



Unione Industriali
Napoli

Il (micro)credito: capitale e lavoro per i meritevoli

Sperimentazioni e speranze di “business sociale”





Unione Industriali
Napoli

L'Unione degli Industriali della Provincia di Napoli
ha commissionato alla
Fondazione Mezzogiorno Europa
ed interamente finanziato
il presente
lavoro di ricerca

Il (micro)credito: capitale e lavoro per i meritevoli.
Sperimentazioni e speranze di "business sociale"

Il (micro)credito: capitale e lavoro per i meritevoli

Sperimentazioni e speranze di "business sociale"

Prefazione di
Luca Meldolesi

Ricerca
Vincenzo De Bernardo

La ricerca è stata svolta da
VINCENZO DE BERNARDO
LUCA MELDOLESI

Le conversazioni sono state curate da
VINCENZO DE BERNARDO

Il lavoro è stato coordinato da
LUISA PEZONE



Indice

Prefazione, 9

Un contributo, 13

Presentazione della ricerca, 15

CAPITOLO I

Il (micro)credito

1. "Abbiamo visto cosa facevano le banche ed abbiamo fatto il contrario", 21
2. Le caratteristiche del Microcredito di Yunus, 24
3. La prima fase: innovazioni organizzative e metodologiche, 27
4. La seconda fase: i cambiamenti introdotti, 32
5. Sostenere il risparmio e fertilizzare il territorio-mondo, 34
6. Lo stile di lavoro e le decisioni, 35
7. Sintesi e conclusioni, 37

CAPITOLO II

Gli sviluppi delle iniziative di (micro)credito

1. Alcune esperienze di sostegno al microcredito, 43
2. Gli eventi e le istituzioni rilevati, 48
3. I numeri, il target e le differenze tra paesi industrializzati e paesi meno fortunati, 50
4. I risultati al 2007 secondo lo "State of the microcredit summit campaign report", 53
5. La sostenibilità finanziaria: molte luci e poche ombre, 55
6. Conclusioni, 58

CAPITOLO III

L'Unione Europea e l'Italia: strutture e sperimentazione

1. La Commissione Europea, *63*
2. Jeremie, *72*
3. Il Comitato per il Microcredito, *74*
4. Il Dipartimento Nazionale, *75*
5. Il Dipartimento Internazionale, *76*
6. Il monitoraggio sulle esperienze italiane sul credito, *78*
7. Il prestito d'onore, *80*
8. Il credito della Fondazione Field, *80*

CAPITOLO IV

La domanda di (micro)credito in Campania

1. I focus territoriali, *85*
2. Le esperienze di (micro)credito raccolte e le esigenze espresse, *87*
3. Sintesi, *118*

Conclusioni, 121

Bibliografia, 123

ALLEGATO 1 Traccia di discussione dei focus, *125*

ALLEGATO 2 Intervista di Metro sul microcredito, *127*

ALLEGATO 3 Glossario, *129*

ALLEGATO 4 Comitato per il microcredito, *133*

ALLEGATO 5 Statuto della Consulta nazionale delle fondazioni antiusura, *145*

Prefazione

Il lettore che si inoltrerà con pazienza in queste pagine, si accorgerà che la questione del piccolo credito alla produzione contiene una problematica molto ricca, piena di potenzialità inesprese per il Mezzogiorno. Forse, al termine della sua lettura, nella sua mente un interrogativo prevarrà su ogni altro. Se si pensa a questa tematica rispetto alla quotidianità della vita vissuta, con le sue esigenze legittime, pressanti, non ne emerge forse un curioso paradosso? Come si spiega che, nonostante la sua utilità e la sua notorietà, anche a livello internazionale, nella professione dell'economista, come in tanti settori del sistema politico e sindacale si sia a lungo sottovalutato un tema cruciale come questo? Perché è stato trattato finora come una specie di cenerentola della politica economica? Eppure, nonostante i suoi limiti (non può esser certo una panacea di tutti i mali!), un'intelligente politica economica pratica e democratica del piccolo credito, soprattutto se è appoggiata ad un giro di giovani operatori intraprendenti e capaci, può avere effettivamente una funzione di primo piano, soprattutto nelle situazioni socialmente difficili. Se non altro, lo lasciano pensare una serie di elementi chiave, palmari e pedestri, che caratterizzano questo strumento - come la modestia dell'investimento pubblico iniziale richiesto; il meccanismo stesso di erogazione che, se ben gestito, ne moltiplica (otto volte) l'effetto sul territorio; il fatto che, una volta avviato, il piccolo credito assicura un finanziamen-

to nel tempo che sempre si rinnovella, come una specie di stantuffo che, una volta messo in funzione, pompa prestiti a vantaggio degli artigiani e dei piccoli imprenditori di una determinata zona; l'ampiezza del bacino imprenditoriale, in actu et in potentia, a cui si riferisce, e che la sua stessa esistenza può orientare nella giusta direzione; l'utilità oggettiva che questo strumento viene ad avere per singoli imprenditori e comparti produttivi che sono di fatto esclusi dal credito bancario corrente; la mobilitazione di energie, altrimenti poco o punto utilizzate, che mette in moto, soprattutto quelle decisive delle capacità di lavoro e di sacrificio delle famiglie italiane; la necessità del calcolo economico e dell'impegno concreto per l'imprenditore e per i suoi che impone, e che corregge ipso facto alcune tendenze comportamentali negative purtroppo diffuse, abitua ad atteggiamenti corretti, costruisce rapporti fiduciosi ecc. D'accordo, ma allora torniamo alla nostra domanda iniziale: come si spiega?

Non vorrei riaprire qui, ancora una volta, il vaso di Pandora sulle incapacità e sulle nequizie umane. Non sarebbe utile; anche perché il lettore lo sa da sé (by and large) come stanno le cose, senza che debba scriverlo io. Piuttosto, penso che valga la pena di trasformare quella domanda in positivo. Come si spiega vorrei così riproporla che, nonostante le note disavventure (chiamiamole così eufemisticamente), il tema del piccolo credito viene oggi prepotentemente alla ribalta e trova un interlocutore prezioso nella Fondazione Mezzogiorno Europa?

Si spiega, risponderei, con il fatto che, in proposito, i risultati utili esistono davvero; e che ne suggeriscono, in realtà, molti altri. Non è facile incontrare esperienze veramente riuscite di piccolo credito.

Lo scopo del presente lavoro è innanzitutto di segnalarle; e con esse di mettere a fuoco un ampio ventaglio di attività che fanno loro corona. Lo scopo è di chiarire le ragioni (ovvie e meno ovvie)

dei risultati delle une e delle altre, che hanno certo a che fare con la cura con cui viene svolto il lavoro con la passione, la responsabilità, l'ingegnosità, il buon senso economico, la pazienza di chi svolge un lavoro così delicato ed utile.

Da queste esperienze si può imparare a lavorare bene per dare un contributo effettivo ad una miriade di piccole iniziative ed alle loro comunità di riferimento. Chi può farlo? La pratica è esaustiva in proposito: tante persone differenti, che provengono dagli ambienti più diversi (politici, sindacali, amministrativi, produttivi, bancari, assicurativi, associativi, universitari, religiosi, giovanili ecc.), di età ed esperienza molto differenziate, dotate di acume e di olio di gomito. Sono protagonisti sconosciuti della nostra vita collettiva. Approfitando di una costellazione di circostanze (ovvero di condizioni sociali ed istituzionali favorevoli rispetto allo scopo) essi hanno avuto la capacità ed il coraggio di aprire una pagina di un libro nuovo, per un'Italia che vorremmo coltivare – una pagina per di più che è leggibile anche da un punto di vista quantitativo. Ho avuto la fortuna di incontrare personalmente alcuni di coloro che sono riusciti a far bene in questo lavoro delicato. E mi è venuto da pensare che, dal punto di vista della politica economica per il Mezzogiorno, la prima cosa da fare sarebbe quella di “metterli su un piedistallo”.

Luca Meldolesi

Ordinario di politica economica

Università degli Studi di Napoli Federico II

Un contributo¹

In alcune realtà europee incoraggiare il lavoro autonomo, la formazione e lo sviluppo di piccole imprese attraverso forme di microcredito appare una prassi, in altri Paesi invece non lo è affatto. In Italia, secondo qualificati studi ed osservazioni sul funzionamento del settore, l'attività di microcredito è piuttosto deludente e l'entità dei capitali coinvolti in progetti del genere non è assolutamente paragonabile con il mercato creditizio tradizionale. Il credito per chi ha idee imprenditoriali valide ma scarse garanzie economiche, continua ad essere un miraggio. Sono, infatti, ancora troppo poche le banche che, oltre all'erogazione di un prestito, si fanno promotrici di interventi di accompagnamento nella fase di progettazione e di start-up di un'iniziativa imprenditoriale. Rimane, inoltre, rilevante la differenza tra il numero di esperienze sviluppate nel Centro-Nord e quelle realizzate nel Mezzogiorno. Un fenomeno, quello dell'esclusione finanziaria, da non sottovalutare.

In Europa, il microcredito si rivolge principalmente a due categorie, alle piccole imprese e alle persone svantaggiate che tentano di passare al lavoro autonomo e incontrano difficoltà ad accedere ai servizi bancari tradizionali. Durante gli ultimi venti anni, l'economia europea si è evoluta passando da una struttura trainata da grandi industrie a una più basata sulle piccole imprese, il che ha

¹ Articolo pubblicato su Milano Finanza del 5 luglio 2008

ovviamente fatto crescere la domanda di minicredito. Per affrontare il problema e garantire un accesso adeguato ai finanziamenti non bastano però iniziative isolate di alcuni governi europei ma sono invece necessarie azioni congiunte di ampio respiro da parte delle autorità nazionali e comunitarie.

Azioni tese a migliorare l'ambiente giuridico e istituzionale nei vari Paesi, promuovere la diffusione delle migliori pratiche, e mettere maggiore capitale a disposizione degli istituti di microcredito. Gli strumenti per affrontare queste sfide sono numerosi. Risulterebbe ad esempio utile che nei programmi nazionali di riforma, collegati alla Strategia di Lisbona, sempre più Paesi europei iniziassero ad introdurre azioni e rivolte a favorire la nascita e la diffusione di istituti microfinanziari non bancari. Ben venga a riguardo la proposta della Commissione europea di istituire una nuova struttura in grado di fornire assistenza tecnica per il consolidamento e lo sviluppo di tutti gli istituti microfinanziari non bancari, agevolando la loro messa in rete e permettendo a questi un più ampio accesso ai finanziamenti europei. Tra l'altro tale struttura avrebbe anche assicurato il sostegno finanziario grazie al bilancio attualmente disponibile per l'assistenza tecnica nel quadro dei fondi strutturali - il Fondo europeo di sviluppo regionale, (FESR) - gestito dalla stessa Commissione. Inoltre in Europa, l'armonizzazione normativa consente attualmente alle banche autorizzate in uno Stato membro di funzionare in altri Stati mediante servizi transfrontalieri, oppure aprendo filiali. Perché non allargare tale possibilità anche ai fornitori di microcrediti diversi dalle banche?

Gianni Pittella

Presidente Delegazione Italiana Gruppo Pse

Presentazione della ricerca²

Capitale e lavoro sono le basi dello sviluppo di un'impresa, di un settore produttivo, di un paese. Pertanto, la loro distribuzione/diffusione, nonché la proprietà ed il diritto/dovere di utilizzo li caratterizzano nel bene o nel male.

Certo, esistono anche altri aspetti che sono determinanti. Ma, come sintetizza uno dei più noti economisti dello sviluppo (Albert Hirschman), il capitale è un pavimento. Su di esso si muovono le intelligenze, le risorse, le capacità. Dunque, così come si deve intervenire sulle "risorse disperse, nascoste e mal utilizzate" dei paesi poveri (e di quelli ricchi), allo stesso modo si deve concedere che quelle risorse possano pienamente reggersi e crescere su basi di "libertà finanziaria".

Così non è stato in Bangladesh, almeno fino all'avvento del microcredito. In quel paese, uno dei due fattori (il capitale) è rimasto enormemente concentrato nelle mani di una piccola elite e l'altro (il lavoro), pur se molto diffuso, non si è potuto esprimere al massimo delle sue potenzialità, perché dipendente e schiacciato dai possessori del primo.

In Bangladesh, come Yunus ha mostrato, la povertà è stata generata dalle modalità con le quali le strutture finanziarie tradizionali (non) prestano denaro. In mancanza di garanzie reali e proprietà da ipote-

² Il rapporto di ricerca è stato realizzato da Vincenzo De Bernardo. Il lavoro organizzativo e propedeutico ai focus territoriali è stato realizzato da Luisa Pezone.

care, e dipendendo da prestiti dei committenti per l'acquisto delle materie prime, le microproduzioni locali non hanno potuto far altro che trasformare i prodotti e venderli a prezzi stracciati a quegli stessi prestatori di denaro.

I poveri sono, quindi, tali perché non hanno accesso al credito ufficiale; e non per assenza di capacità, cultura produttiva, disponibilità al sacrificio. Da questa osservazione nasce la possibilità di ribaltare la logica per liberare effettivamente le energie presenti.

Il microcredito della Grameen Bank mostra che si può fare sviluppo in un altro modo, ovvero facendo sì che ognuno abbia un po' di denaro ed un po' di lavoro. Ha inoltre mostrato che una cultura locale può generarsi e rigenerarsi con la forza dell'esempio. Come spiegare altrimenti il ruolo esercitato dalle donne imprenditrici, la restituzione, in più del 90% dei casi, dei prestiti sulla "parola data", la trasformazione di alcune zone agricole in realtà produttive, il monitoraggio collettivo sui destinatari? Yunus ha mostrato che le reti relazionali possono essere utilizzate per produrre capitale sociale positivo ovvero: fiducia e sviluppo.

Ha, infine, dimostrato che si può prestare denaro anche in modo inverso, ovvero più che pararsi con le garanzie si può scommettere sulle persone. Più che aspettare una pratica in ufficio si può andare sul territorio. Più che decidere nel buio di una stanza sulla concessione o meno di un prestito, si può democratizzare il processo decisionale, rendendolo visibile a tutti. Più che produrre meccanismi automatici di selezione, si può operare attraverso la discrezionalità responsabilizzata e responsabilizzante. Infine, mostra che tutto ciò, da sperimentale, può trasformarsi in struttura e sistema.

Insomma, la Grameen Bank non è insensibile al fallimento di un progetto di finanziamento. Non ha garanzie che la rendono indifferente al suo buono o cattivo esito. Fa il suo lavoro, che è quello di prestare soldi, ma lo fa a partire dalla considerazione che, se il lavoro è un diritto, lo è anche l'altro fattore, cioè il credito. E che si può

fare business sociale.

Questo rapporto di ricerca, essendo il primo, non poteva che partire dall'esperienza Grameen, dalle sue fondamenta, dal metodo di lavoro. I paragrafi che lo compongono, ad esempio il primo, hanno titoli a volte forti perché forte è l'inversione culturale operata in quegli anni.

Ora il microcredito è stato proposto al mondo, sono fiorite esperienze in altri contesti come il Brasile, i paesi dell'Est fino ad arrivare alle inner city americane. Il secondo capitolo segnala alcune di queste esperienze e le critiche mosse; e prova a confutarle nella parte finale. Una di esse è la transitorietà del microcredito, che poggia su una strisciante idea di futilità: poiché le produzioni non sono effettivamente cresciute e non hanno fatto ancora il salto tecnologico, visto che la riduzione del numero dei poveri dipende dallo spostamento della curva di offerta e non dalla domanda (rimasta invariata), si sottintende che il credito è di fatto un'elargizione, terminata la quale i territori ripiomberanno nella fame. Al contrario, molti esaltano questo strumento come fosse sic et simpliciter la panacea per risolvere la povertà nel mondo (il che è possibile solo se è accompagnato da un metodo di lavoro specifico).

Più equilibrata potrebbe rivelarsi in futuro l'idea che si sta costruendo in Europa (descritta nel capitolo terzo) che vede nei piccoli prestiti lo strumento per il rilancio delle produzioni, soprattutto quelle micro. Sempre nel terzo capitolo sono stati inseriti due paragrafi (uno sul prestito d'onore ed un altro sulla fondazione Field Calabria) che mostrano come sia possibile utilizzare il credito per lo start up imprenditoriale nel primo caso, e, nel secondo, per l'emersione, la nuova occupazione ed il consolidamento delle esperienze imprenditoriali. Esistono sicuramente anche altri esperimenti in Italia (sull'inclusione sociale degli immigrati, a sostegno dello studio universitario etc.) di diversi proponenti ed attuatori. Entrare nel merito avrebbe però prodotto un'eccessiva dispersione.

Abbiamo invece ritenuto necessario capire come è vissuto il tema in Campania.

Il (micro)credito, nella nostra regione, è uno strumento destinabile ai soli poveri? Serve allo sviluppo o è anche destinato a compensare le disfunzioni di contesto, le cosiddette diseconomie che tanto ci caratterizzano? E poi, chi sono i meritevoli e chi li seleziona?

Non è semplice fornire risposte. Pertanto, ci è sembrato utile “rappresentare” la domanda di (micro)credito, attraverso l’esperienza di coloro che hanno partecipato ai nostri focus per condividere le loro conoscenze, idee, interpretazioni delle realtà produttive che conoscono. Ai focus, per scelta, abbiamo preferito invitare solo rappresentanti ed interpreti della domanda, poiché riteniamo, anche seguendo lo spirito che ha generato il microcredito, che questo strumento funziona solo se comprende a fondo le esigenze, ripartite per settori e territori, dei destinatari. Il quarto capitolo è tutto focalizzato su questi 13 intervenuti (circa la metà degli invitati) che hanno caratterizzato il rapporto con aspetti qualitativi più che quantitativi.

Quest’ultima è stata una scelta convinta del gruppo di lavoro: comprendere i fenomeni piuttosto che scattare una fotografia statica dei potenziali destinatari che magari sfuggono alle statistiche ufficiali. Ad alimentare le nostre convinzioni è la dispersione delle fonti: sul microcredito in Italia, e tanto più in Campania, siamo ancora al livello sperimentale. Le stesse banche gestiscono questo strumento insieme a tanti altri, ripartendo le mansioni tra i dipendenti che si occupano anche di altro.

Che quadro campano vien fuori dagli interventi registrati?

Che esiste un forte disagio sia delle imprese più forti che di quelle micro. Che il territorio, quindi anche il credito, ha una premialità rovesciata: se importi prodotti concorrenti, guadagni e ti sostengo, se produci beni di tradizione locale, guadagni meno e ti sostengo meno. Che il credito è talvolta utilizzato ai fini dello sviluppo, ma

quasi sempre serve a ripararsi dalle difficoltà di liquidità derivanti dalla stagnazione delle vendite e da quelle gestionali. Che copre alcune diseconomie di contesto come la lentezza nell’ottenimento dei crediti provenienti dalla pubblica amministrazione.

Il (micro)credito non è, quindi, lo strumento per i (paesi) poveri. È un elemento necessario anche per l’imprenditorialità campana e per le nostre sacche di disagio. E, in un mercato globalizzato per soluzioni e problematiche, la Campania mostra segni riconducibili, con le dovute e diverse proporzioni, alle difficoltà del Bangladesh ante Yunus: le garanzie contano molto, anzi troppo, le imprese sono in difficoltà, l’usura è presente, il credito informale cresce, i giovani non trovano lavoro, molte imprese di tradizione muoiono.

Eppure resistono ancora competenze e propensione all’imprenditorialità che necessitano di credito efficace ed efficiente. Strutture come i consorzi fidi potrebbero fare di più ma dovrebbero investire anche sul personale, sul metodo, sulla proiezione territoriale. Dovrebbero essere in grado di associarsi tutte, per rafforzare la propria rappresentatività e spuntare convenzioni più appetibili.

Dobbiamo precisare che il rapporto non punta l’indice contro le banche (che fanno il loro mestiere) né contro soggetti specifici. Quello campano è un sistema dove, se il credito funziona a singhiozzo, ciascuno ha le sue colpe, compresi gli imprenditori, e dove le relazioni, il cosiddetto capitale sociale, non sempre sono positive.

È necessario agire, sperimentare, assumersi sempre più la responsabilità di far uscire dalla povertà giovani, donne, persone aiutandoli ad entrare nel mondo del lavoro. L’esperienza della fondazione Moscati mostra che è possibile combattere l’usura ed operare con prestiti di salvataggio, ma anche che è molto più difficile dare lavoro regolare e motivare i giovani a lavorare.

Chi sono dunque i meritevoli del (microcredito)?

Tutti coloro che propongono progetti di sviluppo, i quali devono

essere sostenuti, con un occhio più attento ai risultati futuri che alle garanzie patrimoniali. Il credito non solo “micro”³ potrebbe contenere elementi premianti innanzitutto per la produzione che ci caratterizza rispetto agli altri e poi per chi ci crede e vuole crescere. Bisogna saper selezionare e saper rischiare, dare più fiducia e meglio recuperare quanto prestato.

Ci rendiamo conto che ciò richiede un cambiamento, proprio a partire dai confidi, un’organizzazione più territorializzata, con servizi a sostegno delle imprese e garantiti da attenti monitoraggi.

Ma non vediamo investimento migliore ed altra via per dare lavoro e capitale agli attuali e futuri (speriamo tanti) operatori campani, se non quella di evitare la distinzione tra poveri e meno poveri, per selezionare e sostenere le iniziative meritevoli.

Vincenzo De Bernardo

³ Viene definito microcredito in Europa il prestito fino a 25.000 euro.

CAPITOLO I Il (micro)credito

1. “Abbiamo visto cosa facevano le banche ed abbiamo fatto il contrario”
2. Le caratteristiche del Microcredito di Yunus
3. La prima fase: innovazioni organizzative e metodologiche
4. La seconda fase: i cambiamenti introdotti
5. Sostenere il risparmio e fertilizzare il territorio-mondo
6. Lo stile di lavoro e le decisioni
7. Sintesi e conclusioni

1. “Abbiamo visto cosa facevano le banche ed abbiamo fatto il contrario”

È di queste settimane uno speech di Yunus⁴ sulle diverse definizioni e forme assunte nel corso del tempo dal termine “microcredito”. Eppure prima che “il banchiere dei poveri” iniziasse la sua avventura di costruzione di un sistema di piccoli prestiti nel Bangladesh, questo termine, e l’idea di sviluppo che esso porta con sé, non esisteva⁵.

Era difatti opinione prevalente, sostenuta peraltro dalla World Bank, che era inutile, se non addirittura dannoso, prestare soldi ai poveri, perché essi non avrebbero potuto restituire quanto ricevuto in quanto non sarebbero stati in grado di rendere profittevole il capitale preso a prestito, anche perché incapaci di gestire progetti imprenditoriali.

Questa tesi, applicata ai paesi meno sviluppati (indicati di seguito

⁴ Cfr. www.grameen-info.org

⁵ In realtà, è sempre esistito un “microcredito informale” di familiari, amici, persone specializzate (talvolta usurai) ed esperienze di sostegno che però rispondevano episodicamente e frammentariamente alle esigenze di specifici gruppi di persone., ma che non avevano la finalità di far uscire fuori dalla povertà i soggetti richiedenti.

come “in via di sviluppo”) in realtà non era del tutto nuova nel campo dell’economia. Fin dagli anni Cinquanta, in molti hanno stilato liste di possibili ostacoli allo sviluppo senza che però nelle stesse fossero contemplati i limiti dei propri metodi di analisi di quei territori o delle stesse politiche per essi suggerite. Su questi aspetti alcuni economisti hanno, invece, provato a spiegare che, anche nei paesi più in ritardo, esiste una potenzialità individuale e collettiva da canalizzare verso il pieno sviluppo e che forse è necessario focalizzarsi di più sui cambiamenti del metodo, dell’approccio, delle policy di sviluppo (talvolta troppo orientate sull’offerta) che sulle inadeguatezze dei potenziali destinatari delle azioni promosse.

Nello specifico, sul credito per i soggetti deboli, si riscontra questo problema: gli alti tassi di interesse e, con essi, le garanzie reali e personali (talvolta eccessive) richieste dagli istituti di credito non sono strettamente correlati alla difficoltà del soggetto “unbanking” di restituire le somme (l’esperienza di Yunus dimostra difatti che la percentuale di restituzione può avvicinarsi al 100% anche in presenza di assenza di garanzie). Sono, invece, legate alla difficoltà, per così dire, di valutazione del progetto sia ex ante che in itinere ed ex post.

Ovviamente, chi apre una linea di credito a favore di un altro soggetto, vuole innanzitutto che il capitale gli venga restituito con gli interessi pattuiti, e dovrà garantirsi in qualche modo da problemi oggettivi quali, ad esempio, l’asimmetria informativa, che intercorre tra soggetto erogatore e richiedente, sul risultato effettivo dell’investimento, sulle modalità con le quali viene condotto e sulla reale volontà del richiedente di perseguirlo effettivamente.

Valutare la redditività di un evento che accadrà nel prossimo futuro e le intenzioni del soggetto richiedente è difficile⁶. La garanzia di-

6 Si pensi ad esempio alle difficoltà di valutazione di un progetto imprenditoriale di incremento delle vendite di un prodotto, oppure il progetto di frequentare un corso universitario per ottenere con la laurea delle occasioni lavorative. Al netto dei buoni propositi dei richiedenti, i risultati attesi scontano inevitabilmente il fatto che dovranno essere verificati in futuro nei rispettivi mercati di riferimento.

viene quindi la modalità per scoraggiare non solo richiedenti non meritevoli e senza mezzi propri, ma anche quelli meritevoli (per il progetto presentato) ma senza garanzie.

Ciò produce un meccanismo a “palla di neve” che si scarica sul soggetto richiedente, il quale, tanto più debole è tanto più dovrà fornire garanzie adeguate. Al contempo, quanto più “ipotecabile” è l’oggetto del progetto, tanto più si riduce il rischio dell’asimmetria informativa.

Questo meccanismo, visto nell’ottica del soggetto erogatore, produce quindi un’inversione tra obiettivi e strumenti e la focalizzazione sulle garanzie diviene l’aspetto cruciale, al punto da sembrare scontato che questa sia l’unica ricetta applicabile.

Ciò produce almeno due effetti:

- Il primo è legato alla distorsione del meccanismo di selezione, che premia più alcune tipologie di investimenti⁷ e meno altre⁸. La debolezza del soggetto richiedente molto spesso fa sì che egli, pur di ottenere un credito per risolvere un problema o per intraprendere in qualche modo, si “adeguì” alla griglia valutativa, che però è costruita per minimizzare i rischi del prestito e non per massimizzare i vantaggi derivanti dall’investimento fatto con quel prestito⁹.
- Il secondo è dato dal corto circuito dell’esclusione sociale di coloro che necessitano di credito per ottenere un reddito, e dove invece il prerequisito è il reddito o la sua cristallizzazione in un patrimonio.

La metodologia tradizionale tutela il soggetto erogatore ma esclude una platea di soggetti tanto più ampia quanto più deboli sono le ga-

7 Ad esempio, un immobile, un bene strumentale.

8 Ad esempio, il sostegno al marketing aziendale.

9 Bisogna però precisare che in questo caso un ruolo decisivo viene assunto dalle politiche pubbliche che sostengono in modo consistente ad esempio la ricerca industriale, l’internazionalizzazione etc. Anche su tali aspetti sarebbe interessante focalizzarsi sugli aspetti metodologici, se orientati sull’offerta o basati sulla conoscenza della domanda. Ma questo è un tema parallelo; pertanto lo segnaliamo in questa nota ma non sarà sviluppato nel rapporto.

ranzie. E nei paesi in via di sviluppo l'inaccessibilità al credito tocca il 90% della popolazione, mentre nelle realtà meridionali (come segnala da anni la Fondazione Moscati) alimenta l'usura.

Yunus ha invece lavorato su un'inversione metodologica forte (il lavoro territoriale, la focalizzazione sui progetti e l'assenza di garanzie, la responsabilità solidale nella restituzione, i rapporti fiduciari etc.) che di fatto ha dimostrato che non sono i poveri ad essere inadeguati quanto le tesi che venivano calate su di essi. Yunus e la Grameen Bank si basano su un aspetto molto semplice: l'accesso al credito è un diritto dell'uomo.¹⁰

Quest'affermazione può sembrare banale, ma se ci si cala nella realtà, si potrà verificare come, persino in paesi sviluppati come il nostro, sia molto difficile che il dialogo tra richiedente ed erogatore di una linea di credito si ispiri a tale principio.

2. Le caratteristiche del Microcredito di Yunus

Grazie ad una ricerca sulla condizione dei poveri residenti nei villaggi vicini al campus dell'università dove insegnava, Yunus si rese conto che i poveri si trovavano in una situazione che potremmo indicare come di "controterzismo spinto", ovvero il committente prestava soldi al povero per far eseguire alcuni lavori e, attraverso l'alto interesse praticato, otteneva il risultato di vincolare il conto-terzista alla monocommittenza ad un prezzo basso.¹¹

¹⁰ «È opinione comune che la povertà può essere vinta mediante la creazione di posti di lavoro. Le economie povere non riescono a creare lavoro stipendiato in quantità sufficiente per assorbire tutti i disoccupati. Abbandonare l'idea dell'auto-occupazione, perché considerata non in linea con l'economia moderna, è stato un grave errore. L'auto-occupazione può giocare un ruolo molto importante in tutti i tipi di economia, diventando il mezzo più affidabile di cui dispongono i poveri per uscire dalla povertà. Il credito gioca un ruolo essenziale nella creazione dell'auto-occupazione offrendo ai poveri l'opportunità di convertire le proprie energie e creatività in attività che generano reddito. [...] Per questo il credito dovrebbe essere considerato un diritto umano fondamentale». (S. Anwar, "Grameen Bank: una banca per combattere la povertà", in "La sfida di Noè", AA.VV., (1998), p.89).

