

Il microcredito: uno strumento internazionale di lotta alla povertà

Marco Santori
presidente Etimos Scarl

Il microcredito è uno strumento e non una moda. Da qualche anno infatti 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 7.000 Micro Finance Institutions che beneficerebbero circa 20 milioni di persone.

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. La peculiarità della microfinanza sta innanzitutto nei suoi "clienti" (non mi piace parlare di beneficiari perché confonde le idee), che sono i più poveri tra i poveri.

Non è una invenzione di questi ultimi anni e pertanto non siamo nemmeno originali. Senza scomodare la tradizione cristiana e la dottrina sociale della Chiesa, guardando l'Europa e limitandoci ad osservare gli ultimi due secoli, le forme di credito a favore dell'economia più debole sorgono alla fine dell'800, con le piccole banche di villaggio basate sulla responsabilità solidale create da Raffeisen e le cooperative di risparmio e credito in ambiente urbano, ideate da 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 nostre casse rurali e casse di credito cooperativo.

Queste iniziative ebbero un ruolo importante nel sostenere lo sviluppo della nostra economia agricola e artigiana, 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 per la 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. Essi, infatti, "hanno cercato di sostituire alle garanzie reali (richieste per concedere il credito), 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% dei prestiti e anche questo le accomuna al microcredito di oggi, ma a partire dagli anni '60, 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 comunque avevano criteri diversi fra loro, che le rendevano 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 il nostro 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.

Per fortuna esistono altre forme più inoffensive ed effettivamente vicine alle esigenze dei poveri, specialmente in ambito agricolo. Si va dalle "tontine" nel quale 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 e proprie piccole cooperative di risparmio e credito, che re-impiegano in piccoli crediti le somme raccolte.

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 i quali 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.

In genere le istituzioni di microcredito (microfinanza, se oltre che offrire credito effettuano la raccolta del risparmio) offrono crediti 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 questi crediti molte di queste istituzioni (ma non tutte) non chiedono garanzie concrete (come si diceva sopra già per le casse rurali delle colonie francesi), bensì garanzie basate sulla conoscenza reciproca tra creditore e debitore o più spesso tra gruppi di debitori che si impegnano insieme (gruppi solidali).

Esistono alcuni esempi famosi nell'ambito del microcredito, tra i quali la già citata *Grameen Bank* del Bangladesh, il boliviano *BancoSol*, e lo *Unit Desa System* dell'Indonesia. Ma al di là dei casi famosi, il fenomeno dagli anni '80 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, che finanziarie, come la Banca Mondiale.

Se il microcredito è una moda allora semplicemente stiamo avallando le politiche neoliberiste che spingono alla privatizzazione dello stato sociale. Se il microcredito è uno strumento allora stiamo integrando la questione dell'accesso al credito con le politiche sociali del territorio e lo sviluppo dell'economia.

Dopo questa breve presentazione andiamo al nodo della questione. A chi serve il microcredito?

Esistono 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. Certamente per avallare tale conclusione dovremmo presentare delle analisi storiche dei crediti e l'impatto che tali iniziative hanno avuto sulle comunità e sugli individui coinvolti e in particolare l'impatto a lungo termine.

Il primo indicatore potrebbe essere la capacità dei fondi di microcredito di recuperare le somme prestate; misurerebbe la fiducia che il debitore va acquisendo della propria capacità di essere soggetto economico affidabile. I poveri pagano se responsabilizzati soprattutto in forma comunitaria. 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. Il secondo indicatore è la "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. Siamo di fronte ad una impresa oppure "stiamo" solo camuffando la realtà della dipendenza.

Terzo indicatore è il target. La tendenza dell'organizzazione è di situare il proprio "target" a livello di quel ceto sociale che possiede comunque alcune garanzie reali e la prospettiva certa di un guadagno (ad esempio piccoli commercianti maschi, piuttosto che donne che tirano avanti la famiglia con lavori di cucito) o per l'appunto quello di arrivare ai poveri dei poveri.

Vorrei riportarvi due esempi tra loro lontanissimi come profilo di intervento ma allo stesso tempo interessanti per quello che rappresentano. È il modo di dimostrare che il microcredito può funzionare.

