

# Microcredito

## di Leonardo Becchetti, Fabio Pisani

### 1. Introduzione

Ci sono molte storie e luoghi comuni sul microcredito, l'elenco è ampio. Da un lato ci sono esperienze in cui sembra emergere che questo strumento ha la capacità di ergersi quasi a panacea di tutti i mali, in grado di risolvere ogni problema legato alla povertà, all'esclusione sociale e contemporaneamente capace di stimolare la crescita economica e sociale. Accanto a queste esperienze, poi, ve ne sono altre in cui non mancano aspetti negativi, magari le stesse esperienze che si possono annoverare tra quelle comunque definibili positive, ma nelle quali sono presenti elementi non altrettanto apprezzabili. Ci si riferisce in quest'ultimo caso, ad esempio, al fatto che i prestiti, nella maggior parte delle volte, sono erogati a tassi di interesse molto elevati, prossimi a quelli comunemente considerati di usura, oppure al fatto che molte iniziative legate al microcredito siano fallite quando è mancato l'apporto di continue risorse finanziarie a titolo di donazione. La stessa Grameen Bank – ma questo vale anche per altre realtà altrettanto importanti – ha vissuto negli anni passati (nel passaggio dalla Grameen I alla Grameen II) momenti di profonda crisi.

Quando un fenomeno è così complesso, diffuso e con caratteristiche diverse, che variano non solo rispetto al luogo dove è stato introdotto ma anche per il modo con il quale è stato introdotto e le istituzioni che lo hanno sviluppato, è normale che si possa arrivare a giudizi molto diversi, addirittura opposti.

Quello che si vuole porre in evidenza è la caratteristica del microcredito di creare, oltre al benessere economico, inteso in senso stretto, alcuni valori e beni immateriali che il mercato da solo non riesce a produrre. Si sta parlando di creazione di valori quali la fiducia e l'autostima e la produzione di beni comunemente definiti relazionali. La diffusione del microcredito in quasi tutti i paesi in via di sviluppo e, seppur con caratteristiche e modalità diverse, in quelli più sviluppati sta quindi nella sua capacità di favorire contemporaneamente sia lo sviluppo economico sia quello sociale. Non si tratta di una semplice creazione di valore economico aggiunto,

di nuova ricchezza materiale, ma di qualcosa di più complesso, della creazione di beni che hanno come principale caratteristica quella di essere immateriali e generalmente non prodotti spontaneamente dal mercato.

Il microcredito si caratterizza, pertanto, per essere uno strumento potenzialmente in grado di conciliare in pieno l'obiettivo delle Nazioni Unite e dell'Unione Europea di favorire lo sviluppo economico e l'inclusione sociale. I risultati delle stime empiriche sulle determinanti dello sviluppo hanno messo in evidenza in più occasioni un *trade off* tra crescita economica e uguaglianza, quindi un divario tra aumento della ricchezza disponibile, in termini di beni e servizi, ed equa distribuzione di risorse tra la popolazione. In genere, quando vi è uno choc tecnologico in grado di aumentare la produttività, vi è anche un aumento della dispersione dei salari: si assiste a un aumento della richiesta da parte delle imprese di personale qualificato e contemporaneamente vi è una diminuzione della richiesta di personale non qualificato, sostituito dai nuovi e più efficienti macchinari (lo stipendio dei primi sale, quello dei secondi si contrae). Alternativamente, si può pensare alla crescita economica sostenuta dalla globalizzazione – fenomeno che ha permesso ai capitali di andare nei paesi dove più alta è la produttività degli investimenti e al tempo stesso ha determinato una sovrabbondanza di manodopera poco specializzata – come a un fenomeno che ha ricreato un “esercito di riserva” di lavoratori poco specializzati e ha messo in crisi soprattutto quelli dei paesi più ricchi che devono fronteggiare la concorrenza della manodopera a minor costo dei paesi in via di sviluppo. Sia nel caso di aumento di crescita economica dovuta ai progressi della tecnologia sia per un miglior impiego dei capitali, si crea comunque una relazione negativa tra aumento della ricchezza e distribuzione della stessa.