¹¹ L'interlinking tra credito e commercio, attraverso una posizione di dominio del committente, genera

Questa pratica diffusa è la prova del fatto che il povero è indotto a restare nella povertà non dalla sua incapacità o dall'assenza di capacità personali, quanto dalla difficoltà di accesso a capitali che siano in grado di emanciparlo dal punto di vista lavorativo e quindi anche socialmente. Yunus, nel partire dall'analisi territoriale e nell'affermare che i poveri erano tali in quanto vittime delle strutture finanziarie del paese, non disposte ad aiutarli, e non per pigrizia o stupidità, individuò, quindi, il limite nei meccanismi di erogazione del credito (quindi nell'offerta) più che nei destinatari.

Per risolvere questo enorme problema sarebbe stata necessaria un'inversione culturale del sistema bancario, ma ciò non era possibile. Occorreva un sistema "sussidiario", ovvero erogare credito con una modalità alternativa, e forse, con la forza dell'esempio, altri avrebbero seguito.

Yunus cominciò, così, informalmente a prestare piccolissime somme, convinto che, se piccole, le somme avrebbero permesso la restituzione ed al contempo avrebbe spinto i soggetti coinvolti a creare una piccola attività economica. Attraverso l'affrancamento dal committente e/o l'autonomia lavorativa il soggetto avrebbe trovato una strada per uscir fuori dal vincolo della povertà, facendo meglio, e con una piccola base finanziaria disponibile, quel che sapeva già fare.

Nasce su questa base, nel 1976, la Grameen Bank, una banca rurale che conceda prestiti senza garanzia e supporto organizzativo dei "bottom poor", ovvero del 20% della parte più povera della popolazione (il 35% circa) che in Bangladesh si trova al di sotto della soglia della povertà. Questa platea di soggetti non possiede alcuna garanzia (casa, terra, lavoro).

La Banca Rurale ha come obiettivo il miglioramento della condizione economica dei poveri e conseguentemente della loro condizione sociale.

Per tali ragioni (ma anche perché molto affidabili nella restituzio-

automaticamente sfruttamento.

ne) oltre il 90% dei beneficiari della Grameen è rappresentato dalle donne, che, per il fatto che la successione dei beni e la residenza seguono la linea patriarcale, sono del tutto dipendenti dall'uomo.

La concessione di piccoli prestiti permette alle donne di lasciare le loro case per partecipare agli incontri settimanali in cui vengono rimborsati i prestiti e depositati i risparmi: sebbene sia inusuale per una donna avere contatti con uomini adulti che non facciano parte della sua famiglia, la prospettiva di ottenere credito induce i familiari a permettere alle donne la partecipazione al programma. Al contempo è da rilevare che la donna, non solo si trova in una dipendenza economica di fatto, ma anche in un forte isolamento sociale che provoca una riduzione al minimo della libertà personale e, attraverso un meccanismo di sottomissione indotta, alimenta violenze talvolta reiterate.

Partire dalle donne significa, nel meccanismo di Yunus, sostenere la parte più desiderosa di riscatto la quale, affrancandosi dalla dipendenza economica, può provare ad occupare quella posizione sociale che in altre realtà più fortunate è oramai cronaca quotidiana. Eliminando il sistema della garanzia, la banca, quindi, fonda molto del suo successo sulla motivazione concreta del "futuro riscatto sociale". Ma per far ciò deve mettere in campo una metodologia che individua le potenzialità, le canalizza, infonde fiducia¹².

Ma anche altri aspetti fanno preferire la donna all'uomo. Innanzitutto il ruolo educativo che la stessa svolge nei confronti dei figli. Sostenere l'emancipazione femminile attraverso il riscatto lavorativo significa automaticamente trasferire questi elementi alle future generazioni. In secondo luogo, la maggiore oculatezza negli investimenti e conseguentemente una riduzione delle probabilità di insuccesso.

La Grameen diventa banca nel 1983, Grameen Bank ha più di 2,4 milioni di beneficiari e il tasso di restituzione dei prestiti (che si aggirano in media sui 100 dollari l'uno) è altissimo, circa il 98%.

¹² Fracasomania

Ma il risultato vero non è tanto il rientro bancario quanto l'uscita dalla povertà e l'indipendenza economica dei partecipanti in un lasso temporale che va dai 5 agli 8 anni.

Questi risultati consentono di affermare che i programmi creditizi mirati possono avere successo nella lotta contro la povertà. Emerge che ogni programma finanziario rurale, se ha un'ampia base e una fitta rete, può creare le condizioni favorevoli per la crescita e lo sviluppo, puntando non solo sulla riduzione della povertà dei partecipanti ma creando anche le condizioni per la sostenibilità a lungo termine dei benefici ottenuti; anche se questo, in ultima istanza, dipende dalla capacità delle persone di riprodurre ricchezza e, quindi, di accumulare risorse nette, visto che il buon funzionamento dei mercati finanziari è influenzato anche dalla vitalità economica dei clienti che servono.

3. La prima fase: innovazioni organizzative e metodologiche

Il 92% del capitale della Grameen è posseduto dai clienti¹³, che sono persone povere, la quota rimanente è di proprietà del Governo bengalese. La Banca attualmente riceve finanziamenti dall'Organizzazione delle Nazioni Unite, dalla Banca Mondiale, dal Governo statunitense e da Governi di Paesi dell'Unione Europea (Belgio, Germania, Norvegia, Paesi Bassi, Svezia), da fondazioni e da altri soggetti privati.

La banca ha delle sue forti peculiarità.

«*La banca va dal povero e non viceversa*». In primo luogo, utilizza la metodologia del "lavoro territoriale" come elemento caratteristico: le visite domiciliari, porta a porta, alimentano un clima di fiducia

¹³ Al momento del percepimento del prestito è obbligatorio versare una piccola percentuale del suo ammontare in un deposito, che servirà a finanziare l'acquisto delle azioni della banca.

tra rilevatore dei bisogni e destinatario dell'intervento¹⁴. La banca in tal modo risponde alle esigenze delle persone, offre loro un servizio ed elimina quegli ostacoli culturali, politici, amministrativi, che, generalmente, non consentono ai nullatenenti di avvicinarsi ad un normale servizio di credito. Entrare nelle case però non significa solo creare un clima di fiducia. È anche una modalità per selezionare effettivamente la domanda di credito, svolgere il monitoraggio necessario, valutare in itinere quanto realizzato.

Un sistema fortemente gerarchizzato. La Grameen è organizzato sul lavoro retribuito, duro, continuo e quotidiano, fortemente gerarchizzato dove ognuno svolge un ruolo ben specifico. Alla base della piramide è il centro territoriale al quale sono assegnati diversi gruppi di destinatari.

Il Solidarity Group come centro di emancipazione sociale e produttiva. Sono organizzati in modo gerarchico gruppi di 5 poveri, ciascuno di essi ha un capogruppo, un segretario e tre membri. Sei-otto gruppi formano il Centro, che non è altro che un'associazione informale composta dai membri del villaggio.

I partecipanti riuniti in sei/otto gruppi, formano un Centro. Il Centro è un'associazione informale, composta dai membri stessi del villaggio o da parte di esso, dove avvengono le principali transazioni bancarie. Ogni gruppo elegge un presidente e un segretario; i capi-gruppo eleggono tra loro un direttore e un vice direttore del centro. Sia i responsabili eletti dal gruppo che quelli eletti dal centro restano in carica un anno e non possono essere rieletti.

Il Centre Meeting, la trasparenza, il controllo sui rischi di corru-

14 Il lavoro di Yunus è la controprova della possibilità di sistematizzare, strutturare e standardizzare un sistema "discrezionale" di selezione del beneficiario finale. Segnaliamo in tal senso che quest'aspetto caratterizzante del lavoro di Yunus trova molte assonanze con quello realizzato da L. Meldolesi e L. Baccaro attraverso l'esperienza universitaria di analisi-policy per l'emersione e lo sviluppo delle imprese non regolari. Le sperimentazioni che ne sono nate hanno sempre focalizzato l'attenzione sul lavoro qualitativo territoriale che, poi, ha trovato per un periodo ampio una strutturazione di carattere nazionale alla Presidenza del Consiglio dei Ministri.

zione. Il Centre Meeting¹⁵, organizzato a cadenza settimanale, ha lo scopo di regolare la negoziazione dei prestiti ed il passaggio di denaro. Un funzionario, il centre manager, gestisce pubblicamente tutto garantendo la massima trasparenza nelle operazioni. Sessanta Centri, sparsi in più villaggi raggiungibili anche a piedi, costituiscono formalmente una l'unità amministrativa più piccola: la Branch, una filiale della sede centrale della Grameen Bank, che conduce le operazioni stabilendo i contatti diretti con i clienti. La Branch è l'ente responsabile del profitto, della formazione dei gruppi, della preparazione dei membri e della supervisione dei prestiti. Ogni Branch è guidata da un direttore coadiuvato da sei o sette impiegati, un contabile e due o tre assistenti-tirocinanti. Ogni impiegato si occupa di seguire all'incirca dieci centri; il direttore controlla il loro operato, anche attraverso visite dirette.

La Branch, l'Area Office, gli Zonal Office. Grameen Bank ha circa 1200 filiali, ciascuna di esse gestisce circa 60 Centri. Ciascuna delle 122 Area Office vigila su dieci/quindici Branch. L'Area Manager a sua volta è il principale supervisore dell'Area Office e degli uffici della Branch: è direttamente responsabile dell'approvazione o meno della concessione di nuovi prestiti; controlla la loro utilizzazione e il loro recupero; avvalendosi dell'aiuto del funzionario di programma. A loro volta le Area Office sono controllate dalle 15 Zonal Office. Gli Zonal Office dipendono a loro volta direttamente dallo Head Office, che ha sede a Dacca, la capitale del Paese. A dirigere l'Head Office è il direttore amministrativo, che è il capo esecutivo della banca, coadiuvato da un direttore delegato, un amministratore generale e circa 250 impiegati.

Al vertice si ha il Consiglio dei Governatori, composto da un pre-

15 "Centre meeting were conducted with solemnity and a sense of discipline, with members sitting in rows, each row corresponding to one group. Members spoke only when they were invited by a Bank Worker or Center Chief. While participating in group deliberations, a member stood up, saluted, made her point, saluted and then sat down. The Grameen Bank had evolved its unique salute form, which had become a symbol of Bank identity and discipline". (Pankaj S. Jain, 1996, p. 83).

sidente, un direttore amministrativo e tredici membri, dei quali nove scelti tra i clienti-comproprietari ogni tre anni, mentre i restanti quattro sono nominati dal governo bengalese. Il consiglio approva la politica generale e funge da collegamento tra la banca, il Ministero delle Finanze e le altre organizzazioni governative.

Metodo partecipativo e merito premiato. Sebbene fortemente gerarchizzata (per evidenti problemi di gestione e controllo in un territorio complesso) la Grameen applica in modo molto spinto il metodo partecipativo: a livello territoriale, attraverso il Solidarity Group, il Market Centre etc., Grameen, oltre a controllare meticolosamente il territorio, garantisce la massima trasparenza delle decisioni e soprattutto riesce a trasfondere la sua mission. In tal modo, la partecipazione diventa fidelizzazione e garanzia degli adempimenti futuri da parte dei debitori. Ma, il metodo partecipativo arriva al punto che qualsiasi decisione viene presa solo quando i funzionari di tutti i livelli hanno espresso la loro opinione.¹⁶

Vi è una forte spinta alla learning organization: gli impiegati ottengono promozioni in media ogni tre/quattro anni; il personale personale è in continua in modo che ognuno sia in grado di svolgere più mansioni ed acquisisca competenze diverse.

Responsabilità collettiva, il peer monitoring. La metodologia del prestito, oltre alla tipologia della clientela, costituisce un ulteriore tratto distintivo rispetto alle banche tradizionali, perchè si basa sul concetto della responsabilità collettiva.

La Grameen Bank eroga credito a gruppi di cinque persone (il Solidarity Groups): la costituzione di un gruppo di credito è condizione iniziale necessaria per ottenere prestiti: l'accesso individuale al credito è vincolato all'esistenza di un gruppo, i suoi membri devono appartenere allo stesso villaggio e tra loro annualmente deve essere eletto un presidente e un segretario per la gestione dei conti

¹⁶ Il confine tra metodo partecipativo, in tal caso, e burocratizzazione delle decisioni è dato dagli effettivi risultati prodotti (e quindi dall'aver deciso effettivamente) dalla banca che ha supportato moltissimi poveri.

e la tenuta dei libretti. I gruppi si auto-selezionano in base a criteri stabiliti dalla banca stessa: le persone devono appartenere allo stesso ambiente culturale e avere le stesse condizioni economiche; devono appartenere allo stesso villaggio, ma non alla stessa famiglia e devono avere più o meno lo stesso livello di educazione.

La scelta dei candidati al finanziamento ed il controllo del pagamento delle rate di rimborso sono effettuate direttamente dai partecipanti al progetto, il gruppo è chiamato ad approvare la richiesta di credito di ogni singolo membro, tutti si sentono moralmente coinvolti a garantire il rimborso. Per tali ragioni se qualcuno si trova in difficoltà, gli altri di solito si mobilitano per aiutare.

La motivazione che è alla base è che i membri del gruppo, conoscendosi, possono controllarsi e valutare l'attendibilità di ciascun componente. La pressione esercitata dal gruppo serve a mantenere i suoi membri in linea con gli obiettivi del programma di credito. Ciò facilita anche il controllo sulla clientela.

Il sistema è organizzato in modo che solo due (i più bisognosi) dei cinque membri ottengono inizialmente il finanziamento dando corso al loro investimento. Solo dopo che questi hanno rispettato il piano di rimborso, altri due ottengono il finanziamento e, se anche questi rimborsano il prestito, anche l'ultimo membro otterrà il finanziamento per il suo progetto. Questo sistema produce una selezione tra i partecipanti.

Il "peer monitoring" crea ovviamente, una volta accessi i primi due prestiti, incentivi ad aiutarsi reciprocamente, a condividere le problematiche, ad effettuare i controlli, e non dai funzionari della banca, quest'ultima minimizza i propri costi per le transazioni riuscendo, tuttavia, ad ottenere un'efficiente allocazione del credito. Il Peer monitoring fortemente presente in questo tipo di procedimento conduce ad una selezione, per la Banca, dei clienti più affidabili riducendo i costi di controllo della banca stessa.

Per quanto concerne l'ammontare del prestito concesso (ad un

tasso d'interesse che si attesta al 10% fisso), esso solitamente non supera 100 dollari, ovvero circa 5.500 taka (corrispondono a circa 10 mesi di retribuzione di un lavoratore qualificato nel settore industriale) mentre il primo prestito non supera i 50 dollari, ma sono sufficienti, per i poveri dei villaggi, per avviare un'attività e per affrancarsi dall'usura. Il rimborso inizia una settimana dopo la concessione del prestito e avviene con rate settimanali di importo costante: 2 per cento a settimana per cinquantadue settimane, la quota capitale; 2 per mille a settimana per cinquantadue settimane, la quota interesse.

Il tasso di interesse concesso dalla banca è inferiore rispetto a quello generalmente applicato (15% fisso) da altre banche. Questo elemento consente di ripagare il prestito con più facilità. Ovviamente la banca realizza profitti più modesti rispetto alle banche concorrenti. Ciò nonostante, le entrate superano le uscite (di 500.000 dollari) e circa l'80% degli utili proviene dagli interessi sui prestiti concessi ai membri.

4. La seconda fase: i cambiamenti introdotti

Tra il 1995 ed il 1998 diversi disastri naturali indebolirono la struttura produttiva che andava creandosi; la popolazione che ha dovuto ripartire daccapo nel percorso intrapreso. La Grameen Bank a sua volta si è ristrutturata semplificando le procedure, al fine di rispondere alle diverse e nuove esigenze della popolazione locale e dei villaggi. Al contempo, cominciava ad affievolirsi l'esigenza di produrre uno sbarramento (attraverso il peer monitoring) così forte come in passato.

Nasce così il Grameen Generalized System (GGS). La Grameen Bank offre solo due categorie di crediti di base: il basic loan e il flexible loan tra loro correlati. Il basic loan è un prestito "base" di 100 dollari l'anno che si può ripagare secondo diverse scadenze.

Qualora il beneficiario (per fallimento dell'attività economica, problemi di salute o familiari, incidenti sul lavoro, catastrofi naturali), non riesca a pagare quanto dovuto può trasformarlo in "flexible loan", modificando quindi la scadenza. Per tali ragioni il flexible loan è anche chiamato "renegotiated loan"; ovvero è una (ri)contrattazione del prestito iniziale. Quando il beneficiario è riuscito a superare i suoi problemi economici può rientrare nel programma di basic loan.

Il basic loan è anche chiamato "easy loan" poiché le procedure e diminuito la rigidità del sistema di gruppo, concetto che aveva prodotto una forte selezione e discriminazioni nei gruppi. I "poco attendibili" erano difatti emarginati perché il sistema prevedeva che il gruppo dovesse garantire nel caso di insolvenza di uno dei suoi membri. Oggi la responsabilità dei prestiti è nominale.

La banca ha cominciato a focalizzarsi su ulteriori aspetti che possono essere oggetto di credito. Con l'Housing loan si ottiene la possibilità, decorsi tre anni dal primo prestito, di richiedere un prestito di 300 dollari per 10 anni al tasso di interesse annuo del 8%, per costruire la propria casa che deve essere costruita secondo alcuni criteri specifici: solide colonne, tubi per l'acqua potabile (con filtri per l'arsenico), e un bagno.

Al contempo la Banca concede anche prestiti per specifici progetti (Loan for special Projects), utilizzati ad esempio per acquistare in leasing dei macchinari per l'agricoltura, oppure per l'educazione scolastica dei figli delle famiglie beneficiarie dei prestiti (in modo da incentivare l'uscita totale delle famiglie dalla povertà).

Sul fronte dell'innovazione e della commercializzazione la banca attraverso la SIDE trasferisce conoscenze tecnologiche ed assistenza per la commercializzazione dei prodotti. Essa si suddivide in una serie di fondazioni come:

- ♦ Grameen Motsho, progetto relativo all'attività della pesca, strutturato in 20 zone costiere del Bangladesh destinate al-

l'allevamento ittico.

- ◆ Grameen Shamogree, per fornire un supporto finanziario alle imprese rurali, aiutandole a vendere i loro prodotti sul mercato bengalese ed estero
- ◆ Grameen Krishi, fondazione volta allo sviluppo dell'agricoltura. I suoi clienti sono agricoltori, ai quali fornisce servizi finanziari e reali e sistemi di irrigazione, fertilizzanti, macchinari e altri input, trasporti, marketing.
- ◆ Grameen Shakti per lo sviluppo di forme di energia alternativa, come quella solare, eolica e il biogas.
- ◆ Grameen Uddog, un'impresa nel campo tessile che raccoglie il lavoro di 10.000 operai tra i poveri del Bangladesh. Produce cotone lavorato a mano, che viene esportato anche al di fuori del territorio bengalese.
- ◆ Grameen Communications per diffondere le nuove tecnologie nei villaggi bengalesi (ad esempio internet)
- ◆ Grameen Telecom e Grameen Phone, per diffondere la telefonia nelle zone rurali del Bangladesh.

5. Sostenere il risparmio e fertilizzare il territorio-mondo

Uno degli aspetti più interessanti dell'esperienza di Yunus è l'aver allenato al "risparmio" i soggetti destinatari dell'intervento. È noto che la propensione al consumo si riduce al crescere del reddito. Nel caso della popolazione oggetto degli interventi della Grameen Bank, si correva il serio rischio di trasformazione del reddito prodotto in consumi più che in risparmi.

Questo elemento, tipico anche della parte meridionale del nostro paese, avrebbe potuto rendere inefficaci le azioni di erogazione del credito. L'educazione al risparmio diveniva, così, elemento imprescindibile per chi intende utilizzare questo strumento come leva del cambiamento socio produttivo locale.

La Grameen Bank ha quindi previsto un piano di promozione e di sostegno al risparmio, obbligando talvolta i suoi clienti.

Per quanto concerne i risparmi obbligatori, ogni membro è obbligato a risparmiare il 5% del prestito a settimana. I risparmi vanno a formare un fondo del gruppo che viene gestito collettivamente. Ma la banca ha previsto anche l'assicurazione sugli infortuni e sulla vita: entrambe servono a ridurre i rischi di insolvenza e ad abbattere la propensione negativa all'investimento. Chi chiede un prestito deve versare come assicurazione 5 taka per ogni 1.000 taka richiesti: questa somma viene accumulata nel fondo di emergenza.. Per ovviare a questo problema di carattere culturale, Grameen ha introdotto in questi ultimi anni un programma di assicurazione che prevede, al momento della morte di uno dei beneficiari, la totale copertura del debito. Invece, per quanto concerne l'assicurazione sulla vita, i beneficiari devono depositare il 2,5% dell'ammontare del prestito. Se un individuo muore, in un qualsiasi momento, l'assicurazione coprirà il debito residuo e alla famiglia verrà restituito l'ammontare dei risparmi accumulati durante gli anni precedenti la morte.

Questa capacità di erogare credito e di costruire un meccanismo complesso di rilancio socio economico ha cominciato a contagiare diversi paesi, serviti dalla Grameen Trust (GT). I paesi più sostenuti sono Sino ad oggi GT ha finanziato l'America Centrale e Meridionale (più di 100 programmi) Africa, Asia, Europa sud-orientale. L'obiettivo è raggiungere mezzo miliardo di persone nel 2025.

6. Lo stile di lavoro e le decisioni

La Grameen Bank è un vero e proprio agente di sviluppo, o se si vuole fa policy a partire da uno strumento specifico che è dato dal credito. La sua finalità non è solo quella di "fare profitti". Questo è un aspetto fondamentale affinché il sistema riesca a reggersi, ma

non è il fine ultimo.

Il risultato che ci si attende invece è quello di fare uscire dalla povertà più persone possibile, di emanciparle, renderle indipendenti, o quanto meno, non schiave dei circuiti finanziarie.

Non deve sorprendere, quindi, che la banca incoraggi e sensibilizzi i poveri su temi specifici come la salute, l'igiene, la nutrizione, l'importanza dell'istruzione e della pianificazione familiare. Così come non deve sembrare bizzarro che la banca abbia stilato una lista di decisioni come le seguenti:

- 1) Rispetteremo e applicheremo i quattro principi della Banca Grameen: disciplina, unità, coraggio e impegno costante in tutti gli ambiti della nostra esistenza;
- 2) Porteremo la prosperità nelle nostre famiglie;
- 3) Non vivremo in case diroccate. Ripareremo le nostre case e cercheremo quanto prima di costruirne di nuove;
- 4) Coltiveremo ortaggi tutto l'anno. Molti ne mangeremo, e venderemo quello che ci resta;
- 5) Durante il periodo del trapianto, metteremo a dimora quanti più germogli possibile;
- 6) Faremo in modo di non avere troppi figli. Limiteremo le nostre spese. Ci cureremo della nostra salute;
- 7) Educheremo i nostri figli, e lavoreremo per aver modo di provvedere alla loro istruzione;
- 8) Sorveglieremo la pulizia dei nostri figli e dell'ambiente in cui viviamo;
- 9) Costruiremo e useremo le fosse biologiche;
- 10) Berremo l'acqua dei pozzi profondi. Se non ne avremo, la bolliremo o la disinfetteremo con l'allume;
- 11) 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;

- 12) Non commetteremo ingiustizie e ci opporremo a che altri le commettano;
- 13) Investiremo collettivamente al fine di aumentare i nostri redditi;
- 14) Saremo sempre pronti ad aiutarci reciprocamente. Se qualcuno è in difficoltà, ci mobileremo in suo aiuto;
- 15) Se apprendiamo che in un centro si contravviene alla disciplina, interverremo personalmente per ristabilirla;
- 16) Introdurremo l'esercizio fisico in tutti i nostri centri. Parteciperemo collettivamente agli incontri organizzati.

7. Sintesi e conclusioni

In questo Capitolo abbiamo sintetizzato le origini del microcredito di Yunus ed accennato ad alcuni aspetti metodologici prevalenti. Yunus ha avuto il merito di sollevare un problema dando ed esso delle risposte, delle vie d'uscita concrete, che gli sono valse il premio Nobel.

La Grameen Bank non nasce nel vuoto creditizio. Anzi è la risposta al "credito informale negativo" generato da due fattori concomitanti:

- l'assenza di politiche bancarie di credito rivolte alle fasce deboli della popolazione;
- la presenza di credito informale (usuraio e/o del committente) che produceva una dipendenza di fatto dal creditore.

Dalla ricerca universitaria di Yunus fu subito evidente che la realtà locale aveva più risorse e capacità di quelle effettivamente utilizzate, e che le stesse erano strette in una tenaglia creditizia che alimentava una dipendenza reiterata dei poveri. Per rimuoverla,

era necessario innanzitutto modificare la percezione collettiva sull'inadeguatezza dei poveri (incapaci di sviluppare azioni imprenditoriali) per focalizzare invece l'attenzione sui meccanismi di erogazione del credito, non adeguati a quella realtà.

Per eliminare tali ostacoli era necessario innanzitutto provare a "fare", più che a "dire". Attraverso un meccanismo di "sussidiarietà" Yunus crea una struttura parallela di erogazione del credito con una sua metodologia specifica e con l'obiettivo di affermare il diritto al credito. Organizzando capillarmente l'intervento sui villaggi, la Grameen riesce a costruire un sistema di garanzia (basato sul peer monitoring) alternativo rispetto a quello bancario: la garanzia non è data dai beni di proprietà del soggetto, ma dalla costituzione di un gruppo di soggetti richiedenti, basato su regole specifiche, solidarietà, responsabilità collettiva e motivazioni.

La motivazione diviene l'elemento predominante: le donne, per il ruolo esercitato e per la molla del riscatto sociale che può essere esercitata su di esse, rappresentano la stragrande maggioranza.

Ma l'innovazione tocca anche la struttura: il sistema è fortemente gerarchizzato ma non burocratizzato. Il metodo partecipativo produce trasparenza, condivisione della mission e delle scelte operative. L'organizzazione è dinamica: i funzionari devono svolgere il lavoro sul campo, sono valutati, ruotano tra diverse mansioni, "fanno carriera".

La banca ha saputo semplificare la sua metodologia in una seconda fase dove l'aspetto della selezione tra soggetti diviene non prevalente, si apre ad alcune tematiche parallele (ad esempio la commercializzazione, la casa etc.) in modo da continuare a sostenere lo sforzo di emancipazione dei suoi clienti con servizi adeguati.

La banca riesce a fare tutto ciò applicando un tasso di interesse più basso rispetto a quello di mercato, che rappresenta l'80% delle sue consistenti entrate.

Tabella 1: Il metodo della Grameen Bank

1. Start with the problem rather than the solution: a credit system must be based on a survey of the social background rather than on a pre-established banking technique.
2. Adopt a progressive attitude: development is a long-term process which depends on the aspirations and commitment of the economic operators.
3. Make sure that the credit system serves the poor, and not vice-versa: credit officers visit the villages, enabling them to get to know the borrowers.
4. Establish priorities for action vis-a-vis to the target population: serve the most poverty-stricken people needing investment resources, who have no access to credit.
5. At the beginning, restrict credit to income-generating production operations, freely selected by the borrower. Make it possible for the borrower to be able to repay the loan.
6. Lean on solidarity groups: small informal groups consisting of co-opted members coming from the same background and trusting each other.
7. Associate savings with credit without it being necessarily a prerequisite.
8. Combine close monitoring of borrowers with procedures which are simple and standardised as possible.
9. Do everything possible to ensure the system's financial balance
10. Invest in human resources: training leaders will provide them with real development ethics based on rigour, creativity, understanding and respect for the rural environment.

Fonte: www.grameen-info.org

Tabella n.2: Intervista di Metro a Yunus del 02/04/08

L'inventore del "microcredito" non vuol fermarsi. Muhammad Yunus, dopo aver rivoluzionato il sistema dei prestiti a livello internazionale, ha in mente nuove idee.

Dopo il microcredito lei ha in serbo un'altra novità

– Il sistema tradizionale non consente buone azioni. Io voglio creare il business sociale, che abbia come fine il bene del prossimo e non la ricchezza personale.

In molti si impegnano già nel sociale...

– Sì ma questo contrasta con i principi economici. Io penso a un business: le compagnie avrebbero investitori ma non profitti, per restituire denaro agli investitori stessi.

I governi non fanno abbastanza?

– I sistemi di welfare sono inefficienti.

Perché non ci ha mai pensato nessuno?

– Per lo stesso motivo per cui nessuno prestava denaro ai poveri.

Il business tradizionale virerà verso il sociale?

– Certo. Grameen Bank (la banca dove ha creato il microcredito) si è alleata con Danone per produrre yogurt arricchito con vitamine in Bangladesh. Con due obiettivi: farlo produrre alla gente del posto e combattere la malnutrizione infantile.

La prossima sfida?

– Quando la povertà sarà stata sconfitta, cosa che io credo possibile, mi piacerebbe che ogni paese avesse il suo Museo della Povertà.

(Alexandre Zalewski Metro Francia)

Tabella n. 3: Intervista di Metro a Yunus del 09/07/2008

Lei come si definirebbe?

Una persona comune che fa cose comuni. Non faccio niente di straordinario: dare pochi soldi a un povero è una cosa che può fare chiunque. Solo che ho deciso di farlo strutturalmente, per milioni di persone, creando allo scopo un'istituzione. L'ho fatto perché era necessario. Dice che è una cosa ordinaria. Perché non lo hanno fatto molti altri? Non ci credevano, non erano interessati. Quando ho iniziato a progettare il microcredito mi sono consultato: mi dicevano "non funziona". E quando ha funzionato mi hanno detto "è andata bene, ma non si ripeterà". Io mi sono solo chiesto "perché no?" e sono andato avanti. Funziona? Una banca poi deve riavere indietro i soldi prestati. Funziona. Anzi, si espande. E intanto crea sviluppo e permette alle persone di combattere la povertà.

Lei è un capitalista?

