzione verso la quale sta evolvendo l'economia, possono aiutare a comprendere in che modo il microcredito si inserisca nel nuovo contesto di mercato.

Nel secondo capitolo si ripercorrono le tappe fondamentali che hanno contraddistinto l'evoluzione della Grameen Bank, la prima banca ad aver mai praticato il microcredito, e se ne analizzano i meriti e le principali critiche.

Nell'ultimo capitolo ci si domanda se il microcredito costituisca uno strumento di sostegno solo per le economie in via di sviluppo, dove la povertà ha un'incidenza enormemente maggiore rispetto agli altri paesi, o se, invece, esso possa risultare utile anche nei paesi industrializzati, dove esiste la povertà, ma è messa in secondo piano rispetto alla ricchezza di cui beneficia gran parte della popolazione.

L'Italia rappresenta un caso interessante sul quale ragionare relativamente all'efficacia del microcredito. Nel nostro paese, le diseguaglianze sociali assumono connotati di tipo territoriale ed è interessante capire se, e in che modo, il microcredito potrebbe appianare anche quel divario storico tra il Nord e il Sud, sanando o riducendo il ritardo nello sviluppo economico del Mezzogiorno.

1. IL CONCETTO DI UN'ECONOMIA CHE EVOLVE E IL RUOLO DEL MICROCREDITO

1.1. Muhammad Yunus e il microcredito

1.1.1. La vita

Figlio di un orafo, terzo di nove fratelli, Muhammad Yunus è nato e cresciuto a Chittagong³, uno dei principali porti mercantili del Bengala. Laureato in Economia e divenuto professore di Scienze Economiche nell'ateneo locale già all'età di ventuno anni, ha frequentato dei corsi di specializzazione in Colorado e in Tennessee⁴, tra il 1965 e il 1972, salvo poi tornare in Bangladesh per insegnare all'università di Chittagong fino al 1976.

L'insegnamento è stato per Yunus, più che una professione, una vera e propria passione, che non l'ha però distolto dalla presa di coscienza della condizione di degrado sociale in cui versava gran parte della popolazione nel suo paese. Ciò che ha animato l'opera di Yunus, ancor prima dell'intuizione del microcredito, è stata l'idea di concretizzare l'oggetto dei suoi insegnamenti, di condividere, cioè, con il mondo che premeva ai confini dell'Università, quel patrimonio di conoscenze che nasce dallo studio dei fenomeni economici⁵. Questo bagaglio cognitivo non deve rimanere appannaggio di pochi intellettuali arroccati nella torre d'avorio dell'Università, ma deve contribuire allo sviluppo delle società, in particolare di quelle in cui la miseria è un concetto fin troppo familiare.

L'esperienza "Grameen" è un progetto che ha visto la luce nel 1977 e trae origine dall'ultimo stadio di un lungo e difficile percorso, che ha visto protagonisti

³ Muhammad Yunus è nato nel 1940. In quel periodo il subcontinente indiano, dopo due secoli di dominazione britannica, era sul punto di ottenere l'indipendenza. Il passaggio formale avvenne alla mezzanotte del 14 agosto 1947.

⁴ Rispettivamente all'università di Boulder e all'Università Vanderbilt.

⁵ Yunus ha affermato a questo proposito: «Ero convinto che l'Università dovesse contribuire a migliorare il tenore di vita nel villaggio, e mi sembrava naturale che fosse il dipartimento di Economia ad aprire la strada». (M.Yunus, *Il banchiere dei poveri*, Milano, Feltrinelli, 2009, p. 62).

Yunus e i suoi studenti universitari. Tale percorso è iniziato nel poverissimo villaggio di Jobra, attraversato ogni giorno da Yunus per raggiungere l'Università e si è concluso con l'istituzione della Grameen Bank⁶, la prima banca per il microcredito nata per andare incontro alle esigenze dei più poveri attraverso la concessione di prestiti per il finanziamento di piccole attività fruttifere. Tale iniziativa ha portato, nel 2006, il suo fondatore e la banca stessa al conseguimento del Premio Nobel per la Pace.

Oggi, Yunus continua con determinazione a portare avanti il suo progetto e questa iniziativa sta rapidamente prendendo piede, oltre che in altri paesi in via di sviluppo, anche in paesi economicamente sviluppati, come gli Stati Uniti e, più recentemente, l'Europa.

1.1.2. L'intuizione

Il Bangladesh è un paese in cui vivere è difficile, a meno che non si nasca in una famiglia benestante. Caratterizzato da una densità di popolazione pari a 830 persone per chilometro quadrato, questo paese è afflitto da calamità naturali continue. Malnutrizione e povertà sono fenomeni strutturali. Il 90% della popolazione è analfabeta e il 40% arriva a soddisfare i bisogni alimentari minimi giornalieri. Gli aiuti internazionali in denaro, ricevuti al momento dell'indipendenza⁷, non hanno portato elementi di novità e progresso, in quanto non sono stati gestiti in modo appropriato (probabilmente, anche a causa dell'elevato tasso di corruzione⁸) ed hanno piuttosto avuto il sapore di una carità, andata a beneficio dei più ricchi anziché dei destinatari naturali. L'assistenzialismo è uno degli aspetti che alimentano il circolo vizioso della povertà. Usando le parole di Yunus:

⁶ La parola *Grameen* deriva da *gram*, che vuol dire "villaggio". L'aggettivo *grameen* può essere tradotto con "rurale" o "di villaggio".

⁷ Nel 1971, il Bangladesh ottenne l'indipendenza dal Pakistan, in seguito ad una sanguinosa guerra.

⁸ Nella graduatoria mondiale della trasparenza percepita, su un totale di centottanta paesi analizzati, il Bangladesh si trova al centotrentanovesimo posto. (Cfr. Transparency International, *Corruption Perceptions Index 2009*, 2009, <http://www.transparency.org/policy_research/surveys_indices/cpi/2009/cpi_2009_table>).

“L’elargizione di denaro non costituisce una soluzione, né a breve né a lungo termine. [...] allungare la moneta significa implicitamente invitare il mendicante a sparire, è un modo per sbarazzarsi comodamente del problema. [...] Dal punto di vista del destinatario, la carità può avere effetti devastanti. Chi raccoglie denaro mendicando non è motivato a migliorarsi. [...] In ogni caso mendicare priva l’uomo della sua dignità. Togliendogli l’incentivo a provvedere alle proprie necessità con il lavoro, lo rende passivo e incline ad una mentalità parassitaria [...]. Il meccanismo che opera sul piano individuale è lo stesso che interviene più in grande nel campo degli aiuti internazionali.”⁹

La carità non crea, dunque, sviluppo, ma precario e temporaneo sollievo, destinato ad esaurirsi in poco tempo, rendendo i suoi beneficiari dipendenti dagli aiuti e incapaci di sviluppare motivazioni e mezzi per migliorare la propria condizione. Partendo da questo logico presupposto, Yunus ha cercato uno strumento che fosse rivolto a questa parte di umanità, destinataria, nella migliore delle ipotesi, della sola carità e di nessun altro tipo di vantaggio sociale, cioè, ai più poveri tra i poveri. Uno strumento di *empowerment* che andasse oltre l’aiuto caritatevole e che non sopisse, effimeramente, i soli momentanei bisogni esistenziali. L’aiuto di cui ciascuna di quelle persone aveva bisogno era la ricerca di una soluzione definitiva, che eliminasse una volta per tutte la povertà dalla propria vita. Era l’invito ad una sfida, che in molti hanno raccolto e che ha assunto le forme più svariate, ma che fino ad oggi non ha raggiunto risultati massivi tali da risultare decisivi per l’intera popolazione.

Da parte di Yunus, vi è stata, più o meno consapevolmente, la volontà di affrontare il problema in modo nuovo. Ha agito non da demiurgo, né da osservatore esterno, né tantomeno da portatore di soluzioni preconfezionate, in base a conoscenze acquisite sui banchi universitari: egli si è semplicemente calato all’interno della realtà sociale dei più deboli che, per essere migliorata, deve essere analizzata e compresa. Si è trattato di una svolta radicale, dell’unico modo per poter anche solo scalfire un fenomeno come la povertà, che oggi assume dimensioni colossali.

⁹ M. Yunus, *Un mondo senza povertà*, Milano, Universale Economica Feltrinelli, 2010, p. 32

Per raggiungere questo obiettivo, Yunus ha condotto un'analisi specifica, raccogliendo dati e adottando un procedimento logico di tipo induttivo, che partiva dal più elementare e, spesso, trascurato approccio al problema: l'osservazione diretta¹⁰. Il luogo prescelto per questa indagine fu Jobra, un piccolo villaggio, poco distante da Chittagong, rappresentativo della popolazione bengalese. Yunus ha precisato che:

“Questi erano i dati che volevamo conoscere: quante famiglie del villaggio possedevano terre coltivabili; di quanta superficie disponeva ogni famiglia; quali erano le principali colture; quali erano le fonti di reddito delle famiglie senza terra; chi erano le persone più povere, che cosa sapevano fare e cosa impediva loro di migliorare la propria condizione; quante famiglie ricavavano abbastanza dai raccolti da garantirsi il nutrimento per tutto l'anno; quante non riuscivano a raggiungere questo obiettivo, e per quanti mesi bastava la provvista da loro accantonata”¹¹.

Inizialmente, tale analisi mise in evidenza il modo inefficiente in cui i terreni venivano coltivati ed il lavoro organizzato. Il primo intento fu, dunque, quello di razionalizzare i metodi di coltura. Yunus riunì tutti i contadini di Jobra e diede loro consigli su come massimizzare i raccolti e minimizzare gli sprechi. Con l'aiuto dei propri studenti, sostenne il lavoro dei contadini, suggerendo coltivazioni a più alto rendimento, sistemi di irrigazione più efficienti, riduzione dei periodi di inattività delle terre. I risultati non tardarono ad arrivare e, in breve, le rendite della terra in quella zona furono più che abbondanti¹². Tuttavia, questo esperimento mise in luce un altro tipo di problema, che inizialmente non era stato contemplato: i profitti derivanti dal miglior sfruttamento della terra andavano unicamente a vantaggio dei proprietari delle coltivazioni, ma la parte della popolazione che non possedeva appezzamenti di terreno non veniva toccata da tali benefici. Si trattava di quei

¹⁰Come ha notato Yunus: «[...] noi insegnanti non avevamo informazioni concrete e, in sostanza, tutto quello che sapevamo erano mere congetture. Quindi elaborai un progetto che, con l'aiuto degli studenti, mirava a realizzare un'inchiesta approfondita su Jobra.» (M. Yunus, *Il banchiere dei poveri*, cit., p. 62).

¹¹ M. Yunus, *Un mondo senza povertà*, Milano, Universale Economica Feltrinelli, 2010, p. 62.

¹² Tale esperimento fu chiamato “Fattoria dei tre terzi”. Un terzo del raccolto sarebbe dovuto pervenire al Professor Yunus. Tuttavia, egli, al termine di tale esperienza, registrò una perdita in quanto i contadini non gli corrisposero le quantità pattuite.

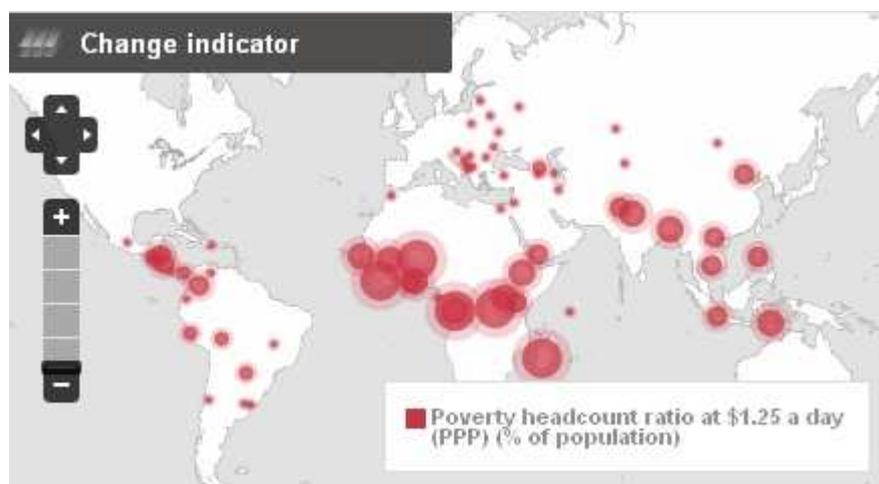
lavoranti giornalieri, soprattutto donne, che venivano ingaggiati per i lavori più noiosi e ingrati, sottopagati e senza alcuna garanzia di essere nuovamente assunti. Non era questo il risultato sperato da Yunus, che operò una svolta decisiva nella sua linea di condotta: egli stabilì che le persone di cui si sarebbe occupato, da quel momento in avanti, sarebbero stati i più poveri tra i poveri. Non i contadini, che, seppur in condizioni miserevoli, possedevano le coltivazioni necessarie per nutrire se stessi e la propria famiglia, ma i diseredati del villaggio; chi non possedeva né terra né beni, chi, insomma, non poteva contare su nient'altro se non sulle proprie forze.

Stando ai dati pubblicati dalla Banca Mondiale, sembra si stia andando incontro ad una riduzione complessiva della povertà nel mondo. Se nel 2005, 1,4 miliardi di persone vivevano con meno di 1,25 dollari al giorno¹³, le stime per il 2015 sono sorprendenti: si prevede che per quella data il numero di persone che vivranno in estrema povertà calerà a 900 milioni.¹⁴ Ciò che non viene enfatizzato invece è il fatto secondo cui la maggior parte delle persone che riusciranno ad uscire da quella soglia ricadrà nella fascia immediatamente successiva: quella delle persone che vivono con meno di 2 dollari al giorno, che è comunque poco.

¹³ Ai prezzi del 2005. Questa è la nuova soglia di povertà estrema decisa dalla World Bank a partire dall'agosto 2008. In precedenza essa era fissata a 1.08 dollari al giorno (relativamente ai prezzi del 2003)

¹⁴ Cfr. World Bank, *World View*, World development indicators 2010, <<http://data.worldbank.org/sites/default/files/wdi/section1.pdf>>.

Figura 1: Incidenza relativa della popolazione che vive con meno di 1,25 dollari al giorno (ai prezzi del 2005)



Fonte: World Bank, Development Research Group, 2010

Cosa impedisce a chi nasce in condizioni di povertà estrema di migliorare la propria condizione? È riduttivo affermare che non esiste una risposta definitiva. D'altronde, queste indicazioni potrebbero essere molteplici. Certo è che in una società, che fino ad oggi è stata trainata da paesi cosiddetti "capitalisti" e in cui la globalizzazione ha eliminato le barriere esistenti tra i vari territori, l'economia è una lente quanto mai adeguata per osservare i fenomeni sociali. Per quanto le culture possano differire le une dalle altre, in ognuna di esse (e ad ogni livello sociale), i fenomeni economici vengono guidati dai medesimi principi di base. Quindi, in nessun luogo al mondo verranno offerti in vendita beni che non hanno mercato, perché il venditore sarebbe costretto a chiudere la sua attività; così come, in nessun caso si sarebbe disposti a prestare qualcosa, se non vi fosse un implicito codice di condotta in grado di indurre alla restituzione di quanto preso a prestito.

Cosa c'entra questo con la povertà? Più di quanto si possa immaginare. Se adottiamo questo punto di vista, diventa allora chiaro che, persino nei paesi più poveri del mondo e tra le popolazioni più disagiate, valgono i principi di

economicità, valore, convenienza, efficienza, che noi tutti conosciamo. Chiunque, potenzialmente, può entrare a far parte del circuito economico, anche senza istruzione, ma ciò che manca, nella maggior parte dei casi, sono i mezzi per divenire “imprenditori”. Ecco la chiave del ragionamento. Oggi, il “mezzo” per eccellenza è costituito dal denaro, l’intermediario degli scambi universalmente riconosciuto. Esistono tre modi per appropriarsene: nascere in una famiglia benestante, rivolgersi ad una banca, lavorare. Per un nullatenente, l’unica possibilità è costituita dal lavoro, mentre gli saranno precluse le altre due strade. La prima, perché in evidente antitesi con la sua condizione; la seconda perché, in assenza di garanzie reali, nessuna banca concederebbe mai alcun prestito. Rimane il lavoro, il sudore della fronte, attraverso il quale mettere da parte quanto basta per provvedere a se stessi e alla propria famiglia. Tutto questo può essere riassunto in poche efficaci parole, scritte da Muhammad Yunus:

«Scoprii [...] il principio attorno al quale ruota tutto il sistema creditizio: “Più si ha, più è facile avere”, e per converso: “Se non si ha niente non si ottiene niente”»¹⁵.

Il motivo, per il quale una parte della popolazione mondiale vive al di sotto della soglia di indigenza, è che il lavoro dipendente, in alcune zone del mondo, non garantisce le entrate necessarie per il sostentamento di una famiglia. Spesso, i lavoratori sono sottopagati e vengono sfruttati dai loro datori di lavoro. Nel caso in cui ulteriore liquidità si rendesse necessaria, rimane un’unica alternativa: non le banche, che, come si è già detto, non concedono prestiti a chi non offre garanzie, ma gli usurai, che, con i loro tassi di interesse spropositati, risucchiano anche quei minimi risparmi che il lavoratore sarebbe in grado di mettere da parte per la realizzazione di un suo progetto.

Nel mondo il 94% del reddito globale va al 40% della popolazione mondiale, mentre il restante 60% della popolazione si divide il 6% residuo. La povertà, inoltre, si concentra in alcune regioni del mondo: l’Africa sub-sahariana, l’Asia meridionale e

¹⁵ M. Yunus, *Un mondo senza povertà*, Milano, Universale Economica Feltrinelli, 2010, p. 81.

l'America latina, cioè quello che potremmo definire "il Sud del mondo". Non dovrebbe stupire, quindi, che proprio da uno di questi luoghi sia nata una delle idee, che potrebbe debellare la povertà o, quanto meno, ridimensionarla notevolmente.

Muhammad Yunus, con il suo operato, ha offerto a quei lavoratori sottopagati, agli "intoccabili del credito"¹⁶, ai "reietti" della società, la possibilità di riscattare la propria condizione. Il merito di questo professore bengalese è quello di aver inventato il microcredito.

1.1.3. Cos'è il microcredito

La definizione "ufficiale" di microcredito è la seguente:

«programs extend small loans to very poor people for self-employment projects that generate income, allowing them to care for themselves and their families»¹⁷.

Questa è una definizione condivisa dalle varie organizzazioni che si occupano di microcredito, una definizione che spiega quali siano i principi cardine di questo strumento. A seconda del tipo di organizzazione (banca, ONG, ente caritatevole), o del paese di riferimento, varieranno i suoi elementi interni, le caratteristiche, le condizioni.

In generale, il microcredito è un servizio finanziario offerto da alcune banche commerciali o specializzate (le cosiddette "banche dei poveri") a persone che vivono in stato di indigenza e che non possono rivolgersi alle banche tradizionali. Tale servizio consiste nella concessione di prestiti di entità minima, necessari per avviare piccole attività profittevoli, i cui rendimenti servono a ripagare il debito e gli interessi e a provvedere al sostentamento della famiglia.

Il microcredito si inserisce all'interno di un più vasto insieme, quello della microfinanza. Quest'ultima comprende molti dei servizi finanziari basilari, che, normalmente, le banche commerciali tradizionali offrono. Tali servizi comprendono:

¹⁶ Cfr. M. Yunus, *Un mondo senza povertà*, Milano, Universale Economica Feltrinelli, 2010.

¹⁷ Tale definizione è stata adottata durante il Microcredit Summit (2-4 febbraio 1997) al fine di definire univocamente l'oggetto in discussione al convegno.

prestiti (microcredito), servizi di trasferimento, raccolta del risparmio, assicurazione; ma la differenza è che questi servizi vengono offerti ai poveri o ai poco abbienti. Vale la pena di approfondire quest'ultimo punto.

I destinatari del microcredito sono i poveri. Ma cosa fa sì che una persona possa essere definita tale? Per rispondere, si può utilizzare il concetto di "povertà relativa". Questa espressione descrive la «limitata abilità ad acquistare beni o servizi, definita relativamente al reddito o al consumo medio o mediano della popolazione di riferimento»¹⁸. Farà differenza se ci si trovi negli Stati Uniti o in Somalia: è probabile, infatti, che un povero statunitense, in Africa, non avrebbe grandi problemi economici.

L'indice di "povertà assoluta", è un indicatore certamente utile e significativo, ma parziale, perché non dice nulla a proposito della distribuzione della povertà tra i diversi paesi. Inoltre, se per calcolare l'incidenza della povertà in un determinato paese, prendessimo come soglia di povertà i famosi 1,25 dollari al giorno, probabilmente giungeremmo alla conclusione che negli Stati Uniti, o in Italia, o in Svezia, non vi è povertà. In realtà, come sappiamo, la povertà esiste ovunque, ma si manifesta in diversi modi e in ragione di elementi diversi, quali: lo stadio evolutivo del paese nel suo complesso, l'estensione della disuguaglianza sociale, il livello generale dei prezzi, la distribuzione della ricchezza, lo stile di vita e così via.

Il sistema del microcredito troverà un'applicazione diversa a seconda del paese che decide di adottarlo. In Bangladesh, il paese in cui è nato, uno dei più poveri del mondo, concedere un microprestito significa permettere ai poveri dei villaggi rurali di avviare piccoli progetti, capaci di generare profitti. Con prestiti che oscillano tra i dieci e i cinquanta dollari, le donne del villaggio, che non dispongono nemmeno di un tetto sotto il quale dormire, possono acquistare una capra, da cui ottenere il latte da vendere; una macchina da cucire, con la quale confezionare vestiti; bambù da intrecciare, per ottenere sgabelli. Tali lavori, se, in quei luoghi, permettono a

¹⁸ La voce, <<http://www.lavoce.info/suggerimenti/glossario/34P.html>>.

intere famiglie di guadagnare abbastanza per restituire il prestito e ottenere anche un reddito, in molti paesi occidentali non sortirebbero lo stesso effetto.

