

ADRIANA GALVANI

IL MICROCREDITO CONTRO LA POVERTÀ

«Possiamo ridurre della metà la povertà estrema entro il 2015?
La mia risposta inequivocabile è: sì, possiamo. Possiamo fare anche di più.
Possiamo lavorare per eliminare anche la povertà che deve ancora arrivare.
Possiamo metterla in un museo, dove è il suo posto»
Mubammad Yunus

«Microfinance has proved its value, in many countries,
as a weapon against poverty and hunger.
It really can change peoples' lives for the better
– especially the lives of those who need it most»
Kofi Annan

Le Nazioni Unite hanno dichiarato l'anno 2005 «Anno del microcredito», tema proposto sin dal 1998. L'anno è stato inaugurato il 18 novembre 2004 con una tavola rotonda dal titolo *Aumentare il potere delle donne attraverso il microcredito*, sostenuta dal Fondo Internazionale per lo Sviluppo Agricolo (IFAD).

L'iniziativa viene a celebrare il trentennio di attività di una personalità dall'incredibile carisma e con uno smisurato amore per l'umanità: il microcredito deriva dall'idea semplicissima, ma nello stesso tempo rivoluzionaria, di Muhammad Yunus, professore di Economia all'Università di Chittagong in Bangladesh e fondatore della Grameen Bank ⁽¹⁾. La sua intuizione abbina il capitalismo alla responsabilità sociale e si è imposta come un movimento che ha cambiato le impostazioni delle politiche di sviluppo in modo sostanziale. I suoi sforzi e le sue convinzioni si sono dimostrati uno dei mezzi più efficaci per combattere contro la povertà estrema nel mondo. Le sue soluzioni sono state applicate al mondo intero, facendo sì che i paesi ricchi apprendano dai poveri.

Introduzione. – Il microcredito consiste nel concedere piccoli prestiti a nullatenenti, affinché abbiano la possibilità di avviare attività produttive di reddito costante per sostenere la famiglia. Il microcredito è basato sulla fiducia e non su contratti o su pegni; vie-

(1) Significa «banca rurale», con riferimento alle casse rurali nate in Germania nel 1864 per insegnare ai contadini che anche con pochi guadagni era possibile iniziare a risparmiare.

ne concesso per fondare una piccola impresa individuale e non per i consumi. Rivoluziona i criteri fissati dalle banche tradizionali: è la banca che va al cliente e non il cliente alla banca.

Non si tratta di elemosina, poiché Yunus è fermamente convinto che essa sia dannosa: «Sono profondamente convinto che fare l'elemosina ai poveri non sia un gesto risolutivo; significa soltanto ignorare i loro problemi e farli volutamente incancrenire. Un povero in buona salute non vuole né ha bisogno di elemosina. Dargli un sussidio significa aumentare la sua miseria, uccidendone lo spirito d'iniziativa e togliendogli il rispetto di sé stesso» (Yunus, 2002, p. 212). «L'elemosina e le elargizioni contribuiscono a mantenere e aggravare la povertà [...] le donazioni spengono le iniziative delle persone, sono controproducenti, almeno oltre un certo limite» (Yunus in Volpi, 1998, pp. 132-133).

La convinzione fondamentale di Yunus è che la gestione del denaro sia un diritto di tutti e che i poveri e gli analfabeti non sono stupidi. Essi hanno le stesse potenzialità di tutti gli altri. Queste sono parole dell'economista: «La povertà copre la gente con una spessa crosta e fa sembrare i poveri senza iniziativa. Invece se dai loro credito tornano celermente a una nuova vita. Anche quelli che non sembrano avere pensieri dell'oggi o del domani sono in effetti molto furbi nell'arte di sopravvivere. Il credito è la chiave che apre la loro umanità» (*www.grameen-info.org*).

Il microcredito. – Si è riconosciuto che «il microcredito offre un potenziale enorme allo sviluppo dell'umanità. Per i paesi in via di sviluppo è più di un puro mezzo economico, è uno strumento di partecipazione sociale, di arricchimento vitale» (Barry, 2004). Esso mette in moto una serie di ingranaggi che producono impatti economici, socio-politici, culturali, personali o psicologici e contribuisce a eliminare i freni allo sviluppo nelle società più radicate nei pregiudizi.

Yunus diffida dei grandi organismi, capaci di contribuire solo a parole al progresso, sprestando somme ingenti di denaro in studi di specialisti ed economisti di grido, che non conoscono la dura realtà della miseria, e reputa che molti progetti cercano solo di rendere la povertà più tollerabile, piuttosto che mirare a eliminarla. Egli si avvale invece di mezzi concreti e immediati. I suoi obiettivi a breve termine, sostanziali e mirati, sono così sintetizzati: sradicare la povertà estrema e la fame; raggiungere un'educazione primaria a livello universale; promuovere l'eguaglianza tra i sessi e dare potere alle donne; ridurre il tasso di mortalità infantile; migliorare la salute delle madri; combattere AIDS, sieropositività, malaria e altre malattie; assicurare la sostenibilità dell'ambiente; sviluppare una *partnership* globale per lo sviluppo.