1ª Istituzione: Vital Finance

Ragione sociale: Ong (Istituzione di Microfinanza e sviluppo della microimpresa in Benin).

Paese: Benin

Referente: Thierry C. Dan (Direttore finanziario)

Anno di fondazione: Creata nel 1998 attraverso l'appoggio finanziario di Usaid e l'assistenza tecnica della Ong statunitense Vita (Volunteers In Technical Assistance), nel 2000 ha affrontato un complesso processo di istituzionalizzazione, coronato nel giugno 2001 con l'autorizzazione di esercizio delle attività, concessa dal ministero delle Finanze e dell'Economia beninese.

Data di adesione al Consorzio Etimos: 18/03/2000

Obiettivo istituzionale: Miglioramento della condizione di vita della popolazione e incremento dell'occupazione.

Metodologia operativa: Nonostante sia una organizzazione giovane, Vital Finance ha realizzato una politica basata sull'efficienza per raggiungere la sua sostenibilità e mantenerla nel lungo periodo. Dal punto di vista della strategia di mercato si sono aperte nuove agenzie (oggi l'Associazione dispone di tre agenzie: Cotonou, Parakou e Porto Novo) e sono stati creati nuovi prodotti in maniera da consolidare la clientela esistente e di raggiungere nuovi clienti ampliando il portafoglio attivo e migliorando la qualità dei clienti serviti. L'ultimo prodotto di impiego creato è il credit equipment (vedi riquadro nel paragrafo "Metodologia operativa"). La qualità del portafoglio è ottima e il portafoglio a rischio non superano il 2%, nonostante nel corso del 2002 il volume dei crediti erogati sia aumentato del 45,09%. Sul versante dell'indebitamento si nota come la politica dell'organizzazione sia stata quella tendente ad un definitivo affrancamento da fonti finanziarie sussidiate (Usaid) ed un progressivo avvicinamento a fonti di finanziamento commerciali (Etimos, Ada e le organizzazioni locali Fececam e Ecobank). I prestiti commerciali nell'arco dello stesso anno sono infatti aumentati da 1.112.067,67 euro a 1.901.154,64 euro.

Dal 2004 tutti i costi operativi attualmente ancora in parte coperti da donazioni, saranno interamente a carico dell'organizzazione. Per tale motivo Vital sta spingendo in modo così forte all'espansione del portafoglio e quindi del volume dei ricavi. Vital si trova in una fase di grande espansione. Questa rappresenta tuttavia una fase critica per l'organizzazione che sta affrontando la difficile fase di trasformazione da Istituzione sussidiata a Mfi matura e quindi sostenibile sotto il profilo operativo e finanziario.

Caratteristiche dei crediti:

- **Tipo di credito:** Crediti individuali e crediti di gruppo (3 persone);
- **Durata massima del credito:** 12 mesi;
- **Frequenza di rimborso:** mensile;
- **Ammontare:** tra i 50.000 Fcfa (76,22 euro) e i 5.000.000 Fcfa (7.622,45 euro) per i crediti individuali e 150.000 Fcfa (228,67 euro) per i crediti di gruppo;
- **Tasso di interesse:** 2% mensile declining-balance

- **Commissioni:** 1) Fondo di solidarietà: per assicurazione in caso di decesso, pari a 1.000 Fcfa (1,52 euro) per i crediti fino a 150.000 Fcfa, e l'1% sui crediti di ammontare superiore; 2) Commissione di istruzione pratica: 1%
- **Garanzie: solidali e reali.** Fondo di garanzia del 10% non remunerato sui crediti individuali.