Nei paesi ricchi, la complessità sociale raggiunge livelli così elevati che la povertà diventa un fenomeno completamente diverso. Qui, le persone povere, spesso, hanno una casa in affitto e magari un lavoro (per quanto precario esso sia), o un sussidio di disoccupazione garantito dallo Stato. Il problema da affrontare non è quello di riuscire a mangiare o di cercare un posto per dormire, ma è quello di come pagare le bollette o potersi permettere di mandare i figli all'Università, anziché a lavorare. Esistono persone in condizioni disperate, che non hanno nemmeno questo, ma si tratta di una percentuale minima. In Italia la soglia di povertà relativa calcolata per l'anno 2009 è stata di 983,01 euro mensili, quasi trentatré euro al giorno. Le persone in condizioni di povertà relativa sono 7 milioni 810 persone, il 13,1 per cento della popolazione¹⁹: niente, se confrontato, ad esempio, alla situazione in Bangladesh, ma abbastanza, da poter affermare che non si tratta solo di qualche eccezione.

Mentre, nei paesi del Sud del mondo, il microcredito serve, almeno inizialmente, a mettere chi ne beneficia in condizione di soddisfare i bisogni minimi giornalieri della famiglia ed è costituito da somme che raramente superano i cinquecento dollari, al Nord, nella maggior parte dei casi, si concretizza in un credito bancario, che differisce da uno tradizionale solo per il fatto di avere come oggetto prestiti di ammontare minore, che normalmente non verrebbero concessi. Non è raro, poi, che, dalle banche che effettuano il microcredito, arrivino proposte rivolte alle piccole imprese che necessitano di finanziamenti minimi. Il microcredito, infatti, è nato nei paesi più poveri del mondo ed il suo successo è stato tale che si è deciso di esportare tale sistema anche nei paesi più ricchi, dove, comunque, una parte della popolazione versa in condizioni di povertà. Ma come spesso accade, nel gioco del telefono senza fili, in cui la frase pronunciata inizialmente, di bocca in orecchio, finisce per essere distorta e trasformata in un'altra, anche il microcredito spesso finisce per perdere la sua idea di fondo: quella di un'iniziativa destinata ai poveri. Si

¹⁹ Cfr. ISTAT, *La povertà in Italia nel 2009*, 15 luglio 2010.

aggiunga, inoltre, che nei paesi sviluppati, sono le tradizionali banche commerciali che si occupano di gestire tale sistema e non nuovi istituti creati *ad hoc*. Citigroup, Credit Suisse, Deutsche Bank e Morgan Stanley, per citarne solo alcuni, sono già entrati prepotentemente in questo settore²⁰, anche se, onestamente, è difficile credere che tali colossi possano, d'un tratto, mettere da parte la loro natura dedita al profitto e alla speculazione, per dedicarsi ad un settore del tutto diverso, come quello del microcredito, senza che questo venga considerato come una mera opportunità di *business*.

Muhammad Yunus, durante l'*Asia-Pacific Regional Microcredit Summit* del 2008, svoltosi a Bali, nel suo discorso, ha ricordato come il microcredito non sia nato per far guadagnare chi ne gestisce l'erogazione – che deve, invece, accontentarsi di coprire le spese -, ma per sollevare le popolazioni più povere dalla miseria e liberarle dall'usura.

Per quanto vi siano differenti modi per descrivere il microcredito, per quanto diverse siano le condizioni della popolazione nelle varie parti del mondo, è pur sempre vero che, se di microcredito si vuole parlare, alcune condizioni di base devono essere rispettate. Esportare un modello innovativo, nato dalla povertà, in paesi ricchi non è cosa facile perché grande è la tentazione di gestirne lo sviluppo con gli schemi cognitivi tradizionali. Tale modello andrebbe, invece, sviluppato abbandonando i vecchi metodi e fidandosi dei nuovi. In questo caso, si chiede alle banche (o qualsiasi altra istituzione) di rinunciare all'unica fonte di sicurezza, rappresentata dalla garanzia, e di basare il rapporto di credito sulla fiducia.

Stando alle cifre²¹ di *PlaNet Finance*, organizzazione di solidarietà mondiale per lo sviluppo del microcredito, fondata e presieduta da Jacques Attali, nel 2010, le istituzioni che si occupano di microcredito hanno raggiunto il numero di 10 mila unità, finanziando 150 milioni di clienti in 85 paesi, l'80% dei quali sono donne, mentre ne resterebbero da finanziare ancora 500 milioni. Sempre dalla stessa fonte, si evince che il giro d'affari del microcredito è stimato in 30 miliardi di dollari, data

²⁰Cfr. M.Crosta, *Microcredito al bivio tra profitto e solidarietà*, in "Milano Finanza", venerdì 22 agosto 2008.

²¹Cfr. *PlaNet Finance*, <http://www.planetfinancegroup.org/FR/chiffres_cles.php>.

una domanda potenziale stimata di 263 miliardi. Il settore, inoltre, presenterebbe un tasso di crescita annuale pari al 30%.

1.1.4. Il vertice mondiale e l'Anno Internazionale del Microcredito

Dal 1977 ad oggi, il microcredito ha dato dimostrazione di non essere solo un fenomeno passeggero, o una bella iniziativa senza futuro. Il tema del microcredito è sempre più battuto non solo dalle testate giornalistiche o da pochi addetti ai lavori, ma dalle maggiori organizzazioni internazionali e dai politici delle varie nazioni. Questo perché il microcredito funziona e ha permesso a molte persone, nei paesi più poveri del mondo, di varcare la soglia della povertà assoluta e di vivere dignitosamente.

Nel 1995, Sam Daley-Harrys, responsabile amministrativo di Results²², ebbe l'idea di organizzare una grande manifestazione, per attirare sul microcredito l'attenzione mondiale, con la collaborazione di Yunus e di un esponente della Charitable Microfinance Organization (FINCA). Tale convegno, si svolse a Washington, dal 2 al 4 febbraio 1997, e la sua risonanza raggiunse livelli mondiali. La presidenza del convegno fu affidata a tre persone: Hillary Clinton, *first lady* degli Stati Uniti, la regina Sofia di Spagna e l'ex primo ministro giapponese Tsutumo Hata. Al vertice, parteciparono quasi tremila persone, provenienti da 137 paesi, oltre che alcuni dei massimi esponenti della politica internazionale, il presidente della Banca Mondiale, i rappresentanti di organizzazioni internazionali e diverse personalità di spicco del mondo degli affari.

In quella sede, venne lanciata una sfida: raggiungere con il microcredito 100 milioni di famiglie poverissime entro il 2005; obiettivo che venne pienamente centrato. Quell'anno, inoltre, su iniziativa delle Nazioni Unite venne proclamato l'anno internazionale del microcredito, allo scopo di riconoscere il contributo e l'importanza della microfinanza nella diminuzione della povertà.

²² Results è un'organizzazione nata negli Stati Uniti come reazione al problema della fame nel mondo. Promuove programmi umanitari e, dal 1985, collabora con il progetto di Muhammad Yunus.

Nel novembre del 2006 *The Microcredit Summit Campaign* (l'organizzazione fondata da Sam Daley-Harrys) ha stabilito due ulteriori obiettivi da raggiungere entro il 2015, data che, peraltro, coincide con la scadenza degli MDGs, i *Millennium Development Goals*²³, stabiliti dalla Nazioni Unite. Tali obiettivi sono:

1. Assicurare che 175 milioni tra le famiglie più povere del mondo e, specialmente le donne di queste famiglie, abbiano accesso al credito e ad altri servizi finanziari;
2. Assicurare che 100 milioni di famiglie varchino la soglia di povertà, che costringe loro a vivere con meno di un dollaro al giorno²⁴.

Il 2015 segna, quindi, la data in cui verrà di nuovo messa alla prova l'efficacia del microcredito. Visto come stanno andando le cose, tutto fa pensare che questi obiettivi verranno raggiunti.

Il microcredito è un fenomeno in crescita che coinvolge nuove istituzioni, ma soprattutto nuove aree geografiche. Si tratta di un'ideazione talmente innovativa ed efficace, destinata ad affiancare la finanza tradizionale, che oggi ancora la fa da padrone.

1.2. Il microcredito come valorizzazione di nuovi segmenti di mercato

Il concetto che meglio caratterizza l'economia degli ultimi trent'anni è quello di globalizzazione. Essa si traduce in una sostanziale convergenza economica e culturale tra paesi diversi, che determina interdipendenze reciproche ed una vicinanza, di fatto, tra economie geograficamente anche molto lontane. Allo stesso tempo, il concetto di impresa evolve sempre più nella direzione di un orientamento al cliente, piuttosto che alla produzione. La domanda è la base da cui partire per

²³ Cfr. *United Nations Millennium Development Goals*, <<http://www.un.org/millenniumgoals/>>.

²⁴ Cfr. *The Microcredit Summit Campaign*, <http://www.microcreditsummit.org/about/about_the_microcredit_summit_campaign/>.

determinare la propria strategia e la differenziazione è la chiave per aver successo in un mercato in *overdose* di offerta.

Rispetto agli anni Venti, quando la produzione di massa di stampo *fordista* era giustificata da uno speculare mercato di massa, oggi la standardizzazione non è una strategia contemplabile, se si mira ad essere competitivi. La progressiva saturazione dei mercati e la competizione ormai inevitabile con le imprese estere, obbligano gli strateghi aziendali a differenziare la propria offerta da quella dei concorrenti, operando in modo più efficiente e a prezzi più bassi, rendendo unica la propria offerta o selezionando specifici segmenti di mercato, non ancora scoperti dalla concorrenza.

Oltre a tali considerazioni, è interessante osservare come la globalizzazione abbia dato origine anche ad un fenomeno di segno opposto. Tale reazione, che potremmo definire come il “Paradosso della Globalizzazione”, consiste nel fatto che a fronte di una progressiva unificazione delle culture e delle economie a livello globale, si assiste ad una riscoperta e valorizzazione di taluni aspetti, strettamente legati al territorio e alla creazione di nicchie di mercato altamente profittevoli e non replicabili su scala mondiale.

Il microcredito si inserisce alla perfezione in questo contesto. Esso rappresenta, infatti, un’attività rivolta ad un segmento di mercato, quello dei poveri, fino a poco tempo fa ignorato dalla maggior parte degli attori economici. Allo stesso tempo, è possibile considerarlo come una nicchia nata all’interno del settore della finanza, una nicchia, che, può rivelarsi altamente profittevole.

Il microcredito è, allo stesso tempo, protagonista e testimone della progressiva affermazione di un nuova idea di mercato, per la quale la popolazione povera non è più esclusa dall’attività economica, ma è parte integrante di essa. Questo nuovo stadio dell’economia è ben descritto da due studiosi dell’economia del ventunesimo secolo: Coimbatore Krishnarao Prahalad e Chris Anderson.

1.2.1. La fortuna delle imprese alla base della piramide. La teoria di Prahalad.

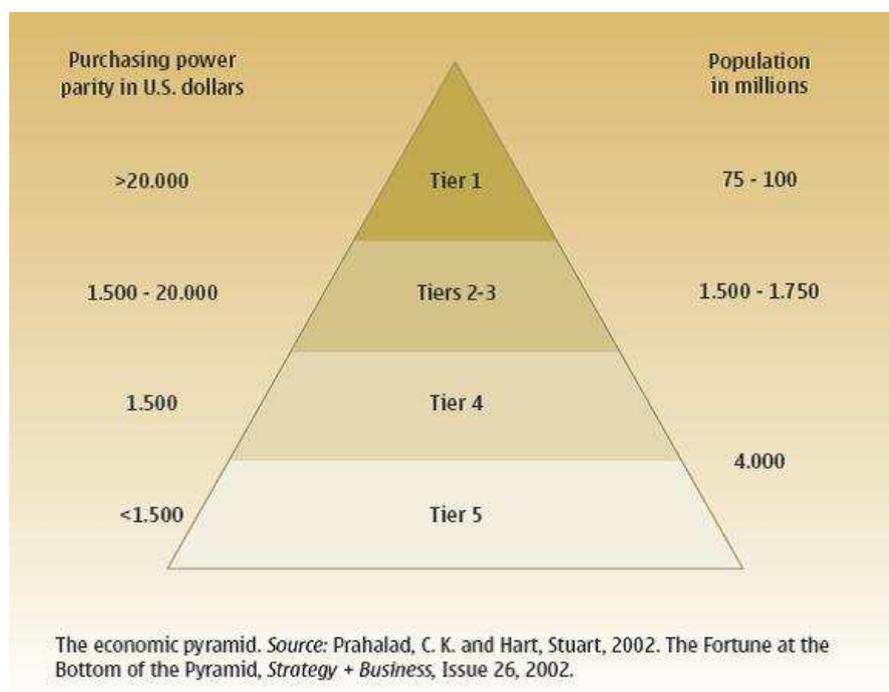
L'idea di questa teoria è che i poveri debbano essere visti come risorse e non come vittime.

Tralasciando la compassione, che, insieme alla carità, non aiuta in nessun modo a debellare la povertà, una logica imprenditoriale come quella ideata da Prahalad può perseguire il doppio scopo di fare del bene alla società, traendone un profitto. L'idea di base è, comunque, quella di debellare la povertà, ma abbandonando il paternalismo delle organizzazioni caritatevoli e operando con quella efficienza che solo il settore privato può offrire.

L'idea nasce dalla considerazione che il mercato dei poveri, inteso come segmento al quale rivolgere la propria offerta, è sempre stato trascurato dagli imprenditori, i quali giudicano le persone che ne fanno parte non in grado di rivestire il ruolo di clienti, a causa della mancanza cronica di risorse. È sorprendente osservare come i numeri contraddicano *in toto* tale convinzione.

Nelle aree più svantaggiate del mondo, le persone povere dispongono di un reddito minimo, ma il mercato è grande e le persone che lo compongono innumerevoli, tanto che, se si sommano i minuscoli redditi di tutte le persone più povere, si ottiene un mercato potenziale in grado di far impallidire quelli dei paesi occidentali. Dei quasi 7 miliardi di persone che abitano il Pianeta, 4 miliardi vivono con meno di 2 dollari al giorno. A fronte di un potere d'acquisto singolarmente limitato, la capacità totale di questo mercato è sorprendente. In esso, sono presenti, a ben vedere, miliardi di potenziali clienti, le cui esigenze non sono mai state soddisfatte.

Figura 2: La piramide economica



Fonte: *La fortuna alla base della piramide*, C.K.Prahalad, Bologna, Il Mulino, 2007, p. 26.

La figura precedentemente rappresenta la distribuzione mondiale del reddito. Considerando varie capacità reddituali e il numero di persone che, nel mondo, fanno parte di ciascuna fascia di reddito, si viene a creare una piramide, alla cui base si trovano i soggetti più poveri. Oggi, la competizione tra le imprese si svolge al vertice, ma la realtà è che esiste un enorme “mercato latente”, costituito dalla base della piramide, che aspetta ancora di essere soddisfatto. Per il settore privato, questa piramide costituisce una grande opportunità di *business* poiché esistono concrete possibilità di profitto anche nella parte più bassa e popolata della distribuzione del reddito.

Naturalmente, l’offerta rivolta dal settore privato alla base della piramide deve essere commisurata alla capacità di acquisto dei singoli acquirenti. È impensabile replicare meccanicamente i sistemi produttivi e le strategie intrapresi nei paesi sviluppati. Dovranno, invece, essere progettate strategie che tengano conto di tutte

le differenze che intercorrono tra i mercati tradizionali e quelli della base della piramide: dal contesto culturale, alle infrastrutture, alle abitudini di acquisto e di consumo, ai prezzi che è possibile applicare, alle esigenze dei consumatori. È, dunque, necessario, più che adattare le proprie strategie, reinventarle, per far fronte ad un contesto completamente diverso da quello di riferimento.

Giusto per rendere l'idea, Prahalad riporta numerosi esempi di imprese che hanno intrapreso questo percorso. È il caso della Cemex, un'impresa messicana la cui offerta consiste nella fornitura agli abitanti più poveri delle città dei materiali necessari per la costruzione *fai-da-te* dell'abitazione, prevedendo una concessione di crediti ed una promozione del risparmio privato presso le famiglie dei clienti. Ma anche grandi multinazionali, come Procter&Gamble o Unilever, stanno muovendo in questa direzione. Hindustan Lever Limited (HLL), una controllata di Unilever, che è anche la maggiore venditrice di sapone in India, ha modificato i propri prodotti per l'igiene, in termini di prezzo e caratteristiche, per renderli accessibili alla popolazione povera, utilizzando, inoltre, degli agenti antibatterici per contrastare le malattie legate alla scarsa igiene, che da noi si curano facilmente, ma che, in quell'area geografica, sono spesso causa di morte. Unilever, invece, vende i propri prodotti in confezioni monodose, perché ha capito che, data la scarsa capacità di acquisto, le persone povere tendono a comprare, giorno per giorno, la quantità minima di prodotti necessaria per soddisfare le proprie esigenze, piuttosto che dotarsi di scorte da consumare gradualmente.

L'opera di Muhammad Yunus si inserisce alla perfezione in questo ragionamento. Il microcredito è, per l'appunto, un *business* rivolto alla base della piramide, che si sta espandendo velocemente perché ampia è la clientela che ancora chiede di essere soddisfatta. La principale differenza tra la Grameen Bank e le imprese descritte da Prahalad è che mentre queste ultime, pur perseguendo uno scopo socialmente utile, operano al fine di trarre un profitto, quella opera, invece, in qualità di *social business*, ottenendo profitti, ma non per distribuirli agli investitori, bensì per reinvestirli nell'azienda, al fine di migliorarne l'efficienza, o per assegnarli ai clienti, che sono anche soci.

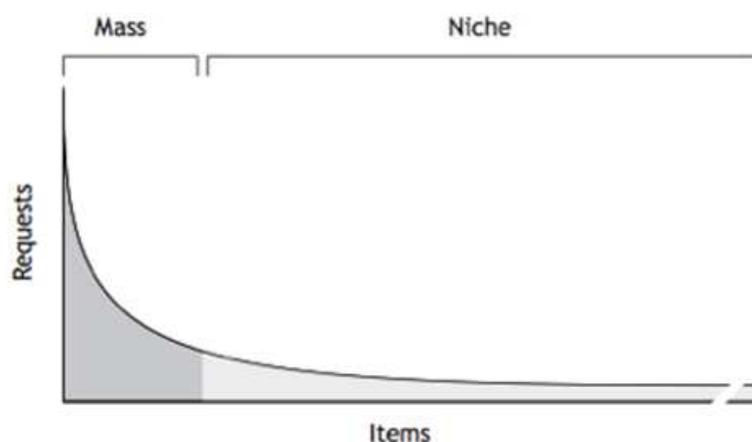
Ciò che traspare da questo modello è la sempre maggiore attenzione rivolta alla popolazione appartenente alla base della piramide, che può favorire condizioni di vita migliori per i destinatari di tali strategie, insieme a opportunità profittevoli per le imprese.

1.2.2. La strategicità delle nicchie di mercato. La teoria di Anderson

Chris Anderson, ex giornalista dell'*Economist* e attuale direttore di *Wired USA*, ha reso popolare l'espressione *Long Tail* (letteralmente "Coda Lunga") con un articolo poi pubblicato su *Wired*, nell'ottobre del 2004. In questo articolo, egli ha formulato una teoria economica innovativa, secondo cui il mondo digitale è presentato come un'opportunità per le imprese di espandere il proprio mercato.

Confrontando i dati di vendita di *Amazon.com*, *Netflix*, *eBay*, *iTunes* (e di altri rivenditori *online*), egli ha notato che le vendite dei prodotti si distribuiscono in modo da formare una "testa" di pochi prodotti (gli *hits*) che venivano venduti in grande quantità, seguita da una "coda" composta da moltissimi prodotti (le "nicchie") dei quali, però, veniva venduto un numero esiguo di unità. La cosa più sorprendente è che tale coda sembra non avere fine.

Grafico 1: Distribuzione della Coda Lunga



Fonte: *La coda lunga*, Chris Anderson, Torino, Codice edizioni, 2008, p.48.

Come si vede, la parte sinistra del grafico rappresenta il mercato degli *hits*, mentre quella destra il mercato delle “nicchie”. La coda, altro non è che una parte di una distribuzione statistica, quella associata a una frequenza più bassa. Nel caso della “Coda Lunga”, tale frequenza non raggiunge mai lo zero, il che significa che anche il prodotto meno popolare, sulla rete, viene sempre scelto da qualcuno. Si tratta della rappresentazione scientifica su assi cartesiani del nuovo fenomeno del mercato delle scelte infinite, grazie allo svilupparsi della rete informatica. La facilità di incontro fra domanda e offerta grazie alla nascita dell’*e-commerce*, la diminuzione del costo di produzione e il progressivo appiattimento (quasi, la cancellazione) dei costi di distribuzione, forniscono, al mercato mondiale, un potenziale incalcolabile e una profondità mai vista. Se, fino a poco tempo fa, l’offerta di prodotti s’interrompeva nel punto in cui i costi non rendevano più conveniente investire e venivano commercializzati solo i prodotti più popolari, oggi, l’offerta è ampliabile all’infinito e può articolarsi in nicchie e sotto-nicchie, perché troverà sempre un mercato, anche se piccolo.

Il risvolto più interessante della teoria della “Coda Lunga” consiste nel fatto che, a detta di Anderson, “gli introiti più grandi sono nelle vendite più piccole”²⁵. Questo accade perché “un numero molto, molto elevato (i prodotti sulla coda) moltiplicato per un numero relativamente piccolo (le vendite di ognuno di quei prodotti) continua a dare un numero molto, molto grande”²⁶. In altre parole, l’infinità di non-*hits*, che, singolarmente, sarebbero trascurabili, diventa invece significativa se sono sommate tra di loro.

