

Il microcredito

Luigino Bruni, Tommaso Reggiani

Da un piccolo seme, un grande albero

Il microcredito è una delle innovazioni sociali umane più rilevanti del XX secolo. Oggi è diventato un grande albero, nato però, come ogni albero, da un seme, da un buon seme.

È possibile intendere l'accesso al credito come un diritto umano e quindi esercitabile da qualsiasi persona, ricca o povera, istruita o analfabeta che sia? Un tale approccio e una simile visione sono sostenibili dal punto di vista economico e sociale? Sono queste le due grandi sfide con le quali il microcredito si è confrontato nei suoi ormai trent'anni di vita.

Negli ultimi anni il microcredito ha potuto beneficiare di una sempre maggiore attenzione mediatica accompagnata da un inedito interesse scientifico e accademico. Dopo la decisione delle Nazioni Unite di dichiarare il 2005 anno internazionale del microcredito, la definitiva consacrazione di questo innovativo approccio di intendere e interpretare il ruolo della banca – e in particolare dell'attività creditizia a favore dei più poveri, esclusi dai tradizionali circuiti bancari perché privi di garanzie patrimoniali – è avvenuta nel 2006 con il conferimento del premio Nobel per la pace a Muhammad Yunus e alla sua Grameen Bank. Come si legge nella motivazione del conferimento del premio, «soprattutto attraverso la Grameen Bank, il professor Yunus ha reso il microcredito uno strumento sempre più importante nella lotta alla povertà. La Grameen Bank è fonte di ispirazione e di modello per le numerose istituzioni del settore del microcredito che sono nate in ogni parte del mondo».

Il successo del microcredito è per buona parte legato alla storia personale, al carisma e all'infaticabile lavoro del suo promotore (Yunus, 1998; 2008).

Durante la grande carestia che colpisce il Bangladesh nel 1974, Muhammad Yunus, giovane e promettente docente universitario di economia, si sente chiamato a mettere le proprie competenze in ambito economico a disposizione dei più poveri che lo circondano, per cercare di mitigare la spaventosa realtà in cui sono costretti a vivere. Il Bangladesh era – allora ancor più di oggi – uno dei paesi più poveri del mondo, nonostante gli enormi sforzi profusi dalla cooperazione internazionale. Dopo un breve periodo di analisi delle dinamiche sociali ed economiche dei villaggi rurali del Bangladesh, Yunus è stato capace di individuare il fulcro del circolo vizioso responsabile del perpetuarsi della miseria, collocandolo nella spirale dello sfruttamento della grande massa di nullatenenti da parte di una ristretta classe di persone agiate. Tale circolo può essere schematizzato nel modo seguente (Figura 1): dal momento che il povero non dispone delle risorse sufficienti all'acquisto delle materie prime necessarie alla produzione – di solito piccoli oggetti d'artigianato a basso valore aggiunto – il mercante glielo fornisce a credito (flusso materiale 1); il povero, successivamente, cede il frutto della produzione al mercante (flusso materiale 2), che sarà da lui rivenduto sul mercato. Il mercante corrisponde al povero il prezzo del prodotto (flusso monetario 3), trattenendo il valore delle materie prime anticipate (flusso monetario 4). Al povero resta dunque solo il minimo indispensabile per la sussistenza, mentre il mercante si garantisce la disponibilità di una forza lavoro a basso costo e in condizioni di totale dipendenza: una vera e propria forma di schiavitù. Come descritto, il povero ha rapporti diretti soltanto con il mercante, da cui dipendente direttamente, appunto, e completamente. Con l'obiettivo di recidere

Muhammad Yunus, "padre" del microcredito, durante la cerimonia di conferimento del premio Nobel per la pace nel 2006.



