

libertaria

<http://www.libertaria.it>

DIVERSO PARERE

UNA NUOVA FRONTIERA: IL MACROCREDITO

Negli ultimi vent'anni la concessione di prestiti ai «più poveri tra i poveri» è cresciuta in modo esponenziale. Soprattutto nel sud del mondo. Tra i cosiddetti paria. Quelli che le banche non vogliono nemmeno vedere ai loro sportelli. I risultati sono buoni. Molta gente è uscita da uno stato indescrivibile di povertà. E ha acquisito una nuova dignità. Ma questo processo innescato dalla finanza dei poveri non è esente da critiche. Anzi. Qui si confrontano due posizioni. Quella di Muhammad Yunus, uno dei pionieri del settore, direttore generale della Grameen bank in Bangladesh, autore di *Il banchiere dei poveri* (Feltrinelli, Milano, 1998) e Alberto Sciortino, politologo ed economista, cooperatore internazionale dell'organizzazione non governativa Ciss di Palermo

Di Muhammad Yunus

All'inizio degli anni Settanta ero professore di economia all'università di Chittagong, in Bangladesh. Insegnavo eleganti teorie ma ben presto il mio entusiasmo cominciò a diminuire. Iniziai a considerarle con sospetto quando il mio paese, dovette affrontare una carestia: fu allora che scoprii la distanza tra la vita reale dei poveri e degli affamati e l'astrattezza di quelle teorie economiche. (Qualcuno tra i lettori di *Libertaria* forse conosce già una parte di quanto sto per raccontare perché è stato pubblicato nel mio libro edito da Feltrinelli: *Il banchiere dei poveri*, ma mi è indispensabile ripeterlo per far capire le ragioni fondamentali di Grameen bank). Decisi di conoscere l'economia reale affrontata dai poveri nella loro vita di tutti i giorni. In qualche modo fui fortunato: l'università di Chittagong si trova in un'area rurale, e fu facile visitare quasi ogni giorno le fattorie nel villaggio di Jobra, poco lontano. Imparai sulla vita di quella gente moltissime cose che non avrei mai scoperto se non parlando con loro.

La principale ragione per cui i poveri di Jobra soffrivano era la loro impossibilità di ottenere piccolissime somme di denaro liquido. Avrebbero avuto bisogno di meno di un dollaro al giorno, ma pur lavorando non riuscivano quasi mai ad averlo. Erano vittime di un circolo vizioso: lavoravano con tenacia, producendo oggetti che rivendevano poi alla stessa persona che aveva anticipato loro il denaro per la materia prima: era quel commerciante a decidere arbitrariamente i prezzi dei loro manufatti, ad anticipare loro il denaro per il materiale, e a impedire che, nei fatti, guadagnassero. Il compenso ricevuto copriva a malapena l'acquisto del materiale.

Feci una lista delle persone che avevano bisogno di denaro liquido. Il mio elenco ne comprendeva 42: la somma di cui avevano bisogno era complessivamente di 27 dollari. Ne restai sconvolto. Era facilissimo discutere di piani quinquennali e di milioni e milioni di dollari, ma nessuno prestava la minima attenzione al fatto che 42 individui, sani, capaci di lavorare tenacemente, e con abilità, avessero bisogno di 27 dollari. Prestai io stesso quel denaro a quelli che erano sulla mia lista: me lo avrebbero restituito come avrebbero potuto. Vedendo come era facile riempire d'entusiasmo tanta

gente con una somma così piccola, mi dissi che avrei dovuto inventare un modo per trovare denaro per loro in modo costante.

Mi rivolsi alla banca del campus. L'impiegato della banca rispose che non si poteva prestare denaro a quella gente perché non la si poteva considerare degna di credito. Gli contrapposi tutti i migliori argomenti che mi vennero in mente, ma non venni a capo di nulla. Incontrai funzionari più importanti, sempre senza risultati. Alla fine mi offrii io stesso come garante del prestito.

Nel 1976 ottenni il denaro dalla banca e lo prestai ai poveri di Jobra. Tutti mi restituirono i loro prestiti senza problemi. Ma la banca non cambiò la sua opinione: dissero che se avessi tentato con due villaggi, non avrebbe funzionato. Lo feci. E funzionò. Tutto questo ebbe come conseguenza una serie di cose: continuai a espandere la mia attività da due a cinque, poi a venti, cinquanta, cento villaggi, sempre per convincere i bancari. Funzionava tutte le volte. Ma la banca non volle cambiare atteggiamento. Cominciai a capire che non si tratta di sapere se le persone sono degne di credito, sono le banche che non sono degne delle persone.

Decisi allora di creare io stesso una banca per i poveri, una banca che prestasse senza garanzie, senza avalli collaterali, perché il punto è proprio questo: quando si chiedono garanzie collaterali non si è al livello delle persone che hanno necessità. La Grameen bank nacque finalmente nel 1983. Attualmente la banca lavora in 37 mila villaggi su un totale di 68 mila villaggi del Bangladesh, prestando denaro a quasi due milioni e mezzo di persone, di cui il 94 per cento sono donne. Nel corso degli anni ha prestato denaro a 12 milioni di persone, il 10 per cento della popolazione del Bangladesh.

Nel giugno 1997 abbiamo raggiunto la cifra di 2 miliardi di dollari di prestiti. Il primo miliardo di dollari era stato raggiunto nel marzo del 1995, 18 anni dopo l'inizio a Jobra. Ci sono voluti solo due anni per raggiungere il secondo miliardo. Dopo vent'anni di lavoro, il prestito medio a persona si aggira intorno ai 160 dollari. Elargiamo prestiti che aiutano a produrre reddito, prestiti per costruire case e proponiamo una sorta di leasing per acquisire equipaggiamento, strumenti, animali. Il nostro tasso di restituzione è del 97 per cento.

Da numerose indagini risulta che i nostri clienti hanno registrato un regolare miglioramento del loro livello di vita: metà di loro è arrivata a superare la soglia della povertà, un altro quarto si appresta a superarla. Le famiglie dei nostri mutuatari, inoltre, hanno un tenore di vita migliore delle altre, quanto ad alimentazione, mortalità infantile, uso di contraccettivi, condizioni igieniche, uso di acqua potabile: i nostri prestiti per la casa hanno fornito un tetto a oltre 350 mila famiglie, mentre altre 150 mila si sono costruite un alloggio con i proventi derivanti dalle attività intraprese con l'aiuto di Grameen.

Proprietari della Grameen bank sono i suoi stessi clienti. I poveri. Che hanno iniziato a muoversi in una logica di mercato.

Come funziona Grameen

Primo. Grameen non chiede garanzie collaterali: l'intera operazione della nostra banca è esente da azioni legali. Ci basiamo totalmente sulla fiducia.