Gli organismi internazionali da sempre cercano le soluzioni atte a sconfiggere la miseria e la fame, organizzano incontri a livello mondiale, fondano agenzie e uffici per lo sviluppo, ma il risultato finale è l'opposto di quanto voluto: la miseria aumenta; se alcuni paesi riescono a uscirne, aumenta la «forbice», cioè il divario tra i più ricchi e i più poveri. Un importante documento siglato dall'ONU, il *Millennium Goal*, piano programmatico emanato nel 2000 (di qui il titolo del programma), si prefigge di dimezzare la povertà e il numero di persone che soffrono la fame entro il 2015. Nella revisione del piano, durante il *summit* mondiale di Johannesburg nel 2002, purtroppo si segnalava come nessun passo in avanti fosse stato realizzato tra gli obiettivi predefiniti, essendoci ancora 1,2 miliardi di persone che vivono al di sotto della soglia di povertà – pari alla disponibilità di un dollaro per giorno. Un altro progetto delle Nazioni Unite sta per scadere: il primo *Decennio per lo sradicamento della povertà 1997-2006*, ma si nota sempre più che i grandi propositi si affossano in una marea di pratiche burocratiche, in lunghi

percorsi, in cui il denaro si disperde per incapacità o per corruzione o per sovvenzionare progetti grandiosi, che prevedono infrastrutture avanzate, che non vanno minimamente a intaccare la pervasività della miseria, ma che anzi operano sovente all'opposto, penalizzando sistemi tradizionali.

I grandi poteri disdegnavano la metodologia di Yunus, tanto che gli esperti del «Progetto per i Poveri» della Banca Mondiale comparavano il suo procedimento al conteggio dei granelli di sabbia. Solo in seguito, si è scoperto che ha un effetto duplice sui poveri stessi, che desiderano guadagnare e risparmiare, e sugli istituti finanziari che mettono in movimento molto denaro, cosicché gli sforzi trentennali di Yunus sono stati finalmente ufficializzati nell'ambito dei maggiori istituti per gli aiuti internazionali, dopo essere stati fortunatamente sostenuti da molte fondazioni umanitarie.

L'approccio di questo grande esperto è molto pratico e diffida dei grandi propositi: «Quello che emerge ci ricorda la decade degli anni Novanta quando gli obiettivi globali erano: educazione per tutti entro il 2000; salute per tutti entro il 2000; tutto il resto entro il 2000. La mia preoccupazione è che questi obiettivi coraggiosi del nuovo millennio possano degenerare in un taglia e incolla della precedente versione, semplicemente sostituendo l'anno 2000 con 2015, apportando le dovute modifiche nel testo» (Yunus, discorso di accettazione del *Petersberg Prize*, 2004).

Il suo portafoglio di intenti si esplicita in poche e chiare finalità: ampliare il concetto di impiego lavorativo; assicurare i servizi finanziari anche alla persona più povera; riconoscere che ogni individuo è un potenziale imprenditore; riconoscere agli imprenditori sociali la potenzialità di creare un mondo con pace, armonia e progresso; riconoscere il ruolo della globalizzazione e della tecnologia informatica nel ridurre la povertà.

La Banca Mondiale definisce la povertà come incapacità di acquisire un livello minimo accettabile di quattro bisogni fondamentali: avere una casa; disporre di acqua e servizi igienici; andare a scuola; usufruire di servizi sanitari. Questa è solo una parte dei fini più ambiziosi che Yunus si prefigge, e oggi la Banca, dopo avere accolto i principi di Yunus, sintetizza così i propri scopi: creare impiego e opportunità di guadagno attraverso la creazione e l'espansione di microimprese; aumentare la produttività e il reddito dei gruppi vulnerabili, specialmente donne e poveri; ridurre la dipendenza delle famiglie rurali dalle crisi dei raccolti attraverso la diversificazione delle loro attività generanti reddito (Ledgerwood, 1999, p. 34).

La vita di Yunus. – Yunus ha ideato nel 1976 il Movimento Grameen e fondato a Dacca nel 1983 la Grameen Bank, divenuta la più grande banca rurale in Bangladesh. Ha ricevuto numerosissimi premi in tutto il mondo e 22 lauree *honoris causa*; tra gli ultimi, il premio dell'«Economist» per l'innovazione tecnico-economica nel settembre 2004 e, nell'ottobre 2004, due lauree *ad honorem*, una in Economia dall'Università Complutense di Madrid e una in Pedagogia dalla Facoltà di Scienze della Formazione di Bologna, per il valore sociale, culturale, ma soprattutto educativo, insito nel suo progetto.

Yunus è nato in uno dei paesi più poveri del mondo, afflitto da una densità di 900 abitanti per km², da inondazioni, alluvioni, terremoti, la cui situazione, dopo l'indipendenza dal Pakistan del 1971, peggiorava di giorno in giorno, finché conobbe una terribile inondazione nel 1991 ⁽²⁾ che mise completamente a terra la popolazione.

(2) Si ebbe un numero di morti superiore a quello provocato dallo *tsunami* nel dicembre 2004.

Di famiglia benestante e molto amante del sapere, grazie a una borsa di studio americana Yunus aveva potuto completare la sua formazione negli Stati Uniti, dove poi si era fermato per insegnare Economia. Tornato al suo paese, era divenuto professore all'Università della sua città natale. Il ritorno fu per lui destabilizzante, poiché non poteva evitare di rimarcare che, mentre stava insegnando raffinate teorie economiche o spiegando grandi progetti internazionali, che richiedevano cifre esorbitanti, la gente del suo paese moriva nelle strade per mancanza di un pugno di riso. Egli racconta come stesse cominciando a odiare sé stesso per l'arroganza di ritenere di possedere la risposta giusta ai problemi del mondo. Notava che i professori universitari non conoscevano nulla della povertà che stava attorno a loro. Si chiedeva quale fosse il motivo per cui persone che lavoravano 12 ore al giorno, sette giorni la settimana, non avessero nemmeno da mangiare a sufficienza. Così cominciò a interessarsi alle loro vite, a intervistarli, a fare loro domande. Portò gli studenti nei villaggi vicini per compiere studi sul campo, dove era facile vedere il problema, ma non altrettanto la soluzione. Provò a risolvere le difficoltà più immediate col diffondere tecniche innovative di coltivazione del riso e col fondare una cooperativa per l'irrigazione durante la stagione secca, ma ben presto si accorse che, anche se poteva apportare qualche contributo agli agricoltori, non poteva fare niente per chi non possedeva nulla, nemmeno la terra.

