



Università degli Studi di Ferrara

DOTTORATO DI RICERCA IN ECONOMIA Curriculum “Sviluppo urbano e del territorio”

CICLO XXI

COORDINATORE: Prof. Stefano Zambon

Microfinanza in Europa Esperienze e prospettive in contesto urbano

Settore Scientifico Disciplinare ICAR / 20

Dottorando

Dott. Alberto Garbero

Tutore

Prof. Gianfranco Franz

Co - Tutore

Prof. Paolo Ceccarelli

Anni 2006/2009

Abstract

Lo studio riguarda l'analisi e la rendicontazione critica delle esperienze italiane ed europee delle *Microfinance Institutions* (MFI) operanti, a livello territoriale, su scala urbana. Dallo studio del *network* europeo si tracciano le linee guida per la creazione di un modello di MFI replicabile su scala locale (prendendo a riferimento il contesto urbano della città di Torino su scala italiana) e proponendo un'armonizzazione delle politiche di sviluppo locale mediante una proposta di nuova natura, in grado di integrare, rinnovandole, proposte già operative sul territorio e messe in campo da Enti e Istituzioni sia pubbliche che private. Particolare evidenza si darà ai processi adattivi ed evolutivi dello strumento della microfinanza in contesti urbani di economie sviluppate, con riferimento specifico ai fenomeni di *downscaling* di istituzioni bancarie tradizionali.

La proposta di ricerca va intesa come tentativo di armonizzazione delle esperienze in una proposta operativa, chiara e definita, garantita da un consenso istituzionale (pubblico e privato). Particolare importanza è stata data alla mappatura di una rete internazionale di *partners* italiani ed europei (ADIE France, WEETU, First Step, European Microfinance Network, oltre ai vari operatori sul mercato europeo ed italiano) e alla costruzione di una rete operante sul territorio in grado di predisporre alla proposta di un modello replicabile e innovativo.

L'attività di ricerca della parte conclusiva del dottorato in Economia coincide con l'attività di studio, ricerca e attuazione del Progetto Giovani CNR (codice 205/300) finanziati dal Bando Promozione Ricerca CNR per l'anno 2008. Il titolo della ricerca finanziata è "MICROURBANO - incubatore di capacity building e microcredito urbano in contesti marginali di città".

Parole chiave: microfinanza, sviluppo locale, *downscaling*, *capacity building*.

The study includes the analysis and a critical report of the European and Italian Microfinance Institutions (MFI) working, on a local basis, in the urban context. From the study of the European network the author indicates a framework for the creation of an MFI model that could be replicated on a local basis (taking as reference the urban context of the City of Turin as an indication of the Italian situation) and proposing an harmonization of the local development strategies through a new framework, which would integrate and renew existing proposals already present locally through both private and public institutions. Particular attention will be given to the adaptation and development process of microfinance as an instrument in the local urban context of the developed countries, with specific reference to the downscaling of traditional banks institutions.

The research proposal should be viewed as an attempt to harmonize experiences and translated those into a clear and defined proposal, based upon an institutional agreement (both public and private). Particular attention has also been paid to the mapping of the international network of Italian and European partners (ADIE France, WEETU, First Step, European Microfinance Network and other actors in the European and Italian market) and the development of a local network able to prepare a proposal for a replicable and innovative framework.

The research activity developed for the completion of the Ph. D. study in Economics is included in the study and research work for the implementation of "Progetto Giovani CNR" (code 205/300) financed by the 2008 "Bando Promozione Ricerca CNR". The financed research is entitled "MICROURBANO - an incubator for capacity building and urban microfinancing in the context of marginal city areas".

Keywords: microfinance, local development, *downscaling*, *capacity building*.

Indice

Capitolo I

IL MICROCREDITO IN EUROPA: UNO STRUMENTO IN CRESCITA

- 3 *1.1. Il ruolo del microcredito nella società civile occidentale: origini, radici e prospettive*
- 7 *1.2. Formale ed informale: il ruolo del territorio*
- 17 *1.3. Microcredito e microfinanza: differenze e classificazione*
- 21 *1.4. La sostenibilità del microcredito*
- 29 *1.5. Le possibilità del dowsaling: interazione tra istituti di credito formali e MFIs*
- 37 *1.6. Il microcredito: dai PVS alla conquista dell'Europa?*

Capitolo II

ESPERIENZE IN ITALIA ED EUROPA: BEST PRACTICES, FORME, DIFFERENZE E SIMILITUDINI TRA LE VARIE METODOLOGIE DI INTERVENTO.

- 40 *2.1. Esperienze e prospettive per la rete della microfinanza in Europa*
- 44 *2.2. Caratteristiche della microfinanza in Europa: suggerimenti e riflessioni*
- 48 *2.3. I casi europei: una panoramica del fenomeno*
- 52 *2.4. Il caso di ADIE: l'importanza del network*
- 56 *2.5. Il caso di WEETU: l'obiettivo di genere*
- 58 *2.6. First Step: l'idea come garanzia*
- 60 *2.7. European Microfinance Network (EMN): uno sguardo sull'Europa*

Capitolo III

ESPERIENZE DI SOSTEGNO ALL'IMPRENDITORIALITÀ E MICROFINANZA NELLA CITTÀ DI TORINO: CASI, ESPERIMENTI, PROSPETTIVE

- 62 3.1. *Torino laboratorio di imprenditorialità: nascita di una rete o sperimentazione?*
- 64 3.2. *Compagnia di San Paolo*
- 66 3.3. *Microcredito (Comune di Torino)*
- 68 3.4. *MiP – Mettersi in Proprio (Provincia di Torino)*
- 73 3.5. *Regione Piemonte (Legge Regionale 18 maggio 2004)*
- 75 3.6. *Permico*
- 77 3.7. *Le altre possibilità della rete*

Capitolo IV

LA CREAZIONE DI UN'AGENZIA DI SVILUPPO LOCALE: MICROCREDITO ED INCUBATORE DI *CAPACITY BUILDING* IN UN CONTESTO URBANO

- 83 4.1. *Premesse e prospettive*
- 84 4.2. *Monitoraggio e analisi degli indici di sostenibilità*
 - 89 4.2.1. *Indici di performance*
 - 90 4.2.2. *Indici di sostenibilità*
 - 94 4.2.3. *Analisi e considerazioni critiche sull'applicazione del tasso di interesse*
- 96 4.3. *Lo strumento del Business Plan per le microimprese*
- 99 4.4. *La proposta operativa: la creazione di un'agenzia di sviluppo locale*

103 CONCLUSIONI

109 Appendici

- 109 *Appendice 4.1. Il ruolo dell'informale: le potenzialità di un mercato europeo*
- 110 *Appendice 4.2. Subsidy Dependence Index*

111 Bibliografia

113 Sitografia

Capitolo I

Il microcredito in Europa: uno strumento in crescita

1.1. Il ruolo del microcredito nella società civile occidentale: origini, radici e prospettive

Il concetto di microcredito è piuttosto complesso e necessita di essere indagato attraverso molteplici prospettive.

Innanzitutto bisogna chiarire che non si può prescindere, parlando dello strumento finanziario del microcredito, dal contesto più ampio nel quale nella maggioranza dei casi esso si inserisce, quello della microfinanza (MF): all'interno della microfinanza, il microcredito rappresenta lo strumento che ha attirato maggiore interesse da parte dei media e delle istituzioni; attraverso esso le istituzioni di microfinanza sono riuscite a raggiungere i risultati per cui si sono costituite, ossia cercare di innescare nuovi processi produttivi che interessassero una fascia di popolazione storicamente esclusa dal circuito finanziario.

Entrando più nel dettaglio, e cercando di capire meglio cosa sia la microfinanza e quali valenze abbia il microcredito, bisogna partire da un assunto: in tutte le società vi è una parte della popolazione, più o meno numerosa a seconda del livello di sviluppo socioeconomico, che viene esclusa dal circuito del risparmio e del credito: si tratta dei cosiddetti "soggetti non bancabili". Il loro numero, come detto, è variabile e nelle economie sviluppate la stima non è certo facile. Peraltro lo stesso concetto di "povertà" dipende da convenzioni: basti pensare che inizialmente l'Unione Europea definiva la povertà di un cittadino in relazione alla media del reddito nazionale, mentre attualmente essa è correlata alla mediana dello stesso. Anche volendo individuare univocamente gli interlocutori della microfinanza, la risposta non è quindi immediata.

Spesso inoltre si è convinti che la microfinanza si rivolga ai più poveri fra i poveri, ma anche questo tipo di definizione non è esaustivo. La soluzione migliore consiste nell'analizzare la realtà e vedere come si è cercato, nel tempo, di rispondere a un problema reale.

La realtà ha mostrato come in tutte le economie, accanto a un circuito finanziario formale, che si impianta sul territorio e funziona da secoli (o decenni per i paesi colonizzati nel passato), si affianca un variegato mondo di strumenti che si potrebbero definire finanziari, con proprie regole e strutture, ma che non sono formalizzati a livello istituzionale e non godono dell'attenzione di politici ed economisti. Queste relazioni finanziarie servono a rispondere alle esigenze di individui esclusi dal circuito formale.

L'esclusione dal circuito finanziario formale può dipendere da vari fattori:

- La dislocazione geografica, ossia la distanza dalle istituzioni finanziarie formali.
- La situazione economica, ossia la storia economico-patrimoniale del singolo, in base alla quale viene negato l'accesso ai servizi del sistema finanziario istituzionale.
- Le difficoltà oggettive nel proporre la propria idea imprenditoriale, caso in cui gli interlocutori potenzialmente hanno idee ma non possiedono gli strumenti culturali per poterle presentare ai finanziatori.

Naturalmente il numero di individui che rientrano in queste categorie, e che quindi non sono ammessi al tavolo della finanza formale, varia da paese a paese. Com'è intuitivo, nei cosiddetti Paesi in Via di Sviluppo (PVS) la percentuale di popolazione non bancabile è molto alta, mentre nelle economie più sviluppate essa rappresenta una quota marginale seppur non trascurabile.

Le differenze numeriche spiegano però perché la microfinanza sia partita da esperienze nate e sviluppatasi nei PVS. In questi paesi era presente una massa critica di persone che vivevano lo stesso problema (la non bancabilità, ossia l'esclusione dal circuito finanziario), e che in parte erano riusciti a risolvere attraverso strumenti informali. La microfinanza, nata in questi paesi intorno agli anni '70, formalizza

questa situazione, cercando strumenti univoci (il microcredito, per esempio) e facendo nascere un nuovo grande mercato: la microfinanza per i poveri.

Dare sostanza formale a spinte finanziarie provenienti dallo strato più umile e sfruttato della popolazione ha attirato l'attenzione di istituzioni e media. Ciò ha permesso alla microfinanza di ritagliarsi uno spazio meritato e importantissimo nel mondo della cooperazione allo sviluppo. Per decenni il movimento microfinanziario mondiale, ancora relegato ai PVS dove poteva rapidamente crescere grazie all'ampio bacino di clienti cui poteva rivolgersi, è stato uno degli strumenti più importanti nella lotta alla povertà. Istituzioni, associazioni, Organizzazioni non Governative (ONG) hanno considerato la microfinanza, ed il microcredito in particolare, una medicina nuova e potente contro il male della povertà: il microcredito si rivolgeva ai più poveri, offrendo loro uno strumento per poter sviluppare delle idee produttive: i poveri diventavano i cosiddetti microimprenditori.

La storia del microcredito è lunga, complessa e non lineare. Troppo spesso infatti nei progetti di sviluppo basati sulla microfinanza si è confuso lo strumento con l'obiettivo: l'attenzione è stata focalizzata esclusivamente sull'efficace funzionamento del programma di microcredito e di risparmio che si proponeva, senza gettare uno sguardo più ampio sulle reali capacità di creare sviluppo. Altri progetti non hanno invece considerato con la dovuta attenzione la sostenibilità dello strumento, rendendo i programmi totalmente dipendenti dai finanziatori e facendo diventare il microcredito una nuova forma di carità. Ma la carità non crea sviluppo o indipendenza, ed è comunque sempre e soltanto legata alla disponibilità del finanziatore a continuare nelle sue elargizioni.

Attraverso errori e difficoltà il movimento della microfinanza ha fatto passi in avanti notevoli: è emersa una serie di criticità che caratterizzano lo strumento, in particolare il microcredito (sostenibilità, tasso d'interesse adeguato); si sono sviluppati modelli differenti di microcredito (da quelli in cui il credito è totalmente scollegato da garanzie reali e si basa sulla garanzia di gruppo, a quelle che invece prevedono una certa garanzia) e diversi modelli di gestione.

Queste evoluzioni differenti dipendono da un dato di fatto, che abbiamo più volte cercato di fare emergere: la microfinanza, e in particolare il microcredito, è uno strumento, certamente nobile, che come abbiamo visto punta a far uscire dalla

povertà i suoi beneficiari (o clienti che dir si voglia); lo strumento però va indiscutibilmente adattato alla realtà socioeconomica in cui si applica. Metodologie che erano perfette nel Bangladesh degli anni '70 (dove storicamente, attraverso la Grameen Bank di Muhammad Yunus, il concetto stesso di microcredito formale e le sue regole fondamentali sono state enunciate e sviluppate sul territorio) non funzionano nello stesso Bangladesh di inizio millennio. Ci troviamo quindi di fronte ad uno strumento che ha una stessa finalità (rivolgersi agli esclusi del sistema finanziario offrendo nuove possibilità di uscire dalla povertà e sviluppando un'attività microimprenditoriale o comunque lavorativa) ma caratteristiche peculiari in ogni paese, o almeno in ogni area omogenea.

Infatti, dopo i successi ottenuti nei PVS, ci si è accorti che i poveri esclusi dal circuito finanziario formale non sono una caratteristica dei soli PVS: nelle economie più sviluppate una certa quota della popolazione, sebbene percentualmente inferiore rispetto a quella dei PVS, risulta esclusa dalla possibilità di risparmiare e accedere al credito. Per questo motivo a partire dagli anni '90 in tutti i paesi sviluppati sono cresciute istituzioni, associazioni e ONG che hanno cercato di applicare le "buone pratiche" apprese nei PVS nel contesto delle società occidentali, adattando gli approcci e la concreta realizzazione degli interventi e raggiungendo risultati differenti in base ai singoli casi. Dopo quasi vent'anni la microfinanza e il microcredito rappresentano una realtà anche nelle economie sviluppate, un mercato in espansione ed un potenziale strumento per riformare il *welfare* occidentale in un'ottica di mercato.

1.2. Formale ed informale: il ruolo del territorio

Il mercato del credito presenta ad oggi molteplici meccanismi di funzionamento, differenti a seconda del sistema geopolitico di riferimento, e soprattutto a seconda del *target* di clienti cui il servizio è destinato.

L'accesso al mercato del credito presenta una struttura asimmetrica rispetto alle varie fasce di popolazione: esso nasce da una distorsione politica e istituzionale evidente e praticamente inevitabile, propria di un sistema finanziario che permette a chi possiede determinati requisiti di accedere alla linea di credito cosiddetta "formale". I dati confermano tale realtà: a livello mondiale il 95% del credito commerciale totale è destinato al 20% più ricco della popolazione mondiale. Meno dell'1% è invece destinato al 40% della popolazione mondiale, che costituisce la fascia "povera", e soltanto un quinto di questa esigua parte di credito raggiunge gli individui che vivono sotto la "soglia della povertà", cioè coloro il cui reddito è ulteriormente inferiore alla linea di povertà sancita dal proprio paese¹. Sono le garanzie reali ad escludere i poveri del mondo dalla linea di credito formale, e sono le stesse garanzie ad ostacolare investimenti e sviluppo di economie deboli, arretrate, o semplicemente in fasi recessive, oggettivamente impossibilitate a tentare un progresso senza l'appoggio di capitali esterni.

Per meglio chiarire la problematica delle economie che si sviluppano al di fuori dei mercati formali possiamo iniziare con il suddividerle in tre categorie: le attività illegali, l'economia sommersa, il settore informale.

Le attività illegali sono quelle vietate dalla legge, comprese quelle non espressamente vietate: anche quelle non autorizzate costituiscono comunque attività economica, e quindi generazione di reddito non consentito dal sistema giuridico.

L'economia sommersa comprende tutta quella serie di forme di produzione volutamente tenute nascoste allo Stato tramite l'evasione fiscale, e quella serie di attività non conformi alla disciplina del mercato del lavoro formale o prive del rispetto di norme amministrative.

¹ Sulla distribuzione internazionale del credito, vedi UNDP (1994), *Rapporto sullo sviluppo umano 5* (e successivi), *Nuove sicurezze*, Rosenberg & Sellier, Torino, pag.34.

Il settore informale è costituito dalle unità produttive caratterizzate da elementi come: scarsa o nulla divisione di lavoro e capitale, basso livello di organizzazione, relazioni di lavoro non sancite da veri e propri contratti ma da occupazione occasionale, vincoli di parentela o relazioni personali².

Esisterebbe anche una quarta componente: l'economia non registrata, impossibile da censire. Si tratta di un'economia di difficile individuazione, derivante dalla sovrapposizione di tutte le categorie suddette. Bagnasco (1990) riesce a fornire una più chiara e completa definizione del concetto di economia informale: "Se chiamiamo economia formale i processi di produzione e scambio di beni e servizi regolati dal mercato e realizzati tipicamente da imprese industriali e commerciali orientate al profitto, che agiscono sottomesse alle regole del diritto commerciale, fiscale, del lavoro, possiamo chiamare economia informale tutti quei processi di produzione e scambio che tendono a sottrarsi per uno o più aspetti a questi caratteri distintivi". Questo tipo di pensiero avvicina il concetto di settore informale a quello di sommerso.

Secondo altri autori, invece, è preferibile studiare i settori come aspetti separati di una parte di economia dai tratti comuni. Cusinato (1996), ad esempio, considera formale un'economia in cui gli operatori sono parte di un contesto di istituzioni nelle quali "la definizione, l'assegnazione, e la tutela dei diritti soggettivi non dipendono, in linea di principio, dalla discrezionalità dell'apparato amministrativo, e l'attività di ogni organo amministrativo è regolamentata e soggetta alla giurisdizione di un altro organo amministrativo". In questo contesto formale, secondo l'autore, possono avvenire atti giuridici, legali o illegali.

In letteratura troviamo autori che comprendono il settore informale tra le *underground economies* al pari dell'economia illegale e non registrata, riferendosi alle attività che fuggono i costi di transazione e profitto. Tali attività, senza godere di diritti legislativi, e non rispettando disposizioni amministrative in merito a passaggi di proprietà e sicurezza sul lavoro, si sviluppano senza regolamentazione. L'informale è compreso nel legale, ma la sua attività si estende al di fuori dei canoni legalizzati.

² Cfr. ISTAT (2000), *Statistiche in breve*, Roma, pag.7.

Nella pratica il modello economico è avvicinabile, nel caso del settore informale, ad una piccola struttura spesso derivante da quella familiare, fino ad arrivare ad associazioni di fatto che possono nei casi migliori evolvere in forme cooperative o imprese di piccola dimensione. La dimensione di queste realtà non è da sottovalutare. “Il moderno settore formale è troppo ristretto, e come tale incapace di generare un livello di posti di lavoro sufficiente; in quest’ottica le microimprese del settore informale hanno spesso rappresentato un’importante opportunità di lavoro per tutti gli esclusi dalle organizzazioni formali. Inoltre esse hanno dimostrato di poter essere un ottimo strumento per accrescere la mobilità intersettoriale e la competitività dei mercati” (Marcoullier, 1997).

Se il settore informale è presente e sopravvive, indipendentemente dalla presenza di un sistema finanziario formale efficiente, è necessario analizzare le ragioni dell’esistenza e dello sviluppo di tale realtà.

Alla base vi è il difficile accesso al credito formale, proprio perché le microimprese non sono in grado di richiedere un finanziamento bancario, in assenza di garanzie reali. Emerge allora una serie di attività economiche alternative, dalla nascita dei *money-lender*, semplici finanziatori individuali, fino alla presenza di tutte quelle forme necessarie alla sussistenza all’interno di un’economia di base.

La linea di demarcazione però non è evidente, e tra la finanza formale e informale, secondo Koenigsper (1999) emerge la struttura di una terza importante componente, *the semi-informal sector*, individuabile nell’attività di istituzioni che operano parallelamente al settore formale. Ne sono un esempio le Organizzazioni non governative (ONG), che talvolta offrono strumenti finanziari supportati dalla struttura ufficiale, ossia con le stesse caratteristiche e modalità degli operatori finanziari, ma senza fare parte del circuito bancario formale.

La finanza informale cresce in un contesto instabile. Essa matura, nel corso degli anni, una specifica autonomia e diffusione, in cui la realtà locale riesce a dare una direzione propria, perché è dal territorio che l’azione si sviluppa. Ogni realtà fattuale è influenzata dal contesto in cui opera e deve riuscire a trarre forza dalle particolarità e dalle problematiche che è chiamata ad affrontare. L’instabilità nasce dalla difficoltà nel tracciare un modello definitivo, proprio perché è la particolare realtà che è fonte del concreto svilupparsi della tecnica di microcredito locale.

Allo stato attuale delle cose, essendosi delineati parallelamente e contemporaneamente due settori finanziari distinti (formale ed informale), il nuovo obiettivo è l'armonizzazione e la cooperazione dei due sistemi. Sassen (1997) rileva "l'urgenza e l'importanza di questo processo, auspicando un incremento dei rapporti di interconnessione volti a garantire un sostegno alle unità produttive informali" e sostiene che "nella pratica questo passo sta avvenendo: molte organizzazioni a carattere associativo (prime fra tutte le ONG) si servono delle strutture bancarie formali per depositare le loro disponibilità monetarie e i fondi utilizzati per la gestione dei progetti, e spesso riescono ad ottenere rapporti agevolati. Ma rimane purtroppo "l'impossibilità, da parte dei diretti beneficiari dei progetti, di accedere a linee di credito private e formali, e i casi isolati di finanziamento formale, anche per gli stessi organismi informali, ne sono la prova". Il processo di armonizzazione dovrebbe invece partire da un consolidamento dei legami già esistenti e dalla diffusione su nuovi canali delle proposte del settore informale. Secondo Mauri (1990) "il settore formale dovrebbe mutare atteggiamento nei confronti del settore informale, cessando di considerarlo un antagonista fuorilegge, per impostare nuovi rapporti centrati sulla complementarità e sull'integrazione. Le strutture della finanza informale potrebbero essere integrate con quelle della finanza formale in modo da poter disporre di un'articolazione periferica".

Un processo di integrazione tra circuiti finanziari formali e informali, spostando l'analisi a livello puramente economico, porterebbe ad un abbassamento dei costi di transazione e ad un aumento della concorrenza nel settore formale, generando una minaccia ai profitti monopolistici da esso generati e un aumento del volume di risparmio mobilitato e allocato nel sistema economico.

Le istituzioni finanziarie dallo *status* riconosciuto agiscono sotto il controllo di un'autorità monetaria, o pubblica. Le banche commerciali servono una clientela e spesso si servono dei fondi richiesti per finanziare attività già avviate e di media-grande dimensione economica. La linea formale dagli istituti di credito commerciali non arriva alle realtà micro, poiché le immense spese di gestione di filiali si tramuterebbero in costi fissi enormi, i quali si potrebbero ammortizzare soltanto in presenza di movimenti finanziari di grande portata; la copertura territoriale non è

sufficiente a soddisfare una domanda di servizi che esiste, ma che continua ad essere considerata non conveniente.

Secondo Viganò (1996) “a parte le forme cooperative, non vi sono altri intermediari ufficiali che servano in modo efficiente nelle aree rurali i gestori di piccole o piccolissime attività economiche. Le banche commerciali non sentono la necessità di addentrarsi in questo mercato, sia perché già sufficientemente remunerate dal portafoglio esistente, sia per timore di esporsi a rischi sproporzionati in relazione ai vantaggi economici fruibili dal trattare operazioni su così piccola scala. Per contro le banche di sviluppo, nate con l'intento di servire questo tipo di operatori, hanno prodotto risultati deludenti sia per le istituzioni stesse, sia per i beneficiari dei servizi offerti”.

Il sistema delle garanzie resta comunque un ulteriore e grave ostacolo all'accesso al credito. Da sempre gli istituti di credito formale tentano di abbattere il rischio connesso all'eventuale insolvenza del debito contratto dal cliente, imponendo di fatto una logica secondo la quale il povero viene considerato sistematicamente come incapace di ripagare, una presunzione che si fa forza della oggettiva impossibilità da parte dei poveri a fornire garanzie reali.

In questo contesto emerge la potenzialità della finanza informale: l'esistenza di un settore che nasce e si rivolge ad una fascia povera della popolazione, economicamente emarginata dai servizi finanziari comuni, ha portato alla luce nel corso degli ultimi anni un segmento economico dal ruolo determinante nel processo di generazione di reddito e sviluppo tra la popolazione. La diffusione del servizio ed il suo impensabile successo hanno alla base una serie di ragioni specifiche. In questo senso la microfinanza dimostra la sua funzione essenziale: pur operando ai margini delle istituzioni governative, e collocandosi come realtà indipendente, funge da catalizzatore in grado di collegare i finanziatori del settore formale ai soggetti fruitori dei fondi del settore informale, riuscendo a collegare due realtà altrimenti distanti e distaccate.

Le strutture al servizio del microcredito operano con flessibilità: i crediti richiesti vengono concessi con tempestività, e con semplicità, se andiamo ad analizzare il sistema di procedure che i clienti debbono affrontare. I clienti possono entrare in

contatto con semplici operazioni di deposito in casse comuni o di prelievo, senza dover sopportare elevati costi di transazione³.

Il settore informale si muove in un contesto esente da controlli di tipo formale: i micro-operatori sono i protagonisti di scambi economici e transazioni rapide, semplici e numerose, in un contesto giuridico e normativo carente ed insufficiente, tipico dei paesi arretrati. In questo quadro di insufficienza istituzionale, i beneficiari dei servizi offerti dalla finanza informale, così come gli stessi operatori, possono venire considerati effettivamente in posizione vantaggiosa, dovendo sopportare regole base che si possono considerare al limite della legalità; gli stessi operatori inoltre non devono subire imposizione fiscale sulla già precaria via di accesso al capitale.

Questa mancanza di controllo è stata spesso vista come la ragione degli elevati tassi d'interesse applicati: non essendoci un controllo delle autorità monetarie, difficilmente in grado di monitorare l'intero scenario in modo efficiente, la finanza informale può operare senza sottostare ad alcuna regola prestabilita, applicando tassi più alti di quelli offerti dal mercato: è vero che il settore informale applica tassi d'interesse elevati ai propri servizi di credito, ma è necessario sottolineare che i clienti hanno a disposizione il capitale praticamente in tempo reale, senza poter offrire garanzie concrete, e che su prestiti di ammontare ridotto, gli alti interessi provocano esborsi che in valore assoluto rimangono di ammontare ridotto.

Inoltre è da considerare la pressoché assenza di costi di transazione, specialmente nei PVS. Le microimprese sfruttano gli unici vantaggi competitivi: la mancata adesione ai sistemi regolamentati, quindi la voluta emarginazione dall'economia formale, al fine di evitare i costi addizionali aggiuntivi, e la possibilità di innestarsi in settori di nicchia o in segmenti trascurati dalle grandi imprese perché reputati rischiosi o non abbastanza remunerativi.

Il microcredito, dal punto di vista della teoria economica, è considerabile come la soluzione a due problemi fondamentali del creditore: da una parte, l'informazione asimmetrica che non permette alla banca di conoscere la qualità e la rischiosità dei

³ Per approfondimenti si veda il contributo di Germidis e Al. (1991), *Financial system and development: what role for the formal and informal financial sector*, OECD Development Centre, Parigi.

suoi clienti; dall'altra, l'oggettiva impossibilità di individuare strumenti concreti che assicurino la solvibilità dei beneficiari del credito, i quali non possono dare garanzie.