Complessivamente, abbiamo a che fare con milioni, anzi miliardi di dollari, ma non esiste alcun tipo di documento legale tra mutuante e mutuatario.

Se lo raccontassimo ai banchieri tradizionali, avrebbero un attacco cardiaco. Ma nel Bangladesh gli strumenti legali non servono neppure alle banche tradizionali: le persone ricche che ricevono ingenti prestiti dalle banche non le rimborsano mai.

Secondo. Noi di Grameen pensiamo che l'esperienza di lavoro di chi chiede un prestito per avviare una sua attività non sia importante.

Chiunque lo desidera può tentare una propria iniziativa. D'altro canto, se chiedessimo come condizione per elargire il prestito un'esperienza di lavoro precedente, non avremmo risposta. Per questo diciamo: se hai un'idea, realizzala, mettila alla prova, vedi che cosa sai fare con una piccola somma.

La Grameen, inoltre, si è concentrata prevalentemente sulle donne.

Mi accorsi presto che sul totale di chi aveva avuto prestiti dagli istituti tradizionali del mio paese, le donne erano meno dell'1 per cento. Sin dall'inizio, feci in modo di dare almeno la metà dei nostri prestiti alle donne. All'inizio, erano loro stesse ad avere perplessità, a insistere perché il denaro venisse dato ai mariti.

Dopo appena sei anni, ci rendemmo conto che il denaro prestato alle donne dava risultati migliori, in termini di cura della casa, dei bambini. Sui 2,4 milioni di persone che fanno ricorso alla nostra banca principale, il 95 per cento è costituito da donne.

Altra caratteristica della nostra banca: non aspettiamo che sia la gente a venire da noi, ma andiamo noi da chi ha bisogno. È un aspetto fondamentale del nostro modo di lavorare: non abbiamo istituito uffici, continuato l'apartheid finanziario, ma inviato nei villaggi nostri emissari capaci di instaurare un rapporto di scambio semplice, naturale. Altra caratteristica della Grameen è che non solo è una banca che presta ai poveri, ma è anche gestita dai poveri.

Iniziativa individuale invece di lavoro salariato

Si pensa sempre che l'unica maniera per sradicare la povertà sia creare occupazione. Abbiamo elaborato teorie economiche che sostengono come la gente dovrebbe avere un lavoro, un lavoro salariato, non denaro per fare denaro; gli istituti finanziari hanno reso questa situazione definitiva. Per poter iniziare a ottenere denaro da quegli istituti bisogna già disporre di qualcosa: per questo nel mondo troviamo gli strozzini, gli usurai.

Credo che la vera sconfitta della povertà inizi quando le persone vengono messe in grado di controllare il proprio destino. Non è il lavoro in quanto tale che salva i poveri, ma il guadagno legato al libero lavoro. Nella maggior parte dei casi, questo elimina la povertà più rapidamente, con un costo minimo, o senza costi addirittura. Ed è sempre questo a dare ai poveri il controllo sulla propria esistenza.

Si impara proprio questo dall'esperienza della Grameen: una volta ottenuto un piccolo capitale, per quanto minimo, i poveri sono capaci di trarne incredibili cambiamenti nelle loro esistenze. Alcuni hanno bisogno solo di 20 dollari, ad altri ne servono 100 o 500. Alcuni desiderano intrecciare stuoie, altri vogliono coltivare riso, altri vogliono cuocere stoviglie, altri allevare una mucca.

I nostri mutuatari non fanno nessun corso particolare: hanno già ricevuto le conoscenze di cui hanno bisogno nell'ambito della famiglia o nell'apprendistato per il loro lavoro. Tutto ciò di cui hanno bisogno è un piccolo capitale.

Spesso, il momento stesso in cui si riceve il primo prestito è un'esperienza molto formativa: quei pochi soldi sono, per chi li riceve, una cifra enorme, che spaventa perché non si sa se sarà in grado di restituirla, ma riceverli è il punto d'avvio della fiducia in se stessi. Ovviamente l'iniziativa privata ha i suoi limiti, ma in molti casi è l'unica soluzione per modificare il destino di quelli che la nostra economia rifiuta di arruolare.

Grameen phone e Grameen shakti

Il microcredito mette in moto piccoli ingranaggi economici nella parte reietta della società. Quando un gran numero di piccoli ingranaggi si è messo in moto, il terreno è pronto per imprese più grandi. I microrisparmiatori allora possono organizzarsi per possedere grandi imprese. Con queste premesse, la Grameen bank ha creato numerose società che si inseriscono nel processo di superamento della povertà e lo velocizzano. Per esempio la Grameen phone, la più grande compagnia di telefonia mobile del Bangladesh che servirà circa un milione di utilizzatori di telefoni cellulari entro il 2003, sia nelle aree urbane sia in quelle rurali del Bangladesh.

Donne che hanno già avuto prestiti dalla Grameen bank avranno l'incarico di gestire il telefono cellulare del loro villaggio. Così, toccherà a una donna povera, che in molti casi non aveva mai visto prima in vita sua un telefono o una lampadina, essere responsabile di un cellulare, aiutare gli altri a entrare in contatto con il mondo e guadagnare vendendone i servizi. In futuro, non escludiamo di utilizzare questa stessa rete di persone per portare Internet nelle campagne del Bangladesh. Con il tempo, poi, i clienti della Grameen diventeranno i padroni della stessa compagnia attraverso quote, come già avviene nel caso della banca.

E quella sarà l'unica compagnia al mondo del settore delle telecomunicazioni posseduta in gran parte da donne povere. Quasi il 65 per cento dei villaggi del Bangladesh non è raggiunto dall'elettricità. Grameen ha creato anche Grameen shakti, una società che porterà energia solare e altre forme di energia rinnovabile nei villaggi, per alimentare cellulari, lampade, radio, televisioni, e computer. Per la fornitura dell'energia, la shakti creerà microsocietà possedute e gestite a livello locale dai poveri. Nelle strategie convenzionali dello sviluppo, gli impianti per l'energia, le telecomunicazioni e le altre infrastrutture sono possedute o dai più ricchi del paese, o da multinazionali, o da entrambi, e sono al servizio dei loro interessi. Grameen e il microcredito possono aprire la strada per pensare in modo diverso, e, ci si augura, agire in modo diverso, in un modo che tenga conto dei poveri.

Perché diamo denaro senza formazione?