Un giorno apprese da una giovane donna come guadagnasse cifre irrisorie, essendo costretta ad acquistare la materia prima dallo stesso commerciante cui rivendeva i suoi prodotti finiti. La situazione era aggravata dagli usurai che prestavano denaro a un interesse del 10% mensile, se non settimanale ⁽³⁾; cercò quindi di intercedere presso le banche, ma i funzionari gli risposero che i poveri non godevano di fiducia. Decise di finanziarli lui stesso e tutti i denari gli furono restituiti con gli interessi.

Le donne. – Nelle sue ricerche nei villaggi, Yunus fece presto un'altra scoperta: che, prestando denaro alle donne – che per tradizione non hanno nessuna opportunità in una società come quella del Bangladesh – apportava maggiori benefici all'intera famiglia; inoltre esse erano più attente nel ripagare i debiti: gli uomini sperperavano il denaro nell'alcool o nel gioco, senza provvedere in alcun modo alla famiglia, e si facevano meno scrupoli nella restituzione. Le donne invece si preoccupavano per prima cosa dei figli, del loro nutrimento e della loro educazione e pensavano a mettere da parte piccoli risparmi. È stata l'esperienza, oltre alla sua ferma convinzione, a fargli avere la certezza che attraverso le donne il credito avrebbe portato a cambiamenti più incisivi. Oltre tutto, «l'atto di conferire alla donna il controllo nella gestione del denaro costituiva il primo passo per restituirle i diritti di essere umano all'interno della famiglia» (Yunus, 2002, p. 89). Le donne hanno più fiducia degli uomini nel nuovo sistema e ne colgono le opportunità, sebbene i pregiudizi prevalgano tra la popolazione; soprattutto i mariti vedono nella concessione di un prestito una spinta antireligiosa che sottrae le donne all'autorità maschile. Si sono verificati casi di mariti che minacciavano le spose qualora si fossero avvicinate alla banca – ma che poi si sono celermente ricreduti, allorché cominciavano a notare gli effetti economici positivi dei prestiti.

L'asse portante dell'etica dell'opera di Yunus è che il denaro prestato non deve avere

(3) Quello degli usurai è uno dei capestri dei poveri del mondo indiano. Alcuni contadini chiedono prestiti per acquistare le sementi e al momento del raccolto devono restituire tutto per l'ingigantimento del prestito a causa degli esorbitanti interessi. Se uno chiede una tazza di riso, al momento del raccolto ne deve restituire due e mezza.

pure finalità economiche e monetarie, ma mirare a un più completo processo sociodemografico che apporti vantaggi a tutto un percorso di sviluppo della società. A questo concetto è informato il protocollo delle «sedici risoluzioni», un insieme di impegni personali, oltre la restituzione dei prestiti, che i debitori della banca sottoscrivono; tra questi, non fornire la dote alle figlie per il matrimonio. Quest'ultima è una delle piaghe più diffuse nel mondo indiano: ci sono famiglie che si indebitano e cadono in rovina per le spese del matrimonio. Ciò deriva dalla tradizione che considera la figlia un essere inutile, una disgrazia per la famiglia, di cui sbarazzarsi al più presto; naturalmente per accollarsi un tale peso i parenti del marito pretendono un compenso. All'inizio, fu arduo tentare di sradicare una consuetudine così tenace, ma l'economista ha avuto successo anche in questo, soprattutto grazie al fatto che ha potuto dimostrare che le donne sono capaci di fare affari e di procurare un reddito.

Una banca particolare. – Dopo i primi riscontri positivi, Yunus chiese, a titolo personale, prestiti alle banche per chiunque ne avesse bisogno, finché nel 1983 fondò la Grameen Bank, che funziona in una prospettiva opposta a quella di una banca convenzionale, basata sul principio che più uno ha, più riceve in prestito. Dato che chi non ha niente non riceve niente, più della metà della popolazione mondiale non ha accesso ai servizi bancari. Per la Grameen invece, più uno è povero, più risulta affidabile, cosicché ormai essa fa prestiti ai poveri delle zone rurali per un totale che supera il monte dei prestiti di tutte le altre banche del paese (Yunus, 2002, p. 68). I suoi clienti sono al 96% donne che non hanno mai avuto denaro in tutta la loro vita, spesso costrette a chiedere l'elemosina per sfamare i loro piccoli. Le banche convenzionali sono possedute da uomini ricchi, la Grameen da donne povere (Yunus, discorso in occasione della *Commonwealth Lecture*, 2003). Gli impiegati vanno nei villaggi e trattano sulle strade, anche seduti per terra.

Inoltre le banche «normali» richiedono pegni, mentre la Grameen non richiede attestazioni di beni materiali in garanzia, ma valuta solo il potenziale della persona, in quanto crede che tutti gli esseri umani siano dotati di potenzialità inimmaginabili – inclusi i più poveri, anzi, soprattutto questi ultimi, che devono escogitare tutte le strategie per sopravvivere (*survival skills*)⁽⁴⁾. Tutto ciò che occorre fare è consentire alla persona di liberare la loro energia e creatività: «ogni uomo è un tesoro inesplorato di illimitate potenzialità [...] Ogni nuova persona che nasce grava sulle risorse del pianeta, in quanto consumatore, ma, in quanto produttore, ha anche enormi possibilità di contribuire al benessere mondiale» (Yunus, 2002, p. 220).