I destinatari del microcredito, ossia il nucleo attivo del settore informale, necessitano dello strumento del credito come risorsa insostituibile. Le fonti ufficiali parlano di più di cinquecento milioni di persone, che costituiscono la grande parte della forza lavoro nei Paesi in Via di Sviluppo e di cui un'alta percentuale è costituita da donne. La possibilità di usufruire di un prestito significa la sostanziale opportunità di accedere a strumenti di lavoro, uscire dalla trappola dell'usura, affrontare un piccolo investimento che consenta la remunerazione del lavoro.

La microfinanza si appoggia in molti casi a modelli di aiuto preesistenti nella cultura delle società cui si rivolge: finanziatori individuali, associazioni di credito o fondi rotativi di risparmio. Ad esempio, in Africa orientale, il modello del *merry-go-round*, una tipologia semplicissima di fondo rotativo, ha radici antiche; in altri paesi africani dell'area francofona possiamo trovare i *tontines* o i *djanaggi*; in America Latina i *juntas* o i *panderos*; in Asia i *chit funds*.

Alla base di queste tipologie vi è un rapporto di mutualità che cerca di garantire ai partecipanti risparmiatori l'accesso ad un fondo rotativo di risparmio che consenta l'accesso ad un credito informale, tramite un meccanismo di auto-aiuto.

Il punto di partenza di un progetto di microcredito, come di ogni altro progetto, è una profonda e accurata conoscenza del contesto e della cultura locale. La gente deve essere mentalmente pronta, percepire l'utilità, conoscere i meccanismi necessari al funzionamento del progetto, recepirlo come proprio e non come una trovata proveniente dall'esterno, altrimenti esso sarà un fallimento sicuro. Se questa mentalità non è presente, sarà necessario iniziare un cammino di formazione, che tra l'altro non è detto che poi sfoci in un progetto di microcredito, se questo non è sentito come prioritario dalla popolazione. Il credito disgiunto dal risparmio ha il fiato corto, anzi cortissimo. Innanzi tutto perché è privo dell'elemento essenziale per espandersi e per moltiplicare i propri effetti, caratteristica essenziale che fa dei progetti di microcredito la carta vincente nella lotta al sottosviluppo.

Le associazioni rotative di risparmio e credito, una volta raggiunte le dimensioni appropriate, si rivolgono al credito formale mediante un rapporto di intermediazione finanziaria che mette in contatto i singoli beneficiari locali con il sistema delle

banche commerciali. Questo è successo soprattutto in Asia ed in Africa, con risultati parziali ma dalle prospettive ottimistiche⁴.

Alla base dei meccanismi di funzionamento vi è un legame di fiducia tra finanziatore e finanziato: una fiducia che nasce non dalla richiesta di garanzie, ma da una condizione di mutua responsabilità che coinvolge, all'interno di una collettività, ogni singolo beneficiario. Lo stimolo da perseguire è collettivo: un gruppo beneficiario che si dimostra efficiente potrà continuare a usufruire dei servizi di credito offerti, quindi è interesse di ogni singolo componente agire con responsabilità e controllare che i componenti del proprio gruppo agiscano in modo corretto. L'inadempienza del singolo, infatti, produce effetti negativi sull'intero gruppo⁵.

Inoltre questo sistema è anche un mezzo per promuovere il servizio tra la gente: saranno gli stessi fruitori ad informare e a sollecitare l'adesione, coinvolgendo il maggior numero di persone e soddisfacendo le esigenze del maggior numero di membri della comunità.

Il microcredito deve il suo successo non a principi puramente economici: alla base vi è un sistema di valori puramente umani. Avendo come *target* la fascia più povera della popolazione, deve superare il limite della garanzia reale e trova appunto nella fiducia e nei legami sociali una risposta. Naturalmente un modello siffatto non è applicabile a ogni contesto, e va tarato sul territorio a cui ci si rivolge, nel rispetto delle regole a cui il tessuto socioeconomico risponde, ma sicuramente si è dimostrato funzionale in contesti in cui la coesione sociale è molto forte.

Analizzando le procedure attraverso le quali il microcredito opera possiamo osservare delle comuni *best practices* che richiedono un'analisi accurata.

I prestiti concessi sono sempre di basso ammontare: in questo modo le condizioni di rimborso risultano agevoli per i beneficiari. Il beneficiario del credito deve iniziare la propria attività con un prestito di basso ammontare, per poi emanciparsi e riuscire ad ottenere nuovi finanziamenti.

Come detto in precedenza, nella maggior parte dei casi e soprattutto nei PVS i prestiti sono concessi senza l'obbligo di particolari garanzie e sempre a livello

⁴ Per approfondimenti si veda il contributo di Nanda Y.C. (1994), *Models of Linkage between Banks and Self-Help Groups*, Country Report-India, Regional Workshop on the Linkage Programs, New Delhi.

⁵ Cfr. Hulme (1997).

collettivo: il finanziatore non richiede al singolo il tipo di garanzie previste dal settore creditizio formale, ma eroga ad un gruppo di persone che rispondono collettivamente delle inadempienze. La solidarietà del gruppo genera una forma di controllo interna che spinge tutti i beneficiari del credito ad agire nel rispetto delle regole, per evitare danni ad altri oltre che a se stessi. “Quando un povero si trova ad agire da solo, prova la sensazione di essere esposto ad ogni genere di rischi, invece il fatto di appartenere ad un gruppo gli infonde un senso di sicurezza. Le persone da sole tendono ad essere imprevedibili e irrisolute. Con l’appoggio e lo stimolo del gruppo il loro comportamento acquista stabilità e diventa di conseguenza più affidabile” (Yunus, 1998). Il senso di appartenenza sociale è sempre presente nei paesi del Terzo Mondo: vincoli religiosi, culturali, familiari creano una comunità, che a sua volta si rivolge ai propri membri direttamente, gestendo la formazione di gruppi *self-help* interni in cui l’aggregazione e la fiducia reciproca sono presenti e radicati. È naturale che questo modello non sia applicabile nelle società occidentali, dove i vincoli sociali sono molto meno stringenti. In questi contesti si è quindi dovuto rivedere in parte il modello, e la ricerca di una soluzione riguardo alla garanzia migliore è ancora aperta. Non va comunque dimenticato che anche in contesti tradizionali come il Bangladesh, man mano che il microcredito viene offerto sempre più a persone che vivono nelle città (ossia in contesti in cui l’unione del gruppo tende a diminuire), il modello classico di credito di gruppo viene necessariamente soppiantato da crediti individuali.

A livello macroeconomico, la concessione di prestiti può essere considerata un investimento che genera esternalità positive in termini di occupazione e reddito. Se l’economia cresce, cresce la fiducia del singolo nel prendere a prestito, investendo successivamente i propri risparmi per ripagare il debito e potenziare la propria attività. Inoltre se il singolo riesce ad uscire dalla trappola della povertà diventa finalmente indipendente dal punto di vista economico e non più bisognoso dell’aiuto dello Stato. Questo discorso vale soprattutto per le economie occidentali, dotate di un *welfare* sviluppato ma gravante sempre di più sulle casse dello stato: rendere indipendente una percentuale degli attuali beneficiari delle misure di sostegno alleggerirebbe il peso dell’assistenza.

Considerato il suo *target*, che nella maggior parte dei casi è poco qualificato se non addirittura analfabeta, nell'attività di microfinanza assume fondamentale importanza l'attività di formazione: fornire ai potenziali beneficiari i mezzi per iniziare a partecipare in modo graduale alle attività di gruppo, dopo essere entrati in possesso di una base seppur minima di cultura finanziaria, permette una indipendenza futura dei clienti di oggi. Deve essere sviluppata in loro la capacità di gestire le risorse ottenute in modo virtuoso e di valutare le opportunità di investimento in modo economicamente proficuo. Soltanto in un secondo momento, se i vincoli di fiducia avranno creato un gruppo ed eletto un responsabile, vi sarà una selezione dei componenti affidabili e la gestione di un programma monitorato autonomamente da parte di un gruppo registrato che rispetta un prestabilito regolamento interno⁶. La strategia è di incentivare alla costituzione *self-made* di un gruppo di credito, in modo da potersi rivolgere ad un cliente indipendente, autogestito, autonomo. La funzione degli operatori esterni deve essere minima e soltanto di controllo, e gradualmente avviare a un cammino autonomo, creando prima di tutto una *forma mentis* idonea negli individui.

⁶ Si veda la trattazione nel Cap. 3.3.

1.3. Microcredito e microfinanza: differenze e classificazione

Pare opportuna, a questo punto, una breve digressione sulle differenze tra microcredito e microfinanza.

La microfinanza è un insieme di procedure tramite le quali l'apporto allo sviluppo viene messo in pratica: si tratta di un complesso di iniziative che nascono e si rivolgono al settore informale. Sia gli enti erogatori sia i beneficiari appartengono alla sfera del mondo finanziario non formale. Accanto alle ONG si pone però anche il moltiplicarsi di progetti direttamente gestiti e studiati da cellule di organismi internazionali come la Banca Mondiale (si pensi al CGAP, Consultative Group to Assist The Poorest) e le diverse agenzie dell'ONU. L'intera sfera di organismi operanti nel settore è spesso denominata come MFIs (*Microfinance Institutions*), intendendo l'intero gruppo di operatori della microfinanza. Ma un insieme ancora più vasto può essere formato dalle MFIs e da tutti gli enti operanti nell'area governativa-istituzionale, nel non-profit, o provenienti dal settore privato.

Il microcredito nasce storicamente prima del concetto di microfinanza, perché è una forma maggiormente articolata di accordi di tipo mutualistico già presenti in molte economie sottosviluppate. Nelle zone rurali africane o sudamericane, istituzioni come le ROSCAs (associazioni rotative di risparmio e credito) videro i membri organizzarsi autonomamente versando contributi a cadenza periodica in un fondo comune collettivo, prendendo a prestito somme di denaro, a turno⁴. Soltanto in un secondo momento le istituzioni di microcredito affiancarono alle iniziative preesistenti altri servizi, come depositi, fondi di rotazione più complessi, buoni fruttiferi e altri servizi, come ad esempio la serie di attività di formazione.

Se vogliamo classificare poi le varie tipologie di MFIs, possiamo analizzarle e distinguerle a seconda del tipo di servizio offerto e delle modalità di erogazione del credito:

- *Credit union*: sono particolari forme di cooperative di credito, spesso nate da forme comunitarie preesistenti (come ad esempio l'appartenenza ad una comunità ecclesiastica), con il compito di raccogliere i risparmi dei membri e

⁷ Cfr. Yoichiro 1996, 13-14.

distribuire piccole somme di prestiti a basso costo. Hanno dimensioni particolarmente ridotte e si autoregolano secondo classici principi democratici⁸.

- *Banca Grameen*: tale struttura è molto diffusa perché ha riscontrato un successo vastissimo: l'articolazione è di tipo territoriale, le filiali operative controllano aree rurali che possono comprendere fino a venti villaggi, alla base vi è sempre la responsabilità collettiva. Negli incontri fra gli operatori e la gente vengono concessi prestiti a gruppi di cinque persone al massimo, con rimborsi molto gradualmente nel tempo.
- *Community Bank*: sono costituite da un insieme di istituzioni formali e semi-formali sostenute solitamente dall'apporto esterno di ONG o altre organizzazioni simili. Sono finalizzate esclusivamente alla raccolta dei risparmi di un gruppo.
- *Associazioni di credito*: si sviluppano all'interno di una comunità cercando di svolgere attività di microfinanza. Spesso beneficiano di alcune agevolazioni concesse loro dalle autorità governative che incentivano la creazione di forme autonome lavorative, come la possibilità di raccolta di fondi, donazioni, agevolazioni fiscali e misure protettive. A differenza delle ONG, nascono e si sviluppano autonomamente e internamente⁹.
- *ROSCAs (rotating saving and credit associations)*: sono i primi modelli di associazioni di risparmio a base mutualistica (simili ad altre forme più specifiche come il *merry go round* africano) che molto semplicemente raccolgono all'interno di un gruppo, legato da valori culturali o religiosi, una quantità di denaro in quote proporzionali fra i propri iscritti e poi la distribuiscono sotto forma di prestiti di basso ammontare ai membri che ne fanno uso a turno¹⁰.
- *ONG*: sono enti a cui si deve la diffusione o l'ampliamento di programmi a medio-lungo termine che forniscono, alle popolazioni dei PVS e non, strumenti

⁸ Per approfondimenti si veda il contributo di De Lancey V. (1981), *The role of Credit Unions in development for West African women*, African Studies, Bloomington.

⁹ Per approfondimenti si veda il contributo di Chao-Beroff R. (1997), *Developing financial services in disadvantaged region*, in Schneider H. (1997), *Microfinance for the poor*, OECD, Parigi.

¹⁰ Per approfondimenti si veda il contributo di Ardener S. (1996), *The comparative studies of ROSCAs*, Berg, Oxford, 38-41.

finanziari (fra cui il microcredito), svolgendo nello stesso tempo una serie di attività collaterali di tipo informativo ed assistenziale, realizzando ricerca costante su nuove forme di cooperazione e perfezionamento dell'attività di sostegno. La distanza dall'azione governativa si può percepire soltanto se si vanno ad analizzare caratteristiche, proprie delle ONG, come l'attività di riforma (mediante il tentativo di influenzare le politiche pubbliche) e la complementarità insita nell'operato stesso (le ONG svolgono di norma servizi troppo onerosi per lo Stato, che solitamente non possiede strutture adeguate). Inoltre, svolgono nella maggior parte dei casi un'azione di *guarantee funds*, perché offrono alle banche formali le garanzie necessarie affinché esse si possano rivalere direttamente sull'organizzazione, che fa da garante per i diretti beneficiari in modi diversi nelle sfumature ma simili nella forma finale¹¹.

Molti esperti ritengono fondamentale il successo dell'iniziativa del padre della microfinanza, Yunus, e della sua Grameen Bank. I risultati si sono imposti agli occhi del mondo proponendo un modello semplice ma estremamente vincente. “Il successo del progetto di microcredito sviluppato dalla Grameen Bank in Bangladesh ha dato una dimostrazione di come può essere intrapresa un'iniziativa vincente finalizzata ad uno sviluppo equo e sostenibile. Nei recenti anni l'approccio con cui la Grameen Bank ha prestato denaro ai poveri ha attratto l'interesse internazionale e reso la tecnica del microcredito un nuovo paradigma rivolto allo sviluppo economico. La chiave del successo dell'operato della Banca Grameen si può riassumere in un lavoro costantemente basato su tre strumenti: la necessità di una forma nuova di credito, un nuovo concetto del cliente-persona, un diverso quadro istituzionale” (Huscemi, 1997). Scrive Yunus (1997): “L'obiettivo era dimostrare che gli “intoccabili del credito” si possono toccare; anzi, che in realtà vale la pena di tenerseli stretti”.

La caratteristica essenziale e vincente del modello Grameen è la *joint-liability*: la responsabilizzazione di un gruppo consente una consistente riduzione dei rischi di *moral hazard* e *adverse selection* in una situazione in cui i beneficiari non possono concedere garanzie fisiche. Insieme alla presenza massiccia delle donne come

¹¹ Per approfondimenti si veda il contributo di Van Roij P. (1995), *Guarantee Funds and NGOs: promise and pitfalls*, Poverty oriented banking working paper n.18, ILO, Ginevra, p.5.

beneficiarie, e a meccanismi come il rimborso settimanale e il progressivo crescere degli importi dei crediti erogati, la *joint-liability* pone le basi per un successo concreto.

I rischi presenti nella replicabilità del modello Grameen però esistono: se le istituzioni finanziarie non sono in grado di soddisfare le esigenze, è impossibile importare un programma di successo; se esiste un mercato, inoltre, dove sussiste una grave asimmetria informativa o una regolamentazione che non protegga dai rischi e dai costi, gli sforzi possono risultare vani.

1.4. La sostenibilità del microcredito

Come più volte sottolineato, la microfinanza, ed in particolare lo strumento del microcredito, non è che un mezzo per raggiungere uno scopo: un mezzo che fornisce occupazione e accresce la capacità di risparmio e di reddito dei beneficiari, la cui partecipazione contribuisce ad un *empowerment* che riesce a dare fiducia in una situazione di povertà estrema. Inoltre è uno strumento che può diventare autogestito e sostenibile se correttamente utilizzato.

Ma se non esistono dubbi sugli obiettivi finali dell'uso di questo strumento, vi sono invece interessanti e diversi punti di vista riguardo alle modalità di attuazione pratica del microcredito. Naturalmente opereremo una grossa semplificazione, considerando l'intero universo di organismi del settore, le numerose vie di attuazione del microcredito e la vastissima gamma di combinazioni di sistemi.

L'approccio istituzionale del microcredito si concentra sulla creazione di istituzioni finanziarie auto-sostenibili, che si rivolgano ai clienti esclusi dal credito formale. E' la tendenza verso la quale gli organismi istituzionali spingono, dalla World Bank al CGAP, dall'USAID all'Ohio State University Rural Finance Program. Il futuro ipotizzato è dominato da MFIs di larga scala, *profit-making*, in grado di fornire sistemi finanziari di qualità a una parte della popolazione, la più povera. Alla base di questo approccio vi è un'esigenza di efficienza economica dei sistemi finanziari per arrivare nel futuro ad un solido e duraturo sviluppo economico e sociale. Si pensa a clienti *credit-worthy* capaci di divenire una generazione in grado di costruire un sistema di piccole e medie imprese, ma in realtà non appartiene ai livelli più bassi di distribuzione del reddito all'interno della popolazione-obiettivo. L'idea sottostante a questa linea di pensiero è che lo sviluppo sia un effetto indotto dall'alto verso il basso, *trickle-down*, all'interno della popolazione-obiettivo: la creazione di impiego e la crescita dell'economia locale apporteranno i vantaggi derivanti da una situazione economica stabile, in cui si colloca l'operato del sistema di microfinanza sostenibile. Il modello istituzionale è dominante oggi, e l'attenzione dei *donors* ne è la conferma.

L'approccio *welfarist* invece si concentra piuttosto sull'equità sociale, preferendo puntare a un risultato prima sociale e poi economico. Si pone l'enfasi sulla

profondità (*depth*) del sistema, ossia sulla capacità da parte del programma attuato di raggiungere ampi strati di popolazione che riescano a includere la fascia più povera prima delle altre. L'utilizzo dello strumento del microcredito è posto all'interno di una strategia di sviluppo locale che include altri strumenti: formazione professionale, alfabetizzazione, consulenza tecnica sono quindi parte di un unico programma. L'obiettivo di questo tipo di gestione, di cui è portavoce la Grameen Bank, è la generazione diretta di auto-impiego (*self-employment*) per le fasce più povere della popolazione economicamente attiva.

Vi sono dunque differenze sostanziali tra i due approcci, tanto che in letteratura si parla di vero e proprio "scisma" della microfinanza. E di scisma si tratta se pensiamo alle diverse strutture, alle modalità e alle strategie d'attuazione, alla tipologia del cliente. In ogni caso, la valutazione vera e propria dovrebbe seguire indicatori comuni, visto che alla base vi sono obiettivi comuni, e dovrebbe dimostrare il reale impatto dei programmi sulle condizioni di vita dei beneficiari.

Autosostenibilità, per l'approccio istituzionale, è la parola chiave, e indicatori quali l'ampiezza del portafoglio, il tasso di rimborso del credito, la velocità di circolazione del capitale, il numero assoluto di beneficiari, la percentuale sulla popolazione *target*, la capacità di risparmio, la capacità di auto-sostentamento dell'organizzazione operante sono parametri utili nel fornire un profilo economico del progetto. Poiché però questo approccio ha lo stesso obiettivo finale dell'approccio *welfarist*, esso dovrebbe concretamente dimostrare non solo la sostenibilità finanziaria, ma anche l'effettivo impatto su un'intera fascia di popolazione prima individuata: dovrebbe dirci per chi questi cambiamenti sono avvenuti e in che misura. In altri termini, ci si deve chiedere per chi le famigerate *best practices*, a cui la comunità internazionale rivolge tanta attenzione, sono le migliori procedure. Si focalizza l'attenzione sulla costruzione di efficienti sistemi di servizi finanziari, preferibilmente su larga scala, ma minore attenzione è dedicata invece ai diretti beneficiari dei programmi. Affascinata da meccanismi teorici, la comunità economica studia il motore del treno su cui viaggiano i poveri, ma sembra essere meno interessata allo studio dei passeggeri stessi ed alla loro effettiva destinazione.

Dall'esperienza emerge una certezza: l'obiettivo dell'auto-sostenibilità delle MFIs ha spesso portato ad escludere, per motivi di *performance*, la fascia più povera tra la popolazione *target* ed all'interno delle economie sviluppate ha finora fortemente limitato lo sviluppo di progetti di microfinanza. Se la priorità viene data alla creazione di istituzioni profittabili economicamente è implicito che i più poveri tra i poveri verranno marginalizzati in favore di fasce di popolazione più redditizie¹². Sono pochissimi gli studi teorici a riguardo. Uno dei più rilevanti, presentato alla Conferenza della Associazione Economica dell'America Latina e dei Caraibi nell'ottobre del 1998, mette in luce aspetti interessanti: dallo studio di cinque prominenti istituzioni micro-finanziarie boliviane emerge che il 97% dei quasi 90.000 clienti serviti si colloca tra i poveri marginali (coloro il cui reddito è di poco superiore o inferiore alla linea di povertà prestabilita dal proprio governo nazionale) e tra i cosiddetti *not-so-poor*; soltanto il 3% dei clienti si colloca tra i poverissimi¹³. Di qui la conclusione dei relatori: "I più poveri tra i poveri possono anche non essere soggetti a cui rivolgersi con il microcredito".

E' importante sviluppare un nuovo concetto di "credito alla frontiera", che tocchi concretamente gli *upper poors*, creando una rete di associazionismo che operi un reciproco controllo in grado di stimolare verso questa direzione, considerando sempre la condizione imprescindibile per cui se non esistono le strutture di base per permettere lo sviluppo è inutile cercare di impiantare programmi di matrice puramente finanziaria diretti a chi non è in grado di riceverli.

I principali ostacoli che gli *upper poors* possono incontrare nel processo di avvicinamento e attuazione di un programma di microcredito possono essere molteplici:

- Una maggiore esposizione al rischio di *shocks* negativi.
- Un insufficiente capitale umano indispensabile nella gestione di un credito.
- Una diversificazione eccessiva dei prodotti finanziari proposti, e una difficoltà ad acquisire una necessaria autostima e capacità di controllo.

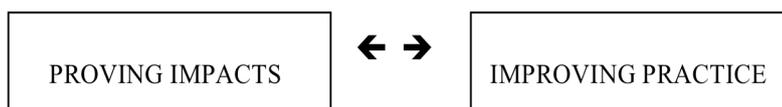
¹² Per approfondimenti si veda il contributo di R. Chao Beroff, *Developing Financial Services in Disadvantaged Regions*, 1997, Parigi, OECD Publication.

¹³ Per approfondimenti si veda il contributo di Navajas et al., *Microcredit and the Poorest of the Poor: Theory and Evidence from Bolivia*, 1998.

- Un'oggettiva paura ad affrontare il *prezzo* del rischio.
- Un'eccessiva offerta esterna di attività di microcredito con conseguente sovraindebitamento dei beneficiari.

Secondo Hulme¹⁴ mentre gli obiettivi dei ricercatori incorporano comunemente i *proving impacts* e gli *improving interventions*, le metodologie di valutazione dei *practitioners* danno maggiore priorità al raggiungimento dell'obiettivo di microfinanza (Vedi Fig.1 e Fig.2).

¹⁴ Si veda D. Hulme, "*Impact Assessment Methodologies for microfinance: a review*", Paper prepared for the virtual meeting of CGAP Working Group on Impact Assessment Methodologies, April 1997.



OBIETTIVO PRINCIPALE	Misurare più accuratamente possibile l'impatto dell'intervento	Conoscere i processi di intervento e dei loro impatti in modo da proporre strategie di miglioramento dei processi stessi
PRINCIPALI UTENTI	<ul style="list-style-type: none"> • accademici e ricercatori • policy makers • reparti valutazione • direttori di programma 	<ul style="list-style-type: none"> • direttori di programma • donors • personale delle organizzazioni non governative • destinatari del programma
FATTORI CHIAVE	<ul style="list-style-type: none"> • obiettività • teoria • esterno • top down • generalizzato • ricerca accademica • scala temporale lunga • grado di fiducia 	<ul style="list-style-type: none"> • soggettività • pratica • interno • bottom up • contestualizzazione • ricerca di mercato • scala temporale breve • livello di plausibilità

Figura 1

Fonte: D. Hulme (1997).

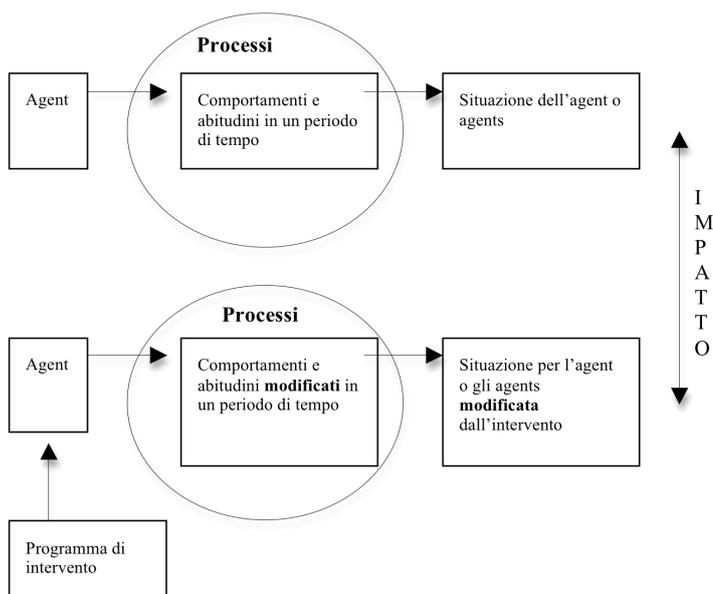


Figura 2

Fonte: D. Hulme (1997).

In base alle finalità del soggetto che promuoverà la valutazione, verrà data maggiore importanza all'uno o all'altro fattore. In generale, i *donors*, le università e le agenzie internazionali saranno orientate a provare che il denaro veicolato verso un particolare programma sia speso nel rispetto degli impegni presi con i donatori: questo li agevolerà nel direzionare nuove linee di finanziamento. I *praticitioners*, le ONG e i beneficiari saranno maggiormente orientati verso un'analisi dei processi e dei loro impatti, in modo da poter sviluppare strategie migliori nel futuro. Semplificando, la valutazione d'impatto può essere descritta come la differenza tra la situazione in cui si trovano i soggetti (*agents*) che hanno usufruito del programma e quella in cui si trovano coloro che non ne hanno usufruito. Per *agents* si intendono individui, imprese, famiglie, *policy makers*, cioè il completo *target* obiettivo del programma di microfinanza.

L'analisi deve focalizzarsi sulla misurazione dell'impatto (*ex ante* ed *ex post*) socioeconomico di queste azioni, chiedendosi se, e in che misura, il progetto

permetterà alla popolazione di decidere il proprio futuro, e di essere protagonista e non succube delle trasformazioni economiche esterne. Inoltre l'analisi dovrà far emergere se, e in che misura, il progetto è in grado di dare alle donne un ruolo egualitario a quello maschile e se la penetrazione dell'economia di mercato, grazie all'intermediazione finanziaria, ha impatto sull'economia di sussistenza, sulla sanità e sull'educazione, sulle relazioni di solidarietà, sulla coesione sociale della comunità.