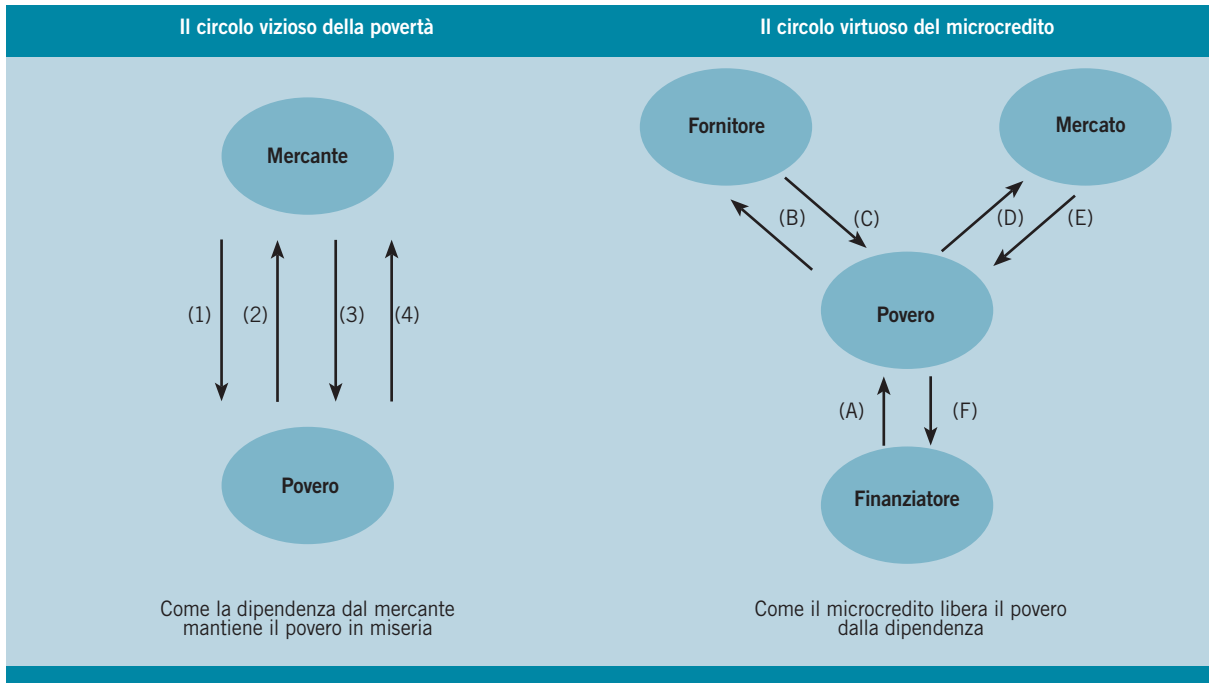
tale dipendenza (di stampo feudale) che contribuisce a mantenere il povero in condizioni di miseria, Yunus intraprende un primo esperimento locale fornendo un “microcredito”, ovvero un piccolo capitale iniziale, al povero (flusso monetario A) tale da consentirgli di poter acquistare in autonomia (flusso monetario B) le materie prime utili alla produzione (flusso materiale C). In seguito il povero, divenuto ora produttore “imprenditore in proprio”, vende direttamente sul mercato i propri prodotti (flusso materiale D), ottenendo di conseguenza margini di guadagno (flusso monetario E) superiori a quelli riconosciutigli in precedenza dal mercante/sfruttatore. Una parte dei proventi così ricavati è destinata al consumo e alla sussistenza, ma, al contempo, ne resta una frazione utile per la restituzione del prestito (flusso monetario F) e l'autofinanziamento dell'attività economica. Ecco il circolo virtuoso del microcredito, perfettamente capace di autoalimentarsi: una volta restituito, il capitale del primo prestito sarà disponibile per ulteriori operazioni di microcredito.