Il sistema si fonda solo sulla fiducia e sull'aiuto reciproco, ma favorisce il raggruppamento per facilitare le rese. Un sostanziale portato del protocollo per ottenere i prestiti è infatti quello di formare una società di cinque persone (non imparentate fra loro), a titolo di «garanzia incrociata» (Rhyne, 2001); la dinamica di gruppo stimola nel richiedente un'autodisciplina e il coraggio di avviarsi su una strada mai intrapresa. Il gruppo crea pressione nel ricercare profitto, ma dà supporto nei periodi difficili e svolge per la banca il ruolo dei pegni che non vengono richiesti: se uno fallisce, tutti sono penalizzati. Questo sistema alleggerisce le banche dal costoso procedimento di cercare referenze per i richiedenti, mantenendo nel contempo la trasparenza.

(4) Il progetto si è allargato alla intuizione di prestare soldi ai mendicanti: 4-5 mila mendicanti si recano a chieder riso nelle case, ma nello stesso momento possono vendere qualcosa, come delle caramelle e chi non può camminare tiene cestini di frutta da vendere ai passanti.

Tab. 1 – *Le «sedici risoluzioni»*

Rispetteremo e applicheremo i quattro principi della Banca Grameen: disciplina, unità, coraggio e impegno costante in tutti gli ambiti della nostra esistenza.

Porteremo la prosperità nelle nostre famiglie.

Non vivremo in case diroccate. Ripareremo le nostre case e cercheremo quanto prima di costruirne di nuove.

Coltiveremo ortaggi tutto l'anno. Molti ne mangeremo e venderemo quello che ci resta.

Durante il periodo del trapianto metteremo a dimora quanti più germogli possibile.

Faremo in modo da non avere troppi figli. Limiteremo le nostre spese. Ci cureremo della nostra salute.

Educheremo i nostri figli e lavoreremo per avere modo di provvedere alla loro istruzione.

Sorveglieremo la pulizia dei nostri figli e dell'ambiente in cui viviamo.

Costruiremo e useremo le fosse biologiche.

Berremo l'acqua dei pozzi profondi. Se non ne avremo la bolliremo o la disinfetteremo con l'allume.

Non chiederemo una dote per il matrimonio di nostro figlio, né pagheremo una dote per il matrimonio di nostra figlia. Faremo sì che i nostri centri non siano afflitti da questa calamità. Rifiuteremo la pratica del matrimonio tra bambini.

Non commetteremo ingiustizie e ci opporremo a che altri le commettano.

Investiremo collettivamente al fine di aumentare i nostri redditi.

Saremo sempre pronti ad aiutarci reciprocamente. Se qualcuno è in difficoltà ci mobilitiamo in suo aiuto.

Se apprendiamo che in un centro si contravviene alla disciplina, interverremo personalmente per ristabilirla.

Introdurremo l'esercizio fisico in tutti i nostri centri. Parteciperemo collettivamente agli incontri organizzati.

Fonte: www.grameen-info.org

La banca offre finanziamenti di pochi dollari: raramente arriva a 100. Piccole cifre, ma sufficienti a cambiare la vita: bastano 75 dollari per comprare una mucca e con questa una donna può iniziare a vendere latte, guadagnando 2,5 dollari alla settimana, mentre il suo impegno di restituzione si aggira sui 50 centesimi; i 2 dollari serviranno prima per il cibo, poi per altre necessità. Se qualcuno che può permettersi solo un pasto al giorno passa alla situazione in cui può averne due, può dire di avere intrapreso la via dello sviluppo.

La banca ha quattro milioni di clienti che sono pure soci e ricevono i dividendi. Serve, con 1.326 filiali e 12.903 impiegati, 46.000 villaggi (il 68% del totale del Bangladesh); ha distribuito 4,57 miliardi di dollari di prestiti – con un tasso di recupero del 98%. L'interesse richiesto è del 20% semplice (non composto) e il pagamento del debito inizia la seconda settimana dopo la concessione. Sebbene sembri penalizzante, questa soluzione

segue una strategia psicologica precisa: instilla subito nel debitore la fiducia di essere in grado di ripagare e non gli richiede l'impegno di accantonare denaro da consegnare dopo un anno. A chi accusa Yunus di richiedere un tasso troppo elevato, egli può rispondere che se qualcuno fosse in grado di fare tutto ciò a un interesse più basso sarebbe il benvenuto: il meccanismo messo in moto determina ugualmente dei costi, in particolare per tutto il personale che deve spostarsi di villaggio in villaggio a spiegare il funzionamento, a distribuire e a raccogliere il denaro.

I debitori, una volta assolto il compito dell'estinzione del debito, divengono azionisti della banca, ne possono godere i benefici e possono richiedere prestiti maggiori per avviare attività più complesse. Per di più, come accennato, il denaro serve a un complessivo miglioramento sociale ed educativo, e ingenti somme vengono prestate per costruire case o sono messe a disposizione sotto forma di borse di studio per studenti. I risvolti benefici sono anche indiretti, dato che un miglioramento generale, e specialmente nelle aree più povere, contribuisce a diminuire la pressione dell'emigrazione dalle campagne alle città. I vantaggi sociali e umani sono ancor maggiori, poiché, dopo che le donne hanno ottenuto prestiti e avviato attività, i loro uomini le rispettano di più e le trattano meglio. È diminuito il tasso di divorzio tra le famiglie coinvolte, come pure il tasso di natalità, e la mortalità infantile è stata ridotta del 37%.