La forza del microcredito sta nel vedere i poveri come un mercato. Ma è un convinzione che può anche essere rischiosa: un'analisi dettagliata di questo mercato e dei potenziali effetti che potranno emergere dall'attuazione del progetto deve coniugarsi con un sistema di valori forti che deve essere comune *in primis* agli operatori.

Nel processo di valutazione quindi esistono parametri e procedure differenti:

- La valutazione dell'impatto sulla società locale, molto difficile da computare (per i costi molto alti e per le molteplici variabili esterne o fattori imprevedibili) e in grado di modificare i risultati. In genere si lavora conducendo la ricerca parallelamente su due gruppi: uno direttamente influenzato dal progetto e un gruppo esterno, di controllo.
- La valutazione dell'efficacia del progetto: in che misura il progetto ha raggiunto i risultati che si era prefissato? La valutazione è sicuramente più fattibile e semplice, e si parte da questo *step* prima di affrontare la valutazione d'impatto.
- La valutazione della pertinenza del progetto: analizza se e in che modo gli obiettivi e le attività del progetto hanno senso nel contesto in cui si va ad operare. Individua settori potenzialmente redditizi e punta le proprie risorse nell'opportuna direzione.
- La valutazione dell'efficienza del progetto: confronta le risorse investite e i risultati ottenuti. L'analisi costi-benefici comprende anche, nel limite del possibile, variabili immateriali.

Per quanto riguarda ulteriori prospettive, possiamo intraprendere un'analisi del livello di partecipazione al progetto, chiedendoci chi sono i soggetti, se il progetto ha

favorito il rafforzamento di processi decisionali di tipo partecipativo a livello locale, se ha stimolato attività collaterali o spinto ad un'organizzazione collettiva.

Ci si può soffermare, poi, su un aspetto fondamentale: la sostenibilità dell'intervento nel tempo. In questo caso è opportuno operare una distinzione, dovendo considerare diversi tipi di sostenibilità: economica (ad esempio l'auto-sufficienza finanziaria o il grado di dipendenza), politica (il grado di accettazione da parte delle autorità governative locali e nazionali del progetto), sociale (la legittimazione dell'imprenditorialità femminile che si è creata mediante il progetto o la condivisione degli obiettivi del progetto da parte della comunità locale), ambientale (il rapporto delle microimprese con l'ambiente circostante).

Alcuni problemi emergono nella fase di valutazione. Può trattarsi di problemi logistici, problemi di tempo, problemi di fondo (è davvero possibile valutare l'impatto in maniera efficace?), problemi di distorsione informativa.

Spesso è necessario affinare gli strumenti di tipo qualitativo, iniziare da un processo di valutazione di tipo interno per poi passare a un controllo di tipo esterno, anche per non perdere la fiducia dei finanziatori, senza confondere le "missioni di verifica e valutazione" con i report da presentare ai *donors* finanziatori.

1.5. Le possibilità del *downscaling*: interazione tra istituti di credito formali e MFIs

Se la microfinanza è ormai riconosciuta come una strategia di promozione socioeconomica, resta il problema di fondo che limita l'utilizzo dello strumento nelle scelte degli intermediari finanziari: il grado di compatibilità delle scelte finanziarie di chi ha come obiettivo una sostenibilità gestionale e allo stesso tempo un'ampia diffusione (*outreach*) del prodotto finanziario, unita al monitoraggio della capacità di rimborso del beneficiario.

In questo senso, si può sostenere che negli ultimi decenni i mutamenti del contesto socioeconomico occidentale hanno portato all'insorgere di una serie di necessità, da parte delle popolazioni, che prima di tutto sono di tipo finanziario. Si pensi al fenomeno immigrazione, o al mutamento della struttura tradizionale del mercato del lavoro. Nello stesso tempo, i servizi finanziari tradizionali si sono moltiplicati, senza riuscire a proporre valide e flessibili alternative, utili allo sviluppo dei segmenti marginali della società occidentale.

La responsabilità di questo mutamento è stata in buona parte assunta da associazioni di supporto ai segmenti marginali, che collocandosi a cavallo di un'ipotetica linea di confine tra enti pubblici (fornitori di servizi sociali) e istituzioni formali di credito, hanno saputo suggerire a queste ultime un nuovo mercato nel quale promuovere linee di prodotti. La collaborazione tra enti territoriali e banche formali ha fatto in modo di aprire scenari e prospettive di mercato nuove e di ampio bacino, ponendo in essere però, nello stesso tempo, il problema della economicità, imprescindibile per qualsiasi organismo aziendale.

Se nella concezione del microcredito nei PVS uno dei fattori critici è la diffusione delle strutture di intermediazione creditizia, nel contesto occidentale invece le possibilità di creare un *network* capillare e funzionale in tempi minimi è concreta. D'altra parte, gli istituti di credito formali non riescono a sopperire al carico di lavoro che deriverebbe da un processo di analisi finanziaria della progettualità del singolo in modo da consentire un contenimento dei costi e dei rischi, superando il *trade-off* sicuramente esistente tra il rischio creditizio e la necessità di fornire servizi di qualità.

In questo senso, la “collaborazione tra strutture sociali di supporto alle fasce marginali può aiutare a migliorare l’acquisizione di informazioni da parte delle banche su questa clientela potenziale; naturalmente, quando si impostano collaborazioni con enti esterni è fondamentale stabilire chiari meccanismi di attribuzione di oneri, ricavi, e delle correlate responsabilità e rischi” (Limone e Vitali, 2006).

Viganò riassume i problemi del *downscaling* in due interessanti volumi¹⁵, nei quali si propone di “sintetizzare l’analisi delle competenze necessarie agli istituti per inserirsi proficuamente nei segmenti marginali, con specifico riferimento all’attività di prestito (Viganò, 2001):

- abilità di lettura e interpretazione delle realtà presenti sul territorio, anche attraverso indicatori non convenzionali di redditività e di capacità di credito.
- flessibilità operativa al fine di adattare prodotti e processi alle specifiche esigenze della clientela.
- struttura idonea ad un efficace monitoraggio delle posizioni in essere, compatibile con i costi originati da tale attività; decentramento decisionale e/o operativo presso unità vicine alla clientela (sportelli mobili, agenti)”.

Tornando al problema delle garanzie, e alla difficoltà di scendere ad una scala di analisi del potenziale beneficiario del prodotto microcredito da parte degli istituti di credito formali, è necessario pensare a modalità di trattamento dei dati che possano essere in grado di razionalizzare informazioni qualitative. Viganò (1996) ad esempio propone un modello che, in mancanza di dati affidabili sulla redditività del cliente, studia indicatori sostanziali che evidenziano informazioni relative al livello di tecnologia impiegata, alla flessibilità della struttura di produzione, al grado di adattabilità dei cambiamenti, alla stabilità dei rapporti nel tempo. Va quindi permesso all’istituzione formale di credito di avere un controllo, nel tempo, delle informazioni relative al cliente, monitorando la gestione andamentale: in questo

¹⁵ Si rimanda ad una ricerca condotta dal Centro Newfin dell’Università Bocconi di Milano, sull’orientamento delle banche in relazione al tema della finanza etica. I risultati dei questionari vengono proposti in Viganò (1997) e nuovamente approfonditi in Viganò (2001).

senso è importante che il monitoraggio non sia solo un compito e un onere per la banca. Il vero limite è l'incapacità da parte del cliente di presentarsi all'istituzione formale di credito in modo trasparente e valutabile. E proprio in quest'ottica la presenza di organizzazioni di supporto, a livello territoriale, che affianchino il cliente nella predisposizione del *Business Plan*, nell'espletamento delle procedure formali e burocratiche, nel processo di formazione all'impresa, può garantire alla banca un'importante garanzia.

Inoltre, come sottolinea ancora Viganò (2004), se abbiamo un ente terzo che si propone come garante del prestito, questa deve “essere considerata come una scelta critica che non deve implicare rilassamento da parte della banca nell'apprezzamento del rischio. L'eventuale presenza di terzi, infatti, dovrebbe fungere da stimolo per la banca ad intervenire in segmenti ancora poco noti, per la valutazione dei quali l'ente garante dispone invece di un vantaggio competitivo. Una banca determinata a creare una propria linea di *business* dovrebbe, nel tempo, rilevare questa capacità a meno che il suo portafoglio potenziale sia talmente modesto che essa non ne intraveda le opportunità; in quest'ultimo caso, se il fondo di garanzia assumesse il ruolo di *outsourcer* permanente, sarebbe fondamentale che una delega sulla valutazione e sull'assunzione dei rischi andasse di pari passo con incentivi a un comportamento coerente con il ruolo assunto, in modo che il controllo del rischio di credito ne esca rafforzato”.

I diversi modelli istituzionali di MFIs sul mercato presentano varianti non solo metodologiche ma anche sostanziali¹⁶.

Da una parte troviamo istituzioni specializzate, commerciali e “minimaliste”: trattasi di istituzioni finanziarie regolamentate, banche o società finanziarie di altro tipo, che lavorando in microfinanza sostanzialmente proseguono il *Financial Systems Approach*, con l'obiettivo di espandere l'offerta di prodotti e servizi finanziari sostenibili.

Vi sono poi istituzioni specializzate e “massimaliste”, orientate in modo socialmente responsabile. Sono identificabili con forme giuridiche di ONG o

¹⁶ Per approfondimenti si veda il contributo di Emanuele Bosco e Paolo Vitali in *Banche e Microfinanza* (2006).

ROSCAs, e adottano un modello noto in letteratura come *Poverty Lending Approach*, perseguendo come obiettivo principale la riduzione del livello di povertà.

Sono quindi individuabili “modelli opposti di *downscaling* e *upscaling*, che contraddistinguono istituzioni già operative in campo finanziario, che espandono la propria operatività *up market* – è il caso delle MFIs sorte come ONG che intendono massimizzare gli obiettivi di *outreach* e *sustainability* e successivamente trasformate in istituzioni formali – e *down market* – quando istituzioni finanziarie formali adottano tecnologie finanziarie che consentono di lavorare servendo segmenti di clientela caratterizzati da condizioni socioeconomiche più basse (*low end segments*)” (Bosco e Vitali in Viganò, 2004). La differenza sostanziale tra MFIs *upscaling* e *downscaling* è nella struttura proprietaria e nell’assetto di *corporate* governante: solitamente le istituzioni che avviano un processo di *upscaling* sono MFIs che lavorano nel settore informale o semi-informale; una banca commerciale che imposta un processo di *downscaling* è solitamente un’istituzione formale di elevate dimensioni che diversifica una percentuale modesta del proprio portafoglio investendo in un nuovo mercato, nel rispetto della volontà degli azionisti.

Le banche possono adottare due diverse strategie per intervenire nel settore. La clientela definita *low-end* può beneficiare dei servizi di microfinanza erogati dalla banca commerciale in maniera diretta (*retail*) o in maniera indiretta (*wholesale*). La banca commerciale sceglie di intervenire o meno a supporto della clientela marginale.

Nel caso della tipologia *wholesale* la banca offre prodotti finanziari che indirettamente servono la clientela marginale: finanziamenti alle MFIs, garanzie, cartolarizzazione, partecipazioni azionarie, accensione di conti correnti bancari, e parallelamente prodotti non finanziari come assistenza tecnica e gestionale del rischio, tecnologie informatiche, sviluppo del *network*. Ad oggi, molte sono le realtà bancarie che operano in questo modo, soprattutto a livello internazionale, mentre sono poche le banche commerciali che direttamente operano in microfinanza.

Nel caso invece di una banca commerciale che opera direttamente a servizio della clientela, quindi su un piano *retail*, essa è in grado di proporre prodotti finanziari quali conti correnti, prestiti individuali o di gruppo, prodotti di risparmio, servizi assicurativi, trasferimenti di denaro all’estero e servizi di pagamento, oltre che

prodotti non finanziari di fondamentale importanza come servizi di supporto all'attività delle microimprese¹⁷.

Esistono poi fattori esterni che incentivano la banca commerciale a entrare nel mercato della microfinanza, essendoci, di base, la continua ricerca di mercati in espansione. Gli istituti individuano nella microfinanza un potenziale mercato con un'elevata domanda, grazie al cosiddetto “*demonstration effect*” (Chowdri, 2004): se le MFIs registrano *feedback* positivi, anche le banche commerciali intravedono possibilità di margine.

É interessante tentare di dare una misurazione a questa potenziale redditività. Un recente studio (Abrams, 2005) ha calcolato un indice – MPI – in grado di valutare la redditività del settore della microfinanza: sono state confrontate 125 MFIs in diversi paesi del mondo, che dispongono di dati relativi ai propri risultati di redditività (revisionati da un'agenzia di *rating* certificata), e tali dati sono stati messi a confronto con la redditività delle prime 10 banche mondiali. Lo studio ha dimostrato che una parte di queste MFIs ha ROE persino superiori alla redditività media delle dieci banche più capitalizzate del mondo.

Si comprende quindi come l'erosione dei margini, l'aumento della concorrenza, il mutamento della clientela e del mercato spinge alla prospettiva, per gli istituti formali, di cercare nuovi bacini di clienti.

Tuttavia vanno considerate anche variabili di diversa natura, che risultano fondamentali per l'attuazione del processo di interazione tra rete commerciale bancaria e MFIs.

Il quadro legislativo deve essere flessibile, tarato sulla base di un assetto regolatorio che favorisca e permetta l'operatività sia delle banche commerciali sia delle MFIs. In questo senso le strutture devono poter entrare nel mercato senza vincoli rigidi, con libertà (relativa) di poter fissare tassi di interesse attivi idonei a coprire tutti gli investimenti e i costi dei servizi accessori al microprestito. Vi deve essere un corretto sistema di *risk management* in grado di minimizzare i rischi della MFI, gestito da una forza lavoro qualificata e preparata ad una gestione complessa. Inoltre vi deve essere un buon supporto operativo, in termini di immagine, da parte di

¹⁷ Per approfondimenti si veda Crijns et al. (2006).

enti pubblici e strutture pubbliche o private che sostengono lo sviluppo locale: molto importante è infatti la promozione, la diffusione, e il tipo di immagine del servizio che viene offerto al potenziale cliente.

Il rischio di credito da parte dell'istituto formale può essere ridimensionato, e soprattutto gestito. Infatti, l'aggiunta al proprio portafoglio prestiti di "un insieme di prestiti con caratteristiche diverse da quelle tradizionali - e quindi scarsamente correlati - consente una diversificazione del portafoglio. (...) L'attività delle microimprese è scarsamente correlata all'andamento del ciclo economico e dunque fenomeni politici o climatici potrebbero avere una migliore resistenza nelle fasi di depressione economica¹⁸. La scarsa correlazione non è legata a una migliore affidabilità dei segmenti di clientela marginale, ma ad una serie di caratteristiche dell'approccio di microfinanza: una migliore conoscenza della clientela e dei mercati locali, metodologie di *screening* e di incentivazione più efficaci, una struttura proprietaria in grado di esercitare un controllo sull'istituzione operante in microfinanza" (Vitali e Bosco in Viganò, 2004).

Pare opportuno inoltre richiamare come si potrebbe impostare un ragionamento relativo alla rete *retail* di alcuni istituti di credito, i quali potrebbero decidere di offrire prodotti di microfinanza sfruttando in maniera ottimale la propria capacità di offerta anche laddove le caratteristiche e la natura del territorio non sono in quel momento ottimali.

Dal punto di vista del modello organizzativo, è invece interessante ragionare su come una banca commerciale debba impostare il proprio lavoro in vista della creazione di una struttura in grado di operare correttamente.

- È possibile realizzare una *internal unit* in cui l'offerta di servizi ad un segmento di mercato nasce da una struttura preesistente, con prodotti finanziari appositamente pensati e specifici, che interagisce con le altre unità organizzative nelle varie fasi del processo di erogazione del servizio. Questa scelta è sicuramente il miglior approccio per l'offerta di servizi di microfinanza per banche commerciali. Un possibile ostacolo a tale soluzione può derivare

¹⁸ Per approfondire il tema si rimanda allo studio BlueOrchard (2006), *Dexia Micro-Credit Fund*, Monthly Newsletters.

dall'attività di formazione del personale, che può essere incompleta, e dal fatto che la direzione e il controllo dell'unità è affidato in toto all'organo esecutivo della banca. Questa dipendenza "interna" può creare variabilità e cambiamenti repentini che non consentono all'unità di operare in autonomia e parallelamente alla struttura formale della banca commerciale. In questo senso è interessante sottolineare come alcune realtà commerciali abbiano ipotizzato e poi creato società controllate specializzate, quindi giuridicamente indipendenti dalla struttura madre (trattasi di controllate o *joint-venture*). Non vi è quindi un rapporto univoco con la *Parent Company*, che non influenza le decisioni relative al *management*, all'operatività e al progetto di medio-lungo termine¹⁹.

- L'approccio della *Service Company* prevede invece la creazione di un'istituzione non finanziaria che si occupa dello sviluppo e della gestione del portafoglio prestiti. La banca si impegna contrattualmente nei confronti del cliente, ma le fasi di promozione e gestione del portafoglio sono in mano alla *Service Company*. Il vantaggio di questa soluzione è che giuridicamente essa risulta separata dalla banca commerciale, tuttavia non necessita di essere riconosciuta formalmente come istituzione finanziaria formale, proprio perché non gestisce le posizioni. I suoi sforzi saranno quindi legati all'innovazione di prodotto, mentre la banca metterà a disposizione direttamente la rete *retail*.
- Vi è poi la soluzione della *strategic alliance*: le banche formali concludono accordi con MFIs che già operano nel settore della microfinanza. È questo un modello utile alle banche dalle dimensioni grandi, che non hanno intenzione di rischiare credibilità e di impegnare sforzi nella gestione del portafoglio di un segmento di clientela "marginale".

Per concludere possiamo sostenere che, per i processi di *downscaling* o di *upscaling*, molte delle preoccupazioni nascono da rischi di carattere operativo; in

¹⁹ Sicuramente vi è un limite, per questa soluzione, di tipo legislativo: i costi di creazione dell'impresa controllata, i requisiti minimi di riserva legale, le limitazioni all'attività di raccolta, ecc.

primo luogo vi è la tendenza a considerare il credito concesso alle microimprese maggiormente rischioso di quello “tradizionale”. Questa convinzione deriva dal fatto che si tende ad applicare strumenti di valutazione del *rating* in maniera indiscriminata. Ma le metodologie finanziarie per servire la clientela “micro” devono essere adatte e gestite come tali²⁰, quindi su scala “micro”. Parallelamente, emerge il problema dei costi fissi, troppo onerosi, che incidono sulla redditività: i prestiti di piccolo importo non garantiscono sufficienti margini, e hanno un’incidenza troppo elevata. Vi è poi un problema di creazione di *network*, che riesca a mettere insieme pubblico e privato. Di contro, gli istituti formali di credito hanno moltissimi punti di forza che vanno presi in considerazione quando si ragiona sul fenomeno del *downscaling*. Le banche commerciali hanno una rete *retail* che opera direttamente e capillarmente sul territorio, in circolarità e con possibilità di comunicazione sul territorio ottimali; possiedono competenze necessarie e un’ampia gamma di strumenti finanziari, così come competenze precise nell’offerta dei prodotti; rispondono di per sé e per definizione a tutti i requisiti formali e giuridici richiesti dal mercato, ed hanno una struttura proprietaria che influenza la gestione nella direzione del contenimento dei costi e della migliore redditività possibile²¹.

²⁰ Si rimanda a riflessioni in letteratura relative ai diversi contesti legislativi in cui le MFIs debbono operare, specialmente per quello che riguarda la detenzione della riserva sotto forma di conto di deposito e la valutazione del coefficiente di adeguatezza del capitale. In quest’ultimo caso, accenniamo al fatto che l’Accordo di Basilea ha effetti non propriamente positivi sull’operatività di una MFI, come dimostrano studi di settore che evidenziano che il capitale di rischio ponderato sulle microimprese è del 150% in alternativa al 100% previsto nell’accordo del 1998 (Jansson, 2001).

²¹ Per approfondimenti relativi al tema si rimanda all’apporto di Baydas et al. (1997) e all’intervento di Vitali e Bosco in Viganò (2004).

1.6. Il microcredito: dai PVS alla conquista dell'Europa?

Finora abbiamo parlato di microfinanza e microcredito cercando di delinearne le caratteristiche generali. È più volte emerso come storicamente il microcredito (inteso nell'accezione odierna) si sia radicato soprattutto nei PVS: in Asia, Africa e Sud America esistono progetti e istituzioni di esperienza pluridecennale che si sono riorganizzate in base agli errori del passato, ed associazioni che sono addirittura banche ormai affermate (è questo, per esempio, il caso di Grameen).

Man mano che il "movimento" del microcredito si è andato consolidando e ha catalizzato intorno a sé una crescente curiosità, molte istituzioni e organizzazioni hanno cercato di esportare in occidente il modello, partendo dalla constatazione che i soggetti poveri e non bancabili non sono un'esclusiva dei PVS (dove comunque il loro numero è oggettivamente più alto): essendoci un "mercato", perché non utilizzare lo stesso strumento?

Va ricordato che in Europa le forme di credito a favore dell'economia più debole risalgono alla fine dell'800, tramite le piccole banche di villaggio basate su responsabilità solidale create da Raffeisen e le cooperative di risparmio e credito in ambiente urbano ideate da Schulze-Delitzsch. Oggi nell'area tedesca le Raffeisen Bank rappresentano una importante realtà nel sistema ufficiale di credito. All'inizio del XIX secolo in Italia sorgevano banche popolari secondo il modello Schulze, e casse rurali secondo il modello Raffeisen, entrambe progenitrici delle nostre casse rurali e casse di credito cooperativo. Sostanzialmente l'Europa in cui si voleva esportare il modello era stata essa stessa modello per i PVS nel passato.

È inutile nascondere però una verità inconfutabile: i progetti che si sono via via succeduti in occidente hanno avuto un impatto mediatico minore e spesso vita molto più breve degli analoghi programmi nei PVS, e ciò è ancor più vero nel panorama italiano. Molto si è discusso sulle cause, e alla luce dei tanti fallimenti alcune conclusioni sono state tratte.

Innanzitutto il sistema del *welfare* europeo non aiuta i progetti di microcredito a decollare: quando i potenziali beneficiari, ossia i più poveri, sono in qualche modo assistiti dallo Stato (attraverso sussidi di disoccupazione, esenzione dalle imposte, altre forme di aiuto sociale) diventa più difficile decidere di rischiare in proprio,

attraverso il microcredito, con la naturale conseguenza di vedersi escluso dall'usufruire di quegli stessi benefici. Il *welfare*, i cui benefici non si vogliono in questa sede mettere in discussione, rappresenta certamente una barriera all'entrata nel circuito del microcredito.

Un'altra grande differenza tra i PVS e i paesi occidentali sta nelle regole del mercato finanziario. Fare finanza in Europa è molto diverso che in qualsiasi paese africano o asiatico: le regole cui sottostare per operare come istituzione finanziaria sono molto più stringenti e comportano oneri finanziari più gravosi. Inoltre certe attività, come la raccolta del risparmio, sono interdette a istituzioni non regolarmente registrate e la registrazione comporta vincoli patrimoniali e di bilancio che bloccano la nascita di piccoli progetti sperimentali, che sono invece stati il seme delle realtà di maggior successo nei PVS.

Le stringenti regole che caratterizzano i mercati finanziari occidentali hanno un impatto significativo anche sul tasso di interesse praticabile. In tutti i mercati finanziari più sviluppati il tasso di interesse che un'istituzione finanziaria può praticare non può superare una certa soglia, nel qual caso si prefigurerebbe il reato di usura. Questo tetto al tasso di interesse praticabile rende molto problematica la sostenibilità delle istituzioni di microfinanza in Europa: come più volte sottolineato, il microcredito è caratterizzato da crediti di basso importo (in Europa si parla di microcredito per prestiti fino a 25.000 euro) ma il cui costo istruttorio è uguale a prestiti di ben altra entità. Invece, il rischio è almeno paragonabile ai crediti classici, mentre i costi accessori, legati alla formazione e all'assistenza del cliente/beneficiario, sono molto più alti se paragonati a quelli di un credito classico. Se non si possono scaricare sul tasso d'interesse questi maggiori costi, l'attività di microcredito diventa difficilmente sostenibile finanziariamente.

Allo sviluppo di un vero sistema di microfinanza in Europa si oppongono quindi ostacoli sociali, istituzionali e finanziari. Ciononostante qualche esperienza di successo si è sviluppata. La più famosa è probabilmente ADIE, in Francia. Anche in Francia si registravano tutti i limiti esposti in precedenza, ma l'ostinazione della fondatrice, Maria Nowak, ha permesso a ADIE, attraverso sovvenzioni pubbliche e private, di espandersi su tutto il territorio francese e di aumentare esponenzialmente i suoi clienti. L'istituzione ha così ottenuto il peso politico necessario per arrivare a far

modificare la legge che regola le imprese finanziarie, in modo tale da rendere possibile lo sviluppo del microcredito nella piena legalità. Non va comunque dimenticato che ADIE, nonostante la sua storia di successo, dopo vent'anni di attività non è ancora riuscita ad ottenere una piena sostenibilità finanziaria.

Volendo veramente esportare in tutta Europa lo strumento del microcredito, la strada segnata da ADIE è significativa; individuato il *target*, è necessario dimostrare che lo strumento funziona nella sua valenza sociale determinando una effettiva uscita dalla povertà dei beneficiari e diventando quindi una valida alternativa agli altri strumenti previsti dallo Stato sociale. Naturalmente in questa fase la sostenibilità non è altro che un miraggio e l'attività dell'istituzione microfinanziaria è legata alla presenza di finanziamenti esterni. L'impatto sociale deve però servire ad attrarre interesse mediatico intorno all'esperienza formativa, imprenditoriale e finanziaria. Solo raggiungendo questo obiettivo è possibile, forti di un potere contrattuale "politico", esercitare una funzione di *lobbying* sul sistema legislativo.

Questo cammino verso la sostenibilità non deve però avvenire a discapito del valore sociale dello strumento del microcredito, ossia quella tensione verso i poveri che ha innescato un meccanismo non solo finanziario. Le associazioni di microcredito potrebbero diventare piccole banche che seguono le stesse logiche di profitto dei normali istituti finanziari, e che, una volta indipendenti economicamente, dimenticano il perché della loro nascita. Un risultato del genere, oltre a screditare un intero movimento, deluderebbe una volta di più le attese dei potenziali beneficiari, creando soltanto un nuovo prodotto finanziario discriminante, di cui il mercato non necessita.

Capitolo II

Esperienze in Italia ed Europa: best practices, forme, differenze e similitudini tra le varie metodologie di intervento

2.1. Esperienze e prospettive per la rete della microfinanza in Europa

Diversamente da quanto comunemente ritenuto, la microfinanza ha radici solide e antiche in Europa. Il *boom* economico ha interessato il nostro continente dalla fine della seconda guerra mondiale; prima di questo periodo tutti gli Stati europei erano caratterizzati da una massiccia presenza di poveri completamente esclusi dal circuito finanziario tradizionale, che per lo più si rivolgeva a imprenditori e al ceto borghese.

In questa realtà socioeconomica è risultato naturale, soprattutto nelle campagne (in cui, va ricordato, a differenza di oggi viveva la maggior parte della popolazione europea), il nascere prima e il consolidarsi poi di istituti finanziari che si rivolgevano ai poveri e agli esclusi del mercato formale. Le prime esperienze di microfinanza europea sono nate in Inghilterra, Germania e Italia durante l'800 e si basavano sulla mutualità e sul cooperativismo. Gli esempi più noti e di successo sono rappresentati dal modello tedesco delle cooperative *Raiffeisen* e dalle casse rurali in Italia. Queste esperienze, vista la loro capacità di sostenersi e di offrire servizi, sono poi state esportate in quasi tutti i paesi europei, pur con cambiamenti per adeguarle al contesto locale.

