

Università
della
Svizzera
italiana

Facoltà
di scienze
economiche

Programma di Ph.D. in
SCIENZE ECONOMICHE

**Microfinanza e microcredito: definizioni ed analisi di
sviluppo in ambiente teorico quantico della produzione.
Scenari italiani e prospettive possibili**

Tesi di Dottorato di: **Marco Desogus**

Direttore di tesi:

Prof. Alvaro Cencini

Commissione:

Prof. Marco Borghi

Prof. Stefano Zamagni

Dicembre 2013

*Alla mia famiglia
e per un mondo migliore*

«... ἐστὶν ἄρα τό δίκαιον ἀνάλογόν τι»
[Aristotele]

RINGRAZIAMENTI (ACKNOWLEDGEMENTS)

Il lavoro di ricerca, converso nella presente tesi dottorale, ha viepiù caratterizzato di passione ed entusiasmo questi anni appena scorsi della mia vita, oltre ad aver concorso in maniera essenziale alla mia crescita e perfezionamento. Il compimento di tale percorso è stato evidentemente reso possibile – nelle ragguardevoli declinazioni menzionate – grazie al presidio, alla guida, all’aiuto o semplicemente all’accompagnamento di alcune meravigliose persone. *In primis* sento fortemente di ringraziare il mio mentore prof. Alvaro Cencini perché ha creduto in me e mi ha offerto la grande opportunità di studiare insieme a lui, con rigore ed amicizia, insegnandomi il metodo scientifico, la virtù del dubbio e il coraggio della verità quand’anche eterodossa, e dedicandomi sempre il suo tempo per un confronto e la pazienza di una risposta. Tanta stima e profonda gratitudine mi è d’uopo significarla anche al prof. Stefano Zamagni per la generosità e l’affetto che mi ha costantemente riservato nell’accogliermi, consigliarmi ed indirizzarmi durante tutto il cammino, mettendomi a disposizione la sua sapienza e saggezza, e suggerendomi preziosamente linee di approfondimento che si sono dimostrate sostanziali per la qualità e completezza dell’elaborato. Ancora, mi occorre rappresentare la mia riconoscenza al prof. Marco Borghi, che si è reso pronto ad incontrarmi e mi ha offerto importanti spazi di riflessione dai quali è andata altresì a svilupparsi una sezione cruciale e fondamentale della mia analisi. Desidero pure ringraziare doverosamente il già Presidente della ‘Fondazione Banco di Sardegna’ prof. Antonello Arru per avermi patrocinato nel progetto, dimostrando ancora una volta una grande attenzione e sensibilità verso la cultura ed un’illuminata fiducia nello studio e nella ricerca; nonché il Presidente della ‘Cofimer’ sig. Graziano Canu e il collega dott. Vinicio Cabras per aver partecipato fattivamente alla mia formazione professionale e personale e aver contribuito a farmi diventare l’uomo che sono oggi. Inoltre tutta la mia più sincera e sempre rinnovata benevolenza va agli amici fraterni e compagni quotidiani di vita e di avventura Daniele Madau, Giorgio Basciu, Andrea Orrù, Roberto Zuddas e Giorgio Modoni per l’aiuto indispensabile che non mi hanno mai negato – nelle Domeniche assolate d’Estate come nelle fredde serate invernali – per la stesura, revisione e correzione dello scritto; e a mamma, papà, Michele e Alessandra quali appoggi instancabili ed onnipresenti. Un particolare cenno di affetto voglio poi dedicarlo alla sig.ra Ginevra Cencini, che ha affabilmente arricchito di gioia, simpatia e conforto i vari incontri luganesi e salernitani. Infine, un grazie speciale è per mia moglie Manuela – e i nostri figli – per aver sopportato amorevolmente e con sacrificio silenzioso il mio essere durevolmente impegnato e assorto nella lettura e nell’elaborazione della ricerca, oltretutto per essersi più volte seduta accanto me a trasferire in formato elettronico ciò che scrivevo più piacevolmente sulla carta.

Università
della
Svizzera
italiana

Facoltà
di scienze
economiche

Ph.D. Program in
ECONOMICS

(academic year 2012 – 2013)

**Microfinance and microcredit: definitions and analyses of
development in the theoretical areas of quantum production.
Scenarios and possible prospects in Italy**

Doctoral Thesis of: Marco Desogus

Doctoral advisor:

Prof. Alvaro Cencini

Committee:

Prof. Marco Borghi

Prof. Stefano Zamagni

Luoghi in cui si è svolta la ricerca: Lugano (CH), Bologna (I), Cagliari (I), Dhaka (BD),
Roma (I), Milano (I), Salerno (I).

SINOSI

Nel muovere da un'essenziale e preparatoria disamina del fenomeno microfinanziario (e microcredizio in particolare) ci si appressa necessariamente al confronto con le sfide latenti in tema di sviluppi possibili e prospettive nuove, da fondarsi evidentemente su un impianto concettuale capace di dimostrare l'infondatezza dei modelli capitalisti e neoliberisti ed evolvere scientificamente e pragmaticamente rispetto ad essi, nonché riformando su applicabilità sostanziali le enunciazioni giuridiche in materia di diritti umani. Col conforto e l'implementazione delle concezioni teoriche della macroeconomia quantica e le conseguenti innovative emanazioni scientifiche in materia di moneta, produzione e reddito, si dimostra in maniera logica che il finanziamento di qualunque attività produttiva proviene dall'attività produttiva stessa, ossia che l'origine del credito di cui beneficiano le (micro)imprese non è la banca, ma la stessa produzione, e che i rischi connessi all'attività d'intermediazione creditizia non sono – come erroneamente reputato e sovrastrutturato convenzionalmente – collegati alla condizione di più o meno grave indigenza iniziale del candidato imprenditore. Né la preoccupazione del manifestarsi di discontinuità nelle attivazioni, negli assetti e nella solvibilità possa non trovare giusto sostegno a partire dall'occorrente riordino dei sistemi di contabilità nazionale ovvero nella necessaria rinnovata adeguatezza delle infrastrutture pubbliche e sociali (e organizzazioni munite di formali attribuzioni) a rinforzare coerentemente e fattivamente quanto sancito e condiviso a livello internazionale – e declinato costituzionalmente – in materia di tutela della vita e della dignità delle persone. Il perno di raccordo è elaborato su scala italiana, dove non si trascurano valutazioni più puntuali e di contesto sui risultati raggiunti, sui modelli caratteristici e sui fallimenti manifestatisi, orientandosi verso un'interpretazione progressista del sistema microcredito in chiave definitoria più marcatamente identitaria, ridistribuiva, reale, sociale e relazionale.

JEL CODES: E22; E23; G21; G23; K10; K21; O11; O52; P13; P31.

ABSTRACT

After an essential, introductory examination of the phenomenon of microfinance (and microcredit in particular) it is necessary to approach the latent challenges concerning possible evolution and new prospects. These clearly need to be based on an advanced socio-economic system with the function of surpassing the current models (which are capitalist and neoliberalist) as well as on a renewed explanation of the statements of law on human rights. It is through the application of theoretical concepts of quantum macroeconomics and the consequent innovative, scientific emanations in terms of money, output and income, that it is logically proven how the financing of any production activity comes from the production itself. The credit that (micro)firms benefit from has its origins in the firm's own production, not with the banks. The risks associated with the activities of financial intermediaries are not related to the initial level of poverty of the potential entrepreneur, as is, conversely, the conventional and erroneous assumption and custom. Concern about the manifestation of insolvency would be strongly reduced by implementing the necessary reorganization of the national accounting systems and adapting the public infrastructures (and the organizations with formally appointed authority) so that they would coherently support what is internationally established and accepted – and specified in the constitution – as regard the protection of the lives and dignity of people. The main point is elaborated on the Italian national level, where specific and contextual analyses are considered in terms of current results, characteristically Italian models and the arising failures. The orientation is towards a progressive interpretation of the microcredit system, encouraging specific national identity and redistribution in a real and socially-attuned application.

KEYWORDS: microcredit; microfinance; quantum-economics; theory of money emissions; social business; corporate social responsibility; italian economic situation; human rights; constitutional law; civil economics.

INDICE

| | |
|--|---------|
| 1 PREMESSA | pag. 17 |
| 2 INTRODUZIONE | pag. 19 |
| 2.1 ASPETTI STRUTTURALI ED EPISTEMOLOGICI, SCENARI DI RIFERIMENTO ED IMPOSSIBILITÀ DI GENERALIZZAZIONE | pag. 19 |
| 2.2 FINANZA E MICROFINANZA | pag. 28 |
| 2.2.1 IL SETTORE FORMALE | pag. 28 |
| 2.2.2 LA FINANZA INFORMALE | pag. 32 |
| 2.2.2.1 Considerazioni di sintesi | pag. 34 |
| 2.2.3 IL SISTEMA DELLA MICROFINANZA | pag. 35 |
| 2.2.3.1 Fonti di finanziamento | pag. 35 |
| 2.2.3.2 Due approcci alla microfinanza | pag. 36 |
| 2.2.3.3 Le sfide della microfinanza | pag. 37 |
| 2.3 CONFRONTO TRA LE PRINCIPALI TENDENZE PROCEDURALI A LIVELLO MONDIALE | pag. 41 |
| 2.3.1 IL MODELLO DELLA GRAMEEN BANK ED INIZIATIVE EMULATIVE | pag. 43 |
| 2.3.1.1 Programmi “Grameen compliant”, repliche e devianze metodologiche non sostanziali come volano di sviluppo nelle aree depresse del mondo | pag. 44 |
| 2.3.2 IL METODO “ACCION”: ALLA CONTINUA E PERENTORIA RICERCA DELL’AUTOSOSTENIBILITÀ | pag. 47 |
| 2.3.3 IL CALCOLO DEL RATING PER LE ISTITUZIONI DI MICROFINANZA | pag. 49 |
| 2.3.4 IL MICROCREDITO NEI PAESI ECONOMICAMENTE SVILUPPATI | pag. 50 |
| 3 ASSETTI GEOECONOMICI E DINAMICHE EVOLUTIVE DELLA MICROFINANZA: DAI PRINCIPALI ESEMPI DI RIFERIMENTO ALLA TEORIZZAZIONE DI UN SOVRAMODELLO IDEALE | pag. 52 |
| 3.1 RIFERIMENTI DI RACCORDO | pag. 52 |
| 3.1.1 CONCETTI BASALI DELLA TEORIA DELL’INTERMEDIAZIONE FINANZIARIA: LE ASIMMETRIE INFORMATIVE E I COSTI DI TRANSAZIONE | pag. 56 |
| 3.2 LA VALUTAZIONE DEI PROGETTI DI MICROCREDITO | pag. 60 |
| 3.2.1 IL RUOLO DELLA VALUTAZIONE | pag. 60 |
| 3.2.1.1 Cenni strutturali del percorso valutativo | pag. 63 |
| 3.2.2 L’ANALISI “SWOT” | pag. 67 |
| 3.2.3 LE PERFORMANCE SOCIALI | pag. 68 |

| | |
|--|----------|
| 3.3 TECNICHE CREDITIZIE ED ASPETTI FINANZIARI NEI PROGRAMMI DI MICROCREDITO: IL PROBLEMA DELL'AUTO SOSTENIBILITA' | pag. 70 |
| 3.3.1 CENNI DI CATALOGAZIONE | pag. 70 |
| 3.3.2 IL PEER LENDING | pag. 72 |
| 3.3.3 LA SOSTENIBILITA' | pag. 73 |
| 3.3.3.1 La situazione in Europa | pag. 78 |
| 3.3.3.2 Il contesto italiano | pag. 79 |
| 3.3.3.3 Diversi gradi di sostenibilità | pag. 79 |
| 3.3.4 AUTOSUFFICIENZA FINANZIARIA E TASSI DI INTERESSE | pag. 81 |
| 3.3.5 LE FUNZIONI MICROFINANZIARIE DEL RISPARMIO | pag. 83 |
| 3.3.6 I MICROCREDITI ALLE DONNE | pag. 84 |
| 3.3.7 SERVIZI ACCESSORI | pag. 85 |
| 3.3.8 PRODOTTI FINANZIARI DI GRAMEEN BANK | pag. 86 |
| 3.3.8.1 Housing, Flexible, Business e Special Production loans | pag. 86 |
| 3.3.8.2 Grameen II e i Saving and Deposit Accounts | pag. 87 |
| 3.3.8.3 Altri prodotti collaterali: polizze assicurative e Struggling (Beggar) Members Program | pag. 87 |
| 3.4 RAPPRESENTAZIONE DI ALCUNE PRATICHE SIGNIFICATIVE | pag. 88 |
| 3.4.1 L'ADIE: "BEST PRACTICE" DELLA MICROFINANZA EUROPEA | pag. 88 |
| 3.4.1.1 Il panorama contestuale | pag. 88 |
| 3.4.1.2 L'Association pour le Droit a l'Initiative Economique | pag. 90 |
| 3.4.2 IL SOCIAL LENDING | pag. 91 |
| 3.4.3 ASA (ASSOCIATION FOR SOCIAL ADVANCEMENT) | pag. 92 |
| 3.5 MODELLIZZAZIONE DI SINTESI: L'IDEA DELL'EQUILIBRIO DINAMICO TRA REMUNERAZIONE E PROFONDITA' D'INTERVENTO | pag. 93 |
| 4 RESPONSABILITÀ SOCIALE, FINANZA ETICA E INCLUSIONE BANCARIA. UNO SGUARDO ALLE MISURE NORMATIVE INTERNAZIONALI: VERSO UN "DIRITTO AL MICROCREDITO"? | pag. 96 |
| 4.1 ETICA E FINANZA: UNA SINERGIA NECESSARIA | pag. 96 |
| 4.1.1 BREVE PROFILO STORICO DELLA FINANZA | pag. 98 |
| 4.1.2 LE VIE PER UNA FINANZA ETICA | pag. 99 |
| 4.1.2.1 Il rapporto banca-cliente e il problema dei soggetti "unbankables" | pag. 99 |
| 4.1.2.2 I fondi etici | pag. 101 |
| 4.2 LA RESPONSABILITÀ SOCIALE D'IMPRESA | pag. 102 |
| 4.2.1 IL GLOBAL COMPACT | pag. 106 |
| 4.2.1.1 I principi | pag. 109 |
| 4.2.1.2 La partecipazione delle imprese dei Paesi in via di sviluppo | pag. 110 |