- Profilo dell'organizzazione (in Euro):

	Anno 2000	Anno 2001	Anno 2001
Portafoglio attivo	1.330.610,68	2.570.634,88	3.729.855,73
Numero clienti	5.631	9.017	10.274
Capitale sociale	0	0	0
Margine operativo lordo	-116.816,40	86.315,57	248.784,05
Utile netto	187.620,36	412.723,82	382.956,95
Componenti equipe	32	38	42

- **Evoluzione ultimi tre anni:** Il portafoglio crediti di Vital Finance è aumentato nell'arco degli ultimi tre anni in maniera spettacolare: +93,19% nel 2001, +45,09 nel 2002. Il numero dei clienti è quasi raddoppiato in due anni. Questo aumento nei volumi di credito ha consentito a Vital Finance di superare nel 2001 il punto di pareggio, solo attraverso i ricavi generati dall'attività finanziaria. L'appoggio dei donatori esterni (Usaid in primis) nell'arco dei tre anni è diminuito sia in termini di donazioni imputate in conto economico e utilizzate per coprire parte dei costi operativi, sia nello stato patrimoniale, sotto forma di donazioni d'investimento. Nonostante questo passaggio, Vital Finance è stata in grado di aumentare di anno in anno il margine operativo e a innescare un circolo virtuale che sembra confermato anche nei primi mesi del 2003.

Valutazione di impatto sociale: Vital Finance attualmente lavora nei tre principali centri urbani del paese finanziando piccole e micro imprese che non ricevono prestiti dalle banche commerciali.

Si possono distinguere i clienti di Vital (attualmente sono 11679) in due grandi gruppi: clienti che ricevono un prestito individuale (il 30%) e clienti che formano gruppi di solidarietà (il 70%). Questi ultimi sono micro imprenditori poveri e molto poveri che non hanno beni da offrire in garanzia per prestiti di importo elevato. I clienti individuali gestiscono, spesso, vere e proprie piccole imprese, molto importanti per l'incremento dell'occupazione. Nel 2001, i clienti di Vital hanno assunto 419 nuovi dipendenti (dato però in controtendenza rispetto al 2000 in cui ci sono stati 828 nuovi occupati).

L'attenzione all'accesso delle donne al credito e una loro maggior partecipazione nella vita economica del paese sono considerate delle priorità. Infatti le donne costituiscono l'85% dei clienti e ricevono il 75% dell'ammontare totale dei prestiti.

Il 97% dei figli dei clienti frequenta regolarmente la scuola e il 50% dei clienti ammette che il prestito ha migliorato la propria capacità di sostenere le spese per l'educazione. In 5 casi i bambini hanno potuto andare a scuola solo dopo il finanziamento di Vital.

Il 49% dei clienti sostiene di aver migliorato la sua alimentazione. Il miglioramento dell'attività fornisce maggiori mezzi per migliorare la qualità e la quantità del cibo, e la regolarità dei pasti. Per il rimanente 51% bisogna sottolineare che il non miglioramento è stato determinato da una situazione alimentare iniziale già buona.

Il 48% ammette di aver migliorato la condizione di salute di sé e della propria famiglia grazie ad una maggiore disponibilità di mezzi per acquistare medicinali e per recarsi in ospedale. Per il rimanente 52% vale la stessa considerazione dell'alimentazione.

Il 42% degli intervistati ha effettuato miglioramenti sull'abitazione acquistando mobili, costruendo stanze, riparando il tetto ecc. Alcuni hanno ricavato i mezzi per prendere una stanza in affitto e uscire dalla casa di famiglia.

L'88% ha aumentato il proprio reddito e questo va ad influire notevolmente sulle capacità di risparmio che permettono, come afferma l'80% degli intervistati, di migliorare la propria capacità di affrontare problemi economici.

Forte impatto anche sull'empowerment. Circa l'80% ha migliorato la propria autostima e il rispetto degli altri. Il 65% delle donne ha ora una maggiore autonomia di spesa e il 50% si sente più rispettata dagli uomini.

Analisi dell'efficienza operativa: Gli indicatori di efficienza operativa sono estremamente soddisfacenti. L'unico elemento negativo deriva dall'impressione di sovraccarico di lavoro degli agenti di credito. Oggi ogni agente gestisce in media 734 clienti, numero estremamente elevato e che non lascia molti margini di espansione. Ciò dovrà indurre i responsabili dell'associazione ad affiancare l'aumento dei volumi di credito a proporzionali investimenti sul personale. Vital Finance, dal 2001 ha ottenuto l'autosufficienza operativa, anche se margini di miglioramento saranno ottenibili in un futuro anche prossimo.