Oltre agli esempi di successo, allora come oggi la volontà di aiutare i poveri ha dato vita ad attività di microfinanza che nascevano da iniziative filantropiche (le *Lending Charities* inglesi, per esempio); queste esperienze hanno sofferto del corto respiro della filantropia, totalmente legata a chi elargisce i fondi e quindi incapace di assicurarsi un futuro autonomo di sopravvivenza.

Le esperienze di successo hanno avuto il merito enorme di concedere ai propri clienti un accesso reale a molteplici servizi finanziari: non solo al risparmio e al cre-

dito, ma addirittura a servizi di assicurazione. Insomma, queste esperienze si sono talmente evolute nel tempo da diventare competitive rispetto agli stessi istituti finanziari. Tanto che oggi i diretti “discendenti” della microfinanza di allora fanno parte a pieno titolo della finanza formale e hanno perso la loro vocazione a essere strumento per servire gli esclusi.

Non va però dimenticato che tale compito è stato assolto, e con successo, per decenni: se il numero di poveri in Europa ha potuto così drasticamente ridursi, in parte è anche dovuto al fatto che nel passato molti poveri hanno avuto accesso al risparmio e al credito, hanno cioè potuto cominciare realmente a entrare nel mercato. La microfinanza europea dei due secoli passati è stata un importante strumento che ha consentito al nostro continente di fare un enorme passo in avanti sul cammino dello sviluppo.

Visto che la microfinanza è stata così importante nel passato, viene da chiedersi se ha ancora senso parlarne oggi e se essa possa realmente servire.

Per rispondere a questa domanda bisogna analizzare brevemente il contesto socio-economico europeo. In questa analisi si parlerà di Europa come se si trattasse di un contesto omogeneo, anche se sappiamo che ciò non corrisponde alla realtà. Tuttavia vi sono alcuni aspetti che, pur con alcune differenze, accomunano la maggior parte degli Stati e che possono proporci un “modello Europa”.

Partiamo dal cliente tipico della microfinanza: per la letteratura la microfinanza offre i propri servizi a microimprenditori. Analizzando la segmentazione del mercato imprenditoriale europeo si può notare come nel 2000 l’89,9% delle aziende erano microimprese¹, che generavano oltre il 20% del valore aggiunto totale e impiegavano il 27,8% della manodopera². Va inoltre rilevato che il 50,4% delle imprese europee erano costituite da aziende senza alcun dipendente: di sicuro la microimpresa è una delle caratteristiche del tessuto economico europeo.

Naturalmente fare microimpresa in Europa ha implicazioni ben diverse rispetto a un PVS. Innanzitutto il ruolo dello Stato e del *welfare* fa sì che sia molto più difficile che il disoccupato si rivolga all’esperienza microimprenditoriale (che è invece uno

¹ L’Unione Europea considera microimpresa un’azienda con meno di 10 impiegati e un fatturato inferiore ai 2 milioni di euro annui.

² Fonte: EUROSTAT (2000).

sbocco quasi scontato nei PVS); aprire un'attività in proprio implica rinunciare ai benefici dell'assistenza sociale (sussidi) ed il contesto normativo è molto più complesso, sia nella fase di apertura di un'attività (permessi) che di gestione (contabilità, assunzioni, ecc...). In definitiva, essere microimprenditori in Europa oggi comporta una serie di difficoltà che un lavoratore dipendente non deve affrontare.

Emerge quindi un primo aspetto che qualsiasi MFIs dovrebbe tener presente: la domanda potenziale è enorme. Ma è una domanda esigente, e perché il processo abbia successo e quindi possa ripagare i servizi, in particolare il debito, deve essere seguita e aiutata sotto vari aspetti gestionali. Si delinea quindi la necessità di una offerta di prodotti micro finanziari personalizzati e attenti alle esigenze del cliente, perché la microimpresa è per definizione variegata, andandosi a inserire laddove la grande produzione non arriva e quindi adattandosi alle esigenze del mercato.

L'altra fondamentale caratteristica della microfinanza moderna è il suo scopo sociale, ossia l'essere uno strumento per permettere ai poveri di accedere a servizi da cui altrimenti sarebbero esclusi. Bisogna allora vedere quali sono i rapporti dei clienti potenziali con il circuito finanziario.

La Commissione Europea definisce *povero* "chi ha un reddito inferiore al 60% del valore della mediana dei redditi del proprio paese" (SPC 98/31/2). Come si nota è una definizione non assoluta ma che fa riferimento alla distribuzione dei redditi propria di ogni Paese membro; però è una definizione che ha il pregio della semplicità e della trasparenza. Secondo le stime ufficiali, e tenendo conto della definizione appena citata, in Europa risulta povero il 17% dei cittadini, passando da una media del 12% dei Paesi scandinavi al 22% di Grecia e Portogallo (dati Eurostat).

Naturalmente l'incidenza della povertà caratterizza alcuni specifici segmenti della popolazione: il 64% delle persone povere è "non occupato" e la povertà è caratteristica molto spesso legata allo *status* di immigrato. Alla condizione di povertà è strettamente collegata la questione della bancabilità, ossia dell'esclusione dal circuito finanziario formale. Naturalmente non è solo la povertà che determina l'esclusione. Possono esserci anche problemi geografici, culturali o di altra natura. Spesso si assiste anche alla cosiddetta autoesclusione, che riguarda quegli individui che autonomamente non richiedono i servizi finanziari perché convinti che non sarebbero loro

forniti. Sta di fatto che secondo i dati forniti dalla commissione Europea, circa l'11% della popolazione risulta sostanzialmente escluso dal sistema finanziario.

Anche in questo caso la distribuzione dei cosiddetti *unbanked* non è affatto omogenea: le percentuali più alte si riscontrano tra i giovani, gli anziani e i disoccupati. Inoltre vi sono grandi differenze tra i vari Paesi: si passa da Paesi con una copertura quasi totale (come la Francia e i Paesi scandinavi) ad altri che vivono valori ben superiori alla media (come accade per la Grecia e l'Italia, con tassi che superano il 20%). Anche per quanto riguarda l'aspetto sociale della microfinanza, esiste spazio di manovra e in alcuni contesti è anche molto ampio: il numero di poveri, sebbene diminuito rispetto ai secoli scorsi, risulta ancora consistente così come il numero di persone escluse dal sistema finanziario. Mettendo poi insieme il contesto sociale a quello economico, si ottiene un quadro sicuramente idoneo allo sviluppo della microfinanza: una domanda da soddisfare (poveri e *unbanked*) e un settore economico, la microimpresa, presente e vitale, verso cui indirizzare i microprestiti.

2.2. Caratteristiche della microfinanza in Europa: suggerimenti e riflessioni

Dopo aver esaminato come vi sia spazio anche in Europa per attività di microfinanza, cerchiamo ora di definire meglio quali aspetti deve considerare un'istituzione che volesse intraprendere questo tipo di attività.

Naturalmente, in letteratura, per descrivere un'istituzione di microfinanza (MFI) operante in Europa, si è partiti dal modello di microfinanza più accreditato, ossia quello che fa riferimento alle esperienze sviluppatesi nei PVS negli ultimi 30 anni. A questo modello sono stati apportati dei cambi per adattarlo al contesto europeo e per questo si è spesso parlato di “adattamento del modello” (Viganò, 2004). Spesso l'attenzione si focalizza sui prodotti e sull'attività di credito, essendo la parte più critica per quanto riguarda il funzionamento e in termini di sostenibilità. Anche nella nostra trattazione, quindi, ci concentreremo sulle problematiche derivanti dalle operazioni di credito.

Innanzitutto è da considerare l'ampiezza del mercato: per quanto, come abbiamo visto, anche nei Paesi sviluppati vi sia la presenza di fenomeni di povertà, essa è certamente meno endemica rispetto ai PVS. Ciò fa sì che la microfinanza europea non possa raggiungere le economie di scala proprie della microfinanza “classica”.

Strettamente collegato a questo aspetto è quello della densità: essendoci meno clienti potenziali, essi sono più dispersi sul territorio, aspetto che incide sui costi che l'istituzione deve sostenere per raggiungere il suo *target*.

Vi è poi un aspetto molto importante che differenzia il mercato europeo da quello dei PVS: mentre in questi ultimi la microfinanza è ormai conosciuta dai clienti e sono essi stessi che si rivolgono all'istituzione, in Europa parliamo di un fenomeno relativamente nuovo e poco conosciuto. L'istituzione deve quindi “cercarsi” i clienti. In molti casi, come abbiamo visto, questi stessi clienti sono poco propensi a intraprendere nuove attività, che potrebbero sì farli uscire dalla loro situazione di povertà, ma allo stesso tempo comporterebbero la rinuncia a beneficiare di politiche sociali di sostegno. È quindi una domanda non solo nascosta ma in un certo senso non incentivata a partecipare ad attività micro finanziarie.

Vi sono poi gli aspetti relativi all'offerta. Innanzitutto la concorrenza è certamente maggiore in Europa che nei PVS: oltre ad altri istituti di microcredito bisogna con-

frontarsi con gli istituti di credito formale che, sebbene spesso non siano interessati a quel tipo di *target*, ormai da anni sviluppano prodotti appetibili anche per le fasce meno abbienti. Per questo motivo è importante riuscire a sviluppare un portafoglio di prodotti flessibile, che riesca ad adattarsi alle tipologie di clienti che si vogliono servire. Per vincere la concorrenza di istituti più grandi, più distribuiti sul territorio e con maggiore esperienza, è necessario essere più competitivi, in termini di capacità di soddisfare il potenziale cliente.

In particolare è necessario sviluppare tecnologie di credito che siano differenti da quelle tradizionali, ormai consolidate nei Paesi occidentali, che per le loro caratteristiche (complesse procedure, richiesta di garanzie reali) allontanano dalla microfinanza molti clienti. È vero poi che in occidente è più complesso adoperare le tecniche classiche utilizzate nei PVS, come quelle che si basano sulla garanzia di gruppo; è necessario quindi proporre forme di credito che riescano a evitare quelle barriere all'entrata che inevitabilmente allontanano la domanda.

Un'altra caratteristica che differenzia le due tipologie di microcredito riguarda l'ammontare prestato: con la somma necessaria a un unico cliente per intraprendere la nuova attività in occidente, nei PVS si servono decine di microimprenditori. Questo è un aspetto che va tenuto in conto perché rende molto più rischioso il portafoglio di una qualsiasi MFI europea. Purtroppo è difficile ovviare a questo problema dal momento che in Europa è oggettivamente più dispendioso avviare una qualsiasi attività. Bisognerà quindi prestare molta più attenzione alla valutazione dei progetti e al loro accompagnamento, in modo da minimizzare le possibilità di *default*.

Per quanto riguarda i tassi di interesse, in Europa le MFIs devono confrontarsi con leggi anti usura, che limitano il tasso applicabile. Probabilmente il *target* di riferimento sarebbe disposto a pagare tassi di interesse maggiori, dato che il suo problema non è tanto il costo del credito quanto l'accessibilità. I tassi rimangono artificialmente bassi (al fine di non essere assoggettati alle norme anti usura), e a risentirne è la sostenibilità dell'istituzione, che rispetto a una sua omologa operante nel sud del mondo deve anche sostenere costi operativi maggiori (basti pensare al costo degli stipendi). Con un limite massimo di tassi applicabili è difficile se non impossibile rendere indipendenti le MFIs europee da contributi pubblici o privati, a discapito delle politiche aziendali di lungo periodo.

Viste le difficoltà che contraddistinguono il mercato della microfinanza in Europa, quali sono le caratteristiche che deve avere una MFI per poter operare e espandersi?

A nostro avviso le caratteristiche necessarie sono così individuabili:

- Innanzitutto bisogna conoscere profondamente il territorio in cui si opera. Tutte le considerazioni fatte riguardo al contesto europeo sono per lo più valide a livello generale; ogni Paese (e ogni regione al suo interno) avrà alcuni punti critici e opportunità da sfruttare. È quindi indispensabile conoscere a fondo l'ambiente in cui si vuole operare, il *target* di riferimento, la normativa di riferimento. Per questo è importante che l'attività microfinanziaria sia portata avanti in collaborazione con associazioni radicate nel territorio, che facciano da ponte con i potenziali clienti. In questo modo si diminuisce anche il rischio di insolvibilità e si raggiunge più facilmente il *target* prescelto.
- È importante sperimentare: come abbiamo detto, ogni contesto è diverso e non si possono applicare né i modelli della finanza tradizionale né della microfinanza tipica dei PVS. Bisogna saper interpretare le opportunità e cercare strumenti nuovi, con caratteristiche idonee a fidelizzare i clienti.
- È fondamentale la trasparenza nella gestione, poiché molto spesso i progetti di microfinanza, almeno nella fase iniziale, sono sostenuti da fondi pubblici. La trasparenza è un punto di forza, non solo con i finanziatori ma anche con i clienti, molto spesso allontanati dalle istituzioni finanziarie tradizionali proprio dalla mancanza di trasparenza che caratterizza alcuni loro prodotti.
- È importante operare secondo un approccio orientato al mercato, anche in presenza di fondi pubblici o sovvenzioni private, sia per evitare distorsioni nella domanda derivante da tassi d'interesse troppo bassi, sia per cercare di avvicinarsi a una sostenibilità finanziaria nel medio periodo.
- Tutte le procedure e i prodotti offerti devono contraddistinguersi per la chiarezza e la semplicità: molti dei clienti esclusi dal circuito finanziario formale lo sono a causa della difficoltà a capire quanto viene loro offerto; è quindi fondamentale segnare una netta discontinuità con l'opacità delle proposte reperibili sul mercato finanziario.
- È infine fondamentale creare un'*equipe* capace non solo di attirare i clienti, ma di seguirli dalla fase di costruzione del piano finanziario fino al

consolidamento dell'attività intrapresa. Anche se oneroso, è fondamentale per il microcredito costruire una struttura di sostegno capace di affiancare il cliente e dare così forza alla sua attività: un cliente soddisfatto, con un'attività in salute, ha la capacità di pagare e soprattutto è disposto a pagare tassi di interesse maggiori.

2.3. I casi europei: una panoramica del fenomeno

Pur essendo un fenomeno relativamente nuovo, sviluppatosi per lo più negli ultimi dieci anni, ormai nei Paesi europei si contano decine di istituzioni microfinanziarie. A differenza dell'esperienza che si è andata affermando nei PVS, in Europa sono ancora pochi i casi di successo che possano accreditarsi come modelli di riferimento. È però vero che anche dagli errori e dai fallimenti si possono trarre importanti insegnamenti.

Nella maggior parte dei casi si tratta di istituzioni locali, che operano a livello municipale o regionale. In Europa sono poche le esperienze che hanno un respiro più ampio ed è quindi difficile vedere attuate economie di scala nel settore.

Ci riferiamo a casi come ADIE, Socoden e La Nef in Francia, Finnvera in Finlandia, First Step in Irlanda, Prince's Trust e Weetu in Gran Bretagna, Almi in Svezia.

Essendo ad un primo stadio di sviluppo, gli istituti di microcredito hanno preferito privilegiare la conoscenza del tessuto socioeconomico in cui operano, scegliendo quindi un iniziale sviluppo limitato, almeno territorialmente. Sono poche le istituzioni di microfinanza che hanno la forza per operare su vasti territori e con un'ampia clientela: questo farebbe ulteriormente innalzare i costi di gestione rendendo ancor più complicato raggiungere la sostenibilità operativa.

Questa caratteristica va anche collegata e analizzata alla luce della longevità delle MFIs europee: oltre l'80% (Viganò, 2004) è operativo da meno di 5 anni. Risulta quindi abbastanza normale che siano ancora poche le MFIs che hanno la capacità di coprire ampi territori nazionali. La maggior parte delle MFIs nascono da spinte locali, spesso attraverso *partnership* tra municipalità e privati. Inoltre, vivendo il settore il suo periodo iniziale di sviluppo, è normale, oltre che salutare, un certo grado di cautela nell'intraprendere un percorso di sviluppo troppo accelerato.

Le ridotte economie di scala hanno inevitabilmente ripercussioni anche sul portafoglio clienti. Nessuna istituzione che opera a livello locale supera i 200 clienti annui, e la maggior parte non arriva neanche a superare i 100 clienti. Questi dati portano a due tipi di considerazioni: in primo luogo un portafoglio clienti così esiguo rende difficile ipotizzare una sostenibilità, anche solo operativa, nel medio termine; risultano quindi vitali gli interventi finanziari pubblici. In secondo luogo questi numeri

rivelano la difficoltà per le MFIs ad accreditarsi come uno strumento nuovo, innovativo ed efficace nella lotta alla povertà. Evidentemente pochi ancora conoscono questo nuovo strumento o non lo ritengono interessante rispetto ad altri interventi di assistenza pubblica. Sembra quasi che in Europa il microcredito non riesca a fare quel salto di qualità, tanto nei numeri che nella scelta di prodotti innovativi, che gli permetterebbe di svolgere la funzione sociale che si prefigge.

Sono quindi poche le MFIs che nascono e sopravvivono soltanto grazie a fondi privati. Tra queste ricordiamo Credal in Francia e Enterprise in Germania. La maggioranza riceve sovvenzioni pubbliche che si sommano a fondi privati mentre alcune (Almi in Svezia, la Caisse Sociale de Developpement Local – Bordeaux in Francia) sono a totale patrimonio pubblico. Fino a che la microfinanza non riuscirà a generare profitti le sarà impossibile rendersi indipendente dal sistema di sovvenzioni e attirare capitale privato di rischio. A meno che non si voglia far diventare il microcredito uno strumento atipico del *welfare*, così che l'intervento pubblico sarebbe maggiormente giustificabile.

Per quanto riguarda la clientela, le MFIs europee utilizzano vari approcci. Vi sono innanzitutto quelle collegate a un certo territorio che mettono in primo piano la necessità di utilizzo dei fondi per avviare o consolidare attività sul territorio di pertinenza. Per quanto riguarda la tipologia di clienti, alcune limitano l'elargizione dei loro servizi a imprese invece che a individui (Garrigue, LaNef e Initiative pour une Economie Solidaire in Francia si rivolgono alle imprese sociali, Coop 57 in Spagna alle cooperative), altre si specializzano in determinate categorie di individui (Weetu e Fundacion Internaciònal de la Dona Emprendedora per le donne, Prince's Trust per i giovani tra i 18 e i 30 anni, Regeneration Fund per i disoccupati), mentre la maggioranza delle MFIs non ha circoscritto il suo raggio di azione ma si rivolge a tutti gli esclusi dal circuito finanziario tradizionale. Questa incapacità a selezionare un *target* specifico dipende dal fatto che la maggior parte delle istituzioni opera da tempo limitato e non riesce ancora a selezionare una nicchia di clienti specifica a cui rivolgersi. Ciò implica l'offerta di prodotti di credito standardizzati e non costruiti sulle esigenze di un singolo cliente modello. In futuro sarebbe auspicabile una maggiore specializzazione delle singole MFIs o almeno la creazione di un portafoglio di prodotti differenti a seconda della tipologia del cliente.

La totalità delle MFIs europee pone molta attenzione ai servizi accessori di sostegno gestionale. L'elargizione del credito è preceduta da incontri per valutare l'idea, costruire un *Business Plan*, prevedere i flussi di cassa. La maggior parte delle MFIs predispone incontri anche successivi all'erogazione del credito, che hanno l'obiettivo di monitorare e consolidare l'attività. Come detto, queste sono attività molto costose ma necessarie per evitare alti tassi di morosità. Finora la sostenibilità di questo settore di attività è assicurata da sovvenzioni esterne, non essendo possibile, come vedremo successivamente, coprire questi costi con i ritorni derivanti esclusivamente dal tasso d'interesse.

Per quanto riguarda la scelta relativa alla natura giuridica delle istituzioni, è impossibile dare indicazioni che valgano per l'intera area europea. Ogni Paese ha la sua legislazione in materia e ciò porta ad avere figure giuridiche disparate. Si va dalle fondazioni alle ONG, dalle Onlus alle imprese finanziarie o, dove possibile, alle imprese finanziarie non bancarie. È chiaro che manca ancora un riconoscimento formale e politico dello strumento microfinanza: per permettere un pieno sviluppo del settore sarebbe auspicabile riconoscere le sue peculiarità e necessità per poter sviluppare appieno le sue potenzialità e così raggiungere gli obiettivi che si prefigge. In mancanza di questo riconoscimento, ogni istituzione cerca di collocarsi in un settore che non le è proprio, adeguando gli strumenti a quanto permesso dalle leggi. In futuro è quindi necessario un lavoro congiunto fra istituzioni, magari riunite in *network*, e sfera politica, in modo da trovare uno spazio giuridico appropriato alla microfinanza, permettendole di sviluppare appieno le proprie potenzialità e (sempre in un'ottica di massimizzazione del bene pubblico) visto che proprio la valenza sociale è uno degli aspetti fondamentali che le MFIs si prefiggono.

Va poi analizzata la capacità di proporsi come un nuovo strumento all'opinione pubblica, ossia la politica comunicativa. Naturalmente, essendo il microcredito uno strumento nuovo sul territorio europeo, ma che offre un servizio (il credito) tipico di istituzioni finanziarie con una visibilità maggiore, risulta essenziale farsi spazio tra la concorrenza per riuscire a "trovare" il cliente. Solo poche MFIs (ADIE in Francia, Enigma in Germania) utilizzano sistematicamente i *mass media* nazionali, mentre la quasi totalità delle MFIs si affida, per la promozione dei propri servizi, a *network* locali, ad altre istituzioni o al classico passaparola. È chiaro come questo tipo di pro-

mozione dell'attività rispecchi il fatto che ci troviamo ancora all'inizio dello sviluppo dell'attività microfinanziaria e che quasi nessuna istituzione ha ancora la forza per proporsi in maniera aggressiva sul mercato. Però, come abbiamo sottolineato in precedenza, i potenziali clienti della microfinanza, almeno in Europa, possono essere considerati "latenti", nel senso che sono poco visibili e non incoraggiati a intraprendere nuove iniziative. È quindi fondamentale cercare di attirare l'attenzione, spiegare la natura dei prodotti offerti per rendere effettiva questa domanda potenziale. È sicuramente utile il collegamento tra le MFIs e le varie istituzioni e associazioni che entrano in contatto con individui in difficoltà, ma in questo modo si rischia sempre di escludere coloro che non hanno rapporti già instaurati con organizzazioni che si rivolgono al sociale, continuando così a perpetrare la spirale di esclusione.

Per quanto riguarda invece le caratteristiche del credito, l'82% delle MFIs dichiara tassi di rimborso superiori all'80% (Viganò, 2004). Quindi, anche se il numero di clienti è ancora esiguo, sembra che anche in Europa il microcredito abbia *performances* in linea, se non migliori, di quelle della finanza formale. Più problematica è l'analisi dei tassi d'interesse: solo il 10% degli istituti applica tassi superiori al 10% annuo, mentre il 19% applica tassi inferiori al 3%. Risulta quindi evidente come, almeno per il momento, il settore non sia orientato al mercato ma legato a sovvenzioni esterne, essendo impossibile raggiungere una sostenibilità operativa (per non parlare della sostenibilità finanziaria, che presuppone la remunerazione del capitale di rischio) con tassi di interesse addirittura più bassi di quelli della finanza tradizionale. L'elargizione dei prestiti avviene o utilizzando fondi pubblici o attraverso accordi con istituti finanziari formali. Neanche le istituzioni più longeve e in salute (si pensi a ADIE in Francia) hanno una riserva sufficiente per essere finanziariamente indipendenti. Spesso si utilizzano i fondi pubblici ottenuti come garanzie su crediti richiesti ad altre banche. In pratica il sistema microcredizio europeo non è ancora riuscito a organizzare una raccolta di risparmio sufficiente ad assicurarsi il capitale necessario per l'attività di credito. Naturalmente anche questo aspetto risulta essere un legame limitante con il sistema finanziario e poco sostenibile nel lungo periodo, a meno di non rivedere drasticamente la politica dei tassi d'interesse.

2.4. Il caso di ADIE: l'importanza del *network*

ADIE, l'*Association pour le Droit à l'Initiative Economique*, è un'associazione francese che nasce nel 1989 per iniziativa di Maria Nowak³. ADIE è stata una delle prime esperienze di microcredito in Europa e, a detta della stessa fondatrice, l'idea era quella di applicare in Europa il modello che tanto bene aveva funzionato in Paesi ben più poveri della Francia. Pur ispirandosi a un modello di successo, ADIE ha ben presto dovuto constatare come fosse necessario adattarsi al nuovo contesto e rivedere alcune procedure, pena il completo fallimento dell'esperimento. I primi cinque anni sono serviti per capire come posizionarsi nel mercato francese ed inizialmente l'attività era limitata anche territorialmente. Negli anni tale attività si è consolidata, arrivando a essere una delle realtà più importanti dell'intero panorama del microcredito internazionale. Per raggiungere questi risultati l'associazione ha siglato importanti accordi, tanto finanziari che politici.

A livello finanziario l'attività di credito è resa possibile attraverso fondi messi a disposizione da vari istituti di credito francesi (a partire da BNP Paribas, Crédit Mutuel e Crédit Agricole), mentre ADIE svolge l'intero processo di selezione e formazione dei clienti, procedendo quindi alla riscossione. Il ruolo delle banche è quello di fornitori di capitale.

Altrettanto importanti sono stati gli accordi politici e il sostegno delle istituzioni, che hanno permesso di arrivare, nel 2003, a una revisione della legge francese sul credito, in modo che il microcredito non solo non fosse discriminato, ma anzi agevolato. Va inoltre sottolineato che ADIE e gli altri operatori nel settore del microcredito non sono considerati, in Francia, come semplici operatori del mercato finanziario, ma come strumenti alternativi del sistema dei nostri cosiddetti "ammortizzatori sociali". C'è quindi un collegamento diretto tra gli uffici di collocamento locali e gli sportelli dell'associazione, in modo da rendere visibile e familiare l'opportunità del microcredito ai potenziali clienti. In ADIE si assiste insomma a quell'attività di rete indispensabile perché uno strumento fragile e complicato come la microfinanza possa funzionare.

³ Si rimanda a Nowak, 2006.

Per quanto riguarda la *vision* e la missione di ADIE, esse ricalcano i classici obiettivi del movimento microfinanziario: dare accesso al credito a chi ne è escluso, in modo da stimolare una microimprenditorialità capace di creare ricchezza e far quindi uscire dalla situazione di povertà chi ne è intrappolato. In pratica l'associazione si rivolge a disoccupati, anziani, immigrati, ex carcerati, in particolare coloro che basano la loro sussistenza sul sussidio statale (*Revenue Minimum d'Insertion*, RMI), tanto che il 90% dei clienti dell'associazione percepisce sussidi statali (Limone 2006).

Per raggiungere l'obiettivo prefissato, lo strumento principale è naturalmente il credito; i prestiti vengono elargiti con lo scopo di creare microimprese, che siano individuali o società e l'ammontare varia da 500 a 5.000 euro. Per quanto riguarda la garanzia, ADIE richiede la presenza di un cofirmatario che si rende disponibile a coprire il 15% della somma concessa, mentre il 40% del rischio è a carico della banca che eroga il prestito. Inoltre ADIE può contare su un fondo di garanzia nazionale (FGEI), nonché sul fondo di garanzia istituito dalla UE (FEI) che copre il 75% della eventuale perdita (Limone 2006).

Una delle caratteristiche più interessanti dell'attività di ADIE è la rapidità nella valutazione della domanda di credito. Grazie alla sua capillare dislocazione sul territorio, tale che vi siano in Francia filiali dell'organizzazione a non più di 50 chilometri di distanza l'una dall'altra, entrare in contatto con l'organizzazione è particolarmente facile. Il primo contatto solitamente si realizza telefonicamente e attraverso una procedura standardizzata avviene un primo filtro delle richieste di finanziamento. A questo seguono uno o due incontri in cui si valuta il prestito da erogare e viene quindi data una risposta entro una settimana. Nel caso in cui l'intero processo conduca all'approvazione del prestito, questo viene erogato entro 24 ore.