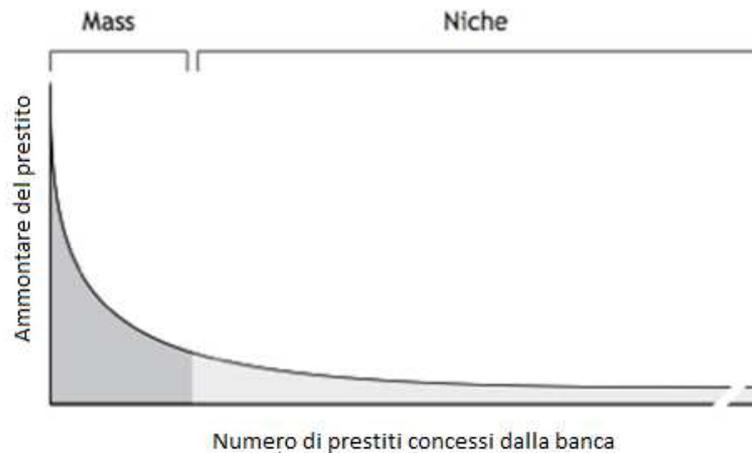
La questione si fa interessante se proviamo ad applicare tale teoria al microcredito. Sembra impossibile, dato che Anderson nella sua opera si riferisce a prodotti venduti su Internet, quali libri o cd. La verità, però, è che tale teoria è applicabile alla vendita di qualsiasi tipo di prodotto. Se la presenza di una “Coda Lunga” è un fenomeno riscontrabile in quasi tutti i settori, allora possiamo modificare le informazioni che fornisce Anderson, per adattare al caso specifico, ad

²⁵ C. Anderson, *La coda lunga. Da un mercato di massa a una massa di mercati*, Torino, Codice Edizioni, 2008, p. 12.

²⁶ C. Anderson, *La coda lunga. Da un mercato di massa a una massa di mercati*, cit., p. 13.

esempio della distribuzione dei prodotti finanziari e, in particolare, dei prestiti bancari.

Grafico 2: La coda lunga della finanza



Fonte: *La coda lunga*, Chris Anderson, Torino, Codice edizioni, 2008, p.48.
(Elaborazione propria)

Il grafico rappresenta quella che potrebbe essere la distribuzione dell'offerta di prestiti, in relazione alla domanda potenziale di credito, nel caso in cui il microcredito fosse una pratica consolidata in tutti i paesi

Facendo un parallelo, potremmo dire che, attualmente, i prestiti concessi dalle banche tradizionali sono quelli che Anderson chiama gli *hits*, cioè i prodotti che vanno per la maggiore e vengono venduti di più, mentre i microcrediti, ancora poco diffusi, sono le "nicchie" delle quali si sta scoprendo la redditività potenziale.

La parte sinistra rappresenta i pochi prestiti di elevato ammontare concessi dalle banche tradizionali a chi può offrire garanzie. Gli istituti di credito, fino a poco tempo fa, si sono sempre concentrati su questa parte della curva.

Nella teoria di Anderson la parte destra rappresenta la moltitudine di prodotti venduti per volumi minori: la "Coda Lunga" è composta, quindi, da una infinità di prestiti, di entità via via minore concessi, dalle istituzioni di microcredito alla "base

della piramide”. Anche qui, i microprestiti, presi singolarmente, non conterebbero nulla, ma la domanda potenziale è talmente estesa che, messi insieme, costituirebbero un mercato sostanzioso.

Parafrasando e adattando le parole di Anderson, per il quale la parola d’ordine per aver successo negli affari in futuro è “Selling less of more”, potremmo affermare che una strategia vincente per gli intermediari lungimiranti sarebbe quello di vendere una minor quantità di un maggior numero di prestiti.

Il grafico potrebbe, allo stesso modo, rappresentare la distribuzione della ricchezza mondiale, dove, pochi milioni di persone, ne detengono la maggior parte e il restante è distribuito tra i componenti della “base della piramide”(4 miliardi di persone, che dispongono ognuna di una percentuale insignificante di ricchezza.

2. GRAMEEN BANK: LA BANCA CHE HA RIVOLUZIONATO IL SETTORE DEL CREDITO

Muhammad Yunus ha creduto molto in ciò che voleva realizzare. Vi ha creduto talmente che, inizialmente, ha assunto l'intero rischio dell'iniziativa su di sé, prima, fornendo il denaro occorrente, anche se poco, di tasca propria²⁷ e, poi, offrendosi come garante per i prestiti concessi. Il suo, più che ad un progetto, somigliava ad una volontà di cambiare le regole del gioco, quelle delle banche, che hanno sistemi di gestione del credito poco flessibili e, comunque, non adatti alla maggior parte degli abitanti del Bangladesh, che non hanno la minima speranza di poter accedere al credito e, in generale, ai servizi finanziari. Portando a compimento la propria opera, Yunus ha fatto sì che tutto questo potesse accadere e ha aperto ad una moltitudine di persone uno spiraglio verso la libertà economica, innalzando il credito a diritto universale.

Lasciare il ruolo di docente universitario era l'ultima cosa che Yunus si aspettava di dover fare, l'ultima cosa che egli avrebbe voluto. Le circostanze l'hanno invece costretto a svestire i panni del professore a fronte di una responsabilità ed un coinvolgimento ben più ampio: divenendo prima, ideatore, poi, realizzatore e, infine, direttore della prima banca per il microcredito: la Grameen Bank.

La Grameen Bank ha alle spalle una storia caratterizzata da molte porte chiuse, tanto lavoro ed anche un po' di fortuna. La missione che si è prefissa le ha creato dei nemici, ma, soprattutto, molti amici, che hanno aiutato questa banca ad affermare la propria presenza nel Bangladesh prima e, successivamente, nel resto de mondo.

²⁷ Yunus prestò 856 taka (poco meno 27 dollari) ad un gruppo di quarantadue persone.

2.1. La storia della Grameen Bank e i punti di forza dell'iniziativa di Yunus

2.1.1. Dagli inizi all'indipendenza

In Bangladesh, come in molti altri dei paesi meno sviluppati, l'usura è un fenomeno radicato e diffuso. È semplicistico affermare che chi vive al di sotto della soglia di povertà dovrebbe tenersi alla larga dal giogo degli usurai, argomentando che si tratta di un sistema perverso, fatto di tassi di interesse spropositati rispetto alla somma prestata, dal quale è difficile uscire. Nonostante tutto, è un dato di fatto che chi non possiede nulla non ha altre alternative, se non questa. Per costoro, le possibilità di ricevere prestiti da una banca, che esige garanzie, sono infatti nulle (ed è, quindi, impossibile avviare un'attività, a causa della mancanza di capitale) e, nel caso dei lavoratori dipendenti, le paghe sono spesso così basse che le famiglie necessitano di ulteriori somme di denaro per il proprio sostentamento. A chi rivolgersi, allora, se non agli unici soggetti, gli usurai appunto, disposti a mettere i propri capitali a disposizione di questi "intoccabili del credito"? Gli alti tassi di interesse sono un fardello che si è disposti a sopportare, se la posta in gioco è una somma di denaro necessaria per sopravvivere. Ed è per questo che, ancora oggi, molte persone si ritrovano a dover pagare, sulle somme prese in prestito, un interesse che va dal 10 per cento a settimana fino al 10 per cento al giorno, e a dover chiedere nuovi prestiti per pagare gli interessi dei debiti precedenti. Yunus era ben cosciente di tutto questo e, durante gli anni dell'insegnamento maturò in lui un'idea che avrebbe permesso, alle persone schiave dell'usura, di trovare dei metodi alternativi per finanziarsi.

Nel 1976, appena un anno prima che il Progetto Grameen divenisse realtà²⁸, Muhammad Yunus si rivolse all'agenzia di Jobra della Banca Governativa di Janata, una delle più importanti del paese, con l'intenzione di convincere quest'ultima a prestare denaro anche alle persone povere del villaggio. Non è difficile immaginare

²⁸ Nel 1977 il Progetto Grameen era rappresentato solo da una filiale sperimentale della Banca agricola del Bangladesh. Per la nascita della Grameen Bank, bisognò attendere il 1983.

quale fu la risposta del direttore. Il principale motivo per il quale tale richiesta venne respinta era la mancanza delle garanzie che i più poveri avrebbero dovuto fornire. Dopo vari tentativi, Yunus riuscì ad ottenere dalla sede centrale un'apertura di credito ai poveri di Jobra, ma solo a condizione che egli facesse da garante per tutti i prestiti concessi. Yunus doveva sottoscrivere ogni singola richiesta di credito e, con i suoi collaboratori, eseguire tutte le pratiche e compilare i documenti al posto dei beneficiari dei prestiti, in larga parte analfabeti. Inoltre, per ottenere un nuovo credito erano necessari dai due ai sei mesi di tempo, in quanto ogni singola richiesta doveva essere approvata dal responsabile della sede di Dhaka. Dire che il processo era macchinoso sarebbe un eufemismo.

Una serie di coincidenze fortunate, però, diedero un risvolto positivo al progetto, che, così concepito, avrebbe avuto vita breve. Yunus incontrò un suo conoscente, all'epoca amministratore delegato della Bangladesh Krishi Bank (Bkb, la Banca agricola del Bangladesh), che per caso lo rese partecipe delle proprie valutazioni critiche: il generale disinteresse degli intellettuali nei confronti della parte povera della popolazione, l'iniquità delle banche, il declino del paese. Date queste premesse non c'è da stupirsi se egli trovò geniale l'intuizione di Yunus, al quale promise totale appoggio per un progetto futuro con la banca da lui gestita. Il direttore della Bkb permise a Yunus di aprire l'"Agenzia sperimentale Grameen della Banca Agricola", una filiale che avrebbe concesso finanziamenti di ammontare minimo ai poveri, garantendo al Professore carta bianca sul modo in cui tale sede sarebbe stata gestita.

Improvvisamente, il progetto aveva trovato l'appoggio istituzionale di una banca e un capitale a disposizione. Le procedure erano più snelle, Yunus non doveva più garantire i prestiti personalmente e il tasso di restituzione era del cento per cento. L'unico problema era costituito dal numero ancora basso di clienti. È difficile, infatti, abbattere il muro del sospetto da parte di chi, dalla nascita, è stato escluso e bistrattato. Non è cosa semplice far capire che esiste una banca disposta a dare fiducia a persone che, da sempre, hanno mendicato o si sono rivolte agli usurai.

Oltretutto, la filiale aveva poca visibilità, in quanto operava solamente nel territorio di Jobra.

In un incontro con numerosi esperti, ad un seminario organizzato dalla Banca Centrale, venne chiesto a Yunus di raccontare la propria esperienza. Ciò avvenne in un clima di scetticismo totale da parte dei convenuti, che non concepivano questa eccentrica trovata del microcredito. In quella sede accadde, però, che un alto funzionario della Banca Centrale trovasse interessanti le parole del Professore, al quale decise di dare fiducia. Egli convocò per il mese successivo una riunione di tutti i direttori delle banche governative, davanti ai quali Yunus illustrò il proprio progetto. Questi vi aderirono, più per compiacere il proprio superiore che per una reale convinzione. Tale progetto prevedeva che ogni banca nazionale mettesse a disposizione almeno tre agenzie nella provincia di Tangail, vicina alla capitale Dhaka, più alcune altre nella provincia di Chittagong. La provincia di Tangail, dalla parte opposta del paese rispetto a Jobra, venne scelta per sperimentare il progetto di Yunus, a partire dal novembre del 1979. I vari direttori ritenevano, infatti, che, fino a quel momento, il successo dell'iniziativa fosse giustificato dal fatto che Yunus era un illustre professore del luogo e, in quanto tale, conosciuto e rispettato. In quella lontana provincia, invece, il suo nome non avrebbe detto nulla e i criteri di valutazione sarebbero stati oggettivi.

La svolta decisiva, che segnò il destino del Progetto Grameen, avvenne nel 1982, quando Muhammad Yunus incontrò Ama Muhith. I due già si conoscevano. Muhith era il segretario dell'ambasciata pakistana a Washington, quando Yunus studiava negli Stati Uniti, e, insieme, avevano operato per sensibilizzare l'opinione pubblica e le autorità statunitensi sulla Guerra di liberazione in Bangladesh. Negli anni Muhith era diventato un acceso sostenitore del Progetto Grameen, e, proprio nel 1982, ebbe finalmente l'occasione di parlare a lungo con il suo promotore, ad un convegno. Per un "caso fortunato", come Yunus stesso lo definisce, Muhith fu nominato Ministro delle Finanze pochi giorni dopo il loro incontro. Egli ebbe un ruolo centrale nei mesi che seguirono e che segnarono il passaggio della Grameen da filiale di una banca governativa a banca indipendente.

Il sogno di Yunus di rendere, la propria, una banca indipendente, trovò tra i direttori delle banche e tra i politici molti oppositori. In tanti pensavano che, nonostante il progetto avesse garantito ottimi risultati, una banca del genere non avrebbe resistito a lungo. Muhith, infine, presentò la proposta direttamente al presidente, - all'epoca insediatosi illegittimamente, in seguito ad un colpo di stato - , che, per conquistare consensi, sottoscrisse il piano senza esitare. L'indipendenza era, tuttavia, ancora lontana. Il piano di Yunus era quello di creare una banca al cento per cento di proprietà dei clienti, ma il ministro delle Finanze gli fece capire che la sua proposta avrebbe avuto un cammino più agevole, se avesse offerto una quota di azioni al governo. E così fu. Solo che, invece delle quote pattuite, il 40% al governo e il 60% distribuito tra i clienti (formula che già Yunus aveva accettato senza entusiasmo) si dovette procedere ad un'inversione di rotta per fare approvare il piano, garantendo al governo il 60% delle quote di proprietà. A tali condizioni e con un po' di amarezza, il 2 ottobre del 1983 venne indetta la cerimonia di inaugurazione della banca in un villaggio del Tangail. Il Progetto Grameen si trasformò, finalmente, nella Banca Grameen.

Lentamente, le cose migliorarono. Nel 1985, si riuscì gradualmente a modificare la ripartizione del capitale: il 75% delle azioni divenne di proprietà dei clienti; mentre il 25% fu distribuito tra lo Stato e due Istituti governativi. Vi erano, poi, ulteriori problemi da risolvere. Il primo era costituito dal fatto che la banca, pur essendo privata, era gestita da un funzionario nominato dal governo. Yunus, sebbene fosse il direttore generale, rimaneva, pur sempre, un funzionario della pubblica amministrazione, che doveva conformarsi alle sue regole. La sua assegnazione a quel ruolo, inoltre, non era definitiva e sarebbe durata "fino a nuovo ordine". Yunus diede fondo a tutte le proprie energie per risolvere tale questione e porre fine ad una situazione di precarietà. Mantenere quel regolamento avrebbe, infatti, significato lasciare piena discrezionalità alle autorità governative, che, in ogni momento e senza alcuna spiegazione, avrebbero potuto sostituire il direttore generale. Il ministero delle Finanze inizialmente si oppose alla proposta di Yunus di superare la discrezionalità di nomina del direttore da parte del governo, in quanto,

questa scelta, avrebbe significato la perdita del controllo su quella banca²⁹. Alla fine, però, dopo che la richiesta fu girata direttamente al Presidente e dopo vari tentativi di rinvio da parte del ministero delle Finanze, il Parlamento ratificò la proposta. In base alla nuova disposizione di legge, il direttore generale doveva essere nominato non più dal Governo, bensì dal Consiglio di Amministrazione.

Oggi, la Grameen Bank è per il 94% di proprietà dei suoi clienti, mentre il 6% delle azioni è ancora detenuto dal governo.

2.1.2. Le donne della Grameen Bank

Fin dall'inizio, la Grameen Bank ha puntato sulle donne, sia in qualità di collaboratrici che di clienti. Il 97% dei suoi clienti è, infatti, costituito da donne³⁰. Tale decisione è stata presa per varie ragioni. La prima, è legata al luogo di origine della banca, il Bangladesh, dove il ruolo della donna è ancora ben diverso rispetto ai paesi occidentali. In molti paesi asiatici, per la maggior parte di fede musulmana, vigono le regole del *pardah*³¹, che, nella visione coranica, inducono al rispetto della virtù e della modestia delle donne, ma che, in una versione più restrittiva, fanno loro obbligo di nascondersi alla vista degli uomini, salvo i familiari più stretti. Molte società orientali sono decisamente sbilanciate a favore degli uomini, mentre le donne sono considerate, per lo più, merce di scambio, se non un peso, perché necessitano di una dote al momento del matrimonio. Il primo motivo per cui si è scelto di coinvolgere le donne è stato, dunque, quello di bilanciare una discriminazione di genere. Come è stato evidenziato da Yunus:

“Se in una famiglia qualcuno deve soffrire la fame, sarà sicuramente la donna”³².

²⁹ Allora il Ministro delle Finanze non era più Muhiyh, che si dimise nel 1985 a causa di disaccordi con il Presidente Ershad.

³⁰ Secondo i dati di luglio 2010, (cfr. Grameen Bank, <http://www.grameen-info.org/index.php?option=com_content&task=view&id=16&Itemid=112>).

³¹ Letteralmente “velo”, “cortina”.

³² M. Yunus, *Un mondo senza povertà*, Milano, Universale Economica Feltrinelli, 2010, p. 88.

Il secondo motivo per il quale si è ritenuto fosse meglio prestare soldi alle mogli, anziché ai mariti, è stato di tipo puramente economico. Infatti:

“[...]passando per le mani delle donne, il credito portava cambiamenti più rapidi di quando era gestito dagli uomini. [...]. Sono più attente, si preoccupano di costruire un futuro migliore per i figli, dimostrano maggiore costanza nel lavoro. Il denaro affidato a una donna per la gestione familiare rende di più di quando passa per le mani dell'uomo. D'altra parte l'uomo ha una diversa scala di valori, all'interno della quale la priorità non va alla famiglia: quando il maschio povero dispone di un reddito maggiore rispetto a quello indispensabile per la sopravvivenza, pensa innanzitutto a soddisfare le proprie esigenze personali”³³.

In termini di sicurezza dell'investimento è, quindi, meglio prestare denaro alle donne che agli uomini. La necessità di provvedere al mantenimento della famiglia, infatti, spinge le donne ad effettuare investimenti in un'ottica di lungo periodo, così da garantirsi delle entrate certe, con le quali soddisfare i bisogni della famiglia anche in futuro.

Non è stato semplice rendere consapevoli le donne stesse delle proprie potenzialità, senza contare che, molto spesso, gli uomini ostacolavano il processo di avvicinamento e quello di avvio dei progetti di microcredito. Prima che il microcredito divenisse un concetto diffuso tra la popolazione, comunicare con le donne dei villaggi ha richiesto sforzi notevoli. Yunus trascorrevva ore all'esterno delle case, con qualunque condizione atmosferica, attendendo che le donne decidessero di parlare con lui, un estraneo e per di più un uomo. In seguito, si fece aiutare dalle proprie collaboratrici - che venivano accolte in casa più facilmente - dopo averle istruite sul contenuto del messaggio da diffondere presso il “pubblico” femminile.

Il principale motivo per il quale, inizialmente, le donne non accettavano i prestiti loro offerti, era rappresentato dal fatto che, all'interno della famiglia, è l'uomo ad occuparsi della gestione delle finanze e, in generale, a prendere decisioni di ogni sorta. All'inizio, infatti, non furono rari i momenti di tensione tra mariti e mogli. Anche se si riusciva a convincere una donna ad accettare i microprestiti, il marito interveniva per affermare la propria supremazia, chiedendo che il prestito

³³ M. Yunus, *Un mondo senza povertà*, Milano, Universale Economica Feltrinelli, 2010, pp. 88-89.

venisse concesso a lui e non alla moglie. Oggi, Grameen Bank presta denaro ai mariti, ma solo attraverso le mogli, che rimangono il principale interlocutore. Quando viene concesso un prestito per la casa, il marito deve sottoscrivere un atto che assegna alla moglie la proprietà del terreno sul quale sarà costruita la nuova casa.

In generale, Grameen Bank ha contribuito al miglioramento della condizione della donna nei paesi in cui ha operato. Ponendo, infatti, come vincolo al finanziamento quello di affidarne la gestione ad una donna o, come si vedrà in seguito, ad un gruppo di donne, queste hanno assunto un nuovo ruolo, quello di gestione delle finanze, che le ha poste al centro della vita familiare, peraltro dimostrando di saper svolgere questo compito anche molto bene, conseguendo un tasso di rimborso che oggi si aggira intorno al 97%. Non sono rari i casi in cui gruppi di donne, forti di questa nuova consapevolezza, si sono schierate contro gli uomini, che impedivano alle mogli di accettare un prestito o le picchiavano per questo. E' accaduto che le stesse si opponessero alla decisione presa dal capo spirituale di cacciare il funzionario Grameen dal villaggio, costringendolo a far tornare quest'ultimo con tanto di scuse.

Anche i collaboratori della Grameen sono in gran parte donne. Ciò si è sicuramente reso necessario per i motivi indicati, cioè per poter fare arrivare il messaggio della Grameen Bank più facilmente alle donne dei villaggi, ma anche per garantire una equità di genere. Anche in questo caso, è stato difficile raggiungere l'obiettivo voluto, in quanto non è normalmente consentito alle donne di percorrere grandi distanze, quelle tra un villaggio e l'altro, né tanto meno farlo in bicicletta, l'unico mezzo per spostarsi agevolmente in quei territori. Le donne che abbandonano anticipatamente il posto di lavoro sono ancora tante, ma una nota positiva è data dal fatto che le donne che lavorano e si "espongono" in una società ancora maschilista non sono più un caso isolato.