Credo nel sistema capitalistico, credo soprattutto nel libero mercato, ma non è un sistema completo, perfetto. Vale solo a metà. Io voglio fare affari, ma non necessariamente soldi. Se facendo affari faccio felice una persona, io sono felice. E questo è ciò che per me conta. Per questo mi dicono che sono un "tipo simpatico", ma io credo che tutte le persone sono simpatiche. Io non possiedo neanche un'azione della Grameen Bank, sono le persone inserite nel meccanismo dei prestiti che la possiedono. Ne ricavano dividendi e fondi da reinvestire.

Qual è il principio del microcredito?

Il social business conta sulla mentalità d'impresa: non serve l'assistenzialismo, né elemosina né aiuti pubblici. I soldi dati così finiscono. Serve attivare lo sviluppo, con capitali che poi restano lì e creano nuove possibilità. Ma nel "mio" capitalismo non c'è chi ha il capitale e chi lavora. Tutti hanno un capitale, più o meno grande. E tutti sono imprenditori: anche i poveri cui si prestano pochi dollari per avviare un'attività, fosse anche comprare una mucca.

Ma se chi ha ricevuto un prestito non può restituirlo?

La nostra politica è non punire nessuno, se le cose vanno male. Il nostro lavoro è assistere le persone a superare le difficoltà. Possiamo farlo, per-

ché ad andar male è solo una minoranza dei casi.

Un modello che può funzionare anche in occidente?

Perché no? Dobbiamo ragionare in termini di impresa, e vedere le cifre minime necessarie secondo i posti, ma per il resto è già dimostrato che il social business funziona in Paesi e culture diversi.

Cosa pensa della globalizzazione?

C'è, perché il mondo è così piccolo, la tecnologia così avanzata. Non è qualcosa contro cui combattere. Ma bisogna usarla per diffondere e dividere i vantaggi, non per darli tutti solo ad alcuni.

L'occidente ha responsabilità verso la povertà?

Sì, certamente, l'occidente ha il potere politico, culturale, tecnologico, intellettuale e questo può cambiare il mondo.

Cosa pensa delle organizzazioni Internazionali, Onu, Fao e le altre?

Oggi c'è il G8... Abbiamo bisogno delle organizzazioni internazionali, sono molto utili.

Perché non hanno inventato loro il microcredito ma lo ha avviato lei?

(Ride di gusto, ndr)

Qualcuno deve fare qualcosa.

(Osvaldo Baldacci)

CAPITOLO II

Gli sviluppi delle iniziative di (micro)credito

1. Alcune esperienze di sostegno al microcredito
2. Gli eventi e le istituzioni rilevati
3. I numeri, il target e le differenze tra paesi industrializzati e paesi meno fortunati
4. I risultati al 2007 secondo lo "State of the microcredit summit campaign report"
5. La sostenibilità finanziaria: molte luci e poche ombre
6. Conclusioni, 34

1. Alcune esperienze di sostegno al microcredito

Il modello Grameen, sebbene il più rappresentativo e conosciuto, non è l'unico. Molte sono le sperimentazioni che hanno coinvolto diverse zone. Lo stesso Yunus ricorda che esistono tante iniziative come ad esempio quelle promosse dalle banche di credito cooperative, dalle Ong, il "rural credit", il "consumer credit", persino il microcredito basato sui gruppi informali tradizionali (Rosca etc.). Insomma, all'esigenza di credito, coloro che ne avevano la necessità, si sono organizzati in tanti modi diversi, persino attraverso il credito di amici, parenti, famiglie allargate, conoscenti. E, proprio per contrastare sia le difficoltà di accesso al credito, sia l'aspetto negativo del credito informale (che sconfinava nell'usura) sono nati diversi esperimenti che hanno generato strutture divenute oramai importanti nel panorama creditizio mondiale.

Ovviamente, il microcredito si è adattato alle diverse realtà socio-economiche.

Nei Paesi in via di sviluppo i progetti, oltre che delle attività eco-

nomiche, si focalizzano su salute, istruzione, status delle donne, mentre nei Paesi sviluppati è prevalente il sostegno alle attività economiche autonome.

Tra i soggetti impegnati sul credito, oltre alla Grameen Bank, segnaliamo:

- ♦ **The Educational Fund & Microcredit Summit Campaign.** Sam Daley-Harris è il fondatore ed il presidente di questa organizzazione internazionale che ha lo scopo di educare fette di popolazione a porre fine alla fame ed alla povertà. L'organizzazione nasce nel 1997 per il summit del microcredito che si tenne a Washington. Il successo fu enorme poiché coinvolse circa 3 mila partecipanti di 140 paesi e lanciò un piano di sostegno al credito con lo scopo di raggiungere 100 milioni di famiglie di poveri entro il 2005. Attualmente sono presenti più di 100 gruppi negli Stati Uniti e 40 in altri sei paesi.
- ♦ **FINCA International.** John Hatch economista ed esperto di sviluppo internazionale, il fondatore, si è occupato da sempre di programmi di assistenza a sostegno dei poveri per poi creare nel 1984 la metodologia del microcredito conosciuta come "village banking". L'agenzia non governativa ha realizzato programmi in 24 paesi. Finca ha avviato finora 2700 Village banks con l'intento di lottare contro la povertà attraverso la creazione di gruppi di Village Banking. I gruppi di Village Banking sono delle associazioni di credito e risparmio nate attorno a una comunità di 25-50 persone che si mettono insieme per fornire una garanzia reciproca alla concessione-restituzione di un prestito. FINCA, oltre al finanziamento iniziale per la costituzione del Village Banking, fornisce tre servizi critici ai suoi mutuatari:

1. Prestiti per finanziare l'autoimpiego;
2. Sostegno al risparmio;

3. Un sistema di comunità a sostegno di aiuti reciproci ed incoraggiamento dell'autostima.

Il Village Banking si basa sulla parità tra membri del gruppo (persone povere, per la maggior parte donne) che intendono migliorare le proprie condizioni di vita attraverso l'autoimpiego. Il capitale iniziale del Village Banking proviene da un finanziamento esterno. Successivamente i membri gestiscono la banca: scelgono gli altri, eleggono il funzionario, fissano i regolamenti interni, erogano i prestiti individuali, raccolgono i pagamenti e risparmi. Questo è un meccanismo che sostituisce la carità con il credito. La concessione del credito è vincolata alle garanzie morali, ovvero all'impegno che il gruppo si è assunto nel garantire per ogni prestito individuale. FINCA ha contribuito alla formazione di circa 6.000 gruppi e di 120.000 persone (più del 90% donne) per un totale di 10 milioni di dollari e un tasso di restituzione che si avvicina del 98%. Il finanziamento medio è di 145 dollari ma varia da paese a paese, mentre il tasso d'interesse dei programmi è del 3-4% al mese.

- ♦ **ACCION International.** Rappresentata da Maria Otero quest'organizzazione ha realizzato programmi di microcredito in America Latina, Africa, Asia focalizzandosi soprattutto sullo sviluppo della microimpresa femminile. Accion International è un'agenzia non-profit per lo sviluppo che negli ultimi 5 anni ha concesso prestiti per un ammontare complessivo di un miliardo di dollari a microimprenditori poveri. Accion International è un network di 19 istituti di microcredito con all'attivo più di 450.000 clienti in 13 Stati dell'America Latina. Ha finanziato progetti per 300 milioni di dollari, di cui il 56 % destinati a donne. Il primo prestito varia tra i 100 e 200 dollari e il tasso di restituzione è del 98%. Dall'85 ad oggi i clienti di Ac-

cion son cresciuti da 13000 a 285000. I membri di tutte le filiali di Accion si incontrano ogni due anni per fare il punto della situazione, cercando di risolvere eventuali problemi e condividendo le esperienze maturate. “Centro Accion”, inoltre, fornisce assistenza tecnica attraverso gruppi di specialisti di microfinanza che aiutano i pionieri a lanciare i prodotti finanziari, gli altri ad espandere i programmi finanziari in modo da renderli economicamente autosufficienti. Pur nella diversità dei contesti sociali, del quadro istituzionale gli istituti di Accion rimangono uniti nell’obiettivo fornire servizi finanziari ai poveri su basi solide ed economicamente sostenibili. I membri della rete latino-americana, autogovernati dai direttori locali, sono sia organizzazioni non-governative che istituti finanziari legalmente autorizzati come BancoSol in Bolivia.

- ♦ **Banco Solidario de Bolivia.** Il Banco Solidario de Bolivia è nato come organizzazione non governativa per il microcredito e poi si è trasformato in banca commerciale. Serve più di 60.000 clienti. Sebbene sia diretto dalla Banca Centrale e si attenga alle sue direttive, si ha una gestione più semplice e snella per la concessione del credito e la classificazione del rischio Banco Solidario di Bolivia copre totalmente i costi e fa profitti.
- ♦ **United Nation Capital Development Found (UNCDF).** Nato nel 1966, il Fondo per lo sviluppo del Capitale è il canale per il finanziamento degli interventi di micro finanza. Ha concesso più di 100 milioni di dollari in attività creditizie, quasi sempre piccole imprese. L’attuale ammontare di 40 milioni di dollari è destinato per il 70% agli interventi in Africa, per la restante parte all’Asia ed all’America Latina. UNCDF ha coinvolto diversi partner nei diversi progetti (istituti finanziari nazionali, banche commerciali, Ong).

A supporto dei progetti ha sperimentato tutta una serie di meccanismi finanziari come prestiti per coprire i costi di start-up, i costi operativi, oppure fornitura di garanzie che sono state usate come incentivi per convincere le banche a ri-finanziare progetti di microcredito particolareggiati.

- ♦ **Special Unit for Microfinance.** L’Unità Speciale per la Microfinanza nasce nel Settembre 1997 per sostenere l’UNCDF attraverso l’assistenza tecnica nella progettazione e nell’avvio delle iniziative, garantendo il coordinamento tra i vari programmi (in particolare in Mauritania, Mozambico, Madagascar, nei territori palestinesi e ad Haiti). Ha collaborato alla ridefinizione dei progetti di microfinanza della West African Development Bank. In quest’ultimo periodo ha aiutato l’UNCDF nell’identificazione degli esperti, nell’elaborazione di termini di riferimento per audit e valutazioni standard nella fase di monitoraggio.
- ♦ **United Nation Development found for Women (UNIFEM).** Il fondo ha come priorità l’accesso al credito da parte delle donne per un miglioramento delle loro condizioni di vita. Ha investito soprattutto in Libano, Siria, Giordania e Gaza a sostegno delle avviare e attività imprenditoriali femminili su piccola scala. Il microcredito UNIFEM è collegato con servizi di formazione, consulenza in business e financial management. In America Latina, in collaborazione con Accion International, ha lanciato iniziative a favore dell’imprenditorialità femminile. In Africa, con UNDP ha promosso MICROFIN-Africa, un network di 42 Ong che concedono piccoli crediti a donne di 17 Paesi dell’Africa Sub-Sahariana.
- ♦ **Women’s Self-Employment Project. Promosso dalla Bank di Chicago.** Ha caratteristiche simili al “sistema Grameen”. Questo programma, avviato nel 1986 attra-

verso donazioni e prestiti sia di fondazioni sia di società di capitali, nel maggio del 1994 ha concesso prestiti per oltre 750 attività economiche, con un tasso di fallimento inferiore al 5%.

- ♦ **Accion USA.** Negli Stati Uniti molte persone, per la crisi economica, hanno provato a realizzare piccole attività. Secondo diversi studi sono 13 milioni i piccoli imprenditori americani, l'82% dei quali non ha mai potuto accedere al credito bancario. Accion ha cominciato la sua attività a New York nel 1991 ed è diventata la più estesa rete di microcredito degli Stati Uniti, raggiungendo 3.200 piccoli imprenditori a basso reddito pari a 19 milioni di dollari concessi come finanziamento, con filiali a Chicago, New Mexico, San Diego, Austin, Dallas. Negli ultimi tre anni i clienti di Accion hanno registrato un aumento medio dei profitti del 47%.

2. Gli eventi e le istituzioni rilevati

Uno dei momenti fondamentali che ha contribuito a lanciare il microcredito a livello planetario è il «*Summit Mondiale sullo Sviluppo Sostenibile*» di Copenaghen, del 1995, organizzato dall'ONU, con 117 capi di stato e 185 rappresentanti di governo, con l'impegno a sradicare la povertà. Questo momento ha posto in evidenza la necessità di migliorare l'accesso al credito per i piccoli produttori rurali e urbani, i contadini senza terra e tutti i poveri con speciale attenzione ai bisogni delle donne e dei gruppi sociali più svantaggiati. A cinque anni l'Assemblea Generale si è riunita in Sessione Speciale a Ginevra (Giugno 2000) per valutare i risultati prodotti nella lotta per lo sradicamento della povertà ed ha lanciato una nuova campagna volta a ridurla entro il 2015.

Nelle proposte si sottolinea la necessità di promuovere a livello

nazionale il trasferimento di nuove risorse a favore dello sviluppo sociale attraverso:

- a) L'estensione dell'accesso al microcredito e ad altri strumenti finanziari a persone che vivono in condizioni di povertà, specialmente le donne;
- b) Il supporto alla partecipazione della comunità alla pianificazione e gestione delle infrastrutture locali;
- c) La ristrutturazione dei sistemi di tassazione nazionali al fine di stabilire un sistema equo ed efficiente, tale da poter supportare il finanziamento di politiche sociali
- d) La richiesta alla Comunità Internazionale di sostenere lo sforzo dei singoli Paesi nel rafforzare la loro capacità istituzionale per prevenire la corruzione, il riciclaggio di denaro sporco.

Il *Summit sul Microcredito di New York*, Febbraio 1997, ha promosso ulteriormente il tema del microcredito e della lotta alla povertà. Nel piano di azione si è posto l'obiettivo di sostenere 100 milioni di famiglie di poveri entro il 2005. La sfida è incentrata sulla riorganizzazione delle risorse a livello mondiale e in particolar modo sull'utilizzo dei fondi finanziari in programmi a favore della crescita dei poveri. Il Summit si è focalizzato sui "più poveri", non considerati soggetti "appetibili" per le organizzazioni finanziarie, nonostante essi abbiano dimostrato una buona capacità di restituzione dei crediti, specialmente in contesti di mutua responsabilità, e tra questi le donne si siano distinte come le più affidabili.

Nel 1997 l'*Assemblea Generale delle Nazioni Unite* ha richiesto al Segretariato Generale delle Nazioni Unite di condurre un rapporto sul ruolo del microcredito nel processo di sradicamento della povertà. Il Rapporto ha focalizzato la sua attenzione sulle attuali esperienze di microcredito che si sono dimostrate capaci di coniugare crescita economica ed equità sociale. L'analisi, basata sui punti di forza e di debolezza dei diversi programmi, ha evidenziato le difficoltà amministrative e lo scarso coordinamento con altre iniziative

del sistema Onu. Il rapporto mette in evidenza il ruolo di tutto il sistema delle Nazioni Unite, delle ONG e dei Paesi donatori a supporto del microcredito con particolare attenzione al ruolo dei prestiti della Banca Mondiale e del CGAP (Consultative Group to Assist the Poorest) e la difficoltà o riluttanza degli intermediari finanziari tradizionali a concedere prestiti ai poveri, dato che questi mancano di garanzie a fronte dell'alto costo delle transazioni. Il rapporto nella valutazione degli effetti a medio-lungo termine sottolinea come, alla fine, coloro che partecipano a questo tipo di programma di solito possono contare su un reddito più alto e più stabile di quello iniziale. Un limite riscontrato dal rapporto è l'eccessiva fragilità delle strutture amministrative che gestiscono le istituzioni del microcredito, strutture spesso rudimentali che comportano alti costi di transazione, che sommati agli alti tassi d'interesse rendono le operazioni poco convenienti per chi deve richiedere il prestito. Inoltre, in molti casi i programmi di microcredito sono stati attivati in modo isolato, senza predisporre una politica d'intervento adeguata, mentre, si va sempre più affermando l'idea che per realizzare un intervento di successo occorra accompagnare al prestito tutta una serie di servizi come la formazione, l'informazione, l'accesso alla terra, la disponibilità di tecnologie, tutte attività che richiedono un forte supporto da parte dello Stato.

3. I numeri, il target e le differenze tra paesi industrializzati e paesi meno fortunati

Il microcredito è oramai realtà. Già nel 1997, il New York Times¹⁷ e l'Herald International Tribune¹⁸ stimavano in 43 i paesi che avevano cominciato a sperimentare il microcredito su otto milioni di

¹⁷ "Micro loans for the very poor", 16/02/1997

¹⁸ "Yes to micro credit", 17/02/1997

poveri; ed in 150.000 gli americani raggiunti da e finanziati nelle "inner cities" di Chicago e Washington.

Secondo il rapporto della campagna internazionale del microcredito (Daley-Harris, 2004), nel 2003, i beneficiari totali sono saliti quasi 81 milioni (il 67,7% è composto da poveri estremi) grazie a 2.931 programmi di microcredito. Nonostante il numero di beneficiari del microcredito cresca di anno in anno, la percentuale di persone poverissime raggiunte, rispetto ai destinatari potenziali, è ancora molto bassa, pari al 23,3%.

Questa crescita esponenziale è dovuta alla capillarità dei soggetti che erogano tali prestiti, anche se gli stessi sono relativamente piccoli (il 74% delle istituzioni ha dimensioni piuttosto ridotte con al massimo 2.500 clienti "poorest") raggiungendo complessivamente poco più di un milione (1.184.729) di beneficiari poverissimi.

Le donne poverissime sono il target principale dei programmi: sono il 55,9% dei clienti totali e l'82,6% dei quelli considerati "poorest". Il motivo sta nell'affidabilità delle donne sia per quanto concerne la restituzione dei prestiti sia per l'impatto, che per l'effetto moltiplicatore sulle famiglie e, non ultima, l'emancipazione delle stesse: le donne conquistano un certo potere, che consente loro di prendere decisioni in modo autonomo.

Il microcredito nei paesi meno industrializzati ha radici molto profonde: l'Asia raggiunge il 50% dei programmi, con l'88,5% del totale dei destinatari e il 91% dei *poorest*. Seguono l'Africa, l'America Latina ed i Caraibi sono il 2,9%.

I paesi industrializzati ancora hanno raggiunto risultati modesti: per numero di programmi (120) e beneficiari (220.000). Tra essi, i paesi europei dell'Est, ovvero quelli di recente adesione sono destinatari di buona parte di tali iniziative.

Esistono poi, tra paesi industrializzati e paesi in via di sviluppo, delle differenze non solo di carattere quantitativo ma anche riferibili alle caratteristiche dei destinatari. Ad esempio, nei paesi

in via di sviluppo le donne rappresentano la quota maggioritaria dei soggetti da sostenere. Nei paesi industrializzati rappresentano invece meno di un quarto dei soggetti serviti. Inoltre mentre nei paesi meno fortunati lo sforzo è concentrato fondamentalmente per raggiungere i più poveri tra i poveri (che rappresentano il 70% dei soggetti sostenuti) questa non sembra la effettiva priorità dei programmi europei e nordamericani (nei quali i poorest rappresentano meno del 40%).

Vi sono poi ulteriori caratteristiche da evidenziare. Nei paesi industrializzati:

- 1) il numero medio dei clienti per programma è più basso rispetto a quello dei paesi meno fortunati. L'esiguità della clientela si scarica sugli interessi, aumenta i rischi e, ovviamente non produce la massa critica necessaria in grado di sostenere i costi operativi delle strutture;
- 2) l'ammontare unitario del prestito concesso è più alto, e questo è dovuto al fatto che l'avvio di una attività imprenditoriale ha costi molto più elevati nei paesi industrializzati;
- 3) il tasso d'interesse è più basso;
- 4) è più difficile trovare forme "non tradizionali" di garanzia del debito: l'utilizzo del prestito di gruppo e la responsabilità solidale dei membri sono una soluzione meno applicabile nei paesi industrializzati dove le relazioni sociali sono più disgregate e frammentate;
- 5) la durata di rimborso del prestito è più lunga: i crediti sono rimborsati nel medio lungo periodo, piuttosto che nel breve (entro 12 mesi) come avviene di solito nei PVS. Nei paesi industrializzati è necessario più tempo per rendere produttivo un investimento o una attività. Il microcredito pertanto non corrisponde ad una formula unica di intervento. I diversi contesti economico-sociali in cui

si è diffuso il microcredito hanno dato origine a diversi modelli che si distinguono per missione e obiettivi, per il modo in cui interagiscono con il contesto stesso, per i modelli operativi e gestionali adottati. Per poter ottenere risultati apprezzabili da un progetto di microcredito è dunque fondamentale tenere in considerazione l'ambiente geografico, economico, sociale e culturale.

4. I risultati al 2007 secondo lo "State of the microcredit summit campaign report"

Secondo lo State of the microcredit summit campaign report 2007 di Sam Daley-Harris, direttore del Microcredit summit campaign, al dicembre 2006 sono state registrate più di 3.000 unità che hanno raggiunto 133 milioni di clienti. Di essi 92 milioni sono fuoriusciti dalla povertà con il primo prestito. Calcolando 5 persone per famiglia, i 92 milioni di poveri raggiunti diventano 460 milioni. L'85% di essi (ovvero circa 79 milioni) è rappresentato da donne. I piani di azione istituzionali, solo nel 2007, hanno coinvolto 873 istituzioni di micro finanza che coprono il 92% dei poveri serviti.

Tabella n.4: I risultati ottenuti dal microcredito

Numero di istituzioni di microfinanza	3.316
Numero di istituzioni di microfinanza nate nel 2007	873
% di poveri rappresentata dalle 873 istituzioni di microfinanza nel 2007	92
Numero totale di clienti a dicembre 2006	133.030.913
Numero totale di clienti poveri al dicembre 2006	92.922.574
Numero totale di donne povere al dicembre 2006	79.130.581
Numero persone in famiglia raggiunte al dicembre 2006	464.612.870

Fonte: State of the microcredit summit campaign report 2007

Secondo il rapporto la crescita nel corso di questi anni è risultata essere esponenziale. Basti pensare ad esempio al numero dei soggetti coinvolti in Bangladesh dalla Grameen e dalle altre istituzioni presenti (denominate BRAC). Come si può notare dalla tabella seguente il numero si è decuplicato.

Tabella n.5: I risultati ottenuti in Bangladesh

	Clienti Totali 1991	Clienti Totali 2006
Grameen Bank	1.041.630	6.910.000
BRAC	414.341	4.550.000
Totals	1.455.971	11.460.000

Fonte: *State of the microcredit summit campaign report 2007*

Il rapporto entra poi nello specifico dei dati regionali (ovvero nazionali) e delle performance ottenute dalle diverse istituzioni.

Al di là delle singole statistiche e delle verifiche realizzate, dal rapporto si evince sostanzialmente che i risultati attesi sono stati effettivamente raggiunti. Secondo il rapporto, l'obiettivo di raggiungere 100 milioni di clienti non solo è stato raggiunto, ma anche superato, poiché i risultati sopra riportati mostrano che con un solo anno di ritardo (ovvero l'anno 2006) si è superato abbondantemente il numero atteso di poveri finanziati.

Nel 2006 la seconda fase del Microcredi Summit lanciata in Canada ha previsto due nuovi obiettivi per il 2015:

- ◆ Raggiungere 175 milioni di famiglie povere (specialmente donne di queste famiglie) con crediti per l'autoimpiego;
- ◆ Assicurare che 100 milioni di famiglie riusciranno a guadagnare oltre 1 dollaro al giorno.

5. La sostenibilità finanziaria: molte luci e poche ombre

Il rapporto sul microcredito, sintetizzato nel paragrafo precedente, mostra chiaramente i risultati quantitativi raggiunti dalle istituzioni di microfinanza¹⁹. Addirittura i risultati evidenziati dal rapporto sottostimano quelli reali, poiché contemplano solo le realtà censite.

Dal punto di vista della capacità di raggiungere i poveri, non vi è quindi alcun dubbio che il metodo e gli strumenti siano adeguati. Ciò nonostante, vi sono alcune incertezze, che proveremo a sintetizzare in questo paragrafo (e possibilmente a superare) circa la transitorietà degli interventi e la capacità degli stessi di camminare sulle proprie gambe.

Per comprendere gli effetti ed i risultati (anche quelli inattesi) prodotti dal microcredito sarebbe necessario valutare i progetti specifici e fare delle analisi comparate allargando quanto più possibile il campione. La dispersione dei diversi progetti e la recente nascita degli stessi, non hanno ancora prodotto (e forse questo è un bene) una linea di pensiero unica sugli effetti a breve ed a medio termine dei programmi e sulla loro sostenibilità finanziaria.

Per quanto concerne gli effetti nel breve termine, alcune valutazioni mostrano gli effetti di programmi di microcredito nei villaggi rurali del Bangladesh, in termini di reddito, produzione e occupazione, rispetto ai villaggi che non sono stati oggetto di programmi di microcredito.

In particolare una valutazione di tre programmi (BRAC, Grameen e RD- 12) sui dati della Banca Mondiale e del Bangladesh Institute of Development Studies ha evidenziato che nei villaggi del Bangladesh toccati dai programmi si è registrata una maggiore produzione totale e redditi medi familiari superiori del 30%

¹⁹ Per una distinzione tra microcredito e microfinanza si rimanda al Glossario (in lingua inglese), in allegato.

rispetto ai villaggi non oggetto di interventi sul credito. I programmi hanno poi aumentato il tasso di partecipazione della forza lavoro (numero di ore lavorate) a livello di intero villaggio sia in agricoltura (10,7%) che nelle attività non agricole (13,4%), così come cresce l'occupazione sia maschile che femminile, così come il livello dei salari medi. Poiché dalla ricerca emerge che gli effetti positivi dei programmi sono imputabili ad uno spostamento dell'offerta di lavoro, mentre la domanda resta fondamentalmente stabile, i valutatori deducono che l'effetto positivo delle iniziative sarà transitorio e di breve periodo, a meno che non si riesca, attraverso strumenti adeguati, a sostenere, più che attività non agricole a bassa tecnologia, miglioramenti tecnologici in grado di aumentare la produttività.

Sebbene quest'affermazione sembri abbastanza scontata, così come il fatto che il microcredito, nella fase iniziale, non avrebbe potuto risolvere tutte le problematiche di competitività di paesi come il Bangladesh, ha il merito, a nostro parere, di guardare all'esperienza del microcredito con un certo equilibrio. Il microcredito, difatti, ha un suo "fascino intrinseco", per come è nato e si è diffuso in diversi paesi, e ciò può far sopravvalutare i suoi effetti (anche se molti di essi sono più che positivi). Il fascino e la spinta emotiva che esso genera è tuttavia il prodotto di un processo che ha mostrato un'alternativa metodologia e concreta in grado di superare i colli di bottiglia prodotti dalle strutture finanziarie.

Un altro aspetto molto dibattuto è quello della sostenibilità finanziaria delle strutture che si occupano di microcredito. Non ci sfugge la "retorica" che potrebbe generare (e forse già genera) un argomento del genere. Accertare la non sostenibilità finanziaria significa sostenere l'inefficacia dei programmi e, fondamentalmente, il fatto che queste iniziative non potranno realmente risolvere la povertà come invece molti si attendono. E significa, parallelamente, affermare che l'unica logica da perseguire è quella,

diciamo, "bancaria classica", ovvero delle garanzie reali, e, conseguentemente ed inevitabilmente della restrizione dell'accesso al credito (chi non ha garanzie non può accedere).

Per evitare questa trappola logica, a nostro parere è necessario fare dei distinguo: un conto è l'efficacia degli interventi, un altro l'efficienza delle organizzazioni che li promuovono. Se ciò è vero per strutture e strumenti consolidati, lo è altrettanto per iniziative ed organizzazioni che sono nate dal nulla.

Sull'*efficacia*, come sopra descritto, non vi è univocità. Sembra che i progetti di microcredito producano effetti solo nel breve periodo. Ma, se quest'argomentazione la si usa non per migliorare i programmi, quanto, invece, per sostenere la tesi della "futilità" degli interventi, essa di colpo si indebolisce, poiché lo stesso si potrebbe dire degli strumenti finanziari tradizionali.

Sull'*efficienza* delle strutture, invece, la questione sembra ancora più complessa. Da alcune ricerche si evince una debolezza quasi totale delle ONG che operano sul microcredito. Solo l'1% di esse sembra finanziariamente sostenibile e solo il 5% lo potrà diventare. Tutte le altre dovranno invece continuare a ricevere sussidi per compensare i costi o per tenere bassi i tassi di interesse. La Grameen bank, ad esempio, che necessita di un 10% annuo di sussidi, per sopravvivere senza di essi dovrebbe aumentare il tasso d'interesse di circa un terzo. Ma quest'aumento non è nelle corde della banca che ha una sua missione sociale.

La nostra opinione in tal senso è che, sebbene non vi sia alcuna evidenza empirica che un aumento dei tassi produca una riduzione della domanda in quei paesi (come affermato dalla teorica economica prevalente), la Grameen ha scelto con coerenza di operare in un modo ben specifico contando, giustamente, anche su quella parte di sussidi che le viene elargita.

Questo costo, per così dire "sociale", dell'intervento, a ben vedere sembra meno oneroso di tante iniziative e finanziamenti utilizza-

te per infrastrutturale socialmente e produttivamente i territori. Inoltre, non è da sottovalutare l'effetto moltiplicativo di tali iniziative.

Quanto alle ONG, è indubbio che molte di esse non riusciranno a sopravvivere. Ma quanti fallimenti e scandali bancari sono ancora oggi in atto, pur in presenza di cospicue risorse ed organizzazioni strutturate?

Le ONG scontano la debolezza organizzativa iniziale. Un razionamento del sistema potrebbe avere un effetto positivo, così come la diminuzione dei sussidi potrebbe produrre dei risparmi di costo e rendere queste organizzazioni più efficienti.

6. Conclusioni

Questo capitolo ha mostrato come la politica del microcredito sia un "bene pubblico"; ovvero una tematica che non può, e non deve, essere appannaggio di pochi, sia che siano destinatari delle iniziative, sia che ne siano gli artefici.