A parte ogni considerazione, sono i numeri che dimostrano i successi di ADIE e ne confermano la singolarità nel contesto europeo. Dal 1989 l'associazione ha elargito oltre quarantatremila crediti per un ammontare che supera i 118 milioni di euro; sono inoltre stati accordati quasi 9 mila prestiti d'onore, ossia senza la richiesta di alcuna garanzia. Secondo i calcoli di ADIE, grazie alla sua attività sono state create oltre 37 mila nuove imprese e 45 mila nuovi posti di lavoro. Interessante notare che il 64% delle imprese create sopravvive per almeno due anni, il 54% per almeno tre, cosa che dimostra una certa attenzione nella scelta dei casi da finanziare. Il tasso di mo-

rosità si attesta al 6,90%, un valore di tutto rispetto anche paragonato ai migliori istituti di credito tradizionali. Nel solo 2006 sono stati approvati 7.570 microcrediti per oltre 24 milioni di euro, a dimostrazione di una attività in continua crescita. Impressionante è infine la copertura del territorio francese: ADIE possiede 22 distaccamenti regionali, 119 uffici provinciali e 308 sportelli capillarmente distribuiti (Rapport Activité 2006, ADIE).

Va comunque notato che, nonostante questi dati dimostrino quanto ADIE sia un'istituzione *leader* nel settore, almeno a livello europeo, non sia ancora riuscita a raggiungere una sostenibilità operativa e che quindi debba ancora dipendere da aiuti statali o privati. La difficoltà a raggiungere la sostenibilità finanziaria dipende dai forti limiti al tasso d'interesse imposti, almeno fino al 2005, dalla legge antiusura francese. Secondo questa norma il tetto massimo dei tassi applicabili era definita, per ogni tipologia di prestito, dalla Banca di Francia. Per il microcredito questo limite era fissato all'8%, livello che non permetteva la copertura dei costi. Dopo la riforma della legge bancaria la norma antiusura è stata rivista per permettere alle istituzioni di microfinanza di poter applicare i tassi necessari alla loro sopravvivenza, nella convinzione che per i microimprenditori il problema maggiore non era tanto quanto costasse il credito, ma la possibilità stessa di accedervi. Da quel momento i tassi applicati da ADIE si stanno gradualmente alzando, anche se non in modo troppo rapido per non creare incertezza e disorientamento tra i clienti (attualmente si attestano intorno al 12 – 13 % annui). Va comunque sottolineato che per ADIE è importante che il tasso d'interesse copra i soli costi relativi al credito e non tutti i costi collegati all'attività. In particolare l'associazione non ritiene che debbano essere coperti attraverso i tassi d'interesse i costi della formazione. Questi sono considerati costi sociali, indispensabili perché il processo di finanziamento abbia buon fine, necessari per fornire alla persona in difficoltà (sia esso povero, disoccupato, immigrato) gli strumenti idonei a uscire dalla situazione di bisogno. Questi costi sono per lo più coperti da protocolli d'intesa firmati con le comunità locali e anche in futuro non rientreranno nel costo del finanziamento. Secondo i calcoli dell'associazione, se in media il percorso di ogni finanziamento costa circa 2.000 euro tra finanziamento e formazione, solo 500 fanno riferimento al prestito e 1.500 alla formazione.

ADIE sta cercando insomma di proporre una nuova visione del microcredito, non più considerato come unica attività complessa composta da più microattività, bensì come tante attività indipendenti ma correlate e interdipendenti, che afferiscono a unità di costo differenti. In questo modo si possono ripartire i costi su più attori e risulta più facile raggiungere l'equilibrio finanziario di certe attività (il credito) e allo stesso tempo ricercare fondi che ne coprano altre, caratterizzate da una più spiccata valenza sociale (la formazione).

Infine va sottolineato un ulteriore aspetto di ADIE: non si è limitata ad interfacciarsi soltanto con le istituzioni bancarie e con varie istituzioni statali, ma è riuscita a fondare il suo successo anche e soprattutto su una fittissima rete di volontari. Si calcola che siano oltre 800 i volontari che aiutano l'istituzione nelle sue attività, in particolare quelle di formazione e assistenza tecnica, mentre i dipendenti sono circa 300. I volontari assicurano in media 50 giornate lavorative a testa e quindi è come se rappresentassero circa 150 lavoratori a tempo pieno. Va inoltre sottolineato che i volontari di ADIE sono specialisti del loro settore (amministratori, bancari, commercialisti), quindi si tratta di un volontariato altamente specializzato. Questa ulteriore rete di cui si avvale è fondamentale per contenere i costi e permettere l'esistenza stessa dell'associazione.

2.5. Il caso di WEETU: formazione e politiche di genere

Women's Employment, Enterprise & Training Unit (WEETU) è un'associazione a scopo benefico con sede a Norwich in Gran Bretagna. L'attività di WEETU si rivolge prevalentemente alle donne, che costituiscono il 90% dei clienti; lo scopo dell'associazione, attraverso i prodotti proposti, è migliorare la qualità della loro vita attraverso l'impiego (microimprenditorialità) e la formazione. Anche WEETU si rivolge a quella fascia di donne in difficoltà, che a causa della loro situazione socioeconomica vivono in situazioni di esclusione.

L'associazione nasce nel 1987, ma soltanto a partire dal 1999 offre anche servizi finanziari propri. Nei primi dodici anni di attività ha offerto assistenza alle proprie clienti per la formulazione di *business plan* e per la richiesta di prestiti alle istituzioni formali. In seguito, grazie a fondi pubblici e a partenariati con diversi istituti di credito, ha potuto mettere a punto propri prodotti creditizi che offrono interessanti soluzioni alle clienti.

Nonostante l'associazione abbia una sola sede, a Norwich, essa opera a livello nazionale. Per promuovere sul territorio la propria attività si pubblicizza attraverso internet, brochure, giornali, e partecipando a diversi incontri pubblici. La forza dell'associazione è nella capacità di formazione che mette a disposizione delle proprie clienti. Si va dalla formazione tecnico-finanziaria alla formulazione di *Business Plan*, fino a corsi per apprendere come utilizzare e sfruttare al meglio le nuove tecnologie.

A questa attività formativa si affianca quella creditizia, partita nel 1999. Anche in questo campo WEETU ha cercato di proporre un prodotto proprio, differente da quelli che si trovano sul mercato ma allo stesso tempo tradizionale per chi opera nel microcredito: il credito di gruppo (*Full Circle Loan Fund*). L'idea è che chi intraprende una nuova attività andrà incontro a molte difficoltà, non solo in ambito finanziario, ma anche e soprattutto per problematiche inaspettate che l'attività comporterà. Per aiutare a risolvere questi problemi, oltre alla già citata formazione professionale, WEETU incoraggia la formazione di gruppi solidali di donne che si aiutano per discutere e possibilmente risolvere i problemi. I gruppi così formati, che possono arrivare a contare fino a dieci membri, possono richiedere un prestito all'associazione;

non è richiesta alcuna garanzia e l'ammontare massimo richiedibile è di 1.500 sterline per il primo prestito e di 2.500 sterline per il secondo; il tasso d'interesse annuo è pari al 5%. In caso di difficoltà a ripagare una rata, la microimprenditrice innanzitutto deve rivolgersi al proprio gruppo di appartenenza, in modo da valutare insieme se e come poter risolvere il problema. Solo in mancanza di una soluzione ci si dovrà rivolgere all'associazione.

Come si vede si tratta di una metodologia che ricorda da vicino la metodologia di elargizione del credito che ha fatto la fortuna del microcredito nei PVS: si punta sul gruppo e sulle donne. Eppure proprio questa impostazione di genere, con un *target* ben specifico, e il voler dar valore a rapporti terzi, che non siano solo quello tra associazione e cliente, rende WEETU un caso piuttosto unico nel panorama europeo, dove quasi sempre si sostiene che le tecniche che tanto bene hanno funzionato nei PVS non sono applicabili.

I dati sembrano dare ragione a WEETU: nei dieci anni di attività finanziaria hanno usufruito del supporto dell'associazione oltre duemila clienti che hanno fatto registrare un tasso di rientro del 97%⁴.

Anche per WEETU si può però fare lo stesso discorso applicato ad ADIE, amplificato dal fatto che oltre il 90% del capitale sociale è pubblico: nonostante le ottime *performance* fatte registrare dall'attività di formazione e da quella finanziaria, l'associazione rimane lontana dalla sostenibilità finanziaria ed è così indissolubilmente legata agli aiuti esterni.

⁴ Per informazioni consultare il sito web www.weetu.org.

2.6. First Step: l'idea come garanzia

First Step è una società privata orientata al *non profit* con sede a Dublino e operante sull'intero territorio nazionale, fondata nel 1991. Non avendo come fine ultimo il profitto, secondo la legislazione nazionale non è soggetta a tassazione. La sua *mission* è in linea con quella di molte altre MFIs, ossia quella di fornire servizi finanziari a soggetti non bancabili. Rispetto alla maggior parte delle altre MFIs, però, First Step sostiene di rivolgersi non ai poveri ma ai “meno ricchi”: in effetti all'interno del suo *target* rientrano coloro che, magari a causa di fallimenti pregressi, non sono più in grado di farsi finanziare da altri istituti bancari. Secondo l'associazione non è tanto importante chi richiede il prestito, ma l'idea che viene presentata: se l'idea è valida, e il richiedente dà prova della buona fede nel portare avanti tale idea, il finanziamento deve essere accordato.

First Step offre crediti per un importo massimo di 25.000 euro. Non offre un servizio di risparmio, mentre pone molta attenzione ai servizi di consulenza e accompagnamento prima e dopo il prestito.

Ogni microimprenditore che riceve un finanziamento è affiancato da un *mentor*, ossia un assistente che segue ogni fase non finanziaria dello sviluppo del progetto. Non vi sono linee guida dell'operato del *mentor*: ogni coppia deve trovare la sua dimensione per funzionare al meglio. Va sottolineato come il *mentor* non abbia compiti finanziari e solitamente svolga la sua attività in qualità di volontario. La parte finanziaria è gestita direttamente dall'associazione.

Il credito, come detto, viene approvato dietro presentazione di una buona idea sostenuta da un completo e articolato *Business Plan*. Per questo motivo non è richiesta garanzia: si punta sul progetto microimprenditoriale, non su pregresse garanzie. L'associazione può comunque far affidamento su tre fondi di garanzia: uno istituito dall'Unione Europea (FEI), uno creato presso la Banca d'Irlanda e uno sovvenzionato dal Governo.

Durante i primi anni di attività non veniva richiesto al prenditore alcun tasso d'interesse, cercando così di non appesantire con ulteriori oneri il periodo di *start up* della microimpresa. Successivamente, per accedere a fonti di finanziamento europee (che come prerequisito pretendevano la parziale sostenibilità dei programmi finanzia-

ti), si è deciso di praticare tassi d'interesse di importo limitato, mai eccedenti la media del mercato. Attualmente il tasso si aggira intorno al 6% annuo e la durata non eccede mai i tre anni. First Step ottiene fondi da banche private, Governo e Unione Europea, pagando un tasso di interesse del 2%; attraverso il differenziale dei tassi finanziaria, almeno in parte, le proprie attività. Attualmente il livello di sostenibilità finanziaria si aggira intorno al 50% e difficilmente migliorerà in futuro, stante l'attuale *vision* dell'associazione, focalizzata più sulla sostenibilità della microimpresa finanziata che su quella dell'associazione.

Questa impostazione e gestione dei crediti ha fatto registrare ottimi risultati nell'ambito del tasso di rimborso. Il 95% dei clienti ripaga il prestito, dato che corrobora l'idea di First Step: affinché il progetto abbia successo, ed il microimprenditore possa così pagare le rate, è necessario che l'idea di partenza sia valida, ossia che abbia la possibilità di affermarsi sul mercato. La storia pregressa del cliente, invece, sembra avere molta meno importanza.

2.7. European Microfinance Network (EMN): uno sguardo sull'Europa

L'*European Microfinance Network* (EMN) è la rete europea delle MFIs, creata nell'aprile del 2003 da tre membri fondatori, ADIE, Nef-UK e E&J Germany. Inizialmente facevano parte della rete 19 istituzioni, cresciute in numero fino ad arrivare ai 70 membri odierni ubicati in 22 paesi europei; di questi, 61 sono membri effettivi, 5 sono membri associati e 4 sono *corporate members*, ossia istituti di credito formale che hanno legami con il mondo della microfinanza. L'EMN è nata con il supporto della Commissione Europea e del *French Caisse des Dépôts et Consignations* (CDC).

L'obiettivo di EMN è quello di promuovere lo strumento della microfinanza a livello comunitario, attraverso corsi di formazione, scambio di *best practices*, seminari e un'attività di *lobbying* presso le istituzioni comunitarie. La creazione di questo *network* ha rappresentato un passo fondamentale nella promozione della microfinanza nell'Europa occidentale come strumento essenziale nella lotta contro la disoccupazione e l'esclusione sociale attraverso la promozione della microimprenditorialità.

In un contesto europeo in cui la microfinanza sta ancora compiendo i primi passi e in cui poche organizzazioni hanno la capacità di vedersi riconosciuti i propri meriti economici e sociali, la creazione di una rete è fondamentale per acquisire forza politica e poter organizzare momenti di confronto e di scambio. Come abbiamo più volte detto il contesto europeo pone nuove sfide al movimento della microfinanza: quali sono le possibilità di intervento in contesti socio-culturali del tutto diversi rispetto a quelli dove il microcredito ha prosperato? In questo contesto ogni errore e ogni successo, anche se su piccola scala, possono essere fondamentali per analoghe istituzioni che in altri Paesi europei, diversi ma simili, stanno percorrendo la stessa strada.

Oltre al valore di scambio di informazioni, l'attività di *lobbying* svolta da EMN è fondamentale: le varie legislazioni nazionali non riconoscono ancora nella microfinanza uno strumento fondamentale nella lotta alla povertà e all'esclusione e per questo non ci sono ancora norme che ne favoriscano lo sviluppo. Uno degli obiettivi dell'EMN è proprio quello di porre all'attenzione dell'Unione Europea l'urgenza di

riconoscere l'importanza del ruolo svolto dalla microfinanza e spingere così i Paesi membri a intervenire adeguatamente nelle rispettive legislazioni⁵.

Altro obiettivo dell'EMN è allargare sempre più la rete: aumentare il numero delle istituzioni membro e coprire così sempre più capillarmente il territorio europeo, per poter accrescere la propria rappresentatività ed essere sempre più un utile strumento di scambio di informazioni.

⁵ Si veda a tal proposito la Comunicazione della Commissione al Consiglio, al Parlamento Europeo, al Comitato Economico e Sociale Europeo e al Comitato Delle Regioni - Iniziativa europea per lo sviluppo del microcredito a sostegno della crescita e dell'occupazione - Bruxelles, 13.11.2007 COM (2007) 708.

Capitolo III

Esperienze di sostegno all'imprenditorialità e microfinanza nella città di Torino: casi, esperimenti, prospettive

3.1. Torino, laboratorio di imprenditorialità: nascita di una rete o sperimentazione?

Nel presente capitolo vogliamo tentare di spiegare cosa si muove, e cosa viene offerto, ai potenziali microimprenditori in una città come Torino, capitale italiana di post-fordismo e rinnovamento industriale.

Forse a causa dell'oggettiva necessità di re-inventarsi, dopo l'abbandono del modello fordista della *One Company Town*¹, avvenuto non per scelta ma per necessità, questa città ha dovuto, e possiamo dire ha saputo, proporre a livello territoriale una serie di iniziative, che la rendono ad oggi un valido esempio di laboratorio d'impresa.

Certamente la sfida è enorme, e resta necessario un lungo periodo di adattamento per affrontare il rinnovamento. Ma gli ultimi dieci anni hanno visto l'impegno della rete istituzionale dare i risultati sperati, trasformando il tessuto imprenditoriale, reinventandolo.

In questo scenario cercheremo di capire quali sono (o sono state) le esperienze virtuose che hanno saputo attingere, nella loro applicazione, dal vasto panorama della microfinanza. Vedremo anche che vi sono esperienze minori, che hanno catalizzato riconoscimenti più mediatici che concreti, e realtà di sostegno che invece perdurano del tempo e lavorano per il raggiungimento di una propria autosostenibilità.

¹ Non è questa la sede per approfondire il discorso relativo a tematiche importanti come lo sviluppo regionale e i processi localizzativi. Si suggerisce Conti (1996) per un'analisi teorica approfondita, e Vanolo (2006) per una sua attualizzazione.

L'anno internazionale del Microcredito (2005) ha portato a sistema "diverse realtà istituzionali e private che, già impegnate nel tentativo di sviluppare modelli di microcredito validi ed efficaci nella realtà cittadina, hanno deciso di raccontarsi e confrontarsi in un convegno pubblico, tenutosi ad inizio novembre nelle aule della Facoltà di Economica dell'Università di Torino. Insieme la Regione Piemonte, la Provincia di Torino, il Comune di Torino, L'Università di Torino (Facoltà di Economia e Scuola di Amministrazione Aziendale), la Compagnia di San Paolo, Sanpaolo, La Fondazione Paideia, l'Associazione Atomi ed il Comitato Nazionale per il 2005 Anno Internazionale del Microcredito, hanno espresso entusiasmo ed apprezzamento per lo strumento (...). E' seguito un corso internazionale a cui sono state invitate otto realtà da anni impegnate nell'erogazione di servizi di microcredito e microfinanza ed accomunate dal contesto socio economico in cui operano" (Ciravegna e Limone, 2006).

Dal quadro complessivo emerge un tessuto di attori molto partecipi e presenti, che hanno interesse a sviluppare le tecniche dello strumento della microfinanza come nuova filosofia bancaria: indispensabile è la scelta operativa degli enti pubblici, che possono sostenere e coprire parte dei rischi legati alle fasi di *start-up*. Questi ultimi appaiono il vero ostacolo alla nascita di un settore autonomo: portare l'insieme di esperienze attualmente presenti sul territorio da una fase di sperimentazione alla creazione di una rete operativa (in grado di raggiungere una massa critica di clienti e un'autonomia finanziaria e decisionale) è ad oggi il vero obiettivo.

3.2. Compagnia di San Paolo

Ente

Compagnia di San Paolo

Partners: Intesa Sanpaolo S.p.A, Banco di Napoli S.p.A., Fondazione Don Mario Operti Onlus – Torino, Fondazione Antiusura Santa Maria del Soccorso – Genova, Fondazione Risorsa Donna – Roma, Fondazione S. Giuseppe Moscati – Napoli, Progetto Valutazione – Torino.

Misura di accompagnamento

Il progetto intende promuovere la concessione di finanziamenti da parte delle banche a beneficio delle persone che, per la loro condizione sociale e/o situazione economica, hanno difficoltà nell'accesso al credito, nell'ottica di sostenere la loro occupabilità e/o lo sviluppo di un'attività economica.

Dare opportunità alle fasce sociali deboli per ridurre ex-ante gli ostacoli che nel nostro sistema rendono problematico l'accesso al credito è lo scopo di fondo che la Compagnia intende perseguire con tale progetto. Peraltro al superamento di questo tipo di barriera si affiancano ulteriori obiettivi altrettanto rilevanti: sviluppo delle potenzialità, formazione e crescita dei singoli, educazione alla gestione responsabile del risparmio, affrancamento da una logica assistenzialistica, prevenzione delle situazioni di usura².

Requisiti

I soggetti richiedenti il finanziamento devono essere residenti o avere sede nell'ambito delle province di Genova e Napoli, della Regione Lazio e nell'ambito territoriale della Diocesi di Torino, che abbraccia gran parte dei comuni della provincia di Torino e alcuni comuni delle province di Asti e di Cuneo.

² Per un approfondimento delle modalità operative e delle finalità dell'iniziativa si rimanda all'intervento di Gregnanin in Ciravegna Limone (2006), *Otto modi di dire Microcredito*, Il Mulino.

Destinatari

I richiedenti sono persone fisiche singole o associate tra loro sotto forma di società di persone, di cooperativa sociale o di piccola cooperativa sociale.

Finanziamento

L'importo minimo di finanziamento concesso da parte delle banche aderenti è di € 2.000 per l'avvio e lo sviluppo di attività economiche e di € 500 sui progetti riferiti all'occupabilità; l'importo massimo di finanziamento è di € 20.000 per le persone singole e di € 35.000 in caso di società di persone, di cooperativa sociale o di piccola cooperativa sociale.

Oltre ai finanziamenti per cassa possono anche essere concessi crediti di firma, nello specifico fidejussioni bancarie, per un importo totale non superiore al 10% del totale dei fondi di garanzia. I finanziamenti sono ammortizzabili per capitale ed interessi in rate mensili per una durata minima di 18 mesi e massima di 60 mesi; nell'ambito di tali durate è possibile prevedere un periodo di preammortamento non superiore a sei mesi.

E' prevista una specifica azione di monitoraggio sull'andamento del progetto, al fine di raccogliere utili indicazioni sulle ricadute dell'iniziativa e su eventuali modifiche alle azioni e alle procedure ritenute opportune ai fini della prosecuzione del progetto.

Link

<http://www.compagnia.torino.it>

3.3. Microcredito (Comune di Torino)

Ente

Comune di Torino

Misura di accompagnamento: informazioni e dettagli

Nell'ambito del presente programma si intendono avviare, sempre in forma sperimentale, iniziative di microcredito, ossia forme di credito a breve-medio termine di soggetti privi di garanzie proprie, finalizzate prevalentemente all'acquisto di beni strumentali per nuove attività economiche o avviate nell'anno precedente alla data del bando per l'accesso al microcredito. Le concessioni di microcrediti verranno instruite dal soggetto bancario che sarà selezionato per la gestione dell'iniziativa, previa valutazione da parte dei tecnici della Città e dal Soggetto Attuatore. Non si può finanziare l'acquisto di immobili, di beni usati e spese autofatturate. Non è richiesta garanzia reale. Questa opportunità è rivolta a chi presenta un forte desiderio di autonomia e possieda valide idee imprenditoriali.

Il singolo progetto sarà oggetto di una specifica istruttoria tecnica da parte dei tecnici del Comune al termine della quale, se il progetto sarà valutato positivamente, l'Istituto di Credito procederà all'erogazione del finanziamento a seguito della stipula del relativo contratto.

Requisiti

Requisito indispensabile è la sede operativa nei confini del Comune di Torino e ha come obiettivo finanziare investimenti produttivi. Sono finanziabili sia spese in conto gestione (es.: spese per acquisto di materie prime; semilavorati; prodotti finiti; spese per locazione; ecc.) sia investimenti (es.: ristrutturazioni dei locali; impianti, macchinari e attrezzature; arredi; mezzi di trasporto merci; sistemi informativi integrati per l'automazione; sistemi di comunicazione; impianti automatizzati; ecc.).

Destinatari

Destinato a imprese artigiane, industriali, commerciali e di servizi; cooperative di produzione e lavoro. Le imprese devono risultare costituite dalla data del 1° gennaio 2007.

Finanziamento

Le risorse verranno utilizzate per la costituzione di un fondo di garanzia che permetterà l'erogazione di microcrediti secondo un moltiplicatore iniziale pari a 3 volte il fondo stesso. Dopo l'avvio sperimentale, che permetterà anche di valutare il livello di rischio del credito, verrà eventualmente concordato con il soggetto bancario³ un incremento del moltiplicatore. Finanziamento minimo: 1.000 Euro. Finanziamento massimo: 10.000 Euro.

La restituzione dovrà avvenire nel corso del triennio successivo, mentre il periodo di pre-ammortamento è di 3 mesi.

Il tasso di interesse è alle migliori condizioni di mercato.

Link

<http://sportellounico.comune.torino.it/>

http://sportellounico.comune.torino.it/sostenere_impresa/microcredito/index.html

³ Le banche convenzionate sono: Banca del Piemonte, BNL, Banca Sella, Cassa di Risparmio Savigliano, Intesa Sanpaolo, Unicredit Banca, BCC (Banca di Credito Cooperativo di Piemonte, Valle d'Aosta, Liguria).

3.4. MiP – Mettersi in Proprio (Provincia di Torino)

Ente

MiP - *Mettersi in Proprio* è un servizio di supporto alla creazione di nuove imprese formato da un insieme di azioni volte a diffondere una cultura imprenditoriale, a stimolare la nascita di idee d'impresa e a favorire la creazione e lo sviluppo di nuove attività di successo.

MiP è promosso dalla Provincia di Torino ed è interamente gratuito, grazie a finanziamenti dell'Unione Europea (Fondo Sociale Europeo), dello Stato italiano (Ministero del Lavoro, della Salute e delle Politiche Sociali) e della Regione Piemonte previsti dal Programma Operativo Regione Piemonte 2007-2013 (FSE, Obiettivo "Competitività regionale e occupazione", Asse "Adattabilità", Attività "Percorsi Integrati per la Creazione d'Impresa").

La Provincia di Torino cura direttamente il coordinamento delle attività proposte e la loro integrazione con gli altri servizi provinciali.

Le attività illustrate sono realizzate dall'Associazione Temporanea d'Imprese aggiudicataria dell'appalto indetto dalla Provincia di Torino e costituita da un *network* di imprese, enti e cooperative⁴.

Misura di accompagnamento

Le azioni in cui è articolato MiP, e che sono curate dalla Provincia di Torino, sono:

Azione 1 - Supporto all'imprenditorialità

Si tratta di interventi di sistema di tipo trasversale che impattano sul pubblico interessato al servizio e non direttamente sui singoli soggetti/progetti. Le attività possono

⁴ Il network è attualmente formato da: Codex Società cooperativa - Ascom Servizi s.r.l. - Bioindustry Park Canavese S.p.A. - CNA Associazione Provinciale di Torino (Confederazione Nazionale dell'Artigianato e della Piccola e Media Impresa) - Environment Park S.p.A. - *I3P* Incubatore di Impresa del Politecnico S.c.p.A. - 213T Incubatore dell'Università di Torino - Poliedra Progetti Integrati S.p.A. - Soluzioni gestionali cooperative s.r.l. - Unioncoop Torino s.c. - *Virtual Reality & Multi Media Park* S.p.A.

consistere in: organizzazione degli sportelli, coordinamento e valutazione, eventi di animazione e concorsi *on line*, siti *web*, eventuali studi e ricerche, *networking* (ad esempio: Club degli imprenditori MiP).

Azione 2 - Servizi di consulenza

Comprende le attività rivolte agli aspiranti imprenditori:

Preaccoglienza: primo contatto attraverso numero verde o sito internet con le persone interessate all'avvio di una nuova attività imprenditoriale da insediare in provincia di Torino.

Accoglienza: consulenza finalizzata a individuare gli elementi essenziali dell'idea/progetto d'impresa.

Accompagnamento e sviluppo del *business plan*: consulenza e affiancamento di un tutor per verificare la fattibilità del progetto imprenditoriale e supportare nell'elaborazione del *business plan*. Il piano d'impresa sarà sottoposto a validazione a cura dall'Amministrazione Provinciale.

Interventi di aggiornamento: moduli formativi di breve durata che completano il percorso di accompagnamento e consentono di acquisire competenze utili alla gestione dell'impresa.

Start up dell'impresa: attività, successiva alla validazione del *business plan*, che supporta la neoimpresa nella presentazione della richiesta di agevolazione di cui all'Azione 4.