| | |
|---|----------|
| 4.2.2 ALCUNE RAPPRESENTAZIONI GEOSTOCASTICHE E SVILUPPI GENERALI | pag. 111 |
| 4.3 POLITICHE, LEGGI, GIURISPRUDENZE RIGUARDANTI IL MICROCREDITO | pag. 112 |
| 4.3.1 IL RUOLO DELL' ONU | pag. 112 |
| 4.3.1.1 Le risoluzioni | pag. 112 |
| 4.3.1.2 Gli studi e i documenti | pag. 114 |
| 4.3.1.3 I summits | pag. 116 |
| 4.3.2 LE MANOVRE DELLA BANCA MONDIALE | pag. 117 |
| 4.3.3 LA REGOLAMENTAZIONE DEL SETTORE (MICRO) FINANZIARIO NEI PAESI SVILUPPATI | pag. 121 |
| 4.3.3.1 Uno sguardo ristretto sulle realtà nazionali europee: l'esempio virtuoso di Francia e Romania | pag. 123 |
| 4.4 L'ACCESSO AL CREDITO QUALE PROPEDEUSI ALLA CORRETTA AFFERMAZIONE DEI DIRITTI FONDAMENTALI DELL'UOMO | pag. 124 |
| 4.4.1 NECESSITÀ DI SUPERAMENTO DELLA CONFIGURAZIONE DICOTOMICA DEI DIRITTI UMANI: IL PROBLEMA DELLA GIUSTIZIABILITÀ | pag. 125 |
| 4.4.1.1 diritti sociali e obblighi degli Stati | pag. 128 |
| 4.4.1.2 Esistenza ed esigibilità dei diritti sociali | pag. 132 |
| 4.4.2 DIGNITÀ UMANA E TUTELA DEL MINIMO ESISTENZIALE: QUALI PRESIDII DALLA CARTA COSTITUZIONALE ITALIANA IN TEMA DI ACCESSO AL CREDITO? | pag. 135 |
| 4.4.3 LA COAZIONE DELLA BANCHE A CONTRARRE COME CONTRASTO ALLA ESCLUSIONE FINANZIARIA: PLAUSIBILITÀ TEORICHE E LIMITI CONCRETI | pag. 142 |
| 4.4.3.1 Una proposta alternativa | pag. 149 |
| 4.4.3.2 Il microcredito come politica attiva del lavoro | pag. 154 |
| 4.4.4 COMPENDIO DELLE RISULTANZE | pag. 162 |
| 5 TEORIA MACROECONOMICA DEL CREDITO: UN ORIENTAMENTO QUANTICO ALLA MICROFINANZA | pag. 164 |
| 5.1 CAMBIO DI PARADIGMA | pag. 164 |
| 5.2 IL "QUANTO": UNA LEVA DI PROGRESSO NELLE SCIENZE FISICHE ED ECONOMICHE TESA AL SUPERAMENTO DEI MODELLI CLASSICI E DELLE RELATIVE ANOMALIE E APPROSSIMAZIONI CONCETTUALI | pag. 164 |
| 5.3 LA SCIENZA QUANTICO-ECONOMICA | pag. 165 |
| 5.3.1 PRINCIPI E POSTULATI D'INTRODUZIONE | pag. 165 |
| 5.3.2 LA TEORIA DELLE EMISSIONI DI MONETA DI SCHMITT | pag. 167 |
| 5.3.3 LA CONCEZIONE QUANTICA DELLA PRODUZIONE | pag. 169 |
| 5.3.4 ELEMENTI DI ESPLICAZIONE TEORICA | pag. 171 |
| 5.3.4.1 Accumulo di capitale e patologie monetarie | pag. 177 |
| 5.3.4.2 Scambio assoluto nel processo produzione-consumo | pag. 182 |
| 5.3.4.3 Primi cenni di sintesi | pag. 183 |

| | |
|--|--------------|
| 5.4 APPLICAZIONI AL MICROCREDITO | pag. 184 |
| 5.4.1 CREDITO QUANTICO E CREDITO ORDINARIO | pag. 184 |
| 5.4.2 LA SOSTENIBILITA' SOCIOECONOMICA DEL MICROCREDITO | pag. 186 |
| 6 EVOLUZIONI MICROFINANZIARIE E MICROCREDITIZIE IN ITALIA: VOCAZIONI ECONOMICO-CIVILI E TRADIZIONI RELAZIONALI, MUTUALISTICHE E COOPERATIVE | pag. 189 |
| 6.1 CENNI COMPARATI DEL PENSIERO ECONOMICO IN TEMA DI RELAZIONI, SCAMBI E RECIPROCIITÀ | pag. 189 |
| 6.1.1 IL "PARADOSSO DELLA FELICITÀ" | pag. 193 |
| 6.1.2 TRACCE STORICHE SULLA TRADIZIONE MUTUALISTICA E RELAZIONALE ITALIANA | pag. 194 |
| 6.2 ECONOMIA CIVILE, COOPERAZIONE E BENE COMUNE | pag. 196 |
| 6.2.1 LEARNING ORGANIZATION E COOPERAZIONE SUPPLY-SIDE | pag. 197 |
| 6.2.2 IL TERZO SETTORE | pag. 199 |
| 6.2.3 IL VALORE DELL'INTERSOGGETTIVITÀ | pag. 201 |
| 6.3 IL SISTEMA DELLA COOPERAZIONE CREDITIZIA IN ITALIA | pag. 202 |
| 6.3.1 VERSO UNA NUOVA INTERPRETAZIONE DEL RAPPORTO BANCA – (MICRO)IMPRESA | pag. 202 |
| 6.3.1.1 La centralità di screening, monitoring ed enforcement in attenuazione delle asimmetrie informative, selezione avversa e moral hazard | pag. 203 |
| 6.3.1.2 Il relationship banking | pag. 205 |
| 6.3.2 BREVI RIMANDI EVOLUTIVI ED ESEMPI DI FINANZA COOPERATIVA ITALIANA: CASSE RURALI, MAG E BCC | pag. 207 |
| 6.3.3 UN'IPOTESI DI ISTITUZIONE DI MICROCREDITO COOPERATIVO | pag. 210 |
| 6.4 IL SOCIAL BUSINESS | pag. 214 |
| 6.4.1 AMBITI OPERATIVI E BASI DEFINITORIE DELL'IMPRESA SOCIALE | pag. 216 |
| 6.4.1.1 La riforma del TUB: il nuovo articolo 111 in materia di microcredito | pag. 221 |
| 6.4.1.2 Il problema dell'impalcatura patrimoniale e l'ipotesi di un partenariato Stato - impresa sociale | pag. 223 |
| 6.3.2 RIFLESSIONI SULLE TRAIETTORIE DI SVILUPPO DEL MICROCREDITO ED IMPLICAZIONI ECONOMICHE DI LUNGO PERIODO | pag. 224 |
| 7 RILEVAZIONI EMPIRICHE SULL'IMPIANTO CREDITIZIO ITALIANO: IL RUOLO DEL MICROCREDITO TRA CRITICITÀ SISTEMICHE E POSSIBILI EVOLUZIONI STRUTTURALI | pag. 228 |
| 7.1 ELEMENTI DI CONGIUNZIONE E PROLUSIONE | pag. 228 |

| | |
|---|----------|
| 7.2 GEOGRAFIA DEL BISOGNO CREDITIZIO: NUOVE POVERTÀ E NECESSARIE INNOVAZIONI DI SUPPORTO | pag. 229 |
| 7.3 INFRASTRUTTURE CREDITIZIE E PROBLEMI D'INCLUSIONE FINANZIARIA | pag. 231 |
| 7.3.1 BANCHE ED INTERMEDIARI TRADIZIONALI: MERCATI, METODI E STRUMENTI VALUTATIVI E CONCESSIONI CONVENZIONALI | pag. 231 |
| 7.3.1.1 Soluzioni quantitative, modelli di rating ed evidenze di credit crunch | pag. 232 |
| 7.3.1.2 Origini bancarie ed effetti macroeconomici della crisi economico-finanziaria: tentativi di aggiustamento inadeguati ed ingravescenti | pag. 234 |
| 7.3.1.3 Condotte di approvvigionamento, manovre di accomodamento interbancario ed interventi della BCE: impatti sul sistema bancario italiano | pag. 237 |
| 7.3.1.4 Dinamiche dell'offerta e direzioni della domanda di credito in Italia | pag. 240 |
| 7.3.2 RISPOSTE ISTITUZIONALI ALTERNATIVE: UN'ANALISI ALTRETTANTO CRITICA | pag. 243 |
| 7.3.2.1 Lo scenario microcredito italiano | pag. 244 |
| 7.3.2.2 Il modello triangolare del microcredito | pag. 247 |
| 7.3.2.3 L'esempio di "PerMicro S.p.A." | pag. 250 |
| 7.3.2.4 L'Ente Nazionale per il microcredito (ENM) | pag. 253 |
| 7.3.2.5 L'intuizione di RITMI: una rete sistemica per la microfinanza italiana | pag. 255 |
| 7.3.2.6 Uno sguardo alle opportunità offerte dal Fondo centrale di garanzia | pag. 256 |
| 7.4 IL RUOLO DELL'UNIONE EUROPEA NEL MICROCREDITO SU SCALA COMUNITARIA E RELATIVE INTERPRETAZIONI ED APPLICAZIONI IN ITALIA | pag. 257 |
| 7.4.1 NUOVE E NECESSARIE DIREZIONI E OCCORRENTI DIRETTIVE | pag. 257 |
| 7.4.2 PROGRAMMI COMUNITARI E FONDI INDIRETTI PER LE PMI | pag. 258 |
| 7.4.2.1 Primi consuntivi ed auspici correttivi | pag. 260 |
| 7.4.3 I PRINCIPALI EFFETTI GENERALI A LIVELLO ITALIANO. LO STRANO CASO DELLA SFIRS E LA MISURA DI FINMOLISE | pag. 260 |
| 8 CONCLUSIONI ESSENZIALI | pag. 263 |
| INDICE DELLE TABELLE, FIGURE E SCHEMI | pag. 265 |
| BIBLIOGRAFIA | pag. 267 |

1 PREMESSA

«L'opera umana più bella è di essere utile al prossimo» [Sofocle]

Nell'ultimo decennio il microcredito ha riscosso un'attenzione viepiù puntuale sia da parte dei governi degli Stati, sia dalle Organizzazioni Internazionali, per via delle manifeste potenzialità di incisione nelle manovre di riduzione della povertà di milioni di persone nel mondo. Il 2005 è stato ufficialmente proclamato dalle Nazioni Unite l'“Anno Internazionale del microcredito”; il fenomeno si è ulteriormente sviluppato nel corso del lustro appena trascorso e particolare importanza e rilievo assumono le enfatiche raccomandazioni delle fondazioni donatrici di aiuti internazionali, le quali sostengono a voce corale l'occorrenza di superare definitivamente gli schemi di elargizione a titolo gratuito ed orientare il mercato verso l'approccio del microfinanziamento, con obiettivo di forgiare istituzioni finanziarie vocate all'auto-sostenibilità ed in grado di risollevare la popolazione dall'esclusione sociale. Nel 2006 il Premio Nobel per la pace è stato attribuito a Mohammed Yunus, professore di Economia ed ideatore del microcredito in Bangladesh alla fine degli anni '70 del secolo scorso.

Quanto appena detto spiega l'interesse verso lo studio e l'approfondimento di tale strumento creditizio: il contributo che viene qui presentato tenta di conciliare bisogni di riflessione etico-epistemologica, ambizioni metodologiche censuarie e di catalogazione e desiderio di fornire elementi analitici poliedrici, olistici ed interdisciplinari capaci di legarsi sistemicamente a fini definitivi, ordinatori ed esplicativi, sovradimensionali e di più ampia portata.

Successivamente ad una necessaria e propedeutica disamina del fenomeno – che si vuole trarre da un'accurata e ci si augura innovativa sistematizzazione delle osservazioni empiriche –, si muoverà dunque verso le auspicabili (e per certi versi inevitabili) evoluzioni e prospettive, non prescindenti da un impianto teorico macroeconomico funzionale al superamento dei modelli attuali (e prevalentemente neoliberisti), nonché da una rinnovata esegesi delle proposizioni giuridiche in materia di diritti umani. Il raccordo conclusivo verrà elaborato su scala italiana, dove non si trascureranno valutazioni più puntuali e di contesto sui risultati raggiunti e sui fallimenti che si sono finora manifestati, anche orientandosi verso le tradizioni cooperative e segnatamente volgendo appropriata attenzione alle opportunità offerte dalle imprese sociali quali possibili scatole ideali di propulsione.

Ciò che si vuole precipuamente difendere è tuttavia ed evidentemente l'applicazione del modello economico quantico quale ambiente ideale (anche) per lo sviluppo del

microcredito e della microfinanza italiana, supportato dal riconoscimento di un diritto di accesso a tale forma di credito – e relativa giustiziabilità – e dall’ipotesi (e verifica argomentata) del migliore veicolo istituzionale di gestione e somministrazione, peraltro comunque reinterpretedo operando una sintesi multivariata degli esempi che verranno da essere esaminati e proponendo una soluzione nuova alla condotta oggi perentoriamente dicotomica tra sostenibilità e profondità d’intervento.