Ci siamo contrapposti ai soliti metodi di chi mira ad alleviare la povertà, offrendo denaro senza avere nessuna intenzione di fare anche formazione. Questo perché credo che tutti gli esseri umani, anche i più poveri, abbiano un'abilità innata, che io chiamo abilità alla sopravvivenza. Il fatto stesso che sopravvivano ne è la prova. Non hanno bisogno che qualcuno insegni loro come riuscirci, lo sanno da soli. Così, piuttosto che perdere tempo insegnando loro nuove abilità, abbiamo deciso di fare il massimo uso delle abilità già esistenti. Dare a un povero l'accesso al credito gli offre la possibilità di mettere immediatamente in pratica le abilità già possedute, tessere, coltivare, allevare, condurre un riscio. E il denaro che ne ricava diventa una chiave che innesta una reazione a catena di altre abilità, uno strumento per esplorare le sue potenzialità.

I responsabili dei governi, molte Ong (organizzazioni non governative), i consulenti internazionali continuano a far partire tutti i progetti per la diminuzione della povertà con programmi di formazione estremamente elaborati. Il che si spiega in tre modi. Primo: si pensa che i poveri siano tali per mancanza di abilità (se ne avessero, non sarebbero poveri).

Secondo: si inizia dalla formazione per perpetuare gli interessi di chi non vuole rinunciare a posti di lavoro lautamente pagati senza alcun obbligo reale di produrre risultati (si può far finta di lavorare tantissimo, senza in realtà fare nulla). Terzo: non si sa che cos'altro fare. Tutti gli studiosi della povertà continuano a insistere sul punto che il training è assolutamente vitale perché i poveri possano risalire la scala economica. Questo però è un prerequisito teorico.

Chiunque osserva la realtà in modo attento, non può non accorgersi che i poveri sono tali non perché non sono stati istruiti, o non hanno ricevuto alcuna educazione, ma perché non riescono a ottenere il reale compenso dal loro lavoro. La causa è ovvia: non hanno nessun controllo sul capitale.

Il povero lavora a beneficio di qualcuno che controlla il capitale.

Perché il povero non può stabilire il controllo su un proprio capitale, per quanto minimo? Perché non guadagna, e nessuno, finché resta in quella situazione, gli consente di avere accesso al capitale né al credito.

Il mondo intero è convinto che i poveri non siano affidabili, non siano degni di credito. (È strano, non ci chiediamo mai se le banche siano degne della gente...). La maggioranza dei programmi di formazione ha effetti controproducenti. I poveri vengono invitati a prendervi parte con l'offerta

di incentivi, a volte sotto forma di benefici economici immediati, altre volte promessi come premi che arriveranno, in seguito, sotto forma di denaro contante o di posti di lavoro. Questo attira i poveri, anche se non sono per nulla interessati alla formazione. Molti corsi di formazione, poi, invece di rafforzare le persone, ne distruggono le capacità naturali, o le fanno sentire piccole, stupide, addirittura inutili. Con questo non intendo sostenere che la formazione in sé sia del tutto negativa: può essere estremamente importante per aiutare a superare le difficoltà in modo veloce e definitivo. Si tratta però di mettere i poveri in condizione di sentirne l'esigenza: allora saranno persino disposti a pagare per ottenerla, e pagheranno per avere ciò che realmente desiderano. C'è un ambito in cui i membri di Grameen sentono l'esigenza di essere formati, ed è quello dell'istruzione dei loro figli. Una delle sedici risoluzioni di Grameen recita: «ci impegniamo a dare un'istruzione ai nostri figli», e tutti i nostri membri sono coscienti della sua priorità. Sanno che i loro figli essendo istruiti, lotteranno più efficacemente per rompere il cerchio della miseria che sembrava doversi perpetuare in eterno. Grameen ha istituito una nuova struttura, Grameen shikkha, che avrà il compito di elaborare un metodo per diffondere rapidamente l'alfabetizzazione tra le famiglie di Grameen e nel resto della popolazione.

Un tema trascurato dagli economisti

Gli economisti hanno contribuito in modo determinante a modellare il mondo in cui viviamo, e si può dire, senza timore di errore, che hanno completamente fallito nell'ambito delle scienze sociali: le teorie economiche hanno forse messo in evidenza i meccanismi che regolano la nostra economia, ma hanno trascurato l'esistenza della povertà e hanno eluso la dimensione sociale dei problemi. Di povertà si tratta solo nell'ambito della cosiddetta economia dello sviluppo, un ramo collaterale dell'economia, nato dopo la seconda guerra mondiale. Ma l'economia dello sviluppo, sostanzialmente si è limitata a reinterpretare la teoria economica dominante.

La teoria microeconomica è incompleta: gli individui vi figurano solo come consumatori o come produttori. E la teoria della produzione comincia con la funzione di produzione: data una certa tecnologia, come può un imprenditore unire lavoro e capitale per ottenere determinati livelli di produzione? Da questo si passa alla teoria dell'impresa: è un approccio che esclude la stessa idea di lavoro indipendente.

Da un lato gli imprenditori, dall'altro la massa di chi esiste unicamente per servirli. Così, la creatività e l'ingegnosità dei singoli sono state totalmente misconosciute: in quell'ottica, la possibilità che ognuno diventi imprenditore non viene contemplata, la sola forma di lavoro ipotizzata per i poveri è quella salariata, e il lavoro indipendente viene liquidato come sinonimo di economia povera.

Una scienza sociale degna di questo nome dovrebbe invece creare un quadro analitico che apprezzi le abilità degli esseri umani e li incoraggi a esplorare il proprio potenziale, a non limitarsi al presupposto di avere possibilità limitate e circoscritte, e a un loro ruolo stabilito una volta per tutte. Eliminando dalle analisi la vivace realtà del lavoro indipendente, l'economia tradizionale non solo si è ridotta a una semplice scienza degli affari, ma ha trascurato un'importante dimensione sociale, quella delle famiglie, fatte di uomini, donne, bambini. Se, invece, la teoria microeconomica venisse integrata con una teoria del lavoro indipendente, gli economisti potrebbero affrontare agevolmente problemi quali la povertà, lo sviluppo, la famiglia, l'incremento demografico, il rapporto uomo e donna, ed elaborare importanti teorie in altri campi, come il sistema creditizio, l'accesso alle risorse. In molti paesi del terzo mondo la stragrande maggioranza della gente si guadagna da vivere facendo un lavoro indipendente: non sapendo come definirlo, gli economisti hanno definito questo fenomeno con l'etichetta generica di «settore informale». Poi, non avendo strumenti analitici per affrontarlo, hanno preferito etichettarlo come indesiderabile e invitare i paesi a eliminarlo, a maggior beneficio delle loro economie. Allo stesso modo, i politici lo hanno bandito dalle loro

menti. Aprire opportunità per il lavoro indipendente creando istituzioni e politiche adeguate è invece la strategia migliore per eliminare la disoccupazione e la povertà.

Quale concetto di credito

Un'altra area in cui l'economia tradizionale ha giocato un ruolo negativo è quella del credito. È incredibile come gli economisti non abbiano mai compreso il potere sociale del credito. Nelle teorie economiche, il credito è visto come un lubrificante innocente, uno strumento neutro che oliava le ruote del commercio, degli scambi, delle imprese.