Il microcredito, facilitando l'accesso alla produzione degli esclusi, si pone in contrasto con questa tendenza, come strumento fondamentale per promuovere pari opportunità, accesso al credito e all'istruzione, in modo da attenuare il *trade off* tra crescita e distribuzione del reddito e della ricchezza. Da un lato, esso favorisce la crescita in quanto consente l'accesso al mondo produttivo di individui potenzialmente produttivi ma non “bancabili” perché privi delle tradizionali garanzie bancarie. Dall'altro, poiché principalmente rivolto ai poveri, contribuisce a ridistribuire le risorse tra la popolazione senza intervento della mano pubblica o di risorse messe a disposizione a titolo di donazione filantropica.

Contemporaneamente si creano fondamentali valori non economici di cui il mercato ha profondamente bisogno per sopravvivere e, con il prestito rivolto agli esclusi, ai cosiddetti non bancabili, si mettono in moto una serie di conseguenze che vanno dall'inclusione, alla produzione di fiducia, autostima e dignità sociale.

## 2. Il fenomeno microcredito

Il microcredito<sup>1</sup> prende le mosse dalle esperienze dei tradizionali prestatori locali e, per certi versi, dai Monti di Pietà. Si differenzia dalla prima fattispecie in quanto è una forma di credito più istituzionale e formale; non si tratta del prestito fatto da un membro della famiglia a un altro membro, né del prestito erogato da un amico. Viene meno anche lo scopo poco nobile – e comune a molti *money lenders* – di prestare al fine di mettere il debitore nelle condizioni di non ripagare il debito e quindi nelle condizioni di acquisire l'eventuale bene in garanzia o, peggio ancora, di ridurre in schiavitù l'insolvente. Il microcredito si caratterizza – elemento che lo contraddistingue anche dall'attività dei comuni Monti di Pietà – per il fatto che il prestito non è generalmente una forma di credito al consumo, e quindi alla base della transazione non ci sono motivi di liquidità. L'obiettivo è quasi sempre quello di facilitare l'acquisto di input necessari per la produzione: semi per la piantagione, strumenti per la coltivazione dei campi, ago e filo per cucire, oppure macchinari vari e diversi per avviare produzioni in vari settori. Sia i *money lenders* sia i Monti di Pietà preferivano, invece, prestare per incentivare il consumo, finalità che consentiva di non perdere il cliente. Soprattutto nel primo caso lo scopo non era quello di rendere il debitore autosufficiente, inserendolo nel circuito produttivo, ma quello di regearlo a perpetuo prestatario.

Altra caratteristica del moderno microcredito è quella di riuscire a dare soldi a chi non ha niente da dare in pegno, ai non bancabili, diversamente da come si comportano le normali banche che, per dirla in termini spiccioli, danno i soldi solo a chi già li ha. Con il microcredito si danno soldi a chi ha talento e a chi ha volontà di fare, pur non disponendo di autofinanziamento e dunque non avendo risorse per avviare un'attività produttiva con le proprie disponibilità economiche. Si dà sulla base della fiducia. Tutto questo avviene senza un alto tasso di sofferenze per i creditori. Al contrario, dalla lettura dei dati emergono percentuali di sofferenze e incagli inferiori a quelle delle normali banche che erogano fondi solo a fronte di garanzie reali.

L'erogazione del credito in condizioni generalmente considerate difficili è possibile perché, in primo luogo, le istituzioni che erogano le risorse stanno nei villaggi dove vivono i potenziali debitori, riescono a conoscerli, sono quindi in grado, grazie alla virtù della prossimità, di risolvere il pro-

1. Oltre al microcredito, esiste tutta un'altra serie di strumenti che si possono far ricadere nel più ampio mondo della microfinanza, ad esempio strumenti per favorire il risparmio, la liquidità e particolari contratti assicurativi rivolti non solo alle popolazioni più povere, ma anche ai risparmiatori socialmente responsabili dei paesi sviluppati.