Le innovazioni del microcredito

L'attivazione del circolo virtuoso appena descritto si scontra però con un problema concreto: essendo spesso nullatenente, il povero non è in grado di offrire alcuna garanzia reale (pegno o ipoteca) e quindi nessun istituto bancario tradizionale sarebbe mai

disponibile ad accordargli un prestito. Yunus, coinvolgendo gli studenti dell'ateneo presso cui è impiegato, inizia quindi a visitare i diversi villaggi rurali spiegando il suo programma: ricevere un prestito per avviare una piccola attività economica e gestirla collettivamente in gruppi di quattro o cinque persone (prevalentemente donne). Naturalmente, affinché il programma possa restare autosufficiente, è necessario che l'intero prestito, con i relativi interessi, venga rimborsato, insieme all'innescarsi del circolo virtuoso del microcredito: una volta avviata l'attività economica del gruppo, questa deve sostenersi e svilupparsi in autonomia. All'inizio è lo stesso Yunus a stanziare i finanziamenti, ma risulta subito chiaro che il sistema non può basarsi solo sulla sensibilità o la filantropia di individui isolati. Beneficiando di stanziamenti governativi, nel 1976 Yunus incomincia a lavorare dapprima su scala locale per poi approdare, nel 1983, alla costituzione di un vero e proprio istituto bancario che opera a livello nazionale: la Grameen Bank (letteralmente “banca del villaggio”). Oggi, la Grameen Bank rappresenta il principale operatore del settore del microcredito nel mondo, con un monte prestiti erogati pari a 8,74 miliardi di dollari americani, impiegati a favore dei 7,97 milioni di clienti – di cui il 97% sono donne – dislocati in oltre 83.458 villaggi (pari a circa il 90% dei villaggi del Bangladesh). Il tasso di interesse praticato (che include anche le spese di consulenza e gestione del credito) si attesta attorno all'11%, in linea con le *guide lines* definite

Figura 1
Il circolo della povertà e quello del microcredito.



Un uomo confeziona calzature ricavate dalla gomma dei pneumatici a Nairobi (Kenya). La microfinanza costituisce un'opportunità fondamentale per lo sviluppo dei paesi poveri.

dal governo del Bangladesh in relazione agli interventi di lotta alla povertà. La Grameen Bank oggi può contare su 23.283 dipendenti, 2562 uffici locali e concede prestiti che mediamente non superano l'equivalente di 200 dollari. Il tasso di insolvenza è del solo 3% (dati Grameen Bank, dicembre 2009).

La questione circa chi abbia titolo, ed eventualmente precedenza, nell'accesso al prestito costituisce un punto molto importante: infatti, a seconda dei soggetti a cui un erogatore di microcredito si orienta, gli effetti sulla società e sulle singole comunità coinvolte sono differenti. Fin dalle origini, Yunus individua nelle donne degli agenti privilegiati, in quanto una relativa autonomia economica consente loro di emanciparsi, almeno in parte, dai mariti. Generalmente infatti, le donne, investendo molto sulla famiglia, e sui figli in modo particolare, hanno a cuore più il bene comune che non il benessere proprio, e così fungono da “moltiplicatore” per l'intera società. Yunus pensa che in questo modo le donne possano favorire l'incremento del livello di istruzione dei figli, nonché migliorare le condizioni igieniche delle abitazioni e che pure la gestione del risparmio domestico possa divenire più oculata e previdente, potendo così rimborsare il credito.

Altra condizione vincolante – almeno secondo i canoni standard – è rappresentata dal fatto che il credito è concesso solo a gruppi di 4 o 5 persone (donne) e non a singoli. Vi è, da un lato, l'esigenza strumentale di diminuire il carico di lavoro ammi-

nistrativo riducendo il numero degli interlocutori; ma, d'altra parte, la ragione sostanziale di ciò ha a che fare con la motivazione delle persone che prendono il denaro a prestito. Lavorando in gruppo, infatti, si generano dinamiche di condivisione del lavoro e dell'esperienza nonché fenomeni di *peers pressure*: se anche solo un membro non onora i propri impegni, il successo dell'intero progetto potrebbe essere messo in discussione. In seno al gruppo di lavoro viene inoltre istituito un fondo di emergenza obbligatorio a cui attingere in caso di problemi del progetto o di uno dei membri del gruppo.