Il fatto che il credito crei potere economico, e di conseguenza potere sociale non viene capito dagli economisti. O meglio, non hanno voluto capirlo. Gli istituti di credito hanno creato regole che favoriscono solo una parte della società e ne rifiutano un'altra. Chi viene favorito continua ad arricchirsi, mentre i poveri restano poveri. Il credito ha deciso di mettersi in affari solo con i ricchi. E ha pronunciato la sentenza di morte per i poveri proclamando che non sono degni di credito.

Tutti hanno accettato questa sentenza in silenzio, nessuno si è opposto. A causa di questo silenzio, le istituzioni finanziarie impongono un apartheid finanziario. Se l'economia si fosse sviluppata come una scienza sociale responsabile, avrebbe saputo scoprire quale potente strumento di sviluppo è il credito. Gli economisti avrebbero dovuto riconoscere il credito come uno dei diritti degli esseri umani, e avrebbero delineato un sistema per assicurarlo a tutti. Solo se cominceremo a ridisegnare l'economia come una scienza sociale, ci metteremo sulla strada giusta per cominciare a creare un mondo senza povertà.

Profitto e impegno sociale

Siamo tutti convinti, in qualche modo, che l'economia capitalista può funzionare solo se spinta dal principio dell'avidità. È una profezia che si autoavvera. Solo chi punta ai massimi profitti ha un ruolo nell'economia di mercato. Noi possiamo condannare il settore privato per tutti i suoi errori, ma non riesco a capire perché non tentiamo noi stessi di cambiare le cose, cercando di farle funzionare meglio dall'interno.

Sono convinto profondamente, e l'esperienza di vent'anni di lavoro di Grameen me lo conferma, che l'avidità non sia l'unica molla per la libera impresa. L'impegno per raggiungere obiettivi sociali può avere una forza propulsiva pari, se non superiore, a quello spinto dall'avidità.

Aziende che ispirano il proprio lavoro alla soddisfazione di finalità sociali possono diventare formidabili concorrenti delle aziende private, ispirate solo al profitto. E credo che quel tipo di aziende non solo abbia un ampio spazio in cui giocare le proprie carte, e sia in grado di piazzarsi in buona posizione sul mercato, ma che, addirittura, ci sia bisogno di aziende così orientate. La consapevolezza di rispondere a bisogni sociali può rivelarsi un carburante molto più efficace della stessa sete di guadagno.

Grameen è un esempio di azienda di questo nuovo tipo, un'azienda a cavallo tra settore pubblico e privato, che nega la sua adesione a entrambi e che definirei «settore privato guidato dall'impegno sociale». Grameen si batte, infatti, per la conquista di obiettivi sociali: eliminare la povertà, fornire istruzione, assistenza sanitaria, opportunità di lavoro a tutti, garanzia di benessere per gli anziani, parità dei sessi, rafforzando il potere della donna.

Perché Grameen si trova nella situazione di doversi impegnare nell'ambito della salute, delle pensioni, dell'assistenza agli anziani, dell'istruzione e delle altre questioni che toccano la qualità della vita dei poveri? Perché nessun altro, oggi, provvede a fornire i servizi gestendo le infrastrutture di base in un'ottica di mercato.

Grameen sogna un mondo senza poveri e senza elemosine. Ma, proprio per questi suoi obiettivi, Grameen è un'azienda che si batte

da un lato contro le imprese basate sulla cupidigia, dall'altro per la riduzione dell'intervento dello stato.

Sviluppo adeguato

I critici dicono spesso che il microcredito non contribuisce allo sviluppo economico di un paese. Ma, anche se lo facesse, sarebbe insignificante. Tutto dipende però da quello che vogliamo chiamare sviluppo economico: stiamo parlando del guadagno pro-capite? O del consumo pro-capite?

O di che cosa pro-capite? Non sono mai stato d'accordo con questo tipo di approccio nel definire lo sviluppo. Penso che ragionando in questo modo l'essenza dello sviluppo venga dimenticata. Per me, cambiare la qualità della vita di circa metà della popolazione è andare al cuore dello sviluppo. È qui che il concetto di crescita si differenzia da quello di sviluppo.

Come direttore di una banca, il mio lavoro è prestare denaro, e il successo dei nostri investimenti risiede nella quantità di vecchie banconote spiegazzate che i nostri membri si trovano ad avere per le mani. Eppure, paradossalmente, tutta l'impresa del microcredito, che ruota attorno al denaro, intimamente e sostanzialmente con esso non ha nulla a che fare. Il suo fine più alto è aiutare le persone a sviluppare il proprio potenziale: non ha a che fare con il capitale finanziario, ma con il capitale umano.

Il microcredito è solo uno strumento che permette alla gente di liberare i propri sogni e aiuta anche i più poveri e i più sfortunati a infondere nella propria vita dignità, rispetto, e significato. Noi siamo soltanto una banca. E quello pretendiamo essere: concediamo prestiti per aiutare i più poveri a portarsi al livello della dignità umana. Ma la dignità personale, la felicità, la realizzazione, la pienezza della vita sono cose che le persone conquistano da sole, con il proprio lavoro, con i propri sogni, con la forza del desiderio e dell'impegno.

Noi ci accontentiamo di rimuovere le barriere strutturali che per tanto tempo hanno escluso una fascia di persone dal consesso umano. Se quelle persone riusciranno a realizzare in pieno il proprio potenziale, il mondo verrà trasformato, non solo dall'assenza di povertà, ma dall'impulso economico e sociale di coloro che, fino a ieri, dormivano ai bordi della strada, vagabondi e mendicanti che non sapevano se l'indomani sarebbero riusciti a mangiare. In una società umana non ci deve essere posto per la miseria. All'inizio di questo nuovo millennio la povertà dovrebbe già essere stata relegata in un museo.

traduzione di
Rita Cenni

Di Alberto Sciortino

Ormai la moda è generalizzata. Da qualche anno il microcredito (anzi, la microfinanza) è la nuova frontiera delle politiche di sviluppo dal basso, delle strategie di lotta alla povertà tanto delle organizzazioni indipendenti che delle istituzioni ufficiali. Nel mondo, si calcola, esisterebbero circa 7 mila Micro Finance Institutions che darebbero crediti a circa 20 milioni di persone. Nel 1997 si è svolto il primo vertice mondiale del microcredito.

Per microfinanza si intendono i sistemi di finanziamento di quelle attività informali, spesso a gestione familiare, che non possiedono i requisiti per accedere alla concessione di credito da parte delle istituzioni della finanza formale. Questi sistemi, che esistono da tempo in varie parti del mondo, hanno acquisito notorietà grazie alla storia della Grameen bank del Bangladesh, fondata dall'economista Muhammad Yunus.