2ª Istituzione: Mide – Microcrédito para el desarrollo

Ragione sociale: Ong

Paese: Perù

Referente: Rosina Valverde Delgado (Direttrice)

Anno di fondazione: 1999 (ma operava già nel microcredito come Fondecap – Cusco dal 1994)

Fondatori: Associazione Cadep (Centro Andino De Educación y Promoción "José Maria Arguedas")

Data di adesione al Consorzio Etimos: 10/06/2000

Obiettivo istituzionale: Accrescere la consapevolezza delle persone nel maneggio del denaro, sottolineando le possibilità di sviluppo anche personale e di recupero della propria dignità, affrancandosi dal circolo vizioso delle donazioni.

Metodologia operativa: Mide pone un'enfasi particolare nella sua metodologia di credito agli aspetti culturali, educativi e formativi.

Organizzazioni e gruppi: La metodologia utilizzata da Mide si basa prevalentemente sul principio dell'auto-selezione dei partecipanti al programma di credito. Il primo passaggio è l'individuazione di associazioni e organizzazioni di donne e uomini (la gran parte di queste associazioni sono gruppi organizzati di madri), che esistano da almeno 6 mesi. All'interno di queste **Organizzazioni** vengono scelti (mediante un procedimento di auto-selezione) alcuni membri meritevoli di credito. I membri così scelti formano una **Commissione di Credito**, nominano la/il loro leader (presidente) e votano un regolamento interno; queste commissioni non superano in genere i 15 membri. All'interno delle commissioni di credito Mide organizza attività di **Formazione** sui temi dell'autostima e della cultura creditizia. All'interno delle commissioni di credito si creano in modo spontaneo **Gruppi solidali** (ciascuno costituito da 2-5 persone che si garantiscono reciprocamente) e, all'interno di ciascun gruppo, viene nominato il **Fiscale**. Ciascun cliente offre una **Garanzia** per il credito concesso (che generalmente è costituita da beni materiali) firmando un documento di garanzia.

Gruppi: Le persone che già sono state clienti di Mide possono accedere al credito formando piccoli gruppi solidali e presentare un loro progetto economico definito a grandi linee. Mide, sulla base della conoscenza e dell'esperienza dei crediti passati e della valutazione del progetto proposto, concede loro un finanziamento garantito dal gruppo e dai singoli (mediante beni dati in garanzia).

Individuali: Il credito individuale è riservato a singoli microimprenditori già conosciuti da Mide perché in passato suoi clienti oppure presentati e "segnalati" da organizzazioni che operano nel campo della consulenza e formazione alle microimprese, con le quale Mide collabora regolarmente.

Banca Comunale: Nel corso del 2001 Mide ha avviato, in collaborazione con alcune organizzazioni locali di madri, l'erogazione di crediti collegati a forme di risparmio; questa metodologia non è stata ben illustrata e necessita di approfondimenti. Peraltro lo sviluppo di questo nuovo prodotto figura fra gli obiettivi da perseguire col nuovo prestito.

Composizione del portafoglio prestiti:

Tipo prestiti	% del portafoglio	Importo minimo	Importo massimo	Importo medio	Durata media	Tasso medio	Commis.
Gruppi solidali	71	15 US\$	430 US\$	106 US\$	5 mesi	49,2%	3%
Organiz. (*)	24	15 US\$	430 US\$	117 US\$	5 mesi	49,2%	3%
Individuali	5	85 US\$	800 US\$	800 US\$	5 mesi	49,2%	3%

(*) associata al risparmio (bancos comunales).

(**) tassi applicati a prestiti in moneta nazionale; i tassi sui prestiti in dollari sono circa la metà.

Fasi della collaborazione tra Etimos e Mide: Nei confronti di Mide, Etimos ha mantenuto nel corso degli ultimi anni una collaborazione intensa sia dal punto di vista finanziario che da quello dei servizi. Nel corso del 2000 è stato concesso il primo finanziamento di 60.000 dollari che è servito per dare a Mide la possibilità di rendersi autonoma dall'esperienza di Fondecap. Sempre nel corso del 2000 si è realizzata una missione da parte di Etimos con l'intento di affiancare Mide nel ridisegno del sistema informativo gestionale. Nel corso del 2001 Etimos ha erogato circa 500 dollari a donazione per l'acquisto di strumenti hardware per l'ufficio.