Azione 3 – Tutoraggio

L'Azione 3, della durata massima di 36 mesi dall'avvio, è riservata alle imprese create grazie al percorso di cui all'Azione 2 e concluso con la validazione del progetto imprenditoriale da parte dell'Amministrazione Provinciale. Il tutoraggio è la consulenza volta ad affiancare i neoimprenditori nei primi anni di attività supportandoli nella valutazione dell'andamento dell'impresa e nell'individuazione di opportunità di finanziamento/agevolazioni.

Quest'attività è da considerarsi a tutti gli effetti un'agevolazione dedicata alla nuova impresa. Dal punto di vista della normativa comunitaria sugli aiuti di stato va considerata nella tipologia “*de minimis*”⁵. Non possono pertanto fruire dell'Azione 3 le imprese che operano in settori esclusi dall'applicazione del citato regolamento.

Le iniziative imprenditoriali che hanno ottenuto la validazione del *business plan* potranno inoltre usufruire, una volta concretizzate in impresa, di specifiche agevolazioni erogate sia a sostegno del reddito dell'imprenditore che a copertura delle spese di avvio e degli investimenti.

È inoltre prevista un'Azione 4, realizzata dalla Regione Piemonte attraverso Finpiemonte Spa, che ha come oggetto il sostegno finanziario per la nascita di nuove imprese il cui progetto sia stato validato dalle Province tramite i servizi previsti dall'Azione 2. Le modalità di erogazione dei contributi verranno definite attraverso successivi e specifici atti regionali.

Requisiti

Possono accedere ai servizi offerti da MiP soggetti, uomini e donne, inoccupati e occupati, residenti o domiciliati nella regione Piemonte che intendono realizzare una nuova iniziativa imprenditoriale con sede operativa nella provincia di Torino (la sede legale può essere anche al di fuori del territorio provinciale, purché nell'ambito della regione Piemonte).

Destinatari

Il servizio opera esclusivamente su appuntamento, che può essere fissato direttamente attraverso il numero verde oppure utilizzando il formulario predisposto sul sito web di MiP.

I servizi per la creazione di nuove imprese previsti dall'Azione 2 (preaccoglienza, accoglienza, accompagnamento e sviluppo *business plan*, interventi di aggiornamento, *start up* dell'impresa) sono destinati a persone fisiche che⁶:

⁵ Regolamento (CE) 1998/2006 del 15/12/2006.

⁶ Di seguito si riportano le condizioni di ammissibilità agli “Sportelli provinciali per la creazione d'impresa” per l'Azione 2 indicate nell'Atto di indirizzo approvato dalla Regione Piemonte con Deliberazione N° 45-9091 del 1/07/08 e pubblicato sul BUR del 4/07/08 e nel Programma Operativo Provinciale approvato dalla Provincia di Torino con Deliberazione N° 824-39691 del 29/07/08.

- appartengano a una delle categorie di destinatari previste dall'Atto di indirizzo inerente i "percorsi integrati per la creazione di impresa" approvato con Deliberazione Giunta Regionale n. 45-9091 del 01/07/2008 (persone fisiche: soggetti giovani e adulti, occupati, inoccupati e disoccupati)⁷;
- abbiano la residenza o il domicilio nella regione Piemonte;
- intendano avviare per la prima volta una nuova iniziativa imprenditoriale con sede legale nella Regione Piemonte e sede operativa nella provincia di Torino.

Non sono ammissibili i soggetti che:

- abbiano già seguito un percorso di creazione d'impresa concluso con la validazione del *Business Plan* nell'ambito della Misura D3 2000-2006 o nella Azione 2 in oggetto;
- richiedano assistenza in merito a un'attività d'impresa per la quale hanno già intrapreso l'iter di avvio (costituzione società, iscrizione Registro delle Imprese), anche se questo non è ancora stato completato;
- siano titolari/soci di imprese (o attività economiche assimilabili svolte in forma professionale) già operanti nello stesso settore di attività in cui si intende creare una nuova impresa;
- intendano ri-avviare la stessa attività che svolgevano fino a poco tempo prima (2 anni) di rivolgersi ad uno sportello di creazione d'impresa;
- acquisiscano attività preesistenti, di diritto o di fatto, facenti capo al coniuge, a parenti in linea retta, a fratelli e sorelle del futuro imprenditore medesimo e dei soci, ad esclusione dei casi specifici di trasmissione d'impresa;
- rappresentino un'estensione o continuazione, di diritto o di fatto, di attività preesistenti facenti capo ai soci e/o agli amministratori, al loro coniuge, ai loro parenti in linea retta ed ai fratelli e sorelle dei medesimi;
- acquisiscano, di diritto o di fatto, attività preesistenti esercitate anche in forma professionale, facenti capo al futuro imprenditore, ai soci e/o agli amministratori;

⁷ Le persone giuridiche sono ammesse esclusivamente nei casi specifici di trasmissione d'impresa nella logica del ricambio generazionale, nel settore dell'artigianato riferite agli "elenchi dei mestieri artistici, tradizionali e dell'abbigliamento su misura" dell'allegato 1 Legge quadro n. 443/1985.

- intendano operare con contratti di affitto d'azienda o di ramo d'azienda.

Il candidato imprenditore si impegna a:

- presenziare agli appuntamenti concordati con il tutor/consulenti o, in caso di impossibilità, a segnalarlo con un preavviso di almeno tre giorni. Si ricorda che l'erogazione del servizio viene interrotta dopo tre appuntamenti disertati senza preavviso;
- collaborare con il tutor ed i consulenti che questi riterrà di far intervenire. Lo scopo del servizio è pervenire all'elaborazione di un piano d'impresa il più possibile coerente con la situazione in cui il potenziale imprenditore si trova e ciò implica, da parte sua, un ruolo attivo nella ricerca di informazioni, dati e preventivi e nella costruzione del progetto;

Il servizio MiP si impegna a:

- offrire l'affiancamento e l'assistenza da parte di tutor e consulenti lungo tutto il percorso di valutazione di fattibilità e di sostegno allo sviluppo.
- aiutare il cliente ad analizzare la sua situazione attuale e valutare i cambiamenti che l'attività in proprio può comportare.
- operare nell'interesse dell'utente, mettendo a sua disposizione le informazioni necessarie per acquisire una consapevolezza adeguata del contesto in cui intende intraprendere.
- Creare le condizioni adatte affinché l'utente possa costruire il suo progetto in un ambiente stimolante e costruttivo.

Finanziamento

Non viene erogato finanziamento.

Link

<http://www.mettersinproprio.it>

3.5. Regione Piemonte (Legge Regionale 18 maggio 2004)

Ente

Finpiemonte S.P.A. e Direzione Regionale Formazione Professionale e Lavoro (Regione Piemonte).

La domanda di accesso al fondo di garanzia deve essere presentata a Finpiemonte S.p.A., su appositi moduli approvati dall'Amministrazione Regionale.

Le domande saranno esaminate da un Comitato Tecnico costituito da rappresentanti della Regione Piemonte e dalla Finpiemonte.

Misura di accompagnamento

L'iniziativa prevede la costituzione di un Fondo di garanzia a sostegno dell'imprenditoria femminile e giovanile, finalizzato a consentire l'accesso al credito di piccole imprese che promuovono progetti di investimento, di importo non inferiore a € 5.000 e non superiore a € 40.000 IVA esclusa.

Requisiti

Il progetto di investimento, a sostegno dell'imprenditoria femminile e giovanile dovrà concludersi nell'arco temporale di 24 mesi dall'erogazione del prestito e dovrà essere rendicontato con le modalità indicate dall'Ente gestore al momento dell'emissione della garanzia. Le spese agevolate dovranno rimanere a disposizione della società beneficiaria fino al pagamento dell'ultima rata del finanziamento, pena la revoca della garanzia concessa. Le agevolazioni disposte dalla presente norma verranno concesse nel rispetto della disciplina comunitaria "*de minimis*" attualmente in vigore. L'agevolazione non è cumulabile con altre agevolazioni pubbliche, fatta eccezione per tutte le normative che ammettono la cumulabilità con la normativa "*de minimis*".

Destinatari

Imprenditoria femminile e giovanile definibile "piccola impresa"⁸.

⁸ E' definita piccola l'impresa che risponde ai requisiti previsti dalla Disciplina Comunitaria pubblicata sulla GUCE C 213 del 23.7.96 e dal D.M. 27 ottobre 1997 pubblicato sulla G.U. n. 266 della 14.11.1997.

Finanziamento

L'agevolazione consiste nella concessione di un finanziamento bancario a condizioni di particolare favore⁹ erogato da un Istituto di credito convenzionato¹⁰ con Finpiemonte, che sarà garantito per l'80% dal Fondo di garanzia a costo zero. Il fondo opera come garanzia "sostitutiva", per cui la banca non potrà chiedere ulteriori garanzie al soggetto beneficiario.

Il prestito deve essere rimborsato, a rate trimestrali, all'Istituto di credito convenzionato nel termine massimo di 36 mesi (di cui 6 mesi di preammortamento) per finanziamenti di importo pari od inferiore a € 20.000, e nel termine massimo di 60 mesi (di cui 12 mesi di preammortamento) per i finanziamenti di importo pari o inferiore al tetto massimo di finanziamento di € 40.000.

Sono considerate ammissibili le spese che si sostanziano in:

- acquisto di hardware e software
- acquisto di macchinari, attrezzature, impianti e arredi
- acquisto di autonegozi e automezzi per trasporto di cose inerenti l'attività aziendale
- opere murarie, impianti elettrici, idraulici e ristrutturazioni murarie in genere, necessarie e funzionali al progetto e spese in conto gestione relative a: materie prime, semilavorati, prodotti finiti, spese per locazione, spese per formazione e qualificazione del personale, spese per prestazione di servizi, spese generali supplementari nel limite del 10% della spesa complessiva ritenuta ammissibile.

Non sono ritenuti ammissibili:

- i beni acquisiti o da acquisire in leasing e le spese sostenute per l'utilizzo di un marchio in franchising

Link

<http://www.to.camcom.it/nuoveimprese>

⁹ Euribor 3 mesi + 1,25 (spread).

¹⁰ Intesa San Paolo, Unicredit Banca S.p.A. Banco Azzoaglio, Cassa di Risparmio Tortona, Cassa di Risparmio di Savigliano, Banca Alpi Marittime (ex BCC Carrù), Banca del Piemonte, Banca Sella, Cassa di Risparmio di Asti, Cassa di risparmio di Bra, Banca Popolare di Intra, Banca Regionale Europea, Biverbanca, Cassa di Risparmio Alessandria.

3.6. Permico

Ente

Permico (in collaborazione con i soci Oltre Venture e Fondazione Paideia).

Misura di accompagnamento

La società è specializzata nell'erogazione di prestiti di piccola entità e senza richiesta di garanzie reali, dati a soggetti con difficoltà di accesso al sistema bancario tradizionale.

In particolare, i servizi si rivolgono ai cittadini italiani e stranieri che vogliono avviare o sviluppare un'attività imprenditoriale e ai dipendenti del Terzo Settore, in risposta a bisogni finanziari essenziali.

PerMicro si propone di raggiungere obiettivi sociali importanti, quali l'inclusione finanziaria ed il sostegno a percorsi di sviluppo individuale e familiare; offrire servizi finanziari a condizioni eque e trasparenti; raggiungere la sostenibilità economica nel medio-lungo periodo, abbinando finalità etiche a modelli organizzativi efficienti.

PerMicro nasce per rispondere alla crescente richiesta di servizi finanziari a condizioni eque e trasparenti, proponendosi come riferimento per il Terzo Settore (cooperative sociali, associazioni, organizzazioni non governative) e per la cooperazione; è interlocutore privilegiato per tutti gli Enti pubblici e privati che vogliono sviluppare progetti di microcredito sul territorio.

Requisiti

Per le microimprese: individui diversamente esclusi dal credito tradizionale perché sprovvisti di garanzie. È necessario avere un'idea d'impresa; possedere capacità tecniche e imprenditoriali; far parte di una rete di riferimento che sia disposta a garantire moralmente, impegnandosi a sostenerlo ed aiutarlo in caso di difficoltà.

Per le famiglie: si rivolge a dipendenti, soci lavoratori e collaboratori di associazioni e cooperative per rispondere ad urgenti bisogni di credito per la casa, la salute, l'assistenza.

Destinatari

Microcredito all'impresa: è questo il cuore del progetto ed è finalizzato all'avvio o sviluppo di micro-imprese di individui diversamente esclusi dal credito tradizionale perché sprovvisti di garanzie. Caratteristiche: accompagnamento del richiedente nella stesura di un *business plan* dell'attività, supporto e monitoraggio del percorso imprenditoriale del cliente per tutta la durata del finanziamento.

Microcredito alle famiglie: sono previsti per i dipendenti, soci lavoratori e collaboratori di associazioni e cooperative percorsi di accompagnamento del richiedente nella definizione del piano d'ammortamento; formazione sul tema del credito; supporto e consulenza.

Finanziamento

Microcredito all'impresa: ammontare dei finanziamenti fino a 15.000 euro con piano di rimborso studiato sulla base della redditività.

Microcredito alle famiglie: finanziamenti fino a 15.000 euro a condizioni competitive e trasparenti.

Link

www.permicro.it

www.oltreventure.com

www.fondazionepaideia.it

3.7. Le altre possibilità delle rete

E' corretto citare una serie di altre iniziative, nate a livello comunale, provinciale e regionale, che nel corso degli ultimi anni sono riuscite a divenire punti di riferimento per i potenziali portatori di idee imprenditoriali. Abbiamo deciso, in questa sede, di citare brevemente questi esperimenti, per ovvi motivi pratici, senza tuttavia dimenticare che l'insieme di tali iniziative ha contribuito a creare non solo una cultura del sostegno alla microimpresa e spesso anche *partnership* pubblico-private in grado di avere un futuro, ma hanno anche portato gli attori ad un grado di comunicazione indispensabile per la futura creazione di un *network*:

Progetto C.O.M.E.

Il Progetto C.O.M.E. (Tutti i colori del mercato - Parità di accesso al lavoro) è stato realizzato da una *partnership* geografica, ed ha come soggetto referente la Provincia di Torino.

Inizialmente presentato, ma non finanziato per esaurimento di fondi, sull'IC Equal-Asse Occupabilità, è stato inserito dalla Regione Piemonte all'interno dell'iniziativa regionale "Valorizzazione Occupabilità", con la quale sono state sostenute otto iniziative progettuali, non rientranti nell'IC Equal, ma ritenute idonee a produrre esiti positivi sul territorio in termini di nuova occupazione per soggetti svantaggiati.

Nel dettaglio, l'accesso alla linea di microcredito è stata disponibile per cittadini immigrati extracomunitari (con permesso di soggiorno). I progetti finanziabili hanno riguardato l'avvio di imprese individuali, l'avvio di imprese collettive (snc e cooperative) ed esercenti arti e professioni.

La fase di pre-istruttoria è stata un percorso di accompagnamento e valutazione del progetto imprenditoriale, riguardante l'esame:

- del soggetto richiedente, dal punto di vista delle sue relazioni fiduciarie interne alla comunità e con la *partnership*
- delle sue "capacità imprenditoriali" (partecipazione a moduli di orientamento per le attività autonome, precedenti esperienze di attività autonome, motivazioni, relazioni, etc...)

- della fattibilità del progetto imprenditoriale

Il finanziamento è stato erogato nelle seguenti modalità:

- per attività imprenditoriali autonome individuali: sino ad un massimo di 10.000 euro.
- per progetti di micro-imprese collettive: sino ad un massimo di 20.000 euro.

<http://www.progettocome.it/>

INVITALIA (Sviluppo Italia)

L'Agenzia promuove la creazione di imprese o l'ampliamento di quelle già esistenti, a condizione che la loro maggioranza, numerica e di capitali, sia detenuta da giovani di età compresa tra 18 e 35 anni e residenti nei territori agevolati.

I progetti d'impresa possono riguardare le seguenti attività:

- Produzione di beni nei settori dell'agricoltura, dell'industria o dell'artigianato e fornitura di servizi in favore delle imprese. Investimenti previsti non superiori a € 2.582.000.
- Fornitura di servizi nei settori della fruizione dei beni culturali, del turismo, della manutenzione di opere civili e industriali, della tutela ambientale, dell'innovazione tecnologica, dell'agricoltura e della trasformazione e commercializzazione di prodotti agroindustriali. Investimenti previsti non superiori a € 516.000.
- Cooperative sociali per la produzione di beni in agricoltura, industria e artigianato e fornitura di servizi all'impresa. Investimenti previsti non superiori a € 516.000.

Le agevolazioni finanziarie previste riguardano:

- gli investimenti (contributo a fondo perduto e mutuo agevolato)
- le spese di gestione (contributo a fondo perduto)
- la formazione (contributo a fondo perduto)

<http://www.invitalia.it>

Giovani Idee (Comune di Torino e *partners*)

Giovani Idee è un percorso di accompagnamento che si pone come obiettivo il rafforzamento delle capacità progettuali dei partecipanti, attraverso azioni di orientamento alle opportunità e servizi offerti dal territorio, tutoraggio, formazione, occasioni di visibilità presso una rete di soggetti sostenitori e accompagnamento alla realizzazione delle idee. Giovani e Idee punta sulle idee imprenditoriali giovanili quali fondamentali risorse per lo sviluppo dell'area metropolitana, e vuole per questo valorizzare progettualità culturali, sociali, ed economiche capaci di arricchire il contesto metropolitano.

Si rivolge a tutti i giovani dai 18 ai 30 anni che singolarmente o in gruppo abbiano un'idea da proporre. Si possono presentare idee di qualunque tipo ed entità.

Offre: accoglienza e ascolto delle idee; tutoraggio personalizzato; orientamento ad individuare opportunità e servizi presenti sul territorio; rafforzamento delle proprie competenze attraverso percorsi formativi di base (progettazione, piano economico e forma giuridica), incontri tematici, percorsi individuali di approfondimento; accompagnamento delle idee proposte; occasioni di visibilità (Catalogo delle Idee, Fiera delle Idee); rete di Comuni Promotori disponibili ad offrire risorse, spazi ed accompagnamento delle idee; rete di Soggetti privati e pubblici del panorama socio-economico locale operanti in diversi campi: cultura, sviluppo d'impresa, formazione, volontariato.

<http://www.comune.torino.it/infogio/idee/cose.htm>

LISEM (Laboratorio di intervento per lo sviluppo economico di Mirafiori)

LISEM è stata un'iniziativa promossa dalla Città di Torino, in collaborazione con il CSI-Piemonte, il COREP, il CSP, I3P e l'Istituto "Mario Boella". Il Progetto si inseriva all'interno del Programma d'Iniziativa Comunitaria *URBAN 2*, che prevedeva la riqualificazione urbana e la rigenerazione socio-economica del quartiere Mirafiori Nord. Gli obiettivi di LISEM erano: favorire lo sviluppo delle attività e delle competenze legate al potenziale innovativo delle nuove tecnologie; far crescere iniziative imprenditoriali proposte da giovani appena laureati o diplomati e da lavoratori già occupati; creare opportunità di impiego per lavoratori a rischio di esclusione e per i disoccupati. I servizi offerti erano: formazione; incubazione d'impresa; innovazione tecnologica.

<http://www.lisem.it>

Progetto Speciale Periferie della Città di Torino

Il Progetto Speciale Periferie della Città Torino è stato istituito nel dicembre 1997 e la sua azione è finalizzata allo sviluppo di una politica organica a favore dei quartieri periferici, di cui si promuove la riqualificazione attraverso l'integrazione fra interventi di diversa natura: dalla trasformazione fisica e ambientale alla riorganizzazione e al miglioramento dei servizi, dalla promozione economica e occupazionale all'assistenza sociale, dalla valorizzazione culturale alla creazione di nuove forme di aggregazione e socializzazione sul territorio. L'approccio è interdisciplinare (il Progetto non sostituisce le varie competenze specifiche, ma cerca di farle collaborare meglio, tra loro e con l'esterno) e un ruolo chiave è attribuito alla comunicazione e all'informazione, fondamento di qualsiasi forma di partecipazione attiva dei cittadini. Essa si esprime attraverso la rivalutazione del ruolo degli stessi residenti, che in quest'ottica non sono solo destinatari, ma anche soggetti attivi delle iniziative che riguardano la loro zona: la loro esperienza di abitare il quartiere è valorizzata come competenza specifica.

L'integrazione e il coordinamento tra le varie azioni condotte in più ambiti da soggetti pubblici, privati e privato-sociali, la partecipazione e il coinvolgimento della

popolazione e lo sviluppo locale sostenibile sono le linee guida del Progetto, che coincidono con i principi ispiratori di altri piani di rigenerazione urbana elaborati a livello europeo, come la rete *Quartiers en crise*, o il Programma *Urban*, con i quali ha in comune anche la considerazione dell'importanza strategica per l'intera città delle periferie e della loro trasformazione¹¹.

Nato per iniziativa della Giunta comunale, in collaborazione con le Circoscrizioni, l'Agenzia Territoriale per la Casa e il privato sociale, è un tassello importante del grande Piano strategico di trasformazione e sviluppo sostenibile della città nel suo complesso, che Torino Internazionale prevede di concludere nel 2011.

www.comune.torino.it

Progetto The Gate

Negli anni di esperienza del Progetto, molto si è speso in termini di politiche territoriali e di investimenti per riqualificare Porta Palazzo, quartiere marginale della città: trattasi di progetti che hanno contribuito a migliorare il consistente degrado abitativo e hanno recuperato e ridisegnato aree urbane dotandole di servizi più efficienti. Interventi che hanno permesso di valorizzare il patrimonio storico ma anche commerciale dell'area, che hanno contribuito a far nascere nuove opportunità economiche e ad innescare processi di promozione e sviluppo del territorio valorizzandone le specificità locali e le risorse endogene. L'intensa trasformazione è stata accompagnata da azioni e progetti che al tempo stesso mirassero a ricucire il tessuto sociale di Porta Palazzo, a risolvere i conflitti che i flussi di nuovi e vecchi migranti avevano provocato in un luogo che rappresenta il primo porto di arrivo di cittadini in cerca di un futuro. Di conseguenza sono state coordinate politiche e azioni che favorissero l'inclusione sociale, rafforzassero i legami, creassero reti di sostegno e processi che contribuissero a sviluppare identità locale e collettiva.

<http://www.comune.torino.it/portapalazzo>

¹¹ Per approfondimenti si rimanda a www.comune.torino.it.

CNA - Progetto GARANZIA DONNA

La CNA con il progetto CREAIMPRESA si rivolge a tutti coloro che pensano di avere un'idea valida e vorrebbero trasformarla in un'attività imprenditoriale ma hanno bisogno di orientamento e accompagnamento, informazioni di tipo burocratico e amministrativo, consulenza specifica finalizzata allo sviluppo del piano d'impresa, consulenza giuridica sulle diverse forme d'impresa, consulenza sulle diverse fonti di finanziamento.

<http://www.cna.to.it>

ALMASOLIDALE - Microcredito e Compensorio AlmaTerra

Il progetto "AlmaSolidale" è nato a livello sperimentale nell'aprile 2004 e comprende il Microcredito e il Compensorio AlmaTerra. Il Microcredito intende sostenere le socie migranti e native, che non hanno una rete parentale e amicale di sostegno, o non possono ottenere un prestito dal normale mercato finanziario. È concesso alle socie che devono fronteggiare improvvise emergenze economiche, legate alla salute, all'educazione dei figli, alla casa, o alle socie che vogliono avviare o incrementare piccole attività autonome.

Il Compensorio nasce per sostenere il microcredito in AlmaTerra, o altri progetti di tipo sociale, culturale, ecologico, editoriale e del commercio equo e solidale. Al Compensorio possono aderire le socie di AlmaTerra e tutte le persone interessate a investire quote di capitale sociale nella cooperativa Mag 2 Finance, a partire da un minimo di Euro 52.

Il Progetto vuole anche promuovere la pratica della finanza etica e solidale come strumento utile ed efficace nel sostegno dello sviluppo locale.

www.almatorino.org

Capitolo IV

La creazione di un'agenzia di sviluppo locale: microcredito ed incubatore di capacity building in un contesto urbano

4.1. Premesse e prospettive

Spesso pensiamo all'Europa, così come in generale ai paesi sviluppati del “primo mondo”, come ad un'economia della grande industria, legata indissolubilmente alle dinamiche multinazionali delle *Big Companies*: questa convinzione non ha fondamento nella realtà. È invece vero che il 93% delle imprese europee sono molto piccole, e hanno meno di 10 dipendenti (vedi Appendice 1). Come è altrettanto vero che l'Europa è un continente in cui più di 70 milioni di persone vivono sotto la soglia di povertà e il settore informale rappresenta circa il 15% del PIL. Questo mercato *potenziale* può essere valutato in più di 11 milioni di clienti¹.

In questo senso chiediamoci perché questo mercato è stato finora sottostimato, trascurato, considerato non bancabile. In primo luogo comunemente si ritiene che sia dovere e prerogativa del *welfare* statale sussidiare gli esclusi dell'economia di mercato. In secondo luogo sussiste la convinzione che questi potenziali clienti non siano bancabili.

Negli ultimi quindici anni molto è cambiato, e anche in Europa il concetto del microcredito è entrato prepotentemente a far parte della letteratura relativa allo sviluppo locale. Il 2005 è stato dichiarato “Anno Internazionale del Microcredito”, a conferma dell'enorme sviluppo che su scala mondiale ha avuto lo strumento del microcredito nell'ultimo quarto di secolo, riuscendo a trasformare la propria immagine, prima legata indissolubilmente al mondo della cooperazione transfrontaliera a favore dei paesi in via di sviluppo, in qualcosa che potesse essere considerata un'applicazione so-

¹ Per approfondimenti si veda l'intervento di Nowak in *Otto modi di dire microcredito* (2006).

cioeconomica universalmente riconosciuta. Il ruolo svolto dalla Banca Mondiale a sostegno del Microcredito Summit a Washington nel 1997, di New York nel 2002 e in Canada nel 2006 è stato fondamentale. Nel 2005 il *Microcredit Council* ha rilanciato al 2015 l'obiettivo del raggiungimento di 175 milioni di famiglie potenziali fruitrici del microcredito, con l'obiettivo prefissato di permettere a 100 milioni di esse di uscire dallo stato di povertà assoluta.

Le fonti di esclusione finanziaria sono molteplici: si può parlare di "esclusione geografica, sociale, autoesclusione, di prodotto o economica" (Ciravegna, 2006). La vera sfida in realtà è coniugare la diffusione della "cultura" del microcredito con la copertura dei costi del sistema. In altri termini: la scommessa sarà vinta soltanto quando gli operatori di microfinanza riusciranno a essere finanziariamente indipendenti.

A margine di questo discorso, chiaramente, vi è la chiara consapevolezza che il concetto di stato previdenziale, che finora ha fatto dei poveri degli assistiti, ha impiegato risorse per tutelare i potenziali clienti del microcredito, senza incentivarli alla creazione di imprese.

Lo Stato intanto "va dissolvendosi, perché cresce il numero di coloro che aspirano a vivere alle sue spalle (...) Si verifica una separazione fra l'economia e il sociale, dove le imprese si preoccupano della loro redditività senza preoccuparsi troppo dei cittadini e delle loro difficoltà e pagano un obolo allo Stato affinché esso svolga il suo ruolo di sostegno e riparatore dei problemi della cittadinanza, causati a volte dalle stesse imprese" (Limone, 2006). Infatti si può sostenere che vi sono effetti indesiderati e controproducenti provocati dall'intervento dello Stato. Disincentiva l'iniziativa privata del singolo cittadino, che intravede rischi di impresa enormi; disincentiva alle azioni di solidarietà reciproca, aumenta la necessità di un apparato amministrativo in grado di seguire i cittadini assistiti.

A livello italiano poi, soltanto alcune realtà prevalentemente comunali hanno saputo dar vita a programmi di sviluppo locale in grado di essere punto di riferimento nel tempo.