2 INTRODUZIONE

«E' meglio accendere una candela che maledire l'oscurità» [Confucio]

2.1 ASPETTI STRUTTURALI ED EPISTEMOLOGICI, SCENARI DI RIFERIMENTO ED IMPOSSIBILITÀ DI GENERALIZZAZIONE

“Ogni persona ha diritto ad un livello di vita che garantisca la salute e il benessere dell’individuo e della sua famiglia, in particolare per quanto riguarda il cibo, il vestiario, la casa, l’assistenza medica e i servizi sociali necessari; essa ha diritto a essere garantita in caso di disoccupazione, malattia, inabilità, vedovanza, vecchiaia, e in mancanza di fonti di sopravvivenza per circostanze esterne alla sua volontà”. Ciò quanto affermato dall’articolo 25 della “Dichiarazione Universale dei diritti dell’uomo” adottata dall’assemblea delle Nazioni Unite il 10 dicembre 1948, la quale altresì dispone perentoriamente che le nazioni firmatarie debbano assicurare *il riconoscimento e l’osservanza* di detti principi. Lo stato delle cose, ancora in epoca attuale, è, come noto ed abbondantemente presente in letteratura, profondamente diverso: livelli severi di povertà rimangono indissolubilmente peculiari – ancorché ed evidentemente non con distribuzione omogenea – all’interno della società contemporanea e post-moderna, definendo una condizione cosmopolita di negazione non già di taluni, bensì del complesso dei diritti umani per i soggetti che ne sono afflitti. Gli indigenti sono stimati su scala mondiale in 1 miliardo e 200 milioni individui, con un accantonamento complessivo attribuito loro di appena lo 1% del risparmio mondiale¹: la medesima fascia di popolazione su definita riceve altresì poco meno dello 0,2% del credito mondiale. In pratica 4 centesimi su 5 della raccolta operata sui poveri vengono “prestati”, per tramite del sistema finanziario, alle classi più abbienti. Povertà tuttavia non è evidentemente una massa di dati numerari troppo spesso aridi e sopraffacenti lettori e studiosi; neppure è accettabile quale camera sterile nella quale richiudere gli ivi annoverati ed accantonarli *sine die*. Essere poveri significa vivere imprigionati in confini difficilmente scavalcabili: la miseria è condizione che immobilizza l’uomo nella propria essenza più intima, essa è patologia paralizzante fisico e mente, nella quale importanti segmenti della popolazione si rassegnano giorno dopo giorno a convivere. Il sostegno finanziario non deve dunque venire concepito alla stregua di un “pacco” amorfo gettato oltre codesto muro ideale quasi a consentire sollievo *pro tempore* a tali esistenze disperate – che parrebbe così voler precipuamente ottemperare a finalità di alleggerimento coscienziale dei più abbienti – bensì come veicolo per supportare le persone imprigionate in siffatto contesto affinché chiamino a raccolta volontà forti e capacità per scavalcare i succitati

¹ Dati Banca Mondiale, 2008

confinamenti. Non già la mancanza e/o l'insufficienza di risorse costituisce il concetto di povertà, piuttosto l'impossibilità di acquisizione reddituale in maniera autonoma in rispetto e onore della dignità umana. Osservando le immagini trasversali di contadini senza terra in Asia, di umili e sfruttati lavoratori delle *favelas* del Sud America o ancora degli emarginati nei paesi a più ampia vocazione industriale è percepibile, già ad un basso livelli di approssimazione, come la mancanza di accesso al capitale – anche nell'ordine di piccole cifre – sconcerta e impedisce impulsi all'esplicitazione di un'identità economica creativa; il capitale umano, privato del capitale monetario, riduce inevitabilmente il proprio potenziale d'espressione, impedendo il miglioramento della vita del singolo e della realtà complessiva dell'ambiente di riferimento.

Il microcredito, non entrando nei gangli dell'attuale scenario distributivo della ricchezza e – pertanto – senza provocare discontinuità negli odierni luoghi di accumulo, auspica e tenta di favorire l'accesso ai capitali d'investimento ad una moltitudine di persone altrimenti escluse, versanti in situazioni socio-economiche svantaggiate e per questo rifiutate dalle logiche del sistema bancario tradizionale; esso offre loro istruzione, formazione e consulenze necessarie allo sviluppo ed al corretto indirizzo delle proprie capacità, cercando così di incanalandole in un divenire di autonomia economica che garantisca un futuro migliore ad esse stesse e alle proprie famiglie. La fiducia è il volano necessario (sebbene auto poietico se opportunamente stimolato) per la realizzazione della suddetta idea, poiché essa fluidifica il superamento delle marginalità e delle devianze concettualmente imposte e catechizzate dall'architettura creditizia tradizionale, dove già a chi è possessore di risorse economiche proprie – e quindi garanzie reali – è concesso l'accesso al prestito e ai derivati processi moltiplicativi e sistemici ad esso propri, escludendo i residuali *a priori*. Incardinandosi su principi universali, assumendo il rispetto dell'uomo e delle proprie capacità intellettuali e imprenditoriali, imperniandosi sull'assioma della necessità di combinare capitale e lavoro per la creazione della ricchezza, nonché la pregnanza della fiducia e della reciprocità nel successo delle relazioni economico-sociali, il microcredito si sviluppa all'uopo per generare ai poveri e agli esclusi opportunità di accesso alla vita economica e produttiva. «*I programmi di microcredito – afferma James D. Wolfensohn², Presidente della Banca Mondiale – hanno infuso nei villaggi e nelle popolazioni più diseredate del pianeta l'energia dell'economia di mercato. Muovendosi in un'ottica di mercato, milioni di persone hanno trovato i mezzi per uscire dignitosamente dalla miseria*».

Il microcredito è – si è detto – uno strumento di accoglienza economica, che incoraggia nel contempo un più ampio tentativo di progresso socio-locale permettendo ad individui poveri ed emarginati di poter accedere a prodotti e servizi finanziari.

² Intervistato a Washington il 6 ottobre 1998, davanti ai governatori del gruppo World Bank.

Tab.1 - La distribuzione mondiale del credito [Fonte: World Bank (2001)]

| | |
|---|----------------------------|
| Paesi ad alto reddito. 53 Paesi con 955 milioni di abitanti, 26.710 dollari di reddito pro capite e lo 80,3% del reddito mondiale. | 93,4% credito totale |
| Paesi a medio reddito. 90 Paesi con 2 miliardi 667 milioni di abitanti, 1.850 dollari di reddito pro capite e il 16,3% del reddito mondiale. | 5,5% credito totale |
| Paesi a basso reddito. 65 Paesi con 2 miliardi 510 milioni di abitanti, 430 dollari di reddito pro capite e il 3,4% del Reddito mondiale | 1,1% credito totale |

Nei paesi in via di sviluppo milioni di famiglie tentano di sostenersi con redditi agricoli ovvero artigianali, all'interno di quella che è stata definita come "economia informale": il principale problema di tali persone è l'impossibilità di accedere ai prestiti bancari, sia per le dimensioni poche e diseconomiche delle richieste, sia per la mancanza di sostrati collaterali; ciò comprensibilmente non consente alle microimprese di crescere e di affrancarsi dai vincoli avviluppanti dell'usura. I programmi di microcredito, attraverso soluzioni alternative, finanziano e affiancano i liberi imprenditori, coadiuvandoli all'avvio e allo sviluppo dei progetti di auto impiego: ciò tenta dunque di sostenere una progressione reddituale degli stessi che permetta loro condizioni di vita preferibili e, contestualmente, il miglioramento del quadro comunitario in cui si trovano.

Nello studio delle teorie sulla crescita economica emerge, a primo grado di osservazione, come l'impalcatura creditizia sia fondamento innegabile di sviluppo: contrazione (o assenza) della stessa riduce o impedisce evidentemente di attuare gli investimenti opportuni per l'accumulazione del capitale e i conseguenti effetti diretti sulla produzione, sul reddito e sulla capacità di risparmio. In ambito macroeconomico si è cercato di arginare la questione delle disparità socio-economiche, sulle cui origini può essere chiarificatore il contributo del professor Arghieri Emmanuel (1972), attraverso forme di credito che i Paesi più ricchi hanno destinato a quelli arretrati o in via di sviluppo: ciò non ha tuttavia generato l'auspicato processo di riduzione della povertà generalizzata, neppure nei casi in cui il reddito pro-capite medio abbia registrato una, ancorché tenue, vocazione incrementale. Le analisi condotte negli ultimi anni del secolo scorso dall'economista italiano Massimo Tommasoli (2001), hanno portato ad indicare come, in materia di generale ripensamento delle politiche di aiuto succitato, la crescita economica sia epilogata come obiettivo ancora prioritario, ma non sufficiente, che deve

essere necessariamente accompagnato da misure redistributive, da impostare a partire da un approccio multivariato alla questione della povertà. Parallelamente la letteratura ha cominciato a considerare nuovi concetti di sviluppo: quello sociale, locale, umano. Si è più volte accennato in precedenza – ma si reputa opportuno riproporre ed enfatizzare il dato – che secondo i *World Development Indicators* pubblicati dalla Banca Mondiale, i paesi dove si concentrano i più bassi gradi di spesa individuale – fortemente al disotto dei livelli minimi di sussistenza misurati dalla FAO – accedono a meno del 2% del credito planetario complessivo; aggiungendovi le percentuali erogate ai paesi di medio reddito (5%), risulta che oltre il 90% dei prestiti è ad esclusivo beneficio del quinto più ricco della popolazione mondiale. Alla iniqua distribuzione tra le nazioni dei fondi disponibili si assomma la grave difficoltà di accesso al credito della quasi totalità della popolazione abitante i paesi in via di sviluppo. Successivamente alla nota e copiosamente declamata crisi economica, si è assistito ad un razionamento del credito viepiù stringente: le istituzioni bancarie formali concedono i loro servizi finanziari solo ai soggetti in grado di esibire adeguate garanzie a presidio. Tale selezione trova giustificazione nel tentativo di mitigazione del rischio creditizio al quale si devono attenere le banche per ridurre il proprio patrimonio di vigilanza e massimizzare gli impieghi. Partha Dasgupta (2001) ha più di una volta sottolineato come la povertà non consista precipuamente nei bassi redditi, ma nell'impossibilità di entrare negli ingranaggi delle transazioni economiche: il rapporto tra la povertà e l'incapacità di ottenere credito ed assicurazione rappresenta la via principale per la caduta in quella che egli chiama "Trappola della Povertà"³. Particolarmente rilevante negli scenari sopra descritti, assume il ricorso all'istituto del microcredito. Il citato economista e banchiere premio Nobel per la Pace Muhammad Yunus (1998) afferma infatti che anche l'individuo povero possiede istintivamente la capacità di utilizzo del prestito al fine di organizzare un lavoro autonomo che possa migliorare le proprie condizioni di vita, ed arriva ad annoverare il credito alla stregua di un diritto: la creazione della Banca del Villaggio in Bangladesh (Grameen Bank), sottostando a questo principio, ha fluidificato il meccanismo dei prestiti ai cosiddetti individui "non bancabili" riuscendo a promuovere lo sviluppo locale e a creare un sistema economico proprio, non più sorretto da mere forme di elemosina. Il microcredito consiste appunto nella concessione di

³ Situazione riscontrabile quando non vi è alcun incentivo per le persone con redditi bassi o nulli a cercare un lavoro, in quanto ogni reddito addizionale sarebbe compensato da perdite di benefici sociali e aumenti delle imposte. Partendo da livelli di reddito molto bassi o nulli, un individuo che riceva dei redditi addizionali potrebbe trovarsi in una situazione peggiore di quella precedente: per quanto paradossale questa situazione possa apparire, essa è facilmente comprensibile se si tiene conto del sistema di tassazione progressivo e della funzione dei trasferimenti operati dalla pubblica amministrazione. Se un soggetto consegue redditi da lavoro questi saranno ovviamente tassati, ma se quello stesso soggetto riceveva sussidi da parte dello Stato, questi saranno ritirati. Gli effetti della tassazione e della perdita dei sussidi statali potrebbero compensare negativamente il maggior reddito ottenuto, peggiorando la situazione economica dell'individuo.

piccoli prestiti a persone normalmente escluse dai circuiti finanziari tradizionali, rispetto ai quali si differenzia nella pretesa di minori garanzie e nell'offerta di maggiore elasticità nei tempi e nei modi di accesso e di rimborso. L'idea di base è quella secondo cui, attraverso il credito, il povero riesca a sviluppare un'attività in grado di incrementare le entrate e conseguentemente migliorare la propria condizione economica e sociale; ciò, in parallelo, dovrebbe favorire un coinvolgimento attivo e responsabile degli individui beneficiari nelle logiche finanziarie, intervenendo contemporaneamente sulla loro capacità di autosostentamento. Il successo di tale strumento nello stimolare l'iniziativa locale è stato più volte riconosciuto dalle istituzioni internazionali: la Banca Mondiale ha creato il programma "*Sustainable Banking with the Poor*" per la promozione di progetti di microcredito; l'Organizzazione Nazioni Unite, con la risoluzione 52/194 del 1997⁴, ne ha enfatizzata l'importanza per lo sradicamento della povertà e ne ha promosso il sostegno. L'offerta microcreditizia si rivolge alle piccole imprese, perlopiù a gestione familiare, aventi come oggetto la produzione e/o il commercio di beni agricoli e artigianali caratterizzati dall'utilizzo di tecnologie a bassa complessità e scarso assorbimento di capitali. La preferenza ricade generalmente su attività già esistenti, in possesso di dati storici e quindi meglio valutabili; ciononostante favorire la nascita di nuove imprese è un'operazione più incisiva per la riduzione della povertà, in quanto colloca reddito a chi ne è sprovvisto: lo studio del piano di *business* e la consulenza commerciale, che spesso viene dispensata dalla stessa istituzione erogante, assumono in questi casi importanza determinante nel buon esito del finanziamento. La pochezza di garanzie dimostrabili da parte di chi beneficia del prestito ha favorito anche la creazione di una nuova concezione di linea di credito, particolarmente adeguata quando si cerchi di sviluppare l'economia di un'area territoriale specifica ovvero una determinata categoria