Le critiche. – Le critiche al sistema del microcredito, provenienti da tutte le parti, sono state innumerevoli fin dall'inizio e continuano tuttora – a cominciare da coloro che avevano tutto l'interesse a mantenere lo *status quo*, come gli usurai, i fondamentalisti, i tradizionalisti. Il governo stesso, per lungo tempo, ha dissentito perché riteneva che lo sviluppo si dovesse basare su investimenti di grande portata per le infrastrutture, come si studia nelle università. Alcuni pensano che questa sia una forma di comunismo o che ciò distolga il governo dai suoi impegni contro la fame. I religiosi screditano il microcredito come anti-islamico, tanto che alcuni affermano che per aver prestiti si sia obbligati a rinunciare al proprio credo o addirittura che i debitori vengano dati in pasto alle tigri.

Alcune ONG ritengono che il prestito da solo non basti a sollevare dalla povertà; certamente ciò è vero, ma il beneficio insito nel progetto di Yunus è che il prestito sia solo il primo passo per avviare il più decisivo percorso della formazione e dell'educazione, che si concretizza attraverso donne impegnate con tutto il loro essere, al fine di migliorare la condizione dei figli; è a essi infatti che l'educazione apporterà i vantaggi maggiori come i benefici a lungo termine.

L'estensione globale del fenomeno. – Nonostante le critiche, il successo del progetto è stato globale ⁽⁵⁾ e ha portato a ideare una sua espansione mondiale: raggiungere 100 milioni di famiglie nel decennio 1996-2005.

A tal fine, nel 1997 fu organizzato un vertice mondiale a Washington (*World Micro-credit Summit*), con tremila partecipanti da 137 paesi, che riscosse un successo considerevole, grazie alla presidenza di personaggi di spicco che da tempo erano sostenitori di Yunus: Hilary Clinton, la regina di Spagna e l'ex primo ministro giapponese Tsutsumi Hata. La nota intelligenza della signora Clinton risaltò con queste espressioni di apertura

(5) Molti paesi in via di sviluppo hanno già intrapreso attività a livello nazionale per coordinare gli eventi previsti dalla celebrazione dell'anno del microcredito, tra cui: Angola, Bangladesh, Mali, Mauritania, Togo, Zambia.

dell'incontro: «Il microcredito non è soltanto un modo per offrire agli individui maggiori opportunità sul piano economico, è un intervento che modifica le relazioni all'interno della comunità, che mobilita il senso di responsabilità delle persone, che parte dal principio che nel mondo di oggi tutti gli esseri umani vivono in un rapporto di interconnessione e di interdipendenza» (Yunus, 2002, p. 265).

Arrivato il traguardo dell'anno 2005, la strada è ancora in salita e il programma, che continuerà a essere inserito nel *Decennio per lo sradicamento della povertà 1997-2006* e nel *Decennio per la cultura, per la pace e la non violenza per i bambini nel mondo 2001-2010*, si potrà includere da qui in avanti nel *Decennio per la educazione alla sostenibilità 2005-2014*. Allo stesso modo, il programma si inserisce a pieno diritto nella programmazione decisa al *summit* di Johannesburg del 2002 che prevedeva il dimezzamento della povertà mondiale per il 2015. Il fine di ridurre la povertà veniva a suggellare nel 2002 il completamento dei dieci anni trascorsi dall'ultima *Conferenza mondiale* di Rio de Janeiro che, riunendo pressoché tutti i paesi del mondo, aveva aperto la strada alla sostenibilità fattibile.

La visione allargata della banca. – La gestione efficace dei fondi della banca ha consentito di allargarne gli orizzonti, avviando una diversificazione di investimenti diretta alle innovazioni, per consentire al paese di mantenere il passo con il mondo evoluto attraverso le tecnologie più avanzate, applicate in maniera concreta alla vita quotidiana, al lavoro, alla scolarizzazione, all'informazione. Alcuni progetti riguardano lo sfruttamento di laghi a fini di acquacoltura, la produzione e la commercializzazione di tessuti, l'erogazione di energie rinnovabili, l'ideazione di *software* e soprattutto di programmi educativi prescolari, scolari o per gli adolescenti e di formazione continua per gli adulti.

Uno dei progetti più interessanti è quello delle telecomunicazioni, avviato da una affiliata della banca, la Grameen Telecom (GTC). Si tratta di una compagnia *no profit*, volta a diffondere tra la popolazione rurale i benefici della rivoluzione tecnologica. La telefonia mobile si presenta come una panacea in mancanza di altre possibili strutture di comunicazione – un nuovo strumento contro la povertà. Il progetto si chiama *Village Phone Program* e coniuga l'esperienza della banca in merito alle piccole imprese con l'istituzione di uffici telefonici pubblici e privati. Esso intende fornire i mezzi, le persone, le infrastrutture e il sistema organizzativo di una rete che copra tutto il paese, anche nelle aree dove non esistono collegamenti fissi o energia elettrica ⁽⁶⁾. La GTC sta pianificando per i prossimi quattro anni la fornitura di servizio telefonico con apparecchi cellulari GSM 900/1100 a 100 milioni di persone che vivono in 68.000 villaggi del Bangladesh, finanziando 60.000 azionisti della banca che forniranno agli abitanti della campagna un servizio telefonico a pagamento, sia in uscita sia in entrata.

Gli operatori telefonici devono essere persone affidabili, solitamente scelte tra i migliori solutori dei prestiti ricevuti, e poiché sono le donne le più zelanti restituttrici dei crediti, ne discende che sono donne quelle a cui affidare un telefono in *leasing*, per inviare e ricevere telefonate per tutto il villaggio. Per avere visibilità, esse devono già gestire un'attività economica, preferibilmente un negozio di alimentari, devono avere tempo per dedicarsi come attività parallela, a cui potrebbero destinarsi a tempo pieno con l'evolvere favorevole della situazione. Naturalmente devono saper leggere e scrivere

(6) È strano pensare a un traffico di telecomunicazioni per popolazioni che non solo non hanno mai visto un telefono in vita loro, ma nemmeno l'elettricità.

o almeno avere figli scolarizzati (?) e vivere nel centro del villaggio o in un luogo in cui ci sia accesso alla linea. Sono chiamate *Phone Ladies*.

