

CARLO PEZZOLI

MICROCREDITO: MOTORE DELLO SVILUPPO?

Un tempo lo sviluppo era un fatto solo economico: mancato incremento del reddito. Poi si sono aggiunte componenti sociali ed umane. Oggi lo sviluppo deve essere sostenibile. Ciò impone un maggior rafforzamento della cooperazione tra paesi del Nord e Sud del mondo di natura finanziaria, economica, tecnica e politica. Gli aiuti internazionali, però, non sempre sono soddisfacenti, in quanto misurano il sottosviluppo in termini quantitativi o di scarsità, senza fare riferimento ad altri parametri sociali e/o politici. In altri termini, il sottosviluppo è stato visto solo nella sua dimensione statica, cioè come stato di arretratezza rispetto ad uno *standard*, individuando una incapacità di crescita piuttosto che analizzare ed intervenire sulle relazioni di causalità tipiche di un processo. Questo oggi non è più concepibile; ecco quindi affermarsi, a livello internazionale, quelle nuove modalità di aiuto ai PVS chiamate «istituzioni di microfinanza» (IMF). Concedere prestiti ai poveri, anziché doni, perché possano avviare attività economiche, affrancandosi da soli dall'indigenza. E' questa, in sintesi, la ricetta del microcredito.

Ma, prima di esaminare in maniera più approfondita tale fattispecie, occorre introdurre la distinzione tra «dono» e «credito». Il «dono», nell'accezione di Marcel Mauss (2002), è un atto solo apparentemente altruistico, ma in realtà interessato. In altre parole, l'atto del donare sarebbe una sorta di ipocrisia, fatta per ottenere dei vantaggi, sotto forma di buona disposizione. Un sistema di dono totale è pertanto da intendere come un sistema che scambia tutti i valori, materiali e non-materiali, tramite doni. E crea un vasto complesso di alleanze basato sul fatto che all'atto del donare è legata una persistente dipendenza socio-economica tra le parti che interagiscono. Secondo più recenti teorie antropologiche (Gouldner, 1960), il donare darebbe quindi sempre luogo a disuguaglianze, e perciò – in ultima analisi – a relazioni di subordinazione-sovrordinazione. Queste considerazioni sono state alla base della cooperazione Nord-Sud principalmente nel decennio 1980-1990.

L'altra forma di sostegno allo sviluppo utilizzata in tale periodo è stata l'erogazione di crediti. Una lettura «tecnica» limita il significato di «credito» a un contratto tra prestatore e debitore, entrambi con interessi ben definiti: per il prestatore allocare risorse a prezzo di una determinata remunerazione (interesse); per il debitore la possibilità di accedere subito a queste risorse. Ciò che manca in questo contesto è l'identificazione dei due soggetti del contratto con quei diritti ed obbligazioni impliciti, informali e non dichiarati, che costituiscono i termini autentici del rapporto. Nessun sistema di garanzie o, al contrario, nessuna agevolazione che lo renda un «quasi-dono», è in grado di garantire il buon esito di un prestito, cioè il suo regolare rimborso. Certo, il credito si può esigere in

Tab. 1 – *Distribuzione in grandi classi del reddito mondiale*

Quota di popolazione	Quota di reddito mondiale	
	Anni 1960	Anni 1990
il 20% più ricco	70,2%	82,7%
l'80% rimanente	29,8%	17,3%
il solo 20% più povero	2,3%	1,4%

Fonte: UNDP

via coattiva. Nel caso dell'usura, poi, la violenza è parte integrante del «contratto». Ma l'atto di violenza, legale o meno, è già di per sé un fallimento. La «regola aurea» del buon esito di un prestito è preesistente al rapporto creditizio: si fonda sul riconoscimento dell'altro come soggetto da rispettare e sulla persuasione che le regole appartengano ad entrambi.

I coniugi Marshall scrivevano nel 1879 (Marshall e Marshall, 1975) che «i banchieri agevolano il pagamento delle merci allo stesso modo in cui le ferrovie ne agevolano il trasporto. Ma, in più, essi trasferiscono da soggetto a soggetto il controllo del capitale, e l'aiuto che in tal modo danno agli uomini nuovi con scarso capitale proprio è forse la forza più importante che contrasti la moderna tendenza alla concentrazione della produzione nelle mani di poche grandi imprese».