⁴ Anche le Nazioni Unite hanno espresso il loro parere favorevole nei confronti del microcredito, soprattutto per i risultati ottenuti in termini di impiego, di empowerment delle donne e di riduzione della povertà. Esse hanno preso parte al Microcredit Summit del 1997 e successivamente hanno adottato una risoluzione (n.52/194 del 18 dicembre 1997) con cui hanno riconosciuto l'importanza del microcredito come strumento per sradicare la povertà. Questa risoluzione è risultata molto importante, poiché per la prima volta l'Assemblea Generale ha rivolto un appello diretto ai donatori della comunità internazionale per sostenere e rafforzare le istituzioni di microcredito nei Paesi in via di sviluppo, e ha esortato gli organi più rilevanti, le organizzazioni e agenzie del sistema delle Nazioni Unite e le maggiori istituzioni finanziarie internazionali a includere iniziative di microcredito nei loro programmi di sviluppo. Anche le Nazioni Unite si sono dotate di un organo dedicato alla microfinanza, l'UNCDF Microfinance, che sostiene programmi di microcredito cercando di collaborare con le istituzioni già esistenti e con gli enti locali che praticano la microfinanza, al fine di contribuire, attraverso sovvenzioni o prestiti, alla sostenibilità finanziaria, alla consulenza tecnica e alla formazione. Il periodo che va dal 1997 al 2006 è stato consacrato alla "*Attuazione del primo decennio delle Nazioni Unite per lo sradicamento della povertà*" e, in particolare, è stato designato il 2005 come "*Anno internazionale del microcredito*".

merceologica comunque locale: il prestito di gruppo. La mancata restituzione da parte di uno dei componenti, in sostanza, porta alla mancata concessione di ulteriori prestiti per tutti, e questo dà luogo ad una forma di controllo reciproco tra i membri. I principali modelli sono i Gruppi Solidali e il *Community-based Organization*, che si distinguono per il ruolo assunto dal gruppo creato: nel primo caso il credito viene erogato ai singoli con garanzia mutualistica del gruppo; nel secondo il prestito viene concesso al gruppo, che lo gestisce autonomamente, ripartendolo tra i propri appartenenti. Le istituzioni principali che erogano microcredito sono ONG, Credit Unions, Casse di Risparmio e Banche Commerciali, in genere supportate da Consorzi di Garanzia Collettiva Fidi (Confidi); il 74% degli istituti impegnati in microfinanza è tuttavia costituito da Organizzazioni Non Governative⁵, e questo dimostra la prevalente natura no-profit del microcredito.

Nodale è – anche secondo il professor Muhammad Yunus (2004) – individuarne le diverse categorie tassonomiche, al fine di meglio calibrare la formulazione di politiche corrette e la creazione di istituzioni e procedimenti appropriati al pervenire allo scopo ultimo: ammettere al credito i più poveri. Lo stesso Yunus (2004) suggerisce a proposito una classificazione piuttosto ampia, nella quale sinteticamente si annovera:

- il microcredito tradizionale informale (ad esempio i prestiti da amici);
- microcredito basato sui gruppi informali tradizionali⁶;
- microcredito *Activity-based*, erogato attraverso banche specializzate o convenzionali (ad esempio il credito agricolo, il credito artigiano, etc.);
- microcredito al consumo;
- microcredito cooperativo;
- microcredito dispensato dalle organizzazioni non governative (ONG);
- microcredito somministrato da organizzazioni diverse dalle ONG.

Nel lavoro che qui si introduce si è cercato di censire adeguatamente le varie metodologie, i diversi programmi e le più rilevanti istituzioni, per presentare un panorama – ci si augura esaustivo – delle esperienze a maggiore significatività; tuttavia particolare enfasi è stata riservata al modello pionieristico e di riferimento su scala globale: quello praticato dallo stesso professor Yunus attraverso la Grameen Bank

⁵ Fonte: Microcredit Summit Campaign: rapporto 2009.

⁶ come Tontin, Susu e Rosca: trattasi di associazioni non strutturate e rotative di credito e risparmio. Si caratterizzano dal particolare “*background*” scolastico, lavorativo ovvero anagrafico degli afferenti. Ad esempio esistono dei susu club destinati alle ridotte risorse dei minori in età scolare o pensionati che si interessano ad una forma di risparmio/tutela; ancora, particolari lavoratori vi si rivolgono in vista di una spesa programmata straordinaria e – magari – d’importo rilevante per poter trovare appoggio nel sistema tradizionale. Anche pescatori e piccolissimi commercianti (*petty trading*) affidano sovente i propri piani d’accumulo ai gruppi in parola, per riuscire a finanziarsi scorte di cibo o acquisti caratteristici dell’attività medesima (cfr. Aryeetey, Gockel, 1991).

(letteralmente “banca del villaggio”) da lui fondata nel 1976. Egli ha sempre ritenuto l’auto impiego e il lavoro autonomo come volano per fronteggiare indigenza ed isolamento: in un sistema economico riottoso ad assorbire i margini della società e dove i contribuenti rifiutano di supportare i prossimi non abbienti a proprie spese, tale dinamica, nonostante i limiti ad essa intrinseci, viene ritenuta probabilmente l’unica ad oggi capace di risollevare le sorti. L’assenza di risorse monetarie è evidentemente il primo ostacolo allo sviluppo imprenditoriale. I poveri sono tali perché, partendo svantaggiati nelle inesorabili logiche di mercato, quasi ad avallare lo zenonico paradosso di “Achille e la tartaruga”, non riescono più a colmare il *gap* congenito sopra definito; al contrario subiscono un’esclusione dal telaio finanziario che genera effetti moltiplicativi sulle differenze in parola: il problema, dunque, sembra essere di strutture e non di persone.

Il professor Yunus, mediante Grameen Bank, eroga piccoli finanziamenti ai più poveri tra i poveri: negli ultimi 25 anni la sua idea ha sopperito alle discontinuità dei territori economicamente ultimi più di quanto non abbiano contribuito i miliardi di dollari provenienti dai paesi stranieri o dalle istituzioni internazionali sotto forma di aiuti. Oltre un decimo della popolazione bengalese ha potuto acquisire gli strumenti di autosufficienza per affrancarsi dalla miseria. Attualmente, con oltre 1.100 filiali, 12.500 dipendenti, un’area di intervento che abbraccia quasi 40 mila villaggi e più di 2 milioni di clienti (al 94% donne)⁷ è considerata la quarta banca del Bangladesh. Un altro dato sorprendente riviene dalle percentuali di insolvenza dei clienti di Grameen Bank, che sono da quest’ultima dichiarate inferiori ai 2 punti su 100 nonostante il grave livello di indigenza dei medesimi. La stessa soglia di povertà sopraccennata viene superata dal 54% dei prenditori in un quinquennio; dopo 10 anni si lambisce la totalità del campione.

Il modello Grameen ha dunque realizzato importanti conquiste sul piano imprenditoriale, oltre ad indicare un metodo – a livello mondiale – per la lotta alla povertà ed all’emarginazione economico-finanziaria: gli assunti teorici e procedurali sono stati infatti recepiti da diverse Organizzazioni Non Governative (ONG) internazionali, nonché da grandi istituzioni operanti sul piano mondiale (Banca Mondiale, Fondo Monetario Internazionale, Organizzazione Nazioni Unite), attraverso progetti di microcredito finalizzati all’integrazione dei programmi d’intervento al supporto delle economie locali dei paesi sottosviluppati e in via di sviluppo. Nei paesi maggiormente industrializzati l’introduzione del microcredito ha registrato qualche ritardo: L’Associazione per i diritti d’Iniziativa Economica (ADIE)⁸ ha favorito il trasferimento delle esperienze succitate in Europa a cavallo tra gli anni ottanta e novanta del secolo scorso, quasi in contemporanea

⁷ Fonte: <http://www.grameen.com>. Si osserva altresì che i beneficiari medesimi detengono il 90% delle quote azionarie.

⁸ di cui si parlerà più approfonditamente nel corso del presente lavoro.

si è assistito all'implemento delle stesse a Chicago attraverso la Southshore Bank. Definendo il contesto di applicazione del fenomeno della microcredito, si può affermare senza approssimazione alcuna che lo stesso si colloca in un ambiente finanziario attento alle occorrenze dell'uomo, con orientamento non già necessariamente al profitto o al giovamento individuale in termini esclusivamente numerari, ma in termini di utilità e benessere umano e sociale. In un luogo economico sempre più inquinato da contratture e criticità, si reputa interessante quanto importante un esempio di coniugazione tra l'efficienza economico-imprenditoriale e il contrasto alla povertà.

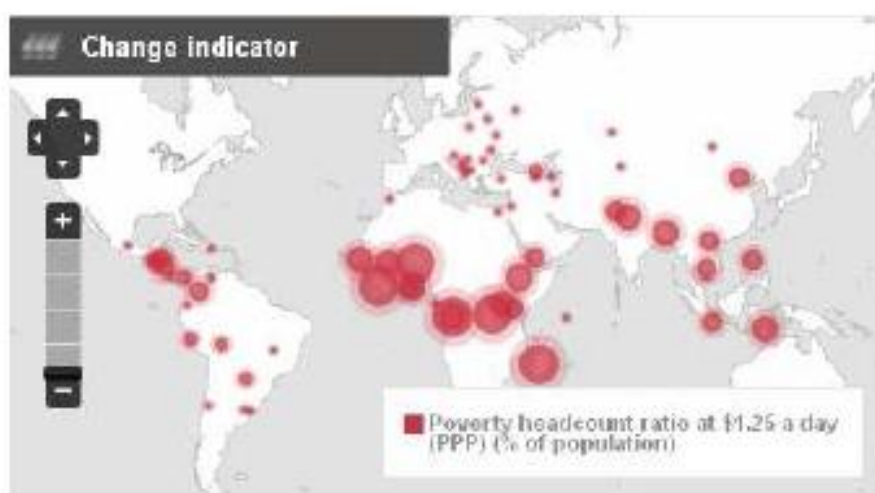
Tra liberismo e welfare, la microfinanza in generale ed il microcredito in particolare assurgono a ruolo determinante nel tentativo di conciliare profitto e crescita sociale. Il concetto stesso viene percepito come icastica architrave che meglio esprime l'immagine di un "umanesimo finanziario" multivariato e sovramorale, nel quale il luogo economico non è combattuto o controllato, bensì inteso come momento importante del pubblico agire ed evidentemente aperto ai principi di reciprocità quale volano di sviluppo, con una sfumatura di significato che si potrebbe riassumere nell'elevazione del principio solidarietà da una mera forma di assistenzialismo ad una leva di crescita socio-imprenditoriale a funzione moltiplicativa. Mentre la solidarietà è invero il principio di allestimento sociale che consente ai (reputati) diseguali di assurgere – ingannevolmente – ad eguali, l'idea del microcredito è l'ambizione organizzativa (di un sistema economico) che sembra ritenere tutti gli uomini e le donne possessori di medesima dignità e diritti fondamentali, nonché pari potenzialità di emancipazione ed autorealizzazione personale. Una buona società non dovrebbe dunque accontentarsi dell'orizzonte della solidarietà poiché rischierebbe di ridursi, per un verso, a tentare di migliorare le transazioni basate sullo scambio di equivalenti e, per l'altro verso, ad aumentare i trasferimenti attuati da strutture assistenziali di natura pubblica: laddove persistono questi scenari, nonostante la qualità delle forze intellettuali impegnate, non si addivene evidentemente ad una soluzione credibile del grande *trade-off* tra efficienza ed equità.

Ecco perché, né la visione liberal-individualista del mondo, in cui tutto (o quasi) è scambio, né la visione statocentrica della società, in cui tutto (o quasi) è doverosità, rappresentano sentieri sicuri per superare le secche in cui gli insediamenti umani organizzati sono oggi impantanati. Assieme alla democrazia, la reciprocità è valore fondativo di una società. Si potrebbe perfino sostenere che è dalla reciprocità che la regola democratica trae il suo senso ultimo: il progresso civile ed economico di un paese dipende basicamente da quanto diffuse tra i suoi cittadini siano le pratiche di reciprocità e sia ivi presente il mutuo riconoscimento di una comune identità di appartenenza. Gli

impianti antropici che estirpano dal proprio terreno le radici dell'albero di una mutualità così definita sono destinati al declino, come la storia da tempo ci ha insegnato⁹.

Nel 2010 le istituzioni di microcredito, nel mondo, erano circa 2.930; il bacino di utenza di queste istituzioni è di oltre 80.870.000 clienti; di cui quasi 55 milioni sono rappresentati dai più poveri, che hanno accesso al credito per la prima volta; di costoro, lo 82,5% sono donne (più di 45 milioni)¹⁰. Assumendo una media di 5 persone a famiglia, i 54,8 milioni di indigenti diventano 274 milioni di persone povere membri di famiglie che fruiscono dei programmi di microcredito.