In questo modo, tutti hanno accesso ai servizi telefonici, pur senza possedere un telefono e ciò diviene indispensabile in un paese povero, in cui l'emigrazione è in costante aumento per cercare lavoro (il 50% dei contadini non possiede terra), e si rivela indispensabile in un'area dai frequenti disastri naturali, in cui si vuole sapere se i familiari sono coinvolti e se occorre prestare soccorso. Anche le operazioni di commercio, che stanno aumentando, richiedono comunicazioni telefoniche, ma il collegamento fisso non può essere assicurato a larghe maglie, sulla base di una bassa richiesta. In media, ogni operatore serve una clientela di 2.500 abitanti; il reddito per una *Phone Lady* si aggira sui 50-100 dollari al mese, una cifra buona per le condizioni locali, anche considerando che il traffico sarà destinato ad aumentare in futuro. Il guadagno per l'operatore proviene dalla differenza tra le tariffe richieste ai clienti e quelle da pagare alla compagnia telefonica – oltre ai costi di manutenzione – con una quota da caricare anche sulle telefonate entranti, dato che il custode del telefono deve assumersi l'incarico di cercare le persone chiamate.

L'idea potrà sicuramente essere estesa a tutte le aree isolate del mondo, anche se non si possono negare le difficoltà, in special modo tecniche, dell'operazione: mancanza di segnali, caduta frequente delle linee, mancanza di energia per il caricamento delle pile – la cui soluzione sta nelle batterie solari, ma l'adattamento incide sui costi; una soluzione è stata trovata scoprendo che si possono caricare i telefoni con le batterie delle auto. L'idea si espanderà costruendo tele-centri che offriranno telefono, fax, *e-mail*, Internet, programmi *software* di scrittura e calcolo, educazione a distanza, assistenza sanitaria, educazione degli adulti e altri servizi (www.grameen-info.org/grameen/gtelecom/index.html).

Le tecnologie della comunicazione. – L'ultimo passo delle finanziarie Grameen prevede lo sviluppo di tecnologie informatiche, di prodotti e servizi telematici, di connessioni Internet e di reti e, in particolare, di un sistema di educazione a distanza.

Yunus reputa che le nuove tecnologie di informazione possano rivelarsi proficue per i poveri in diversi modi: inserendoli nell'economia globale, espandendo i loro collegamenti, eliminando i mediatori, procurando loro occupazioni internazionali attraverso fonti esterne; portando informazioni, programmi educativi, formazione di capacità e servizi sanitari anche nei villaggi remoti in maniera facile e comprensibile; rafforzando in particolare le donne povere, facilitando un migliore accesso alle informazioni e un allargamento del processo democratico (Yunus, discorso di accettazione del *Petersberg Prize*, 2004).

Le compagnie Grameen stanno accordandosi con Hewlett-Packard per avviare un servizio sanitario in rete (*e-Health Care System*) e con la NEC per fornire educazione attraverso Internet; quest'ultimo progetto è denominato *Conoscenza a richiesta* (*Knowledge on Demand*), in quanto le persone possono decidere quanto e cosa vogliono sapere e, per di più, in modo piacevole. «Ho sempre pensato che l'educazione dovesse essere piacevole. Questo permetterà alle persone di divertirsi, fare esami e prove e titoli. Qualsiasi

(7) La compagnia telefonica fornisce le istruzioni di base, anche se agli inizi Yunus pensava, a differenza dei detrattori, che chiunque sarebbe stato capace di usare un telefono, visto che non era una prova impossibile apprendere 10 numeri e che, una volta appresi, non ci sarebbe stato altro da imparare.

sia il bisogno, noi potremmo soddisfarlo. Permetterà a bambini e genitori di competere per avere maggiore accesso al *computer*. Questo è ciò che stiamo costruendo, così da poter generare educazione» (Yunus, discorso di accettazione della laurea *honoris causa* a Bologna, 2004). Verranno adottate in Bangladesh le tecnologie più avanzate, come quelle vocali, che permetteranno di parlare in *bengali*, mentre il *computer* registrerà automaticamente il testo che, a sua volta, verrà interpretato e letto dalla voce del *computer*, affrontando la questione dell'alfabetizzazione. Sarà il modello più efficace e rapido per aiutare gli analfabeti a usare il *computer* e insegnare loro a leggere e scrivere. La Grameen Trust suggerisce di creare in una grande città un centro internazionale per la tecnologia informatica per porre fine alla povertà mondiale (www.grameen-info.org).

L'emulazione in altri paesi. – Grazie al successo ottenuto, il microcredito è diffuso ormai in 80 paesi, anche in America e in Europa. Dal 1980 l'esempio è stato seguito dall'Indonesia e dall'America Latina dove pure si è dimostrato più efficace di altri metodi.

Il microcredito, così, si è diffuso in un altro poverissimo paese, la Bolivia, spossata da un gravissimo periodo di crisi tra il 1984 e 1985, allorché per diciotto mesi la superinflazione ha toccato cifre superiori a quelle di altri paesi dell'America Latina. In situazioni simili nessuno ha il coraggio di investire e chi ha denari li mette al riparo all'estero, impoverendo sempre più il paese. Solo con un riallineamento dei cambi fu possibile raggiungere maggiore stabilità nel 1986 e da allora iniziò la elargizione dei crediti, che è uno dei fattori che ha reso così pittoresca La Paz con tutti i suoi venditori, o venditrici, seduti nelle piazze dei mercati. Per la Bolivia questa sembra essere la soluzione migliore per il futuro. La maggiore difficoltà è data dalla conformazione del territorio che rende arduo raggiungere i poveri nelle campagne (Rhyne, 2001).