2.1.3. La forza del gruppo

La Grameen Bank offre, dunque, alle persone povere la possibilità di avere un accesso al credito. Tale possibilità, però, non è offerta a singole persone. Per diventare clienti della banca, è necessario costituire un gruppo composto da cinque membri. Questi non vengono selezionati dal funzionario della banca, ma è il potenziale cliente a dover coinvolgere persone da lui conosciute, che abbiano necessità di un finanziamento bancario.

La costituzione del gruppo ed il gruppo stesso rappresentano, in un certo senso, l'unica garanzia che viene richiesta ai potenziali clienti. Per quanto l'intenzione di Yunus fosse quella di dare fiducia alle persone, è anche vero che l'iniziativa non avrebbe avuto lo stesso successo, e la stessa percentuale di rimborso, se non fosse stata adottata tale regola. Come lo stesso Yunus ha indicato:

“Le persone, da sole, tendono a essere imprevedibili e irresolute; con l'appoggio e lo stimolo del gruppo il loro comportamento acquista stabilità e diventa di conseguenza più affidabile”³⁴.

Le uniche due condizioni per la formazione di un gruppo sono che questo non comprenda membri della stessa famiglia e che i componenti siano affini per aspirazione e per condizione economica e sociale. La decisione di porre dei vincoli alla scelta dei membri è legata alla necessità che nel gruppo si instauri un clima di fiducia e di rispetto. Se i componenti fossero altri membri della famiglia, ciò avrebbe effetti negativi in quanto, tra parenti, si tenderebbero a giustificare condotte sbagliate, quali i ritardi o i mancati pagamenti, in ragione di un rapporto di fiducia acritica. Tra conoscenti, invece, l'attenzione al rispetto delle regole è maggiore, in quanto si tende a voler fare “bella figura” nei confronti di persone dalle quali si è stimati e presso le quali si gode di buona reputazione personale, sentendosi in dovere di mantenere tale posizione. Da una parte, quindi, si presume che si venga a creare un circolo virtuoso, una sorta di positiva e sana competizione tra i membri del gruppo, in grado di spingere le persone a fare del proprio meglio: trattandosi di

³⁴ M. Yunus, *Un mondo senza povertà*, Milano, Universale Economica Feltrinelli, 2010, p. 104.

individui che si conoscono, ci si aspetta che si inneschi un meccanismo sociale e psicologico di solidarietà, facendo scattare l'impulso ad aiutarsi reciprocamente. Tale spinta solidale, oltre che dai legami personali, è giustificata dal fatto, che alla fine del periodo pattuito, ad essere giudicato sarà il gruppo nel suo complesso. Se anche una persona soltanto non avrà ripagato il proprio debito, allora, a nessun componente del gruppo verrà offerta la possibilità di rinnovare il prestito. È chiaro, quindi, come sia interesse di tutto il gruppo che ogni singolo debito venga rimborsato. In caso di difficoltà di uno dei membri, quelli che si trovano in una situazione di *surplus* saranno invogliati a pagare la quota del compagno per non perdere l'occasione di ricevere un credito anche in futuro. In ogni caso, il 5% dell'ammontare di ogni prestito viene automaticamente versato nel Fondo di gruppo, una riserva creata per aiutare i clienti in caso di emergenza.

Nonostante il gruppo, i prestiti sono e rimangono individuali e ognuno risponde ufficialmente in prima persona del proprio debito. Il compito del gruppo, oltre che di fornire sostegno e stimolare un codice di comportamento, riguarda anche questioni pratiche: il gruppo è chiamato ad approvare la richiesta di credito di ogni singolo membro.

Il fatto di essere riusciti a costituire un gruppo non garantisce, peraltro, l'erogazione del prestito. Ogni gruppo deve sottoporsi ad un'istruzione approfondita sui principi e sulle regole della Grameen Bank. Le condizioni del prestito, le scadenze, le modalità di pagamento: tutto questo è oggetto di un esame finale, al quale i cinque membri si sottopongono separatamente. Per ottenere il prestito, tutti e cinque i membri devono superare tale esame, dimostrando così di conoscere a fondo l'argomento.

Il requisito fondamentale affinché il credito venga accordato è che serva ad avviare un'attività in grado di garantire delle entrate. Se il cliente rimborsa interamente il proprio debito, potrà chiedere di rinnovare il prestito e potrà ricevere una somma superiore a quella precedente.

In ogni villaggio, nel quale opera la Grameen Bank, sono istituiti dei centri in grado di riunire ciascuno fino ad otto gruppi. Tali centri svolgono gli incontri ad

intervalli di tempo prefissati, in quell'occasione di ogni riunione, un impiegato della banca presiede una sorta di "summit", durante il quale i membri effettuano i rimborsi, depositano somme sui conti di risparmio, discutono delle nuove richieste e di qualsiasi altra questione. Il ruolo del funzionario della banca, che gira nei villaggi in cui la Grameen Bank opera, è fondamentale. Nella maggior parte dei casi si tratta di donne, perché sono le uniche in grado di comunicare efficacemente con una clientela quasi interamente femminile.

2.1.4. Il segreto è nelle brevi scadenze: i meccanismi di rimborso ed il ruolo della fiducia

Come è stato posto in evidenza da Yunus:

"le quote di rimborso sarebbero state così basse che il cliente non si sarebbe neanche accorto di pagarle [...]"³⁵.

Le condizioni del prestito sono uguali per tutti e sono facilmente memorizzabili:

- tutti i prestiti hanno scadenza a un anno;
- i pagamenti avvengono settimanalmente (o bi-settimanalmente), con tratte di identico importo;
- l'inizio dei pagamenti è fissato ad una settimana dalla concessione del prestito;
- il tasso d'interesse è fissato al 20%³⁶;
- la quota di rimborso è del 2% a settimana, per cinquanta settimane.
- I clienti possono avere accesso ad un nuovo credito, solo se quello precedente è stato interamente ripagato.

Il sistema di pagamenti ravvicinati si è dimostrato vincente per due motivi.

³⁵ M. Yunus, *Un mondo senza povertà*, Milano, Universale Economica Feltrinelli, 2010, p. 103.

³⁶ Cfr. M. Yunus, *Un mondo senza povertà*, Milano, Universale Economica Feltrinelli, 2010, p. 107.

Sul sito aggiornato della Grameen Bank si legge invece che la banca cerca di applicare tassi di interesse quanto più possibile vicini ai tassi di mercato, (cfr. *Grameen Bank*, <http://www.grameen-info.org/index.php?option=com_content&task=view&id=28&Itemid=108>).

Il primo motivo è legato al fatto che un sistema di pagamenti ravvicinati permette di avere rate di basso importo, che incidono minimamente sul reddito dei clienti, che non esiteranno a separarsi da una piccola somma di denaro. Al contrario, il pagamento dell'intero importo in un'unica soluzione finale sarebbe vissuta con angoscia, senza contare che la tentazione di non restituire una somma relativamente grande di denaro sarebbe maggiore.

In secondo luogo, pagamenti settimanali consentono di accorgersi immediatamente se un cliente non sta adempiendo al proprio dovere.

Il mancato pagamento di una rata, o di più rate, non è di per sé un motivo per sfiduciare i clienti. Il presupposto iniziale è che se una persona non paga il proprio debito, ciò non è necessariamente indice di mala fede. Infatti è possibile che siano insorte delle difficoltà e che il cliente non sia stato in grado di guadagnare abbastanza soldi per pagare la propria quota. In tal caso, l'atteggiamento adottato dalla banca è completamente diverso rispetto a quello delle banche tradizionali.

In caso di insolvenza, nessun procedimento giudiziario viene messo in atto perché non esistono atti giuridici tra la banca ed il cliente. Il rapporto tra questi soggetti è basato unicamente sulla fiducia e non vengono richieste garanzie a copertura del rischio di insolvenza. Tale regola, che può apparire quantomeno ingenua se si ha a che fare con persone povere che non hanno nulla da perdere, cela, in realtà, un meccanismo a dir poco efficiente.

La mancanza di contratti formali o di garanzie non invoglia i clienti a "truffare" la banca, perché, se ciò accadesse, a chi non ha ripagato il debito intenzionalmente non verrebbe più data la possibilità in futuro di avere accesso ai servizi bancari. Si crea, cioè, un circuito virtuoso, all'interno del quale il comportamento disonesto viene scoraggiato, senza che polizia o tribunali vengano coinvolti, ma semplicemente puntando sul fatto che il cliente non sprecherà l'unica possibilità che gli viene concessa per riscattare la propria condizione sociale. Allo stesso tempo, come si diceva, un debitore insolvente non è automaticamente considerato una persona disonesta, vari motivi possono creare difficoltà improvvise al debitore, che non sarà in grado di rimborsare il suo minuscolo prestito. Visto che le scadenze

sono settimanali, non è difficile accorgersene e, se il ritardo è giustificato, il debito non viene cancellato, ma convertito in uno a lunga scadenza.

2.1.5. Grameen II

Dopo quindici anni di operatività, la Grameen Bank ha stabilito fosse giunta l'ora per una revisione del sistema, decisione, peraltro, in linea con la caratteristica della banca, che ha scelto di essere sempre flessibile ed aperta alle nuove esigenze della domanda.

Nel 1998, in seguito ad una delle numerose calamità che affliggono il Bangladesh, venne intrapreso un percorso di ristrutturazione, che durò fino al 2002, l'anno in cui entrò in funzione la Grameen II. Tre furono le principali novità.

La prima fu la creazione di un fondo di emergenza, dal quale attingere in momenti di crisi. A questo scopo, la Grameen Bank, che era diventata autosufficiente dal 1995, non chiese aiuti, bensì un finanziamento alla Banca Centrale del Bangladesh, oltre all'emissione di buoni per ottenere fondi anche dalle banche commerciali.

La seconda novità fu una nuova offerta di prestiti, che si differenziava dalla precedente, per la maggiore flessibilità. Rispetto all'unica opzione che vigeva dal 1976, a partire dal 2002, la banca offre quattro diversi tipi di prestito, con quattro diversi tipi di tasso di interesse³⁷:

1. Il prestito classico (del tipo descritto in precedenza);
2. Il prestito per la casa (per il quale si richiede un interesse dell'8%);
3. Il prestito agli studenti (che ha un interesse nullo per la durata degli studi e del 5% dopo il conseguimento del titolo);
4. Il prestito ai mendicanti o "soci in prima linea" (i prestiti sono di quindici dollari a interesse zero e i contraenti sono liberi di restituire le somme che desiderano, quando lo desiderano)³⁸.

³⁷ Gli interessi richiesti dalla banca sono interessi semplici. Inoltre, il totale degli interessi pagati non può mai superare il valore della somma inizialmente prestata.

³⁸ Nonostante la rischiosità di tale tipologia di prestiti, si tratta di un'idea che sembra funzionare. Dei centomila mendicanti cui è stato dato credito, diecimila hanno smesso di mendicare e fanno i

L'ultimo insieme di novità consiste nell'istituzione di un fondo di risparmio per la pensione, di un programma di prestiti flessibili (in caso di difficoltà, si prevede il pagamento di rate di importo minore, per un periodo di tempo più lungo) e di prestiti assicurativi.

2.1.6. I successi della Grameen Bank

I dati di luglio del 2010 indicano che la Grameen Bank serve oggi 8,29 milioni di clienti, il 97% dei quali sono donne. Con 2.465 filiali, essa offre i propri servizi a 81.367 villaggi; il 97% del numero di villaggi totali nel Bangladesh.

L'operato della Grameen Bank, è stato spesso criticato da chi considera l'operato di questa banca non come una fonte di aiuto alla popolazione, bensì come una nuova forma di usura che sfrutta la popolazione ignara. Eppure, diverse fonti ufficiali testimoniano a favore dell'impatto positivo che la banca ha avuto sui suoi clienti.

La Banca Mondiale, in un documento del 1995 intitolato "*Grameen Bank: Performance and Sustainability*"³⁹, ha stimato i costi ed i benefici dell'iniziativa Grameen, nonché l'efficienza economica e finanziaria del sistema di crediti, al fine di analizzare la sua sostenibilità e le sue potenzialità, in termini di espansione e ripetibilità⁴⁰. Sostenere che il successo sia legato alla figura di Muhammad Yunus, fondatore della Grameen Bank, è sicuramente giusto, ma non risolve la questione. L'alta percentuale di rimborsi e l'impatto positivo sui salari nelle zone rurali e sulla diminuzione della povertà, indicano che i benefici dell'iniziativa sono dovuti a cause, che non si esauriscono in una *leadership* carismatica, ma che hanno basi solide e

venditori ambulanti. Inoltre, dell'ammontare complessivo prestato a questa categoria, più del 66% è stato restituito.

³⁹ WORLD BANK, Khandker S.R., Khalily B., Khan Z., *Grameen Bank: Performance and Sustainability*, World Bank Discussion Papers; n. 306, Ottobre 1995.

⁴⁰ Cfr., M. Hossain, *Credit for alleviation of rural poverty: The Grameen Bank in Bangladesh*, IFPRI - International Food Policy Research Institute, (in collaborazione con BIDS – Bangladesh Institute of Development Studies), Research Report n. 65, Febbraio 1988.

presupposti di sostenibilità che prescindono dalla personalità di chi le mette in atto. Stando al documento, il principale merito della Grameen Bank è quello di essere non solo una banca, ma un ente che, grazie all'intermediazione finanziaria e sociale, ha alleviato la povertà dei poveri nei villaggi bengalesi ed ha risollevato la condizione delle donne da una situazione di estrema fragilità. La Grameen Bank, inoltre, è stata reputata "finanziariamente praticabile", con un'espressione indicativa del fatto che i profitti percepiti superano abbondantemente i costi (la maggior parte dei quali riguarda i prestiti e la formazione). Al tempo della pubblicazione del documento, nel 1995, si faceva notare come le donazioni che la banca riceveva diminuissero ad un ritmo costante di anno in anno e si prevedeva che la Grameen non ne avrebbe più avuto bisogno, a partire dal 1998. Proprio dal 1995, invece, in netto anticipo sulle previsioni, la Grameen Bank non ha più ricevuto fondi o donazioni ed oggi è del tutto autosufficiente. Sempre all'epoca, il tasso di rimborso sfiorava il 90%, mentre oggi esso è salito al 97%.

Il programma di credito della Grameen Bank aiuta effettivamente le persone più povere a utilizzare i propri mezzi produttivi, a sfruttare al meglio le proprie risorse e a generare profitti in modo sostenibile. Esso stimola, inoltre, i poveri all'accumulazione di risparmi, consentendo loro di incrementare il patrimonio personale.

Nel corso del tempo, si è provveduto alla minimizzazione della principale componente di costo – le passività legate ai prestiti – ,escludendo dai servizi tutti coloro i quali hanno possibilità di accesso al credito ad un costo più basso di quello richiesto dalla Grameen Bank. La necessaria formazione dei gruppi (nei quali i membri si monitorano a vicenda) e l'auto-selezione hanno ridotto il tasso di insolvenza e, quindi, i costi relativi. Le economie di scala legate alle numerose repliche del progetto, in Bangladesh ed altri paesi, hanno, inoltre, contribuito alla riduzione delle passività legate ai costi amministrativi. Un altro modo per ridurre i costi, suggerito dal documento, sarebbe quello di aumentare le somme prestate pro-capite. Ciò in realtà avviene, ma solo dopo che i clienti si siano dimostrati solvibili rispetto ai debiti precedenti. È anche vero, però, che un aumento eccessivo

delle quantità prestate non è pensabile, in quanto ciò sarebbe contrario ai principi della Grameen, oltre che al concetto stesso di microcredito: si andrebbe, cioè, a ricadere nell'ambito di competenza delle banche tradizionali.

Valutare la ripetibilità della Grameen Bank in altri paesi è possibile solo una volta compreso il ruolo che Yunus ha avuto nello sviluppo del progetto. Occorre capire cioè se questo ha riscontrato risultati positivi grazie alla vicinanza del Professore e alla sua diretta supervisione. Se fosse così, allora il progetto non sarebbe replicabile. Ma i fatti hanno dimostrato che esso può essere esportato con successo, a condizione che vengano rispettati i principi cardine di questo strumento, che vi sia una formazione intensiva dello staff, una decentralizzazione del potere decisionale e una flessibilità amministrativa. Oggi numerosi progetti sono stati avviati in varie parti del mondo. Ciò che resta da definire, e che va analizzato per ogni caso specifico, è se debbano essere replicate tutte le caratteristiche del modello della Grameen. Ad esempio ci sono stati casi virtuosi di programmi di microcredito basati su prestiti individuali senza che fosse necessaria la costituzione di un gruppo.

In un contesto internazionale, il ruolo delle banche commerciali può essere decisivo, in quanto queste ultime dispongono dell'organizzazione necessaria per operare nel settore del microcredito, e sarebbero in grado di ridurre al minimo i costi di *set up* e minimizzare il periodo di recupero dell'investimento. La maggiore criticità nella scelta di un loro coinvolgimento sta nel fatto che queste banche hanno, come principale obiettivo, la massimizzazione del profitto anziché lo sviluppo sociale. Il loro scopo è quello di promuovere la crescita e lo sviluppo finanziario, attraverso prestiti di grande entità, legati a garanzie reali. Per avviare un progetto di microcredito, una banca commerciale dovrebbe destinare a tale iniziativa una parte della propria organizzazione, rivedendo la propria struttura e istruendo a dovere i propri dipendenti.

La Grameen Bank è riuscita ad esportare il proprio modello all'estero in due modi. *In primis*, la banca fondata da Yunus si è offerta come punto di riferimento

per quelle istituzioni indipendenti che volessero avviare un'attività di microcredito nel paese di appartenenza. Proponendosi come modello ideale, la Grameen Bank offre, a chi è interessato, la possibilità di osservare da vicino il proprio lavoro, in modo da poter, in un certo senso, "clonare" l'iniziativa in un altro paese, nel quale un istituto di microfinanza, con un nome diverso, farà le stesse cose.

Il secondo modo, attraverso il quale la Grameen Bank ha esteso la propria presenza al di là dei confini nazionali, è stato quello di aprire direttamente una filiale in un paese straniero, grazie alla collaborazione di *partner* locali. È successo negli Stati Uniti, a New York⁴¹, e succederà presto anche in Italia, vista l'intesa avviata tra la Grameen Bank e Unicredit per l'apertura di una sede italiana, a Milano, nei prossimi anni.

2.2. Rischi e punti di debolezza della microfinanza

2.2.1. Tassi di interesse elevati: speculazione o necessità?

Una questione controversa, che divide gli operatori del microcredito, riguarda il profitto che si dovrebbe trarre da questo tipo di attività.

Alcuni sostengono che l'ottenimento di un profitto sia un elemento essenziale per la sostenibilità del microcredito. Grazie ai profitti, infatti, gli istituti di microcredito possono rapidamente divenire autosufficienti, espandersi ed implementare la qualità dei propri servizi, raggiungendo rapidamente un gran numero di persone povere e divenendo più appetibili per gli investimenti provenienti dai paesi ricchi.

Altri, tra i quali il professor Muhammad Yunus, sostengono, al contrario che la logica del profitto⁴² è in contrasto con l'idea stessa di microcredito. Il microcredito è nato per aiutare le persone povere e non per approfittare (come pure è accaduto) della loro condizione di difficoltà, al fine di ottenere facili guadagni. Oltretutto, come meglio vedremo in seguito, il profitto che l'intermediario persegue è uno degli

⁴¹ Cfr. *Grameen America*, <<http://www.grameenamerica.com/>>.

⁴² Intendendo, in questo caso, il profitto che va ben oltre un margine minimale.

elementi che incidono sulla formazione del tasso di interesse da applicare alla clientela, perciò profitti più alti implicano maggiori interessi.

Secondo Yunus:

«Molti obiettano che i programmi di microcredito orientati al profitto operano in realtà nell'interesse dei poveri oltre che dell'economia in generale. [...]. Il modello di impresa su cui si basano queste affermazioni è quello tradizionale che interpreta l'economia finanziaria, un modello che, a mio parere, funziona benissimo fintanto che i prestiti sono concessi a individui ricchi o che fanno parte della classe media. Ma ho serie difficoltà ad accettare giustificazioni per la richiesta di interessi elevati [...] quando si tratta di clienti veramente poveri. La mia idea è : "Spremi tutto il profitto che puoi dalla clientela che appartiene alla classe media! Approfitta, finché puoi, della tua posizione di forza sul mercato finanziario! Ma non agire allo stesso modo con i poveri. Se presti loro denaro, non preoccuparti in primo luogo di cavarne un profitto, ma agisci in modo che abbiano il massimo di aiuto nel compiere il passo che li può far uscire dalla povertà. Quando ne saranno fuori, ma solo allora, potrai trattarli come tutti gli altri tuoi clienti"»⁴³.

Contestualizzando le parole di Yunus, si nota che esse fanno riferimento ad una precisa idea di impresa: quella del *social business*⁴⁴, ovvero di un nuovo tipo di azienda, che risponde a criteri di carattere sociale, anziché al principio della pura e semplice massimizzazione del profitto⁴⁵. Pur meritando la dovuta attenzione, tale tematica non è rilevante ai fini degli obiettivi del presente lavoro, ma la si richiama comunque nella bibliografia.

Dopo aver compreso che esistono varie "scuole di pensiero" sulla più o meno elevata profittabilità che ci si dovrebbe attendere da un Istituto di Microcredito (MFI – *Microfinance Institution*), si può osservare concretamente quale linea prevalga nel contesto mondiale.

Una delle critiche che più frequentemente viene rivolta alle MFI è quella di applicare tassi di interesse troppo alti. Fin dagli anni Settanta, durante i quali il

⁴³ M. Yunus, *Un mondo senza povertà*, Milano, Universale Economica Feltrinelli, 2010, pp. 81-82.

⁴⁴ Per una analisi approfondita vedi M. Yunus, *Vers un nouveau capitalisme*, JC Lattés, Paris, 2008.