Il comportamento degli istituti bancari non è però, in genere, simile a quello delinquato dai Marshall. Esiste di fatto una selezione del credito che penalizza i più poveri o le imprese più innovative. I motivi di questa selezione sono fondamentalmente due: «moral hazard» e asimmetria nelle informazioni tra cliente debitore e banca; assenza di sufficienti garanzie patrimoniali.

Milioni di persone nelle periferie di tutto il mondo sopravvivono attraverso piccole attività commerciali o produttive fuori dai circuiti dell'economia ufficiale. E' quella che gli studiosi definiscono «economia informale» (Lautier, 1994). L'UNCTAD, l'agenzia dell'ONU per il Commercio e lo Sviluppo, ha stimato (dati 1999) che nel mondo esistano circa 500 milioni di «microimprese». Solo il 2% di esse però gode di accesso al credito. Il sistema bancario formale considera le altre «non bancabili», cioè incapaci di offrire adeguate garanzie patrimoniali oppure con richieste troppo piccole perché la banca possa ricavarne un profitto sufficiente. Ecco così che il povero, escluso dal circuito formale del credito, è costretto a rivolgersi ai «moneylender», se non ai veri e propri usurai, entrando così in un circolo vizioso da cui difficilmente riuscirà ad uscire.

Secondo dati dell'UNDP (UNDP, 1992), il Programma dell'ONU per lo Sviluppo, il 20% degli abitanti più ricchi del pianeta si spartirebbe l'82,7% del reddito mondiale, mentre il 20% dei più poveri disporrebbe solo dell'1,4% di tale reddito (tab. 1).

All'inizio degli anni Novanta il 20% circa della popolazione mondiale dei PVS viveva largamente al di sotto della soglia di povertà. Tale fenomeno è tuttavia difficile da analizzare (Sen, 1993), in quanto si può affermare che esistano una «povertà assoluta» e una «povertà relativa». La prima può essere definita in base a un livello nutritivo minimo. La seconda è più difficile da definire, dal momento che dipende dal livello di sviluppo raggiunto. Vi è dunque una soglia di povertà specifica per ogni paese e la sua definizione comporta sempre un che di arbitrario.

Considerando due soglie diverse (un PNL per abitante di 370 dollari e di 275 dollari, a parità di potere d'acquisto nel 1985), la Banca Mondiale ha perciò introdotto a metà degli anni Ottanta la distinzione tra «poveri» ed «estremamente poveri». E' verso queste

Tab. 2 – Distribuzione in grandi classi dei prestiti commerciali mondiali

Quota di popolazione	Quota di reddito mondiale	
	Anni 1960	Anni 1990
il 20% più ricco	72,3%	94,6%
l'80% rimanente	27,7%	5,4%
il solo 20% più povero	0,3%	0,2%

Fonte: UNDP

categorie che si sono concentrate negli ultimi anni tutte le iniziative per fare dell'accesso al credito un «diritto sociale». A tale proposito occorre aggiungere che, sempre secondo l'UNDP, dei prestiti erogati nel mondo – circa 13.000 miliardi di dollari (dati 1992) – il 94,6% finirebbe direttamente nei portafogli del 20% più ricco della popolazione. Una concentrazione che dipende in buona parte da una sostanziale sfiducia verso la redditività delle attività commerciali gestita dalle fasce marginali. E che spiegherebbe perché il 20% più povero conta solo lo 0,2% nel mercato mondiale dei prestiti (tab. 2).

Concedere prestiti ai poveri, non vincolati al possesso di garanzie e finalizzati allo sviluppo di piccole attività, significa restituire alla persona umana la dignità di un progetto di riscatto economico e sociale.

Attualmente forme tradizionali di finanziamento possono trovarsi in Africa nelle zone rurali del Ghana (*susu*), della Nigeria (*esusu*), del Malawi (*chiperegani*), tutte rientranti in una modalità di aiuto reciproco definita *tontines*. Si tratta di gruppi privati di risparmiatori che, a scadenze concordate, versano ciascuno una somma prefissata, generalmente piccola. Ognuno di loro poi, a turno, dispone del capitale costituito dai versamenti di tutti i partecipanti. E' rielaborando le forme autorganizzate di credito popolare che nasce la finanza dei poveri: il «microcredito».