Le peculiarità della microfinanza stanno innanzitutto nei suoi «beneficiari» o «clienti» (vedremo più avanti cosa si nasconde dietro questa differenza terminologica), che sono (o dovrebbero essere) i più poveri tra i poveri. Nella storia della Grameen bank, questi beneficiari sono simboleggiati dalla figura di Sufia Begun, una giovane madre bengali, costretta a lavorare come artigiana alle condizioni imposte dal commerciante acquirente dei suoi prodotti, che le fornisce anche

il materiale, perché, ragiona Yunus, Sufia non possiede i pochi centesimi che le consentirebbero di acquistare da sé il materiale e quindi vendere il prodotto sul libero mercato. Con un piccolo prestito di Yunus, Sufia fu in grado di iniziare a lavorare in modo autonomo.

Yunus è diventato famoso estendendo questa sua esperienza fino a creare una rete internazionale di organizzazioni che non si occupano solo di credito, e che hanno diversi milioni di clienti nel solo Bangladesh. La storia tuttavia risale a molto prima di Yunus. In Europa le forme di credito a favore dell'economia più debole risalgono alla fine dell'Ottocento, con le piccole banche di villaggio basate su responsabilità solidale create da Friedrich Raffeisen e le cooperative di risparmio e credito in ambiente urbano, ideate da Hermann Schulze-Delitzsch.

Oggi nell'area tedesca le Raffeisen bank sono una realtà di tutto rispetto del sistema ufficiale di credito. Negli stessi anni in Italia sorgevano banche popolari secondo il modello Schulze e casse rurali secondo il modello Raffeisen, entrambe progenitrici delle casse rurali e casse di credito cooperativo.

Indubbiamente queste iniziative ebbero un ruolo importante nel sostenere lo sviluppo dell'economia agricola e artigiana italiana, ma bisogna riflettere su due elementi importanti che (alla luce di quella esperienza) possono tornare utili per capire cosa sta accadendo oggi nei paesi poveri con la microfinanza. Innanzitutto quelle iniziative di credito si svolgevano in un contesto di sviluppo generale, a livello continentale, e di trasformazione industriale dell'economia; e questo dovrebbe dirla lunga sull'importanza delle condizioni generali necessarie affinché iniziative di credito possano avere successo. Secondo: quelle iniziative, nate come finanza a sostegno dell'economia debole e informale, hanno finito per operare alla ricerca del profitto e sono diventate componenti a tutti gli effetti dell'economia creditizia formale.

Anche nei paesi coloniali, e soprattutto nelle colonie francesi, furono sviluppati dopo la prima e ancora di più dopo la seconda guerra mondiale, sistemi di casse mutue rurali, a iniziativa della Caisse centrale de la France d'outremer, che avevano un interessante punto di contatto con la realtà attuale della microfinanza. Quelle, infatti, per concedere il credito «hanno cercato di sostituire alle garanzie reali, come la terra, le costruzioni o il bestiame, delle garanzie morali. Si tratta di mettere in gioco la solidarietà dei debitori per il rimborso, una pratica detta anche della cauzione solidale».

Una pratica, come vedremo, ripresa dal microcredito di oggi. Queste istituzioni ebbero all'inizio tassi di rimborso prossimi al 100 per cento dei prestiti e anche questo le accomuna al microcredito di oggi, ma a partire dagli anni Sessanta, quando cioè la decolonizzazione comportò la crisi di parte dell'economia coloniale, anche la situazione del credito rurale peggiorò rapidamente e molte di queste istituzioni fallirono. Ancora una volta le condizioni esterne dettavano il destino delle iniziative di credito.

Al loro posto in molti dei paesi che allora iniziarono a essere definiti «in via di sviluppo» (Pvs) subentrarono le banche di sviluppo, a iniziativa dei governi indipendenti, che pur avendo criteri diversi fra loro, erano più spesso simili alle banche private piuttosto che alla microfinanza attuale.

In ogni caso, in molti Pvs esistono da tempo varie forme di finanza informale, per le esigenze dei più poveri. Una di queste è quella antichissima degli usurai, che come sappiamo non è tipica dei soli Pvs e non è affatto un retaggio di un arcaico passato, ma anzi anche nei sistemi economici moderni come quello italiano riesce ad avere ancora un ruolo economico non indifferente, con importanti punti di contatto con la finanza ufficiale (quella delle «finanziarie») e con la criminalità organizzata e con una oggettiva complicità del sistema bancario ufficiale con i suoi alti tassi e le sue pesanti condizioni di accesso.

Altre forme sono più inoffensive ed effettivamente vicine alle esigenze dei poveri, specialmente in ambito agricolo. Si va dalle «tontine» (diversi soggetti mettono insieme periodicamente una certa

somma e la destinano a vantaggio di uno di loro a turno) ai cosiddetti «banchieri ambulanti» che in certi paesi dell’Africa occidentale raccolgono piccoli risparmi loro affidati quotidianamente per restituirli alla fine del mese (si tratta di un modo adottato dai contadini per imporsi il risparmio e mettere da parte piccole somme), a vere piccole cooperative di risparmio e credito, che reimpiegano in piccoli crediti le somme raccolte. Insomma, da questo punto di vista l’idea del microcredito non è del tutto originale.

Il target della microfinanza

La microfinanza attuale raccoglie anch’essa esperienze diverse, ma è possibile sintetizzare alcuni principi e caratteristiche presenti nella maggioranza di esse. La prima è il tipo di «target». La microfinanza si rivolge, come si diceva all’inizio, a coloro che non hanno accesso alla finanza formale o perché troppo poveri o perché le loro attività sono comunque di tipo informale e non offrono quindi quelle caratteristiche di «affidabilità» che la banca richiede per fornire credito. L’obiettivo degli organismi di microfinanza è in genere il sostegno allo sviluppo locale, la lotta alla povertà, il rafforzamento del ruolo economico e sociale di categorie economicamente svantaggiate, e in particolar modo delle donne povere.