Fig.1 – Incidenza relativa della popolazione che vive con meno di 1,25 dollari al giorno (ai prezzi del 2005) [Fonte: World Bank. Development Research Group (2010)]



Per “poveri” si intendono coloro che vivono al di sotto della soglia di povertà definita per la loro nazione d’appartenenza; i “*poorest of the poor*” sono il miliardo e duecento milioni di persone circa che vivono (o sopravvivono!) con meno di 1 \$ al giorno. Il “Millenium Summit” delle Nazioni Unite, tenuto nel settembre del 2000, ha stabilito gli otto obiettivi da raggiungere nell’intraprendere la via dello sviluppo sostenibile; tra questi (nei quali spiccano, ad esempio, la parità dei diritti per le donne, la lotta al virus dell’AIDS, un maggiore saggio di scolarizzazione), c’è anche l’ambizione di ridurre ad

⁹ Cfr. Zamagni, 2009.

¹⁰ Fonte: Microcredit Summit Campaign: rapporto 2009.

un mezzo – entro il 2015 – la porzione di popolazione mondiale che si colloca al disotto della soglia reddituale menzionata. La campagna della microfinanza contro la povertà (orizzonte ideale il raggiungimento del “Millenium Development Goal”, orientato appunto al citato dimezzamento della povertà) è cominciata nel 1997 durante il primo Summit mondiale sul microcredito, al quale parteciparono i rappresentanti di 137 paesi.

Di seguito alcuni dati sintetici sull’effetto che i diversi progetti (di cui si illustrerà più dettagliatamente nel corso del presente trattato) hanno sortito in alcuni paesi interessati tra il 2000 e il 2008:

- in Bolivia, i clienti di programmi di microcredito hanno raddoppiato i loro introiti, avendo così la possibilità di accedere a programmi di salute pubblica e di assicurare ai propri figli l’istruzione primaria¹¹;
- in Indonesia i clienti della Rakyat Bank¹² hanno aumentato le proprie entrate del 12,9%, rispetto all’incremento medio del 3% registrato tra i clienti delle banche tradizionali; in particolare grazie all’intervento della Rakyat Bank, sull’isola di Lombok, il 90% degli abitanti hanno oltrepassato la soglia di povertà e ora vivono dignitosamente e senza più bisogno di aiuti esterni;
- in Bangladesh il 48% delle famiglie povere che hanno avuto accesso al microcredito ha anch’esso valicato la soglia di povertà¹³. Todd (1996), relativamente alla promozione dell’educazione e della formazione, enuncia a più riprese che, nei villaggi del Bangladesh, tutte le ragazze appartenenti a famiglie beneficiarie di programmi di microcredito e l’81% dei ragazzi afferenti alle medesime frequentano le scuole di base; per le famiglie che non rientrano nel programma la percentuale di ragazze scende al 60%, quella dei ragazzi al 54%.

2.2 FINANZA E MICROFINANZA

2.2.1 IL SETTORE FORMALE

Nelle aree urbane peculiarmente caratterizzate da economie di scambio e da tecniche e strumenti finanziari moderni non molto dissimili da quelli dei paesi industrializzati, osserviamo essersi strutturato il cosiddetto “settore finanziario formale”, costituito da

¹¹ Fonte: Global Development Research Center.

¹² Istituto di microcredito.

¹³ Fonte: World Bank.

tutte le istituzioni finanziarie che operano sotto il controllo di autorità competenti e su mercati finanziari organizzati.

Al suo interno, il Fondo Monetario Internazionale (FMI), istituzione cooperativa volontaria di 182 stati, si occupa di mantenere un sistema stabile di acquisto e cessione delle valute, al fine di mantenere, a livello internazionale, un flusso continuo dei movimenti finanziari. Prestiti temporanei a breve termine, a vantaggio di qualsiasi stato o membro in difficoltà di pagamento di debiti o di interessi sui debiti, sono resi disponibili da quote sottoscritte dai paesi aderenti; i prestiti vengono concessi a determinate condizioni, atte a sostenere gli sbilanci del paese in difficoltà. Organicamente, l’FMI è capillarizzato in agenzie costituite per scopi specifici aggiuntivi, tra cui pare interessante citare l’ESAF (*Enhanced Structural Adjustment Facility*), che concede crediti¹⁴ facilitanti programmi macroeconomici e strutturali nazionali di aggiustamento a paesi annoverati poveri dal Gruppo Banca Mondiale (reddito annuale pro capite inferiore a \$925). Ancora, l’HIPC (*Debt Initiative for the Heavily Indebted Poor Countries*), avente finalità, attraverso un programma di assistenza e di riforma dei paesi poveri altamente indebitati, di ridurre il peso del debito estero; l’*Emergency Assistance Related to Natural Disasters and Post Conflict Situations*, che, senza obblighi di aggiustamento economico, concede prestiti ai paesi membri per risolvere danni economici derivanti da disastri naturali imprevedibili o da situazioni di “dopo conflitto” e di ricostruzione.

La più grande istituzione dedicata al finanziamento di programmi di sviluppo del pianeta è la Banca Mondiale (WB): creatura, come l’FMI, della conferenza del 1944 di *Bretton Woods*¹⁵, opera fornendo garanzie per gli investimenti privati e prestando direttamente capitale proprio. Con la creazione, nel 1960, dell’*International Development Association* (IDA), la WB diviene una vera e propria istituzione di sviluppo, orientata ad erogare

¹⁴ Per un massimo del 140% della quota del paese membro nel FMI – in rari casi, anche fino al 185% – e con un interesse dello 0.5%.

¹⁵ La conferenza di Bretton Woods si tenne dal 1° al 22 luglio 1944 nell’omonima località nei pressi di Carroll (New Hampshire), per stabilire le regole delle relazioni commerciali e finanziarie tra i principali paesi industrializzati del mondo. Le caratteristiche principali di *Bretton Woods* erano due; la prima, l’obbligo per ogni paese di adottare una politica monetaria tesa a stabilizzare il tasso di cambio ad un valore fisso rispetto al dollaro, che veniva così eletto a valuta principale, consentendo solo delle lievi oscillazioni delle altre valute; la seconda, il compito di equilibrare gli squilibri causati dai pagamenti internazionali, assegnato al Fondo Monetario Internazionale (o FMI). Il piano istituì sia il FMI che la Banca internazionale per la ricostruzione e lo sviluppo (detta anche *Banca mondiale*). Queste istituzioni sarebbero diventate operative solo quando un numero sufficiente di paesi avesse ratificato l’accordo. Ciò avvenne nel 1946. Nel 1947 fu poi firmato il GATT (General Agreement on Tariffs and Trade - Accordo Generale sulle Tariffe ed il Commercio) che si affiancava all’FMI ed alla Banca mondiale con il compito di liberalizzare il commercio internazionale.

crediti al tasso agevolato a favore dei paesi più poveri (Pil pro capite inferiore o pari a 610 dollari), i quali, benché abbiano la condizione di attirare politiche di aggiustamento strutturale, continuavano ad impiegare almeno 2/3 dei fondi per ripagare il proprio debito esterno.

Nel 1997, il summit di Washington sul microcredito considerava necessario un aumento dei fondi di cooperazione destinati al microcredito stesso: la WB, attraverso progetti come il CGAP (*Consultative Group to Assist the Poor*), mira al consolidamento delle condizioni per la concessione di finanziamenti che abbiano appunto precipua destinazione verso Paesi beneficiari che propongano (o che abbiano già attivato) programmi di microcredito, trasformando la logica esperienziale da fondamenti di solidarietà ad un sistema bancario in qualche modo subordinato alle leggi di mercato.

Nei paesi in via di sviluppo sono spesso criticate le *performance* delle Banche Commerciali: intermediari che di solito servono fasce di clientela appartenenti a settori di attività ben avviati, nelle zone rurali hanno un ruolo marginale o assente. Lentezza nei pagamenti, elevati costi di intermediazione, errata allocazione dei fondi da investire, incapacità di attirare i risparmi delle famiglie, ma soprattutto allarmante volume di prestiti insoluti rappresentano le maggiori criticità empiricamente rilevabili. Morris (1985) ha chiarito ed elencato le cause principali di questo fenomeno, da individuare soprattutto nel generale sistema di controllo e supervisione della gestione dei prestiti.

Considerando le fattispecie più radicate, ossia banche estere rispetto ai paesi d'intervento, diverso è invero il loro ruolo all'interno dei medesimi, passando da approcci di tentato dominio del sistema economico-creditizio a logiche espansionistiche di radicamento territoriale ovvero di mantenimento di una marginalità operativa; in nessun caso è stata comunque computata una evidente correlazione negativa tra la rilevanza del sistema economico di riferimento e la presenza di banche commerciali straniere: al contrario, l'esclusione di queste ultime ridurrebbe la concorrenza e l'efficienza dell'impianto bancario domestico¹⁶.

Le Banche per lo Sviluppo, nate dalla velleità di compensare le mancanze delle banche commerciali, hanno il compito di allocare le donazioni multilaterali e i fondi stanziati dal governo per sviluppare alcuni particolari settori del Paese. Esse tuttavia si limitano ad eseguire le direttive ricevute dall'ente finanziatore, come in effetti accade con la Banca Mondiale. I tassi imposti alle "banche per lo sviluppo" sui prestiti concessi sono altresì più bassi di quelli di mercato, determinando così minore redditività per l'istituzione e finendo perciò per danneggiare a cascata i presunti beneficiari, i quali si trovano a venire

¹⁶ Cfr. Fry, 1995.

paradossalmente esclusi dalla banca stessa, che va a preferire sostituti manifestanti rischi maggiormente sopportabili: in questo modo il pericolo è che soltanto imprenditori di grandi dimensioni usufruiscano del credito agevolato. In ultimo va notata un'ulteriore limitazione all'attività delle "banche per lo sviluppo", causata dalla mancanza di una rete capillare a livello regionale, che causa comprensibile inerzia nelle procedure burocratiche nella concessione del prestito.

Le Banche Universali riescono a gestire un elevato grado di diversificazione di attività, quali erogazione di crediti a scadenza breve, media e lunga e finanziamenti speciali come il leasing e il factoring. La loro efficacia è vincolata, a livello macroeconomico, dalla struttura del sistema finanziario: se da una parte contraggono la concorrenza a causa della connaturata tendenza al monopolio, dall'altra permettono di rafforzare il comparto bancario alleviandone la fragilità e le dispersioni. Un legame tra banche e imprese, che si riscontra nei cosiddetti conglomerati, può causare seri problemi di stabilità e flessibilità finanziaria, come testimoniato dall'esperienza dei paesi meno sviluppati.

Le Unioni di Credito, nate come istituzione cooperative in aiuto dei poveri, hanno come obiettivo l'affrancamento dalla povertà, l'autosufficienza dei prenditori e la produzione di un reddito proprio. Sorte in ogni angolo del pianeta, offrono un vasto raggio di prodotti e servizi finanziari, prestiti, raccolta del risparmio, servizi assicurativi. Esistono due tipi di unioni di credito: *close-band*, dove i membri appartengono alla stessa impresa o attività lavorativa, e le *open-band*, dove l'Unione è aperta ad ogni membro di comunità o villaggio; quest'ultima è quella più diffusa nei PVS. Tali istituzioni hanno subito un'ampia ristrutturazione durante l'ultimo ventennio del secolo scorso, dovuta ad un sostanziale fallimento causato, negli anni '70-'80, dall'uso strumentale di esse operato da donatori internazionali come meri canali di credito, con conseguente dipendenza che si è venuta a creare a tutti i livelli della filiera. Fu anche trascurata la capacità di rimborso dei poveri, creando un tasso di insolvenza rapidamente non più sostenibile. Ora le unioni di credito sono istituzioni di microfinanza efficienti, che offrono prodotti finanziari e creditizi a tassi inferiori rispetto a quelli di altre istituzioni non governative¹⁷.

In appendice all'esposizione dell'elenco delle istituzioni formali sembra utile riproporre il concorde parere degli economisti che si occupano di crescita economica e di sviluppo, i quali individuano nella mancanza di credito, e quindi di investimenti finalizzati all'aumento di capitale e produzione, unitamente all'informazione imperfetta, le cause del fallimento del mercato formale del credito.

¹⁷ Cfr. Richardson e Lennon, 2001.

2.2.2 LA FINANZA INFORMALE

Oltre alla finanza formale, nei PVS è emersa l'esperienza di altre due forme finanziarie: la finanza semi-formale e quella informale. La prima comprende le istituzioni non formali in attesa di riconoscimento pubblico e tutte le relative transazioni implicanti una miscellanea di finanza formale e informale, la seconda racchiude tutti gli operatori e le operazioni non regolamentate né controllate dai pubblici poteri.

La finanza informale prescinde evidentemente dalle modalità della finanza formale (rigide regole di vigilanza, schemi classici di valutazione del reddito e di ponderazione del rischio) e dalla legislazione dettata dalle pubbliche autorità per indirizzare l'agire degli operatori convenzionali; osserva viceversa le tradizioni e le consuetudini riconosciute dalla comunità di appartenenza, uniformandosi al comportamento cooperativistico proprio dei PVS¹⁸. Al contrario delle istituzioni strutturate, rivolgendosi alle fasce marginali della popolazione, conduce servizi finanziari e assicurativi senza aver ottenuto autorizzazione propedeutica ovvero licenza dalla banca centrale, o altre autorità, e senza essere sottoposta al controllo di vigilanza di organi a ciò finalizzati. Tutto ciò ha indotto a rimarcare alcune peculiarità del credito informale, riguardanti soprattutto i fornitori, le fasce marginali citate – come le donne – e la sua rispondenza all'iniquità della garanzia formale e all'inerzia dello Stato¹⁹. La struttura organizzativa della finanza informale è complessa, perché basata su norme consuetudinarie, e flessibile, perché aperta a nuovi prodotti finanziari consentanei alla realtà indigena: il modello di acquisizione delle informazioni, di tipo *botton-up*, determina infatti la teorizzazione e l'attuazione tempestiva di modalità scaturenti da esigenze latenti nella clientela e recepite dalla finanza informale grazie alle continue informazioni tra fornitore e fruitore di fondi; le varietà di erogazione del credito corrispondono all'informalità dell'intero sistema.