Prima di esaminare il caso della Grameen Bank, pioniera del settore, è necessario fornire maggiori informazioni su tale tipologia di finanziamento. Il «microcredito», definito anche «microfinanza» o «microprestito», ha ricevuto una istituzionalizzazione durante il *World Microcredit Summit* di Washington, nel 1997. In tale occasione fu adottato il termine di «microcredito» per indicare «programmi che estendono piccoli prestiti a persone molto povere per progetti di autoimpiego che creano reddito, permettendo loro di sostenere se stessi e le proprie famiglie». Il *target* servito dal microcredito è costituito dai «microimprenditori», ossia persone che svolgono attività produttive anche molto piccole e limitate, che possono però avere notevoli opportunità di svilupparsi, se assistite con servizi finanziari specifici. Dislocate sia nelle aree urbane sia in quelle rurali principalmente dei PVS, tali attività riguardano il commercio, l'artigianato, la produzione agricola su piccola scala.

Ma tale forma di finanziamento serve davvero ad aiutare i più poveri? O meglio: il prestito è solo uno strumento neutrale per sostenere l'emancipazione dei più poveri o, di fatto, veicola in sé già un'idea di sviluppo?

I pareri sono discordi. Secondo alcune ONG, passare dal dono al credito da rimborsare significa passare dalla dipendenza all'autonomia, facendo concreti passi verso l'autopromozione degli individui e dei popoli. Altri ricercatori ritengono che sia difficile innescare processi di sviluppo nei paesi del Sud del mondo solo facilitando l'accesso al credito, in assenza di un complessivo processo di crescita che coinvolga le infrastrutture, la sanità, il sistema scolastico. Il rischio è inoltre che i valori individuali tendano a sopravanzare i bisogni collettivi. La vera sfida consiste pertanto nel cercare un equilibrio tra

l'individuo e la comunità, favorendo sì lo sviluppo delle attività economiche delle persone, ma all'interno di un'ottica comunitaria, sostenendo i gruppi organizzati e le cooperative, guardando al credito anche come ad una forma di solidarietà tra poveri.

Anche le più importanti istituzioni finanziarie mondiali stanno modificando la propria opinione su questa forma di finanziamento: la Banca Mondiale, al *World Microcredit Summit*, ha fatto proprio l'obiettivo di «sostenere su larga scala la diffusione del sistema della microfinanza che ha portato la vivacità dell'economia di mercato tra i villaggi più poveri della Terra» (1).

Il favore che il microcredito incontra tra le grandi istituzioni finanziarie induce però un certo scetticismo. Ci si può, infatti, chiedere se tutto quest'entusiasmo non sia dettato dalla sostanziale linearità della microfinanza con l'orientamento economico liberista che è imposto a livello globale. In una serie di articoli pubblicati su «Le Monde Diplomatique», Jean-Loup Mochtane (1999a, 199b), docente all'Università di Parigi, ha mosso pesanti critiche al sistema internazionale degli aiuti: «attraverso il microcredito l'UNCTAD ha finalmente legittimato la diminuzione dell'aiuto pubblico dei paesi ricchi ai paesi diseredati e auspicato il ricorso al settore privato per combattere la povertà. Cercando ridicolmente di far credere ad una improbabile convergenza degli interessi dei poveri e di Wall Street». Tutto ciò non ha comunque impedito lo sviluppo di programmi di microcredito né l'adozione di diverse modalità di approccio alla microfinanza.

A livello generale si può affermare che i modelli e gli strumenti utilizzati per promuovere attività di microcredito sono di varia natura e possono riguardare individui o gruppi.