Alcuni soggetti attivi nel settore si spingono fino ad affermare che l’accesso al «credito» in quanto tale sia un diritto che va garantito a tutti. In genere le istituzioni di microcredito (microfinanza, se oltre a offrire credito effettuano la raccolta del risparmio) offrono finanziamenti di piccolo importo, da restituire a scadenze molto ravvicinate e quindi con ratei anch’essi di piccolo importo. La maggiore accessibilità ai poveri è data dal fatto che per i crediti molte di queste istituzioni (ma non tutte) non chiedono garanzie concrete, bensì garanzie basate sulla conoscenza reciproca tra creditore e debitore o più spesso tra gruppi di debitori che si impegnano insieme (gruppi solidali). Un’altra caratteristica che accomuna la maggior parte delle iniziative di microcredito è l’alto tasso di interesse applicato (su cui tornerò più avanti). Esistono alcuni esempi famosi nell’ambito del microcredito, tra i quali la già citata Grameen bank del Bangladesh, il boliviano BancoSol, e Unit Desa System dell’Indonesia. Ma al di là dei casi famosi, il fenomeno dagli anni Ottanta ha ormai assunto una tale consistenza che nel 1997, quando si è svolto il primo summit mondiale del microcredito, vi hanno partecipato rappresentanti da 137 paesi, con il sostegno di numerosi capi di stato e di governo e l’incoraggiamento delle istituzioni internazionali sia politiche, come l’Onu, sia finanziarie, come la Banca mondiale. Oggi l’atteggiamento della Banca mondiale e di altre istituzioni internazionali verso il microcredito, dopo la iniziale diffidenza è positivo: il microcredito, sostengono, infonde tra i poveri lo spirito dell’economia di mercato. Al vertice del 1997 i rappresentanti del Tesoro statunitense, della Banca mondiale, delle agenzie Onu e così via hanno manifestato il loro «impegno ad alleviare e sradicare la povertà, e a favorire l’estensione del microcredito».

A chi serve veramente

Andiamo al nodo della questione. A chi serve il microcredito? Non vi è dubbio che esistano numerose persone nel mondo che hanno migliorato la propria situazione economica, spesso di profonda povertà, grazie alle piccole imprese che hanno potuto avviare con il microcredito : l’idea del credito per i poveri quindi non può che essere considerata con favore da chi si occupa delle prospettive dei diseredati del mondo. Vero è però che la maggior parte delle pubblicazioni edita da chi sostiene azioni di microfinanza per i poveri, piuttosto che riportare dati sull’effettivo impatto, si limitano a raccontare alcune di queste «success story» che finiscono con l’averlo stesso tono, se non la stessa valenza, delle storielle delle catene di Sant’Antonio : «la signora tal dei tali di un villaggio del Niger non aveva come sfamare i figli dopo che il marito l’aveva abbandonata ; era sul

punto di suicidarsi quando incontrò un'agente di microcredito ; prese un prestito di pochi dollari con cui iniziò a preparare e vendere frittelle e da allora la sua vita è cambiata, i figli vanno a scuola e ha aperto una frittelleria nella piazza del villaggio...». Ripeto: con questo non si vuole sminuire l'importanza dell'aiuto dato alle singole situazioni citate. Esso dimostra che (sotto condizioni da indagare) il microcredito può essere un valido apporto in situazioni di bisogno.

Una delle cose che colpisce leggendo ciò che si pubblica in giro sulla microfinanza e visitando i siti Internet ad essa dedicati è però la rarità delle analisi sull'impatto che essa ha avuto sulle comunità e sugli individui coinvolti e in particolare dell'impatto a lungo termine. Gli indicatori di cui si discute maggiormente nei convegni di microfinanza sono quelli relativi alla capacità dei fondi di microcredito di recuperare le somme prestate, perché (come dice Yunus) questa misura anche la fiducia che il debitore va acquisendo della propria capacità di essere soggetto economico affidabile. E moltissimi sistemi di microcredito vantano tassi di recupero vicini al 100 per cento, molto più alti di quelli delle banche e del credito formale, spesso invece alla prese con «sofferenze» e «crediti inesigibili». I poveri, si argomenta, non possono non ripagare, perché il piccolo credito ricevuto e la possibilità di averne un altro sono le loro uniche speranze e/o perché nei «gruppi solidali» il singolo riceve la pressione del gruppo che teme di perdere l'accesso al credito. Ma il tasso di recupero non dice nulla degli effetti sui soggetti che ricevono il credito e in generale sulla comunità in cui il sistema di microcredito si inserisce. Al più dice che il beneficiario ha ripreso dalla sua «iniziativa economica» quello che aveva avuto in prestito, più un interesse.

Il secondo indicatore di cui gli operatori della microfinanza discutono intensamente è la cosiddetta «autosostenibilità» dell'organismo di credito, la capacità cioè di tale organismo di sganciarsi dalle iniziali donazioni con le quali quasi tutti cominciano l'attività, per reggersi sempre più sulle proprie gambe, cioè su differenziali positivi tra le spese di gestione e i ricavi dell'attività.

Anche qui l'argomento principale è nobile: garantire il perdurare nel tempo degli organismi di microfinanza, a prescindere dall'immissione di denaro dall'esterno, permetterà di offrire per lungo tempo il servizio di credito ai poveri e costituirà strutture proprie delle aree svantaggiate, non dipendenti da programmi di sviluppo e donatori calati dall'esterno.

La discussione nel settore su come raggiungere l'autosostenibilità è fittissima e ha dato vita a diverse teorie sui rapporti tra le differenti variabili in gioco (tassi di interesse, tassi di rimborso, numero di clienti, qualità del «portafoglio») fino a generalizzare la convinzione che una gestione «sana» dell'organismo di credito debba portarlo all'autosostenibilità nell'arco di cinque-dieci anni.

Ma, si affrettano ad aggiungere quasi tutti, fino a oggi solo pochissime iniziative avrebbero raggiunto quello stadio. Tra questi pochi vi sarebbero le tre «grandi» citate prima, ma anche su di esse i pareri non sono unanimi: da alcuni si sottolinea ad esempio che proprio la Grameen bank, grazie ai suoi successi iniziali, ha goduto di ampi sostegni governativi e internazionali.

È una questione di tassi, ma non solo

La variabile decisiva sulla strada dell'autosostenibilità è ovviamente il tasso di interesse. La maggior parte dei gestori di fondi di microfinanza pensa che i tassi di interesse debbano essere alti. Lo stesso Yunus è abbastanza categorico su questo aspetto, anche se il suo libro più famoso, una sorta di autobiografia, sul punto è alquanto ambiguo: «Dal punto di vista del debitore, la rapidità del credito è più importante di un basso tasso di interesse: dalla prospettiva del creditore, l'interesse deve coprire i costi di transazione e i costi operativi del progetto».

La discussione su questo punto è complicata dal fatto che l'interesse si può calcolare in modi diversi. Spesso i tassi effettivi sono molto più alti di quelli dichiarati, perché vi possono essere caricate commissioni e spese ; perché si può imporre che una quota del prestito nominale venga forzatamente depositato presso lo stesso organismo creditizio come risparmio obbligatorio o come garanzia ; ma soprattutto perché più spesso di quanto non si pensi l'interesse viene calcolato sull'ammontare originario del credito, come se questo restasse nelle mani del debitore per tutto il

periodo, quando invece le ravvicinate scadenze di restituzione (spesso addirittura settimanali) lo fanno rapidamente decrescere.