Il microcredito, difatti, si è sviluppato oltre le porte del Bangladesh. Attraverso diverse fondazioni, Ong, strutture associative, ha toccato molti territori, molti villaggi, alcune inner city, molte fette della popolazione.

Secondo lo *State of the microcredit summit campaign report 2007* di Sam Daley-Harris, direttore del Microcredit summit campaign, gli obiettivi del 2005 sono stati raggiunti, anzi superati.

Al dicembre 2006 sono state registrate più di 3.000 unità che hanno raggiunto 133 milioni di clienti. Di essi 92 milioni sono fuoriusciti dalla povertà con il primo prestito. Calcolando 5 persone per famiglia, i 92 milioni di poveri raggiunti diventano 460 milioni. L'85% di essi (ovvero circa 79 milioni) è rappresentato da donne. I piani di azione istituzionali, solo nel 2007, hanno coinvolto 873

istituzioni di micro finanza che coprono il 92% dei poveri serviti. Nel 2006 la seconda fase del Microcredi Summit lanciata in Canada ha previsto due nuovi obiettivi per il 2015:

- ♦ Raggiungere 175 milioni di famiglie povere (specialmente donne di queste famiglie) con crediti per l'autoimpiego;
- ♦ Assicurare che 100 milioni di famiglie riusciranno a guadagnare oltre 1 dollaro al giorno.

Ma chi sono questi soggetti deboli? Nei paesi meno fortunati sono soprattutto donne, perché hanno una marcia in più, sono più affidabili nella riscossione, generano un effetto moltiplicativo sui figli che si trovano così, partendo dagli sforzi della madre (e del padre) a poter studiare, in pratica, a migliorare. E, in questi paesi, l'aspetto di genere si coniuga con una maggiore propensione, predisposizione, voglia di raggiungere i poveri tra i più poveri: i poorest ovvero quelli che sono al di sotto della media dei poveri. È evidente il nesso tra inclusione sociale e lavorativa dei programmi che non possono che puntare su responsabilità morale, onore, desiderio di riscatto. Il fatto che non ci siano garanzie "tradizionali" spinge questi esperimenti oramai strutturati a scavare nell'animo dei soggetti da sostenere. Si scommette sul progetto, sul gruppo, sul controllo reciproco. Si alimenta il senso di appartenenza ai territori e si riscopre la dignità della persona.

È questo, un sistema efficace ed efficiente? Abbiamo segnalato alcune problematiche e scorso alcune critiche al microcredito che evidenziano come l'oggettivo aumento del reddito dei poveri sia effetto più di uno spostamento dell'offerta che della domanda di lavoro. Il che denota un benessere transitorio, quasi un sollievo temporaneo, dovuto al mancato salto tecnologico delle iniziative imprenditoriali finanziate.

Il nostro punto di vista è invece che le azioni siano state efficaci

oltre il previsto. Ci sembra d'altro canto abbastanza utopico pensare di sradicare la povertà e rendere al contempo tecnologiche le produzioni in un lasso di tempo così limitato.

È stata mossa una ulteriore critica, questa volta legata all'incapacità di queste organizzazioni di stare sul mercato al netto dei sussidi. Anche qui, questa focalizzazione sull'efficacia delle organizzazioni che erogano credito nei paesi meno fortunati, sembra mal posta. Perché significa implicitamente affermare che il microcredito "non è cosa di questo mondo". Ovvero che non può reggersi se non si aumentano i tassi, o se non si sostiene con sussidi. E quindi inevitabilmente sarà destinato a perdere di radicamento nel tempo.

Le risposte sono fornite dal campo: Grameen mostra che è possibile, almeno in tendenza, coniugare interessi bassi (aspetto fondamentale per l'esistenza stessa delle iniziative) con "autosufficienza" del soggetto erogatore. Per fare ciò è, però, necessario allargare la platea dei soggetti al fine di ridurre i rischi e lavorare sodo.

Per quanto concerne i sussidi, molte organizzazioni, talvolta con obiettivi meno sociali, funzionano grazie ad essi. Non si vede perché proprio in questo campo, così fortemente caratterizzato da aspetti sociali, e dove è dimostrato che l'intervento di microcredito ha comunque costi inferiori rispetto ad altre politiche, si debba opporre una tematica del genere.

È probabilmente vero l'inverso ossia che il sussidio (così come in altri settori) se in una fase iniziale ha dato il via alle iniziative, con il tempo diventa un elemento distorsivo e può alimentare l'inefficienza organizzativa delle strutture. Ma ciò vale per tutte le organizzazioni. E si deve inoltre considerare che il microcredito è nato in modo "non tradizionale" e quindi risulta inevitabile che il mercato produca gradualmente una selezione dei soggetti erogatori (selezione già in atto).

L'animosità che ha caratterizzato i paesi meno fortunati, non ha invece toccato i paesi industrializzati. Certamente non perché non

vi siano "poorest" o donne ancora sottoposte a culture territoriali che bloccano le loro indubbe potenzialità. Non a caso, il microcredito all'europea o alla nordamericana è meno focalizzato sui più poveri dei poveri (il 40% dei destinatari di finanziamenti di microcredito, contro il 70% dei paesi meno industrializzati), e meno orientato sulle donne.

La diversa capillarità ed il numero inferiore di destinatari è sintomatica di una partecipazione "meno appassionata" degli stessi soggetti erogatori. Forse perché nel sentire comune ancora si ritiene che questa non sia tematica principe per le aree meno sviluppate dei paesi industrializzati, o perché si ritiene che, in fondo, solo alcune minoranze possano essere interessate.

Così invece non è. Soprattutto in Europa, ed in Italia, la lenta crescita della produzione, la riduzione dei consumi, la frantumazione delle attività produttive affette ancora, nel caso italiano e meridionale, da un certo nanismo, sono elementi che dovrebbero quanto meno far riflettere sulla necessità di spingere di più verso il microcredito.

CAPITOLO III

L'Unione Europea e l'Italia: Strutture e Sperimentazione

1. La Commissione Europea
2. Jeremie
3. Il Comitato per il Microcredito
4. Il Dipartimento Nazionale
5. Il Dipartimento Internazionale
6. Il monitoraggio sulle esperienze italiane sul credito
7. Il prestito d'onore
8. Il credito della Fondazione Field

1. La Commissione Europea

Il 2005 è stato battezzato come l'anno del microcredito, proprio per dare risalto alla necessità di costruire una politica creditizia sempre più articolata e finalizzata all'inclusione dei soggetti "un banking", ovvero di coloro che trovano delle barriere d'ingresso al credito, popolazioni (o parti di esse) che non sono localizzate solo nei paesi poveri. Si stima ad esempio che i soggetti "non graditi", ovvero che, in Europa, non abbiano alcuna possibilità di ricevere un prestito siano almeno il 10%.

Nei paesi industrializzati, la stima dell'esclusione rispetto al credito parte dalla individuazione di quei soggetti che non hanno il conto corrente bancario, poiché esso è la prima discriminante per avere un rapporto con le banche. Ovviamente, l'esclusione sociale ha radici molto più profonde, perché tocca, a diversi livelli, diverse necessità come ad esempio quella abitativa, o quella inerente lo start up e lo sviluppo di microaziende. Ma ne esistono altre. Si

pensi ad esempio a tutti coloro che sono vittime dell'usura, alla quale ricorrono per ottenere la liquidità necessaria per far fronte a momenti critici della propria vita personale o familiare.

Insomma, il successo prodotto dalla Grameen bank ha finalmente interessato anche i paesi più avanzati che hanno cominciato ad attrezzare strumenti e strutture per far fronte ad esigenze pressanti e sempre più evidenti, visto il tasso ridotto di crescita dell'economia di tali paesi.

Negli ultimi anni, difatti, l'economia dell'UE si è trasformata da un modello basato sulla "grande industria motrice" ad uno più legato alle piccole imprese. Si stima che nell'UE la domanda potenziale di microcrediti può superare il mezzo milione di nuovi clienti; ed il dato potrebbe ulteriormente crescere.

Le stime, però, non sono aidate dalle modalità con le quali si raccolgono i dati: le banche non posseggono quasi mai statistiche specifiche sul microcredito, molte volte i prestiti sono classificati come personali, mentre in altri casi sono inseriti nella categoria dei prestiti alle PMI o per l'agricoltura. A loro volta, le cooperative di risparmio e di credito e *le credit unions* attive nel Regno Unito e in Irlanda concedono prestiti ai singoli non distinguendo tra microcredito all'impresa e prestiti per consumi.

È chiaro quindi che potremmo trovarci in una condizione di sottostima del microcredito che in Europa si rivolge a microimprese e persone svantaggiate (disoccupate o inattive, quelle che ricevono sussidi, immigrati ecc.) che desiderino passare al lavoro autonomo ma non possono accedere ai servizi bancari tradizionali.

Il dato, in ogni caso, è che il microcredito è in continua crescita. Anche se tende ad assumere diverse forme e a svolgere diversi ruoli, negli Stati membri e nelle regioni dell'Unione europea è usato come mezzo per incoraggiare la crescita del lavoro autonomo e lo sviluppo di microimprese, in molti casi in congiunzione con gli sforzi volti a promuovere il passaggio dalla disoccupazione al lavoro autonomo.

In questa veste, il microcredito può svolgere un ruolo importante nella realizzazione della strategia di Lisbona per la crescita e l'occupazione e nella promozione dell'integrazione sociale.

In tal senso la Comunicazione della Commissione Europea n. 708 del 20/12/07, di seguito esplicitata, per lo sviluppo microcredito ed a favore dell'occupazione.

La comunicazione inviata al Parlamento Europeo, al Comitato Economico e Sociale Europeo ed al Comitato delle Regioni si propone di istituire una nuova struttura, dotata del personale necessario, per fornire:

- assistenza tecnica e sostegno generale al consolidamento e allo sviluppo di tutti gli istituti microfinanziari non bancari (MFI) negli Stati membri e nelle regioni;
- informazioni e pubblicità in merito all'iniziativa per gli Stati membri, le regioni, le banche e gli MFI in generale, compresa la pubblicazione di opuscoli, l'organizzazione di conferenze, seminari, visite di scambio ecc.;
- manuali tecnici, guide e *software* allo scopo di aiutare gli MFI ad adottare le migliori pratiche, con l'assistenza di centri specializzati; progetti di orientamenti per la creazione e gestione di MFI e analoghi;
- un più ampio accesso ai finanziamenti per determinati "MFI modello", mediante la messa a disposizione di risorse finanziarie (capitale di avviamento) combinata con l'assistenza tecnica.

L'iniziativa proposta si articola in quattro diversi filoni:

1. *Migliorare l'ambiente giuridico e istituzionale negli Stati membri*: ovvero costruire azioni in grado di migliorare l'ambiente giuridico e istituzionale del microcredito attraverso le seguenti azioni.
 - *Creare un ambiente che consenta lo sviluppo degli istituti microfinanziari (MFI) e che copra tutti i segmenti della clientela. Il presupposto è che le*

banche siano incoraggiate a sviluppare le operazioni di microcredito. Questo sviluppo potrebbe essere realizzato fornendo un maggior numero di garanzie dei prestiti e, con lo sviluppo dei portafogli, mediante la cartolarizzazione. Un altro presupposto è che le cooperative di credito e gli istituti analoghi che partecipano a operazioni di microcredito mantengano o ricevano l'autorizzazione di raccogliere risparmi e abbiano il diritto di finanziare attività generatrici di reddito.

- *Aiutare i microcrediti a diventare sostenibili* allentando i limiti massimi degli interessi per le operazioni di microcredito. L'allentamento dei limiti massimi degli interessi sui prestiti alle imprese, che bloccano ogni possibilità di coprire i costi del microcredito, diviene una priorità. Un accesso agevole ai crediti è il fattore più importante per i microimprenditori d'Europa e del resto del mondo.
- *Consentire l'accesso da parte degli MFI alle banche dati relative ai mutuatari e agevolare la valutazione dei rischi.* Accanto ad altre misure generali, l'accesso ai dati degli uffici di informazioni commerciali che registrano i mancati rimborsi dei prestiti è importante per tutti gli istituti di microcredito, compresi quelli non bancari. Le banche dati a livello UE sulle inadempienze e le perdite connesse con la microfinanza (relative a singoli, imprese e MFI), insieme a strumenti europei comuni di rating in linea con le migliori pratiche nel settore, possono aiutare gli istituti di credito a sviluppare il funzionamento della microfinanza.
- *Ridurre i costi di funzionamento applicando sistemi*

fiscali favorevoli, per l'industria emergente, siano essi realizzati da esenzioni per gli MFI o riduzioni per i singoli o le imprese che investono nelle loro attività o intervengono mediante sovvenzioni.

- *Adeguare la normativa e la sorveglianza nazionali al carattere specifico della microfinanza.*
 - *Garantire l'applicazione al microcredito delle norme relative al mercato unico* In Europa, l'armonizzazione normativa consente alle banche autorizzate in uno Stato membro di funzionare in altre parti dell'Unione mediante servizi transfrontalieri, oppure aprendo filiali. Vale la pena di esaminare se e a quali condizioni diritti analoghi possano essere riconosciuti ai fornitori di microcrediti diversi dagli istituti di credito ai sensi del diritto comunitario.
 - *Inquadrare il microcredito nelle normative e nelle norme contabili* L'esperienza, in particolare in Romania, mostra che l'eccesso di norme può avere un impatto negativo sullo sviluppo del microcredito se limita la flessibilità del funzionamento o impone oneri elevati ai mutuantici. Questo rischio può essere ridotto inventariando in anticipo le migliori pratiche e confrontando il quadro legislativo proposto con la realtà delle operazioni nazionali di microcredito. Un modo per aumentare la visibilità del microcredito a lungo termine sarebbe categorizzarlo come tale nelle pratiche del settore bancario e nelle nuove norme contabili (IFRS).
2. *Cambiare il clima in modo che risulti ancor più favorevole all'imprenditorialità che si traduce in:*
- *Migliorare il contesto istituzionale per il lavoro autonomo e le microimprese* ovvero realizzare un pro-

gramma di pubblicità e sensibilizzazione presso scuole, università e uffici di collocamento, rivolto alla pubblica opinione nel suo complesso, attuare misure per ridurre le barriere giuridiche, fiscali e amministrative, come l'esenzione dagli oneri sociali per le nuove imprese, procedure di registrazione più snelle per le nuove microimprese e sbocchi più numerosi e meno costosi.

- *Definire soluzioni per consentire ai disoccupati e ai beneficiari della sicurezza sociale di passare al lavoro autonomo.* Agevolare il passaggio dalla disoccupazione o dalla dipendenza alla sicurezza sociale al lavoro autonomo. Fra le possibili misure, il sostegno pubblico temporaneo al reddito durante il periodo di passaggio, combinato con disposizioni volte a consentire un ritorno ai sussidi di disoccupazione o alla sicurezza sociale in caso di insuccesso. Una politica di questo tipo presuppone che il personale degli enti di sicurezza sociale e dell'occupazione sia formato specificamente per quanto riguarda i diversi aspetti della creazione d'impresa e del lavoro autonomo, in modo da conferire a tale personale la competenza necessaria per consigliare i potenziali candidati.
- *Aumentare le possibilità di successo delle nuove microimprese attraverso la formazione, il tutoraggio e i servizi di sviluppo aziendale.* Il microcredito può aiutare i nuovi imprenditori e le persone socialmente escluse a ottenere un accesso ai finanziamenti, ma ci sono elementi indicanti che tale accesso da solo non risolve tutti i problemi dal punto di vista della domanda. La complessità dell'ambiente delle microimprese richiede un'offerta di servizi di svilup-

po aziendale e anche, da parte degli imprenditori che avviano un'impresa, competenze di vario tipo che spesso questi non sono in grado di certificare. La formazione, il tutoraggio e l'addestramento dei nuovi imprenditori sono elementi essenziali per migliorare le possibilità di successo delle imprese.

3. *Promuovere la diffusione delle migliori pratiche* Consentire agli istituti bancari e non bancari di continuare le proprie attività ed elaborare azioni sostenibili è essenziale per provare il valore del microcredito. Le organizzazioni non bancarie hanno molto da imparare dalle banche, ma è vero anche il contrario, dal momento che i metodi elaborati per concedere e recuperare i microcrediti differiscono dalle tecniche bancarie tradizionali. Questo scambio di competenze consentirebbe fra l'altro una migliore ricezione dei metodi quantitativi come lo scoring, che cominciano ad estendersi al settore del microcredito e ai contatti per stabilire un rapporto di fiducia, da cui dipendono il microprogetto e il suo rimborso. La divulgazione delle migliori pratiche è un fattore importante per lo sviluppo del microcredito e continuerà ad essere appoggiata dai centri di risorse esistenti, come il Centro di microfinanza per l'Europa centrale e orientale, la Rete europea di microfinanza²⁰ e le stesse banche.
 - *Un ente centrale con esperienza in campo micro finanziario:* vi è la necessità di assicurare una visione complessiva e un coordinamento, ad esempio ad opera di un ente centrale dotato di esperienza finanziaria e sociale e della capacità di monitorare e coordinare l'azione a sostegno del microcredito,

²⁰ L'MFC e l'EMN sono già molto attivi nei settori dell'informazione, della formazione, dell'assistenza tecnica ecc.

nonché di agire come interlocutore costante per quanti sono attivi nel settore. Il FEI, che partecipa già ai sistemi JEREMIE e di garanzia del microcredito per conto della Commissione europea, ha dimostrato la propria capacità operativa al riguardo.

- *Un marchio specifico per il microcredito per coinvolgere maggiormente i cittadini dell'UE:* dovrebbe essere possibile aumentare i fondi disponibili per gli MFI adottando misure volte a incoraggiare i singoli o le imprese socialmente responsabili a investirvi. I “fondi d’investimento verdi” attraggono sempre più contributi e risparmi privati. Allo stesso modo, un marchio specifico per il microcredito potrebbe migliorare la visibilità dei fondi d’investimento dedicati al microcredito, aumentare la fiducia dei cittadini verso gli strumenti d’investimento nel settore della microfinanza e convogliare risorse verso gli MFI coi migliori risultati sociali e finanziari.
- *La necessità di un codice di condotta per gli MFI:* un modo di aumentare la fiducia in un marchio per il microcredito può consistere nello stilare un codice di condotta per gli MFI, che sarebbe un ottimo modo di diffondere le pratiche etiche e favorevoli ai clienti tra gli istituti stessi. Il codice dovrebbe idealmente essere elaborato dalle diverse parti interessate, basarsi sui risultati sociali e finanziari degli MFI di cui alla sezione 4 (Comunicazione e valutazione) e tenere conto del loro comportamento commerciale. Esso dovrebbe essere obbligatorio per gli MFI, allo scopo di fornire informazioni sul loro status giuridico, sulla sorveglianza e sul rispetto del codice di condotta nei documenti che pubblicano.

4. *Mettere maggiore capitale a disposizione degli MFI nuovi e non bancari.* Per sostenere lo sviluppo del microcredito in Europa occorre un complesso di iniziative che facciano leva sulla partecipazione delle parti interessate e delle istituzioni nazionali ed europee. Molti suggerimenti elaborati nelle pagine precedenti sottolineano l'importanza che può avere un'azione a livello UE per dare un impulso e per coordinare le azioni a favore del microcredito. Per rispondere a questa sfida la Commissione intende rafforzare il proprio contributo istituendo, nel quadro della politica europea di coesione, una struttura specifica per il microcredito che fornisca finanziamenti e assistenza tecnica agli MFI nuovi e non bancari, per potenziare l'offerta di microcrediti. La struttura si rivolgerebbe agli MFI non bancari più promettenti, mediante inviti a presentare proposte. Idealmente, essa dovrebbe combinare la prestazione di assistenza tecnica con finanziamenti mobilitati da varie fonti, come i fondi strutturali dell'UE, la BEI, la rete EUROFI, banche e donatori. Essa dovrebbe cercare di aiutare gli MFI a divenire autosufficienti, e dovrebbe contribuire a migliorare il ricorso al microcredito nell'UE, conducendo analisi di mercato, emettendo orientamenti e promuovendo opportunità di formazione e di apprendimento che tengano conto delle migliori pratiche nel settore.
5. *Comunicazione e valutazione:* occorre ideare opportune campagne per sostenere il lancio dell'iniziativa sul microcredito, inoltre bisogna fornire informazioni specifiche valide sul lungo periodo e formulate in modo da garantire una promozione di lungo termine del microcredito in Europa. La valutazione a vari livelli deve essere attentamente considerata, per stabilire l'impatto economico e sociale dell'iniziativa nel quadro della strategia di Lisbona.

Occorre fissare tempestivamente degli obiettivi, per rendere possibile una misurazione dei cambiamenti.

L'iniziativa, evidentemente, vuole sviluppare il microcredito nell'Unione europea nel quadro della strategia di Lisbona. L'iniziativa vuole promuovere la "flessicurezza" e l'integrazione sociale delle persone svantaggiate, sviluppare il capitale umano, rinnovare rapporti sociali basati sulla fiducia, secondo il significato originario della parola "credito". Si può prevedere che inizialmente vi sarebbe un aumento dell'imprenditorialità e della creazione di posti di lavoro, con effetti diretti e indiretti sulla crescita. Nei paesi con minoranze etniche consistenti, ad esempio in Europa centrale, o in quelli che attirano un elevato numero di immigrati, il microcredito potrebbe svolgere un ruolo significativo di integrazione dei rispettivi gruppi, sia a livello economico che sociale. Le proposte contenute nella presente iniziativa forniscono una base per avviare azioni concrete volte a sviluppare e trasformare in realtà il microcredito nell'Unione europea.

2. Jeremie

Jeremie (Joint European Resources for Micro to Medium Enterprises) è stato costituito in favore delle piccole, medie e micro imprese europee per facilitarne l'accesso al capitale di rischio e al mercato delle nuove tecnologie, aumentando la presenza e la visibilità dei finanziamenti alternativi. Il programma consiste in un accordo tra gli Stati membri, la Commissione europea e il gruppo della Bei per offrire ai partner che lo desiderano la possibilità di creare dei conti specifici (mandati) nell'ambito del Fondo europeo di investimento (Fei). Il Fei deve poi elaborare un piano d'azione per dare vita a servizi di microcredito e di ingegneria finanziaria. L'iniziativa propone sistemi di garanzie per i prestiti, nonché fi-

nanziamenti tramite fondi propri e capitale di rischio. I finanziamenti dei Fondi strutturali sono messi a disposizione tramite le autorità nazionali o regionali competenti. I finanziamenti nel quadro dell'iniziativa Jeremie sono accessibili tramite intermediari finanziari, banche e fondi d'investimento, in particolare attraverso il Fei e la Bei.

Jeremie prevede tre strumenti finanziari principali:

- assistenza tecnica e consulenziale;
- equity e venture capital;
- garanzie (per microcredito e prestiti alle PMI).

Le azioni si strutturano attorno a due fasi:

- una prima fase preparatoria già terminata, perché del 2006-2007, durante la quale la Commissione, in collaborazione col FEI e con le autorità nazionali e regionali, sarà impegnata a monitorare e valutare le maggiori lacune dei servizi di finanziamento nazionali e regionali alle imprese (*gap analysis*);
- una seconda fase, nella quale le informazioni raccolte verranno utilizzate per mettere a punto un programma di agevolazione dei finanziamenti, operativo durante tutto il periodo 2007-2013.

Il FEI svolge quindi un ruolo di assistenza e consulenza a sostegno delle autorità responsabili dei programmi di coesione per aiutarle a colmare le lacune identificate. Tale aiuto ha la forma di una gestione esperta delle risorse messe a disposizione dal programma Jeremie. Allo stesso tempo il FEI può svolgere un ruolo di intermediazione presso gli istituti finanziari accreditati all'emissione dei finanziamenti. In questo modo le PMI di tutte le regioni europee potranno beneficiare di servizi finanziari personalizzati che le mettano in grado di adattarsi all'evoluzione dei mercati. La

realizzazione e il successo dell'iniziativa dipenderanno dall'appoggio e dalla cooperazione delle autorità degli Stati membri e delle regioni.

3. Il Comitato per il Microcredito

Nell'anno 2006 il Comitato Nazionale Italiano per il Microcredito si è trasformato in Comitato Nazionale Italiano Permanente per il Microcredito.

Il Comitato nasce con il presupposto di sostenere la lotta alla povertà estrema ed all'esclusione finanziaria, anche attraverso il sostegno e lo sviluppo di microimprese.

Il Comitato Nazionale Italiano Permanente per il Microcredito rappresenta uno dei pochi casi di continuità di un'iniziativa nazionale creata nell'ambito dell'Anno Internazionale del Microcredito. Il piano operativo del Comitato Permanente si è ispirato a disegnare "una via italiana al microcredito" che faccia leva sulle potenzialità, sulle professionalità e sul patrimonio di conoscenze già presenti all'interno del nostro sistema-Paese, sviluppando nel contempo sinergie positive con altri Paesi, europei e non, impegnati nella stessa direzione.

In particolare sono predisposte le seguenti iniziative:

- promozione e sostegno di programmi di microcredito e microfinanza;
- costituzione di un network di interlocutori attivi nel settore della microfinanza;
- coinvolgimento del settore privato e del sistema finanziario in iniziative di microfinanza;
- individuazione dei settori, delle categorie di beneficiari e delle aree geografiche più bisognose di sostegno, prestando particolare attenzione alla microfinanza rurale;

- definizione di meccanismi di supervisione e controllo dei programmi di microfinanza;
- programmazione di incontri, conferenze ed eventi speciali che sostengano le riflessioni di esperti ed operatori e contribuiscano ad una promozione organica e coerente delle diverse iniziative intraprese a livello nazionale e internazionale;
- definizione di azioni utili a diffondere i valori della microfinanza e del sostegno alla povertà estrema presso le scuole ed i centri giovanili;
- predisposizione di websites e links dedicati alla microfinanza;
- organizzazione di "awards" nazionali per micro-imprenditori e "providers" innovativi di microfinanza.

La straordinaria funzione del Comitato è stata recentemente riconosciuta anche dal Presidente della Repubblica Italiana, Giorgio Napolitano, nonché dal Presidente dell'Assemblea delle Nazioni Unite, Ambasciatrice Sheikha Haya Rashed Al Khalifa. Il Presidente Napolitano ha, infatti, concesso il suo Alto Patronato Permanente riconoscendo il particolare valore solidaristico del Comitato nonché la sua importanza nel raggiungimento degli impegni assunti con l'appartenenza dell'Italia alle Nazioni Unite.

4. Il Dipartimento Nazionale

Al Dipartimento Nazionale del Comitato fanno riferimento le azioni programmatiche di microfinanza domestica, finalizzate al sostegno di persone fisiche in stato di esclusione finanziaria (quali ad esempio gli immigrati residenti in Italia) e di persone giuridiche (quali cooperative e microimprese) in fase di start-up o con difficoltà di accesso al credito.

In particolare, in pieno coordinamento con le linee strategiche dettate dal Comitato Nazionale e dal Comitato Esecutivo, il Dipartimento Nazionale sviluppa progetti e favorisce partnership volte a sostenere la nascita e il consolidamento di microimprese, avvalendosi delle risorse pubbliche e private messe a disposizione dal Comitato Nazionale. Il sostegno ai progetti domestici di microcredito e di microfinanza, rispondenti ai requisiti di eleggibilità stabiliti dal Comitato Nazionale, può realizzarsi attraverso:

- la costituzione di Fondi di garanzia volti a ridurre il rischio a carico delle banche che, sulla base di apposite convenzioni, effettuano operazioni di microcredito a favore dei soggetti esclusi dal normale circuito finanziario e creditizio;
- la costituzione di Fondi di rotazione per la concessione diretta di microcrediti, secondo schemi di finanziamento “totalitario” o di cofinanziamento a valere su risorse aggiuntive, anche provenienti da investitori privati;
- la costituzione di Fondi di investimento chiusi per la microfinanza, a valere su risorse di terzi investitori e donatori.

Per la gestione di tali Fondi, il Comitato Nazionale si avvale di intermediari finanziari specializzati.

5. Il Dipartimento Internazionale

In seno al Comitato Nazionale Italiano Permanente per il Microcredito, il Dipartimento Internazionale costituisce un centro nevralgico che persegue le seguenti attività:

- Creazione di una rete microfinanziaria capace di sostenere le azioni di microcredito e microfinanza promosse dal Comitato sul piano internazionale. Il Dipartimento funge da canale di comunicazione tra donatori istituzionali e donatori privati, istituzioni internazionali, Ong, istituzioni e

fondazioni no-profit, istituzioni di microfinanza, enti pubblici centrali e locali, associazioni di categoria, fondazioni bancarie, banche ed intermediari finanziari non bancari (società finanziarie, fondi di investimento, fondi pensione, assicurazioni, agenzie di rating), imprese ed enti di ricerca.

- Definizione di programmi comuni condivisi e di partenariati strategici con i diversi partner del network.
- Programmazione di specifiche strategie e promozione di specifici programmi di microfinanza direttamente sostenuti dal Comitato.
- Gestione dei programmi e delle azioni sostenute dal Comitato Nazionale a favore del microcredito e della microfinanza anche per via indiretta, ovvero senza l'apporto diretto di fondi monetari.
- Formazione di laureandi e neolaureati, tramite stage in cui i giovani collaboratori possono confrontarsi in modo diretto con l'attività estera del Comitato nelle varie aree di interesse, avvantaggiandosi dell'assistenza di professionisti di rinomanza internazionale.
- Realizzazione di studi e ricerche volte a finalizzare proposte regolamentari condivise per la Microfinanza della Cooperazione e per la Microfinanza Domestica.
- Disseminazione delle informazioni sulle attività del Dipartimento e diffusione della cultura della microfinanza, attraverso la programmazione di incontri, conferenze, eventi speciali e il conferimento di *awards* per iniziative di merito.

Al Dipartimento Nazionale del Comitato fanno riferimento le azioni programmatiche di microfinanza domestica, finalizzate al sostegno di persone fisiche in stato di esclusione finanziaria (quali ad esempio gli immigrati residenti in Italia) e di persone giuridiche (quali cooperative e microimprese) in fase di start-up o con difficoltà di accesso al credito.