⁴⁵ Secondo questa concezione l'impresa, che opera pur sempre secondo i principi di economicità, non distribuisce i profitti tra gli azionisti, ma li reinveste all'interno dell'azienda per migliorare il servizio offerto ed abbassare ulteriormente i prezzi.

microcredito è nato, i banchieri che lo hanno adottato sono stati accusati da molti di essere dei nuovi usurai, che approfittano del bisogno dei più poveri. Il motivo per cui se ne è parlato sempre di più è legato al fatto che questo strumento ha conosciuto, nel tempo, un successo tale, da diffonderne l'utilizzo a livello mondiale e, come è noto, un fenomeno di successo attira sempre tante lodi, quante critiche. Ma i veri dubbi sull'efficacia del microcredito sono sorti nel 2007, quando un MFI messicano, Compartamos, ha destato scandalo nel mondo finanziario, per i tassi di interesse spropositati che praticava ai propri clienti. Gli interessi ammontavano a circa l'85% del capitale prestato e l'istituto fatturava ogni anno enormi profitti, con un ritorno del 55% sul patrimonio netto⁴⁶.

Il caso ha scatenato una serie di reazioni negli addetti ai lavori e tra gli economisti. Ci si è chiesti se la condotta di Compartamos rappresentasse un'eccezione o, al contrario, se comportamenti di questo genere fossero frequenti nel settore.

I tassi di interesse variano notevolmente tra le varie MFI ed è difficile stabilirne l'ammontare ottimale, ovvero quanto questo debba essere elevato per poter essere definito "eccessivo". Non è però impossibile chiarire quali siano le tendenze che si possono affermare, in futuro, a tal riguardo.

In una pubblicazione di febbraio 2009⁴⁷, il *Consultative Group to Assist the Poor* (CGAP) ha confrontato i dati del 2006 di 555 MFI "sostenibili" (cioè autosufficienti)⁴⁸, provenienti da 98 paesi. Dallo studio è risultato che il tasso medio applicato ai propri clienti era del 28,1% e che le MFI che usavano tassi alti quanto quelli di Compartamos rappresentavano solamente l'1% del totale. Inoltre, un'ulteriore analisi, questa volta condotta su un campione di 173 MFI, tra il 2003 ed il 2006, ha dimostrato che, in questo lasso di tempo, la crescita dei tassi di interesse

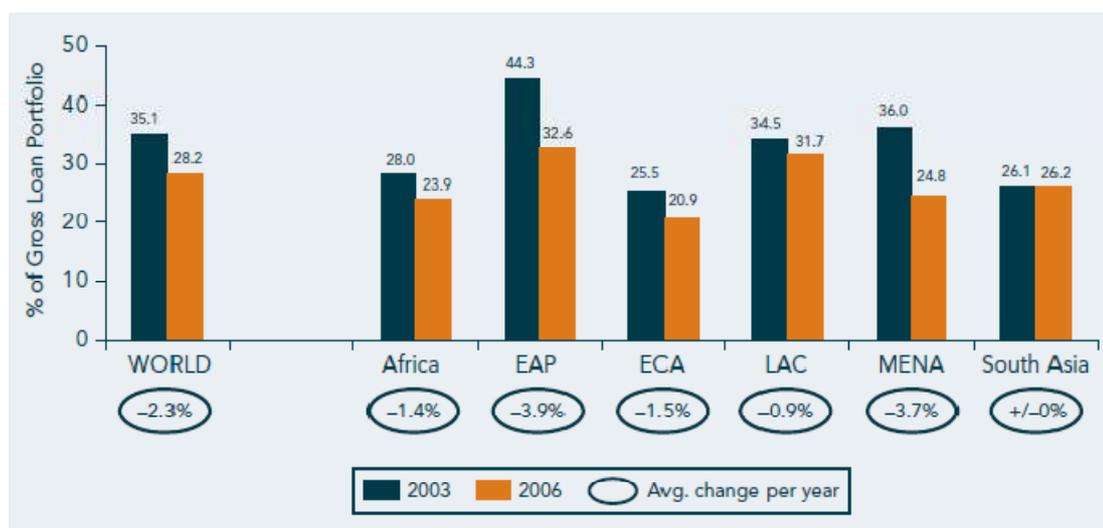
⁴⁶ Nella lista dei 50 migliori Istituti di Microfinanza stilata dal sito Forbes.com, secondo i dati quantitativi reperiti presso il MIX (Microfinance Information Exchange) relativi all'anno 2006, Compartamos risulta al settimo posto; ben dieci posizioni al di sopra di Grameen Bank.

⁴⁷ A. Gonzalez, S. Narain, R. Rosenberg, *The New Moneylenders: Are the Poor Being Exploited by High Microcredit Interest Rates?*, *Consultative Group to Assist the Poor*, <<http://www.cgap.org/gm/document-1.9.9534/OP15.pdf>>, 2009

⁴⁸ I dati di MFI non sostenibili non sono significativi in quanto tali istituti possono applicare tassi inferiori a quelli di mercato, senza che ciò determini squilibri. In via della "non" autosufficienza infatti i governi o i donatori intervengono per coprire le perdite.

applicati dagli istituti è stata negativa. La diminuzione media annua è stata del 2,3% l'anno (vedi grafico 3).

Grafico 3: Evoluzione del tasso di interesse applicato sui microprestiti, 2003 – 2006⁴⁹



Fonte: CGAP, The new moneylenders: Are the poor being exploited by high microcredit interest rates?, 2009, p. 9

Il tasso di interesse richiesto dagli istituti di microcredito, sebbene diminuito in valore nel corso degli anni, è comunque superiore a quello richiesto dalle banche tradizionali. Il motivo per il quale ciò avviene è perché queste ultime possono sostenere costi inferiori rispetto agli istituti di microcredito.

Concedere una grande quantità di prestiti di modesto importo comporta costi maggiori rispetto ad un prestito di ammontare complessivo identico, ma concesso ad un unico cliente. Gestire un'attività di microcredito è in media più costoso di un'attività di credito tradizionale: serve uno staff più numeroso per creare un rapporto personale ed un clima di fiducia con i destinatari dei prestiti, un maggior

⁴⁹ Le sigle indicano rispettivamente: Asia dell'Est e Pacifico (EAP), Europa orientale ed Asia Centrale (EECA), America Latina e Caraibi (LAC), Africa Centro-Orientale e del Nord (MENA), Asia del Sud (SA) ed Africa sub sahariana (SSA)

numero di informazioni sulla clientela, senza contare che alcuni istituti (come la Grameen Bank) inviano i funzionari direttamente nelle case dei potenziali clienti. Tali costi si riflettono inevitabilmente nei tassi di interesse, che devono essere alti abbastanza per coprire tutte le spese e rendere l'istituto autonomo.

In generale, quattro sono i componenti inclusi nel calcolo del tasso di interesse: il costo del capitale di debito, gli accantonamenti per le perdite sui crediti, le spese operative e il profitto.

La componente che maggiormente incide sul costo del debito per i clienti delle MFI, sono i costi operativi: si stima, infatti, che costituiscano il 60% dei costi totali. I dati escluderebbero che l'alta incidenza di tali costi sia dovuta ad inefficienze gestionali. Tuttavia, non è possibile generalizzare tale affermazione, poiché i costi amministrativi variano da sede a sede⁵⁰. Le tendenze indicano comunque che in tutti i paesi, tranne l'Asia del Sud⁵¹, l'efficienza operativa sta aumentando, grazie soprattutto ad economie di apprendimento e, dunque, ad una gestione che diventa migliore col passare degli anni.

Per quanto riguarda il costo del capitale di debito e gli accantonamenti per le perdite sui crediti, questi sono meno significativi per la definizione del costo del debito. Più esattamente, è difficile agire su di essi al fine di diminuirli. Riguardo la prima questione, gli MFI, diversamente dalle banche tradizionali, hanno un minor controllo del costo del loro finanziamento, configurandosi come *price taker*. Nel caso degli ammortamenti, è difficile che essi possano essere diminuiti ancora di più: infatti, nel mondo, il tasso medio di insolvenza da parte dei clienti delle MFI è stato del 2,3%, con dei picchi in Africa, che, comunque, non raggiungono il 5%, limite oltre il quale, un istituto di microcredito rischia di diventare insostenibile.

Per quanto riguarda il profitto, valgono le osservazioni precedenti, con la precisazione che una riduzione dei profitti, da parte delle MFI che lo ritengono eticamente accettabile, comporterebbe una diminuzione del tasso di interesse. Vale

⁵⁰ I fattori che influenzano i costi amministrativi sono: il livello dei salari, la localizzazione dei clienti, le modalità di prestito (di gruppo o individuale), la qualità delle infrastrutture, la localizzazione in un'area urbana o rurale etc. Tali elementi cambiano, evidentemente, da paese a paese.

⁵¹ Qui si stima che i paesi abbiano già raggiunto un buon grado di efficienza, forse grazie alle economie di apprendimento, dato che il microcredito è nato prima in queste regioni.

comunque la pena di aggiungere che, tra il 2003 ed il 2006, il *trend* dei profitti delle MFI è stato negativo, registrando una diminuzione annua dello 0,6%.

Un ultimo elemento, che potrebbe contribuire alla diminuzione dei tassi di interesse, è la competizione tra MFI, ma il mercato non è ancora abbastanza sviluppato per poter fare considerazioni di questo genere, supportate da prove empiriche.

2.2.2. Il problema del finanziamento

Una volta chiarito il motivo degli elevati tassi di interesse che vengono applicati ai microprestiti (il che non esclude che sia auspicabile un loro ribasso, come infatti sta accadendo negli ultimi anni), si può illustrare un altro elemento critico per gli istituti che si occupano di microfinanza.

Il reperimento dei fondi per lo svolgimento dell'attività di microcredito riveste un ruolo determinante perché determina l'efficacia dei servizi che l'MFI può offrire e il suo grado di indipendenza e di autonomia dal governo, dai sostenitori o dalle banche. Si è già indicato come per la Grameen Bank sia stato difficile giungere ad uno stato di autonomia finanziaria, che è arrivata solo vent'anni dopo l'avvio del Progetto.

Gli MFI operano al pari delle banche tradizionali, ma contrariamente ad esse non hanno lo stesso grado di riconoscimento a livello istituzionale. A fronte dello stesso tipo di attività, che diverge solo per la clientela di riferimento e per le cifre erogate, gli istituti di microcredito non hanno la strada spianata per il reperimento delle risorse loro necessarie e spesso le difficoltà di finanziamento non permettono loro di progettare la propria struttura finanziaria.

Una grande banca commerciale, che decida di avviare al proprio interno un progetto di microcredito, si presume non incontri problemi nel dedicare una parte della propria struttura e delle risorse alla sua realizzazione. Al contrario, un ente o un imprenditore che desideri avviare un progetto del genere, incontrerà numerose difficoltà nella riuscita dell'iniziativa.

Il ricorso al debito per l'avvio di un'attività di questo genere costituisce una strada rischiosa e non sempre percorribile dalle MFI. La mancanza di garanzie e l'oggetto stesso dell'attività di microcredito, rendono questi progetti altamente rischiosi per il sistema bancario, che privilegia gli investimenti con un rendimento sicuro. Non solo non è detto che si riesca a trovare una banca o un altro investitore disposto a finanziare il progetto per l'avvio di un'attività di microcredito, ma, nel caso si ottenessero eventuali finanziamenti dall'estero, le variazioni dei tassi di cambio potrebbero persino rendere il debito più oneroso.

La raccolta tra il pubblico è una strada che, nella maggior parte dei casi, è preclusa a queste istituzioni, a meno che non si tratti di banche. Il problema è che il microcredito manca di un'adeguata regolamentazione, che consenta di creare un'apposita figura giuridica all'interno degli ordinamenti nazionali. Questa mancanza rende troppo "rischioso" il microcredito per permettere alle organizzazioni che lo promuovono di rivolgersi direttamente ai risparmiatori tramite l'emissione di titoli.

Le donazioni sono un sistema molto comune per accedere ai fondi necessari per lo svolgimento delle attività, ma presentano un grave inconveniente. Le MFI non possono regolare il flusso di donazioni che esse ricevono e, come se non bastasse, tendono a seguire un andamento pro-ciclico, secondo il quale si determina una carenza di fondi nei periodi congiunturali, proprio quando vi sarebbe più bisogno del microcredito.

Gli aiuti internazionali sono notoriamente destinati al finanziamento delle iniziative a favore dello sviluppo sociale. Pertanto, le istituzioni di microcredito dovrebbero beneficiare di tali aiuti. Di questi, però, solo una minima parte viene destinata a questo settore⁵². Yunus ha suggerito di destinare una quota di fondi raccolti a livello internazionale a dei *wholesale funds*, ovvero dei fondi destinati specificamente a organizzazioni in grado di convogliare le donazioni in direzione

⁵² Circa l'1% del complesso degli aiuti internazionali, pari a 50 milioni di dollari, viene destinato al microcredito, quando ne servirebbero almeno 2,5 miliardi, pari al 5% del totale degli aiuti stessi (cfr. M. Yunus, *Un mondo senza povertà*, Milano, Universale Economica Feltrinelli, 2010, p. 84).

dell'avvio e della gestione di programmi di prestito, in modo da evitare sprechi nell'utilizzo dei singoli accreditati.

3. PROSPETTIVE PER LO SVILUPPO DEL MICROCREDITO NELLE AREE DEBOLI DEI PAESI SVILUPPATI: IL CASO DEL DUALISMO ITALIANO

Nei capitoli precedenti è stato delineato il concetto di microcredito inserendolo, in un contesto economico in evoluzione. Ci si è poi concentrati sulla storia della Grameen Bank, che può fornire spunti e riferimenti per possibili ripetizioni dell'esperimento in realtà diverse da quella di origine. Il microcredito, come si è visto, è nato per venire incontro alle esigenze dei più poveri tra i poveri. Esso ha permesso loro di avere un accesso al credito e di concretizzare piccole attività profittevoli, altrimenti irrealizzabili, al fine di disporre dei mezzi per soddisfare le più elementari esigenze personali e familiari. Tale opportunità, nella maggior parte dei casi, si è tradotta nel miglioramento delle condizioni di vita e nell'uscita dalla soglia di povertà di una vasta fascia della popolazione disagiata.

In questo capitolo, si intende approfondire il tema della possibilità di esportazione del modello iniziale del microcredito anche nei paesi più ricchi, in particolare, nelle aree più deboli dei paesi sviluppati.

Che il microcredito sia un fenomeno in costante espansione è un fatto ormai noto. Nuove Istituzioni di Microfinanza (MFI) sono nate a partire dagli anni Ottanta e il loro numero è destinato, nei prossimi anni, ad aumentare, a causa della congiuntura sfavorevole che l'economia mondiale sta attraversando. I paesi privilegiati per la replica del modello bengalese di microcredito sono quelli del Sud del mondo: l'Africa sub sahariana, *in primis*; i paesi del Sud est asiatico; l'America latina; i Balcani. Si riscontra tuttavia un crescente interesse verso questo modello anche da parte delle economie più sviluppate. La crisi finanziaria ed economica, più che nelle economie emergenti, ha fatto sentire la propria forza, causando i danni maggiori, nei paesi più avanzati. Mentre in paesi come la Cina o l'India, la crescita economica è stata solamente rallentata (in Cina, per la prima volta, il tasso di

sviluppo non è stato a due cifre, attestandosi comunque nel 2008 al 9%) nei paesi economicamente avanzati si è registrata una generale tendenza alla stagnazione e, in certi casi, come in Italia, una vera e propria recessione. Questo fenomeno ha fatto sì che in tali paesi si aggravasse la condizione di chi già aveva difficoltà ad arrivare alla fine del mese, spingendo alla creazione di una classe sociale di “nuovi poveri”.

Una parte consistente della popolazione dei paesi più avanzati sente, oggi, l'esigenza di una finanza più vicina al cliente nei momenti di difficoltà, che non punti a pochi, facoltosi clienti, ma che rivolga i propri servizi anche alla popolazione meno abbiente. Nell'America del Nord, nell'Europa continentale e in quella mediterranea, il microcredito sembra la risposta adatta ad un sistema bancario troppo rigido e ad una parte di popolazione, divenuta, negli ultimi anni, più povera. Se la soluzione sembra a portata di mano, le premesse da realizzare sono molte e non trascurabili.

La principale domanda cui occorre trovare una risposta non è se una soluzione come quella del microcredito, sia attuabile nei paesi ricchi. La domanda è se esso sia attuabile, così come è stato concepito nei paesi del Terzo Mondo. Il successo dell'iniziativa portata a compimento da Muhammad Yunus, per la quale si è guadagnato un premio Nobel, è, infatti, dipeso da taluni elementi essenziali. Le condizioni alle quali la Grameen Bank concede i propri microprestiti – la creazione di un gruppo, l'assenza di garanzie, le brevi scadenze di rimborso, la predilezione per i clienti donne – sono state concepite pensando ad un particolare tipo di clienti: gli abitanti dei villaggi rurali del Bangladesh, tenendo conto delle loro particolari caratteristiche, degli usi, e delle regole vigenti in quei luoghi.

Può questo modello avere la stessa percentuale di successo se esportato in paesi lontani da quello di origine per area geografica, cultura, stili di vita? Oppure l'applicazione in paesi economicamente arretrati è preconditione necessaria per la riuscita dei programmi di microcredito? I paesi più sviluppati, inoltre, possono realmente trarre vantaggio dall'avvio di tali programmi? Sono queste le domande alle quali si cercherà di fornire risposta nel seguito di questo lavoro.

Nell'ultima parte, l'attenzione verrà, invece, rivolta alla situazione italiana. Il secolare divario tra le regioni del Nord e del Mezzogiorno offre una prospettiva interessante per analizzare la questione del microcredito nelle aree in ritardo di paesi avanzati. Infatti, anche nei paesi più ricchi del mondo la ricchezza non è equamente distribuita tra i loro abitanti e, specialmente nel nostro paese, tale fenomeno è particolarmente evidente poiché vi è una singolare concentrazione di capitali e reddito nelle regioni del Nord. Al Sud si riscontra, invece, un divario generalizzato, che riguarda, soprattutto, la produttività, la produzione di ricchezza ed il livello di occupazione.

3.1. Il microcredito nei paesi sviluppati

Un concetto già espresso, ma che vale la pena di ripetere è che il microcredito è nato in una delle zone più povere del mondo e per poter essere replicato nei paesi ricchi, dovrebbe subire delle modifiche profonde. È chiaro che esso è e rimane uno strumento dotato di caratteristiche uniche, i cui elementi di base non possono assolutamente essere cambiati, se di microcredito si vuole parlare, ma esso deve assumere connotati e sfumature diverse, di paese in paese, al fine di adattarsi a condizioni sociali lontane da quelle dei luoghi di origine.

È difficile pensare, ad esempio, che nei paesi industrializzati il microcredito possa svolgere un puro ruolo di promotore dello sviluppo sociale e produttivo. In queste realtà, infatti, la stragrande maggioranza della popolazione vive in un contesto ben sviluppato e la ricchezza pro-capite è infinitamente maggiore, rispetto a quella dei paesi emergenti. Il ruolo del microcredito può, semmai, diventare quello di un elemento volto a ridurre le ineguaglianze sociali, causate dal malfunzionamento del sistema economico e da politiche sociali non sempre ottimali.

3.1.1. Gli importi, gli attori del microcredito e il target di riferimento

Una delle principali questioni che si pone, quando si parla di microcredito nei paesi sviluppati, sono le cifre che dovrebbero essere prestate. In Bangladesh, il prestito può aggirarsi tra i 50 dollari e ed i 200 e raramente si può superare il livello di 500 dollari, solo nei casi in cui si avvia ad, esempio, un progetto per la realizzazione di un'abitazione.

Quale dovrebbe essere l'entità dei microprestiti nei paesi economicamente avanzati? Per rispondere, oltre a considerare la diversità del potere d'acquisto esistente tra i paesi emergenti e quelli sviluppati, occorre valutare lo stato di avanzamento dell'economia: se da un lato, nei paesi in via di sviluppo, ci troviamo davanti ad uno stato di "arretratezza", nei paesi avanzati, viceversa, si assiste ad uno stato dell'economia profondamente sviluppato.

Nei paesi in via di sviluppo, l'avvio di una piccola attività, che generi profitto, è relativamente semplice. Con investimenti minimi, è possibile mettere su un'attività che, seppur umile, trovi mercato. Per fare qualche esempio, con i microprestiti, è possibile comprare una capra per produrre e vendere il latte, il bambù per fabbricare sgabelli e ceste, tessuti per confezionare dei vestiti.

Nel Nord del mondo attività di questo genere non risulterebbero competitive. Per poter pensare di ripagare il debito e garantirsi un reddito, in una società complessa come quella occidentale, è necessario intraprendere un tipo di attività che garantisca una certa profittabilità. La fabbricazione di beni di prima necessità probabilmente non soddisferebbe tale condizione, perché, a meno di una produzione ad alto valore aggiunto, si deve fare i conti con le grandi aziende che minimizzano i costi, grazie alle economie di scala. Se si fa riferimento a singole persone, una soluzione accettabile potrebbe essere rappresentata, invece, da progetti che non richiedano un grande investimento di capitali, come, per esempio, i lavori a prestazione personale, oppure l'offerta di servizi di qualche genere.

In un paese sviluppato, quindi, la complessità economica è tale da richiedere, per l'avvio di un'attività, somme maggiori di quante ne servano in un paese in via di sviluppo. Ciò anche in considerazione di normative fiscali piuttosto rigide, nonché

del costo dei materiali e delle pratiche burocratiche. Occorre, di conseguenza, che le istituzioni di microcredito concedano prestiti “micro”, rispetto ai prestiti concessi di solito dalle banche, ma abbastanza consistenti da permettere di realizzare il progetto. Un prestito del genere potrebbe aggirarsi tra i 2000 e i 5000 euro, cifre che poche banche tradizionali sarebbero disposte a prestare e che nessuna accorderebbe senza una garanzia.