Per ciò che riguarda i prestiti di gruppo, il credito viene affidato ad un insieme di persone che fungono da «gruppo solidale» nel caso qualcuno non ripaghi. La modalità di finanziamento dei «Solidarity Groups» non prevede l'indipendenza del gruppo dall'istituzione creditizia ed offre, oltre ai prestiti, anche la formazione e la realizzazione dell'assetto organizzativo della microimpresa (Stiglitz, 1990). Affini ai gruppi solidali sono le «organizzazioni basate sulla comunità» («Community-Based Organizations»), che invece hanno la finalità di raggiungere l'indipendenza per i beneficiari sia dai programmi di microcredito sia dai sussidi provenienti dall'esterno. Le «Credit Unions» sono cooperative di credito che dal momento in cui nascono sono finanziariamente indipendenti dal programma che le ha promosse dal quale possono essere affiancate solo con servizi di assistenza tecnica. Esistono poi le «banche di villaggio» («Village Banking»): si tratta di gruppi composti di un numero di persone variabili dalle 25 alle 50 che si finanziano attraverso la mobilitazione dei fondi dei membri e i prestiti da parte di istituzioni esterne. L'obiettivo è quello di sostituire con le risorse interne quelle che provengono dall'esterno, in modo tale da non dover più dipendere da altre realtà e raggiungere la piena sostenibilità. Un ultimo modello è infine quello del «risparmio rotativo» («Rotating Savings and Credit Associations»): è la formula delle *tontines* cui si è accennato più sopra, ampiamente diffusa in alcuni paesi dell'Africa sub-sahariana.

Tutti questi modelli hanno in comune diversi aspetti, ormai codificati a livello internazionale: a) chiarezza delle regole di restituzione; b) responsabilità individuale e collettiva: si tratta delle cosiddette «garanzie di gruppo». Il meccanismo di controllo della comunità («peer monitoring») disincentiva comportamenti di *moral hazard*; c) finalità del prestito: significa adattare il prodotto alle esigenze del destinatario, onde renderne possibile la restituzione. Non si può concedere un prestito con scadenza semestrale ad un

(1) Intervento di James Wolfensohn, presidente della Banca Mondiale, al *World Microcredit Summit*, Washington, febbraio 1997.

devastato da calamità naturali, ma ancor di più affetto da malnutrizione e povertà strutturale diffusa su tutto il territorio (3). Il paese risulta inoltre colpito da perenne instabilità politica. E' questa la cornice in cui agisce il professor Yunus. «Provavo sempre una sorta di ebbrezza quando spiegavo ai miei studenti che le teorie economiche erano in grado di fornire risposte a problemi economici di ogni tipo [...] Ma quando uscivo dall'aula mi dovevo confrontare con il mondo reale: lì la realtà quotidiana peggiorava continuamente e i poveri diventavano sempre più poveri. Per loro morire di fame sembrava essere l'unico destino» (Yunus, 2000, pp. 14-17; inoltre, si veda: Volpi, 1998; Bornstein, 1996; Counts, 1996).

Un proverbio talmudico recita: «Colui che anticipa una somma di denaro è più grande di colui che la dona, e colui che mette un capitale in una società con una persona in miseria è più degno di elogio di tutti gli altri». Cosa fa dunque Yunus? Decide di tornare a lavorare sul campo, a studiare l'economia reale, e per fare ciò stabilisce che il villaggio di Jobra, non lontano dal *campus*, sarebbe stato la «sua università» e gli abitanti i «suoi docenti». Nel villaggio il suo primo incontro importante è con una giovane donna, Sufia Begum, di 21 anni, che ha tre figli e vive fabbricando sgabelli. L'unica fonte di approvvigionamento del bambù necessario per il suo lavoro è lo stesso negozio al quale rivende gli sgabelli, che perciò ha in mano la sua vita. Il commerciante, infatti, stabilisce il prezzo della materia prima e del prodotto finito, lasciandole in mano 22 centesimi di dollaro di guadagno giornaliero! Yunus esce sconvolto dal colloquio con la donna. «Come potevano i suoi figli – si domanda l'economista – spezzare il cerchio della miseria ed aspirare ad una vita migliore?».

Fino a quel momento, Sufia aveva lavorato quasi gratis. Si trattava di una forma mascherata di schiavitù: il mercante faceva in modo da pagarle solo il prezzo che copriva il costo del materiale e quel tanto in più che bastava perché lei non morisse e continuasse ad avere bisogno del suo denaro (4). L'economista decide a questo punto di fare qualcosa: convoca una sua studentessa e le chiede di fare un elenco di tutte le persone del villaggio di Jobra che, come Sufia, ricorrevano ai prestiti dei commercianti, vedendosi così espropriati dei frutti del loro lavoro. «Dopo una settimana – continua Yunus – l'elenco era pronto: conteneva 42 nomi di persone per un prestito totale di 856 *taka*, cioè meno di 27 dollari. Non è possibile! esclamai. Quarantadue famiglie ridotte alla fame e tutto per una cifra di 27 dollari!» (Yunus, 2000, p. 21). Decide quindi di prestare personalmente i 27 dollari ai contadini, strappando così quarantadue nuclei familiari dalle mani degli usurai locali. I prestiti vennero rimborsati totalmente negli anni successivi.