Di certo l'interazione tra attività economica e aiuto sociale è materia molto delicata, poiché i tassi di interesse in Europa sono regolamentati per legge, e i costi operativi degli operatori di microfinanza sono molto alti rispetto ai margini minimi con-

sentiti dalle attività di prestito. La creazione di una rete capillare, difficilmente attuabile se non in presenza di fenomeni di *upscaling* delle MFIs o di *downscaling* degli istituti formali, rappresenta un punto di partenza per dimostrare come i tassi di insolvenza siano effettivamente molto bassi².

Le esperienze europee continuano a crescere e a moltiplicarsi. In Europa Centrale e Orientale sono nati sportelli specializzati in microcredito con il sostegno della Banca Europea per la Ricostruzione e lo Sviluppo; in Spagna alcune casse di risparmio, in particolare la Caixa, hanno proposto linee *retail* di microcredito; Banche specializzate in microcredito esistono in Bulgaria, Romania, e altri paesi dell'Est (ProCredit Bank) o operano tramite fondazioni; le cooperative di risparmio e credito o *credit union* sono realtà fondamentali nel Regno Unito, Irlanda, Polonia.

Valutare la “disponibilità o l’offerta di microcredito negli Stati membri sembra essere un compito piuttosto difficile. Per quanto concerne le dimensioni dei singoli prestiti, si stima che il microprestito tipico in Europa sia nell’ordine di 7000 – 8000 euro. Gli studi condotti dal Centro di microfinanza per l’Europa centrale e orientale (MFC) negli Stati dell’Europa centrale e orientale membri dell’UE e dalla Rete europea di microfinanza (EMN) nell’UE nel suo complesso contengono informazioni sul volume dei prestiti. Le banche non tengono statistiche specifiche sul microcredito, e i dati di cui dispongono possono risultare ambigui dal momento che alcuni prestiti sono classificati come personali, mentre altri sono inseriti in una categoria più ampia di prestiti alle PMI o, in alcuni paesi, sono annoverati fra i prestiti per l’agricoltura. “Le cooperative di risparmio e di credito, altamente sviluppate nell’Europa centrale e orientale, e le *credit unions* attive nel Regno Unito e in Irlanda, in sostanza concedono prestiti ai singoli e non distinguono, ad esempio, la percentuale del prestito utilizzata come microcredito alle imprese rispetto a quella destinata al consumo privato” (Comunicazione della Commissione al Consiglio al Parlamento Europeo, 2007).

“In molti Stati membri e regioni vi è un attivo settore del microcredito e a livello comunitario sono state adottate varie azioni per sostenerne la crescita, ma risulta evidente che si può fare molto di più. Nella comunicazione del 2006 sul finanziamento

² Si fa riferimento all’esperienza di ADIE, che si estende su tutto il territorio nazionale con 15.000 clienti attivi e un tasso di insolvenza del 6,9%.

delle piccole e medie imprese (PMI), la Commissione ha attirato l'attenzione su uno degli ostacoli che si frappongono allo sviluppo del microcredito, invitando gli Stati membri a far sì che la loro legislazione nazionale incoraggi la messa a disposizione dei microcrediti (prestiti inferiori a 25.000 euro). I prestiti di questo tipo costituiscono uno strumento importante per incoraggiare l'iniziativa imprenditoriale, in particolare delle donne e dei membri delle minoranze etniche, sotto forma di un'attività indipendente o di una microimpresa. Questo strumento favorisce non solo la concorrenzialità e lo spirito imprenditoriale ma anche l'integrazione sociale³. Resta quindi da definire quali possono essere le esperienze virtuose, al fine di proporre un modello replicabile, su scala locale, o almeno una serie di indicazioni utili alla creazione di una agenzia di sviluppo locale che proponga, nelle modalità che andremo a definire, lo strumento del microcredito ai potenziali beneficiari-clienti, e allo stesso tempo sia in grado di divenire un incubatore di *capacity building*, proponendo attività di formazione e impegnandosi nel seguire il cliente con professionalità e costanza.

Sicuramente il concetto del *group lending* risulta difficilmente applicabile in ambito urbano e occidentale. Non è un caso che dopo il 2000 la Grameen Bank ha modificato il proprio modello operativo, implementando un'evoluzione del *Grameen classic system*, che è divenuta il *Grameen generalised system* (Grameen Bank II). Il nuovo modello si rivela più flessibile, soprattutto in virtù del fatto che non è più indispensabile la creazione di un gruppo, che si accoli la responsabilità del prestito. Si è passati quindi a *conti individuali*, più flessibili e direttamente creati per il cliente. Il concetto di solidarietà di gruppo riemerge nella prospettiva di creare un progetto di crescita. In questo senso il modello appare più flessibile di quello delle ROSCAs (*rotating savings and credit associations*), diffuse soprattutto in contesti urbani, che prevedono non solo la creazione di gruppi, ma la selezione di componenti che possano essere definiti *omogenei* per estrazione culturale, economica e sociale; si tratta di strutture che si rivelano rigide anche in sede di valutazione dei progetti, formazione, e scelta dei beneficiari.

³ Dalla *Comunicazione della Commissione al Consiglio al Parlamento Europeo, al Comitato Economico e Sociale Europeo e al Comitato Delle Regioni - Iniziativa europea per lo sviluppo del microcredito a sostegno della crescita e dell'occupazione* - Bruxelles, 13.11.2007.

In termini di normativa, è indispensabile una brevissima digressione sull'attuale situazione italiana. Ad oggi, in Italia il *Testo Unico* ha come obiettivo la tutela in materia bancaria e creditizia. Purtroppo, nelle fasi operative proprie di una MFI in costruzione, si rivela un ostacolo enorme nei confronti di quegli organismi che tentano "creare un sistema finanziario alternativo alle banche tradizionali, per andare incontro alle esigenze di quei segmenti della popolazione non raggiunti dal settore tradizionale di credito. (...) Un esempio di come le norme in vigore possono risultare un ostacolo difficile da superare può essere rappresentato dalle MAG italiane. Esse hanno rischiato di dover abbandonare il loro progetto di creazione di una finanza alternativa perché le nuove leggi in materia bancaria limitano l'attività di impiego del denaro solo a quelle organizzazioni che possiedono un capitale sociale almeno pari a 600.000 euro e l'attività di erogazione di credito e di raccolta di risparmio dal pubblico solo alle aziende bancarie"⁴ (Ciravegna, 2006).

⁴ Ci si riferisce al D. Lgs. 385/1993.

4.2. Monitoraggio e analisi degli indici di sostenibilità

Un intervento di microcredito deve essere valutato sia in base all'andamento finanziario del fondo di credito, sia in funzione dell'impatto che esso ha sul benessere dei beneficiari e sull'economia locale. Il fatto di considerare sia indicatori finanziari che indicatori di impatto socioeconomico consente di formulare giudizi equilibrati: può accadere, per esempio, che un progetto presenti alti tassi di rimborso, ma sia di scarso impatto sulla popolazione più povera, in quanto le condizioni a cui sono concessi i prestiti sono tali da consentire soltanto ai più abbienti di accedere al credito.

Di base è necessario creare istituzioni che abbiano l'ambizione, le competenze e la volontà di divenire auto sostenibili finanziariamente, e che operino in un'ottica welfaristica. È necessario quindi che venga perseguita una forma di *sostenibilità*.

Esiste una forma di *sostenibilità operativa lorda*, che abbiamo quando le entrate coprono i costi (interessi passivi, costi per impianti, locazione, ammortamenti, attrezzature, personale), e una forma di *sostenibilità operativa netta*, ovvero quando non vengono inserite nel bilancio le donazioni dall'esterno. Vi è poi una *sostenibilità piena* quando l'istituzione si procura e si gestisce i vari indici di spesa e i fattori produttivi necessari alla gestione (capitale, lavoro e beni intermedi)⁵.

⁵ Per un approfondimento del tema si rimanda a Ciravegna (2006), Jansson (2001).

4.2.1. Indici di *performance*

Danno una misura di quanto il progetto abbia raggiunto il *target group* individuato e caratterizzano la tipologia del beneficiario⁶. Sono utili per avere una concreta *visione di insieme* della *profondità* operativa del progetto.

1. Numero di crediti distribuiti negli ultimi X anni⁷
2. Numero di clienti che usufruiscono del programma di credito
3. Numero di clienti che usufruiscono del programma di formazione
4. Numero di clienti che usufruiscono del programma di credito e formazione
5. Numero di filiali rese operative nell'annualità / Totale filiali *retail* operative
6. Numero di crediti distribuiti (ultimi X anni)
7. Percentuale di clienti donne nel progetto di formazione
8. Numero di donne che partecipano al *training* tecnico - imprenditoriale
9. Numero di beneficiari sulla popolazione target (%)
10. Percentuale di crediti concessi sul totale dei membri delle Banche di Villaggio
11. Volume dei depositi (raccolta) nel fondo di rotazione dell'agenzia di microcredito
12. Ammontare distribuito (totale per filiale)
13. Ammontare medio del prestito (totale) per persona
14. Ammontare medio del prestito come percentuale del PIL procapite annuo (%)

⁶ I risultati vanno letti insieme alla descrizione delle procedure di calcolo, e ragionati secondo precisazioni importanti. Sono indispensabili alcune specifiche ai singoli indici trattati: L'indice 2 (Numero di clienti che usufruiscono del programma di credito) evidenzia una situazione dinamica: infatti è possibile che vi siano stati dei clienti che hanno preferito non usufruire più dei servizi dell'agenzia durante l'annualità. E' un dato "istantaneo", che non può evidenziare una tendenza univoca.

L'indice 6 (Numero di crediti distribuiti): è un indice cumulativo. L'indice 9 (Numero di beneficiari sulla popolazione target) è di difficile interpretazione: si calcola un numero di persone comprendenti soggetti aventi più di 18 anni. L'indice 11 (Volume dei risparmi depositati nel fondo di rotazione dell'agenzia di microcredito) distingue due valori: il totale riguarda l'intero ammontare depositato, l'ammontare netto "in cassa" invece riguarda la somma disponibile e non utilizzata dai clienti, che possono usufruire dei risparmi utilizzando il fondo di rotazione sia depositando che prelevando le somme accantonate. L'indice 13 (Ammontare medio del prestito come percentuale del Pil pro-capite) prende in riferimento un reddito medio mensile moltiplicato per dodici mensilità.

⁷ L'indice dipende dall'anzianità del progetto.

4.2.2. Indici di sostenibilità

Gli indici di sostenibilità misurano il grado di sostenibilità finanziaria del progetto⁸ e quindi la sua capacità di perdurare nel tempo. Sono indici utili per capire l'andamento nel tempo del fondo di credito e per misurare i risultati finanziari raggiunti.

$$\text{tasso di rimborso} = \frac{\text{rimborsi ricevuti}}{\text{rimborsi da incassare entro la scadenza}}$$

Il tasso è calcolato a seconda dei casi su diverse basi temporali, poiché i prestiti sono concessi a sei, nove, dodici mesi. Questo indice consente di analizzare l'andamento nel tempo dei rimborsi dovuti. Il suo valore può subire fluttuazioni nel corso dell'anno, a seconda delle cause che possono interagire sulla restituzione dei crediti. Permette eventualmente di agire sulle cause dirette per migliorare i risultati.

$$\text{tasso di arretrati} = \frac{\text{totale prestiti con più di 3 rate (mens.) insolute}}{\text{totale prestiti erogati}}$$

Indica la proporzione dei prestiti che rischiano di non essere più rimborsati e che pertanto devono essere seguiti con particolare attenzione, al fine di evitare una totale insolvenza. Il valore è comprensivo anche del *tasso di morosità* poiché nella percentuale si comprende anche la parte di credito che non sarà mai rimborsata, quindi inadempiente nel senso stretto del termine⁹.

⁸ Nel presente paragrafo si trattano gli indici in letteratura noti come *Performance Indicators*. Si suggerisce, per un valido ed esaustivo approfondimento, la trattazione in Ledgerwood (1999).

⁹ Vedi la voce seguente: tasso di morosità.

$$\text{tasso di morosità} = \frac{\text{ammontare (totale) dei prestiti insoluti}}{\text{ammontare (totale) prestiti erogati}}$$

La definizione di insolvenza viene fissata a 6 mesi. Il tasso indica la percentuale di portafoglio crediti che ha un'alta probabilità di essere persa.

$$\text{indice di solvibilità} = \% \text{ del totale dei prestiti erogati considerato adempiente}$$

Formalmente la differenza con il tasso di rimborso è inesistente: nell'analisi dell'indice di solvibilità non operiamo la media dei risultati dei X anni, ma calcoliamo i valori separatamente.

$$\text{indice di sostenibilità} = \frac{\text{interessi attivi su prestiti erogati}}{\text{costi totali del programma}} * 100$$

È un indicatore essenziale: permette di capire quale percentuale dei costi di gestione è coperta dagli interessi che i beneficiari pagano sui prestiti ottenuti. Si ha completa sostenibilità se si ottiene un valore del 100%, altrimenti il progetto è costretto a necessitare dell'appoggio di fondi esterni per perdurare.

$$\text{costi totali su prestiti erogati (\%)} = \frac{\frac{\text{costi gestionali annui (totale)}}{\text{numero beneficiari}}}{\text{ammontare medio prestito}}$$

È un indicatore dell'efficienza della gestione e della sostenibilità nel tempo del progetto stesso. I costi totali per prestito concesso devono essere ovviamente mini-

mizzati affinché sia possibile coprire i costi con gli interessi pagati sui crediti concessi, e di conseguenza siano resi “liberi” capitali da prestare a nuovi beneficiari.

$$\text{indice di rotazione} = \frac{\text{ammontare totale erogato nell'annualità}}{\text{ammontare totale nel circuito retail}}$$

tasso di interesse reale sul prestito¹⁰

$$\text{ROE (Return on Equity)} = \frac{\text{Reddito netto di esercizio}}{\text{Mezzi Propri}} * 100$$

È l'indice di redditività del capitale proprio. Rappresenta l'indice globale dei risultati economici dell'azienda. Evidenzia il potenziale del capitale di rischio e la capacità dell'azienda di attrarre capitali (cioè quanto rende il capitale conferito all'azienda).

$$\text{ROI (Return on investment)} = \frac{\text{Risultato Operativo}}{\text{Capitale Investito}}$$

Il ROI indica la redditività e l'efficienza economica della gestione caratteristica a prescindere dalle fonti utilizzate¹¹.

¹⁰ Si veda l'approfondimento nel paragrafo 4.2.3.

¹¹ Occorre precisare che per Risultato Operativo si intende il risultato economico della sola gestione caratteristica, mentre per Capitale Investito si intende il totale degli impieghi caratteristici, vale a dire l'Attivo Totale Netto meno gli investimenti extracaratteristici (investimenti non direttamente afferenti all'attività aziendale: es. immobili civili). L'indice presenta alcuni limiti. I principali sono due: 1) il ROI aumenta con il semplice susseguirsi degli esercizi. Ciò perché l'ammortamento cresce di anno in anno riducendo la base contabile; 2) al denominatore abbiamo un fondo, mentre al numeratore c'è un flusso: per rendere le due componenti omogenee è consigliabile utilizzare la semisomma del capitale investito all'inizio del periodo considerato e quello alla fine. Per poter giudicare questo indice bisogna confrontarlo con il costo medio del denaro: se il ROI è inferiore al tasso medio di inte-

$$\text{ROA (Return on Assets)} = \frac{\text{Utile corrente ante oneri finanziari}}{\text{Totale Attivo}}$$

Il Return on Assets (ROA) è un indice di bilancio che misura la redditività relativa al capitale investito o all'attività svolta (gestione caratteristica e patrimoniale). Si calcola come rapporto tra utile corrente ante oneri finanziari e totale dell'attivo.

SDI (Subsidy Dependence Index) =

$$\frac{\text{incremento percentuale dell'interesse sui prestiti}}{\text{tasso di interesse necessario a eliminare dipendenza finanziaria}}$$

Il *SDI Index* misura il grado di dipendenza della MFI da forme di sussidio o donazione¹².

resse sui prestiti la remunerazione del capitale di terzi farebbe diminuire il Return on equity (ROE), si avrebbe cioè una leva finanziaria negativa: farsi prestare capitali porterebbe a peggiorare i conti dell'azienda. Viceversa, se il ROI dell'azienda è maggiore del costo del denaro preso a prestito, farsi prestare denaro e usarlo nell'attività produttiva porterebbe ad aumentare i profitti e migliorare i conti. (fonte: Wikipedia).

¹² L'indice è stato elaborato da Jacob Yaron (1992) della World Bank., e poi ripreso in "Strategic Issues in Microfinance" (1998) a cura di M.S.Kmenyi Ashgate. (per approfondimenti, vedi Appendice 4.2).

4.2.3. Analisi e considerazioni critiche sull'applicazione del tasso di interesse

Una considerazione a parte rimane da fare a riguardo dell'applicazione del tasso d'interesse effettivo sui prestiti concessi. Spesso lo strumento del microcredito viene attaccato ferocemente per la differenza che si manifesta tra il tasso d'interesse nominale dichiarato e quello effettivamente pagato dai clienti membri.

In realtà è necessario sottolineare che, se calcolassimo mensilmente la quota di interesse sul montante residuo, che naturalmente decresce durante i mesi, sarebbe corretto scomporre la rata (il cui importo rimane fisso) in due componenti: una quota d'interesse che decresce al decrescere del montante residuo, e un montante pagato che specularmente cresce durante i mesi. Dopo avere calcolato il V.A.N. (Valore Attuale Netto, ossia la differenza fra Valore Attuale degli introiti e il Valore Attuale degli esborsi) cerchiamo un valore i^* che annulli lo stesso. In questo modo soddisfiamo l'equazione che ci permette di calcolare il T.I.R.¹³:

$$\sum_{s=0}^n f_s(1+i^*)^{-s} = 0$$

Il T.I.R. viene spesso utilizzato nel processo di scelta alla base di un finanziamento o di un investimento, confrontando i^* con il costo opportunità del capitale proprio. Il pregio di questa modalità di calcolo è un criterio di valutazione oggettivo che permette di rendere trasparente l'effettivo tasso interno, in quanto soluzione di un'equazione (invece ad esempio il semplice calcolo del V.A.N. è soggettivo e dipende dai parametri di valutazione)¹⁴. Riflettendo su questi dati, innanzi tutto bisogna sottolineare che nei processi di formazione previsti nelle attività di microfinanza e-

¹³ Il Tasso Interno di Rendimento o T.I.R. o I.R.R. (Internal Rate of Return) è un indice di redditività finanziaria. È un valido indicatore della *efficienza* di un investimento. Rispetto al V.A.N., che ne indica il valore o la grandezza, il TIR è il tasso composito annuale di ritorno effettivo che può essere ottenuto da un investimento. Inoltre non rappresenta un idoneo strumento a misurare l'effettiva "appetibilità" di un investimento, in quanto non considera il confronto tra progetti.

¹⁴ In questo caso, per la precisione, non ci sembrano idonei criteri di valutazione come il tasso medio di recupero (P.B.P., *Pay Back Period*).

merge una oggettiva difficoltà a spiegare i meccanismi di ripagamento¹⁵ ai clienti membri delle MFI. Sicuramente è molto più semplice spiegare e pretendere il ripagamento con quote *fixe* piuttosto che illustrare complessi meccanismi finanziari. Inoltre, su prestiti di importi così ridotti, è pressoché ininfluyente per i membri ripagare ad un tasso d'interesse effettivo di molto superiore. Tuttavia la normativa è stringente, e non permette deroghe. A questo proposito, possiamo anche dire che il problema della de-regolamentazione delle norme alla base delle MFIs è un problema annoso, emerso anche in sedi istituzionali¹⁶, e da sempre affligge l'operatività delle MFIs.

¹⁵ Se ad esempio otteniamo un prestito di 10.000 euro da rimborsare nell'arco di dodici mesi, come membri di un gruppo beneficiario del prestito ipotizziamo di dover, per semplicità, accordarci con il cliente facendogli pagare una rata mensile di 1.000 euro, comprensiva di:

- a) una quota d'interesse mensile pari a 167 euro, che non è altro che la quota d'interesse (20%) calcolata sull'intero importo finanziato (10.000) e diviso per i dodici mesi ($2000 / 12 = 167$).
- b) Una quota di montante pagato che semplicemente è l'importo corrisposto diviso per il numero dei mesi ($10.000 / 12 = 833$).

Al termine dei dodici mesi, il cliente avrà quindi versato una somma complessiva di 12.000 euro, pagata in dodici rate da 1.000 ciascuna, che a loro volta possono essere scomposte in due quote –fisse– che rappresentano l'interesse pagato (167) e la quota di montante rimborsato (833). Lo stesso vale, naturalmente, per un prestito –ad esempio– a sei mesi. Consideriamo sempre un importo finanziato di 10.000 euro, come nel caso precedente. Anche in questo caso la quota d'interesse sarà pari a 167 ($1.000 / 6 = 167$); la quota di montante pari a 1667 ($10.000 / 6 = 1667$). Entrambe sono quote fisse, che mensilmente vanno a costituire una rata di rimborso complessiva di 1883 euro, che moltiplicata per il numero dei mesi (6) costituisce un totale ripagato di 11.000 euro contro i 10.000 finanziati. Sarebbe invece corretto calcolare la quota d'interesse su un montante residuo che naturalmente decresce con il passare dei mesi. Di conseguenza anche la quota d'interesse pagato deve decrescere, poiché calcolata su un importo a mano a mano inferiore, mentre la quota di montante pagato (calcolato correttamente) cresce durante i mesi. Calcolando correttamente un tasso “alla francese”, otterremo un esborso totale inferiore da parte del cliente. Tornando all'esempio, e riferendoci sempre a un prestito di 10.000 euro al 20% su base annua, il cliente dovrebbe restituire, dopo dodici mesi, un importo di 11.023 euro, invece dei 12.000. E, su base semestrale, invece di un totale di 10.543 euro, l'esborso effettivo è di 11.000 euro.

¹⁶ Ci si riferisce alla trattazione riscontrata nella *Comunicazione della Commissione al Consiglio al Parlamento Europeo, al Comitato Economico e Sociale Europeo e al Comitato Delle Regioni - Iniziativa europea per lo sviluppo del microcredito a sostegno della crescita e dell'occupazione* - Bruxelles, 13.11.2007.

4.3. Lo strumento del *Business Plan* per le microimprese

È importante soffermarci su quello che rappresenta, nelle fasi di *start-up* di una realtà microimprenditoriale, la definizione dello scenario e delle possibilità, nonché delle strategie possibili che possono decretare il successo di un'idea di impresa. Definire l'idea imprenditoriale significa “prendere una serie di decisioni volte a circoscrivere e a delineare le caratteristiche chiave del proprio *business*”¹⁷. In sostanza:

- *identificare il business in cui si vuole operare con esattezza*
- *definire i bisogni dei potenziali clienti (analisi della domanda potenziale) che si vogliono soddisfare con i prodotti/servizi offerti*
- *individuare le tipologie di clienti a cui ci si vuole rivolgere (segmento di mercato)*
- *definire il contesto territoriale e geografico in cui divenire operativi*
- *indicare quali tecniche di produzione/erogazione verranno impiegate*

La scelta della forma giuridica riveste una certa importanza: è necessario infatti scegliere, tra le diverse possibilità offerte dalla legge, quella che maggiormente si adatta alla tipologia di attività esercitata. Svolgere un'attività come impresa individuale è la forma più semplice e meno onerosa, quindi la più adatta a un potenziale microimprenditore. La costituzione della ditta avviene senza particolari formalità, mediante alcune iscrizioni di tipo amministrativo. In tal caso l'imprenditore è l'unico promotore, coordinatore e responsabile dell'attività¹⁸.

¹⁷ Il tema è ampiamente trattato e qui ripreso in <http://www.osservatoriodonna.it/progetta/default.html>.

¹⁸ Tutte le obbligazioni derivanti dall'attività, essendo assunte in nome proprio, fanno riferimento alla sua persona, con la conseguenza dell'estensione del rischio d'impresa a tutto il patrimonio personale dell'imprenditore. L'impresa individuale può anche assumere la forma di impresa familiare quando ad essa collaborano familiari dell'imprenditore (coniuge, parenti entro il terzo grado ed affini entro il secondo) ai quali viene riconosciuta una partecipazione agli utili, fermo restando che l'impresa familiare rimane una impresa individuale in cui è solo il titolare a rispondere delle obbligazioni verso i terzi. Per costituirla occorre un atto costitutivo scritto quale atto pubblico o scrittura privata autenticata. Nel caso di pluralità di soci la scelta viene effettuata tra società di persone ossia la società in nome collettivo (Snc) e la società in accomandita semplice (Sas) e società di capitali ovvero la Società a responsabilità limitata (Srl) e, in taluni casi, la cooperativa; tra le società di capitali rientrano anche la società in accomandita per azioni e la società per azioni che però normalmente vengono utilizzate per realtà medio-grandi e pertanto non verranno trattate in questa sede. Non tratteremo inoltre neanche la società semplice utilizzabile solo per determinate attività ossia quelle di tipo agricolo.

L'obiettivo del microimprenditore, attraverso un percorso guidato indiscutibilmente necessario e gestito dall'agenzia di sviluppo locale, è arrivare a formulare un indice di *business plan*, (v. Scheda 4.1)

Scheda 4.1. Schema di Business Plan

<p><u>Business Plan</u></p> <p>A) INFO GENERALI</p> <ol style="list-style-type: none">1. MISSION2. OBIETTIVI3. PORTATORI D'IDEA <p>B) PIANO DI MARKETING</p> <ol style="list-style-type: none">1. DEFINIZIONE ATTIVITA'2. DEFINIZIONE PRODOTTO – SERVIZIO3. MERCATO DI DESTINAZIONE4. DEFINIZIONE CLIENTI5. ANALISI SINTETICA DELLA CONCORRENZA <p>C) PIANO OPERATIVO</p> <ol style="list-style-type: none">1. RISORSE UMANE2. RISORSE TECNOLOGICHE3. RISORSE PRODUTTIVE4. RICERCA E SVULUPPO <p>Allegato</p> <p>Ipotesi di lavoro</p> <p>Analisi Finanziaria Preliminare</p>
--

Si tratta di un modello facilmente semplificabile, che consente al microimprenditore di essere guidato in un percorso di analisi economico-finanziaria fondamentale. Non si può pensare infatti all'erogazione del credito disgiunta da momenti formativi, per i potenziali beneficiari. Chiaramente tale discorso si ricollega alle problematiche relative alla sostenibilità economico-finanziaria, nonché alla tipologia di approccio

(*welfaristico* o *istituzionale*). Vediamo molto brevemente i punti essenziali che vanno approfonditi nel momento di stesura di un *business plan*.

L'*analisi dello scenario* ha come scopo l'individuazione delle tendenze che influenzano l'idea, in modo da mettere a punto un'iniziativa che sfrutti le opportunità che l'ambiente presenta. Oltre a guidare nella predisposizione della propria iniziativa, l'analisi dello scenario porta ad una valutazione prospettica delle variabili che lo caratterizzano, allo scopo di trarre informazioni utili al fine di effettuare previsioni relative all'andamento dell'attività negli anni successivi a quello d'avvio.

L'*analisi dei potenziali clienti* è finalizzata ad individuare le abitudini, le caratteristiche, i comportamenti di quei soggetti che sono stati individuati come portatori dei bisogni che i prodotti/servizi del microimprenditore intendono soddisfare.

L'*analisi dei concorrenti* è un momento fondamentale nel processo di focalizzazione della propria idea imprenditoriale: l'esame dell'offerta, del comportamento e dell'organizzazione di coloro che svolgono un'attività analoga a quella da avviare infatti, fornisce indicazioni preziose circa le modalità più efficaci per mettere a punto un'offerta di prodotto/servizio innovativa, capace di differenziarsi da quella dei concorrenti.