Non esistono sportelli bancari e il rimborso e la sua negoziazione sono flessibili. Questo comporta anche una diminuzione delle asimmetrie informative e dei costi di transazione: le ragioni di ciò sono attribuibili, senza troppa approssimazione, alla semplificazione tecnologica e di adempimenti delle procedure di affiancamento e monitoraggio. Da questo esposto si deduce l'assoluta necessità e quasi spontaneità della genesi della finanza informale, la quale trova origine proprio dalle barriere nette poste dalle banche ad impedimento d'accesso dei clienti meno graditi e alla conseguente selezione della clientela.

¹⁸ Cfr. Adams e Fitchett, 1994.

¹⁹ Cfr. Shem e Alieno, 2001.

Sembra utile ed interessante, a questo punto della trattazione, elencare ed approfondire gli agenti e gli operatori del credito informale, i quali, nei paesi industrializzati, farebbero verosimilmente parte dell’“economia sommersa”, ossia di attività illecita sfuggente alle regole di *compliance* ed evidentemente all’imposizione fiscale.

Nei PVS, tuttavia, caratterizzati da uno sviluppo abnorme del sommerso e dalla scarsità di iniziative pubbliche, questi agenti rappresentano spesso l’unica fonte di facilitazione all’imprenditorialità, atti a soddisfare le esigenze elementari dei cittadini e a colmare le aporie nelle politiche sociali. Il settore finanziario informale possiede, dunque, istituzioni proprie, alcune di tipo tradizionale, altre create *ex-novo*, talvolta traendo ispirazione da modelli esteri.

Gli usurai professionisti (*money lenders*), presenti soprattutto in Asia²⁰, effettuano principalmente prestiti di breve durata, con tassi di interesse elevati ma con un’immediata liquidazione del prestito e minimi costi di transazione. La clientela degli usurai è ridotta, in quanto scelta attraverso informazioni che essi accumulano a riguardo attraverso il contatto giornaliero. I clienti degli usurai intraprendono un cammino imprenditoriale che sfocia sovente nella più cupa miseria.

I commercianti, che operano tramite *trade credit*²¹, concedono prestiti legati all’acquisto dei beni da loro stessi venduti, con tassi d’interesse spesso non espliciti e costi di transazione – il più delle volte – compresi nel prezzo dei beni coinvolti. I loro clienti risultano totalmente sotto controllo, sino a risultare completamente soggiogati e difficilmente in grado di sottrarsi al volere dei grossisti.

I proprietari terrieri sono figure meno comuni e concedono prestiti che vengono parzialmente ripartiti attraverso l’utilizzo o i prodotti della terra. A volte grandi latifondisti concedono prestiti a piccoli proprietari in cambio dell’usufrutto, o altri privilegi, fino all’estinzione del credito.

I prestatori su pegno (*pawnbrokers*) concedono piccoli prestiti richiedendo al debitore un pegno. Questo diventa l’unico oggetto di interesse dei prestatori, i quali traggono dall’oggetto stesso, in caso di insolvenza, il profitto derivante dalla differenza tra prestito e pegno.

²⁰ Cfr. Adams e Fitchett, 1994.

²¹ Accordo tra imprese per acquistare beni o servizi “in conto”, cioè senza pagamento immediato in contanti.

ROSCA è una forma, attentamente studiata ed approfondita da antropologi e sociologi di tutto il mondo²², più complessa di prestito. Essa è fondata su un fondo costituito da membri fidati, che mette in comune i risparmi e vincola i prestiti ai depositi che si sono formati. L'eventualità di essere esclusi da tale fondo qualora il prestatore manifestasse reiterate irregolarità nelle rifusioni, rende rara la stessa circostanza d'insolvenza del debito.

Il credito in gruppi (*group lending*) è la modalità (di cui si argomenterà meglio nel capitolo successivo) di finanziamento caratterizzata dalla concessione di microcrediti attraverso dinamiche gruppali. Tale prassi riesce ad arginare rischi e ridurre costi amministrativi, nonché aggirare diverse disfunzioni del mercato marginale del credito; l'erogazione è legata alla fedeltà nella restituzione del credito dei membri: se in qualunque momento uno dei debitori non dovesse ripagare la quota dovuta, tutti i membri perderebbero l'accesso ad eventuali prestiti futuri. L'entità di prestiti è modesta.

Il prestito da amici parenti e vicini è la forma più comune di prestito nel settore informale: non prevede interesse né garanzie e contempla somme di varia grandezza. La caratteristica più importante è la reciprocità d'uso, vale a dire l'aspettativa che, in momento di bisogno, il creditore odierno possa usufruire di un prestito dal suo debitore.

2.2.2.1 Considerazioni di sintesi

Da quanto esposto precedentemente è emerso che la finanza informale ha un ruolo efficace nel promuovere lo sviluppo dell'economia. Gli stessi governi dei PVS, che in passato avevano guardato con ostilità il settore finanziario informale, stanno progressivamente mutando atteggiamento. Tale cambiamento è orientato ad una integrazione, entro certi limiti e condizioni, del sistema informale con la finanza formale, facendo sì che le banche e le altre istituzioni del settore formale modifichino a loro volta preconcetti e accettino il settore non convenzionale per una collaborazione reciprocamente vantaggiosa: da ciò potrebbe derivare un'articolazione territoriale snella e profonda, poco costosa, incisiva nelle aree rurali; si favorirebbe inoltre una maggiore concorrenza ed efficienza dell'intero sistema finanziario. A questa collaborazione dovrebbe unirsi una graduale, morbida e controllata apertura dei mercati finanziari e un ripristino dei tassi di interesse reali positivi, con conseguenze concrete nella riduzione dei costi di transazione e nella contrazione dell'incidenza delle insolvenze sui capitali di rischio: ciò porterebbe evidentemente alla liberazione di aggiuntive preziose risorse e flussi di credito a condizioni favorevoli da destinarsi secondo ulteriore approccio moltiplicativo. In ultimo, si abbatterebbero i profitti monopolistici degli usurai locali, si

²² Cfr. Bouman, 1977.

migliorerebbe l'efficienza allocativa del sistema e si aumenterebbe la trasparenza dei mercati finanziari.

2.2.3 IL SISTEMA DELLA MICROFINANZA

La microfinanza è diventata, nel corso dei primi due lustri del nuovo millennio, uno degli strumenti più popolari nel campo dello sviluppo e coinvolge ormai tutti i principali attori della cooperazione internazionale. Da un lato, la microfinanza è utilizzata infatti come puro strumento di cooperazione, spesso nell'ambito di programmi di sviluppo integrato, da un'altro, in molti paesi, essa è assunta a leva fondante la creazione di una vera e propria nuova rivoluzione industriale e tecnologica, quale protagonista di rilievo dei comparti finanziari locali.

Dalla fine degli anni '80, in particolare, la microfinanza ha fatto enormi progressi ed è aumentato, nel corso del tempo, il numero delle istituzioni, in modo particolare organizzazioni non governative (ONG), che effettuano erogazioni strutturate di microcredito. Prima di allora i programmi prevedevano un approccio basato sulla semplice dazione del prestito o – al più – integrato con una combinazione di servizi umanisticamente primari quali quelli concernenti salute, nutrizione, istruzione. Nell'ultimo ventennio del secolo scorso, invece, cresce l'attenzione e l'attuazione di progetti di finanziamento appoggiati su propedeutici processi di “*training*” della clientela, di alfabetizzazione finanziaria ed imprenditoriale, ed accompagnamenti – in fase di restituzione – da un costante monitoraggio che ne mitigasse il rischio di atrofizzazione e sofferenza.

Paxton (1996) annovera, a fini di campionamento statistico, oltre le più rappresentative Organizzazioni non Governative (ONG), quali interpreti significativi della microfinanza: Credit Unions, Casse di Risparmio (istituzioni che operano principalmente sulla raccolta), e Banche Commerciali, tradizionalmente dedite a prestiti per attività di ampie dimensioni. L'universo considerato da Paxton è formato per il 74% da ONG, le quali, tuttavia, per via del loro ridotto dimensionamento economico, arrivano ad erogare solamente il 9% dei prestiti; le banche, al contrario, pur formando lo 8% del campione, dato l'elevato numero di clienti che sono in grado di raggiungere, collocano il 78% del finanziato.

2.2.3.1 Fonti di finanziamento

In contesti di approfondimento successivo si tratterà – ci si augura esaurientemente – con dettaglio il tema dei tassi d'interesse in ambito microcredito e del problema dell'autosostenibilità delle istituzioni. Una appropriata percentuale d'interesse, come si dirà meglio, dovrebbe essere in grado di coprire tutti i costi sostenuti da una MFI entro

un determinato intervallo temporale. In realtà una valutazione oculata deve tener conto di più fattori: tasso d'inflazione (che nei PVS è ben più elevato di quello medio europeo), saggi di remunerazione sugli impieghi applicati dalle banche commerciali locali, maggiori oneri derivanti dall'impianto amministrativo/operativo appropriato alla tipologia d'intervento.

Non sempre, come altresì si discuterà puntualmente, è perseguita ovvero perseguibile la politica dell'autosostenibilità; accanto alla redditività caratteristica sul finanziato si sono dunque implementate fonti altre di finanziamento: prestiti commerciali, offerti dalle istituzioni formali a tassi di mercato; raccolta del risparmio, donazioni provenienti da programmi di aiuto – bilaterale o multilaterale –, prestiti agevolati forniti da grandi istituzioni o da investitori privati.

Le banche commerciali, le Credit Unions e le casse di risparmio, tuttavia, rendono disponibili la maggior parte dei loro finanziamenti attraverso l'insieme dei risparmi dei clienti; le ONG basano il finanziamento precipuamente sulle donazioni o sui prestiti agevolati²³.

2.2.3.2 Due approcci alla microfinanza

Si introdurranno ora – sebbene, come si conviene dal contesto di cornice, in ambito di carattere generale e a titolo propedeutico per le sezioni successive – le modalità di gestione strategica programmatica: il *poverty approach* e il *self-sustainability approach*. Il primo si propone di soddisfare nel breve periodo i bisogni della fascia più indigente della popolazione; il secondo, rivolto a clienti meno poveri ed incoraggiato dalla Banca Mondiale e dal Fondo Monetario Internazionale – propense ed indirizzate a ponderare la qualità di un progetto di microcredito in base al grado atteso di sostenibilità finanziaria –, tende maggiormente a valutare l'applicabilità e il successo potenziale dei programmi in base alla capacità intrinseca di espandere dimensionalmente e sviluppare il sistema economico in ottica di lungo periodo²⁴. I ricavi caratteristici della MFI, come si è visto, sono costituiti principalmente dagli interessi sui prestiti: per raggiungere l'autosufficienza, l'istituzione non deve sovvenzionare, accettato il periodo di avviamento, le proprie attività finanziarie con le donazioni.

La variabile chiave per l'autosostenibilità sembra quindi essere l'entità del tasso di interesse. Gibbons e Meehan (2000) sostengono che è abitudine diffusa ritenere che i prestiti rivolti ai poveri debbano essere offerti ad un ridotto tasso di interesse; l'esperienza del microcredito ha tuttavia dimostrato²⁵ che ciò che è determinante è la

²³ Cfr. Paxton, 1996.

²⁴ Cfr. Van Pischke, 1991.

²⁵ Cfr. Rosenberg, 1996.

rapidità di accesso al credito e la strutturazione del progetto finanziato, in genere – ed empiricamente osservato – ben più determinanti del costo di restituzione. Erogare prestiti a indici ridotti può condurre a crisi di liquidità per l'intermediario e, di conseguenza, a necessaria razionalizzare degli impieghi, disaffezione dei clienti fino – nei casi più gravi – al *default* della MFI.

La maggior parte degli attori si colloca prudenzialmente in posizione intermedia tra i due approcci succitati²⁶. Le decisioni e le valutazioni progettuali vengono dunque a costituirsi su un facile ventaglio di aspetti basali²⁷: benefici per i clienti, oneri per i clienti (somma tra i tassi debitori e i costi di transazione); profondità del programma (capacità di raggiungimento di una specifica fascia di clienti e relativa attribuzione del “valore sociale”); ampiezza della pletora dei clienti raggiunti dal programma; durata del programma; vastezza della gamma dei servizi finanziari offerti. Il *poverty approach* pone evidentemente l'accento sul terzo aspetto, mentre il *sustainability approach* sul penultimo²⁸, proponendosi di sostenere più individui, ancorché non tra i più poveri, per un più lungo periodo e con l'offerta di sempre nuovi servizi.

Una forte importanza attribuita alla sostenibilità finanziaria rischia dunque di manifestarsi in atteggiamenti negligenti verso una consistente maggioranza di più poveri; al contrario, la necessità di allargare l'accesso a più clienti possibili (ampiezza del programma) avviene verosimilmente a scapito della qualità delle iniziative sostenute. Da tutto ciò si ricava, in chiave analitica, che il perseguimento perentorio della sostenibilità delle strutture di microfinanza – alcune delle quali finiscono necessariamente per trasformarsi in istituzioni formali – attraverso una dilatazione della gamma delle fonti di autofinanziamento, l'accrescimento dell'incidenza dei costi d'istruttoria e tassi d'interesse e restringendo – nel contempo – la clientela e l'efficacia sulla popolazione “*target*”, finisce per rappresentarsi in comportamenti contraddittori con l'idea stessa del microcredito che si sta cercando di effigiare. Quale obiettivo prevarrà è difficile prevederlo, tuttavia – nel prossimo capitolo – ci si propone di immaginare, terminate le osservazioni geoeconomiche sul fenomeno con opportuno approfondimento delle tematiche qui introdotte, un sovramodello che comunque non astragga dalle finalità fondanti il microcredito, sintetizzabili nel sostegno proattivo all'economia debole e informale e all'inclusione sociale.