Si fa risalire a quell'esperienza la nascita del concetto di «microcredito».

Il professor Yunus comprendeva naturalmente che i suoi prestiti potevano solo essere un provvedimento temporaneo e che una possibile soluzione era quella di procurare a queste persone un accesso al credito per realizzare un reddito e accumulare una più solida base economica. Così, attraverso un'attiva opera di persuasione, Yunus ottenne un'apertura di credito a favore degli abitanti di Jobra, in particolare delle donne, dalla banca governativa Janata, facendosi personalmente garante del prestito e riuscì a dimostrare che

(2) PNL pro-capite pari a 270 dollari USA (1998, Banca Mondiale).

(3) I poveri risultano il 53,1% della popolazione, i poverissimi il 35,6%. Il 59,7% dei bambini soffre di denutrizione, l'11% muore nei primi cinque anni di vita, l'80% delle donne che allattano soffre di anemia, 30.000 bambini ogni anno denunciano carenza di vitamina A (dati tratti da Zeller e altri, 2001).

(4) Sulla «schiavitù contrattualizzata» è interessante il lavoro di Bales (2000).

Tab. 3 – *Progressione storica degli interventi di microcredito, in complesso (1997-2000)*

Anno	Programmi di microcredito	Beneficiari	Clienti «estremamente poveri»
31/12/1997	618	13.478.797	7.600.000
31/12/1998	925	20.938.899	12.221.918
31/12/1999	1.065	23.555.689	13.779.872
31/12/2000	1567	30.681.107	19.327.451

Il professor Yunus comprendeva naturalmente che i suoi prestiti potevano solo essere un provvedimento temporaneo e che una possibile soluzione era quella di procurare a queste persone un accesso al credito per realizzare un reddito e accumulare una più solida base economica. Così, attraverso un'attiva opera di persuasione, Yunus ottenne un'apertura di credito a favore degli abitanti di Jobra, in particolare delle donne, dalla banca governativa Janata, facendosi personalmente garante del prestito e riuscì a dimostrare che queste persone, contrariamente alle aspettative degli esperti bancari, restituiscono i finanziamenti concessi (Yunus, 2000, pp. 73 e segg.).

Convinto dai positivi risultati ottenuti, Yunus elaborò un progetto di creazione di un istituto di credito autonomo, che concedesse prestiti di importo limitato, senza garanzie, alle fasce più povere della popolazione e lo presentò al governo per ottenere l'autorizzazione ad operare. Finalmente il 2 ottobre 1983 nacque formalmente la Grameen Bank (da *gram* che in lingua locale significa «villaggio»), banca privata indipendente che aveva come obiettivo la soluzione di un problema immediato: la povertà che, secondo l'economista bengalese, «rappresenta una condizione che mortifica l'uomo nella sua essenza più profonda».

La Grameen Bank ha raggiunto nel novembre 2000 i 2.373.841 soci, di cui oltre il 95% sono donne. Con 1.160 filiali, questa banca rurale fornisce oggi servizi a 40.212 villaggi, più della metà della totalità di quelli del Bangladesh. Nel 2001 ha erogato tre milioni di dollari in microprestiti, di importo medio nell'ordine dei 160 dollari, con un tasso di rientro di più del 95% (5). Come sottolinea Yunus, «quali che siano le condizioni ambientali, si deve ricordare fin dall'inizio che se il tasso di recupero dei crediti non si avvicina al 100 per cento, per quanto promettente possa apparire l'esperienza, non è Grameen. Tutta la forza di Grameen deriva dalla sua quasi totale capacità di recupero. Il tasso di recupero non esprime solo la solvibilità del cliente, ma la determinazione e la disciplina che hanno reso possibile quel risultato» (Yunus, 2000, p. 177).