blema dell’asimmetria informativa<sup>2</sup> tra creditore e debitore, uno dei fattori all’origine del razionamento dei fondi. Infatti il mercato creditizio non trova nel tasso di interesse la variabile in grado di eliminare gli squilibri, a differenza di tutti gli altri mercati, nei quali se c’è scarsità di un bene si risolve il problema dell’eccesso di domanda con l’aumento del prezzo del bene stesso, fino al punto in cui non si determina equilibrio tra domanda e offerta. Questo a causa del noto fenomeno della selezione avversa: all’aumentare del tasso di interesse, e sotto alcune assunzioni ragionevoli sulle caratteristiche di questo mercato, si ha una fuga dei debitori migliori, mentre rimangono quelli più a rischio, proprio quelli a cui si vuole negare il prestito in quanto più alta è la loro probabilità di fallimento. Conoscendo bene il debitore, la banca riesce dunque a capire se può fidarsi o meno e quindi se può erogare il prestito senza correre eccessivi rischi ed evitando di dover razionare il credito per via dell’asimmetria informativa.

I problemi dell’asimmetria informativa e, quindi, i problemi del razionamento del credito sono risolti in altri casi grazie a modalità tipiche del microcredito: il prestito di gruppo con o senza penalità congiunta. Si concede un prestito a ciascun componente di un gruppo e, qualora uno o più elementi dello stesso gruppo non dovessero ottemperare ai loro impegni verso il creditore, quest’ultimo può rivalersi nei confronti di tutti gli altri se è prevista la penalità congiunta, oppure può negare ulteriori prestiti agli altri membri del gruppo in assenza di tale specifica penalità. Questo meccanismo genera l’incentivo per i potenziali membri a mettersi in gruppo con persone valide e oneste, di cui ci si può fidare, che cercheranno di restituire quanto ricevuto. Appartenendo alla stessa comunità, i potenziali membri si conoscono bene e sanno individuare dei buoni compagni mettendo in moto un circuito di autoselezione virtuosa. Con il prestito di gruppo viene anche risolto il problema dell’asimmetria informativa durante e dopo lo svolgimento del progetto. Il monitoraggio del singolo creditore è svolto dagli stessi membri del gruppo che si controllano l’un l’altro e, laddove necessario, si aiutano a vicenda e si fanno inoltre carico di spingere verso un comportamento più virtuoso le eventuali “pecore nere”. È risolto anche il problema della verifica dei risultati delle varie iniziative finanziarie, dal momento che sono sempre gli stessi membri del gruppo ad avere interesse a controllare come sono andati effettivamente gli affari, evitando così forme di “fallimento strategico” o di dichiarazione mendace di fallimento da parte dei clienti della banca.

2. Il debitore conosce il grado di rischio del proprio progetto, mentre la banca conosce solo il grado medio del rischio dei progetti, ma non è in grado di determinare quello della singola persona che sta chiedendo i fondi.

In questo modo, per il prestatore si risolve il problema dell’asimmetria informativa e del controllo, che è rimesso al gruppo stesso, e ciò permette alla banca di ridurre i costi dell’attività creditizia in quanto non effettua più lo screening *ex ante* e il monitoraggio *ex post* del debitore, ma delega questa attività prevalentemente a terzi, che tra l’altro hanno in questo particolare frangente una maggiore capacità e vantaggio comparato poiché conoscono meglio il debitore. L’esito finale è la possibilità da parte della banca di ridurre i costi e quindi la possibilità di chiedere un tasso di interesse relativamente basso.