L'*analisi delle minacce e delle opportunità* costituisce una sorta di sviluppo dell'analisi dello scenario: dall'esame dell'ambiente di riferimento in cui l'impresa opera è possibile individuare e valutare le minacce e le opportunità che esso presenta. Non a caso l'analisi delle minacce e delle opportunità viene altresì denominata analisi esterna.

Il *piano di marketing* è il documento in cui un'attività illustra le modalità di cui si servirà per perseguire gli obiettivi di mercato che si è proposta. È quindi composto da un breve riassunto degli obiettivi, della strategia generale che si intende adottare. Nel piano di marketing viene dunque definito il *marketing mix*, ovvero le modalità con cui dovranno essere articolati tutti gli elementi che compongono l'impresa (prodotto, prezzo, distribuzione, comunicazione).

4.4. La proposta operativa: la creazione di un'agenzia di sviluppo locale

Nel presente paragrafo tentiamo infine di suggerire una proposta operativa, in grado di stimolare l'operato degli enti pubblici e privati ad una riflessione, e possibilmente ad un insieme di sforzi, in grado di dare inizio ad una nuova fase di azioni integrate, ad operare sul territorio.

Il punto di partenza della metodologia di ricerca è una profonda conoscenza pregressa del territorio, in cui si propone la fase di studio preliminare ed il successivo intervento.

I risultati delle varie azioni (che in questi ultimi anni hanno fatto del Comune di Torino un esempio vincente delle politiche di sviluppo locale su scala nazionale) necessitano di un'armonizzazione mediante una proposta di nuova natura, in grado di integrare, rinnovandole, le suddette politiche di sviluppo locale già operative sul territorio.

La proposta di ricerca ha carattere metodologico fortemente operativo e formativo: ci si prefigge la creazione di una *capacity building* semi-istituzionale che diventi un punto di riferimento nel contesto territoriale. Individuati i *pivot* istituzionali, si procede alle attività seguendo un cronoprogramma prestabilito.

Nei dodici mesi previsti di sperimentazione pilota, si susseguono 4 fasi:

- Diagnostico
- Studio di fattibilità e proposta operativa
- Attuazione della proposta: studio di fattibilità per la creazione di un'agenzia di microcredito locale e organizzazione delle attività di formazione e gestione economico-finanziaria
- Analisi e pubblicazione dei risultati finali - stipula di accordo formale con Istituzioni di credito o Fondazioni bancarie

Si provvederà quindi, con una prima fase di ricerca (*diagnostico*), alla creazione di un tavolo operativo comprendente i vari attori coinvolti nei differenti processi di sviluppo locale, al fine di sottoporre la proposta ad una *partnership* pubblico-privata che riesca ad apportare un sostegno concreto al progetto, seguendolo durante i primi

dodici mesi di sperimentazione e appoggiando la fase operativa nel futuro. Il *diagnostico* esprimerà i punti di forza e debolezza delle politiche socio-economiche finora destinate alla scala locale. Esso servirà al gruppo di lavoro per elaborare in maniera concertata e partecipata una proposta che connetta il progetto alla scala territoriale, e che informi gli attori sulla prospettiva futura degli obiettivi preposti.

Dalla concertazione e dall'analisi del contesto dei primi mesi si potrà elaborare la *proposta operativa*, che consisterà nella creazione di un'agenzia di microcredito che segua due principali linee strategiche durante i restanti mesi di operatività del progetto.

La metodologia con cui si è pensata la fase operativa del progetto consta infatti su un programma integrato su scala territoriale, dove formazione (su più livelli) e fase operativa di assistenza tecnica costituiscono il *mix* di azioni in grado di assicurare il raggiungimento degli obiettivi.

La prima linea di ricerca-azione prevede la creazione e la gestione di un incubatore di idee che gestisca e fornisca formazione avanzata ai soggetti coinvolti nella *partnership* sotto forma di *workshop* e seminari brevi, che trasmettano agli stessi le *best practices*, e attraverso una programmazione formativa di base, che si rivolga alla futura base clientelare di riferimento, introducendo i soggetti coinvolti a percorsi formativi (assistenza all'imprenditorialità, assistenza alla creazione di *business plan*, gestione di gruppi di lavoro, accompagnamento legislativo ai progetti, ricerca di *partners* ecc.).

Il programma di microcredito e formazione dovrà, al termine dei dodici mesi di sperimentazione, godere di una propria autonomia in termini di fiducia istituzionale e territoriale. Dovrà inoltre avere impatto e visibilità sul territorio e costituire un punto di riferimento preciso nel tessuto urbano. Nei mesi dedicati all'attuazione della sperimentazione non si provvederà all'erogazione di crediti, ma alla formazione dei soggetti interessati su varia scala, e alla divulgazione dei documenti utili a creare uno strumento metodologico ed attuativo finora inutilizzato che si ritiene sempre più urgente nel contesto socio-economico attuale.

Particolare evidenza e importanza verrà data alla costruzione di una rete internazionale di partners italiani ed europei (micro.Bo, ADIE France, Street UK, The Women's Unit UK, Planet Finance, Rabobank, Oxfam Netherlands, European Savings Bank Group, WSBI World Savings Banks Institute). Le esperienze simili in contesto europeo sono l'avanguardia della ricerca in temi di sviluppo locale e microcredito in ambito urbano.

Si provvederà alla messa in opera della proposta, mediante le seguenti azioni:

1. Creazione del gruppo di lavoro, composto da consulenti esterni, proposti dal tavolo operativo.
2. Creazione dell'agenzia e ubicazione della stessa nel contesto territoriale urbano.
3. Creazione di un calendario di incontri formativi, organizzazione di *workshop* tematici e calendario di seminari in un percorso di *training* dedicato ai responsabili operativi e ai potenziali partecipanti al programma di microcredito.
4. Gestione di *follow-up* per i responsabili di progetto, in grado di operare il corretto monitoraggio sull'andamento dei lavori in corso proposti dal programma (ogni 60 giorni).

Verranno portate a termine le esperienze formative all'interno dei corsi di formazione e dei corsi universitari correlati al progetto. Sarà poi sottoposto un piano operativo dettagliato agli attori del tavolo partecipato, al fine di procedere con l'erogazione dei crediti e formalizzare un accordo pubblico/privato.

La definizione della forma giuridica dell'agenzia di credito sarà oggetto di valutazione ponderata, al fine di evitare, in particolar modo, la dipendenza economico-finanziaria in termini gestionali, con uno dei *partner* del progetto in essere. La scelta dei soggetti rappresentanti nella *partnership* pubblico privata andrà valutata al fine di portare pesi percentuali, in termini decisionali, equivalenti.

L'obiettivo della gestione è l'autosostenibilità economico-finanziaria entro un arco temporale di anni cinque.

Il microcredito e la formazione integrata di operatori e potenziali microimprenditori hanno come obiettivo l'elaborazione di una strategia su scala territoriale vasta, in grado di replicarsi e generare un nuovo strumento, che integra le politiche di sviluppo locale attualmente presenti. Si tratta di una proposta che cerca di imitare le recenti introduzioni dello strumento del microcredito in contesti economicamente più evoluti, con forme adattate ma comunque di successo, come dimostrano i casi europei.

Per raggiungere questo obiettivo è necessario agire con chiarezza e vasto consenso pubblico e privato. Per questa ragione, quindi, è necessario seguire un cronoprogramma e precise linee strategiche.

Conclusioni

Attraverso il presente lavoro abbiamo voluto affrontare un tema dalle enormi prospettive. Sicuramente la microfinanza, intesa come microcredito indissolubilmente unito all'insieme di servizi che precedono e accompagnano l'erogazione del credito, è ad oggi uno strumento di sviluppo economico a livello *micro* difficilmente contestabile, in termini di risultati.

L'applicazione di un modello valido nei villaggi dei Paesi africani (e da sempre associato a politiche assistenzialiste nell'immaginario collettivo) a realtà occidentali in cui il *welfare state* è presente e operante, si è rivelata una scommessa vinta. Vi sono da considerare aggiustamenti strutturali e metodologici nell'applicazione di tecniche operative, che di volta in volta vanno implementate su contesti economici differenti. L'esperimento gradualmente sorprende gli operatori più scettici nel campo dello sviluppo locale, perché una volta adattato e portato alla scala territoriale di destinazione, ha validi risultati. I progressi che abbiamo studiato nel presente lavoro, e l'evoluzione delle tecniche finanziarie di applicazione, ne sono la conferma.

Ulteriori conferme provengono anche dalla fiorente letteratura a riguardo, e dal crescente interesse dalle Istituzioni pubbliche e private, che guardano al microcredito non soltanto in termini di valorizzazione di immagine pubblica, ma anche come potenziale mercato le cui previsioni di crescita possono rivelarsi impensabili.

Le esperienze di *downscaling* degli istituti di credito, e la costituzione di solide *partnership* pubblico-private non fanno che aumentare le prospettive. Una serie di fattori esterni, che muovono internamente ed esternamente al mercato del lavoro europeo, concorrono inoltre all'elaborazione di nuove strategie di sviluppo locale: si pensi alla struttura sempre più flessibile dei rapporti contrattuali e al fenomeno migratorio come *shocks* endogeni ed esogeni su un contesto economico in crisi.

Il dibattito verte piuttosto sulla forma delle MFI europee, sul grado di sostenibilità finanziaria da raggiungere, e sul sistema di controllo e incentivi, che deve necessa-

riamente riguardare e influenzare l'operato degli attori istituzionali. Se per decenni abbiamo assistito a politiche di sviluppo locale approssimative, risultati demagogici, potenzialità inesprese, e soprattutto *outreach* insufficienti, dobbiamo ricercare la causa di questi fallimenti nella mancata interazione tra pubblico e privato, e nell'incapacità di creare una rete di operatori veramente intenzionata a collaborare al fine di raggiungere una massa critica di clienti-beneficiari, in modo da sfruttare economie di scala virtuose e ammortizzare costi fissi penalizzanti.

A fronte di una serie di mutamenti, a cui i Governi spesso non riescono a dare soluzioni precise, si è tentato di proporre una misura di intervento in grado di sostenere il meccanismo di incentivazione alla imprenditorialità personale. Si è dimostrato che questo è un esperimento vincente, che altre realtà (soprattutto estere) si muovono con successo, e che i beneficiari, divenuti clienti, crescono e dimostrano affidabilità.

Naturalmente, come abbiamo visto, è necessaria una profonda conoscenza pregressa dello strumento del microcredito, e del territorio su cui si va ad operare. È quindi indispensabile capire come adattare lo strumento scegliendo le forme istituzionali più idonee, e comprendere come far interagire i vari attori locali, che spesso (come si evince dalla trattazione del cap.3) operano su traiettorie parallele vanificando sforzi enormi, in primo luogo in termini finanziari. Tali azioni dovrebbero invece essere messe a sistema, per creare un effetto moltiplicatore indispensabile per poter raggiungere in tempi brevi *outreach* sostenibili soprattutto finanziariamente. A sostegno di tali sforzi vi devono essere attori intenzionati ad entrare nel mercato: abbiamo visto che gli istituti di credito formali, soprattutto all'estero¹, si sono avvicinati senza remore ad un bacino di clienti dal potenziale enorme.

Ciò che è importante sottolineare, ragionando sulle forme di applicazione della microfinanza, è che qualsiasi politica “deve cercare la sua strada” (Nowak, 2005). In altri termini, è di fondamentale importanza capire che le tecniche di monitoraggio economico-finanziario e l'analisi dei risultati operativi rappresentano oggettive valutazioni universalmente riconosciute: sono strumenti utili per capire se un'istituzione può vivere, e sopravvivere nel tempo. Ma proprio per questa ragione tali strumenti

¹ Per approfondire il tema, che è stato trattato anche nella presente pubblicazione, ma che necessita di ampio dibattito, si veda Nowak (2005).

vanno concepiti soltanto dopo aver studiato la strategia operativa migliore per mettere in funzione un programma di microcredito sul territorio. La scelta della tipologia di partenariato, gli operatori in campo e le rispettive responsabilità, e la volontà politica di investire sulla creazione di un sistema finanziario che miri all'indipendenza, sono i momenti che debbono venire prima di aprire le porte ai potenziali clienti.

A livello istituzionale, è forte convinzione di chi scrive che sia inutile, ad oggi, perseguire politiche assistenzialiste che incentivano i soggetti a usufruire delle forme di aiuto pubblico (che vanno progressivamente esaurendosi) senza tentare di “irrigare” il sistema economico con quello che può essere l'unico modo di scommettere sul singolo: il credito. Perché è il credito concesso ai singoli che distribuisce risorse, stimola la progettualità degli individui, bilancia gli effetti delle economie di agglomerazione delle grandi imprese, contrasta l'esclusione sociale. A margine vi sono interventi importanti come quelli socio-assistenziali, ma è indispensabile per i nuovi poveri, i giovani, i portatori di idee, una semplice ma concreta prospettiva: l'opportunità.

Le conclusioni del presente lavoro possono quindi essere riassunte in indicazioni di *policy*, che considero indispensabili al fine di non rendere vane iniziative che esistono e vanno armonizzate.

In un'ottica di creazione di una *Service Company*, che operi sul territorio in collaborazione con Enti pubblici e privati, le indicazioni contenute nella trattazione possono essere un punto di partenza importante, al fine di proporre uno strumento di sviluppo locale che ha enormi potenzialità, e che può essere messo in atto con la partecipazione di *donors* istituzionali e la collaborazione di operatori già presenti sul mercato. E' convinzione personale che applicazione del modello deve avvenire secondo un approccio *welfarist*, che eroghi credito soltanto associato ad una serie di servizi imprescindibili, primi fra tutti la formazione all'impresa e l'accompagnamento dell'idea imprenditoriale.

Come ci ricorda Nowak (2005) “i principi governano i popoli e l’interesse governa i principi². (...) Investire nel credito ai poveri non è più soltanto un’opera di interesse generale. Può essere anche semplicemente una scelta d’interesse, tanto più che i fondi di investimento sono alla ricerca di nuovi mercati, e che i fondi socialmente responsabili potrebbero facilmente interessarsi al microcredito. (...) Ponendosi dal punto di vista delle banche si constata che esse oggi hanno nei quartieri poveri dei paesi ricchi clienti da scoprire, e tutta un’economia popolare da sviluppare, la quale a sua volta potrebbe suscitare la creazione di nuovi bisogni e la messa a punto di nuovi prodotti”.

Non è quindi sufficiente sponsorizzare il microcredito come lotta alla povertà o potenziale mercato in cui investire. È necessario proporre il microcredito come strumento, che al suo interno ha due anime, le quali lo rendono replicabile in contesti differenti ma allo stesso tempo non paragonabile a classici strumenti finanziari o a forme assistenzialiste di matrice istituzionale: la combinazione del finanziario e del sociale. Citando ancora la Nowak (2005), “in questo nuovo mondo, la scommessa non è di trasformare le passioni in interessi, come hanno creduto a lungo molti grandi moralisti. È di porre le passioni e gli interessi a servizio di tutti, per trasformare una società di esclusione o di protezione passiva in una società di lavoro, di iniziativa e di solidarietà”.

L’economia sociale ha gli stessi strumenti dell’economia tradizionale, e la prospettiva di combattere le forme di povertà allargando la propria base d’azione.

Questa è la sfida per un futuro.

² Parfrasando la celebre frase del duca di Rohan.

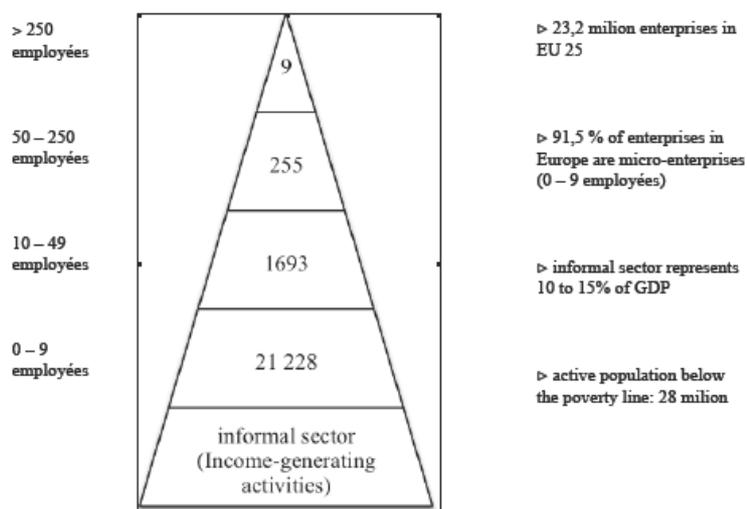
"It's not just disappointment and frustrations. This is the greatest moment we have because things need to be changed, it's as simple as that."

(Muhammad Yunus)

Appendice 4.1.

Il ruolo dell'informale: le potenzialità di un mercato europeo

Number of enterprises in Europe (in thousands)



Fonte: *Communication of the Commission dated 10/11/2006 on SME policy as regards the total numero enterprises. Breakdown according to Eurostat 2006*

Appendice 4.2.

Subsidy Dependence Index

Per approfondire lo studio dell'autosufficienza finanziaria di una MFIs, riportiamo le specifiche relative al calcolo del SDI (*Subsidy Dependence Index*). Si sceglie, per mantenere maggiore precisione e per adozione di uno *standard* comunicativo ormai globale, di citare (Ledgerwood, 1999) in lingua originale le specifiche relative all'indice (Yaron, Benjamin, and Piprek, 1997).

$$\begin{aligned} \text{SDI} &= \frac{\text{Total annual subsidies received (S)}}{\text{Average annual interest income (LP*i)}} \\ &= \frac{A(m - c) + [(E*m) - p] + K}{LP*i} \end{aligned}$$

A = MFI Concessional borrowed funds out standing (annual average)

m = Interest rate that the MFI would be assumed to pay for borrowed funds in access to borrowed concessional funds were eliminated

c = Weighted average annual concessional rate of interest actually paid by MFI on its average annual concessional borrowed funds out standing

E = Average annual equity

P = Reported annual profit (before tax and aduste, when necessary, for loan loss provisions inflation, and so on)

K = The sum of all other annual subsidies received by the MFI (such as partial of complete coverage of the MFI's operational costs by the state)

LP = Average annual out standing loan portfolio of the MFI

I = Weighted average on-lending interest rate earned on the MFI loan portfolio.

Fonte: Yaron, Benjamin, and Piprek, 1997

Bibliografia

- AA.VV. (2006), *Primo rapporto sul microcredito in Italia*, Rubbettino, Milano.
- AA.VV. (2006), *Secondo rapporto sul microcredito in Italia*, Rubbettino, Milano.
- AA.VV. (2007), *Terzo rapporto sul microcredito in Italia*, Rubbettino, Milano.
- ABI e Fondazione “Giordano dell’Amore” (2006), *Banche e Microfinanza. Esperienze e strumenti innovativi*. A cura di Andrea Limone e Paolo Vitali, Bancaria Editrice, Roma.
- ABRAMS J. (2005), *The Microfinance Profitability Index*, in *Micro Banking Bulletin*, n. 11, Washington D.C.
- ARMENDÁRIZ DE AGHION B. & MORDUCH J. (2003), *Microfinance: Where do we stand?*, forthcoming in Charles Goodhart (ed.), *Financial Development and Economic Growth: Explaining the Links*, London, Macmillan/Palgrave.
- ARMENDÁRIZ DE AGHION B. & MORDUCH J. (2007), *The Economics of Microfinance*, MIT Press, Cambridge.
- BAGNASCO A. (1990), *L'economia informale*, in *Sociologia economica*, Martinelli A. e Smelser J.N. (a cura di), Il Mulino, Bologna.
- BEB CZUK R.N. (2003), *Asymmetric Information in Financial Markets, Introduction and Applications*, Cambridge University Press, Cambridge.
- CALIDONI-LUNDBERG F. & FEDELE A. (2006), *Technology Replaces Culture in Microcredit Markets: the Case of Italian MAGs*, Working Paper 2006 0902, Department of Statistics, University of Milan-Bicocca.
- CASTAGNOLA A. (1997), *Non è tutt'oro*, in “Aspe” n.7, maggio 1997.
- CIRAVEGNA D. (2006), *The Role of Microcredit in Modern Economy: the Case of Italy, Costa Rica*, Flacso Working Paper.
- CIRAVEGNA D. E LIMONE A., (2006), *Otto modi di dire microcredito*, Il Mulino, Bologna.
- CHOWDRI S.H. (2004), *Downscaling Institutions and Competitive Microfinance Markets: Reflections and Case-Studies from Latin America*, Calmeadow, Toronto.
- Consiglio regionale del Piemonte, Osservatorio regionale sul fenomeno dell'usura, (10 ottobre 2003), *Microcredito: strumento per la creazione di nuove imprenditorialità e per la prevenzione dell'usura: atti del convegno*, p. 101 - Torino: Consiglio regionale del Piemonte, [2003].
- CRIJINS G., LANSBERGEN F., PATER A., TIMMER D., VA DER PUTTEN F.P. (2006), *A Billion to Gain? A Study on Global Financial Institutions and Microfinance*, EIBE – Institute of Business Ethics, Netherlands.
- Dexia Micro-Credit Fund (2006), *The Experience of Blue Orchard Finance (2000-2004)*, Monthly Newsletters vol.46, n.1.

- European Microfinance Network (2005), *Overview of the Microfinance Sector in Western Europe*, EMN Working Paper 1.
- GALATI M. (2006), *Microcredito, banca etica, capitale sociale e mezzogiorno*, L'Ancora del Mediterraneo, Napoli.
- GATTI I. (2004), *Dateci credito. Donne e microfinanza nel Nord e nel Sud del mondo*. Bologna, EMI.
- GERMIDIS e Al. (1991), *Financial system and development: what role for the formal and informal financial sector*, OECD Development Centre, Parigi
- GHATAK M. (1999), *Group Lending, Local Information and Peer Selection*, Journal of Development Economics.
- GHATAK M. (2000), *Screening by the Company You Keep: Joint Liability Lending and the Peer Selection Effect*, The Economic Journal.
- JANSSON T. (2001), *Microfinance: from Village to Wall Street, best Practices Series*, Inter-American Development Bank, Washington D.C.
- HULME D. (1997), *Impact Assessment Methodologies for Microfinance*, CGAP, Washington D.C.
- KOENIGSPER C.M. (1998), *United Nations Volunteers in microcredit for poverty eradication*, UNV, Washington D.C.
- LEDGERWOOD J. (1999), *Microfinance Handbook: An Institutional and Financial Perspective - Sustainable Banking With the Poor*, The World Bank, Washington D.C.
- LEDGERWOOD J. & WHITE V. (2006), *Transforming Microfinance Institutions: Providing Full Financial Services to the Poor*, The World Bank, Washington D.C.
- MAURI A. (1990), *Collegamenti fra finanza formale e finanza informale nei Paesi in via di sviluppo*, Finafrica, Milano.
- NOWAK M. (2005), *On ne prête (pas) qu'aux riches*. Editions Jean-Claude Lattès. Trad.it. *Non si presta solo ai ricchi La rivoluzione del microcredito*, Einaudi, Torino.
- PERAZZOLO P. (2000), *La Banca che crede nell'uomo*, in D. de Michelis, A.Ferrari, R.Masto, L.Scalettari, *Debito da morire* (pp. 382-398), Baldini&Castoldi, Milano.
- PRANDINI R. (1998), *Le radici fiduciarie del legame sociale*, F. Angeli, Milano.
- SASSEN S. (1997), *Informalization in advanced market economies*, Issues in development – Discussion Paper n. 20, ILO, Ginevra.
- SCANAGATTA G., PERONE T. (2006), *Microcredito: origini e prospettive tra solidarietà sociale e sussidiarietà*, con il contributo di: UCID, Unione cristiana imprenditori e dirigenti; Comitato nazionale italiano per il 2005 anno internazionale del microcredito; *International management group*; Ministero affari esteri; DGCS; Gotica, Padova.
- SCATOLINI E. (2001), *Legami di valore: costruire credibilità nelle relazioni di fiducia*, Patron, Bologna.
- STIGLITZ, J. & WEISS A. (1981), *Credit Rationing in Markets with Imperfect Information*, The American Economic Review.
- VIGANÒ L. (1992), *La capacità di credito: analisi delle determinanti e strumenti per la valutazione in un contesto di sottosviluppo*, *Dissertazione di Dottorato di Ricerca in Economia Aziendale*, Università degli Studi di Bergamo, Revisione e rielaborazione pubblicata come: L. Viganò, (1996) *La*

capacità di credito: analisi delle determinanti e strumenti per la valutazione nelle economie in via di sviluppo, Collana "Moneta e Finanza nelle Economie in Sviluppo", volume n. 4, Università degli Studi di Bergamo - Dipartimento di Economia Aziendale e Fondazione Giordano Dell'Amore, Milano.

VIGANÒ L. (2001), *La banca etica: esperienze in Italia e all'estero, strategie e innovazione nelle scelte operative*, Bancaria editrice, Roma.

VIGANÒ L. (2004), *Microfinanza in Europa*, Giuffrè, Milano.

VIGANÒ L., BONOMO L. & VITALI P. (2004), *Microfinance in Europe*, Giordano Dell'Amore Foundation Working Paper, Milano.

YUNUS M. (1997), *Vers un monde sans pauvreté*, Editions Jean-Claude Lattès. Trad.it. *Il banchiere dei poveri*, Feltrinelli, Milano.

ZELLER M. & MEYER R. L. (2003), *The Triangle of Microfinance: Financial Sustainability, Outreach, and Impact*, International Food Policy Research Institute, Washington D.C.

ZERBETTO C. (2003), *Banchieri ambulanti - Presente e futuro nella Finanza Etica e nel microcredito*, Cooperativa Editoriale Etica, Milano.

Sitografia

<http://epp.eurostat.ec.europa.eu>
<http://sportellounico.comune.torino.it/>
<http://www.accionnetwork.org/>
<http://www.acra.it/modules/wfsection/article.php?articleid=406>
<http://www.adie.org/>
<http://www.almi.se>
<http://www.associazioneatomi.it/>
<http://www.cna.to.it>
<http://www.comune.torino.it/infogio/idee/cose.htm>
<http://www.comune.torino.it/portapalazzo>
<http://www.diocesi.torino.it/>
<http://www.european-microfinance.org/>
<http://www.fgda.org/>
<http://www.finnvera.fi/>
<http://www.finpiemonte.it>
<http://www.first-step.ie/>
<http://www.grameen-info.org/>
<http://www.invitalia.it>
<http://www.kiva.org/>
<http://www.lacaixa.es/>
<http://www.lisem.it>
<http://www.mag4.it/>
<http://www.mettersinproprio.it/>
<http://www.micro.bo.it>
<http://www.microfinance-platform.eu/>
<http://www.microfinanza-italia.org/>
<http://www.mikrofinanz.net/>
<http://www.permicro.it/>
<http://www.princes-trust.org.uk/>
<http://www.progettocome.it/>
<http://www.provincia.torino.it>
<http://www.regione.piemonte.it/>
<http://www.saa.unito.it/meda/cases.htm>
<http://www.sansalvariosviluppo.it>
<http://www.socialcapitalgateway.org/>
<http://www.street-uk.com>
<http://www.to.camcom.it/nuoveimprese>
<http://www.weetu.org/>
<http://www.yearofmicrocredit.org/>
<http://www2.cirig.unibo.it/micro/index.htm>
www.almaterratorino.org
www.cgap.org/
www.compagnia.torino.it/
www.enterprise-across-borders.eu
www.enterweb.org/microcre.htm
www.fondazionepaideia.it
www.horus-df.fr
www.imp-act.org
www.lamicrofinance.org

Sitografia

www.microcreditsummit.org
www.microfinance.ca
www.oltreventure.com
www.yearofmicrocredit.org