Nei paesi economicamente avanzati, per trarre profitto dal microcredito occorre avere un minimo di mentalità imprenditoriale. Non è realistico pensare che chiunque, nella nostra società, sarebbe in grado di gestire efficientemente poche migliaia di euro. Per far fruttare 5000 euro, in paesi come gli Stati Uniti piuttosto che in Francia, occorre un progetto preciso, un minimo di strategia. Proprio per questo motivo, se in Bangladesh i funzionari della Grameen Bank vanno nelle case a proporre la propria offerta, da noi è, invece, preferibile che siano ancora le persone a rivolgersi alle organizzazioni e non viceversa. Semmai, è auspicabile che vi sia una fitta rete di sportelli, in grado di erogare microcrediti, sparsi sul territorio, così da entrare in contatto in maniera diretta con i potenziali clienti e instaurare con essi un rapporto di fiducia.

Quest'ultimo punto, fa sorgere un'ulteriore questione su chi dovrebbe occuparsi di praticare il microcredito. Oggi, grandi banche, del calibro di Citigroup, Credit Suisse, Deutsche Bank e Morgan Stanley, lo praticano, eppure, l'esperienza della Grameen Bank, suggerisce che questa non è la strada giusta. Ad occuparsi dell'erogazione dei microcrediti, dovrebbero essere, piuttosto, piccole istituzioni, o, comunque, banche dalla struttura molto flessibile e gerarchicamente piatta, caratterizzate da una presenza capillare sul territorio e da filiali dotate di autonomia decisionale. La vicinanza al cliente è un aspetto fondamentale di tale attività. Un rapporto che dipende unicamente dalla fiducia tra i contraenti deve avere base solide, il che significa che la banca deve conoscere, istruire e seguire, in ogni momento, i destinatari del prestito.

È difficile che banche molto grandi possano avere, contemporaneamente, tali caratteristiche. Inoltre, chi pratica il microcredito deve effettuare un cambiamento

di prospettiva, passando dallo scopo di lucro allo stato puro, ad una concezione quantomeno orientata al sociale. È più semplice, quindi, che nascano nuove strutture, orientate del tutto a questa iniziativa, piuttosto che grandi banche consolidate pongano in atto un'inversione di tendenza.

Non è poi da sottovalutare quello che potrebbe essere un grande contributo degli enti che, per definizione, sono più legati al territorio, come le associazioni e le fondazioni caritatevoli, le ONLUS, le ONG che non possono, in alcun modo, operare in una condizione di indipendenza (poiché si tengono in vita con le donazioni, i fondi pubblici o quelli privati), ma che possono svolgere un ruolo decisivo nel mettere in contatto gli istituti di microcredito con le persone che si rivolgono a loro per ottenere aiuto.

Riguardo al *target* che gli istituti di microcredito dovrebbero assumere come riferimento, nei paesi economicamente sviluppati, la definizione stessa di microcredito indica che si dovrebbe trattare di persone molto povere. Come è stato osservato in precedenza, è necessario che ci sia un progetto minimo, ma ciò non esclude che, a parità di idee, siano le persone più in difficoltà a dover beneficiare di questi servizi.

Insieme ai prestiti erogati alle persone escluse dal credito bancario tradizionale, sarebbe miope non considerare una realtà che, specialmente in Europa, assume connotati dominanti: quella delle piccole imprese. Si tratterebbe di concedere piccoli prestiti a microimprenditori e microimprese, che si trovano in condizione di difficoltà temporanea e che non potrebbero rivolgersi alle banche tradizionali a causa delle condizioni patrimoniali precarie.

3.2. Crisi economica e povertà in Italia: il divario Nord Sud

3.2.1. Tendenze generali

Nel 2010 lo spettro della crisi non ha cessato di far sentire i propri effetti sull'economia mondiale; tantomeno su quella italiana. Essa ha dato origine ad un fenomeno di recessione, con conseguenze finanziarie, economiche ed occupazionali, mettendo in discussione stili di vita consolidati, modi di vivere e di consumare. È impossibile definire con certezza la situazione attuale, perché la crisi è ancora in atto e i possibili risvolti futuri incerti. Ciò che si prevede, però, è che le situazioni di difficoltà per la popolazione siano destinate ad aumentare.

In generale, le aree più colpite sono quelle dove il sistema produttivo è più direttamente collegato alle dinamiche finanziarie nazionali e internazionali. Evidenti difficoltà sono rilevabili anche in quei territori in cui le prospettive di sviluppo sono poco chiare e vi sono difficoltà preesistenti, non solamente di tipo economico, ma legate ad eventi specifici del territorio (ritardi nello sviluppo economico, calamità naturali, invecchiamento della popolazione e conseguente spopolamento dei territori).

Un po' in tutta Italia, la crisi economico-finanziaria sta intaccando il capitale sociale e le prospettive di futuro delle famiglie del ceto medio. Anche le fasce più deboli della popolazione avvertono un evidente deterioramento delle proprie condizioni, anche per effetto delle difficoltà di bilancio degli enti locali, che stanno determinando una contrazione o eliminazione di alcuni servizi sociali essenziali, con la conseguente sofferenza delle famiglie interessate.

Informazioni importanti sullo stato di sofferenza delle famiglie italiane arrivano dagli Enti Caritatevoli e dalle ONLUS, facendo riscontrare un generale aumento del numero delle persone che chiedono aiuto a tali organizzazioni. La Caritas, ad esempio, ha registrato dal 2007 al 2008, in tutta Italia, un incremento medio di utenza pari a circa il 20%.

Dal lato dell'industria, la tendenza del nostro Paese è quella di un indebolimento della struttura produttiva. Da notare, inoltre, è che la crisi ha assunto i connotati di una recessione solo per pochi paesi, tra cui l'Italia (-1% del PIL nel 2008 e -5% del PIL nel 2009)⁵³. Le attività finalizzate all'esportazione di prodotti sono quelle che hanno attraversato i momenti più difficili, a causa del calo della domanda internazionale (perlomeno, fino alla recente svalutazione dell'euro nei confronti delle principali valute internazionali); ma anche i comparti turistico ed edilizio hanno avuto un'evidente flessione. Un discorso a parte va fatto per le piccole aziende del terzo settore e per quelle appartenenti al settore delle piccole e medie imprese (PMI), che si vedono costrette a chiudere, perché con la crisi si è determinata una generalizzata caduta della domanda di beni e servizi, ma soprattutto perché le banche non svolgono una adeguata azione di sostegno agli investimenti e al credito.

Il tasso di occupazione è direttamente collegato alla salute del sistema economico di riferimento, perciò non stupisce che esso sia in calo. Al contrario, i fenomeni in crescita sono, senz'altro, il ricorso alla cassa integrazione, il mancato rinnovo dei contratti a termine, l'iscrizione al collocamento e alle liste di mobilità.

Gli effetti della crisi si sono fatti sentire, in maniera più o meno intensa, a seconda dell'area geografica di riferimento. Tanto il Nord del paese, quanto il Sud, stanno patendo le gravi ripercussioni della congiuntura sulla competitività economica e sul benessere sociale. Tuttavia, solo al Sud tale situazione si somma ad una condizione di debolezza preesistente⁵⁴.

Il ritardo del Meridione risulta ancora maggiore se lo paragoniamo con la situazione degli altri paesi europei. Se, nel 1995, il prodotto pro-capite del Mezzogiorno era il 78,7% di quello medio dell'Unione Europea a 27 paesi, 12 anni

⁵³ Gli altri paesi in recessione nel 2008 sono stati il Lussemburgo (-0,9%) e l'Irlanda (-2,3%), mentre, nel 2009, ad accompagnare l'Italia nella recessione sono stati il Regno Unito (-4,9%), la Spagna (-3,9%) e la Germania (-4,9%). Nel complesso nell'UE a 27 paesi la flessione del prodotto è stata molto forte (-4,2% del PIL, contro lo 0,7% dell'anno precedente), mentre nei paesi emergenti vi è stato solo un rallentamento della crescita (+2,4% del PIL).

⁵⁴ Nel Mezzogiorno le regioni sono sempre cresciute meno rispetto alla media nazionale. Nel periodo tra il 2001 il 2008 ad esempio l'incremento annuo del prodotto è stato dello 0,6%, poco più della metà di quello del centro Nord (1%). Al Sud, inoltre, nel 2008 il Pil si è ridotto dello 0,1% in più rispetto al resto del paese.

dopo era solo il 68,8%. Un altro dato significativo è che il Sud ha un tasso di sviluppo inferiore anche rispetto a quello delle regioni europee in ritardo di sviluppo.

3.2.2. La povertà in Italia: il triste primato del Mezzogiorno

Nel 2009 è stato calcolato che quasi il 90% delle famiglie italiane⁵⁵ vive al di sopra della soglia di povertà⁵⁶. La popolazione italiana è dunque sostanzialmente benestante e la crisi economica ha portato il paese in recessione, ma non ha impoverito eccessivamente i suoi abitanti. Tuttavia le cose non stanno esattamente così. Intanto, volendo capire se il microcredito può portare dei vantaggi a chi vive in paesi economicamente avanzati, si ha la conferma che l'Italia è un campo di prova ideale per ragionare in questi termini. Tutto sommato infatti, in questo paese si vive più bene che male, con un PIL pro-capite leggermente superiore alla media europea.

Più esattamente, in Italia, l'incidenza della povertà relativa⁵⁷ è del 10,8%. Questo significa che 7 milioni 810 mila individui, ovvero il 13,1% dell'intera popolazione, vivono in povertà. Ma questi dati da soli non bastano a comprendere l'essenza del fenomeno.

Per gli scopi di questo lavoro, ci interessa capire qual è la dinamica attuale della povertà in Italia: se si tratta, cioè, di un fenomeno in diminuzione (e in tal caso, forse, non vi sarebbe bisogno del microcredito, perché altri progetti virtuosi sono già stati avviati) oppure in ascesa. Occorre aggiungere due ulteriori elementi di valutazione statistica.

Il primo dato utile è che, rispetto al 2008, il valore dell'incidenza di povertà relativa, nel 2009, mostra una flessione. Sembrerebbe un fattore positivo, ma, guardando meglio, si comprende che l'indice è diminuito, in quanto, tra le famiglie che vivono al di sotto della soglia di povertà, sono aumentate quelle che hanno al

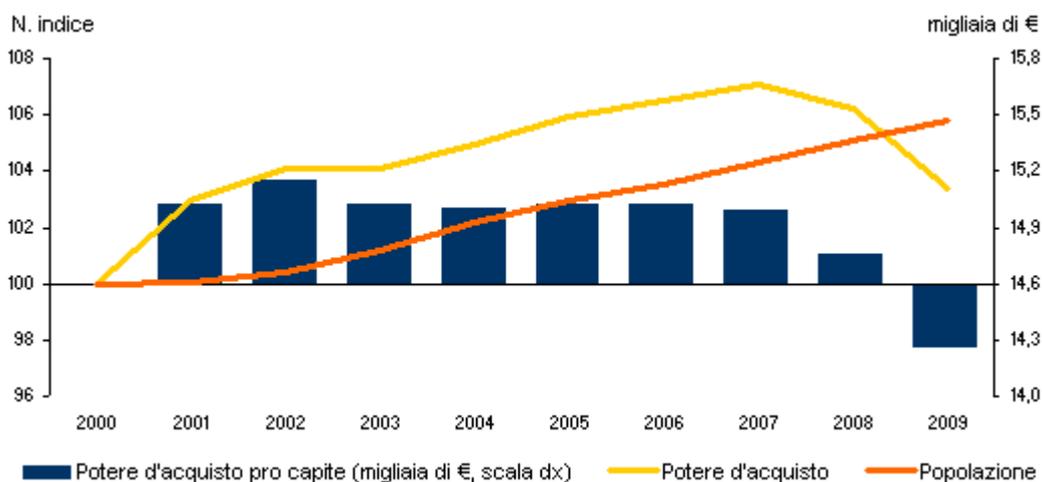
⁵⁵ I dati riportati in questo paragrafo provengono dall'ultimo rapporto pubblicato dall'Istat (15 luglio 2010) sulla povertà in Italia.

⁵⁶ La soglia di povertà è riferita ad una spesa media pro-capite, che nel 2009, in Italia, per una famiglia di due componenti, è risultata pari a 983,01 euro mensili.

⁵⁷ L'incidenza della povertà si ottiene dal rapporto tra il numero di famiglie con spesa media mensile per consumi pari o al di sotto della soglia di povertà e il totale delle famiglie residenti.

proprio interno almeno un percettore di reddito (per la metà dei casi, proveniente da occupazioni a medio - alto profilo professionale). Questo significa che non sono diminuite le famiglie povere, ma che sono entrate, in questo gruppo, famiglie tendenzialmente in stato di non povertà. D'altronde, se si confrontano questi dati con quelli relativi al reddito e al potere d'acquisto, nello stesso anno, ci si rende conto di come il potere d'acquisto dei salari si sia notevolmente ridotto dall'anno di partenza della crisi.

Grafico 4: Reddito reale delle famiglie, popolazione e potere d'acquisto pro capite, in Italia. Numeri indice base 2000=100; migliaia di euro



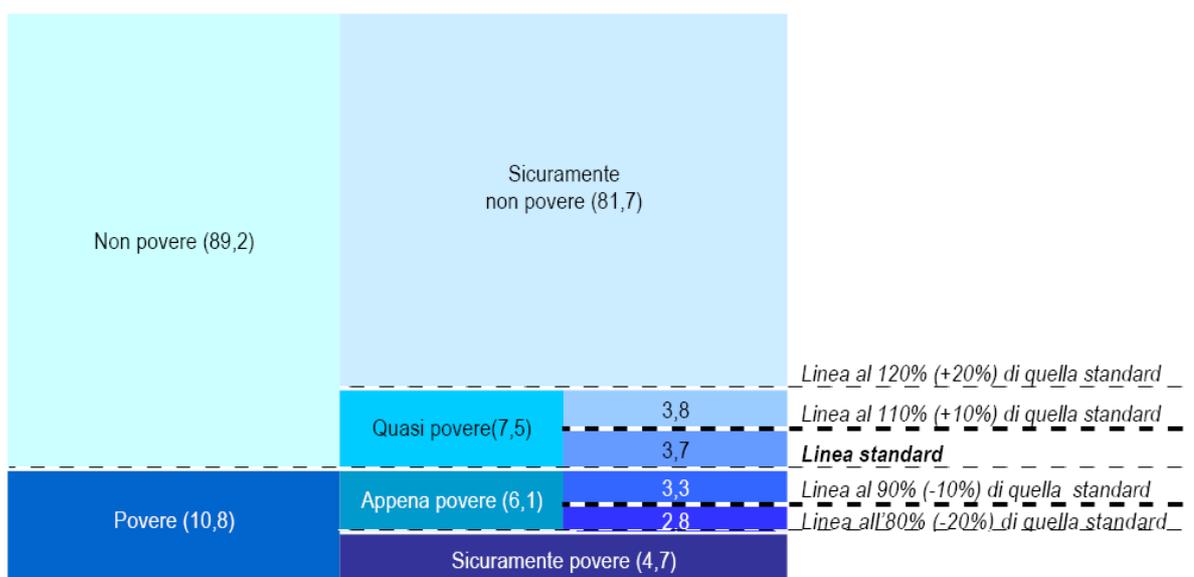
Fonte: Istat, Reddito delle famiglie e profitti delle società, 8 ottobre 2010, p.5

L'esame congiunto della dinamica del reddito reale e della popolazione nell'ultimo decennio, mostra come il reddito pro-capite abbia segnato, nel complesso, un arretramento. Nel 2009, il potere d'acquisto delle famiglie italiane è risultato superiore del 3,4%, rispetto al 2000. Tuttavia, la popolazione residente è cresciuta, nel medesimo periodo, del 5,8%, cosicché vi è stata una riduzione del reddito pro-capite del 2,3%, corrispondente a una perdita di oltre 300 euro per

abitante ai prezzi del 2000. Questi dati mostrano come la nuova “classe di poveri” italiana sia composta da famiglie che pur percepiscono un reddito.

Il secondo elemento importante riguarda le famiglie non povere, ma a rischio di povertà. Si tratta di un dato importante, perché permette di fare delle previsioni sull’evoluzione della povertà in Italia, nel caso in cui non vengano prese le misure necessarie per contrastare tale fenomeno. Così, è possibile individuare altri gruppi di famiglie, distinti in base alla distanza della loro spesa mensile dalla linea di povertà (Figura 3).

Figura 3: Famiglie povere e non povere in base a diverse linee di povertà. Anno 2009.



Fonte: Istat, La povertà in Italia nel 2009, 15 luglio 2010, p. 7

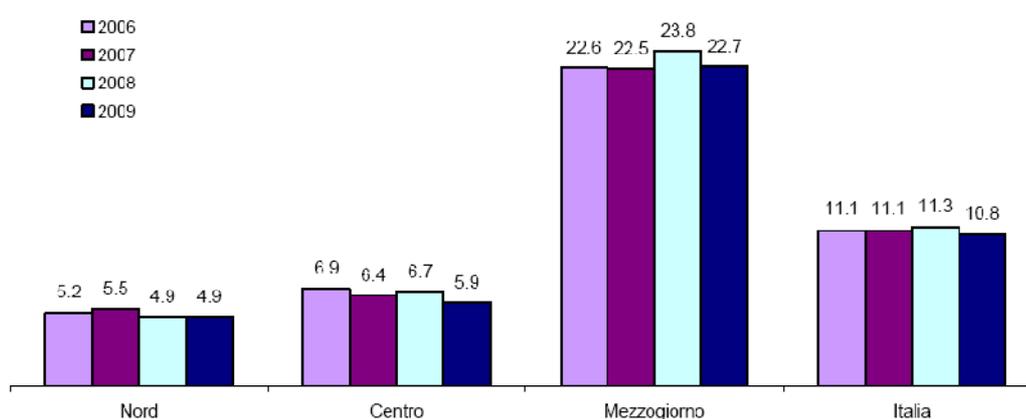
Sotto la soglia di povertà, le persone “sicuramente povere”(con livelli di spesa mensile inferiore alla linea *standard* di oltre il 20%) costituiscono il 4,7% del totale, mentre le famiglie “appena povere” (con una spesa mensile fino al 20% inferiore alla linea) sono il 6,1%. Sopra la soglia, invece, le famiglie residenti, che presentano valori di spesa superiori alla linea di povertà di non oltre il 20%, rappresentano il 7,5% del totale.

Per quanto riguarda l'incidenza della povertà assoluta⁵⁸, nel 2009, in Italia, il 4,7% delle famiglie residenti (3 milioni e 74 mila individui, cioè il 5,2% della popolazione) non ha potuto affrontare le spese minime essenziali per conseguire uno *standard* di vita minimamente accettabile.

Per quanto riguarda sia l'indice di povertà relativa che quello di povertà assoluta il Mezzogiorno si conferma come l'area geografica che detiene i valori e l'intensità più elevate. Qui le medie superano di misura quelle nazionali.

Riguardo la ripartizione geografica della povertà relativa e la sua evoluzione in Italia, la situazione negli ultimi anni è quella delineata dal grafico sottostante.

Grafico 5: Povertà relativa per ripartizione geografica. Anni 2006-2009 (valori percentuali).



Fonte: Istat, La povertà in Italia nel 2009, 15 luglio 2010, p. 2

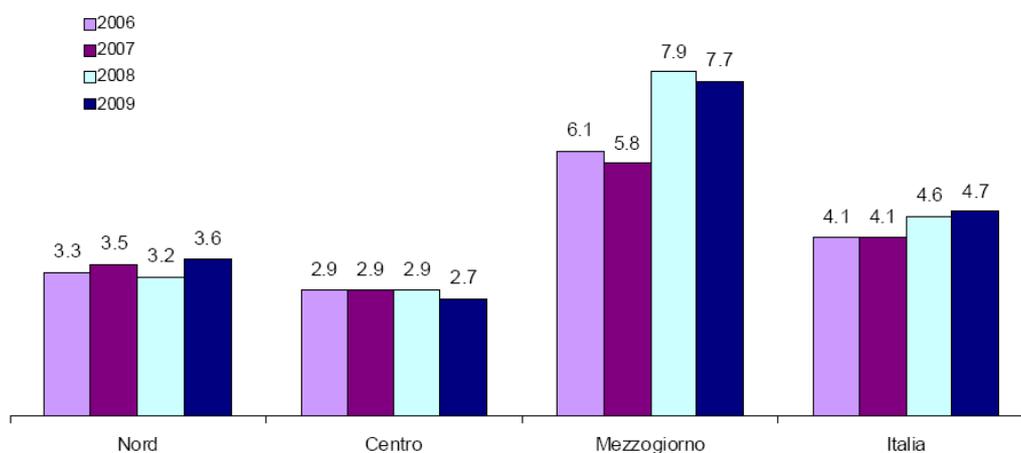
Come si vede, il fenomeno della povertà relativa è maggiormente diffuso nel Mezzogiorno, rispetto alle altre aree territoriali. Osservando il grafico, si nota, inoltre, che i valori del 2009 non sono dissimili da quelli del 2006, l'anno precedente allo scoppio della crisi finanziaria. Questo fatto sta ad indicare che la crisi non ha

⁵⁸ La soglia di povertà assoluta rappresenta la spesa minima necessaria per acquisire beni e servizi inseriti nel paniere di povertà assoluta. La soglia di povertà assoluta varia in base alla dimensione della famiglia, alla sua composizione per età, alla ripartizione geografica e alla dimensione del comune di residenza.

avuto un ruolo primario nell'approfondire un divario così accentuato tra Nord e Sud e che quest'ultimo ha, invece, motivazioni storiche che affondano le proprie radici ben al di là degli ultimi anni. Per rendersene conto, basta osservare il valore del PIL per abitante in queste regioni. Nel 2008, ad esempio, il PIL pro-capite per abitante nel Mezzogiorno è stato di 17,971 euro, pari al 58,6% del prodotto pro-capite del Centro – Nord (30,681 euro). Si potrebbe pensare che questo dato sia stato accentuato dalla crisi. Eppure, se si confronta tale valore con quelli degli ultimi nove anni, ci si accorge che, dal 2000, il *gap* si è addirittura ridotto: il che significa che il problema va ricercato più in profondità.