Il microcredito funziona comunque anche nei casi in cui non c’è il prestito di gruppo e la penalità congiunta poiché il credito è concesso molto spesso a “particolari” categorie di persone. Sono individui che non hanno altra via per uscire dalla povertà in cui versano al di fuori del microcredito e dunque sono spesso consapevoli che la possibilità che viene loro fornita è l’unica. Se la sfruttano male o non si comportano lealmente, difficilmente avranno altre opportunità (la banca è in genere l’unica presente nel villaggio, gode di una posizione di monopolio che, a differenza di quanto si possa pensare, è in questo caso auspicabile in quanto le conferisce quel potere di rendersi insostituibile, il che spinge il debitore a comportarsi bene, restituendo quanto ricevuto e consente alla banca stessa di poter erogare i soldi anche quando non ci solo garanzie reali). Non si deve poi pensare che il debitore, nel momento in cui l’iniziativa è andata bene e ha avviato l’attività, non ha più convenienza a rimborsare il prestito in quanto, prima di divenire autosufficiente da un punto di vista dei capitali, avrà bisogno di richiedere più volte i fondi per tappe di investimento successivo. Il prestito può essere concesso perché ci sono le condizioni per dare fiducia: il richiedente sa che è l’unica possibilità che ha e non può permettersi di perdere la fiducia degli altri.

Un ruolo determinante è anche svolto dal contesto in cui avviene il prestito: il villaggio. La persona che riceve i fondi ha un forte incentivo a comportarsi in maniera virtuosa; infatti sa che i membri della comunità adotterebbero nei suoi confronti una sorta di ostracismo sociale nel momento in cui non restituisse i fondi ottenuti, oppure non operasse con diligenza. I membri del villaggio, per paura che tale comportamento scorretto possa pregiudicare per il futuro nuovi prestiti per gli altri, tendono a mettere in atto azioni di esclusione sociale nei confronti dei cattivi debitori. Ancora una volta, la banca può fidarsi della comunità, la quale metterà effettivamente in atto le sanzioni sociali.

Un piccolo inciso lo merita il legame tra il microcredito e donne poiché queste rappresentano in molti paesi le principali beneficiarie dei prestiti. Dal canto loro, le donne presentano tassi di non restituzione delle somme ricevute quasi prossimi allo zero, di loro ci si può fidare. La possibilità

per le donne di accedere ai prestiti e quindi la possibilità di avviare una propria attività imprenditoriale in grado di renderle autonome economicamente, cosa che le ha in definitiva rese più indipendenti dalle famiglie e dai mariti, è stato uno dei principali fattori che hanno determinato concretamente la loro emancipazione. Il microcredito è stato lo strumento che ha portato le donne, relegate molto spesso a ruoli marginali soprattutto nei paesi sottosviluppati, ad avere un livello di indipendenza e di riconoscimento socio-culturale non raggiunto neanche tramite i più moderni provvedimenti legislativi adottati dai paesi culturalmente più aperti e avanzati. Il microcredito è dunque riuscito spesso a promuovere quei diritti che in molti paesi erano scritti solo sulla carta, creando non solo benessere economico ma anche sociale.

Se è vero che esistono potenzialmente tutti questi aspetti positivi, ovvero la possibilità di erogare credito a chi non ha garanzie da dare e la possibilità di autoimpiegarsi in un'attività produttiva in grado di garantire un autosostentamento nel lungo periodo, è anche vero che non mancano aspetti potenzialmente negativi. Il primo è che le istituzioni che erogano questo tipo di prestiti, per mantenersi in vita autonomamente, sono costrette a praticare tassi di interesse molto elevati. Inoltre, questa tecnica di prestito è praticabile solo in determinati casi, ad esempio in comunità in cui è presente una notevole dotazione di capitale sociale ed esistono delle forti relazioni sociali e dove sono presenti valori che spingono verso comportamenti leali. Se non ci sono le condizioni per creare un rapporto di fiducia e non ci sono garanzie reali, si ritorna al problema del razionamento. Per questo motivo ci sono difficoltà a esportare il microcredito nei paesi sviluppati dove la sanzione sociale del gruppo o del villaggio, tramite l'ostracismo sociale<sup>3</sup>, è un deterrente di scarsa efficacia. Allo stesso modo, quando ci sono una serie di strumenti che rendono il microcredito non l'unico strumento disponibile, ma uno dei tanti che può garantire l'accesso all'autosostentamento, ci sono problemi a prestare i soldi perché il debitore può perdere la fiducia degli altri con minori conseguenze negative. Gli stessi meccanismi di autoselezione virtuosa e di prestito di gruppo possono presentare controindicazioni. Alla fine, dopo che i clienti più virtuosi hanno formato gruppi tra di loro, quelli meno