Parte integrante della «filosofia Grameen» è il principio che sono i suoi funzionari ad andare presso i villaggi nelle case dei poveri per avvicinarli e non questi ultimi a recarsi presso le filiali. Le altre caratteristiche che hanno permesso l'affermarsi del modello, riguardano: a) il meccanismo di rimborso, che si basa su un prestito di piccola entità, con scadenza a un anno, da rimborsare in rate di identico importo, ogni settimana, a partire da quella successiva all'erogazione del finanziamento; b) la costituzione di un gruppo di prenditori di cinque individui. La Grameen, infatti, impone a qualsiasi persona che richieda un prestito di trovarne quattro che siano affini per condizioni economiche e sociali e appartenenti a nuclei familiari diversi dal proprio con le quali costituire un gruppo. Una volta costituito tale nucleo, i cinque membri ricevono il prestito in

(5) Dati desunti dal sito Internet della banca (www.grameen.com).

Tab. 4 – Interventi di microcredito per grande area, negli anni 1999 e 2000

Area	Pro-grammi di micro-credito	Beneficiari nel 1999	Beneficiari nel 2000	Clienti «estrema-mente poveri» nel 1999	Clienti «estrema-mente poveri» nel 2000	Donne rag-giunte tra gli «estrema-mente poveri» nel 1999	Donne rag-giunte tra gli «estrema-mente poveri» nel 2000
Africa	613	3.833.565	5.180.881	2.617.861	3.784.026	1.526.267	2.449.756
Asia	647	18.427.125	23.576.938	10.498.656	14.674.277	8.316.313	11.141.678
America Latina e Caribe	193	1.109.708	1.672.541	452.436	745.676	290.364	516.844
Medio Oriente	17	46.925	54.272	28.807	27.438	15.680	10.012
<i>Totale PVS</i>	<i>1.470</i>	<i>23.417.323</i>	<i>30.484.632</i>	<i>13.597.760</i>	<i>19.231.417</i>	<i>10.148.624</i>	<i>14.118.290</i>
Nord-america	53	43.750	111.204	18.519	58.809	13.022	24.281
Europa e Paesi in Transizione	44	94.616	85.271	84.801	37.225	47.365	10.343
Totale pae-si industria-lizzati	97	138.366	196.475	103.320	96.034	60.387	34.624
<i>Totale generale</i>	<i>1.567</i>	<i>23.555.689</i>	<i>30.681.107</i>	<i>13.701.080</i>	<i>19.327.451</i>	<i>10.209.011</i>	<i>14.152.914</i>

sequenza, cioè i più bisognosi ottengono il denaro per primi. Nel frattempo i restanti devono controllare il corretto utilizzo del finanziamento e il puntuale rimborso all'istituto, in modo da poter ricevere anche loro il denaro. Questa forma di responsabilità collettiva (i cosiddetti *peer groups*), che in molti casi garantisce un appoggio tra i vari membri del gruppo, sostituisce le classiche garanzie richieste dalle banche per concedere finanziamenti; c) l'istituzione di un fondo di riserva, denominato «fondo di gruppo», destinato ad aiutare i clienti in caso d'emergenza e alimentato con il 5% dell'ammontare di ogni prestito; d) il ruolo accentuato dei prestiti erogati alle donne, in quanto secondo Yunus «il denaro affidato ad una donna rende più di quando passa per le mani di un uomo. Le donne infatti sono più attente, si preoccupano di costruire un futuro migliore per i figli, dimostrano maggiore costanza nel lavoro» (Yunus, 2000, pp. 87 e segg.).

Sull'esempio della Grameen Bank, diverse ONG internazionali hanno adottato negli ultimi anni programmi di microcredito al fine di integrare progetti di intervento a sostegno dell'economia locale dei PVS. Una delle strutture che più ha contribuito allo sviluppo della microfinanza è stata la statunitense ACCION (Americans for Community Cooperation in Other Nations), con una rete che copre 13 paesi dell'America del Nord e del Sud, prestiti erogati (dati 1997) pari a 480 milioni di dollari a oltre 300 mila microim-

prenditori (dei quali il 56% donne), per un ammontare medio dei finanziamenti di 650 dollari e una percentuale di rimborso del 98%. Esperienze analoghe sono riconducibili al Banco Sol (Bolivia), alla kenyota K-REP (Kenya Rural Enterprise Program), alla Sewa Bank (India), alla Buro-Tangail ed all'ASA-Association for Social Advancement (Bangladesh), alla Bank Rakyat (Indonesia), solo per citare alcuni dei progetti più conosciuti.