Riguardo la distribuzione dell'incidenza della povertà assoluta per area geografica, si può far riferimento al grafico 6.

Grafico 6: Povertà assoluta per ripartizione geografica. Anni 2006-2009 (valori percentuali).



Fonte: Istat, La povertà in Italia nel 2009, 15 luglio 2010, p. 8

Tabella 1: Indicatori di povertà assoluta per ripartizione geografica. Anni 208-2009 (migliaia di unità e valori percentuali)

	Nord		Centro		Mezzogiorno		Italia	
	2008	2009	2008	2009	2008	2009	2008	2009
Migliaia di unità								
famiglie povere	378	425	139	129	610	608	1.126	1.162
famiglie residenti	11.716	11.894	4.771	4.860	7.771	7.856	24.258	24.609
persone povere	848	999	359	313	1.686	1.762	2.893	3.074
persone residenti	26.919	27.182	11.601	11.724	20.740	20.769	59.261	59.674
Incidenza della povertà (%)								
Famiglie	3,2	3,6	2,9	2,7	7,9	7,7	4,6	4,7
Persone	3,2	3,7	3,1	2,7	8,1	8,5	4,9	5,2
Intensità* della povertà (%)								
Famiglie	16,4	15,1	17,8	18,3	17,3	18,8	17,0	17,3

Fonte: Istat, La povertà in Italia nel 2009, 15 luglio 2010, p. 8

Nel 2009, il Mezzogiorno conferma i livelli di incidenza della povertà assoluta raggiunti nel 2008, ma ciò che più colpisce, guardando il grafico, è il salto che si registra tra il 2007 e il 2008. Si osserva, inoltre, un aumento del valore dell'intensità della povertà⁵⁹, che dal 17,3% è salito al 18,8%. La lieve flessione dell'incidenza della povertà assoluta, accompagnata dall'incremento della sua intensità, indica che il numero delle famiglie assolutamente povere è rimasto pressoché identico, ma che le loro condizioni medie sono peggiorate.

Ciò che in altre parti del Paese è vissuto come crisi, nel Meridione fa parte di una condizione permanente di povertà, disagio ed esclusione di gran parte della popolazione. L'attuale crisi economico-finanziaria non va, però, confusa con il mancato sviluppo di alcune aree territoriali, che ha origini molto più antiche. Pur non volendo approfondire, in questa sede, l'indagine sulle ragioni che hanno fatto nascere e, poi, alimentato il divario tra il Nord e il Sud del Paese, è chiaro come la crisi abbia solamente aggiunto ulteriori difficoltà ad un territorio notoriamente in ritardo rispetto alle aree settentrionali. Infatti, il Mezzogiorno, che soffre di debolezze strutturali riguardo la specializzazione produttiva e la capacità innovativa, non ha tenuto il passo del Settentrione di fronte ai processi di globalizzazione e di

⁵⁹ L'intensità della povertà misura di quanto, in percentuale, la spesa media delle famiglie definite povere sia al di sotto della soglia di povertà.

intensificazione della concorrenza internazionale. Mentre le regioni del Nord hanno reagito alla competizione (e alla crisi) con l'adozione di nuove strategie aziendali, al Sud tale processo di trasformazione è risultato molto più debole, anche a causa della maggiore fragilità della struttura economica meridionale.

3.2.3. La questione giovanile

Vale la pena di affrontare una questione che, seppur indirettamente, si ricollega al problema della povertà. Si fa riferimento al fatto che, negli ultimi anni, i giovani hanno maggiormente risentito della crisi economica.

Nonostante il processo di scolarizzazione nel Sud Italia abbia raggiunto livelli significativi, per ciò che riguarda l'istruzione primaria e secondaria, recuperando il divario con il Nord, sembra che questo dato positivo non riesca a tradursi in un motivo di vantaggio per il Mezzogiorno.

Negli ultimi anni, è cresciuto il fenomeno dei giovani *Neet* (*Not in education, employment or training*): per essi, la rinuncia a presentarsi sul mercato del lavoro si associa al contemporaneo allontanamento dal circuito dell'istruzione. In base ai dati ISTAT, nel 2009, la quota di giovani Neet ha superato i 2 milioni. Di questi, 1,2 milioni si trovano nel Mezzogiorno e i restanti 850 mila nel Centro-Nord.

Questi dati, insieme a quelli sull'occupazione (che vedono ancora una volta i giovani come i soggetti maggiormente colpiti) fanno trasparire la situazione di profondo disagio che colpisce i giovani italiani; in particolare quelli meridionali.

Tabella. Tasso di occupazione per titolo di studio, ripartizione geografica e classi di età. Media 2009 (valori %)

Classi di età	Licenza elementare	Licenza media	Diploma 2-3 anni	Diploma 4-5 anni	Laurea breve, laurea, dottorato	Totale
Mezzogiorno						
15-24 anni	13,6	10,6	31,5	20,1	14,6	14,9
25-34	34,0	45,5	56,9	52,3	53,1	49,5
35-44	33,2	51,8	58,4	68,2	83,5	59,2
45-54	32,2	52,6	65,8	72,8	90,3	58,7
55-64	18,0	32,9	38,1	52,7	68,1	34,3
Totale 15-64	25,1	38,2	53,0	52,4	69,5	44,6
Centro-Nord						
15-24 anni	25,7	15,6	60,5	36,8	29,8	26,6
25-34	57,1	75,8	81,6	80,5	75,7	77,9
35-44	60,1	77,6	83,4	86,2	90,8	83,0
45-54	54,4	73,7	79,1	86,3	92,0	79,1
55-64	21,4	32,5	37,6	49,8	64,3	36,5
Totale 15-64	32,9	56,1	72,6	72,9	80,2	64,5

Fonte: Elaborazioni SVIMEZ su dati ISTAT RCFL, Rapporto SVIMEZ sull'economia del Mezzogiorno, Bologna, il Mulino, 2010

Dall'analisi incrociata dei dati sull'occupazione, il titolo di studio in possesso e l'età, emerge che i giovani hanno in assoluto maggiore difficoltà a trovare lavoro. Relativamente all'area geografica, si constata che i giovani del sud, rispetto ai coetanei settentrionali, incontrano difficoltà ancora maggiori.

3.3. L'accesso al credito nelle regioni meridionali e il microcredito

Una volta valutata la situazione della povertà in Italia, si può analizzare quale potrebbe essere l'utilizzo del microcredito nel nostro Paese e, soprattutto, a quali fasce di popolazione potrebbe essere destinato e quali aree geografiche potrebbe coprire. Per farlo, dato che pur sempre di prestiti si tratta, è utile il ruolo svolto dalla rete bancaria italiana, ovvero se questo sistema è strutturato in modo tale da venire incontro alle esigenze di tutta la popolazione. In questo caso non vi sarebbe bisogno

del microcredito perché la possibilità di accedere al credito bancario sarebbe estesa a chiunque.

La crisi degli ultimi anni, oltre ad aver creato nuovi strati di povertà ed aggravato la condizione di chi già era in difficoltà, ha interessato anche il sistema produttivo del nostro Paese. Oltre al calo della domanda di beni e servizi da parte dei consumatori, le imprese stanno patendo l'ondata di sfiducia che ha interessato il Sistema bancario italiano, portando ad un razionamento del credito per le imprese finanziariamente meno stabili. Questa situazione ha, di conseguenza, determinato problemi per le aziende più fortemente dipendenti dai finanziamenti bancari. I privati hanno subito gli effetti dell'irrigidimento delle condizioni di credito in maniera analoga.

Dunque, in questo contesto, il microcredito può costituire in Italia una valida integrazione del sistema bancario tradizionale, apportando significative modificazioni alla concezione originaria di tale organizzazione. A cambiare dovrebbe essere, innanzitutto, la clientela che funge da *target*: le persone fisiche in condizioni di difficoltà, ma anche le piccole e medie Imprese (PMI) impossibilitate ad accedere ai canali di credito tradizionali.

3.3.1. Reti bancarie e imprese

L'Italia si distingue da tutti gli altri paesi industrializzati per la forte presenza sul territorio di piccole e piccolissime imprese: sono quasi 4,3 milioni solo quelle con meno di 10 impiegati. Esse rappresentano il 95% del totale e occupano il 46% degli addetti⁶⁰. Tale composizione del sistema produttivo italiano dovrebbe implicare un sistema bancario fondamentalmente orientato al soddisfacimento delle esigenze delle imprese di minore dimensione. Tuttavia ciò non avviene.

La crisi finanziaria ha avuto sicuramente un forte impatto sulla predisposizione delle banche italiane a concedere prestiti alle imprese e, in particolare, alle imprese del Sud. Osservando l'evoluzione del sistema bancario in Italia negli ultimi vent'anni,

⁶⁰ Cfr. ISTAT, Struttura e dimensione delle imprese, 3 giugno 2010, pp. 1-10.

si comprende, però, come tale razionamento del credito sia solo “pioggia sul bagnato”.

A partire dagli anni Novanta, è avvenuto un radicale nello scenario bancario italiano. La sempre maggiore integrazione con l’Europa ha costretto le piccole banche italiane a confrontarsi con i grandi colossi bancari operanti all’estero. Questa situazione ha indotto le banche italiane ad accorparsi, al fine di diventare più competitive e beneficiare delle economie di scala relative. Si è assistito così ad un’ondata di fusioni e acquisizioni bancarie, che, fino ai primi anni di questo secolo, ha stravolto il panorama finanziario italiano. Tale fenomeno ha avuto ripercussioni differenti, a seconda della zona geografica del Paese. La trasformazione, infatti, non è avvenuta in modo omogeneo, ma ha visto le banche del Nord come gli attori maggiormente coinvolti in questo processo.

Al Sud, gli sportelli bancari hanno conosciuto un drastico ridimensionamento⁶¹ e si è assistito, in particolare, ad una progressiva riduzione di quelli facenti capo a banche meridionali. In pratica, il consolidamento del sistema bancario si è tradotto in una penetrazione delle banche con sede legale nel Centro-Nord nei mercati meridionali⁶².

Oggi, in Italia, operano soprattutto le grandi banche frutto delle unioni e delle alleanze degli anni Novanta, mentre le piccole banche sono solo una piccola parte del totale. Se questo consolidamento e questa razionalizzazione del sistema bancario aveva come obiettivo il miglioramento dell’efficienza, gli effetti che ne sono scaturiti sono stati quantomeno contrastanti.

Se da una parte, maggiori dimensioni hanno permesso di beneficiare delle economie di scala, per contro, si è verificata una maggiore *performance* da parte delle banche di dimensione minore. Si tratta delle banche provinciali, di quelle locali e delle Banche di Credito Cooperativo (BCC). Questi istituti non possono contare su

⁶¹ Tra il 1990 e il 2001 il numero di Banche operanti nel Mezzogiorno si è ridotto del 46%, a fronte di una riduzione del 20% degli intermediari aventi sede legale al Centro – Nord. (Cfr. SVIMEZ, Rapporto SVIMEZ 2009 sull’economia del Mezzogiorno, 2009, pp. 497-533)

⁶² Al Sud la quota di sportelli bancari facenti capo a banche meridionali indipendenti si è andata progressivamente riducendo passando dal 66% nel 1990 al 33% nel 2006. (Cfr. SVIMEZ, Rapporto SVIMEZ 2009 sull’economia del Mezzogiorno, 2009, pp. 497-533)

una dimensione tale da minimizzare i costi, ma possono fare leva su un vantaggio non perseguibile da parte delle grandi banche: la vicinanza al cliente. Una migliore conoscenza del cliente, data dal profondo legame con il territorio, garantisce, infatti, una migliore acquisizione delle *soft informations*, quelle informazioni qualitative che permettono una migliore attività di monitoraggio del cliente e di valutazione del rischio di credito. Questo vantaggio ha avuto effetti positivi sulla profittabilità delle piccole banche poiché queste hanno potuto soddisfare clienti che altre banche, sulla base di informazione meramente quantitative, si sarebbero rifiutate di servire⁶³. Oltre alla maggiore vicinanza al cliente, un altro fattore che può spiegare il successo delle Banche di Credito Cooperativo è legato al fatto che le forme cooperative tendono a dare maggiore stabilità al vertice, permettendo così di articolare le strategie aziendali su obiettivi di lungo termine.

Il fatto che lo sviluppo della rete bancaria sia un fenomeno in crescita nel nostro Paese⁶⁴ non è sinonimo di efficienza e orientamento al cliente. In contemporanea all'aumento del numero di sportelli bancari (che peraltro è avvenuto in maniera disomogenea⁶⁵), si è registrata, infatti, una lenta crescita del rapporto tra personale bancario e popolazione. Questo significa che, a fronte di un maggior numero di filiali, il numero di dipendenti per sportello è diminuito. Una configurazione della rete bancaria di questo genere la rende più adatta all'offerta di servizi standardizzati invece che di servizi adattati alle specifiche esigenze della clientela.

Un altro effetto di questo fenomeno riguarda la scelta dei clienti. In un sistema in cui il numero di clienti è infinitamente superiore al personale disponibile, vi sarà bisogno di procedure per la selezione della clientela quanto più standardizzate possibile. Oggi, vengono utilizzate tecniche statistiche di misurazione del rischio di credito (*credit scoring*), che considerano, soprattutto, le informazioni di bilancio, cioè, dati più quantitativi che qualitativi.

⁶³ Per quanto concerne gli utili, tra il 2001 e il 2005, essi sono cresciuti nella misura del 34% per l'intero sistema, con un risultato molto più significativo per le Banche di Credito Cooperativo, pari al 61%. (Cfr. SVIMEZ, Rapporto SVIMEZ 2009 sull'economia del Mezzogiorno, 2009, pp. 497-533)

⁶⁴ Tra il 2001 e il 2006 le banche italiane hanno registrato un incremento del numero medio di sportelli per banca superiore alla media europea.

⁶⁵ Il rapporto degli sportelli bancari per numero di abitanti si mantiene più elevato nelle regioni centro settentrionali rispetto a quelle meridionali.

In sostanza, negli ultimi anni, si è assistito ad una riorganizzazione del sistema bancario, caratterizzata dall'adozione di modelli organizzativi gerarchici e rigidi, basati sulla standardizzazione dell'offerta, che è stata rivolta a pochi clienti solvibili. Gli effetti di questa scelta non sono rassicuranti. Nel 2009, i dati della Banca d'Italia evidenziano una generalizzata restrizione del credito alle imprese, che ha colpito in eguale misura il Centro-Nord e il Sud.

La presenza di banche di grandi dimensioni, in un tessuto produttivo composto da piccole imprese, può avere effetti negativi. Le PMI non sempre possono contare su attività e informazioni di bilancio che permettono loro di ottenere finanziamenti dalle grandi banche, questo perché non è raro che i valori di *leverage* che traspaiono dai loro bilanci siano molto elevati. Ciò accade perché la frammentazione dimensionale delle imprese italiane va di pari passo con un elevato indebitamento, per lo più a breve termine e a tasso variabile. La predilezione per i prestiti a breve termine rende le PMI italiane finanziariamente dipendenti dalle banche e ciò costituisce un elemento di fragilità, che non permette di intraprendere progetti orientati al lungo termine.

Il fenomeno di razionamento del credito cui si assiste in questo momento sta colpendo soprattutto le piccole imprese. Più esattamente, il calo di fiducia dovuto alla crisi finanziaria si è tradotto, in Italia, nel razionamento del credito per le piccole imprese più opache e localizzate nelle regioni meridionali. Alcune indagini condotte dalla Confcommercio⁶⁶ e dall'ISAE⁶⁷, rivelano la difficoltà di accesso al credito da parte delle PMI meridionali, nonché il peggioramento della durata del prestito e delle condizioni contrattuali.

Tali considerazioni inducono a ritenere che le trasformazioni in atto nel sistema bancario non siano ottimali per le prospettive di crescita del sistema produttivo nelle aree più deboli del paese, caratterizzato da imprese più fragili e più opache dal punto di vista informativo. I nuovi assetti strutturali dei grandi gruppi bancari, infatti, rendono molto meno agevole la disponibilità di credito per la piccola impresa, poiché si basano su valutazioni più quantitative che qualitative.

⁶⁶ Cfr. Confcommercio, 2009

⁶⁷ Cfr. ISAE, 2009

L'unico spiraglio a favore della piccola impresa è stato offerto dalle istituzioni bancarie di dimensioni minori. Le BCC e le banche locali si sono rivelate più inclini delle grandi banche nazionali a dare fiducia alle PMI, riempiendo in parte i vuoti lasciati dai maggiori gruppi bancari. Mentre questi ultimi sono stati indotti a concentrarsi verso le imprese meno rischiose e con situazioni finanziarie più equilibrate, le banche medio-piccole hanno intensificato le erogazioni a favore delle imprese finanziariamente più vulnerabili⁶⁸. Ciò è stato possibile grazie al loro radicamento sul territorio e al maggior utilizzo delle *soft informations* e del patrimonio informativo accumulato sui propri clienti, anche piccoli e piccolissimi, grazie al quale è stato possibile valutare il merito creditizio, prescindendo dalle sole informazioni di bilancio. La prossimità territoriale permette di ridurre le distanze informative, anche con le piccole imprese più "opache", consentendo loro l'accesso al credito bancario.

Ciò dimostra come le piccole banche possano e debbano competere con quelle di maggiore dimensione. Negli ultimi anni, i risultati economici delle banche di minori dimensioni con sede legale nel Mezzogiorno, così come quelli delle BCC, sono stati proporzionalmente migliori rispetto a quelli delle banche più grandi e sviluppate.

Le banche di Credito Cooperativo hanno un ruolo essenziale nelle regioni meridionali. Questo comparto bancario soffre, però, di due carenze. La prima riguarda la presenza delle BCC sul territorio, che non è paragonabile a quella dei gruppi bancari maggiori e finisce, di fatto, con l'essere minoritaria. Il secondo problema è che le BCC sono, in gran parte, controllate da gruppi bancari non meridionali.

3.3.2. Il credito alle famiglie

Per le famiglie italiane, è divenuto più difficile accedere ai prestiti bancari. La concessione di finanziamenti, sebbene non si sia registrata una diminuzione, ha

⁶⁸ Cfr. *Relazione annuale della Banca d'Italia*, 2009

subito un forte rallentamento in tutta Italia, nel 2009, quando la crescita è stata del 2,6% contro il 6,4% dell'anno precedente.

3.4. Il microcredito in Italia e i possibili sviluppi futuri

Secondo una recente stima della Banca Mondiale, l'80% della popolazione mondiale si trova senza possibilità di accesso al credito bancario. In Italia, questa quota ammonta al 25%, una percentuale minore, ma comunque importante, considerando che si tratta, ancora, d'un paese economicamente avanzato.

Il microcredito e la microfinanza (che, in Italia, raggiungono appena 8 mila persone) sono ancora poco diffusi e devono affrontare diversi ostacoli.

La politica sembra poco interessata al microcredito e, nonostante l'istituzione di un comitato *ad hoc* per lo sviluppo del microcredito, esso tarda ad affermarsi.

Le organizzazioni che lavorano in quest'ambito incontrano serie difficoltà, sia a livello normativo che di reperimento dei fondi. La limitata dimensione che, spesso, caratterizza queste attività non permette, infatti, loro di ottenere facilmente finanziamenti dalle banche, né l'accesso ai fondi messi a disposizione dalle organizzazioni internazionali.

La collaborazione con le banche tradizionali, poi, è complicata da realizzare poiché queste ultime, con la loro struttura rigida e gerarchica, non lasciano la necessaria libertà alle organizzazioni di microfinanza, che, al contrario, per operare al meglio avrebbero bisogno di un sistema flessibile e decentrato.

Infine non si può dire che il contesto normativo italiano favorisca lo sviluppo del microcredito. Le organizzazioni di microfinanza, per esistere, devono divincolarsi tra le norme vigenti, che di solito complicano il loro lavoro. La regolamentazione prudenziale vigente (Basilea 2) impone, inoltre, alle banche l'accumulazione di riserve commisurate al rischio di credito. Questo fatto, nel caso delle istituzioni di microcredito, può portare ad obblighi di riserva particolarmente severi, in ragione

delle scarse garanzie che i propri clienti possono offrire, determinando, oltretutto, un maggior costo del debito per questi ultimi.

Proprio come accade in altri paesi, come la Francia, il legislatore italiano dovrebbe innovare la regolamentazione, in modo da favorire lo sviluppo del settore della microfinanza.

3.4.1. IL RITMI

La Rete Italiana della Microfinanza (RITMI) è nata nel 2008 a Bologna dalla confluenza nello stesso organismo di attori storici della cosiddetta “finanza etica” italiana. Mutue Autogestione (MAG), Fondazioni, ONLUS, enti pubblici, società, compongono un sistema organizzato che promuove il microcredito in Italia, e che è composto in tutto da ventuno partecipanti⁶⁹.

Il ruolo principale della RITMI è quello di coordinare l’azione dei soggetti che ne fanno parte. La creazione di *database*, lo scambio di informazioni, le consultazioni strategiche, sono tutti elementi importanti per offrire un servizio uniforme ed efficiente a livello nazionale, usufruendo al contempo dei vantaggi della localizzazione delle singole attività, che consente una maggiore vicinanza alla clientela. Oltre a ciò, la Rete si occupa della promozione, a livello politico-legislativo, di normative a favore del microcredito.