3. Nei paesi sviluppati il microcredito funziona quasi come quello nei paesi del Sud del mondo quando i beneficiari del prestito sono i membri delle comunità di immigrati. In questo caso, è la comunità che crea nuovamente le condizioni del villaggio dei paesi in via di sviluppo: comportarsi scorrettamente riduce per gli altri membri della comunità la probabilità di ricevere dei finanziamenti e pertanto si ha la spinta all'ostracismo sociale, che del resto funziona perché l'immigrato escluso dal suo gruppo di appartenenza si viene a trovare in serie difficoltà.

virtuosi rimasti sul campo avranno pur sempre interesse a unirsi e a chiedere il prestito. Quando i gruppi sono troppo numerosi il controllo tra pari viene disincentivato.

In sintesi, il microcredito presenta aspetti positivi quali la possibilità di autoimprendersi e di emanciparsi, di sviluppare una serie di legami fiduciari che hanno risvolti non solo economici e aspetti negativi quali, ad esempio, gli elevati tassi di interesse e la scarsa possibilità di replicare l'esperienza del microcredito in tutti i contesti, aspetti risolti in parte con una migliore gestione delle risorse finanziarie e con altre forme di prestito<sup>4</sup>.

### 3. La “produzione” di fiducia e il microcredito

È chiaro come il microcredito non sia una forma di aiuto di tipo assistenziale, in quanto esso genera importanti doveri in capo a chi riceve risorse finanziarie. Il povero non è più dunque un soggetto passivo che prende senza dare nulla in cambio, come accade nelle tradizionali politiche di aiuto umanitario. Grazie al prestito e agli obblighi conseguiti, gli viene data la possibilità di emanciparsi dalla propria condizione di mero consumatore e di diventare un soggetto attivo che crea la propria attività produttiva e ne cura l'organizzazione. Gli sono inoltre forniti i mezzi e, soprattutto, sono create le condizioni perché possa trasformarsi da soggetto escluso in imprenditore a tutti gli effetti, inserito a pieno titolo nella società.

Con questo processo si producono insieme alla ricchezza materiale anche dei beni caratterizzati dal fatto di avere una natura prettamente intangibile. Si può pensare alla produzione di valori sociali, quali la felicità, la fiducia, l'autostima e una serie di beni relazionali, come lo sviluppo dei rapporti di fiducia tra i membri della comunità e l'instaurazione di legami fiduciari tra gli stessi debitori e creditori. Per chiarire quanto detto, si pensi al fatto che, nel momento in cui la banca accetta di dare credito, è come se stesse accordando la più completa fiducia a chi riceve i fondi: è la prova concreta da parte del *creditore* che *crede* nel debitore. Questa prova, tra l'altro, è molto significativa in quanto, come ricordato in precedenza, il debitore non ha beni da dare a garanzia del prestito ricevuto: la fiducia

4. Si pensi al prestito progressivo nel quale, a seguito del rimborso del precedente prestito, il debitore ottiene una quantità di volta in volta superiore di risorse con le quali può proseguire ed espandere più velocemente la sua attività. Si pensi, inoltre, al prestito con garanzie atipiche; in questo caso i beni dati in garanzia non hanno un valore economico significativo, ma hanno un notevole valore per il debitore, che quindi ha tutto l'interesse a rientrarne in possesso. Si pensi, ad esempio, agli utensili per la coltivazione dei campi, il cui valore è quasi nullo per la banca, ma ne ha uno grandissimo per chi li deve usare.