2.2.3.3 Le sfide della microfinanza

La storia evolutiva delle MFI registra una costante crescita numeraria e dimensionale e un generalizzato miglioramento sia dal punto dell'efficienza finanziaria sia nei volumi di

²⁶ Cfr. Woller, 1999.

²⁷ Cfr. Gonzalez-Vega, 1998 e Schreiner, 2002.

²⁸ Cfr. Robinson, 2001.

attività prodotti, con tassi di redditività al livello di quelli del settore bancario. Vi è però una distanza tra le MFI leader e le altre, che può essere appresa dai progressi compiuti dalle ultime nell'accettare e superare le quattro sfide principali della microfinanza: elevata *performance* nella regolare refusione dei prestiti erogati, tassi di interesse sufficienti a coprire i costi del servizio, accesso a capitali privati quali fonti finanziarie di supporto, attrazione di investimenti privati nel capitale sociale.

Ripagamento dei prestiti erogati: nonostante le esperienze della Grameen Bank in Bangladesh e di Accion International in America latina, che dichiarano corretta restituzione di oltre il 95% del portafoglio prestiti, rimane diffusa la convinzione di banche e molte organizzazioni attive in programmi di credito per lo sviluppo, che i poveri rappresentano una categoria ad alto rischio d'insolvenza nel rimborsare gli eventuali finanziamenti somministratigli. Tale percezione di facile morosità trova origine nelle condizioni naturali e socio-economiche dell'ambiente, nelle lacune e deficienze operative dei clienti, nell'allocazione inefficiente del denaro di finanziamento da parte dei beneficiari; mai, tuttavia, nell'inidoneità della metodologia messa in atto dagli istituti di credito stessi. I programmi di microcredito di maggior successo, eppure, hanno dimostrato che il ripagamento dei prestiti dipende strettamente da fattori maggiormente controllabili – se non determinabili – dalle istituzioni finanziarie (affidabilità e qualità del servizio, comunicazione e chiarezza delle condizioni di restituzione e pagamento del prestito, efficienza amministrativa, sviluppo di una relazione stretta con la clientela, creazione di adeguate forme alternative di garanzia e/o incentivo). A tale proposito, i migliori programmi hanno dimostrato che il principale stimolo per i clienti a risarcire il prestito è costituito dalla prospettiva di ottenere nuova leva finanziaria, cioè di costruire una relazione creditizia duratura: ciò dimostra anche l'importanza di realizzare e mantenere nel tempo un servizio di qualità, ben strutturato e quanto più slegato da fattori accidentali e occasionali.

La copertura dei costi. La concessione dei crediti di piccolo ammontare e la gestione di piccole somme di risparmio richiedono costi operativi molto elevati. La prassi – per lo più fino alla fine del secolo scorso – verteva sulle coperture dei medesimi mediante sussidi e concessioni a fondo perduto; tuttavia la figura chiave dei *money lenders*, che offrono sì crediti veloci, un servizio semplificato e molto agile, ma tassi elevatissimi, ha dimostrato come i microimprenditori prossimi e marginali riescano a sopportare senza troppa fatica finanziaria anche un prezzo del denaro adeguato alla copertura dei maggiori oneri succitati, con un evidente beneficio per gli stessi, fino al saggio soglia applicato dai piccoli prestatori in parola. Alla fine degli anni '80 praticamente tutti i programmi di microfinanza applicavano tassi d'interesse in linea con quelli propri delle banche formali locali sul credito ordinario; più recentemente, si è detto, sembra emergere un consenso

significativo sulla necessità di una gestione non sussidiata e di aggi appropriati per la completa copertura dei costi operativi e finanziari.

L'accesso al mercato finanziario: dagli adeguamenti di cui sopra è scaturita la tendenza alla sostenibilità quantomeno operativa delle più significative realtà microfinanziarie – anche e soprattutto in virtù del mantenimento di livelli ottimali di solvibilità dei prenditori – con conseguente attenzione ed indirizzo strategico all'accrescimento nel numero di microimprenditori serviti e l'attrazione di capitali di accumulo. La più grande istituzione di microcredito indonesiana, la *Bank Rakyat*, ad esempio, nel trentennio a cavallo del 2000 ha raccolto circa 2 miliardi di dollari di risparmi da dieci milioni di famiglie povere, costituenti il quintuplo dei clienti affidati con posizioni in ammortamento²⁹. A ciò si affianca la crescente disponibilità e impegno delle banche commerciali di concedere in prestito, senza garanzie reali, parte delle proprie risorse ad intermediari di microfinanza. Si attribuisce, così, a loro maggiore disponibilità operativa e credibilità come attività pienamente finanziaria, indipendentemente dalle politiche di assistenza allo sviluppo, che evidentemente rappresenta il senso ultimo di ciascuna operazione posta in essere. Un ulteriore passo potrebbe essere quello di ottenere licenze da sovraistituzioni finanziarie locali e la possibilità, quindi, di raccogliere risparmio direttamente dal pubblico.

Attrarre investimenti da parte del settore privato for-profit: una soluzione per assicurare l'autosostenibilità, l'efficienza nel lungo periodo e la curabilità istituzionale, per una MFI, può essere rappresentata dall'introduzione di capitale privato nella base azionaria, ovvero incorporare l'attività microfinanziaria *a latere* delle attività delle banche commerciali. A poco più di un decennio dall'inizio del nuovo secolo il sistema microfinanziario si trova ancora sulle soglie di questa sfida, anche se sembra vi siano elementi ed esperienze che lasciano intendere la messa in posa delle basi per una sorta di nuova istituzionalizzazione delle MFI con l'ingresso di *privates equity* (esempio: Dogan Group³⁰). Quando tuttavia sarà completato il processo di disacerbamento strutturale delle istituzioni microfinanziarie (o almeno di quelle più rilevanti), e le stesse si saranno rese sufficientemente attraenti affinché capitali privati vengano messi loro tramite al servizio di una clientela indigente, la competizione raggiungerà verosimilmente livelli tali da causare un abbattimento dei costi operativi (soprattutto attraverso l'emersione di economie di scale) e una conseguente riduzione dei tassi d'interesse (meccanismi di ambienti economici concorrenziali) con, allo stesso tempo, un progressivo aumento della copertura finanziaria.

²⁹ Fonte: <http://www.bankrakyat.com>

³⁰ Cfr. <http://www.doganholding.com.tr/en>

I livelli di sostenibilità delle MFI: appare conveniente ed opportuno a fini dialettici ed esplicativi, ma anche per rappresentare adeguatamente il fenomeno, classificare le istituzioni di microfinanza in tre livelli, riflettenti ciascuno un diverso grado di copertura delle diverse voci di costo derivanti dalla propria attività.

Al primo livello rientrano strutture le cui entrate, sostanzialmente aggi e tasse, non sono sufficienti neppure a pareggiare la necessità di liquidità per la gestione del portafoglio e al pagamento degli interessi passivi sui finanziamenti ottenuti; i programmi implementati (programmi *sussides dependent*) abbisognano – per fronteggiare le occorrenze amministrative – di iniezioni continue di capitale di dono. Nella quota intermedia si annoverano i progetti che abbiano raggiunto non già soltanto l'autosufficienza operativa nel *break-even point* sui flussi di cassa, ma, in stadi più avanzati, il pieno e perfetto equilibrio con gli oneri altri, quali quelli destinati alla creazione di fondi ammortamento e fondi perdite. Il tasso d'interesse attivo operato arriva a compensare le dotazioni accantonate succitate; non sono tuttavia coperte le spese meramente finanziarie: perequazione contabile che avviene solo nelle istituzioni di livello 3 (*full self-sufficients*), cioè raggiungenti autosufficienza finanziaria piena. Tale risultato è perseguito e conseguito senza ricorso a donazioni terze: questa virtuosità permette alle MFI ivi rientranti di assurgere a ricettrici di investimenti privati.

Le vie per raggiungere la sostenibilità finanziaria sono, generalmente, tre; una di queste, l'allargamento della clientela, risulta essere la maggiormente citata nella letteratura scientifica. Coadiuvata opportunamente da una maggiore capillarizzazione operativa sul territorio favorirebbe l'uniformazione dei flussi informativi e finanziari sia in entrata che in uscita, oltre ad alleviare comprensibilmente i rischi propri di un accesso ristretto. Il secondo percorso consta nella ricerca e nello stimolo delle economie di scala, al fine di alleggerire i costi fissi di gestione, riuscendo – a parità di risorse – a intervenire su un numero più alto di clienti. L'ultima strada sembrerebbe quella di rendere l'accesso al portafoglio clienti solamente ai reputati più meritevoli: questi però, proprio per la loro situazione peculiare, sarebbero verosimilmente in grado di rivolgersi al sistema bancario convenzionale.

L'indipendenza dalle donazioni ed in generale da forme di aiuti esterni, su cui si è argomentato quasi assiomaticamente, se non addirittura dogmaticamente, sin qui, non è però, da tutti, considerata condizione tassativa e vincolante: Morduch (1999), dando rilievo a come la finalità primaria e principale del microcredito sia quella di gestire in maniera efficace i fondi di cui si dispone a prescindere da dove derivino, emancipa l'importanza e l'efficacia nella lotta alla povertà dalla vocazione assolutista all'autonomia finanziaria. A rimarcare ciò, egli arriva ad indicare quale causa determinante dei fallimenti dei progetti microfinanziari degli anni '60-'70 la cattiva

gestione dei prodotti creditizi e non già l'inadeguata remunerazione delle commissioni applicate ovvero l'assoggettamento ai sovventori .

Strumenti matematici per la valutazione del livello di autosufficienza di una MFI sono il "tasso d'interesse di pareggio" (*break-even interest rate*), ossia il saggio minimo che un concedente orientato alla piena sostenibilità dovrebbe applicare, e il *sustainability index*, che raffronta la ricchezza totale generata dal progetto con i costi d'implementazione, sia relativi alla gestione che nominali, esclusi gli oneri finanziari.

2.3 CONFRONTO TRA LE PRINCIPALI TENDENZE PROCEDURALI A LIVELLO MONDIALE

In epoca attuale i termini "relazione" e "integrazione" interessano sempre maggiormente il lessico proprio delle scienze economiche. Zamagni (2006), evidenziando la necessità di oltrepassare gli angusti confini dell'impostazione individualistica delle teorie economiche, prova a rivitalizzare il concetto di persona nonché la dimensione relazionale del sistema socio economico. Sostanzialmente l'idea poggia sull'assunzione di un nuovo orizzonte interpretativo, in grado di superare quello olistico e individualistico.

Diversi sono gli autori che si sono interessati dell'importanza della relazione come della proprietà dell'agire civile. Bruni (2006) in particolare offre un indirizzo originale, eclettico, presentando la relazione di reciprocità, quale elemento plurale e multispaziale (reciprocità cauta, reciprocità-*philia*, reciprocità incondizionata: forme di reciprocità meno condizionali proiettano verso società potenzialmente orientate alla multiculturalità, alla creatività e alla felicità). L'economia si è tradizionalmente occupata prevalentemente della strumentalità e della strumentabilità della società: partendo dall'assioma che nell'agire economico è evidente la difficoltà di astrarre da tali meccaniche nel complesso delle analisi, si avverte tuttavia un sempre maggiore interesse a compendiare le dinamiche relazionali funzionali alla compressione di significati "oltre il mercato" nonché sensibilità pro-sociali quali la contribuzione volontaria ai beni pubblici³¹. La reciprocità e l'integrabilità sociale assumono un'importanza viepiù significativa nelle definizioni di benessere soggettivo relativo e strutturato su variabili di tipo economico. Le analisi empiriche sul paradosso della felicità evidenziano come la qualità della vita sia fortemente interessata dalla dimensione relazionale, la quale anche in raffronto ai livelli di reddito rappresenta dimensione centrale nella definizione soggettiva del proprio

³¹ Cfr. Giorgi, 2007.

benessere³². Il paradosso della felicità appare collegato alle circostanze riscontrabili nelle economie occidentali dove, nonostante si sia registrato negli ultimi anni una ragguardevole crescita dei consumi tradizionali, superato un certo livello di dotazione economico-patrimoniale, si percepisca sempre più diffusamente una riduzione del benessere individuale complessivo e, quindi, della qualità della vita. Ciò ci indica che il benessere non è già unicamente funzione dei beni e servizi di utilità presenti e acquistabili nei mercati, bensì sembra rilevante connettere l'agire socio-economico alle interrelazioni ad esso riconducenti. Ciò è stato meglio definito, nella seconda metà degli anni '80, da quattro autori scientificamente trasversali: Nussbaum (1986), Donati (1986), Gui (1987) e Uhlaner (1989) come quell'insieme di beni ai quali si può accedere unicamente mediante intese reciproche poste in essere successivamente al compimento di atti congiunti e non principiati da un individuo verso altri e da questi verso l'individuo medesimo.