In particolare, in pieno coordinamento con le linee strategiche dettate dal Comitato Nazionale e dal Comitato Esecutivo, il Dipartimento Nazionale sviluppa progetti e favorisce partnership volte a sostenere la nascita e il consolidamento di microimprese, avvalendosi delle risorse pubbliche e private messe a disposizione dal Comitato Nazionale.

Il sostegno ai progetti domestici di microcredito e di microfinanza, rispondenti ai requisiti di eleggibilità stabiliti dal Comitato Nazionale, può realizzarsi attraverso:

- la costituzione di Fondi di garanzia volti a ridurre il rischio a carico delle banche che, sulla base di apposite convenzioni, effettuano operazioni di microcredito a favore dei soggetti esclusi dal normale circuito finanziario e creditizio;
- la costituzione di Fondi di rotazione per la concessione diretta di microcrediti, secondo schemi di finanziamento "totalitario" o di cofinanziamento a valere su risorse aggiuntive, anche provenienti da investitori privati;
- la costituzione di Fondi di investimento chiusi per la microfinanza, a valere su risorse di terzi investitori e donatori.

Per la gestione di tali Fondi, il Comitato Nazionale si avvale di intermediari finanziari specializzati.

6. Il monitoraggio sulle esperienze italiane sul credito

Esistono pochi testi che ricostruiscono le esperienze italiane di microcredito. I rapporti più completi in assoluto sono quelli della "c.borgomeo&co." che ricostruiscono lo stato dell'arte dei progetti sul microcredito attraverso un monitoraggio puntuale ed una sistematizzazione delle informazioni in macrocategorie.

Il rapporto più della società di consulenza raccoglie numerose ed interessanti informazioni sulle iniziative di al 31 dicembre 2004.

I programmi censiti sono stati suddivisi nelle seguenti tipologie: prestiti per studenti, prestiti per l'avvio o lo sviluppo di attività di impresa o di lavoro autonomo, prestiti erogati senza destinazione particolare.

Delle 59 iniziative di microcredito rilevate il 52,5% dei programmi è stato avviato prima del 2004, il 15,3% nel 2004, il 18,6% non è ancora operativo ma ha già concluso la fase di progettazione, il 13,6% è ancora in una fase di progettazione.

Rispetto ai motivi che sottostanno al prestito, considerando il 59,3% dei programmi eroga prestiti non legati ad un fabbisogno finanziario preciso. Il 32,2% è invece correlato all'avvio o al sostegno di un'attività economica.

Il rapporto suddivide le iniziative in base ai soggetti promotori (che difficilmente coincidono con i finanziatori) ovvero innanzitutto fondazioni non bancarie, enti religiosi e no profit, mutue di autogestione (nel 44% dei casi). Seguono poi le fondazioni bancarie e banche, le università ed enti pubblici.

Al contempo, il rapporto ripartisce i progetti anche per provenienza delle risorse finanziarie necessarie per la concessione dei prestiti. Le stesse sono fornite innanzitutto dagli istituti di credito (83% dei programmi), in alcuni casi da soggetti privati (11,9%) ed infine da soggetti pubblici (5,1%).

Dal rapporto si evince inoltre che i programmi utilizzano fondi di garanzia pubblici e privati, anche se, in piccolissima percentuale (il 5,1%) esistono iniziative senza fondi di garanzia.

Il secondo rapporto sul microcredito, realizzato dalla società, aggiorna i dati inserendo ulteriori schede. Si arriva quindi a censire 85 programmi dei quali 69 operativi. Il secondo rapporto riprende anche lo stato di avanzamento dei 59 programmi censiti in precedenza verificando quanti di quelli progettati sono stati effettivamente avviati. Il rapporto contiene poi delle sintesi descrittive dei progetti e conclude con delle schede di sintesi per singolo progetto.

7. Il prestito d'onore

Il prestito d'onore è una pratica che ha sicuramente molti punti di contatto con il microcredito, soprattutto per quanto concerne la spinta all'intrapresa ed allo start up aziendale.

Introdotta dalla legge 608 del 1996, in poco più di 9 anni ha avuto 228.000 domande, delle quali la maggior parte del Mezzogiorno. La Campania è la regione che più di tutte ha presentato domande (64.412) seguita dalla Sicilia (47.087) dalla Puglia (44.592) e dalla Calabria (38.287).

Il microcredito ha un buon successo anche tra le donne che rappresentano il 40% del totale. Il periodo di maggior forza del prestito d'onore lo si è avuto sino al 2001. Da questa data in poi il numero di domande si è ridotto.

Si legge dal rapporto sul microcredito della "c.borgomeo&co.", e dalle fonti documentali di Sviluppo Italia, che il tasso di restituzione è risultato essere superiore all'80% mentre sono stati erogati 774 milioni di euro. È da segnalare come si sia trattato di piccoli prestiti: 10.000 euro portati a 15.000 dal 2003, anno a partire dal quale il fondo perduto si è ridotto.

Segnaliamo che la perdita di interesse nei confronti dello strumento, a partire dal 2003, è legata probabilmente alla "*progressiva trasformazione in direzione di soggetti relativamente più forti (è stata infatti abolita la componente formativa ed innalzati i requisiti per la presentazione della domanda)*"²¹.

8. Il credito della Fondazione Field

Il microcredito può essere adoperato anche per sostenere l'imprenditorialità già presente con specifico riferimento alla crescita

21 Ministero dell'Economia – Dps – Rapporto annuale 2005 – p. 369.

(ed all'emersione) dei livelli occupazionali e della stessa azienda. Questo è il caso della sperimentazione triennale cominciata dalla Fondazione Field²² che ha individuato nella difficoltà di accesso al credito una delle strozzature allo sviluppo delle imprese locali. Field ha ritenuto che l'azione sul credito fosse centrale, al punto tale che il gruppo di direzione, fin dalla costituzione della fondazione regionale, ha accantonato una quota consistente del finanziamento iniziale per destinarlo ad una "possibile azione su credito" che nella fase di start up non era ancora stato progettato, ma la cui assenza sembrava essere uno dei nodi critici delle difficoltà di sviluppo della regione Calabria. Questo accantonamento si è rivelato utile poiché ha indotto il gruppo di direzione a ricercare i possibili partner per una possibile sperimentazione sul credito che ha individuato successivamente in un consorzio fidi di secondo livello, FIDART, e nella stessa Regione Calabria. La fondazione ha così aperto una linea di credito in cofinanziamento i partner che prevede un fondo di rotazione di 3 milioni di euro per il credito alle imprese che intendono assumere o regolarizzare lavoratori. La sperimentazione ha lo scopo di sostenere con il fondo di garanzia i processi di emersione e di regolarizzazione; e di finanziare progetti di sviluppo aziendale che possano rappresentare "buoni esempi" per il territorio. L'agenzia ha avuto un notevole riscontro nel territorio, soprattutto per la metodologia adottata (una notevole attività di promozione sul territorio, l'apertura di sportelli d'area, la creazione di un team di consulenti che accompagnano l'impresa nella redazione del business plan, il collegamento con i consorzi fidi, ecc.).

L'agenzia, che gestisce direttamente l'istruttoria, l'accompagnamento alle imprese e le azioni di monitoraggio e valutazione, ha

22 La Fondazione regionale Field nasce nell'ambito delle sperimentazioni territoriali per l'emersione promosse dalla rete afferente al Comitato per l'emersione ex lege 448/98. Quest'esperienza, promossa dal prof. Meldolesi e dai suoi collaboratori calabresi ha prodotto risultati chiari, effettivi e strutturali. Una sintesi di tale lavoro è contenuta nella rivista Italiani Europei del Gennaio 2007.

previsto di poter erogare credito nel corso dei prossimi anni per circa 2000 aziende.

I risultati di questa sperimentazione sono molto soddisfacenti. Su 306 aziende è stata fatta una verifica che ha portato alle seguenti conclusioni.

1. Sono stati individuati in media 2,4 addetti in più rispetto alle dichiarazioni ufficiali;
2. è stata stimata in 14,7 milioni di euro la base imponibile non dichiarata al fisco e potenzialmente recuperabile (attraverso la sperimentazione sul credito, da un lato, e l'azione di induzione alla regolarità ed allo sviluppo, dall'altro, è possibile recuperarla negli anni futuri);
3. la percentuale delle imprese con una forza lavoro di fatto più elevata rispetto a quella dichiarata è di oltre l'87%;
4. i lavoratori irregolari sono quasi il 46%;
5. l'incidenza del sommerso (come peso specifico degli occupati in nero sul totale degli occupati) è più elevata nelle ditte individuali;
6. la percentuale di imprese con presenza di lavoratori in nero non è particolarmente correlata né alla dimensione aziendale né alla veste giuridica (emerge una percentuale più alta nel caso delle società di capitali rispetto alle ditte individuali).

L'iniziativa mostra chiaramente la possibilità (e l'opportunità di) collegare, con strumenti tecnici adeguati come il credito, il tema dell'emersione a quello del recupero dell'evasione, sul piano induttivo oltre che su quello meramente repressivo.

Un intervento così realizzato può, invece, produrre risultati importanti, concreti e strutturali nel corso del tempo. Esso, difatti, può:

- *Essere proposto e riproposto per settori e territori senza un aggravio per lo Stato, poiché risulta economicamente (auto)sostenibile.* Il costo della sperimentazione sul credito del "Fondo Emersione Calabria" è risultato bassissimo

rispetto a quanto può far emergere. Al contempo il costo della sperimentazione che ha prodotto questo rapporto è risultato altrettanto basso rispetto a quanto individuato in termini di evasione di ricavi. Il basso costo deriva dall'aver utilizzato ricercatori già formati e motivati, dall'aver utilizzato un fondo rotativo pluriennale

- *Far emergere lavoro e basi imponibili evitando l'effetto «del-fino».* In totale i circa 800 lavoratori irregolari individuati da questa sperimentazione che hanno consentito di stimare maggiori ricavi per circa 15 milioni di euro.

Da questi risultati possiamo affermare che è possibile creare delle sperimentazioni sul credito: le banche possono essere coinvolte, i consorzi fidi possono essere coinvolti, ed entrambi hanno la necessità di individuare interlocutori capaci di costruire la domanda di credito.

Questa pratica ha avuto successo perché si è basata su una metodologia sperimentale che ha integrato gli aspetti tecnici con una serie di accorgimenti di buon senso, provenienti dalle conoscenze delle problematiche che attanagliano il mondo delle imprese (introducendo quindi snellimenti nelle procedure, fornendo assistenza tecnica alla redazione delle domande affinché le stesse non siano rigettate per vizi formali, pensando a sistemi premiali che allargano il massimo possibile la platea dei beneficiari, ma che sostengono in particolare alcune tipologie produttive o alcune innovazioni interne alle imprese, costruendo una rete territoriale di tutoraggio d'impresa, riducendo i tempi di erogazione dei finanziamenti, introducendo accorgimenti tecnici in grado di orientare il credito su azioni effettivamente realizzate in azienda, operando un monitoraggio continuo, rafforzando le reti fiduciarie e relazionali ecc.).

Il successo è dovuto quindi ad una forte conoscenza delle strozzature procedurali, amministrative che raffreddano la partecipazione

ne delle imprese e ad una capacità di introdurre delle innovazioni procedurali capaci di rendere fruibile il credito senza costi o rischi aggiuntivi né per chi lo eroga né per chi lo richiede.

La partecipazione delle imprese ha confutato, sia pur attraverso un piccolo campione, l'idea che le imprese meridionali sono esclusivamente e necessariamente interessate ai finanziamenti a fondo perduto. Al contrario, il tema fondamentale è il sostegno tramite le garanzie. È difatti possibile utilizzare la leva del credito (con fondi di rotazione a garanzia di mutui a tassi vantaggiosi) per sostenere quella parte dell'economia che intende crescere ed investire, a patto che i finanziamenti siano veloci e calibrati sulle effettive esigenze delle imprese (in questo caso i tutori hanno compiuto analisi aziendali che hanno suggerito di ridurre o di aumentare l'ammontare richiesto) e che vi sia una rete territoriale di sostegno.

L'erogazione del credito, se accompagnata da un incremento qualitativo dell'utilizzo dello stesso in azienda (suggerendo tramite tutori aziendali le tecnologie più idonee, i beni da acquistare più utili etc.), può produrre risultati effettivi nel territorio.

Un ultimo punto da sottolineare è l'importanza della rete territoriale: banche e consorzi fidi non hanno competenze e risorse in grado di consigliare in loco l'impresa sulle sue necessità di finanziamento e sul rapporto tra innovazione interna all'azienda e credito da richiedere. La rete di esperti del Field è in grado di dialogare con l'imprenditore per costruire e concertare con lui un progetto aziendale. Ciò ha un ruolo fondamentale anche per evitare che sia richiesto più credito del necessario o che sia mal utilizzato una volta ottenuto.

CAPITOLO IV

La domanda di (micro)credito in Campania

1. I focus territoriali
2. Le esperienze di (micro)credito raccolte e le esigenze espresse
3. Sintesi

1. I focus territoriali

Come evidenziato precedentemente, non esiste ancora un monitoraggio esaustivo di tutte le esperienze di (micro)credito in Italia ed a maggior ragione in Campania.

I motivi sono tanti. In primis, il ritardo con il quale si è partiti rispetto ai paesi in via di sviluppo. In secondo luogo, la percezione iniziale diffusa (errata) che questo termine sia da utilizzare per i paesi poveri e non per quelli "sviluppati" com'è la nostra regione. In terzo luogo, vi è una oggettiva difficoltà derivante dalle modalità con le quali i soggetti erogatori si interfacciano con i possibili clienti e registrano le operazioni conseguenti. Accade così che, ad esempio, si indica come "microcredito" il prestito per lo studente universitario, perché l'erogazione da concedere fa parte di un programma bancario specifico ad hoc "microcredito", e non si indica come tale un piccolo prestito di 10.000 euro ad un artigiano da rimborsare in cinque anni.

Sarebbe necessario un vero monitoraggio, da compiere sul campo, per capire e verificare come stanno effettivamente le cose. Anche perché a confondere ulteriormente il quadro è il fatto che non vi è alcuna correlazione tra assenza di garanzie ed utilizzo del termine

microcredito: programmi simili (ad esempio quelli che finanziano l'iscrizione universitaria) per obiettivi e target di clienti da servire, possono differire per l'assenza o meno di garanzie e garanti, modalità di restituzione etc.

Bisogna infine precisare che il microcredito, nella sua accezione pura, prevede un prestito sull'onore, sulla responsabilità di gruppo (attraverso il peer monitoring) o individuale e soprattutto richiede una forte attenzione ai più poveri dei poveri. Questa metodologia non è applicata se non in casi specifici. Riteniamo che proprio il tema delle garanzie sia il più controverso, perché invece quello dell'allargamento della platea destinatari sia invece importante e rilevante. In Campania esiste difatti, e lo confermerà il paragrafo di sintesi dei focus, un malessere diffuso anche della piccola imprenditorialità ed una difficoltà molto forte di accesso al credito. Se decidessimo di elencare, ci siamo chiesti, uno sparuto gruppo di programmi campani denominati "microcredito" lasciando fuori da tale elenco, per tutte le difficoltà sopra ricordate, tutte quelle operazioni che di fatto incoraggiano il credito dei piccoli e dei piccolissimi, daremmo un quadro effettivo della situazione campana? E se ci concentrassimo sull'offerta avremmo compreso effettivamente le necessità di credito e gli aspetti metodologici conseguenti?

Abbiamo ritenuto opportuno invertire il ragionamento partendo dalla domanda di credito. Capire, in altri termini, i motivi e le esigenze che si registrano, si incontrano. Siamo convinti che, prima dei programmi, è necessario, in Campania, acquisire ancora una vera consapevolezza sulle necessità di credito. Nonostante gli indubbi sforzi di alcuni sistemi bancari ed alcune esperienze notevoli come quella della Fondazione Moscati e di padre Rastrelli²³ in prima persona, non vi è ancora una percezione collettiva tale da far emergere il bisogno di microcredito, inteso non come un

23 Cfr. l'allegato 5

gruppo di progetti specifici, ma come una politica generale ed ordinaria, sia pur con le opportune modifiche metodologiche.

Considerando le difficoltà di contesto e questi blocchi culturali, più che focalizzarci su squisiti aspetti tecnici inerenti i meccanismi di finanziamento, ci è sembrato particolarmente importante, in questa fase specifica della vita sociale ed economica della Campania, registrare le motivazioni per le quali si richiede il credito, chi sono i soggetti, se tra essi è possibile ricomprendere parte della produzione campana, chi sono i soggetti erogatori, come funzionano, quali competenze hanno e quale metodologia adottano. In ultimo, ci è sembrato particolarmente utile comprendere se esiste un capitale sociale positivo, sul tema credito, che possa favorire l'erogazione effettiva di capitale fisico secondo l'insegnamento di Yunus e la metodologia del microcredito; ovvero se esiste una cultura favorevole alla costruzione di azioni di credito.

Queste ed altre considerazioni ci hanno fatto propendere, più che per una raccolta di dati quantitativi, poco attendibili e poco chiari, per un'indagine di tipo qualitativo. Agli incontri, abbiamo invitato il gruppo di soggetti più ampio possibile, formato da docenti universitari, rappresentanti di consorzi fidi, di banche, di fondazioni di lotta all'usura, di associazioni di categoria e sindacati, di agenzie di sviluppo, per discutere con essi delle loro esperienze di sostegno alla domanda di credito.

È emerso un quadro molto complesso che mostra molti aspetti interessanti inerenti le difficoltà di credito che proviamo a sintetizzare nelle pagine seguenti.

2. Le esperienze di (micro)credito raccolte e le esigenze espresse

Abbiamo invitato una platea molto ampia di soggetti che hanno contatti diretti con le imprese e le persone su tematiche che direttamente ed indirettamente richiamano alla necessità di credito.

Lo scopo che ci siamo prefissi in tal modo è triplice. Innanzitutto raccogliere informazioni specifiche, attraverso testimoni privilegiati che nel loro lavoro quotidiano si interfacciano con una platea molto ampia di persone, sulle esigenze di credito dei soggetti deboli. In secondo luogo, reperire informazioni sulle caratteristiche organizzative dei soggetti erogatori. Infine, costruire un dibattito tra i soggetti al fine di suggerire spunti, proposte, percorsi.

Non tutti gli invitati sono intervenuti. Hanno invece partecipato agli incontri diversi interlocutori di enti ed istituzioni, dei quali faremo qui, in estrema sintesi, una presentazione per soggetti e per tematiche affrontate. La necessità di sintesi e di chiarezza si ci spinge a segnalare, per singolo partecipante, i contributi aggiuntivi rispetto a chi l'ha preceduto. L'ordine con il quale sono presentati i partecipanti non è casuale. Proprio per ordinare le esperienze rispetto al credito abbiamo propeso per mettere in evidenza innanzitutto coloro che hanno esperienze dirette di microcredito e poi di credito. Seguono le esperienze di coloro che indirettamente sono "informati dei fatti", ovvero che, per la posizione che occupano, il ruolo che svolgono, le competenze specifiche, sono in contatto con una domanda potenziale più o meno ampia di operatori e quindi di potenziali richiedenti.

Si eviterà, nel corso dell'esposizione, di duplicare concetti ed argomentazioni, a meno che questa duplicazione non sia necessaria per evidenziare colli di bottiglia particolarmente sentiti, potenzialità, snodi-chiave del ragionamento emerso dai focus.

1. *Padre Rastrelli, presidente della Fondazione Moscati.*

Padre Rastrelli, come tutti sanno, è il massimo esperto di lotta all'usura. Tramite il suo lavoro, del team e delle diverse fondazioni di cui è presidente, è nato il reato di usura, prima non contemplato dal nostro codice civile, è fiorita una normativa fondamentale per il contrasto a tale fenomeno. Il

lavoro di Padre Rastrelli non ha raggiunto, però, solo questi traguardi (peraltro fondamentali). È noto a tutti come i prestiti erogati ai soggetti meno abbienti abbiamo realmente prodotto il risultato di far uscir fuori dal meccanismo dell'usura moltissime persone che hanno poi trovato lavoro. La Fondazione Moscati è un interlocutore privilegiato per la sua capacità di erogazione del credito e per il meccanismo che lo sorregge. La fondazione attualmente fronteggia alcuni problemi critici come l'usura con strumenti privati:

«Abbiamo una ragionevolezza da far prevalere. Oggi praticamente fronteggio l'usura e devo farlo con capitali privati perché, giustamente, per lo Stato l'usura non può essere aiutata perché è un reato. Allora ho combattuto cercando di far capire che, certo, l'usura è un reato, lo fa chi usura, ma concorre chi è usurato. Però l'usurato non è come l'usuraio, è una vittima, possiamo avere i pentiti. Allora hanno concesso che con capitali privati, e difatti la mia fondazione dispone di 4 milioni di euro privati, ho creato i fondi per garantire al 100% i prestiti di salvataggio. Opero anche per la prevenzione, cioè ho dei fondi, che sono circa 8 milioni di euro per prevenire l'usura».

Ma chi cade nell'usura, a chi sono rivolte queste azioni e cosa bisogna fare per riuscire a costruirle?

«Ciascuna persona può trovarsi oggettivamente in una situazione per cui ricorre all'usuraio. Per esempio la moglie ha avuto un incidente e deve avere cure che si fanno in un solo posto. In tal caso si tratta di vita o di morte. E chi peri soldi non curerebbe una moglie? Allora si va dal primo usuraio che si incontra. Ed io rispondo no (gli dico), vieni da me e facciamo i prestiti: praticamente 30 milioni di vecchie lire prestate oggi con una restituzione a 5 anni, secondo la legge, alla fine si restituiranno 36

milioni avendo pagato gli interessi quinquennali e tutte le spese bancarie. Ma per fare questo c'è voluta la convenzione delle banche; con convenzioni che si sono dovute garantire attraverso apparati statali. Noi adesso abbiamo l'accordo quadro dello Stato. Poi per questo devo far parte dell'ABI. Mi sono sorpreso quando sono diventato socio dell'ABI. Ho detto ma io non sono un bancario, io partecipo dal di dentro con l'ABI, perché nelle banche non condivido la posizione dell'urto perché l'urto fa grandi quelli che si urtano, ma la gente muore. Io devo aiutare la gente, ecco perché ho ottenuto il risparmio di 90 mila milioni all'anno, con la sola abolizione dell'anatocismo che è il calcolo composto delle imposte».

È straordinariamente singolare (ma questo probabilmente è un dato tutto italiano) che la Fondazione si muova andando a colmare vuoti di “capitale sociale” o se si vuole di infrastrutturazione sociale del territorio. Con proporzioni diverse e con un'organizzazione anch'essa diversa, questa organizzazione napoletana opera in via sussidiaria, così come è stato sottolineato nel primo capitolo di questo rapporto, rispetto alle strutture pubbliche, a ciò deputate. Come spiegare ad esempio il fatto che la fondazione abbia preso in fitto delle case nel nord Italia per consentire ai soggetti deboli di trasferirsi e trovare lavoro in quei territori più fortunati?

«Per quanto riguarda l'usura noi accogliamo domande al 75%, ed abbiamo circa 40 domande a settimana, fronteggio l'usura anche con la prevenzione, perché c'è il problema gravissimo della disoccupazione. Perché l'occupazione significa reddito, reddito significa negazione del debito. E allora io, da prete, ho detto alla gente, non voglio in nessun modo ingannarvi, perché l'inganno mi distrugge in tutti i modi. Per 25 anni a Napoli, non sono

riuscito mai ad aiutare uno che cercava lavoro legale. Allora che ho fatto? Nelle mie capacità sono andato al nord, nella più ricca provincia d'Italia, Trieste, e ho chiesto, dicendo di essere napoletano, di avere in fitto delle case. E mi hanno risposto: Noi? Affittare le case ad un napoletano? Scusi lei è napoletano, non glie lo facciamo perché in passato siamo stati solo truffati. Allora ho risposto «fate male, perché non si fa di tutt'erba un fascio» e la prima casa l'ho avuta pagando un fitto di 2 milioni di vecchie lire e mezzo al mese. A me interessava creare un'esperienza. Appena mandai i primi ragazzi i vigili andavano a domandare perché non avevano denunciato se stessi, perché non concepivano altra convivenza di quelli mandati al confino. Quando videro, si resero conto, ma questo non è un confino, allora mi trattarono, mi divennero amici e da allora ho sistemato in 9 anni 451 disoccupati napoletani, facendo in modo tale che si sposassero anche. Nel mio progetto sono nati fino ad oggi 25 bambini creando allo stesso tempo la cultura della responsabilità, dicendo che si deve pagare tutto al prezzo del lavoro onesto. E sono andati dove i contratti erano onesti. Io pago 7 milioni (di lire) al mese di fitti. Tutt'ora».

Emerge quindi un dato dall'esperienza della Fondazione: esiste una barriera all'ingresso nel mercato del lavoro regolare. Padre Rastrelli, sottolinea nel focus, che nella sua esperienza non è riuscito a sostenere persone che intendono entrare nel mondo regolare del lavoro. L'assenza di capitale, così come sottolineato da Yunus per il Bangladesh, significa blocco all'inclusione socio lavorativa dei soggetti deboli: così come nei paesi del vecchio terzo mondo (oggi in via di sviluppo, Bric, etc.) le modalità con le quali le

strutture finanziarie erogavano il credito (prima dell'avvento della Grameen Bank) alimentavano di fatto il circuito della dipendenza dai monocommittenti capitalisti (ed anche usurai), allo stesso modo il blocco del mercato del lavoro regolare ed il difficile accesso all'autoimprenditorialità (nonostante il funzionamento di alcuni strumenti come il prestito d'onore) alimentano l'usura ed il mercato dell'irregolarità, se non quello della illegalità e della criminalità. Al contempo, dall'esperienza della Fondazione emerge un dato significativo che ci fa comprendere quali siano le differenze tra la domanda di (micro)credito napoletano con quello dei paesi in via di sviluppo. In quelle zone il microcredito si è concentrato fondamentalmente (per il 90%) sulle donne, ovvero su soggetti fortemente discriminati che, attraverso la leva del lavoro, poteva riscattarsi, fare da moltiplicatore, su figli e marito, e per tale ragioni era fortemente affidabile. Al contempo la rete relazionale, ed il senso dell'onore, oltre che il controllo sociale del rispetto dei termini e delle condizioni di restituzione, faceva da garanzia. Qui, nella città di Napoli, invece, si è diffuso un concetto della rendita, talvolta molto più forte di quello espresso dal lavoro.

«Però vi dico una cosa, dal principio dell'anno ho dato lavoro solo ad una persona. Come mai? Ho visto più di 2000 persone, nessuno era disposto ad avere reddito da lavoro perché a Napoli dicono che debbono avere il sussidio di cittadinanza. È una rovina. Perché così il futuro non c'è. Allora chiedo: vuoi fare onestamente? Ti aiuto, ma se non sei disposto a lavorare in modo onesto, c'è tutto il mondo, vai. Però il risultato è questo: da gennaio ad oggi ne ho mandato (al nord) uno solo, parlando personalmente in tanti anni con migliaia di ragazzi. Molti mi hanno rispo-

sto: io? Lavorare sette ore al giorno. Per carità».

Questa problematica è fortemente presente nelle economie che hanno, diciamo, ancora la "pancia piena" o che perlomeno hanno ancora questa percezione nonostante siano in una fase di declino. A concorrere, però, a costruire quest'immagine un po' aristocratica ed un po' svogliata sono diverse componenti locali, soprattutto a Napoli. Alcune di esse provengono dalla distorsione di molti, moltissimi, strumenti pubblici che, pur proponendo delle soluzioni apparentemente giuste o condivisibili, ad un esame più approfondito non fanno altro che alimentare la rendita, il sussidio facile, l'intreccio di sovvenzioni. Questi aspetti sono oramai divenuti patrimoni comune di conoscenze, come ad esempio il sostegno a disoccupati individuati poi come "finti", sussidi per la stagionalità in agricoltura e turismo o nel campo dell'edilizia, redditi di cittadinanza etc. In moltissimi casi la domanda di credito per il lavoro o per l'autoimpiego, proprio perché è più semplice trovare meccanismi di rendita, è persino bassa se non quasi inesistente. A complicare il quadro vi è poi tutto l'illecito e l'illegale e le possibilità di occupazione che esso genera che spinge i giovani, più che a lavorare, ad arruolarsi in altri campi. Il "capitale sociale negativo" è alimentato anche dalla percezione (indubbiamente oggettiva) che si ha della penalizzazione delle produzioni locali, tipiche storiche (tema ricorrente, vedremo, negli interventi degli altri partecipanti). La fatica di "stare sul mercato" è molto più forte per le imprese tradizionali, addirittura (come vedremo in altre interviste) persino la domanda di credito di queste è penalizzata rispetto ad altre categorie. Accanto, quindi, che accanto ai soggetti a rischio usura per motivi familiari (ma molto spesso le problematiche private, in aziende fa-

miliari, ditte individuali e persino piccole società si intrecciano con quelle aziendali) vi siano quelli che dovrebbero essere il patrimonio del rilancio competitivo di Napoli e della Campania:

«Ho cominciato con le famiglie, e avevo previsto un aiuto di 15 milioni di lire a famiglia riuscendo a risolvere tanti casi. Dal 1991 fino ad oggi ho ancora 40 domande alla settimana. La famiglia sconfina nell'impresa. Noi pensiamo ad aiutare le aziende in difficoltà, ma prima ci sono le aziende che sono state uccise. Io sono andato nelle camere di commercio e mi sono reso conto che le aziende di rottamazione delle macchine sono niente di fronte alla distruzione delle imprese in Italia. Muoiono imprese secolari e nascono imprese nuove che però, lasciati dire, guardandoci dentro, sono avventure, se non titoli per acquisire finanziamenti che vanno a perdersi. Questi sono fatti importanti perché, dico, nell'economia noi dobbiamo guardare tutto».