Si tratta della questione, anch'essa discussa nella letteratura del settore, tra il calcolo dell'interesse come «flat interest charge» a fronte di quello che tiene conto dell'ammontare restituito («declining balance»). L'interesse effettivamente pagato dal debitore, risulta su base annuale molto più alto se calcolato «flat».

Ecco perché nella pratica si riscontrano tassi di interesse che non di rado rasentano il 40-50 per cento reale. La tendenza dominante è comunque quella di applicare alti tassi di interesse. Ma questa non è la sola conseguenza della generale predisposizione di porre al centro delle iniziative di microcredito la sostenibilità dell'iniziativa stessa. Un'altra, forse ancora più insidiosa, sta nel fatto che, dovendo assicurarsi il ripagamento del debito e degli interessi, molte iniziative di microcredito finiscano per cercare di privilegiare il sostegno a quelle microimprese economiche che «danno più affidamento», giungendo così a tradire una delle premesse iniziali: il sostegno ai più poveri tra i poveri. Pur senza negare che esistano casi diversi, sembra di poter osservare una tendenza generale a situare il proprio «target» a livello di quel ceto sociale che possiede comunque alcune garanzie reali e la prospettiva certa di un guadagno (per esempio piccoli commercianti maschi, piuttosto che donne che sostengono la famiglia con lavori di cucito). Un'altra conseguenza ancora è la necessità di estendere il numero dei prestiti accordati, spesso a scapito della qualità delle iniziative sostenute e soprattutto a scapito della capacità di accompagnare questi crediti con le necessarie iniziative di sostegno (formazione, monitoraggio costante e così via). Viste dal punto di osservazione dei sostenitori del microcredito, queste tendenze significano che gli «intermediari a elevata prestazione si espandono verso economie di scala», tenendo conto del fatto che «il successo o il fallimento di un credito dipende in larga parte da una valutazione accurata della capacità di restituzione del cliente», e convinti che «il quadro per i donatori che sostengono la finanza per le piccole e microimprese si centra su due obiettivi egualmente importanti e complementari. Primo: l'ampiezza, che incarna lo scopo di espandere l'accesso a un numero crescente di clienti a basso reddito; secondo la sostenibilità, che provvede i mezzi per espandere e mantenere l'ampiezza».

Con un occhio più critico non si può invece non rilevare che «c'è il rischio che, anche per dare una risposta al problema della sostenibilità, le istituzioni di microfinanza possano tendere a dedicare un interesse privilegiato ai soggetti solvibili, trascurando la maggioranza dei poveri».

Ma l'autosostenibilità dei sistemi di credito per i poveri (ammesso che sia un obiettivo da perseguire) è davvero raggiungibile? Si rifletta su due dati.

Primo: i costi di un sistema di microfinanza con obiettivi di lotta alla povertà sono solitamente più elevati di quelli di una istituzione bancaria normale. Una delle ragioni per le quali le banche non si avventurano in certe zone povere, specialmente rurali, con una insufficiente rete di comunicazioni e una debole struttura economica, è il fatto che il costo di gestione del credito non sarebbe coperto dai ricavi di crediti di piccolo importo. Questa è al contempo una delle ragioni della esistenza stessa della microfinanza: raggiungere coloro che la banca non raggiunge, anche se ciò è economicamente non conveniente (e molto spesso per coprire i costi bisogna sottopagare gli «agenti di credito», le persone che battono i villaggi o i quartieri poveri per conto dell'istituzione di microfinanza...).

Ma oltre a questo, le iniziative di microfinanza nascono in genere all'interno di più complessivi progetti di sviluppo che comprendono altre iniziative, per esempio di formazione. In particolare la formazione alla gestione della microimpresa viene considerata imprescindibile da molte iniziative di microcredito, e, ritengo, a ragione. Ma chi deve coprire i costi di queste attività collaterali? Anch'esse devono essere pagate con gli interessi ricavati? Non è un caso che molte istituzioni di microfinanza tendano sempre più a sganciarsi da questi costi. Progetti nati con finalità di sviluppo tendono sempre più a dividersi in due iniziative separate: quelle finanziarie, che dovrebbero reggersi su criteri di economicità ed efficienza; e quelle sociali o formative che dovrebbero continuare a dipendere dai donatori. Nessuno sembra porsi seriamente il perché di tutto ciò: perché alcune iniziative devono diventare più economiche di altre, nell'ambito di attività con la stessa

finalità di sviluppo? Perché alcune attività (quelle sociali) possono essere a termine, nell'ambito di progetti magari sostenuti da donatori, e altre essere perenni e autosostenibili?

Secondo: nemmeno le banche, in realtà, vivono del differenziale tra i tassi sui prestiti e quelli sui depositi. Cioè le banche non coprono i propri costi con gli interessi attivi netti. È noto che invece le banche investono a loro volta, sia pure con vincoli più o meno ampi a seconda delle legislazioni nazionali.

Perché allora le istituzioni finanziarie informali dovrebbero riuscire laddove non riescono quelle formali?

E come se tutto ciò non bastasse, nella loro corsa verso l'autosostenibilità, «nella fase finale alcuni intermediari finanziariamente sostenibili tentano di tramutarsi in istituzioni finanziarie formali capaci di alimentare le proprie risorse attraverso la mobilitazione di risparmi e dei mercati finanziariamente formali». Esse quindi, per sganciarsi dai donatori, prenderanno a prestito le risorse dal sistema formale, il quale pretende com'è ovvio degli interessi, che andranno ad aggiungersi ai costi da coprire, sempre sulle spalle degli interessi pagati dai beneficiari.

Nuovo ceto privilegiato

Secondo Yunus, «la cosa più importante dimostrata dall'esperienza di Grameen è che i poveri sono solvibili, che si può prestare loro del denaro in un'ottica commerciale, cioè ricavandone un profitto». Non sarà allora il profitto il vero obiettivo di lungo termine della microfinanza? O forse, in maniera un po' meno grezza, non sarà il tentativo di creare un nuovo settore finanziario specializzato che ha come obiettivo la sopravvivenza del ceto che lo gestisce, piuttosto che quella dei beneficiari?

L'Agence canadienne de développement international (appoggia numerosi progetti di microcredito nel mondo, e ammette che sui beneficiari «il bilancio dimostra che i programmi di microfinanza danno dei risultati modesti») è però convinta che tra gli obiettivi vi sia «un rendimento finanziario solido e durevole che permette di stabilire rapporti commerciali più stretti con le banche» e sostiene candidamente che «gli imprenditori poveri del mondo rappresentano un enorme mercato vergine per gli investitori e i banchieri».