Terza peculiarità del sistema di microcredito, oltre al fatto di concedere prestiti di piccola entità – per esempio, l'equivalente di 100 dollari –, consiste nel selezionare i beneficiari del credito rigorosamente solo fra i più poveri. Perciò è indispensabile che la banca fornisca consulenze ai suoi clienti e li aiuti anche da un punto di vista pratico.

Assumendo la prospettiva standard adottata dal sistema bancario e creditizio tradizionale, è spontaneo chiedersi come possa sostenersi ed essere gestita un'organizzazione creditizia che si rivolge al target dei non bancabili. Per rispondere, occorre innanzitutto ricordare che l'esperimento di Yunus ha contribuito a sfatare il pregiudizio secondo cui il povero sia opportunisto o inaffidabile e non restituisca i prestiti. Come dimostra l'esperienza di Grameen Bank, il povero è solvibile nel 97% dei casi, perché è pienamente consapevole del fatto che

l'occasione e la fiducia che gli sono accordate costituiscono l'unica *chance* che possa contribuire al miglioramento della sua condizione; di conseguenza si impegnerà a fondo per non tradirle (Andreoni, Pelligra, 2009). Se il povero non onorasse i propri impegni, non potrebbe ottenere nuovi prestiti e svanirebbero le sue opportunità. La garanzia reale o personale che le banche normalmente richiedono per la concessione di un prestito, quindi, appare un concetto che dovrebbe essere oggetto di riflessione e revisione. Anche le prassi operative delle normali banche dovrebbero essere adattate alle particolarità della clientela del microcredito. Per esempio, gli interessi sono riscossi attraverso una serie di piccole somme settimanali, attenuando così l'impatto dell'effetto psicologico di "separazione dal denaro" che si avrebbe lasciando che questo si accumulasse per restituire, in un'unica soluzione, una somma

cospicua. Inoltre, l'esperienza di riuscire a pagare puntualmente quanto dovuto, dal punto di vista psicologico e dell'autostima, incoraggia e motiva le persone a proseguire nello sforzo.

Contro la povertà: inclusione

L'esperienza di Grameen Bank dimostra quindi come non ci siano vere ragioni per escludere i poveri dal circuito del credito, come fanno normalmente intendere gli operatori bancari convenzionali. Anzi, a condizione di sapersi adattare alle peculiarità della clientela, il microcredito si dimostra un'attività economicamente solida e perfettamente capace di autosostenersi.

Sebbene la storia del microcredito sia ancora relativamente giovane, le sue radici e la sua *ratio* pro-

Donne al lavoro in una fabbrica tessile a Dhaka (Bangladesh): le iniziative di microcredito permettono di trasformare l'economia di molte zone rurali con l'avvio di nuove attività produttive.



fonda trovano origine a partire dal Medioevo. Per molti versi il microcredito rappresenta infatti la rinnovata veste di quella sensibilità che nell'Europa medievale – e specificamente nella vivacità sociale del secondo Quattrocento italiano – condusse al fiorire dei Monti di Pietà a opera dei francescani, come forma di lotta all'usura e cura della povertà (Bruni, Zamagni, 2004). La motivazione principale che ne ispirò l'istituzione era esattamente di natura "pro-sociale" e solidaristica: in situazioni nelle quali alle famiglie povere era precluso l'accesso al credito a un tasso di interesse equo, a causa dell'assenza di garanzie e/o patrimonio, esse si ritrovavano implicitamente costrette a ricorrere agli usurai e, conseguentemente, a precipitare nella miseria. Attraverso queste proto-banche di credito, i frati si proposero di garantire ai più poveri la possibilità di ricevere denaro in prestito per far fronte alle avverse situazioni congiunturali a condizione eque e sostenibili.