Per concludere, «tutta l'impresa del microcredito con il denaro non ha nulla a che fare. Il suo fine più alto è quello di aiutare le persone a sviluppare il proprio potenziale; non ha quindi a che fare con il capitale monetario, bensì 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 ad infondere nella propria vita dignità, rispetto e significato» (Yunus, 2000, p. 266). Tutto ciò può essere riassunto con una frase che Michael Chu, presidente di ACCION, è solito citare ai suoi collaboratori: «Usare il capitalismo per fare del bene» (6).

I dati complessivi più recenti sullo sviluppo del microcredito sono quelli raccolti nel *Report 2001. State of the Microcredit Summit Campaign* (tabb. 3 e 4).

RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI

- BALES K., *I nuovi schiavi. La merce umana nell'economia globale*, Milano, Feltrinelli, 2000.
- BORNSTEIN D., *The Price of a Dream*, New York, Simon and Schuster, 1996.
- COUNTS A., *Give Us Credit: How Muhammad Yunus's Micro Lending Revolution is empowering Women from Bangladesh to Chicago*, New York, Random House, 1996.
- GEERTZ C., *Mondo globale, mondi locali*, Bologna, Il Mulino, 1999.
- GOULDNER A.W., *The Norm of Reciprocity: A Preliminary Statement*, in «American Sociological Review», Madison, 1960, 25, pp. 161-178.
- LAUTIER B., *L'économie informelle dans le Tiers Monde*, Parigi, La Découverte, 1994.
- MARSHALL A. e M.P. MARSHALL, *Economia della produzione*, Milano, ISEDI, 1975.
- MAUSS M., *Saggio sul dono*, Torino, Einaudi, 2002 (edizione originale: *Essai sur le don, forme archaïque de l'échange*, in «L'Année Sociologique», Parigi, 1925).
- MOCHTANE J.-L., *Quando i poveri seducono le banche*, in «Le Monde Diplomatique/Il Manifesto», Roma (edizione italiana), aprile 1999 (a).
- MOCHTANE J.-L., *Lo sguardo interessato di Wall Street*, in «Le Monde Diplomatique/Il Manifesto», Roma (edizione italiana), aprile 1999 (b).
- ORNAGHI L. (a cura di), *Globalizzazione: nuove ricchezze e nuove povertà*, Milano, Vita e Pensiero, 2001.
- SEN A., *Il tenore di vita. Tra benessere e libertà*, Venezia, Marsilio, 1993.
- STIGLITZ J., *Peer Monitoring and Credit Market*, in «World Bank Economic Review», Washington, 1990, 3.
- UNDP, *Rapporto mondiale sullo sviluppo umano*, 1992 (www.undp.org).
- VERON J., *Popolazione e sviluppo*, Bologna, Il Mulino, 1995.
- VOLPI F., *Il denaro della speranza*, Bologna, EMI, 1998.

(6) Intervista comparsa sul «Boston Business Journal», 9 gennaio 1998.

YUNUS M., *Il banchiere dei poveri*, Milano, Feltrinelli, 2000.

ZELLER M. e altri, *Group-based Financial Institutions for the Rural Poor in Bangladesh. An Institutional and Household-level Analysis*, Washington, International Food Policy Research Institute, 2001, research report n. 120.

MICROCREDIT: A GROWTH'S MOTOR? – Microcredit is the extension of small loans to entrepreneurs to poor to qualify for traditional bank loans. The definition of microcredit was adopted at *Microcredit World Summit* (Washington, 2-4 February 1997): these «programmes extend small loans to very poor people for self-employment projects that generate income, allowing them to care for themselves and their families». Some of the defining criteria used include: size (micro or small loans); use of funds (for income generation, for enterprise development, for community use); terms and conditions. The model of Microfinance Institutions (MFI) is Grameen Bank of Bangladesh, «a bank based on completely new set of premises and procedures [...] Grameen's central focus is to help poor borrower move out of poverty, not making money [...] Volume of profit is not important in Grameen in money-making sense, but important as an indicator of efficiency [...] Non-repayment is not a problem created by the borrowers, it is created by factors external to them» (by Muhammad Yunus, *Grameen Bank, Micro-Credit and the Wall Street Journal*, in www.grameen.com/wallstreetjournal).

Banca di Roma, Direzione della Sede di Torino

c.pezzoli@blu.it