Da quanto emerso dal focus e dall'esperienza di Padre Rastrelli, risulta quindi evidente che la domanda di (micro)credito di coloro che sono rifiutati dalle banche e dagli strumenti finanziari ordinari basati totalmente sulle garanzie, è confusa tra domanda di chi "ci prova" e domanda di chi effettivamente vuole uscire dal circuito della povertà, dell'usura e/o dell'illegalità. L'esperienza mostra inoltre che è possibile ottenere dei buoni livelli di restituzione se si costruisce un sistema di valutazione che va nello specifico, si valuta la persona ed il suo progetto, si costruisce un sistema efficiente di monitoraggio. E se, in un contesto come quello napoletano si riesce, allora si ha un effetto moltiplicatore.

«Il micro-credito non è l'usura, non è la prevenzione fa-

miliare, è gente che non ha niente, però ha un'idea che può portare avanti. Un giorno mi ha chiamato Sanpaolo Imi di Torino e mi chiesto di fare il micro-credito. Perché ho capovolto le situazioni bancarie? Perché alle banche ho portato gente che la banca non avrebbe mai accettato: protestati, indebitati, cattivi pagatori; però ho anche detto che il prestito non è un fatto solo economico, ma è anche un fatto umano e quindi ho incastonato i prestiti nelle famiglie. Di conseguenza, oggi, dopo 17 anni di mia attività, ho garantito per 60 miliardi. Perché ho garantito e in 5 anni ho recuperato. La mia forza è il recupero, abbiamo avuto tre generazioni di prestiti, le banche mi hanno riconosciuto una capacità di recupero che loro non hanno».

La Fondazione Moscati ha di fatto un recupero dell'81 %. Per tutelarsi, ed evitare che il credito diventi elargizione, ha dovuto però costruire un sistema di recupero, richiede garanzie specifiche, selezionare con molta cura le persone, selezionando i motivi del mancato recupero.

«Se una persona non paga per una disgrazia il mio consiglio direttivo delibera la remissione del debito. Ma se vogliono frodare, come capita, allora no, mi sono attrezzato creando un ufficio legale e, senza andare in procura, ho fatto le mie richieste che sono state accolte tutte al 100%».

È da segnalare, qui, che la Fondazione Moscati, sia nel processo di selezione del beneficiario finale sia nella valutazione dell'inadempimento, ha costruito un meccanismo di selezione discrezionale. Quest'aspetto apre una piccola finestra sulla necessità/opportunità di costruire meccanismi automatici o discrezionali nelle politiche/iniziative di sostegno all'economia. È opinione, purtroppo

molto diffusa, che l'automatismo tuteli automaticamente la collettività. Da questa sperimentazione, ma anche da altre che abbiamo segnalato in precedenza in Italia (cfr. le esperienze del progetto Field in Calabria e dell'agenzia di sviluppo della provincia di Roma) si può notare come il successo di una policy o di un intervento può invece essere caratterizzata da un percorso di sostegno e valutazione discrezionale (e responsabile) delle strutture. Nel caso della Fondazione Moscati, si è in grado di distinguere tra una disgrazia, un accadimento non previsto o non prevedibile da parte del destinatario. Nel caso invece delle azioni sul credito prima esposte il percorso di sostegno pre-richiesta (attraverso il check up aziendale) fa sì che l'imprenditore richieda credito necessario e sufficiente rispetto alle sue richieste. Questa pre-istruttoria di carattere qualitativo oltre che finanziario si focalizza sul progetto aziendale piuttosto che sul rapporto tra mezzi propri e quelli richiesti. La valutazione, per ottenere buone risultati, deve quindi valutare le persone, le caratteristiche delle stesse, evitando così dei facili fallimenti:

«Ho verificato un'esperienza in un'altra regione (che è esemplificativa). Con il concorso della regione hanno creato una bellissima sala con 6 macchine da cucire avveniristiche, con ottima istruttrice, sapete dove è crollato il progetto? Sulle ragazze che vengono istruite. E perché? Perché queste non concepiscono la responsabilità di dover fare il lavoro».

Nel percorso di sostegno alla domanda di credito, risulta quindi necessario comprendere effettivamente quali siano le motivazioni dei soggetti. Per tale motivo la Fondazione discute direttamente con i soggetti beneficiari e non con strutture intermedie.

2. *Esposito, Direttore del Confidi Unione Industriali di Napoli.* Quella di Esposito, del Confidi afferente all'Unione Industriale di Napoli, è un'esperienza del tutto diversa rispetto alla precedente sia per la domanda di destinatari che intercetta, sia per gli strumenti che mette in campo, dalla quale si possono apprendere ulteriori aspetti legati alle problematiche dell'erogazione del credito e della domanda che ad esso si riferisce. Emerge, dall'intervento del direttore del Consorzio Fidi dell'Unione Industriali, uno spaccato parzialmente diverso che ci fa comprendere un altro target di potenziali richiedenti, ed ulteriori problematiche. Il target servito dal consorzio è medio alto: imprese, associate e non, di una certa rilevanza. Dall'esperienza del consorzio e più in generale da quella ventennale del direttore nel settore bancario, la problematica che si deve affrontare risiede soprattutto nel verificare effettivamente il progetto aziendale. Così come accade per la Fondazione Moscati, il problema è quello di saper innanzitutto filtrare la domanda:

«Una parte di imprenditori del Mezzogiorno, ed in particolare della Campania, ha un problema. Non è importante il progetto, l'importante è il denaro. Ecco, questo rappresenta un grosso handicap ...chi può fare arrivare il finanziamento in maniera veloce e semplificando più possibile le questioni burocratiche è il miglior consulente possibile. Questo è il concetto sostanzialmente che emerge dal punto di vista imprenditoriale. Peraltro la cosa più importante è che fiscalmente non ci sia assolutamente un bagno di sangue».

Molto spesso, però, il credito non è richiesto per indebitamenti, frode, posizioni di rendita etc., e la scelta/necessità del consulente più veloce e meno burocrattizzato possibile ha motivazioni diverse. È, talvolta banalmente, il risultato

del mal funzionamento del contesto. Potremmo definire questa modalità (che riscontreremo in altri interventi) come *credito indotto dalle diseconomie di sistema*. Questo è il caso, ad esempio, dei prestiti che si richiedono per coprire i ritardi nella riscossione dei crediti provenienti dal sistema pubblico. Questa è la motivazione, nell'esperienza del consorzio. È tuttavia da rilevare che nonostante la lentezza di risposta della p.a. e di erogazione dei crediti, per inefficienze organizzative interne, metà dei ritardi, nell'esperienza del consorzio, è da addebitare alla mancanza di documentazione, o alla non completa documentazione da parte dell'impresa richiedente (il che richiama all'incapacità/inefficienza dei consulenti).

In ogni caso, è da segnalare che esiste una componente di credito da non sviluppo, che è appunto determinato dalla lentezza nella riscossione di crediti, per i quali sovente è necessario fare fidejussioni, anticipare costi etc.

Un altro elemento che ci viene segnalato da questo osservatorio privilegiato sul mondo imprenditoriale è che il sistema, nel suo complesso, è in grande difficoltà, se non in crisi. Non si spiegherebbe altrimenti che:

«Il consolidare le passività a breve, se esistono i presupposti, è una delle argomentazioni che spesso trattiamo con le aziende per consentire logicamente un abbassamento degli oneri finanziari, per quanto superfluo. Un fatto recente è il Paser della Regione Campania... le richieste che ci sono pervenute in termini di consolidamento di passività a breve sono decisamente superiori all'innovazione e sviluppo. Abbiamo registrato il 10% per l'innovazione e sviluppo, almeno per le aziende che ne hanno fatto richiesta al confidi, e, nel 90% dei casi, richieste di consolidamento delle passività».

È evidente, quindi, un momento di stasi nell'economia campana. La domanda di credito che proviene dalle imprese non sempre può essere accolta, sia per quelle che hanno già un loro mercato sia per quelle in start up per le quali risulta realmente difficile ottenere dei prestiti:

«L'ingresso nel mercato del credito presenta - in genere - forti criticità; un fenomeno ancora più acuto per realtà come le microimprese o le aziende in fase di start up. Per questi soggetti, in particolare, è difficile poter offrire copertura patrimoniale e più in generale garanzie alla cui presenza gli istituti di credito condizionano il finanziamento. Basilea 2 costringe le imprese ad assumere la consapevolezza del proprio fabbisogno finanziario e ad avere la capacità di esprimerlo. Oggi le banche continuano a mostrarsi più interessate al rischio connesso alla situazione finanziaria e patrimoniale dell'azienda che alla sua redditività».

Insomma, per poter ottenere un credito da una banca, è necessario fornire garanzie bancarie talvolta eccessive che, proprio per il momento di difficoltà economica, l'impresa non è propensa a dare. In tal senso, il ruolo dei consorzi fidi diventa fondamentale, perché essi, interponendosi tra banca e soggetto da finanziare, possono far eliminare quelle garanzie personali che vengono sempre richieste.

Ovviamente, il consorzio fidi può operare ed opera se l'impresa comprende che deve metterci qualcosa di suo, deve rischiare.

«La vera problematica del sud è il rapporto mezzi propri e mezzi di terzi. Sono anni che noi non riusciamo ad intervenire. Con molta sincerità vi dico che, la maggior parte delle pratiche le condiziono all'aumento dei mezzi propri. Perché il rapporto tra mezzi di propri e mezzi di terzi è assolutamente squilibrato. 30% e 70% già è un

rapporto che può essere considerato accettabile. Quindi i mezzi propri devono essere almeno il 30% dell'investimento. Se io valuto solamente il progetto il rischio per l'imprenditore diventerebbe zero. Io parto dal presupposto che l'imprenditore quanto meno un minimo deve comunque mettere dentro».

Dallo stralcio di intervista, si segnala, quindi, la difficoltà (che immaginiamo diffusa in tutte le strutture di intermediazione) nel far comprendere all'imprenditore che è necessario investire anche di tasca propria. Ciò vale sia per i piccoli affidamenti sia per quelli grandi. Per trasmettere questo messaggio ovviamente è necessario dialogare direttamente con il richiedente.

«Noi preferiamo avere un rapporto diretto, di assistenza nella formulazione della richiesta, nella valutazione della richiesta. Laddove la riteniamo sproporzionata o incoerente, cerchiamo di dialogare con l'imprenditore o con il richiedente affinché e assieme cerchiamo di definire una strategia che possa essere valida sia per loro che per noi. In altri casi c'è una richiesta esosa rispetto all'entità del fatturato svolto. Ad esempio, ho svolto 100 mila euro di fatturato, chiedo 50 mila euro di scoperto e 100 mila di anticipo su fattura».

C'è da chiedersi se il problema posto, ovvero l'incoerenza tra mezzi propri e richieste oppure lo squilibrio tra richiesta e fatturato, dipenda dal fatto che l'imprenditore non ha a disposizione le somme, ma ha un progetto chiaro e concreto che potrebbe migliorare la sua attività, oppure se non vuole rischiare il proprio capitale.

Questa difficoltà di investire con "coerenza finanziaria" pone al centro del discorso, e della funzione dei consorzi fidi, il ruolo delle garanzie ed il rilascio delle stesse. Si apre,

così, un altro scenario, dato dal ruolo che il consorzio fidi svolge e da quello che effettivamente potrebbe svolgere.

«Noi siamo prestatori di garanzia. Nell'ambito del sistema creditizio, la maggior parte delle banche, quasi tutte, chiedono garanzie personali dei soci nella maggior parte dei casi. La nostra strategia è, in presenza di aziende autonomamente affidabili, noi tentiamo, e non ci riusciamo con molta facilità, quella di liberare le garanzie dei soci... partiamo dal presupposto che se l'azienda è assolutamente autonomamente affidabile, peraltro con una garanzia che noi rilasciamo del 50% a prima richiesta, sarebbe assurdo che la banca pretendesse garanzie personali. Tentiamo di fare questo, stiamo tentando di sostituire le garanzie personali. Il principio è la valutazione del merito creditizio. L'azienda deve essere, per quanto superfluo, sana ecc, deve rappresentare le eventuali problematiche connesse allo sviluppo aziendale. Se è condiviso il progetto che viene presentato o la richiesta che viene presentata, noi siamo disponibilissimi. Nel 2007 abbiamo erogato circa 84 milioni di euro, in termini di finanziamenti, e che abbiamo contro-garantito mediamente al 50%».

L'evidenza raccolta nel focus, confermata dagli altri interventi, è che il sistema bancario è molto, talvolta troppo, focalizzato sulle garanzie. Ciò è dovuto agli scandali bancari del passato, al fatto che non è più ricompresa una funzione sociale negli obiettivi bancari, alla necessità di ottenere profitti, ad una cultura ancora troppo ancorata al modello tradizionale di erogazione del credito. Il rapporto del 2006 di Abi e Fondazione Giordano dell'Amore denominato "Banche e microfinanza" è illuminante a tal proposito: persino nelle banche che più hanno puntato nella microfinanza si scopre che non si è investito in risor-

se umane. Non esistono dipartimenti e gruppi di specialisti sul microcredito, o persone che conoscono la tematica a fondo. Sebbene, in molti casi, il personale al quale viene demandata la gestione di questa linea sperimentale abbia sviluppato una propria propensione ad apprendere la materia, esiste ancora un forte spezzettamento ed una disarticolazione che mostrano evidentemente che le banche guardano a questa tematica ancora un po' alla lontana.

La mentalità del sistema bancario, soprattutto nel Mezzogiorno (in altre regioni esistono forti sensibilità verso le produzioni tipiche territoriali) resta quella tradizionale, che vuole essere garantita e garantirsi, e che propende più sulla copertura finanziaria che sulle prospettive di crescita dell'azienda. Servono i numeri, il rapporto tra mezzi propri e mezzi altrui. In questo senso il ruolo dei consorzi fidi diventa strategico, fondamentale. Ciò apre ad un'altra tematica: il forte individualismo degli stessi ed il loro sottodimensionamento.

Esiste una seconda *diseconomia di contesto*, questa volta non legata ai ritardi nella riscossione dei crediti, bensì correlata alla disarticolazione dei consorzi fidi della Campania, circa 80 e dei quali realmente funzionanti circa 12 (!). È una diseconomia reale che deve far riflettere, nonostante gli sforzi di alcuni consorzi come quello dell'Unione industriali che riescono a mantenere bassi i tassi (anche grazie al sapiente uso delle controgaranzie offerte da Mediocredito centrale). Difatti, i tanti piccoli fidi di primo livello e l'assenza di un consorzio territoriale di secondo livello in grado di arrivare alla soglia minima prevista da Basilea 2 di 75 milioni (che aprirebbe nuove ed importanti prospettive di sostegno e di garanzie delle imprese) comporta, secondo i partecipanti al focus, due difficoltà specifiche: la

prima è la ridotta capacità di intermediazione con il sistema bancario. Più massa critica significherebbe più "voce" e quindi convenzioni più adeguate alle necessità del mondo imprenditoriale campano. La seconda è legata all'impossibilità di strutturare servizi accessori a sostegno dell'imprenditorialità: un consorzio di secondo livello avrebbe effetti diretti sull'efficienza e l'efficacia organizzativa. Sarebbe, difatti, possibile strutturare servizi specifici di accompagnamento delle imprese, sia sul piano finanziario che su quello prettamente progettuale.

«È assolutamente necessario aggregarsi. Il progetto di Basilea 2 stabilisce i limiti di 75 milioni di euro in termini di garanzie, e non c'è nessun confidi che raggiunge questi limiti. Nemmeno noi. Noi, il consorzio fidi dell'Unione Industriali, è vero che abbiamo fatto uno sviluppo notevole e siamo arrivati a 58 milioni ma non arriviamo a 75. È necessario aumentare il potere contrattuale dei confidi nei confronti del sistema bancario, perché è vero che le banche approfittano di questa situazione, però noi non abbiamo fatto nulla. Ecco, allora il problema vero è proprio questo, quello di mettersi assieme e creare un organismo, un patto forte che abbia maggiore potere contrattuale dal punto di vista creditizio, che intervenga nei confronti delle istituzioni per attivare quanto necessario in favore di tutte le imprese. Il vero problema è che il confidi, secondo me, non può limitarsi a rilasciare le garanzie, il confidi deve fare attività di assistenza, non dico consulenza che è già più difficile. Il problema è quello di sedersi attorno al tavolo, condividere l'idea, fare un passo indietro in termini, diciamo, di assunzioni di responsabilità, e condividere un progetto che possa essere realizzato nel più breve tempo possibile per mettere assieme le forze e le capacità».

Questa difficoltà di “associazionismo” ovviamente è strettamente correlata con il percorso che, anche i consorzi, nel passato hanno fatto. Per ammissione degli stessi partecipanti (vedremo poi di seguito altri interventi che lo confermeranno), generalmente la selezione del personale dei consorzi fidi, come talvolta quello delle associazioni (e persino delle imprese private) ha seguito logiche diverse rispetto a quelle delle mere competenze specifiche. Le attuali esigenze hanno però spinto, in questi ultimi anni, tutte le associazioni a cambiare atteggiamento. In tal senso, forse in questo momento, è matura l’idea che si possa creare una struttura di secondo livello efficace ed efficiente, non un “carrozzone”, ma un soggetto giuridico capace ed attento, gestito con saggezza e sobrietà.

Dalle parole ai fatti. Apprendiamo da una informativa inviata dal direttore Esposito, durante la stesura del rapporto, della nascita del Corife:

«È assolutamente necessario rendere più sistematico e fattivo il rapporto tra sistema bancario ed associazionismo imprenditoriale; le organizzazioni di rappresentanza possono rivelarsi alleati preziosi specie attraverso i collegati CONFIDI che non dovranno limitarsi alla semplice prestazione della garanzia bensì affrontare con le imprese il problema della sottocapitalizzazione e bilanciare il rapporto tra indebitamento a breve e medio termine come correttivo all’abitudine a sostenere gli investimenti produttivi con un ricorso sistematico agli scoperti di cassa. Auspicabile in questo contesto favorire con determinazione e velocità il processo di aggregazione dei diversi «Confidi» operanti nella Regione Campania. In tale ottica, dopo un periodo di estenuante lavoro, proprio nel pomeriggio di ieri presso lo studio notarile del Dr. Giusti di Napoli

è stato costituito il COFIRE Soc. cons. per az. con capitale iniziale di 120.000€ sottoscritto da: Confidi Napoli, Centrale Garanzia Confartigianato, Confagricoltura Napoli, ACEN, Associazione Industriali di Napoli ed Intership Srl».

3. Caselli, Fondazione Idis - Città della Scienza.

L’esperienza dell’incubatore di imprese è particolarmente interessante sia per quanto concerne il percorso di start up alla nuova imprenditorialità sia per quanto concerne la domanda di credito. Fondazione Idis non ha erogato direttamente credito ma ha costruito i presupposti sui quali ottenere le somme necessarie per avviare l’impresa:

«Noi abbiamo delle esperienze nel credito. Vi porto un caso pratico, molto interessante, che noi, come incubatore d’impresa, gestiamo grazie ad una convenzione che si fa con la Banca Popolare di Ancona. In realtà sono due convenzioni: una che prevede delle condizioni di conto corrente agevolate, di massimo scoperto e di anticipo fatture a tassi debitori nettamente più bassi di quelli del mercato e degli altri soggetti che possono accedere al credito e dall’altro. La seconda si chiama Prestidea cioè il Progetto Idea che prevede una vera e propria linea di finanziamento per le imprese in fase di start up. È una modalità che BPA ha realizzato dalle start up delle Marche e l’ha portato in Campania. Viene attuata ed applicata soltanto alle imprese dell’incubatore di Città della Scienza. Attualmente, ci sono circa 34 imprese incubate e più una serie di pre-incubate, per cui siamo intorno ad una quarantina di microaziende tutte quante nel settore dei servizi. Sono principalmente ICT e ambiente. I finanziamenti vanno da trenta a centomila euro».

La possibilità di ottenere un prestito specifico, a quattro anni dalla sua nascita, è stata utilizzata da otto aziende. Il ruolo di Città della Scienza si ha nella fase iniziale, ovvero quando si decide di incubare l'azienda e si valuta il progetto d'impresa. Ovviamente, il fatto che l'azienda sia seguita dall'incubatore, e quindi il rapporto fiduciario tra il soggetto finanziario e quello tecnico, comporta una sburocratizzazione dei diversi passaggi. Conta, in tal caso, la valutazione sul progetto aziendale da parte dell'incubatore, mentre quella finanziaria è demandata alla banca che poi eroga un credito senza garanzie.

«Forse siamo l'unico incubatore d'Italia che fa una cosa del genere, abbiamo trovato una similitudine solo con il Politecnico di Torino. Mediamente il finanziamento si è attestato intorno ai trentacinquemila euro. Rispetto al meccanismo facciamo una pre-istruttoria, il finanziamento è finalizzato all'acquisto di beni strumentali ed attrezzature, mai, quindi, per la gestione. Non vengono fornite garanzie, è analizzato il progetto d'investimento; si tratta di un'impresa che nel momento in cui è entrata nell'incubatore già ha superato il momento di start-up».

Le imprese che hanno ottenuto questa possibilità sono ditte individuali, in prevalenza, e società, mediamente di 5 dipendenti, tra loro collegate in filiera. Il focus ha segnalato un limite tecnico di questa operazione finanziaria dato dal non finanziamento delle spese di gestione. Pur avvicinandosi all'ex prestito d'onore dell'IG, questo strumento si discosta da esso proprio in questa peculiarità (il sostegno alle spese di gestione del primo anno) che ovviamente gioca un ruolo importante nel successo delle iniziative. Un altro aspetto che segnaliamo è relativo alla carenza finanziaria in fase di pre-incubazione.

«Per una compagine che sta in una fase di pre-incubazione, questo è un altro limite, nel senso che non ci sono strumenti finanziari di vero e proprio micro-credito; è lo scoglio contro cui ci scontriamo quasi tutti, chi vuole iniziare un'attività nell'immediato non ha grandi alternative».

4. **Oliviero, presidente Cna Napoli.**

La Cna Napoli, rappresentata al focus da presidente, segnala alcune problematiche sia specifiche inerenti le strutture di erogazione del credito sia relative alla domanda di credito, sia di contesto.

Per quanto concerne l'efficacia organizzativa dei consorzi fidi si perviene ad un ragionamento analogo rispetto a quanto esposto dal rappresentante del fidi aderente all'Unione industriali. Esiste un "mal di crescita" dei consorzi fidi, che non funzionano per come potrebbero. Ciò produce una difficoltà di intermediazione politica ed un rapporto allentato con il mondo imprenditoriale.

«Il paradosso è che nessun confidi raggiunge il massimo di garanzia. Noi possiamo garantire fino a 15 milioni di euro. Eroghiamo quasi il 50% di quello che possiamo. Ora vi spiego perché questo è un dato importante. Sembra non ci sia domanda in realtà non è così. Sono complicate le procedure. La cosa si complica ancora maggiormente perché laddove volessimo fare una istanza al governo regionale per aumentare i fondi sul confidi giustamente l'assessore di turno ci dice: scusate, se non riuscite ad utilizzare quello che avete perché ve ne dovrei dare altro».

Esiste quindi un problema di procedure, ma esiste anche di strutture e competenze.

«Generalmente nei consorzi fidi c'è un problema di gestione tecnica. Ci metti lavorare dentro, diciamoci la verità,

funzionari, magari anche bravi, che acquisiscono pure competenze col tempo ma che spesso non hanno esperienza bancaria. Esiste un problema di comprensione delle reali difficoltà delle imprese per dare loro uno strumento adeguato. Vi sono poi difficoltà oggettive perché non tutti i confidi hanno gli stessi parametri di garanzia».

Dall'esperienza di questa associazione di categoria emergono ulteriori diseconomie di contesto: la Campania non premia, anzi penalizza fortemente, la produzione locale. E quanto più tipica è questa produzione, quanto più tradizione e storica è tanto più è malvista. Ciò si ripercuote anche sulle banche con le quali, talvolta, è più semplice ottenere finanziamenti per l'intermediazione commerciale che per la produzione:

«Il paradosso, ancora una volta, è che ci sono degli istituti di credito che ti premiano se tu importi dalla Cina. Perché suppongono che quello sia un settore di grossi investimenti».

Ovviamente in tali casi la valutazione bancaria diviene la cartina di tornasole degli atteggiamenti del contesto territoriale.

«In Toscana funziona in un'altra maniera. C'è un grosso impegno anche della regione che premia i confidi che propongono pratiche legate all'innovazione, alla promozione territoriale, alla difesa delle identità, cioè ci sono tutta una serie di valutazioni e di parametri. In quel territorio applicano la premialità per le produzioni territoriali. C'è una preselezione ancora più mirata e c'è una valorizzazione territoriale che non c'è qui».

Esistono poi alcune problematiche, richiamate anche in altri interventi, legate agli insediamenti produttivi. In molti casi, pur in presenza di aziende artigianali storiche,

si esistono dei forti vincoli all'ottenimento del credito, perché magari l'autorizzazione alla produzione non è stata ancora concessa, perché il locale non è a norma, perché si è in una situazione di irregolarità derivante dai requisiti richiesti (626 etc.). In tali casi, se l'impresa ha necessità di ottenere un sostegno finanziario, si cercherà un finanziamento piegandolo un po' alle esigenze. In tali casi:

«Tu forse la richiesta la fai in un altro settore sapendo che quei fondi li prendi per una cosa ma li utilizzi per un'altra. Sono escamotage che spesso non dipendono nemmeno dal fatto che l'impresa o chi ti cura la pratica vuole fare il furbo».

Un'ulteriore diseconomia di contesto è la cessazione di strumenti che avevano arrecato dei vantaggi specifici per il mondo artigianale:

«Si sente l'assenza di Artigiancredito. Io ne ho usufruito, funzionava, perché stabiliva quanto era per le scorte, quanto per i macchinari, quanto per le ristrutturazioni».

Rispetto ai motivi di sofferenze da parte del richiedente, ed alle somme richieste, emerge il dato che tendenzialmente la difficoltà maggiore è la liquidità. Spesso non si accede a prestiti di 10-12 mila euro, si cade in tal modo nella rete dell'usura:

«L'imprenditore va a cambiare l'assegno per strada perché in banca non glielo fanno, perché ha fatto un mutuo per comprare la casa al figlio».

Si pone poi l'accento sull'eccesso di garanzie che sono quasi sempre il doppio di quanto richiesto.

5. *Vocca, Casartigiani Napoli.*

L'esperienza che proviene da questa associazione di categoria è in linea con quelle precedenti. Si pone un forte

accento su giovani e soprattutto donne per le quali:

«Vorremmo un sostegno maggiore per incentivare l'imprenditoria femminile. Effettivamente non c'è stato un modo per avere a disposizione strumenti e disponibilità che ci si aspettava».

L'associazione sottolinea le difficoltà di interlocuzione con il sistema bancario, soprattutto nel caso di artigiani e commercianti.

«Noi vorremmo trovare il punto d'incontro con le varie realtà, bancarie, una maggiore elasticità, cosa che non sembra impossibile. Le problematiche ci sono, ad esempio il tipo di attività svolta, il basso volume di affari. Però conosciamo queste realtà, conosciamo gli associati, conosciamo le persone che vengono in associazione, conosciamo il loro vissuto, il loro lavoro, la loro attività. Molti hanno attività storiche con radici nel tempo, ed è difficile spiegare questo ad una realtà diversa, che è quella delle banche. Spiegare che magari quel tipo di attività è un'attività sulla quale effettivamente si potrebbe investire, che la Campania potrebbe essere una grande alternativa per molti giovani, per molte persone».

Anche dall'esperienza di Casartigiani riemerge il rapporto di debolezza del soggetto intermediario tra banca ed impresa. Emerge inoltre il dato della "bassa propensione" a sostenere l'investimento di imprese tradizionali.

6. *Confapi Napoli.*

Anche Confapi ritiene che uno degli aspetti che più frena la domanda di sviluppo sia la difficoltà dell'impresa nel presentare garanzie e nella debolezza dei mezzi propri. Al contempo la debolezza dei consorzi fidi e delle competenze interne non sempre consente di favorire l'accesso al

credito come si dovrebbe. In tal senso la presidenza regionale della confederazione sta spingendo molto verso il miglioramento organizzativo delle strutture.

Esiste poi un problema ulteriore: le aziende hanno anche difficoltà di gestione. Da questo punto di vista si dovrebbe fare di più con finanziamenti ad hoc.

7. *Pietrolungo, Confartigianato Caserta.*

Confartigianato Caserta, rappresentata dal direttore Pietrolungo e dal tecnico De Siena avverte in particolare l'esigenza da parte delle imprese di strumenti snelli per lo start up aziendale:

«Rappresentiamo sul territorio casertano 1300 imprese artigiane. La domanda di credito è sempre più frequente. Porto le esperienze territoriali e quindi degli uffici che governiamo sul territorio casertano dislocati in tutta la provincia. Quello che ci viene richiesto in modo particolare è il micro-credito, per dare uno start-up all'azienda. In tali casi Sviluppo Italia ci permette, a volte, con il vecchio prestito d'onore di sviluppare le idee dei giovani. Ma non basta».

Le aziende solitamente hanno problemi di liquidità, per approvvigionamenti etc.

«Il problema è acquistare scorte per fare magazzino, per la liquidità a breve. Queste sono le domande che l'impresa artigiana ogni giorno fa all'associazione di categoria».

Un sostegno maggiore, anche qui, alle imprese passa per un recupero di efficacia ed efficienza delle strutture intermedie come i confidi.

«Il problema è la qualità dei funzionari, o meglio la capacità di riuscire a strutturare il confidi sul territorio. Perché i problemi sulla provincia di Caserta sono abbastanza grossi».

Si pone poi l'accento sul "consolidamento delle passività a breve promosso dalla Regione Campania, strumento indubbiamente innovativo ed interessante che, però, anch'esso si scontra con le problematiche di interlocuzione bancaria.