è quindi piena. La stessa cosa si può dire quando il gruppo di debitori, nell'ambito di prestito di gruppo, accetta un nuovo membro: ne sta riconoscendo le sue capacità e implicitamente gli sta accordando la fiducia. Riconoscere la validità della persona e dare fiducia hanno come risultato indiretto anche quello di aumentare l'autostima del debitore: quest'ultimo si sente gratificato da quello che fa e non prova quel senso di umiliazione per aver ricevuto dei soldi a titolo di elemosina. Ma la concessione di fiducia non è unilaterale perché, quando il debitore si rivolge alla banca che eroga il prestito, sta dimostrando, a modo suo, fiducia, mette la propria possibilità di emancipazione nelle sue mani.

In questo scambio di rapporti e di valori non c'è solo produzione di nuova fiducia, ma vi è anche la partecipazione alla costruzione di un ambiente in cui il livello di fiducia già presente può essere conservato e addirittura aumentato. Infatti le persone che ricevono credito non sono più costrette a migrare, a lasciare la propria comunità, dove comunque i legami che hanno contribuiscono a dare un senso di sicurezza. Nell'ambiente conosciuto ci si muove con maggiore facilità, ci si sente più forti, si ha maggiore fiducia in se stessi e in quello che si può fare, elementi che consentono di prendere anche quelle decisioni che richiedono maggiore coraggio.

Il microcredito rappresenta, quindi, un'attività nella quale, tramite la combinazione di capitale fisico, di *know-how* e di lavoro si generano indirettamente anche dei beni immateriali: la fiducia, l'autostima, la gratificazione per quello che si fa, il morale e le relazioni interpersonali. Non si ripete quello che avviene con altre funzioni di produzione, quando questi beni vengono addirittura consumati. Ad esempio, si pensi a tipici processi industriali in cui si mette la persona nella condizione di eseguire solo demotivanti lavori di routine, oppure quando le relazioni interpersonali tra i colleghi di lavoro sono ostacolate da meccanismi di competizione interna che prevalgono in modo da sopraffare ogni possibilità di cooperazione. Nel microcredito, invece, vi è l'unione di più attori, la banca da una parte e debitori e membri della comunità dall'altra: insieme riescono a creare un valore aggiunto complessivo che è superiore a quello che si sarebbe potuto ottenere se non avessero interagito tra loro, determinando quel fenomeno che in linguaggio economico si chiama superaddittività.

Questa creazione di valori è importante poiché, come emerge in maniera sempre più marcata dall'analisi delle varie realtà sociali, la sola crescita economica e la maggiore ricchezza a disposizione di ognuno di noi non riescono in modo autonomo a garantire un maggior benessere sociale e soddisfazione di vita in senso lato. A riguardo si deve sottolineare che le recenti verifiche empiriche degli studi sulla soddisfazione di vita mostrano come nei paesi sviluppati, al crescere del reddito, corrisponde sempre

più frequentemente una stazionarietà o addirittura una diminuzione della felicità (il cosiddetto paradosso di Easterlin). Si palesa in molti casi una correlazione diretta tra ricchezza e insoddisfazione, che sfocia in fenomeni di devianza sociale, come l'alcoolismo, la tossicodipendenza, sempre più diffusi, o comunque si traduce in fenomeni negativi: basti pensare all'alto numero di suicidi dei paesi occidentali e al diffuso malessere psicofisico come la depressione. Il recente filone di ricerca sulla soddisfazione di vita spiega questi fenomeni inattesi (almeno per gli economisti), sottolineando come la felicità dipenda, oltre che dal reddito, anche da altre componenti, in primo luogo dalla disponibilità di quei beni immateriali prima elencati, tra cui un ruolo predominante lo giocano la fiducia, l'autostima, la partecipazione alla vita sociale e i beni relazionali.