Una tra le organizzazioni di maggior successo, la Centenary rural development trust, fondata nel 1983 in Uganda, nel 1993 è stata trasformata in banca commerciale e dal 1995 mostra bilanci in attivo. Anche i responsabili del famoso BancoSol boliviano ritengono, pur mantenendo la loro missione sociale, di avere «un preciso e forte obiettivo commerciale». In generale, è significativo come anche a livello di terminologia si stia diffondendo tra le organizzazioni che praticano il microcredito l'abitudine a definire «clienti» quelli che prima, con un termine altrettanto orrendo ma certamente di altra valenza, si chiamavano «beneficiari», e a chiamare «prodotti» i tipi di credito offerti.

Insomma vari indizi lasciano spazio ad affermazioni come quella di Jean Loup Motchane, dell'università di Parigi VII: «il microcredito come fonte di profitti, ecco la grande scoperta di questi ultimi anni», se non addirittura a quelle di chi sottolinea come «a volte questi sistemi sono finiti in mano a piccole cerchie di persone, che ne hanno beneficiato in termini di prestigio o di risorse».

Lo stesso Motchane vede nella diffusione del microcredito un segnale della tendenza alla «privatizzazione» dell'aiuto allo sviluppo perseguita dalle istituzioni internazionali per deresponsabilizzarsi.

Probabilmente un giudizio così drastico non si può generalizzare.

Alcuni sottolineano che le valutazioni di cui la Grameen bank è stata oggetto «mostrano in generale un aumento significativo, dell'ordine del 30 per cento del reddito dei clienti in rapporto ad altre famiglie che vivono in distretti dove la Grameen bank non interviene. Ma, in generale, questo aumento non è sufficiente per mettere in moto un vero processo di accumulazione. I beneficiari

sono costretti a continuare e prendere a prestito, in generale per le stesse attività» e comunque, a livello macroeconomico i risultati non si avvertono. Ma è anche vero che non si può essere ingiusti: le stesse cose, se non peggiori, si potrebbero dire di tutti gli altri interventi a favore dello sviluppo dei poveri nei paesi in via di sviluppo.

Come sottolineato, nonostante alti tassi di rimborso, un progetto di microcredito può essere di scarso impatto sulla popolazione. E «la creazione di un sistema finanziario efficiente non garantisce che le attività produttive finanziate siano veramente capaci di generare reddito per i beneficiari». Il problema sta nelle finalità che le iniziative di microcredito si pongono. Se la tendenza generale continuerà a essere quella adesso dominante, che vede come centrale la sostenibilità delle strutture di microfinanza piuttosto che l'efficacia sulla popolazione target, e orienta quindi tutte le scelte a questo obiettivo, non è improbabile che tra qualche anno vedremo una serie di istituti di credito sparsi per i Pvs, variamente colorati di motivazioni nobili, ma di fatto decisamente orientati al profitto. Ma non è da escludere che, inserito in contesti di più ampi progetti di sviluppo realizzati dalle popolazioni svantaggiate dei Pvs, anche, come spesso accade, con il sostegno tecnico e finanziario di donatori o partner dei paesi sviluppati, l'impianto di sistemi di microcredito, di credito solidale, di «tontine», di fondi rotativi, possa avere un senso. Tali iniziative devono essere però solo un aspetto dell'intervento e mirare a rafforzare alcuni risultati, come la capacità di autogestione di iniziative economiche. Di solito, i progetti di sviluppo integrato prevedono che, dopo una fase iniziale, cessi l'apporto esterno e il prosieguo resti nelle mani dei beneficiari.

Se gli effetti delle iniziative avviate non si rivelano sostenibili sulla base delle dinamiche autonome innescate, il progetto non può dirsi riuscito.

Lo stesso deve essere della componente microcredito, utile per avviare le attività economiche, che però poi devono essere sostenute non da un continuo afflusso di nuovo credito dall'esterno (che rende quindi permanente la struttura creditizia intermediaria e può finire con l'innescare un meccanismo di drenaggio di surplus dalle microattività a vantaggio degli operatori del credito), quanto piuttosto dal circuito economico locale che il progetto di sviluppo deve aver contribuito a rafforzare: le imprese, per quanto micro, non possono (e non devono) vivere della continua immissione di credito, quanto piuttosto dell'aver attorno a sé un mercato; e, cosa ancora più importante, lo sviluppo non può vivere solo di imprese, per quanto micro; le reti delle relazioni sociali create o rafforzate dal progetto di sviluppo sono la principale finalità e anche la principale condizione della sua riuscita. Altrimenti «nasce il sospetto che la riproposizione della ricetta del microcredito possa essere

l'ennesimo caso di etnocentrismo. L'idea che sia sufficiente mettere del denaro nelle mani delle persone, perché si possa innescare lo sviluppo, può essere in realtà molto pericolosa». Al fondo di tutto ciò va probabilmente ancora sottolineato un dato: il credito per i poveri, come il credito in generale, non può non risentire, oltre che delle sue finalità e metodologie, anche del contesto generale in cui è inserito. Come ricordavo all'inizio, in Europa le casse di risparmio e le banche popolari hanno potuto aver successo in un contesto di sviluppo economico e sociale complessivo, mentre altre iniziative (per esempio in Africa) sono entrate in crisi quando si sono manifestate gravi difficoltà nel loro contesto economico di riferimento. Si potrebbe anche andare più in là con gli esempi: quelle stesse casse rurali che tra Ottocento e Novecento prosperavano in Veneto, nel contesto dell'emergere dell'accumulazione mafiosa in Sicilia si fecero a volte strumento di questa accumulazione. Si tratta di un esempio estremo ma dovrebbe rendere l'idea. È possibile che singoli individui migliorino le proprie posizioni di accesso al mercato e ai servizi grazie al microcredito. Ma è possibile che ciò accada per settori sociali o per interi villaggi o aree rurali? Se il complesso dell'economia e le scelte economiche del governo vanno in senso opposto, ciò appare molto difficile. Un esempio: il governo tunisino ha creato di recente una propria struttura di finanziamento della microimpresa, la Banque tunisienne de solidarité, affidando la gestione di parte delle somme alle organizzazioni non governative locali. Ma lo stesso governo tunisino sta affidando il modello di sviluppo del paese alla totale apertura commerciale, soprattutto verso l'Europa grazie all'accordo di associazione con l'Unione europea, che penalizzerà i settori artigiani e l'agricoltura non

commerciale a tutto vantaggio dell'agricoltura da esportazione e dell'industrializzazione indotta dall'estero sotto forma di industrie di trasformazione. Ci si può meravigliare se in questo contesto le Ong tunisine che praticano il microcredito stiano abbandonando gli obiettivi di sviluppo, neutralizzati dalle politiche governative, e si stiano trasformando in piccole lobby tese all'autoconservazione garantita dalla gestione di fettine di microcredito ?