Dalla campagna di sensibilizzazione a favore del microcredito condotta dalla RITMI con il contributo del Ministero degli Affari Esteri, è nato il Portale Italiano della Microfinanza⁷⁰.

3.4.2. Il Comitato Nazionale Italiano Permanente per il Microcredito

Il 10 gennaio 2006 è stato istituito il Comitato Nazionale Permanente per il Microcredito, il quale esercita le proprie attribuzioni presso il Ministero dello sviluppo economico, con specifiche competenze in materia di incentivazione di

⁶⁹ Per un elenco dettagliato degli attori coinvolti, consultare il sito internet *Microfinanza Italia* <http://www.microfinanza-italia.org/microfinanza_ritmi_soci.php>

⁷⁰ Cfr. *Microfinanza Italia*, <<http://www.microfinanza-italia.org/index.php>>

microimprese, anche nel settore agricolo, e di agevolazione di iniziative di microcredito.

Nella relazione programmatica per il periodo 2009-2011⁷¹, si legge che l'obiettivo è quello di creare un *network* micro finanziario, che promuova la collaborazione tra le istituzioni di microfinanza e gli intermediari finanziari tradizionali, rafforzando, allo stesso tempo, i legami con le reti europee ed internazionali.

Il comitato si propone di contribuire con fondi pubblici allo sviluppo di tale *network*, alla formazione in ambito finanziario delle classi deboli e all'erogazione diretta di prestiti a microimprenditori o microimprese in condizioni di difficoltà o in procinto di avviare una nuova attività.

La creazione di questo comitato pone numerosi dubbi riguardo l'intervento pubblico nella promozione della microfinanza. È difficile pensare che un'iniziativa, che dovrebbe nascere da un rapporto di fiducia tra due parti, possa essere condotto efficacemente dalla macchina burocratica statale, senza trasformarsi in una sorta di ammortizzatore sociale e in uno spreco di risorse pubbliche. Meglio che ad occuparsene sia il settore privato, efficiente e, soprattutto, vicino alle persone. Altra cosa sarebbe se lo Stato impiegasse le proprie risorse in aiuto di quegli istituti, fondazioni, banche, associazioni, che intraprendono la strada del microcredito. La fase di *start up* di questo tipo di attività è molto difficile in quanto richiede un utilizzo massiccio di risorse finanziarie, accompagnate da un alto rischio e dalla mancanza di garanzie. Una strategia auspicabile da parte del Comitato potrebbe, dunque, essere quella di un sostegno a queste organizzazioni nella fase iniziale della loro attività, per, poi, gradualmente ridurre e, infine, bloccare l'erogazione di risorse quando queste attività entrano in regime di autosufficienza.

Un altro compito importante potrebbe essere quello di promuovere la creazione di un contesto normativo favorevole all'operatività delle istituzioni di microcredito.

⁷¹La relazione è disponibile sul sito *web Comitato Nazionale Italiano Permanente per il Microcredito*, <http://www.microcreditoitalia.org/microcredito.org/microcredito-risorse/pdf/Relazione_programmatica_2009-2011_def.pdf>

Nella relazione programmatica del Comitato per il Microcredito, queste idee vi sono, ma la realtà dei fatti dice che oltre alla stesura di un dettagliato programma, nulla di decisivo in materia è stato fatto.

Il Comitato promuove corsi di formazione a pagamento e organizza incontri periodici per delineare la situazione del microcredito in Italia. Oltre a ciò, proliferano dichiarazioni di intenti, accordi con gli organi governativi, intese di ogni genere, incontri che non si trasformano in nulla di concreto, se non in una sterile esaltazione del concetto di microcredito e della sua potenziale utilità.

3.4.3. Banca Etica: un esempio per tutti

Tra tutti gli operatori economici di microcredito in Italia, un esempio può essere costituito dalla Banca Etica. Si tratta della prima istituzione di finanza etica nel nostro paese, una delle prime ad offrire ai propri clienti l'opzione del microcredito. A farlo, in realtà, è stata Etica SGR, una società di gestione di risparmio del gruppo, che, tra gli altri servizi, offre microcrediti a giovani, persone in stato di reale bisogno, soggetti che vogliono avviare un'attività, cooperative sociali che vogliono ricapitalizzarsi.

È interessante il metodo con il quale Banca Etica seleziona i soggetti che potranno avere accesso ad un microprestito (nell'ordine di qualche migliaio di euro). Si fa, infatti, riferimento ad una serie di enti presenti a livello territoriale (come ad esempio le Caritas diocesane), che "segnalano" alla banca i soggetti che, in precedenza, si sono loro rivolti per ottenere un aiuto finanziario.

È interessante notare il parallelismo esistente tra questa situazione e quella della Grameen Bank, quando opera nei villaggi. Mentre in Bangladesh il funzionario va di persona nelle case a promuovere l'iniziativa, nel caso italiano, il processo è scomposto in due fasi, in cui operano soggetti diversi (prima, l'ente strettamente legato al territorio e, poi, la banca), ma l'esigenza di conoscenza del cliente viene comunque soddisfatta in forza del rapporto del potenziale cliente con un'istituzione locale, non necessariamente dedita all'attività finanziaria.

Banca Etica si protegge dal rischio di credito in due modi. Pur non chiedendo garanzie per l'erogazione del prestito, può contare o su garanzie fornite autonomamente dall'ente operante a livello locale o su uno specifico Fondo di Garanzia, che Etica SGR ha istituito. Esso è alimentato dai clienti della banca. Ogni qual volta questi investono i propri risparmi in uno dei fondi di Etica SGR, 1 euro ogni 1000 è devoluto al fondo, che fa da garanzia ai progetti di microcredito in Italia.

Dall'esperienza di Banca Etica, traspare l'esigenza, per gli istituti di microfinanza, di operare a livello locale. Ciò è necessario, in quanto il microcredito è un'iniziativa fondamentalmente basata sulla fiducia come unica garanzia per la restituzione del prestito. Gli istituti di microfinanza dovrebbero decidere o di costituire una fitta rete di sedi a livello locale, per avere un contatto diretto con i potenziali clienti o, come ha fatto la Banca Etica, di disporre di una serie di "informatore" sparsi sul territorio, in grado di svolgere il ruolo di recettori delle richieste di aiuto economico e di filtro delle domande.

Banca Etica rappresenta solo un singolo esempio delle varie realtà di microcredito esistenti in Italia. Altri istituti operano in maniera differente, ma sul territorio italiano non esiste un movimento coordinato (salvo per la RITMI) di questa tipologia di operatori.

Gli istituti di microcredito in Italia sono in aumento, ma non vi è dubbio che un'azione coordinata tra loro sarebbe preferibile rispetto ad una miriade di realtà, che operano in modo diverso l'una dall'altra. In fondo, ciò che in Italia andrebbe approfondito è la composizione delle modalità operative più adatte, dei soggetti cui dovrebbe essere indirizzato il microcredito, delle relative condizioni e dei corrispondenti importi. Una volta fatto questo, un'azione congiunta delle istituzioni di microcredito porterebbe ad un buon successo dell'iniziativa, dato dal fatto che operazioni centrali di direzione e coordinamento verrebbero affiancate da una presenza massiccia sul territorio, come abbiamo visto, fondamentale per la riuscita di un progetto di microcredito. Senza contare che il fondo di garanzia per i progetti

di microcredito, oggi alimentato solamente da una banca, potrebbe raggiungere dimensioni tali da garantire un livello di rischio analogo a quello di altre iniziative.

3.4.4. Il Progetto Grameen Italia

Dopo il successo in America, la Grameen Bank sta per arrivare anche in Italia. Ancora poco si sa sull'avvio dell'iniziativa, ma, nei primi mesi del 2009, la Grameen Bank e Unicredit Foundation hanno firmato un accordo che prevede l'apertura di una sede a Milano. I tempi di realizzazione del progetto sono incerti, anche a causa degli ultimi ritocchi dell'accordo e dei numerosi processi autorizzativi che devono essere compiuti, nel rispetto dei requisiti normativi e di vigilanza.

UniCredit afferma che il progetto di microcredito sarà destinato alle fasce più povere della popolazione, che non hanno accesso al sistema bancario tradizionale e ipotizza che una quota rilevante della clientela sarà rappresentata da immigrati.

CONCLUSIONI

Il microcredito è una risorsa che può realmente contribuire a ridurre e sradicare la povertà, che, a livello mondiale, interessa circa la metà della popolazione. Pur essendo un fenomeno nato nei paesi in via di sviluppo e che ha prodotto i maggiori risultati proprio in queste regioni, esso può rivestire un ruolo importante anche nei paesi economicamente più avanzati, riducendo le ineguaglianze sociali o regionali.

Affinché si possa praticare il microcredito nei paesi ricchi, è necessario riformularne le modalità di attuazione, pur mantenendo saldi i principi di base che lo contraddistinguono: la scelta dei clienti fra coloro che non possono accedere al credito tradizionale, l'ammontare minimo del prestito, la fiducia come unica fonte di garanzia, la flessibilità.

Nel nostro Paese, il microcredito è una realtà che sta lentamente affermandosi, ma che ancora non ha raggiunto una dimensione rilevante. Secondo le stime della Banca Mondiale, in Italia, il tasso di esclusione finanziaria raggiunge il 25%. A questo dato, si aggiunge la crescente difficoltà di accesso al credito per le piccole imprese, profondamente scosse dalla crisi in atto, nonché il secolare ritardo che separa il Sud dal Nord del nostro Paese.

L'Italia, che risulta da questa diserzione, ha l'aspetto di un Paese che, pur nel suo progresso economico e culturale, appare, per certi aspetti, debole. Tale debolezza si manifesta maggiormente nelle regioni del Sud, dove la crisi si somma ad una condizione di arretratezza economica permanente, che si ripercuote sul benessere della popolazione locale, mediamente più povera dei connazionali del Nord.

Per le persone come per le imprese, un circolo vizioso impedisce ai soggetti maggiormente in difficoltà di farsi concedere dei prestiti dalle banche: essi non sono "passibili" di credito a causa di squilibri finanziari o mancanza di garanzie, ma proprio tale esclusione dal credito impedisce lo sviluppo, l'innovazione e il miglioramento, che solo i mezzi finanziari adeguati potrebbero garantire.

Nel caso italiano, il microcredito potrebbe intervenire laddove le banche tradizionali hanno fallito. Nel Mezzogiorno in particolare, ridare fiducia a persone e

piccole imprese significherebbe alimentare uno sviluppo economico che da tempo è assente, favorendo, quindi, un appianamento delle divergenze territoriali con il settentrione.

Muhammad Yunus, premio Nobel per la pace e fondatore della Grameen Bank, ha elevato il credito a diritto universale, dichiarandolo strumento fondamentale per la lotta alla povertà. In un mondo in cui metà della popolazione pensa al guadagno mentre la parte restante vive di stenti, Yunus ha capito che era inutile rinnegare lo sviluppo economico, tanto quanto aiutare i poveri con la mera carità. Egli ha trovato il modo di risollevarne il destino di milioni di persone, partendo dall'idea di *fiducia*, concetto che, in finanza, non è mai stato concepito, in quanto troppo elementare.

La grandezza del microcredito sta nel fatto che esso, oltre ad essere uno strumento di finanziamento per le classi economiche più deboli, costituisce uno strumento che avvicina le persone e rompe il muro dell'individualismo e del cinismo, che, troppo spesso, caratterizzano l'economia.

La crescita esponenziale delle istituzioni che si occupano di microfinanza, gli alti tassi di rimborso che caratterizzano il settore e i dati che confermano il ruolo positivo del microcredito nella riduzione della povertà valgono più delle critiche, che vedono nelle istituzioni di microfinanza la personificazione di un nuovo, legalizzato, tipo di usura: critiche che, probabilmente, provengono da qualche banchiere rimasto senza clienti.

In definitiva, se combattere la povertà è stato l'obiettivo che, negli ultimi anni, ha ricevuto maggiore attenzione ed impegno a livello mondiale, tanto da costituire uno degli Obiettivi del Millennio, fissati dalle Nazioni Unite e sottoscritti da 189 paesi, si può dire che il microcredito ha avuto un ruolo centrale nel perseguimento di tale scopo. La sua introduzione nel sistema finanziario, sebbene non sia ancora pienamente radicata, ha senz'altro richiamato gli attori economici ad una maggiore responsabilità rispetto al problema delle condizioni economiche dei gruppi più

disagiati e ha proposto una modalità di azione per migliorare l'accessibilità al credito e la disponibilità dei mezzi finanziari.

Se inserito all'interno di un programma politico volto alla riduzione delle disuguaglianze sociali in ambito socio-economico, il microcredito può, realisticamente, frenare i processi di esclusione sociale, che rendono alcuni gruppi di popolazione (cittadini comuni, rom, migranti, disoccupati, microimprenditori e microimprese in difficoltà), o intere aree geografiche (come il Mezzogiorno in Italia) particolarmente deboli e vulnerabili. Per compiere questo passo, le istituzioni pubbliche dovrebbero fare riferimento alle organizzazioni e ai tecnici di settore, così da predisporre un terreno normativo fertile per lo sviluppo della microfinanza ed un programma di governo efficace per la sua implementazione.

In conclusione, il microcredito costituisce uno strumento che dovrebbe seriamente essere preso in considerazione dai governi e dalle amministrazioni dei paesi avanzati, in qualità di riduttore delle ineguaglianze sociali, nonché di sostegno alle piccole realtà imprenditoriali in stato di temporanea difficoltà. Il suo merito è, in ultima analisi, quello di garantire un accesso al credito ai soggetti più deboli, laddove le banche tradizionali si rifiutano di farlo, in ragione di valutazioni basate non sul merito, ma su dati meramente quantitativi.

La povertà è una piaga che affligge tanto i paesi in via di sviluppo quanto quelli più avanzati. In entrambi i casi, essa costituisce una sconfitta, un fallimento della società moderna, alla quale occorre porre rimedio in un modo o nell'altro. Utilizzando una metafora formulata da Yunus:

“I poveri sono come gli alberi bonsai. Se piantate il miglior seme dell'albero più alto in un vaso da fiori, ne ricavate una replica [...], ma di soli pochi centimetri. Non c'è niente di male nel seme che avete piantato, è soltanto la base di terra ad essere inadeguata. La gente povera è gente bonsai. Non c'è niente di male nei loro semi; semplicemente, la società non ha mai concesso loro la base su cui crescere. Tutto quel che serve per far uscire i

poveri dalla povertà è che noi creiamo un contesto che consenta loro di farlo”⁷².

Il microcredito è una buona base dalla quale creare un nuovo tipo di società in grado di far “crescere” anche i più poveri e, in generale, di far convivere grandi e piccole realtà; garantendo pari opportunità di sviluppo e non permettendo che i soggetti più deboli vengano esclusi, arbitrariamente, dal processo di crescita.

Molti sono i paesi in cui il microcredito ha preso piede e i dati confermano che il fenomeno sta registrando una forte espansione. Contemporaneamente, aumentano i dubbi ed i sospetti da parte di chi non vede altro, in questa iniziativa, se non un nuovo, ben congegnato mezzo (figlio dall’avidità umana) per ottenere guadagni a danno dei più poveri. Al di là di ogni scetticismo, solo il tempo dirà chi aveva torto e chi ragione. Intanto, stando all’indagine interna della Grameen Bank, nel 2006 il 58% dei suoi finanziati aveva già superato la soglia di povertà e, stando ai dati della Banca mondiale e della Banca di sviluppo asiatica, il Bangladesh (paese in cui la Grameen Bank maggiormente opera), è passato da un tasso di povertà del 74% nel 1974 ad uno del 40% nel 2005, ed è sulla via di raggiungere l’“Obiettivo di sviluppo del millennio” di dimezzare il numero dei poveri entro il 2015.

Ai singoli paesi è offerta la possibilità di recepire questa opportunità chiamata microcredito e di adattarla alle esigenze nazionali, mantenendo, però, intatti i principi che hanno fatto di questo strumento una delle più grandi innovazioni finanziarie degli ultimi cinquant’anni. L’Italia, da questo punto di vista, ha ancora molta strada da fare, ma non c’è dubbio che l’utilizzo del microcredito, congiuntamente ad appropriate politiche di sviluppo economico, contribuirebbe a ridurre significativamente le disuguaglianze sociali e territoriali presenti nel nostro Paese.

⁷² M. Yunus, *Discorso pronunciato dal premio Nobel per la Pace del 2006 Muhammad Yunus in occasione della premiazione*, Stoccolma, The Nobel Foundation, 2006.

BIBLIOGRAFIA E SITOGRAFIA

Riferimenti bibliografici

ANDERSON C., *The Long Tail: Why the future of Business is Selling Less of More*, New York, Hyperion, 2006 (*La coda lunga. Da un mercato di massa a una massa di mercati*, Torino, Codice Edizioni, 2008).

CROSTA M., *Microcredito al bivio tra profitto e solidarietà*, in "Milano Finanza", venerdì 22 agosto 2008,
<http://www.bancaetica.com/Content.ep3?CAT_ID=31844&ID=780264>.

DALEY-HARRYS S., *State of the Microcredit Summit Campaign Report 2009*, Washington, DC, Microcredit Summit Campaign, 2009.

GONZALEZ A., NARAIN S., ROSENBERG R., *Are Microcredit Interest Rates Excessive?*, Consultative Group to Assist the Poor, <http://www.cgap.org/gm/document-1.9.9536/BR_Are_Microcredit_Interest_Rates_Excessive.pdf>, 2009.

GONZALEZ A., NARAIN S., ROSENBERG R., *The New Moneylenders: Are the Poor Being Exploited by High Microcredit Interest Rates?*, Consultative Group to Assist the Poor, <<http://www.cgap.org/gm/document-1.9.9534/OP15.pdf>>, 2009.

HOSSAIN M., *Credit for alleviation of rural poverty: The Grameen Bank in Bangladesh*, IFPRI - International Food Policy Research Institute, (in collaborazione con BIDS – Bangladesh Institute of Development Studies), Research Report n. 65, Febbraio 1988.

LATIFEE H.I., *The Future of Microfinance: Visioning the Who, What, When, Where, Why, and How of Microfinance Expansion Over the Next 10 Years*, Bangladesh, Grameen Trust, 2009.

PRAHALAD C.K., *The Fortune at the Bottom of the Pyramid. Eradicating Poverty through profits*, Upper Saddle River, N.J., Wharton School Publishing-Pearson Education, 2006 (*La fortuna alla base della piramide*, Bologna, Il Mulino, 2007).

STIGLITZ J.E., *Microfinance and Missing Markets*, New York, Columbia University, 2006.

YUNUS M., *Discorso pronunciato dal premio Nobel per la Pace del 2006 Muhammad Yunus in occasione della premiazione*, Stoccolma, The Nobel Foundation, 2006.

YUNUS M. , *Vers un monde sans pauvreté*, Paris, Jean-Claude Lattès, 1997, (*Il banchiere dei poveri*, Milano, Universale Economica Feltrinelli, 2007).

YUNUS M. , *Vers un nouveau capitalisme*, Paris, Jean-Claude Lattès, 2008, (*Un mondo senza povertà*, Milano, Universale Economica Feltrinelli, 2010).

Documenti ufficiali e pubblicazioni

BANCA D'ITALIA, *Relazione annuale*, 2009, pp. 165-207.

CARITAS, *Le diocesi italiane e la crisi, uno sguardo dal territorio*, 25 maggio 2009.

ISTAT, *La povertà in Italia nel 2009*, 15 luglio 2010.

ISTAT, *Rapporto annuale: la situazione del Paese nel 2009 (sintesi)*, 2010.

ISTAT, *Reddito delle famiglie e profitti delle società (Il trimestre 2010)*, 8 ottobre 2010.

RITMI, *Rapporto RITMI*, 19 dicembre 2008.

SVIMEZ, *Rapporto SVIMEZ 2009 sull'economia del Mezzogiorno*, Bologna, il Mulino, 2009.

SVIMEZ, *Rapporto SVIMEZ 2010 sull'economia del Mezzogiorno*, Bologna, il Mulino, 2010.

WORLD BANK, Khandker S.R., Khalily B., Khan Z., *Grameen Bank: Performance and Sustainability*, World Bank Discussion Papers, n. 306, Ottobre 1995.

Articoli, Riviste

GIORDANO L., LOPES A., *Reti Bancarie, credito e sistema produttivo meridionale*, "Rivista economica del Mezzogiorno", n. 4, 2009, pp. 827-867.

MAGGIOLARO M., *La nuova Europa ha bisogno di fiducia*, in "Valori", n. 57, Marzo 2008, pp. 4-5.

PUTTI L., *Muhammad Yunus*, "La Repubblica", 22 agosto 2010, p. 44.

TRAMONTO E., *Microfinanza per i paesi ricchi, uno strumento utile ma anche un business*, in "Valori", n. 57, Marzo 2008, pp. 6-8.

VISCOVI A., *La finanza che aiuta*, "Valori", n. 57, Marzo 2008, p. 3.

YUNUS M., *Il credito come diritto umano*, "CNS-Ecologia Politica", nn. 1-2, gennaio-giugno 2004, pp. 1-5.

Sitografia

Banca Etica, <<http://www.bancaetica.com/>> .

Consultative Group to Assist the Poor, <<http://www.cgap.org/>>.

Forbes.com, <<http://www.forbes.com/>>.

Grameen bank, <<http://www.grameen-info.org/>>.

International Year of Microcredit 2005, <<http://www.yearofmicrocredit.org/>>.

Microfinanza Italia, <<http://www.microfinanza-italia.org/index.php>>.

PlaNet Finance, <<http://www.planetfinancegroup.org/>>.

RITMI: Rete Italiana di Microfinanza, <http://www.microfinanza-italia.org/microfinanza_ritmi.php>.

Results, the power to end poverty, <<http://www.results.org/>>.

Roubini Global Economics, <<http://www.roubini.com/>>.

The Microcredit Summit Campaign, <<http://www.microcreditsummit.org/>>.