L'output del microcredito comprende anche questi beni immateriali e ciò lo pone come un valido strumento in grado di migliorare sia il benessere economico sia quello sociale. Esso permette potenzialmente di impostare lo sviluppo del sistema economico secondo quello che più volte è stato definito un approccio "tridimensionale", creare valore economico, che rappresenta l'asse materiale, produrre in maniera ecocompatibile, che rappresenta l'aspetto ambientale, e creare maggiore benessere sociale. È superato così l'approccio unilaterale della produzione che necessariamente mette di fronte a una serie di *trade off*: risolvere il problema della povertà a scapito del depauperamento dell'ambiente o dell'impoverimento delle relazioni sociali, oppure risolvere il problema ambientale e relazionale a scapito della crescita economica (ad esempio, risorse pubbliche spese per preservare l'ambiente e per politiche assistenzialiste con fondi che vengono così sottratti ai circuiti produttivi).

C'è quindi la capacità da parte delle istituzioni dediti al microcredito di creare dell'altro. Si tratta di quei beni che non possono essere forniti in via autonoma dal mercato. Questo può produrre ricchezza ma non valori e non può di certo intervenire neanche nella redistribuzione delle risorse. La ricerca continua dell'efficienza dello scambio impedisce ai partecipanti di preoccuparsi dei problemi legati all'equità, così la natura stessa di bene pubblico che hanno i beni relazionali e i valori, caratterizzati per il fatto di essere non escludibili e non rivali, impedisce che questi siano prodotti in misura socialmente ottima: esiste un problema di esternalità positiva.

Non si deve, d'altra parte, neanche correre il rischio di idealizzare troppo questa pratica, come potrebbe apparire dalle considerazioni fatte. Dobbiamo pur sempre marcare la differenza tra microcredito e banca tradizionale come elemento comprovante la maggiore vocazione sociale del primo. Nessuna banca tradizionale utilizzerebbe grandi somme per fare tanti piccoli prestiti invece che un unico grande prestito, pagando molte più volte i costi fissi di istruttoria del fido e sobbarcandosi anche

a un onere educativo e formativo verso i clienti che spesso devono essere istruiti sui comportamenti da seguire prima e dopo l'erogazione del prestito.

Ci soffermiamo ancora sulla produzione di beni immateriali e in particolare sulla produzione della fiducia perché è uno degli elementi più soggetti al consumo, molte volte senza essere rinnovati spontaneamente con la normale attività produttiva. La fiducia è fondamentale per la nostra economia, in quanto la stessa è basata proprio sulle relazioni fiduciarie. Si può pensare che la nostra è un'economia dove la moneta, pur non avendo un valore intrinseco, ha un valore convenzionale e una capacità di acquisto, fino al momento in cui tutti gliene riconoscono uno. Se viene meno la fiducia, se non si è più sicuri che la moneta sia in grado di garantirci l'acquisto dei beni, questa (carta non più garantita da una contropartita aurea) perde tutto il suo valore e la sua funzione, con tutti i problemi che possiamo immaginare, ad esempio un blocco generalizzato delle transazioni economiche. Del resto, la perdita di fiducia è la causa e la conseguenza più negativa dell'attuale crisi, che si è sviluppata nell'ambito del settore finanziario e si è presto estesa anche al settore reale dell'economia. Questo è avvenuto proprio perché, a un certo punto, gli agenti economici non si sono più fidati del sistema e degli altri operatori. Allo stesso modo, i risparmiatori non si sono più fidati delle banche, hanno percepito dei segnali di crisi, ed è cominciata in alcuni (per fortuna pochi) casi la corsa agli sportelli, il cosiddetto panico bancario, fenomeno che ha avuto come diretta conseguenza quella di rafforzare il sentimento di sfiducia. Da parte loro, le banche non hanno più avuto fiducia nei potenziali debitori, sia nelle famiglie, che chiedevano soldi per l'acquisto della casa o per finanziare i propri consumi, sia nelle imprese, che chiedevano risorse per effettuare gli investimenti. Il risultato finale è stato un rallentamento del ciclo produttivo, una contrazione della ricchezza e la perdita di molti posti di lavoro.