Nello stesso anno è stato erogato un secondo finanziamento di 95.000 dollari per sostenere il consolidamento di Mide e la sua espansione verso altre aree limitrofe del paese.

Mide è così passata da circa 2.000 clienti attivi alla fine del 2000 ai quasi 3.500 alla fine del 2002 (+70%). Analogamente il volume del portafoglio prestiti gestito è passato da 207.000 dollari a oltre 338.000 dollari (+63%). Mide nel corso di questi anni è sempre stata puntuale nel pagamento delle rate di rimborso dei prestiti, nonostante i risultati di gestione evidenzino una persistente difficoltà economica, che si è accentuata nel corso dell'esercizio 2002.

Mide ha dimostrato, inoltre, di saper attrarre l'attenzione ed il sostegno da parte di numerose entità a livello nazionale ed internazionale che hanno portato a importanti collaborazioni su vari fronti, riconoscendo in Mide un attore importante e una competenza nell'ambito dei servizi di microcredito in ambito rurale.

Alla fine del 2002 quasi tutte le risorse impiegate da Mide (il 94%) rappresentavano prestiti e fondi ricevuti in gestione da organizzazioni nazionali e internazionali. Il patrimonio impiegato da Mide (composto in prevalenza dalle donazioni ricevute) si è praticamente azzerato in seguito alle perdite registrate negli ultimi tre esercizi.

Ciò nonostante Mide continua a godere della fiducia di numerose organizzazioni internazionali fra cui Sos Faim-Belgio (che garantisce al 66% i prestiti erogati da Etimos), Cordaid-Olanda, Eed-Germania, Ded-Germania.

Valutazione di impatto sociale: Nel corso del 2000 Mide ha realizzato uno studio di impatto sulla propria attività di microcredito, con il contributo del Centro de la Mujer Peruana "Flora Tristan" un'associazione civile senza fine di lucro che svolge attività di studio e ricerca sulla condizione della donna in Perù, e con Ded organizzazione governativa tedesca per la cooperazione allo sviluppo.

Dallo studio, pubblicato nel corso del 2001, emerge in positivo il ruolo del microcredito nel processo di emancipazione e autoaffermazione delle donne della zona rurale di Cusco; l'attività di Mide si rivolge per il 90% circa alle donne contadine. Sono stati messi in rilievo anche la stratificazione della povertà all'interno della popolazione beneficiaria del credito e il tipo di effetto generato dall'attività di credito: ne emerge che in buona parte (circa il 60%) il credito si rivolge agli strati di popolazione classificata come molto povera o estremamente povera; da registrare come su quest'ultima fascia di popolazione il credito ha causato talvolta un effetto di impoverimento in quanto il rimborso del prestito ha comportato la vendita di parte del "capitale" familiare (ad es: galline, ecc.).

Va segnalato che la metodologia creditizia di Mide ha sempre incorporato elementi di "formazione" relativi soprattutto all'acquisizione di una "cultura creditizia" (cos'è un credito, come va gestito, responsabilizzazione alla restituzione, ecc.) con elementi di vera e propria alfabetizzazione. Recentemente Mide ha approfondito la tecnica di comunicazione e apprendimento chiamata "Reflect Action" (messa a punto da Action Aid e rivolta all'alfabetizzazione degli adulti) formando il proprio personale all'utilizzo di tale tecnica adattata al contesto specifico delle proprie attività. «... In tal modo si rafforza l'identità. I partecipanti scoprono gli aspetti importanti della propria vita, situazioni difficili insieme a momenti meravigliosi. Condividono con gli altri i loro progetti e le loro scoperte. ...» (*fonte Mide*). In tal senso Mide, avvalendosi di questo metodo visuale e partecipativo, incita i partecipanti ad analizzare la propria condizione di vita ottenendone una maggiore consapevolezza dei propri limiti e delle proprie potenzialità (e conseguentemente una maggior autostima).