«Con il consolidamento delle passività a breve molte imprese artigiane avrebbero potuto risolvere un bel po' di problemi. Quando siamo andati a chiedere alle banche, nessuna banca ci ha risposto o si è messa a disposizione delle imprese. Un esempio pratico? Sulla questione delle mozzarelle, le imprese hanno avuto anche problemi di liquidità».

Anche se sostenute da tale strumento, molte imprese in difficoltà finanziaria, come ad esempio quelle delle mozzarelle, hanno avuto difficoltà ad interloquire con le banche, che già in precedenza aveva negato i prestiti.

8. *Capasso, Studi e ricerche per il Mezzogiorno.*

Ma le banche sono attrezzate per rispondere alle esigenze delle imprese? Sembra di no, certo con molte eccezioni. Ed al contempo anche l'impresa non ha la cultura adeguata per vivere il credito in un'ottica, per così dire, moderna.

«Non è attrezzata la banca. E non si ha più un radicamento locale, tranne che per alcune eccezioni. Il radicamento è importantissimo, lo è per la banca, lo è per il confidi ma lo è l'impresa. Molto è legato ad un problema di cultura, un problema di cultura indotta da tutto un sistema di politiche di assistenza, che hanno passato la soglia di limite. C'è un sistema di domanda che è troppo orientato al breve, troppo orientato all'acquisire, come si diceva, quell'aiuto. Manca un sistema sano, complessivo, da parte del sistema della domanda su cui si appronta un'offerta che al momento non è capace di comprendere, probabilmente, alcune tematiche. E ci sono molti casi di selezione sbagliata dei progetti».

9. *Tanno, ABI.*

L'ABI, attraverso il suo centro studi, ha verificato che la domanda di microcredito proviene non solo dalle imprese e dagli italiani, ma anche e soprattutto dagli immigrati. In tal senso, l'Abi sta monitorando alcune sperimentazioni nel Nord Italia che stanno producendo buoni risultati. Non ci sono al momento in Campania delle azioni specifiche di analisi del credito. Ma si ritiene che il territorio abbia una forte potenzialità utilizzo di strumenti quali il microcredito.

10. *Bàculo, cattedra di Economia dello Sviluppo, Facoltà di Economia e Commercio, responsabile scientifico del progetto Cuore.*

L'esperienza della cattedra universitaria e del progetto Cuore collimano per molti versi. L'attività di ricerca svolta dal gruppo di ricercatori è stata condotta in entrambi i casi sulle imprese con rapporti diretti, porta a porta. Il progetto Cuore ha organizzato anche una risposta alle difficoltà di dialogo tra pubblica amministrazione e territorio svolgendo una funzione cerniera sostenuta da diversi aspetti tecnici (promozione, consulenza, sostegno alla commercializzazione, recupero degli insediamenti produttivi, informativa sui finanziamenti e le agevolazioni etc.). Il taglio di analisi-policy che è stato dato ha consentito di avvicinare, anche tramite i centri operativi aperti in diverse circoscrizioni, migliaia di imprese.

La prof.ssa Bàculo sottolinea inoltre che comprendere la domanda non è semplice. Lo stesso Yunus ha strutturato un'organizzazione territoriale ben delineata per riuscire a seguire con continuità i destinatari degli interventi. Dall'esperienza del progetto, sembra imprescindibile collegare il credito con reti territoriali in grado di erogare servizi di tutoring alle

imprese. In ciò c'è anche una funzione pedagogica:

«La domanda di credito è un po' viziata da un mal costume: di approfittare molto, come c'è stato, dello Stato, e della non fiducia verso le istituzioni che possono essere istituzioni pubbliche e private. Per cui è chiaro che le banche mettono tanti paletti che poi frenano anche l'operatore serio. Esiste poi il problema degli incentivi: non sempre tutti funzionano per quel determinato artigiano. Uno dei compiti che i nostri operatori cercano di svolgere è quello di convincere il soggetto che quell'incentivo non gli serve. Il ché significa che non si deve approfittare di tutto, e quindi, forse, questa è un'azione difficilissima, da fare ma che va fatta. Bisogna educare questa domanda di credito. E educare la domanda di credito è sempre una questione molto articolata».

11. Cammarota, Città del Fare.

Nella sua esperienza, come assessore prima e come operatore di sviluppo poi, Cammarota ha intercettato una domanda di sviluppo talvolta bloccata dalle esigenze di credito. Le prime due sono: l'acquisto del laboratorio e l'acquisto della casa. La confusione tra ditta individuale e società. Ovviamente la confusione del patrimonio e le limitate possibilità delle aziende fanno sì che una difficoltà sul privato condizioni l'ambito lavorativo e viceversa.

«Il problema è che la domanda di credito talvolta non è neanche espressa, perché non si può neanche legittimamente esprimere. Ad una lettura fredda delle carte, l'impresa che non porta la licenza edilizia, tu pensi subito che sia fatta di camorristi. Meglio non accostare, tu banca, tu consorzio. Magari il titolare sta in regola perché il sindaco, il comune, nonostante l'imprenditore ha fatto do-

manda da tre anni per fare il servizio igienico a norma, non l'ha mai ricevuta dall'ASL. Mi è capitato di verificare in un comune che quasi l'80% circa delle attività commerciali, produttive ecc.. operavano in condizioni di illegittimità. Nessuno di questi soggetti poteva presentarsi in banca per avere un beneficio pubblico. Quindi c'è una domanda forte di soggetti che talvolta producono anche prodotti che possono competere sui mercati globali, come è caso dei fiori, quelli però non li possono vendere, quindi li mandano a San Remo, San Remo ci mette il marchio e poi li vende a noi».

Non sempre quindi la domanda può farsi avanti. Questo è un aspetto tipico che richiama il microcredito. Ma non sempre la richiesta di credito in Campania nasce dall'esigenza di sviluppo. In molti casi è invece un costo che ti impone la macchina amministrativa pubblica

«Parliamo di credito buono e di credito cattivo, tanto per semplificare. Cioè il credito che dipende in generale dalle disfunzioni delle reti istituzionali, e poi c'è il credito che serve per fare sviluppo che è tutta un'altra cosa».

Un ulteriore elemento da considerare è l'effetto distorsivo del credito rispetto alle attività produttive.

«Ho parlato con parecchi imprenditori di piccole, medie e piccolissime dimensioni. Gli imprenditori veri non vogliono neanche una lira e neanche un aiuto. Vogliono solo che la macchina amministrativa funzioni. Poi ci sono anche quelli che si inventano l'impresa perché c'è il contributo specifico».

Esiste poi alla base della difficoltà di sostenere l'imprenditore, la debolezza delle reti fiduciarie. Se non si produce fiducia, se non si alimenta il capitale positivo e quindi il contesto diviene favorevole all'imprenditorialità ed al-

l'ascolto del territorio, difficilmente il credito può produrre sviluppo.

12. Di Nardo, *Liternuum sviluppo*.

Sull'articolazione di queste tematiche concorda anche Liternuum sviluppo che sta lavorando per valorizzare, nell'area nord della provincia di Napoli, un sistema di imprese di prodotti tradizionali (tessile, legno, abbigliamento, calzaturiero). Queste aziende, sebbene totalmente efficienti dal punto di vista produttivo, hanno forti difficoltà commerciali, non adottano politiche di marchio di un certo peso. Per tali ragioni sarebbe necessario costruire un percorso, anche finanziario, in grado di portarle sui mercati, e di aggregarle. Per tali ragioni:

«Abbatere i costi di transazione, favorire la fiducia e costruire il rapporto con le banche diviene una priorità. Il micro-credito è qualcosa di molto diverso rispetto a quanto si registra in Campania sul credito. Nasce proprio con tutta un'altra forza, anche per affrontare il problema della povertà. Portare il micro-credito in un'area come la nostra che è ancora depressa, può far superare i problemi delle imprese nello start up e di quelle tradizionali che potrebbero fare diversi passi in avanti».

13. Flora, *cattedra di Economia di Sviluppo, Clec*.

L'esperienza di ricerca del prof. Flora suggerisce di fare attenzione alla domanda di credito. Per comprendere effettivamente le sue necessità è necessario segmentarla per settori e territori. Questo è un lavoro complicato e difficile da far arrivare alle istituzioni creditizie:

«Non vorrei che venisse fuori un'idea di un credito per i deboli. Il problema del credito non esiste solo per i deboli.

È legato alla figura imprenditoriale. Se Marx poteva dire che è imprenditore chi ha la proprietà giuridica dei mezzi di produzione, oggi questa definizione non ha più alcun senso. È imprenditore chi ha accesso al credito, quindi il credito è legato alla funzione dell'imprenditore. Quindi il problema del credito non è soltanto delle fasce deboli. Abbiamo comparti innovativi, avanzati, ma abbiamo poi un magma di PMI e le problematiche che pongono sono diverse, ma tutti e due chiedono credito. Se distinguiamo le problematiche per cui viene richiesto credito possiamo attrezzarlo con delle soluzioni diverse in ragione del richiedente. La domanda dobbiamo differenziarla e vedere le problematiche specifiche».

È indubbio poi che molto si deve fare sugli aspetti metodologici:

«Viviamo in un paese con un sistema sostanzialmente banco-centrico, in cui non si è mai sviluppata una borsa valori, non c'è una cultura finanziaria. L'atteggiamento tipico è richiedere garanzie personali agli imprenditori, le garanzie reali, immobili prevalentemente, è anche la mia esperienza. Può essere anche s.r.l. si chiedono sempre le fidejussioni personali dei soci. Il territorio, invece, secondo me, ha una certa importanza... Dovremmo recuperare anche all'interno del problema credito questo elemento, e quindi andare a vedere area per area qual è la situazione, quali sono i comparti, i sistemi locali produttivi e lavorativi, e che problemi hanno. Sicuramente non ci sarà solo un problema di credito, ci sono problemi di attrezzature, di conoscenze, di tecnologie, di ambiente, soprattutto in questo momento per i settori agro-industriali, come l'esempio della mozzarella di bufala. E c'è un problema, che è un po' dietro a tutto, che è quello di

relazioni sociali virtuose, che sono molto rare. L'esperienza del micro-credito, che ovviamente nasce con Yunus, è un'esperienza che è molto fondata sulla creazione di una rete di capitale sociale. Bisogna riuscire a territorio, relazioni sociali e credito».

3. Sintesi

Le diverse esperienze raccolte nei focus e qui parzialmente riportate ci conducono alle conclusioni. C'è "fame" di credito, senza distinzioni tra poveri e meno poveri. Evidentemente questa domanda si articola e si esplicita in modo diverso. Di seguito alcuni punti da evidenziare:

- Nel caso degli strati più deboli della popolazione, sono gli accadimenti non previsti a creare maggiori difficoltà come quelli afferenti alla salute dei familiari. Ma anche la difficoltà di lavoro, essere entrati nel mondo dell'usura per piccoli prestiti. Vi sono delle "sofferenze" e dei "salvataggi" da fare. Abbiamo imparato che questa funzione è assolta da persone operose che costruiscono percorsi sussidiari o se si vuole "anelli mancanti" del nostro welfare territoriale e nazionale. È un lavoro immane, difficile, ma possibile. Anche a remare contro i risultati che può produrre è la cultura locale, benefici discorsivi, la premialità della rendita più che del lavoro che è nelle pieghe culturali del Mezzogiorno. Chi si ingegna in tali iniziative, per riuscire, deve compiere atti straordinari, nel senso che vanno oltre l'ordinarietà. Deve inventarsi strumenti e strutture e dedicarsi totalmente.
- Non è presente in Campania una premialità, nell'erogazione dei prestiti, per le imprese che caratterizzano, per cultura, tradizione, settore, la regione.
- Vi è poi la grande massa di microimprese tradizionali che

vive in una grande condizione di precarietà. Dai focus non emerge una distinzione territoriale e settoriale. Sono imprese con bassi fatturati ma grandi capacità e tradizioni. Eppure hanno difficoltà di accesso, non hanno locali a norma, non riescono a sprigionare lo sviluppo. Chi li rappresenta non sempre riesce a risolvere i problemi che esse pongono.

- Nelle pratiche bancarie si registra uno squilibrio tra mezzi propri dell'impresa e richieste di finanziamento. È questo un malcostume che attanaglia grandi e piccoli, ma talvolta è un dato di fatto, un'esigenza.
- Il credito per sviluppo, sia in percentuale, sia per numero di pratiche, sia in valore assoluto, è molto inferiore a quello richiesto per tamponare perdite, passività, carenza di liquidità, a prescindere da dimensione aziendale o settore produttivo.
- I consorzi fidi sono inutilmente slegati uno dall'altro, non sono adeguatamente organizzati internamente, è necessario investire sul personale.
- I servizi di accompagnamento all'impresa, quelli territoriali ed interni alla stessa, sono praticamente assenti. Yunus insegna che è la banca (o il consorzio fidi) ad andare dall'impresa e non viceversa.
- È presente una domanda di credito che farebbe bene a non esserci. È il caso del credito che non nasce da esigenze di sviluppo ma è il frutto delle diseconomie di contesto (ritardi, disfunzioni etc.).
- Non si ha maggior sicurezza di recupero aumentando le garanzie, ma selezionando efficacemente i destinatari del credito.
- Si investe poco su giovani e donne.

Conclusioni

Il business sociale di Yunus si basa sul fatto che ciascuno deve avere un po' di capitale ed un po' di lavoro.

Il rapporto ha mostrato le potenzialità del lavoro di Yunus che ha reso strutturale il sostegno ai poveri meritevoli attraverso la concessione di piccole somme ed un metodo di lavoro che si basa sul diritto al credito.

Il credito è dunque un diritto, pertanto è doveroso erogarlo in modo che esso diventi realmente un volano per il soggetto richiedente. La valutazione del soggetto diventa quindi il punto di partenza per qualsiasi ente erogatore. Non sono le garanzie l'elemento discriminante quanto cosa ci fa, il richiedente, dei soldi dati in prestito.

Esiste un diritto al credito anche in Campania. Così come deve essere presente un dovere di restituzione di quanto prestato.

Nella realtà campana sembra difficile poter operare senza garanzie. Troppi sono i tentativi di aggirare i creditori. Ma il metodo che il microcredito ha promosso potrebbe essere patrimonio anche napoletano o campano.

Abbiamo registrato che esiste un bisogno, una fame di credito, molto forte. Abbiamo anche segnalato che le motivazioni sono tante, e che la maggior parte delle richieste deriva da difficoltà imprenditoriali, da situazioni di malessere aziendale, da diseconomie esterne.

Eppure resistono ancora competenze e propensione all'imprenditorialità che necessitano di credito efficace ed efficiente.

Le strutture intermedie potrebbero fare di più. I consorzi fidi, ad esempio, dovrebbero svolgere un ruolo più attivo. In Calabria, una regione vicina, è stato dimostrato che l'associazionismo tra consorzi collegato alla territorialità (attraverso competenze specifiche e già presenti) ha prodotto risultati straordinari non solo per i nuovi occupati che sono stati registrati ma anche perché la rete di consulenti ha di fatto abbassato le pretese di finanziamento dei richiedenti, valutando, insieme ad essi e caso per caso, le vere necessità delle aziende.

In Campania, i consorzi potrebbero seguire quell'esempio, come sarebbe necessario segmentare la domanda di credito, per territori e settori, e costruire strumenti ad hoc.

Abbiamo infine registrato molti segnali di intrapresa nei confronti della lotta all'usura e del sostegno agli indigenti.

Chi sono dunque i meritevoli del microcredito? Tutti coloro che propongono progetti di sviluppo ma anche tutti coloro che continuano a produrre. Il credito non solo "micro" potrebbe contenere elementi premianti innanzitutto per la produzione che ci caratterizza rispetto agli altri e poi per chi ci crede e vuole crescere.

Bisogna saper selezionare e saper rischiare, dare più fiducia e meglio recuperare quanto prestato. Ma non vediamo investimento migliore ed altra via per dare lavoro e capitale ai campani, se non quella di sostenere le iniziative meritevoli.

Bibliografia

- ANDERLONI L. (a cura di) (2003), *Il Social Banking in Italia. Un fenomeno da esplorare*, Fondazione Giordano Dell'Amore, Giuffrè Editore.
- C.Borgomeo&co (2005), *I Rapporto sul microcredito in Italia*, Rubbettino Editore
- C.Borgomeo&co (2007), *II Rapporto sul microcredito in Italia*, Rubbettino Editore
- CNEL (2002), Sesto rapporto CNEL sulla distribuzione e redistribuzione del reddito in Europa 2000 – 2001, Documenti CNEL No. 21.
- HIRSCHMAN A.O. (1963), *"The Startegy of Development"*, traduz. ital.: *"La strategia dello sviluppo economico"*, Firenze, La Nuova Italia, 1968.
- ISAE (2002), "Gli indicatori europei di coesione sociale: un passo avanti sulla via di Lisbona", Rapporto
- ISAE (2005), "L'esclusione finanziaria: l'opportunità del microcredito in Italia". Rapporto.
- LIMONE A – VITALI P. (2006), *Banche e microfinanza*, ABI- Fondazione Giordano dell'Amore
- MELDOLESI L. (1994), *Alla scoperta del possibile*, Il Mulino, Bologna,
- STIGLITZ J.E. - WEISS A. (1981), *"Credit Rationing in Markets with Imperfect Information"*, American
- TRIGILIA C. (1998), *Sociologia economica: Stato, mercato e società nel capitalismo moderno*, Il Mulino, Bologna.
- VIGANÒ L. (2001a), *La banca etica: esperienze in Italia e all'estero, strategie e innovazione nelle scelte operative*, Bancaria Editrice.

VIGANÒ L. (2001b), *Clientela marginale e microfinanza nell'attività bancaria*, Lettera Newfin, No. 3.

VIGANÒ L. (a cura di) (2004), *Microfinanza in Europa*, Fondazione Giordano Dell'Amore e Fondazione Europea Guido Venosta, Giuffrè Editore.

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

ZAPPI G. – RHI SAUSI J. (2006) *La bancarizzazione dei "nuovi italiani"*, ABI – CESPI, Bancaria editrice

ALLEGATO 1

Traccia di discussione dei focus

1. Le motivazioni ed i che spingono alla richiesta di credito

Tra le motivazioni Credito motivato dall'esigenza/opportunità di sviluppo e consolidamento aziendale:

- i. Acquisto capannoni, attrezzature, macchinari etc.
- ii. Progetti di internazionalizzazione
(Sace, Simest, Banca con controgaranzia Simest);
- iii. Progetti di rilancio, sviluppo aziendale;
- iv. Aggregazioni di impresa.
- Credito per lo start up dell'imprenditorialità (maschile e femminile);
 - i. Credito per la progettazione d'impresa;
 - ii. Credito per l'avvio di impresa;
 - iii. Altro.
- Credito prodotto dalle diseconomie-disfunzioni di contesto:
 - i. Ritardi di contributi della p.a.;
 - ii. Ritardi nella riscossione di crediti, bonifici etc.;
 - iii. Altro.
- Credito motivato dalle difficoltà interne all'impresa:
 - i. Credito a sostegno della liquidità a breve;
 - ii. Credito per il ripianamento dei debiti Inps, Inail etc.;
 - iii. Altro.
- Credito da usura, indigenza, povertà, assenza di garanzie etc.
- Altro

2. I soggetti che richiedono credito

- Soggetti deboli/ a rischio;
- Potenziali imprenditrici, potenziali imprenditori;
- Imprenditori.

3. Il ruolo delle garanzie

- Garanzie generalmente richieste, e per quali cifre;
- Garanzie generalmente possedute dai soggetti richiedenti e per quali cifre.

4. I soggetti che erogano il credito (banche, consorzi fidi, agenzie etc.), le esperienze da te dirette, seguite, controllate o di cui sei a conoscenza:

- L'iter procedurale;
- Le garanzie richieste;
- La metodologia adoperata;
- La quantità di credito accordata;
- Le difficoltà che si affrontano con i richiedenti: quali, come sono risolte;
- Le competenze dei funzionari e degli operatori: quali sono ed in che campo (finanziario, aziendale, assicurativo etc.);
- Il numero di soggetti soddisfatti, il numero di soggetti insoddisfatti, per quali cifre, per quali esigenze;
- Livello di sofferenze;
- Cosa funziona, cosa non funziona;
- Quali proposte, necessità.
- Altro

ALLEGATO 2

Intervista di Metro sul microcredito

Metro, 26/05/2008

È un fenomeno in grande crescita. Gli 11 milioni di euro spesi dal gruppo Benetton per la campagna di comunicazione aziendale e sociale che promuove “Microcredit Africa Works”, il progetto che il gruppo italiano ha lanciato col cantante senegalese Youssou N'Dour, hanno riportato l'attenzione sul valore del microcredito.

Erogati 78 milioni di euro

Tra il 2005 e il 2006 sono stati erogati in Italia sotto forma di microcredito o prestiti d'onore quasi 78 milioni di euro, per la precisione 77.883.181. In campo ci sono le banche tradizionali commerciali anche grossi istituti – ma soprattutto Banca Popolare Etica, la Banca di credito cooperativo e le tante Mag (mutue autogestite, in genere cooperative) che sono sparse ormai in molte regioni d'Italia.

I protagonisti

Il microcredito, però, in Italia ha due facce. Ci sono i prestiti erogati dalle banche che si stanno adeguando alle nuove tendenze e ci sono i prestiti erogati dal circuito originario di base del microcredito e della microfinanza. Ai programmi promossi da fondazioni non bancarie, diocesi o altri enti religiosi, associazioni e Mag, le Mutue autogestite, fanno capo ormai circa il 55 % dei prestiti totali erogati sotto forma di microcredito. Quasi il 70% del valore erogato in prestiti (anche se risulta un po' in calo rispetto alle ultime rilevazioni) dipende dal mondo dell'associazionismo

religioso e laico. In campo, oltre a questi due soggetti prioritari, ci sono anche gli enti locali e le università. Un altro dato interessante nell'analisi generale dei progetti di microcredito avviati in Italia riguarda la tipologia dei richiedenti. La maggior parte dei prestiti in microcredito è destinata tuttora a persone singole (il 57,1% dei casi). In genere le persone che cercando un prestito di questo genere hanno tre tipi di bisogni ricorrenti: o si chiede un prestito d'onore per completare il ciclo di studi, oppure si chiede un prestito per avviare un'attività imprenditoriale. Ci sono però sempre più casi di persone che si rivolgono ai soggetti che si occupano di microcredito per esigenze finanziarie generiche. Il microcredito rischia insomma di crescere in modo distorto. (A.D.R.)

ALLEGATO 3

Glossario²⁴

Action Group: A group of people who meet regularly to (a) learn more about development, and (b) work with a partner practitioner by providing resources to them.

Green Microcredit: Microcredit with an additional focus on environmental issues that would impact the borrower, the area where the borrower lives, and/or the global environment.

Microfinance Institution (MFI): A microfinance institution is an organization that provides microcredit and other services to microentrepreneurs. These institutions normally are either a regulated bank that services microentrepreneurs or a nonprofit organization that provides similar services.

Microbusiness: A very small business started by a microentrepreneur. In developing economies these are usually cottage businesses or kiosks. Usually the only employees in a microbusiness are the microentrepreneur and his or her family members. Some microentrepreneurs are able to start or grow their microbusinesses into small businesses that might have a few employees or even multiple locations.

Microcredit: Programs that provide credit for self-employment and other financial services and business services (including savings and technical services) to very poor persons. This definition defines the whole industry.

²⁴ Cfr. www.grameen-info.org

Microfinance: It is sometimes used synonymously with micro-credit's definition to define the whole industry (such as in micro-finance institution).

Microenterprise: It is sometimes used synonymously with micro-credit's definition to define the whole industry. The very small business or enterprise started by a microentrepreneur.

MicroFranchise: A small business that can easily be replicated by following proven mentoring, marketing, and operational concepts found in formal franchises. The overall objective of MicroFranchising is to promote economic development by creating sound replicable business models that can be managed easily by entrepreneurs at the base of the pyramid.

Microinsurance: Insurance provided to microentrepreneurs for life, home, health, etc.

Microentrepreneur: The person who starts a microenterprise.

Nonprofit Organization: An organization recognized by the government for its service work that (a) does not pay income taxes and (b) has no shareholders.

Non-Governmental Organization (NGO): An organization (often times a nonprofit) that is not a governmental organization but that provides services traditionally considered to be government or public-sector services.

Regulated Financial Institution: A microfinance institution that is operating under the financial regulations of a particular country rather than operating under the nonprofit regulations of a particular country.

Social Collateral: The non-tangible collateral created through social interaction in one's family or community.

Village Bank: FINCA's microcredit method is called Village Banking.

The Grameen Bank's microcredit method is called Grameen (bangla for Village) Banking.

Wholesale Fund: A fund provided through donations and/or financial markets that is provided to microfinance institutions in a wholesale / retail manner.

ALLEGATO 4

Comitato per il microcredito

Regolamento del Comitato Nazionale Italiano permanente per il Microcredito

ART. 1 - Denominazione, Sede e Durata

Il Comitato 'Comitato nazionale italiano permanente per il Microcredito', ha sede in Roma via Crescenzo del Monte n.25. La sede potrà variare per decisione del Comitato Esecutivo, che potrà istituire e/o sopprimere sedi secondarie, in Italia o all'estero. Il Comitato ha durata illimitata.

ART. 2 - Natura giuridica

Il Comitato è costituito ai sensi della legge n. 81 del 11 marzo 2006, art. 4 bis, comma VIII.

ART. 3 - Scopi

Il Comitato ha lo scopo di attuare il piano di azione approvato dall'Assemblea generale delle Nazioni Unite nella risoluzione 53/198 nella quale si prevedono cinque obiettivi:

- contribuire al raggiungimento degli obiettivi di Millennio
- accrescere nel pubblico la consapevolezza del ruolo del microcredito per lo sradicamento della povertà;
- individuare misure critiche per stimolare lo sviluppo sostenibile di sistemi finanziari a favore delle classi povere;
- accrescere la capacità e l'efficienza dei fornitori di servizi di microcredito e di microfinanziamento nel rispondere alle necessità delle classi povere;

incoraggiare innovazione e partenariati.

Il Comitato ha altresì lo scopo di consentire lo sviluppo del programma di microfinanza, al fine di incentivare la costituzione di microimprese, anche nel settore agricolo.

ART. 4 - Attività

Il Comitato potrà promuovere ogni attività ed iniziativa consentita e reputata opportuna per il conseguimento degli scopi indicati al precedente articolo 3, ed in particolare:

la costituzione di un network di interlocutori attivi nel settore della microfinanza;

il coinvolgimento del settore privato e del sistema finanziario in iniziative di microfinanza;

l'individuazione dei settori, delle categorie di beneficiari e delle aree geografiche più bisognose di sostegno, prestando particolare attenzione alla microfinanza rurale;

la sottoscrizione di un programma "fatto dagli imprenditori";

la definizione di meccanismi di supervisione e controllo dei programmi di microfinanza;

la programmazione di incontri, conferenze ed eventi speciali che sostengano le riflessioni di esperti ed operatori e contribuiscano ad una promozione organica e coerente delle diverse iniziative intraprese a livello nazionale ed internazionale;

la definizione ed il sostegno di azioni utili a diffondere i valori della microfinanza, e del sostegno alla povertà estrema, presso le università, anche attraverso osservatori universitari per ottenerne specifici studi, istituti di cultura, scuole e centri giovanili;

la predisposizione di websites e links dedicati alla microfinanza;

la costruzione di sistemi utili all'aggregazione dei dati e informazioni relative alla microfinanza italiana;

l'organizzazione di "awards" nazionali per micro-imprenditori e "providers" innovativi di microfinanza;

la promozione e l'adozione di strumenti idonei per sensibilizzare l'opinione pubblica ed informarla costantemente sull'esistenza ed il ruolo svolto dal microcredito;

la promozione di partenariati strategici tra il governo italiano, gli organismi dell'Unione Europea, gli organismi delle Nazioni Unite, gli organismi finanziari multilaterali, il settore pubblico, privato, la società civile, le ONG e gli istituti di microcredito;

la promozione di attività delle istituzioni di microcredito esistenti al fine di favorire il loro potenziamento strutturale nella valutazione del target di riferimento e dei servizi proposti;

l'attuazione di tutte le attività utili e necessarie per ottenere l'erogazione di finanziamenti da parte di soggetti terzi al fine di implementare il Fondo Comune le cui sostanze serviranno anche per sostenere progetti per lo sviluppo del microcredito e la costituzione di microimprese, anche nel settore agricolo.

ART. 5 - Adesione al comitato. Esclusione degli aderenti

Per essere ammessi a partecipare al Comitato è necessario presentare una domanda scritta al Comitato Esecutivo. L'ammissione al Comitato di un nuovo aderente è deliberata dal Comitato Esecutivo. Tutti gli aderenti ammessi hanno pari diritto di voto nel Comitato Nazionale. L'adesione al Comitato non comporta nessuna autotassazione od obblighi di natura economica quale ad esempio il versamento di quote associative, ferma restando la facoltà di contributi volontari e/o donazioni. Gli aderenti possono partecipare al Comitato per un periodo massimo di quattro anni, rinnovabile una sola volta. Gli aderenti, per i rapporti con il Comitato, eleggono il proprio domicilio presso la sede del Comitato. Gli aderenti possono revocare la propria adesione presentando una comunicazione scritta al Comitato Esecutivo. Chi recede dal Comitato, per qualsiasi motivo, non ha diritto alcuno sul patrimonio del Comitato. L'aderente che tenga un comportamento tale da

contrastare e/o rendere impossibile il raggiungimento degli scopi del Comitato, può essere escluso dal Comitato con delibera presa dal Comitato Esecutivo previa comunicazione scritta sui motivi della delibera di esclusione. L'aderente ha tempo dieci giorni dal ricevimento della comunicazione per presentare, a sua difesa, un ricorso al Comitato Nazionale che delibererà in sede ordinaria in maniera definitiva.