In altri contesti il successo è stato molto meno evidente: in Kenya, ad esempio, anche a causa delle rivalità tribali e del lassismo del governo, i crediti non vengono richiesti per avviare attività, ma solamente per sopravvivere; in Mali, dove la popolazione rurale vive ancora in isolamento per la difficoltà di comunicazioni e mantiene vecchie tradizioni – i villaggi *dogon* hanno difficoltà a comunicare tra loro, poiché sono diffusi 30 dialetti per una popolazione di 600.000 indigeni, il che richiede uno sforzo ingente da parte dei bancari; in Albania l'esperimento fu interrotto dalla crisi delle finanziarie del 1997.

In India, invece del microcredito, è stato ideato un semplice, ma efficace, mezzo per abituare al risparmio – azione difficile dove prevale la povertà, ma quanto mai necessaria per avviare qualsiasi miglioramento. Questa trovata viene detta «il collettore di depositi»: ogni aderente all'iniziativa viene dotato di una «cartella» di 20 colonne su 11 righe, contenente 220 caselle (come fosse un foglio a quadretti). Ogni due giorni passa, di porta in porta, il collettore, che prende il denaro e riempie le caselle in base al quantitativo ricevuto, prestabilito per ogni casella; l'ammontare può variare, cosicché si possono riempire più caselle al giorno; d'altronde non si è obbligati ogni volta a corrispondere il denaro. Ammettendo che ogni casella abbia il valore di una rupia, dopo aver riempito tutti i riquadri, il risparmiatore riceve un capitale di 200 rupie, poiché il corrispettivo delle altre 20 è trattenuto come compenso spese. Gli interessati sanno anticipatamente che devono pagare per risparmiare; la cosa sembra assurda: ma occorre riconoscere che solo in questo modo riescono a farlo, mentre non sarebbe possibile depositare somme così piccole in banca e, se si tenessero in casa, rischierebbero di sparire sotto la pressione di altre necessità. Il servizio porta a porta è costoso, ma in questo caso essenziale.

Esistono varie altre forme di mutuo supporto che prendono diversi nomi, general-

mente basate su gruppi di persone che si accordano per depositare, ogni settimana o mese, una somma prefissata che verrà messa a disposizione dei partecipanti, scelti per sostegno o per urgenza di bisogno, finché, a turno, tutti ne beneficeranno (Ledgerwood, 1999).

Poiché è ardua la circolazione delle informazioni in paesi dalla scolarizzazione limitata, è stato ideato un modo di diffusione delle possibilità della microfinanza attraverso i *media*; in particolare, gli organizzatori degli eventi dell'anno 2005 affideranno alle *tele-novelas* sudamericane (che hanno diffusione in tutto il globo) le azioni pubblicitarie, tratte dagli organismi ufficiali, al fine di infondere fiducia nelle persone più emarginate, che non avrebbero altre possibilità di conoscenza del fenomeno.

Conclusioni e testimonianze. – Al *World Microcredit Summit* del 1997, un gruppo di esperti ipotizzava che si sarebbe arrivati nel 2005 a 100 milioni di fruitori di piccoli finanziamenti. Ora che siamo nel 2005, è possibile verificare se era giusta quell'ipotesi?

Le cifre stimate sono in realtà molto discordanti tra loro, anche perché le modalità delle concessioni di crediti variano da paese a paese. Inoltre, più dell'importo dei crediti erogati e del numero di diretti beneficiari, è importante che i profitti si manifestino a lungo termine con effetto «alone» sulla società, al contrario di molti aiuti che a breve termine sembrano provvidenziali e poi non danno alcun frutto.

A detta di molti, il potenziale del microcredito può essere interamente realizzato solo in combinazione con altri interventi – programmi sociali, di protezione, di redistribuzione, di educazione e formazione o come parte di una strategia di più ampio sradicamento della povertà. Il microcredito rappresenta il punto di rottura del ciclo della miseria (quello che fa sì che i poveri diventino sempre più poveri), innescando invece il meccanismo del moltiplicatore dello sviluppo, studiato da Myrdal (1974).

Uno dei punti focali resta la fiducia riposta nelle donne, ritenute in grado di cambiare le attitudini familiari ⁽⁸⁾ e la percezione sociale, con la loro apertura alle informazioni e alle novità. Il potere dato alle donne instilla auto-apprezzamento che porta, non solo a un loro avanzamento nella posizione sociale, ma, in particolare, a quello delle future generazioni per un domani migliore.

Si può dire che il processo sia auto-aricchente, in quanto i primi debitori, dopo aver restituito il primo prestito, ne richiedono sovente uno maggiore e a più lungo termine, e i nuovi piccoli imprenditori richiamano altri poveri a seguire il percorso. È inoltre propulsivo, in quanto ormai molte banche non discriminano più tra piccoli e grandi prestiti, e concedono sia gli uni che gli altri.

Il potenziale del microcredito è stato riconosciuto da molti osservatori. Sembra interessante riportare le opinioni di alcuni di loro (www.grameen-info.org).

Secondo Kofi Annan, segretario generale delle Nazioni Unite, «L'Anno Internazionale del Microcredito offre un'opportunità cardine alla comunità internazionale, che viene coinvolta in un impegno condiviso per raggiungere la meta. Insieme possiamo e dobbiamo costruire un progetto finanziario che aiuti i poveri a migliorare la propria vita».