Analisi dell'efficienza operativa: L'espansione di Mide per quanto riguarda la copertura geografica della sua attività, il numero di addetti, l'apertura di nuove agenzie, ecc. ha comportato di riflesso sui conti economici degli esercizi passati una certa inefficienza operativa in quanto gli investimenti sostenuti (formazione del personale, predisposizione delle nuove agenzie, analisi di mercato delle nuove aree geografiche, ecc.) non hanno ancora dispiegato al massimo i loro effetti in termini di aumento dei parametri economici (portafoglio, ricavi finanziari, ecc.).

L'incidenza dei costi operativi sul portafoglio medio gestito è cresciuta di quasi due punti nell'ultimo esercizio, nonostante un deciso aumento degli indicatori di produttività (clienti per addetto + 65, clienti per agente di credito + 100).

Va comunque tenuto presente che Mide svolge la propria attività in ambiente rurale e che i costi per la gestione dei crediti ed il monitoraggio della propria clientela sono maggiori della media delle Imf che lavorano in ambito urbano. Inoltre la scelta di Mide è proprio rivolta a fornire servizi alle comunità più svantaggiate e più distanti e quindi comporta maggiori difficoltà e costi.

Ma l'autosostenibilità dei sistemi di credito per i poveri è davvero raggiungibile? E come possiamo arrivarci?

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. Ma come possiamo coprire questo divario?

Consolidando la rete e iniziando una volta per tutte a costruire reali strumenti interdipendenti per razionalizzare le risorse e creando un reale ed affidabile sistema di rating e monitoraggio sociale. In questo periodo le società di rating non hanno fatto una bella figura e forse perché semplicemente agli interessi della rete hanno privilegiato gli interessi di parte. Pensiamo solo al ruolo della rete sociale per monitorare il credito.

Ma oltre a questo, le iniziative di microfinanza devono nascere all'interno di più complessivi progetti di sviluppo che comprendono altre iniziative, dalle politiche sociali dell'ente pubblico alla formazione. In particolare la formazione alla gestione della microimpresa viene considerata imprescindibile da moltissime iniziative di microcredito, e – ritengo – a ragione. Ma chi deve coprire i costi di queste attività "collaterali"?

Il concetto di gradualità deve diventare lo stile del nostro imprendere. Da una fase di accompagnamento anche formativo a progetto (finanziamento pubblico e/o privato) si dovrà necessariamente passare ad un'altra di erogazione di servizi (se necessari) a pagamento.

Secondo: Il credito ha senso se si inserisce in un contesto di sviluppo economico. Generare impresa e creare sviluppo economico deve essere la preconditione per l'accesso al credito. Quindi dobbiamo dire con forza che la diffusione del microcredito non può essere un segnale della tendenza alla "privatizzazione" dell'aiuto allo sviluppo perseguita dalle istituzioni internazionali per deresponsabilizzarsi.

Il microcredito, credito solidale, tontine e fondo rotativo sono solo degli strumenti inseriti in contesti di più ampi progetti di sviluppo realizzati dalle popolazioni svantaggiate dei Pvs, anche con il sostegno tecnico e finanziario di donatori o partners dei paesi "sviluppati". Tali iniziative devono essere però solo un aspetto dell'intervento e mirare a rafforzare alcuni risultati, come la capacità di autogestione di iniziative economiche. 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 continuo afflusso di nuovo credito dall'esterno, quanto piuttosto dal circuito economico locale che il progetto di sviluppo deve aver contribuito a rafforzare: le imprese, per quanto micro, non possono vivere della continua immissione di credito, quanto piuttosto dell'avere 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 preconditione della sua riuscita.

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 si ricordava 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 – ad esempio in Africa – sono entrate in crisi con la crisi del loro contesto economico di riferimento. Si potrebbe anche andare più in là con gli esempi: quelle stesse casse rurali che a cavallo tra '800 e '900 prosperavano in Veneto, nel contesto dell'emergere dell'accumulazione mafiosa in Sicilia si fecero invece 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. Per questo motivo risulta fondamentale la compartecipazione del privato sociale e delle politiche pubbliche coordinate tra loro nella logica di complementarietà e sussidiarietà.

Concludendo posso dire che solo approfondendo gli indicatori sociali ed economici delle realtà finanziate si può affermare che lo strumento adottato è un buon strumento. Tutto il resto è teoria e la disuguaglianza e la povertà normalmente non si combattono con la teoria.