La crisi ha pienamente evidenziato come un'attività bancaria miope, orientata solo al risultato di breve periodo da ottenere a tutti i costi, ha finito con il generare perdite anziché profitti e ha consumato una serie di beni immateriali, in primo luogo la fiducia. Le banche legate al microcredito, così come altre imprese socialmente responsabili, avendo una mentalità più lungimirante, tendono, al contrario, a garantire la stabilità dell'economia con il loro procedere cauto, producendo i beni immateriali e restituendo fiducia al sistema.

Questi intermediari si pongono agli occhi dei risparmiatori socialmente responsabili come prenditori di fondi di cui ci si può fidare; si depositano i propri risparmi sapendo che queste banche non agiranno semplicemente massimizzando il valore degli azionisti, ma prenderanno le proprie

decisioni avendo riguardo anche degli interessi di tutti gli altri portatori di interesse, dai clienti ai debitori e a tutti i membri della società. Questa volontà di creare fiducia ha quindi come conseguenza positiva per le istituzioni del microcredito quella di riuscire a raccogliere fondi, ma non solo, anche quella di poterli raccogliere a tassi di interesse relativamente contenuti, in quanto chi consegna loro i propri capitali sa che saranno utilizzati in maniera lungimirante, senza rincorrere a tutti i costi il profitto e quindi senza esporsi a rischi eccessivi in grado di compromettere la buona riuscita dell'impresa. È evidente che si tratta di un percorso di creazione di fiducia a più livelli.

#### 4. Conclusioni

Il microcredito funziona perché, pur in assenza di garanzie a copertura delle somme prestate, riesce a dare credito in quanto capace di creare le condizioni per cui è possibile dare fiducia ai debitori. Accordare questa fiducia permette ai poveri di emanciparsi e di avviare un proprio percorso verso l'autosviluppo. A differenza di altre forme di aiuto, i beneficiari si sentono gratificati, non sono umiliati e relegati a ruolo di meri consumatori. Ciò migliora la loro autostima e il loro morale. Migliorare il sentimento di autostima dei marginalizzati e dei non bancabili, porti nella condizione di sentirsi in grado di ricevere la fiducia altrui, ricambiare questo sentimento, creare le condizioni per inserirli nella vita sociale, fargli sviluppare relazioni interpersonali contribuisce, insieme ovviamente a più favorevoli condizioni economiche, ad aumentarne la felicità e il benessere sociale.

Il più grande pregio delle istituzioni legate al microcredito è quello di realizzare questo importante processo di creazione di valori intangibili, operando sul mercato e non sottraendosi alla necessità di dover mantenere l'equilibrio finanziario. Da questo punto di vista le istituzioni di microfinanza non replicano, quindi, le inefficienze legate alle numerose iniziative pubbliche, che spesso hanno consumato risorse e non hanno portato risultati significativi in termini di lotta alla povertà e di inclusione sociale, né esse operano con la mentalità assistenziale delle associazioni filantropiche che, da un lato, necessitano di continue nuove risorse e, dall'altro, non riescono a far uscire dalla trappola della povertà gli emarginati. Il microcredito non si sostituisce al mercato ma opera sul mercato e ne riduce i potenziali limiti legati ai vari fallimenti causati, ad esempio, dalle asimmetrie informative e dalle problematiche relative alle relazioni di agenzia, tutti elementi che impediscono al mercato di produrre ricchezza e contemporaneamente distribuirla e di produrre i beni immateriali, quali la fiducia, le relazioni interpersonali, l'autostima.

Il microcredito, uscendo dall'ottica dell'assistenzialismo, si pone come strumento in grado di mettere i debitori nelle condizioni di autoimprendersi, di avere stima di se stessi e di emanciparsi, soprattutto diviene un mezzo per garantire il raggiungimento di una produzione compatibile con la felicità sostenibile. Dove felicità sta appunto per produzione di beni immateriali e sostenibile sta a indicare che questa produzione avviene nel rispetto dei vincoli finanziari, ambientali e sociali di lungo periodo.

Da questo punto di vista, è possibile osservare come esso rappresenti uno strumento importante nella transizione da un sistema nel quale la persona è al servizio dall'economia a uno nel quale l'economia è al servizio della persona.