Rania Al-Abdullah, regina di Giordania: «Da molto tempo sono stata impressionata dall'enorme potere di un semplice, piccolo prestito, dato a coloro che per colpa del destino e delle circostanze sono svantaggiati. La coscienza dell'efficacia di questo mezzo sicuramente e fortunatamente aumenterà».

(8) Esperti riconoscono che l'unità economica di base non è l'impresa, ma la famiglia (Rhyne, 2001, p. 190).

Stanley Fischer, presidente del Gruppo consulente per l'IYM (International Year of Microcredit) 2005: «Si stima che il numero dei poveri nel mondo che usufruiscono di piccoli finanziamenti si aggiri tra i 70 e i 750 milioni. Uno degli scopi dell'Anno Internazionale del Microcredito sarà di aumentare i numeri e la misura della diffusione di questo sistema. Lo scopo essenziale è comunque diffondere la disponibilità di buoni servizi finanziari che offrano la possibilità e la speranza a tanti poveri di migliorare le loro situazioni attraverso i loro stessi sforzi».

Natalie Portman, attrice, portavoce dell'IYM 2005 e «ambasciatrice di speranza»: «Microcredito significa speranza. Quando si tratta di prestare denaro a donne il cui reddito è inferiore a 1 dollaro al giorno, si può facilmente vedere ciò che esso rende possibile: le donne che ho incontrato in Uganda e Guatemala sono così piene di risorse, ed è strabiliante vedere come con il loro coraggio e la loro diligenza riescono a creare piccoli commerci con così limitata disponibilità di denaro. Queste donne lavorano così duramente e si impegnano tanto nella restituzione del prestito [...] e vedere che la prima cosa che fanno è di educare e nutrire i loro bambini [...] È sconvolgente che il mondo non investa di più in tali risorse».

Raghuram G. Rajan, consigliere economico e direttore del Dipartimento per la Ricerca del Fondo Monetario Internazionale: «Nell'Anno del Microcredito, ci focalizzeremo sull'accesso alle finanze. Tutti, ricchi e poveri, hanno bisogno di finanziamenti, cosicché le loro idee possano essere sviluppate assieme, al fine di generare uno sviluppo sostenibile a lungo termine. I due ingredienti chiave per un mercato economico che funzioni bene sono competizione e accesso, la prima perché la prestazione migliori di continuo, il secondo perché tutti abbiano la possibilità di partecipare e nessun talento venga disperso».

RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI

- BARRY N., [discorso di inaugurazione dell'IYM 2005], novembre 2004, <http://www.microcreditsummit.org>.
- DALEY-HARRIS S., *Pathways out of Poverty: Innovations in Microfinance for the Poorest*, Bloomfield, Kumarian Press, 2002.
- FAO, *Report of the National Workshop on Best Practices in Microfinance Programmes for Women in Coastal Fishing Communities in India (Panaji, Goa, India, 1-4 luglio 2003)*, Roma, Food and Agriculture Organization, 2003.
- GATTI I., *Dateci credito: donne e microfinanza nel Nord e nel Sud del mondo*, Bologna, EMI, 2004.
- HENRY C. e altri, *Microfinance Poverty Assessment Tool*, Washington, World Bank, Consultative Group to Assist the Poor (CGAP), 2003.
- JOLIS A., *The Good Banker*, in «The Independent», Londra, supplemento domenicale, 5 maggio 1996, pp. 12-13.
- LEDGERWOOD J., *Microfinance Handbook: An Institutional and Financial Perspective*, Washington, The World Bank, 1999.
- MYRDAL G., *Teoria economica e paesi sottosviluppati*, Milano, Feltrinelli, 1974.
- PEZZOLI C., *Microcredito: motore dello sviluppo?*, in «BSGI», 2003, pp. 147-155.
- RHYNE E., *Mainstreaming Microfinance: How lending to the Poor began, grew and came of Age in Bolivia*, Bloomfield, Kumarian Press, 2001.

- RUTHERFORD S., *The Poor and Their Money*, New Delhi, Oxford University Press, 2000.
- SCHREINER M., *The Performance of Subsidized Microfinance Organizations: BancoSol of Bolivia and the Grameen Bank of Bangladesh*, Lewinston, Lampeter Mellen, 2003.
- SCHREINER M., *Rural Microfinance in Argentina: after the Tequila Crisis*, Lewinston, Edwin Mellen Press, 2004.
- VIGANÒ L. e altri, *Microfinanza in Europa*, Milano, Giuffrè, 2004.
- VOLPI F., *Il denaro della speranza*, Bologna, EMI, 1998.
- YUNUS M., *Grameen Bank, Experiences and Reflections*, in «Impact. Asian Magazine for Human Transformation», Manila, marzo-aprile 1995, p. 24.
- YUNUS M., *Il banchiere dei poveri*, Milano, Feltrinelli, 2002 (nuova edizione ampliata).
- YUNUS M., [discorsi di accettazione e di inaugurazione] (vari anni) www.grameen-info.org
www.almanews.unibo.it/03-04/html/yunus.htm
www.grameen-info.org/grameen/gtelecom/index.html

THE MICROCREDIT AGAINST POVERTY. – UN declared the year 2005 Year of Microcredit (IYM). The microcredit is an idea of M. Yunus, Economy's professor in Bangladesh, who helps the poorest, especially women, giving them a little sum of money to start an economic activity, in order to become independent and free themselves from the usury. He is the founder of Grameen (rural) Bank which, until now, helped 4 million people to come out from the poverty line, increasing, at the same time, their social status and the children education. The project is going on for providing people with cell phones and internet connection in the poorest villages too. This program has expanded in 80 countries around the world and it seems, according to international organizations officials, the only way to fight against poverty.

Università di Bologna, Dipartimento di Scienze Economiche

adriana.galvani@unibo.it