Nonostante nel linguaggio corrente spesso i termini microcredito e microfinanza siano usati e considerati come sinonimi, a un'analisi più attenta la loro coincidenza viene meno. Si può definire (seguendo la schematizzazione proposta da Milano, Salviato, 2006) la microfinanza come un ramo del campo della finanza – tradizionalmente intesa – che, organizzando la gestione di flussi finanziari a favore di persone con basso profilo socio-economico, normalmente escluse a vario titolo dalle istituzioni finanziarie a causa della mancanza di garanzie patrimoniali, permette loro l'accesso ai servizi finanziari bancari e assicurativi per la creazione o lo sviluppo di attività produttive e commerciali. Tali servizi possono consistere in: microcrediti, programmi di risparmio assistito, servizi assicurativi, ricerca e messa a disposizione di garanzie, formazione e consulenza finanziaria. Di norma le attività di microfinanza sono svolte da "operatori istituzionali" quali banche, finanziarie o consorzi di cooperative che forniscono i mezzi agli "operatori civili" impegnanti direttamente sul campo e in condizione di prossimità rispetto agli utenti finali. A questo punto è immediato intuire come il microcredito costituisca una particolare articolazione (un sottoinsieme) del concetto di microfinanza. Vale a dire, si tratta del prestito senza garanzia di una ridotta somma di denaro concesso da intermediari (come le organizzazioni non governative nel caso di programmi di lotta alla povertà che agisco-

no nei paesi in via di sviluppo) a favore di persone che non possiedono i normali requisiti per accedere ai circuiti bancari tradizionali, finalizzati allo sviluppo dell'economia formale o informale, per l'investimento in istruzione e capitale umano.

Grazie alla sua estrema flessibilità e duttilità, il modello del microcredito è stato capace di proliferare e attecchire in tutto il mondo.

I dati aggiornati al 2008 diffusi dal Microcredit Summit Campaign (2009) descrivono un panorama di 861 organizzazioni di microcredito regolarmente censite e dedite alla promozione di programmi di microcredito, appunto, in paesi in via di sviluppo finalizzati a coinvolgere 154.825.825 persone (delle quali il 71% sono donne). Pur essendo maggiormente radicato e diffuso nei paesi poveri e in via di sviluppo, il microcredito oggi è una solida realtà anche presso le società occidentali, sia in Europa sia in Nord America. In particolare, in Italia nel 2008 sono state censite 81 organizzazioni attive, capaci di gestire un volume di 225 milioni di euro a favore di un *pool* di 19.500 beneficiari (Borgomeo, 2008). In queste stime viene adottata una definizione piuttosto ampia di microcredito, che comprende per esempio i prestiti d'onore erogati a studenti da istituzioni pubbliche).

In conclusione, la nascita e lo sviluppo del microcredito ci dicono sostanzialmente almeno tre cose, tutte importanti.

La prima: si può uscire dalla miseria quando si realizzano innovazioni capaci di vedere opportunità di crescita dove gli altri vedevano solo problemi (per esempio, donne musulmane povere).

La seconda: dall'esclusione si può uscire anche con il mercato, con dei contratti che non sono donazioni o trasferimenti, ma mutuo vantaggio, scambio. Si richiama il mercato alla sua vocazione originaria di creare sviluppo includendo gli esclusi, rendendo bancabili i non bancabili.

Infine, l'esperienza del microcredito ci ricorda che le grandi rivoluzioni (e tale è stata ed è quella del microcredito, che ha liberato milioni di persone dalla miseria) partono spesso dal piccolo, dal micro, dalle persone che piantano semi, che vedono qualcosa di diverso, che iniziano a cambiare la vita attorno a sé: sono le persone (prima delle istituzioni e dei capitali) che con le loro azioni cambiano la storia.

Questi sono messaggi di grande speranza per l'economia e la società, di oggi e di domani.