ART. 6 - Fondo comune

Il fondo comune è unico ed indivisibile ed è costituito da contributi volontari degli aderenti o da terzi, donazioni, lasciti, erogazioni conseguenti agli stanziamenti eventualmente deliberati dallo Stato, dalle Regioni, dai Comuni, da enti locali e da altri enti pubblici e/o privati, da beni e da somme di danaro o crediti che il Comitato ha diritto di acquisire a qualsiasi titolo secondo le vigenti disposizioni di legge. Rientrano, inoltre, nel fondo comune contributi di qualunque tipo erogati da organismi nazionali od internazionali, rimborsi derivanti da convenzioni, da conti correnti, obbligazioni e altri titoli finanziari. Le forme di finanziamento del fondo comune su indicate e quelle previste ed ammesse per legge, sono accettate dal Comitato Esecutivo che delibera sulla loro utilizzazione in conformità con le finalità statutarie del Comitato. Il fondo comune deve essere unicamente destinato alla realizzazione degli scopi e delle attività di cui a precedenti articoli 3 e 4 e pertanto, per tutta la vita del Comitato è fatto divieto di distribuire, anche in modo indiretto, utili od avanzi di gestione nonché fondi, riserve o capitale.

ART. 7 - Organi del Comitato

Gli organi del Comitato sono:

1. il Presidente;
2. il Segretario Generale;

3. il Comitato Esecutivo;
4. il Comitato Nazionale;
5. il Collegio dei Revisori.

Tutte le cariche, i cui membri sono diversamente eletti o nominati secondo quanto previsto negli articoli dedicati che seguono, hanno una durata di quattro anni e rinnovabili una sola volta per uguale periodo.

ART. 8 - Il Presidente

Il Presidente è eletto dal Comitato Esecutivo tra i suoi membri, a maggioranza dei presenti, e dura in carica quattro anni ed è rinnovabile una sola volta per uguale periodo.

Il primo Presidente del Comitato è stato nominato nella persona del Sen. Mario Baccini.

Il Presidente:

rappresenta il Comitato nei rapporti con gli organismi nazionali ed internazionali;

è membro e presiede di diritto il Comitato Esecutivo;

convoca, predispone l'ordine del giorno del Comitato Esecutivo;

convoca, predispone l'ordine del giorno e presiede il Comitato Nazionale;

nomina il Segretario Generale;

può nominare un Vice Presidente che assume i poteri e le funzioni del Presidente in caso di sua assenza od impedimento;

detta gli indirizzi per l'amministrazione del Fondo Comune con facoltà di proporli all'approvazione preventiva del Comitato Esecutivo;

predispone il bilancio consuntivo e la relazione annuale sull'attività svolta dal Comitato da presentare per l'approvazione, prima del Comitato Esecutivo e poi del Comitato Nazionale;

predispone i progetti da presentare ai finanziatori terzi per l'otte-

nimento dei finanziamenti destinati al Fondo Comune;
 valuta i progetti presentati da terzi e dispone la destinazione dei finanziamenti con facoltà di proporli all'approvazione preventiva del Comitato Esecutivo;
 definisce i criteri per il conferimento degli incarichi di livello dirigenziale e nomina i Direttori dei diversi Dipartimenti e nomina i consulenti del Comitato;
 assume e/o licenzia i dipendenti ed emana ogni provvedimento riguardante il personale del Comitato;
 può rilasciare deleghe su specifiche materie senza necessità di approvazione del Comitato Esecutivo;
 ha la rappresentanza attiva e passiva del Comitato e può stare in giudizio in nome e per conto del Comitato.
 In caso di assenza od impedimento del Presidente, il Segretario Generale ne assume i poteri e le funzioni.

ART. 9 - Il Segretario Generale

Il Segretario Generale è nominato dal Presidente, resta in carica quattro anni e può essere nuovamente nominato per uguale periodo una sola volta.

Il Segretario Generale:

- è membro di diritto del Comitato esecutivo;
- assume i poteri e le funzioni del Presidente in caso di assenza od impedimento del Presidente stesso e del Vice Presidente qualora nominato;
- esercita i poteri e svolge i compiti necessari per dare esecuzione alle deliberazioni del Comitato Esecutivo e del Comitato Nazionale ed esercita, più in generale, i poteri di gestione del Comitato nel rispetto degli scopi del Comitato sotto la direttiva del Presidente e nel rispetto delle deleghe rilasciategli dal Presidente stesso;
- svolge le funzioni di direzione e coordinamento dei Dipartimenti;

adotta i regolamenti di organizzazione, con l'ordinamento dei servizi ed approva la sua articolazione, nonché la dotazione organica del personale svolge le funzioni di tesoreria e di gestione esecutiva del Fondo Comune.

ART. 10 - Il Comitato Esecutivo. Poteri del Comitato Esecutivo

Il Comitato esecutivo è formato da un numero di membri non inferiore a cinque e non superiore ad undici. I membri del Comitato Esecutivo sono eletti dal Comitato Nazionale ad esclusione del Presidente e del Segretario Generale che ne sono membri di diritto. I membri del Comitato Esecutivo durano in carica quattro anni e sono rieleggibili una sola volta per uguale periodo. In caso di morte o di dimissioni di uno o più membri prima della scadenza dell'incarico, il Comitato Esecutivo provvederà alla loro sostituzione per cooptazione. I membri così eletti rimangono in carica sino alla scadenza del mandato dell'intero Comitato Esecutivo.

Il Comitato Esecutivo:

- coadiuva il Presidente nelle sue attività;
- può nominare un Presidente Onorario che rappresenta all'estero il Comitato Nazionale ed il suo Presidente;
- vigila sull'attività svolta dal Segretario Generale;
- delibera sul bilancio consuntivo e sulla relazione annuale presentata dal Presidente;
- delibera la destinazione dei finanziamenti qualora richiesto dal Presidente;
- delibera sull'ammissione ed esclusione dei componenti il Comitato;
- delega il Segretario Generale all'esecuzione delle deliberazioni del Comitato Nazionale;
- definisce i programmi ed i piani di attività del Comitato da sottoporre all'approvazione del Comitato Nazionale;

predisporre la relazione annuale da sottoporre all'attenzione del Comitato Nazionale;
 delibera sull'accettazione di donazioni, lasciti, finanziamenti conseguenti agli stanziamenti eventualmente deliberati dallo Stato, dalle Regioni, dai Comuni, da enti locali e da altri enti pubblici e/o privati e testamenti;
 determina le modalità di utilizzo del Fondo comune per attività di carattere straordinario;
 delibera sulla variazione della sede del Comitato;
 conferisce e revoca procure;
 svolge tutte le altre attività richiamate nel presente regolamento che siano di sua competenza.

ART. 11 - Convocazione e svolgimento delle sedute del Comitato Esecutivo

Il Comitato Esecutivo è convocato dal Presidente con avviso spedito con raccomandata A/R ovvero con altro mezzo con certezza di ricezione (fax, telegramma) almeno dieci giorni prima della data di convocazione, indicando l'ordine del giorno, il giorno, l'ora ed il luogo dove si terrà la riunione. Le deliberazioni del Comitato esecutivo sono valide se assunte alla presenza di almeno la metà dei componenti e con il voto favorevole della maggioranza dei presenti. In caso di parità, prevale il voto del Presidente. Il Comitato Esecutivo si riunisce ogni qual volta il Presidente lo ritenga opportuno e almeno una volta ogni sei mesi.

ART. 12 - Comitato Nazionale

Il Comitato Nazionale è l'organo deliberativo del Comitato ed ha il compito di stabilire le direttive per la realizzazione degli scopi e delle attività previste dai precedenti articoli 3 e 4. Il Comitato Nazionale può riunirsi sia in sede ordinaria che in sede straordinaria. Il Comitato Nazionale è convocato dal Presidente con

avviso spedito con raccomandata A/R ovvero con altro mezzo con certezza di ricezione (fax, telegramma) almeno otto giorni prima della data di convocazione, indicando l'ordine del giorno, il giorno, l'ora ed il luogo dove si terrà la riunione. Il Comitato Nazionale deve riunirsi almeno una volta l'anno in sede ordinaria per l'approvazione del bilancio consuntivo. Ogni aderente può rappresentare con delega scritta soltanto un aderente. Il Comitato Nazionale in sede ordinaria è validamente costituito, in prima convocazione, con la presenza della maggioranza degli aderenti e delibera con la maggioranza dei presenti ed, in seconda convocazione, è validamente costituito con la presenza di almeno un terzo degli aderenti e delibera con la maggioranza dei presenti. Il Comitato Nazionale in sede straordinaria è validamente costituito, in prima convocazione, con la presenza di almeno i due terzi degli aderenti e delibera con la maggioranza dei presenti, ed in seconda convocazione con la presenza di almeno la maggioranza degli aderenti e delibera con la maggioranza dei presenti. Il Comitato Nazionale sia in sede ordinaria che in sede straordinaria è presieduto dal Presidente.

Il Comitato Nazionale in sede ordinaria:

approva il bilancio consuntivo;
 approva la relazione sull'attività svolta predisposta dal Presidente, preventivamente approvata dal Comitato Esecutivo;
 elabora ed approva le strategie di sviluppo dell'attività del Comitato;
 delibera sui programmi e sui piani di attività del Comitato presentati dal Comitato Esecutivo;
 delibera sulla relazione annuale predisposta dal Comitato Esecutivo;
 elegge e revoca in membri del Collegio dei Revisori;
 discute ed approva le iniziative formulate dal Consiglio Esecutivo e/o dal Presidente di propria iniziativa o dietro richiesta del Comitato Nazionale;
 delibera sul ricorso presentato dall'aderente escluso con delibera

del Comitato esecutivo;

Il Comitato Nazionale in sede straordinaria delibera:

sulle modificazioni del presente Regolamento;

sulla devoluzione del Fondo Comune in caso di scioglimento del Comitato.

Le deliberazioni vengono riportate sull'apposito libro dei verbali.

ART. 13 - Collegio dei Revisori

I membri del Collegio dei Revisori sono eletti e revocati dal Comitato Nazionale in seduta ordinaria e dura in carica quattro anni e sono rieleggibile per uguale periodo. È composto da tre membri effettivi e da tre membri supplenti, tutti iscritti al registro dei revisori contabili.

Il Collegio dei revisori, i cui componenti devono essere a pena di invalidità convocati ad assistere alle sedute del Comitato esecutivo;

verificano la correttezza dell'attività amministrativa con particolare riguardo alla legittimità delle deliberazioni di spesa e della loro esecuzione;

accertano la regolare tenuta della contabilità e la conformità dei bilanci alle risultanze dei libri contabili e delle scritture contabili; redigono una relazione sul bilancio consuntivo;

ART. 14 - Dipartimenti

Per il raggiungimento degli scopi e delle attività del Comitato, indicati ai precedenti articoli 3 e 4, questo si doterà dei seguenti Dipartimenti:

Dipartimento Attività Nazionali

Dipartimento Attività Internazionali

ART. 15 - Esercizio Sociale

L'esercizio sociale decorre dall'1 gennaio al 31 dicembre di ogni

anno. Il Bilancio consuntivo dovrà essere approvato secondo quanto già disciplinato entro il 30 aprile successivo.

ART. 16 - Scioglimento

Lo scioglimento del Comitato può essere disposto soltanto con legge. In caso di scioglimento, fatta salva la destinazione eventualmente imposta dalla legge, il Comitato Nazionale deve deliberare sulla devoluzione del Fondo Comune attribuendo, le eventuali attività solo ad altre organizzazioni con finalità analoga o ai fini di pubblica utilità sentito l'organismo di controllo previsto dalla legge.

ALLEGATO 5
Statuto della Consulta nazionale
delle fondazioni antiusura

Statuto della “Consulta Nazionale delle Fondazioni
e Associazioni Antiusura Italiane
Organizzazione non Lucrativa di Utilità Sociale”

ARTICOLO 1. (Denominazione Sede Scopo)

La “CONSULTA NAZIONALE DELLE FONDAZIONI E ASSOCIAZIONI ANTIUSURA ITALIANE Organizzazione non lucrativa di utilità sociale” in sigla “CONSULTA NAZIONALE ANTIUSURA Onlus” è un’Associazione volontaria di Fondazioni e Associazioni Antiusura (Regionali, Provinciali o Comunali) che si costituisce secondo esplicita motivazione cristiana nell’ambito di una azione di promozione umana della Chiesa Cattolica Italiana e delle direttive della C.E.I.

La Consulta ha sede in Bari, presso la sede della Fondazione S. Nicola e SS. Medici alla Via dei Gesuiti n° 20.

La Consulta, che non ha scopo di lucro e opera nel campo dell’assistenza sociale e della beneficenza, si propone, nel rispetto delle autonomie di ciascun ente associato, sul territorio nazionale come organo che, accogliendo tra gli associati le Fondazioni ed Associazioni Antiusura che promuovono la solidarietà, la prevenzione e la cultura della legalità in tema di denaro, prestito e quant’altro ad essi connesso, sia:

- interlocutore valido con le istituzioni pubbliche ad ogni livello ed in particolare con gli organismi legislativi e l’Esecutivo dello Stato e con la Conferenza Episcopale Italiana;

- animatore di ogni possibile attività culturale, sociale, legislativa, di studio, di formazione, educazione, raccolta dati ecc., volta a contrastare il fenomeno del prestito illecito di denaro e di ogni altra attività che, sfruttando i bisogni umani, tende a rendere la Persona “schiava” e priva della fondamentale “dignità”, rifacendosi ai principi cristiani della solidarietà e della promozione della persona umana, oggetto dell’eterno amore di Dio Padre;
- Esecutore di interventi finanziari, attraverso la concessione di garanzie in favore di Banche convenzionate, e/o di assistenza tecnica, legale o amministrativa volti a prevenire l’usura e/o a liberare dall’usura soggetti che rischiano di cadervi e/o vi siano caduti.

Per raggiungere tali scopi la Consulta, attraverso i propri Organismi, potrà:

- organizzare convegni, studi, mostre, conferenze;
- raccogliere dati, norme e ogni altra notizia che possa contribuire ad una più chiara lettura e comprensione dei fenomeni sociali legati o comunque dipendenti dall’uso del denaro e dei mezzi di pagamento; pubblicare libri, giornalini, volantini ed ogni altro materiale cartaceo, elettronico o magnetico atti a diffondere e sviluppare una sempre più ampia cultura sull’uso corretto del denaro, sulla legalità e sulla solidarietà, attraverso opportune commissioni e/o l’istituzione di un “Centro Studi”;
- promuovere e sostenere la nascita di nuove Fondazioni e Associazioni Antiusura per realizzare sull’intero territorio nazionale una stretta maglia di iniziative capaci di mantenere alta la guardia nei confronti del fenomeno dell’usura e del prestito illegale;
- partecipare, a nome delle associate, a Cartelli, Comitati e Associazioni aventi scopi analoghi, come il Cartello “Insieme Contro l’Usura” e a iniziative similari che in futuro potrebbero sorgere;

- indire giornate nazionali antiusura di sensibilizzazione e raccolta fondi;
- concedere garanzie a valere su fondi propri e/o statali appositamente costituiti presso Banche convenzionate, destinate a far ottenere a soggetti a rischio di usura residenti sull’intero territorio nazionale (in zone non coperte dall’attività di Fondazioni alla Consulta associate).

Per l’utilizzo dei Fondi di cui all’art.15 della legge 108/96 l’organo collegiale deliberante dovrà tenere conto dei seguenti criteri:

- Effettivo stato di bisogno;
- Serietà della ragione dell’indebitamento connessa allo stato di bisogno;
- Capacità di rimborso in base al reddito o alla situazione patrimoniale;
- Fondate prospettive di sottrarre l’indebitato dalla usura.

La Consulta non può svolgere attività diverse da quelle sopra indicate ad eccezione di quelle ad esse strettamente connesse o di quelle accessorie a quelle statutarie, in quanto integrative delle stesse.

ARTICOLO 2. (Iscrizione recesso decadenza)

L’adesione alla Consulta da parte delle Fondazioni e Associazioni Antiusura avviene su domanda dei rispettivi organi competenti, accettata dal Consiglio Direttivo, e si intende a tempo indeterminato, salvo recesso.

Alla Consulta si possono associare quelle Fondazioni e Associazioni che si riconoscono nelle sue motivazioni e operatività in quanto, nella linea del rispetto profondo di tutte le oneste culture, la Consulta auspica e ricerca aggregazioni e collaborazioni con quelle fondazioni e associazioni che intendono operare a favore delle vittime dell’usura e al ravvedimento morale, civile e legale dell’usuraio.

L'associata è tenuta a corrispondere il contributo annuale che il Consiglio Direttivo stabilisce anno per anno.

La decadenza è dichiarata dal Consiglio Direttivo della Consulta, di cui si fa menzione nei successivi articoli, con la maggioranza assoluta dei suoi membri, nei casi di gravi inadempienze agli obblighi derivanti dal presente statuto o dai regolamenti interni che eventualmente fossero stati emanati, e diviene esecutiva se, trascorso un mese dalla comunicazione, non viene impugnata al Collegio arbitrale di cui al successivo art. 14.

I rappresentanti delle Fondazioni e delle Associazioni che recedono, o che siano dichiarate decadute da socio, decadono automaticamente dalla carica eventualmente coperta negli organi della Consulta.

ARTICOLO 3. (Gli Organi)

Sono Organi della Consulta:

L'Assemblea;

Il Consiglio Direttivo;

Il Presidente;

Il Segretario;

Il Collegio dei Revisori dei Conti.

Le cariche degli Organi della Consulta sono di natura gratuita, salvo il rimborso di eventuali spese rivenienti dall'adempimento di quanto di competenza.

L'elezione degli Organi sociali non può essere in alcun modo vincolata o limitata ed è informata a criteri di massima libertà di partecipazione all'elettorato attivo e passivo.

ARTICOLO 4. (L'Assemblea)

L'Assemblea è costituita dal Presidente della Consulta, che la presiede, dai presidenti delle Fondazioni e Associazioni o loro delegati.

L'Assemblea si riunisce almeno una volta all'anno per l'approvazione del Rendiconto di Gestione entro il 31 marzo.

In caso di impedimento e/o forza maggiore il termine di cui al periodo precedente può essere prorogato non oltre il 31 luglio.

Essa, inoltre, ha il compito di:

- indicare gli indirizzi generali della Consulta così come enunciati dall'art. 1;
- eleggere il Consiglio Direttivo e il Presidente;
- eleggere il Segretario Generale;
- eleggere il Collegio dei Revisori dei Conti;
- modificare lo Statuto;
- deliberare sull'eventuale destinazione di utili di gestione comunque denominati, nonché di fondi, riserve o capitale durante la vita della Consulta stessa, qualora ciò sia consentito dalla legge e dal presente Statuto;
- deliberare lo scioglimento e la liquidazione della Consulta e la devoluzione del suo patrimonio.

L'Assemblea è convocata dal Presidente ogni qualvolta questi lo ritenga opportuno oppure ne sia fatta richiesta da almeno un sesto (1/6) degli aderenti o da almeno tre consiglieri.

La convocazione è fatta mediante lettera raccomandata, contenente l'indicazione del luogo, del giorno e dell'ora della riunione, sia di prima che di seconda convocazione, e l'elenco delle materie da trattare, spedita a tutti gli aderenti all'indirizzo risultante dal Libro degli Associati, nonché ai Componenti del Consiglio Direttivo almeno dieci giorni prima dell'adunanza e che comunque giunga al loro indirizzo almeno tre giorni prima dell'adunanza stessa.

L'Assemblea è validamente costituita ed è atta a deliberare qualora in prima convocazione sia presente almeno la metà dei suoi membri.

In seconda convocazione l'Assemblea è validamente costituita qualunque sia il numero dei presenti.

L'Adunanza di seconda convocazione non può svolgersi nello stesso giorno fissato per la prima.

Ogni aderente alla Consulta ha diritto a un voto, esercitabile an-

che mediante delega apposta in calce all'avviso di convocazione. La delega può essere conferita solamente ad altro aderente alla Consulta che non sia amministratore o dipendente della stessa. Ciascun delegato non può farsi portatore di più di una delega. Le deliberazioni sono assunte con il voto favorevole della maggioranza dei presenti e, in caso di parità, il voto del Presidente vale doppio. L'Assemblea è presieduta dal Presidente del Consiglio Direttivo; in mancanza da un altro membro del Consiglio stesso, oppure, su designazione dei presenti, da qualsiasi altro aderente alla Consulta. All'inizio dei lavori viene nominato un Segretario dell'Assemblea.

ARTICOLO 5. (Consiglio Direttivo)

Il Consiglio Direttivo è composto dal Presidente, dal Segretario Generale e da tre membri.

Questi sono scelti fra i Presidenti o i membri del Consiglio Direttivo delle Fondazioni e Associazioni Antiusura che abbiano avuto riconoscimento giuridico regionale, avendo riguardo alle esigenze di carattere territoriale (nord-centro-sud), durano in carica per tre anni e sono rieleggibili.

Dalla nomina a Consigliere non consegue alcun compenso, salvo il rimborso delle spese documentate sostenute per ragioni dell'ufficio ricoperto.

ARTICOLO 6. (Attribuzioni del Consiglio Direttivo)

Il Consiglio Direttivo è convocato dal Presidente, dal Segretario Generale o su richiesta di tre dei suoi membri, almeno due volte l'anno.

L'avviso di convocazione, con l'elenco delle materie da trattare, deve essere trasmesso mediante lettera raccomandata o anche a mezzo fax ai membri che compongono il Consiglio almeno cinque giorni prima della data della riunione.

Il Consiglio Direttivo è comunque validamente costituito ed è

atto a deliberare, anche in assenza delle suddette formalità di convocazione, qualora siano presenti tutti i suoi membri.

Il Consiglio Direttivo è presieduto dal Presidente; in mancanza, su designazione dei presenti, da un altro membro dello stesso Consiglio.

Il Consiglio Direttivo è validamente costituito qualora sia presente almeno la metà dei suoi membri.

Le deliberazioni del Consiglio Direttivo sono assunte con il voto favorevole della maggioranza dei presenti; l'espressione di astensione si computa come voto negativo; in caso di parità di voti prevale il voto di chi presiede la riunione.

Per le deliberazioni di straordinaria amministrazione occorre il voto favorevole della maggioranza dei consiglieri in carica.

Alle riunioni del Consiglio Direttivo presenzia, con voto consultivo, il Coordinatore di cui al successivo art. 8.

I membri del Consiglio Direttivo possono essere accompagnati, in qualità di consulenti, da un collaboratore.

Il Consiglio Direttivo si occupa dell'ordinaria e straordinaria amministrazione della Consulta, ed in particolare:

- a) formulare e proporre all'Assemblea Nazionale il programma annuale di attività;
- b) deliberare in materia amministrativa predisponendo il bilancio annuale;
- c) costituire Commissioni permanenti di studio e partecipazione e nominare delegati anche sulla base delle indicazioni delle Associate;
- d) esaminare statuti, convenzioni bancarie ed atti diversi stipulati e/o stipulandi da parte delle Associate, al fine di formulare criteri coerenti con le motivazioni ispiratrici della Consulta ma nel rispetto della specificità dei singoli statuti, ed estendere sull'intero territorio nazionale migliori condizioni e proposte operative;
- e) nominare, ove lo ritenga, il Coordinatore, su proposta del Se-

gretario;

f) stabilire l'ammontare della quota annua associativa;

g) mantenere i rapporti con le istituzioni;

h) porsi come referente per tutte le necessità che vengano richieste dalle Associate, con particolare attenzione alle Associate di nuova costituzione;

i) decidere su quanto altro occorra per il buon funzionamento della Consulta;

j) accettare o respingere le domande dei nuovi associati.

ARTICOLO 7. (Il Presidente)

Il Presidente rappresenta la Consulta in ogni rapporto. Lo sostituisce, in sua assenza o per sua delega, il Segretario.

Il Presidente convoca e presiede l'Assemblea e il Consiglio Direttivo e cura l'esecuzione delle relative deliberazioni.

Per la elezione del Presidente è richiesta la maggioranza assoluta dei partecipanti all'Assemblea nei primi tre scrutini; successivamente vale la maggioranza relativa.

ARTICOLO 8. (Il Segretario)

Il Segretario è l'animatore di ogni attività della Consulta e sovrintende al suo regolare funzionamento, cura le decisioni programmatiche e progettuali dell'Assemblea ed agisce in stretta relazione col Presidente al fine del perseguimento dell'oggetto sociale.

È eletto dall'Assemblea su proposta del Presidente della Consulta. Propone al Consiglio Direttivo un Coordinatore esecutivo con rilevanza interna.

ARTICOLO 9. (Collegio dei Revisori dei Conti)

il Collegio dei Revisori dei Conti si compone di tre membri effettivi e di due supplenti (questi ultimi subentrano in ogni caso di cessazione di un membro effettivo).

L'incarico di Revisore dei Conti è incompatibile con la carica di Consigliere.

Per la durata in carica e la rieleggibilità valgono le norme dettate nel presente statuto per i membri del Consiglio Direttivo.

I Revisori dei Conti curano la tenuta del Libro delle Adunanze dei Revisori dei Conti, partecipano di diritto alle adunanze della Assemblea e, senza diritto di voto, a quelle del Consiglio Direttivo, con facoltà di parola ma senza diritto di voto, verificano la regolare tenuta della contabilità dell'associazione e dei relativi libri, danno pareri sui bilanci.

ARTICOLO 10. (Patrimonio e Finanziamento)

Il patrimonio della Consulta è costituito dalle quote sociali, dai beni mobili o immobili che pervengono alla Consulta stessa a qualsiasi titolo, da elargizioni o contributi da parte di enti pubblici ed ecclesiastici (C.E.I., Diocesi e affini), da enti privati o persone fisiche e dagli avanzi netti di gestione.

Per l'adempimento dei suoi compiti la Consulta dispone delle seguenti entrate:

- versamenti effettuati dagli associati originari, dei versamenti ulteriori effettuati dagli stessi e da quelli effettuati da tutti coloro che aderiscono alla Consulta;
- redditi derivanti dal suo patrimonio;
- introiti realizzati nello svolgimento della sua attività.

Il Consiglio Direttivo annualmente stabilisce la quota di versamento minimo da effettuarsi all'atto dell'adesione alla Consulta da parte di chi intende aderire alla stessa e stabilisce la quota annuale di iscrizione.

L'adesione alla Consulta non comporta obblighi di finanziamento o di esborso ulteriori rispetto al versamento originario all'atto dell'ammissione e al versamento della quota annua di iscrizione. È comunque facoltà degli aderenti alla Consulta di effettuare versa-

menti ulteriori rispetto a quelli originari e a quelli annuali. I versamenti al fondo di dotazione possono essere di qualsiasi entità, fatti salvi i versamenti minimi come sopra determinati per l'ammissione e l'iscrizione annuale, e sono comunque a fondo perduto; i versamenti non sono quindi rivalutabili né ripetibili in nessun caso, e quindi nemmeno in caso di scioglimento della Consulta, né in caso di estinzione, di recesso o di decadenza dalla stessa, può pertanto farsi luogo alla richiesta di rimborso di quanto versato alla Consulta a titolo di versamento al fondo di dotazione. Il versamento non crea altri diritti di partecipazione e, segnatamente, non crea quote indivise di partecipazione trasmissibili a terzi.

ARTICOLO 11. (Avanzi di Gestione)

Alla Consulta è vietato distribuire, anche in modo indiretto, utili o avanzi di gestione comunque denominati, nonché fondi, riserve o capitale durante la vita della Consulta stessa, a meno che la destinazione o la distribuzione non siano imposte per legge o siano state effettuate a favore di altre organizzazioni non lucrative di utilità sociale (Onlus) che per legge, statuto o regolamento facciano parte della medesima e unitaria struttura. La Consulta ha l'obbligo di impiegare gli utili o gli avanzi di gestione per la realizzazione delle attività istituzionali e di quelle ad esse direttamente connesse.

ARTICOLO 12. (Bilancio)

Gli esercizi della Consulta si chiudono il 31 dicembre di ogni anno. Per ogni esercizio è predisposto un bilancio consuntivo. Entro il 28 febbraio di ciascun anno il Consiglio Direttivo è convocato per la predisposizione del bilancio consuntivo dell'esercizio precedente da sottoporre all'approvazione dell'Assemblea. In caso di impedimento e/o forza maggiore il termine di cui al capoverso precedente può prorogarsi, ma non oltre il 31 luglio.

Il bilancio deve restare depositato presso la sede della Consulta nei 15 (quindici) giorni che precedono l'Assemblea convocata per la sua approvazione a disposizione di tutti coloro che abbiano motivato interesse alla sua lettura. La richiesta di copie è soddisfatta dalla Consulta a spese del richiedente.

ARTICOLO 13. (Scioglimento)

In caso di suo scioglimento, per qualunque causa, la Consulta ha l'obbligo di devolvere il suo patrimonio ad altre organizzazioni non lucrative di utilità sociale (Onlus) o a fini di pubblica utilità, sentito l'organismo di controllo di cui all'art. 3, comma 190 della legge 23 dicembre 1996 n° 662, salvo diversa destinazione imposta dalla legge.

ARTICOLO 14. (Clausola compromissoria)

Qualunque controversia dovesse sorgere in dipendenza della esecuzione o interpretazione del presente Statuto e che possa formare oggetto di compromesso sarà rimessa al giudizio di un collegio arbitrale amichevole compositore che giudicherà secondo equità e senza formalità di procedura dando luogo ad arbitrato irrituale. Il Collegio sarà composto da tre arbitri da nominarsi uno da ciascuna delle parti ed il terzo dall'Arcivescovo della sede legale della Consulta.

ARTICOLO 15. (Legge Applicabile)

Per disciplinare ciò che non sia previsto nel presente Statuto, si deve far riferimento alle norme in materia di Enti contenute nel Libro I del Codice Civile e, in subordine, alle norme contenute nel Libro V del Codice Civile, nonché alle norme vigenti in materia di Enti non profit. Firmati: Massimo Rastrelli – Michele Buquicchio notaio (col sigillo).

Finito di stampare
nel mese di settembre 2008
presso la LEGMA - Napoli