Ancora Bruni (2006) annovera i beni relazionali come terzo *genus* a corollario dei più tradizionali beni pubblici e beni privati; essi non sono solamente connessi alla comprensione del paradosso della felicità ma – non senza una qualche provocazione dialettica – pure al concepimento dell'esistenza stessa dell'economia: se infatti quest'ultima viene ridotta a mero scambio strumentale si manifesta come il fine utilitaristico soverchi altre forme di rapporti umani. In questo senso il mercato – sia esso locale o globale – procede allo sviluppo numerario ma al tempo stesso limita la condizione del proprio stesso esistere, ossia l'impalcatura basale di fiducia e vocazione delle persone ivi interagenti alla cooperazione. Il bene relazionale si annida nelle articolazioni pubbliche fondanti la società oltre a determinare sostrato essenziale per le imprese di profitto tendendo a ridurre, nel contrasto ideologico, le externalità negative proprie della logica economista esacerbata.

È da qui che si deduce il significato non già precipuamente sociale ma anche economico: assumendo a particolare volano favorente – nell'attività economica – le relazioni interpersonali in grado di regolare/garantire protezione, sostenere e coordinare la società nonché diffondendo conoscenza, senso di cooperazione e reciprocità.

Le osservazioni storiche indicano dunque l'urgente necessità di arricchire le teorie economiche sui beni relazionali, sebbene complesse, partendo dal novero e dall'utilizzo di nuovi strumenti del sapere in ottica evidentemente interdisciplinare. Seguendo tale direzione, sono stati sicuramente rilevanti taluni seminari tenutisi a Venezia nel 2000 dalla "Group Analytic Society" sul tema "Il denaro e il suo significato a partire dal gruppo". Nelle circostanze congressuali menzionate parteciparono infatti gruppoanalisti,

³² Cfr. Kahneman, 2004.

filosofi, psicologi, sociologi ed economisti, ed emerse – in chiave dapprima antropologica, successivamente in ottica di sviluppo socio-demo-economico – come fosse opportuno rilevare l'efficacia di strumenti non già meramente erogativi di disponibilità finanziarie, ma che intendessero l'inclusione, l'integrazione e la cooperazione come significato primo nella redistribuzione della ricchezza.

Eleggendo il microcredito quale veicolo fondante tale molteplicità di intenti, va tuttavia aperto un necessario dibattito circa la dicotomia di processo che si è venuta a creare all'interno della pletora di programmi fioriti su scala mondiale; sebbene sempre con la principale vocazione di attenzione alle prossimità umane e alla loro affrancazione dai livelli ultimi di indigenza, va tuttavia esplorata la diversità procedurale osservata: microfinanza come appendice all'attività bancaria verso le categorie deboli fino al momento escluse dal circuito, ovvero microcredito inteso come volano di relazioni, saldatore trasversale tra i differenti insiemi reddituali propri della società, latore di fiducia ed *empowerment*, generatore di nuove leve sociali in costante divenire e portatrici di osmosi umane continuamente rigenerantisi a partire dalle potenzialità dell'individuo.

2.3.1 IL MODELLO DELLA GRAMEEN BANK ED INIZIATIVE EMULATIVE

La Grameen Bank opera, come noto ed abbondantemente sottolineato in precedenza, prevalentemente nei territori bengalesi, in un contesto di estrema e diffusa povertà sistemica. Il ruolo che si propone di svolgere non si risolve nell'erogazione di finanziamenti: essa ha viepiù assunto la valenza di veicolo portatore di progresso sociale ed umano, vocandosi al miglioramento delle condizioni e della qualità della vita.

Ciò è avvenuto – e continua tuttora – attraverso l'istituzione di scuole ed asili, la diffusione della cultura finanziaria e bancaria, la ripartizione di sementi e boccioli a sostegno delle economie agricole, la divulgazione dei principi sulla cura della persona fisica ed intellettuale. La banca prepara all'uopo dei seminari e dei laboratori su semplici e pratiche problematiche quotidiane, quali il mantenimento dell'ordine e della pulizia nelle case, sui fondamentali nutrizionali e l'assunzione equilibrata e proporzionata degli alimenti, coltivazione ed allevamento. Attraverso l'istituzione della SIDE (Studies Innovation Development Experimentation), la banca trasferisce, oltre ai capitali, conoscenze tecniche e tecnologiche alle più povere realtà rurali, oltre che l'assistenza e la consulenza nelle diverse fasi del processo commerciale. Tale braccio operativo agisce attraverso una capillarità di organismi specificamente orientati: Grameen Krishi, per lo sviluppo dell'agricoltura (fertilizzanti, sistemi d'irrigazione, macchinari, *marketing*), Grameen Motsho, relativo all'allevamento ittico e sottostrutturato in 20 zone costiere, Grameen Shamogree, creato per favorire la promozione delle produzioni rurali in Bangladesh e all'estero, Grameen Uddog, funzionante nell'ambito tessile producendo

cotone lavorato a mano da oltre 10.000 operai bengalesi, Grameen Telecom e Grameen Phone, nate per favorire la diffusione della telefonia nelle aree extraurbane della regione, la prima senza fini di lucro, la seconda avente velleità di mercato attraverso la compartecipazione della norvegese Telenor (51%), Grameen Telecom (35%), la giapponese Marubeni (9,5%) e la Gonophone Development Company (4,5%). Grameen Phone conta oggi (fine 2010) – in Bangladesh – oltre 10 milioni di utenti (più del 60% dell'intero comparto); le donne che fruiscono di un prestito a ciò finalizzato si organizzano quali punti telefonici dei villaggi, affittano i telefoni cellulari e realizzano un guadagno. E ancora, Grameen Shakti, destinato allo studio di energie alternative per ridurre l'impatto ambientale e l'inquinamento nei villaggi, Grameen Cybernet e Grameen Communication, costituite per facilitare la conoscenza e la presenza dei servizi internet tra gli abitanti, Grameen Trust, intesa per finanziare i progetti atti a replicare il modello Grameen nel mondo. Su quest'ultimo istituto collaterale pare opportuno spendere ulteriori parole di dettaglio, per l'importanza che assume ai fini della ricerca in questione. Il programma di replica della Grameen Bank è stato appunto lanciato quale programma della Grameen Trust nel 1989 con l'obiettivo di essere parte attiva nella crociata contro la povertà nel mondo. La Grameen Trust nasce nello stesso 1989 con l'unico scopo di convertire in realtà la filosofia Grameen, lavorando fianco a fianco con tutti quelli impegnati nella lotta contro l'indigenza. Essa è oggi uno dei maggiori network internazionali di organizzazioni di microcredito rivolte ai poveri nel mondo. Attualmente (2011) contribuisce al finanziamento, training, assistenza tecnica e altri servizi di supporto a 86 programmi di microcredito basati sul modello Grameen in 28 nazioni.

È pertanto evidente che non già la sostenibilità finanziaria (che pare raggiunta solamente da poco più della metà della struttura operativa capillare), bensì l'integrazione sociale, prima gruppettuale poi sistemica degli afferenti rappresenta la chiave di volta che regge l'architettura ideologica e la finalità stessa dell'istituto.

2.3.1.1 Programmi “Grameen compliant”, repliche e devianze metodologiche non sostanziali come volano di sviluppo nelle aree depresse del mondo

Negli ultimi trent'anni abbiamo assistito ad uno sviluppo notevole del microcredito, fino a diventare a livello planetario lo strumento principale di lotta alla povertà e sostegno alle piccole imprese altrimenti escluse dai circuiti finanziari. Secondo i dati del “Microcredit Summit”, nel 2002 i programmi attivi nel mondo erano 2.572 – per un totale di circa 67.419 mila clienti –, di cui 2457 nei paesi in via di sviluppo (67.606 mila prenditori). Dai dati su riportati si evince come il microcredito sia ampiamente diffuso nei paesi a più alta incidenza di povertà e marginalità, restando in proporzione trascurabile nelle nazioni economicamente più evolute. La ragione di ciò va anche ricercata nelle barriere poste dagli impianti normativi propri dei paesi industrializzati,

che disciplinano oculatamente (e severamente) le nascite delle istituzioni finanziarie, specie se rivolte anche alla raccolta ed al risparmio.

In Asia lo scenario socio-economico e culturale di molte Nazioni non appare sostanzialmente dissimile da quello osservabile in Bangladesh: ciò ha favorito, di concerto con la continuità geografica, la germogliazione di esperienze di microcredito basate sul modello yunusiano. I programmi attivati riguardano Nepal, Pakistan, Corea del Sud, Cambogia, Vietnam, Indonesia, India e Cina. L'impalcatura mostra un'eterogenia interpretativa: dalla stampigliatura prevalentemente governativa rilevata in Cina, il paesaggio offre progetti avviati da organizzazioni internazionali, da associazioni di volontariato e da strutture universitarie (perlopiù in India ed Indonesia). I metodi di selezione della clientela sono mutuati da Grameen: vengono accolti tutti coloro che rientrano in una situazione reddituale ricadente sotto una soglia determinata in termini monetari ovvero in ettari di terra o chili di grano posseduti; la preferenza ricade anche qua sulle donne. Accanto alle mere reiterazioni di Grameen Bank – tra cui citiamo per rilevanza la *Manidham Grameen Savings Cum Credit Services (MGSCS)* e la Grameen Koota in India, il *Myanmar Grameen Replication Project: Sustainable Livelihoods through Microcredit for the poorest*, in Myanmar e la *GB-Nepal* – vale la pena riesporre alcune istituzioni, che, sebbene operino sotto un'egida strutturale indipendente, nello sviluppo del proprio modello non hanno prescinduto dall'esperienza Grameen. Tra queste *Women for Women (WWA)*, afghana, che opera su gruppi rurali e urbani formati tra vedove, ragazze-madri, ovvero sfollati interni e rifugiati o rimpatriati, incidendo sulla nascita e sull'incubazione d'imprese, soprattutto nel settore agricolo, nonché fornendo corsi di formazione e di educazione sui diritti fondamentali dell'uomo. *Taraqee e Kashf Foundation* in Pakistan: la prima si concentra prevalentemente sulle donne appartenenti alle due principali tribù locali, Baloch e Hazara, e il gruppo *target* viene definito tra famiglie che guadagnano meno di Rs. 1.200 al mese; la seconda lavora su gruppi femminili selezionati secondo i seguenti criteri: donne sposate con reddito familiare inferiore a Rs. 2.500 al mese e/o un reddito pro-capite non eccedente le Rs. 450 mensili. Le proprietà terriere della famiglia non dovrebbero superare i 1,5 ettari e devono essere situate all'interno dell'area di intervento prevista dal programma. Altri fattori, come quantità e valore dei beni mobili posseduti e il numero di persone a carico vengono altresì considerati in sede di assunzione. Le imprese implementate sono perlopiù rivolte alla filiera del pollame, imballaggio e conservazione alimentare, agricoltura e artigianato. Interessante anche l'assetto operativo della *LLSC*, in Corea del Sud: si occupa di donne scarsamente istruite, senza casa e appartenenti alle famiglie più indigenti in assoluto, con reddito complessivo inferiore ai \$ 700 mensili.

In Africa è la cooperazione internazionale a tenere le fila dei programmi di microcredito, utilizzati come propulsore principale per lo sviluppo. Le ONG che portano avanti tali

progetti, non seguono una direzione univocamente tracciabile ed omogenea: particolare attenzione viene però generalmente rivolta all'incidenza sull'integrazione e sullo sviluppo locale nonché, a livello nodale, sul metodo del gruppo; le attività finanziate sono le tipiche dei paesi a forte incidenza del settore primario: allevamento, piccole colture, pesca, artigianato caratteristico. Si cita, tra le più rilevanti, *Africapfund*, con quartier generale in Sudafrica.

In America latina sono presenti diversi programmi di microcredito: si riserva una qualche ridondanza espositiva, per gli scopi precipui del presente paragrafo, a quelli più aderenti alle dinamiche Grameen. In Argentina, Bolivia, Messico, Nicaragua e Perù è stato sviluppato il programma *Pro Mujer*, che prevede prestiti alle donne di somme comprese tra i \$ 50 a \$ 1,500 con termini di pagamento dai quattro ai sei mesi. Il prestito medio è di circa \$ 300. Le donne che pagano in tempo i loro prestiti sono ammesse a prestiti più consistenti. Il Programma prevede gruppi di donne organizzate in banche comunitarie di 18-28 membri. Regolarmente le donne si incontrano in centri di quartiere per pagare le rate dei prestiti, mettere denaro in conti di risparmio e ricevere una formazione in competenze di *business* e istruzione sanitaria. Se una donna non può effettuare il pagamento di una settimana, gli altri membri del gruppo pagano la rata. Successivamente, il cliente rimborsa il gruppo cercando di contrarre i tempi quanto possibile. Le banche di comunità, con l'aiuto della Pro Mujer, raccolgono i risparmi dei singoli membri e depositano il denaro in un conto di risparmio del gruppo gestito da una banca tradizionale. I clienti possono accedere ai loro risparmi nei giorni in cui le loro associazioni si incontrano. In aggiunta a questi risparmi su base volontaria, i clienti dovrebbero risparmiare il 20% dei loro prestiti per le emergenze come la malattia o calamità naturali. Tale progetto nasce in Bolivia nel 1990, replicato con successo il modello in Nicaragua nel 1996, in Perù nel 1999, in Messico nel 2001 e in Argentina nel 2005. I servizi forniti da ciascuna Pro Mujer sono stati modificati per adattarsi alle condizioni economiche e culturali di ciascun paese. La *mission* consiste evidentemente nel creare organizzazioni di microfinanza – precipuamente dedicate alle donne povere dell'America latina – che prevedano un pacchetto integrato di servizi finanziari, attività di formazione, supporto alla salute ed educazione all'infanzia. Il *Friendship Bridge*, in Guatemala, offre piccoli prestiti alle donne per l'istituzione o l'ampliamento di una piccola impresa. Fondata nel 1998 da due coniugi (Connie e Ted Ning) – i quali avevano avviato qualche anno prima un programma di microcredito con le donne in Vietnam – allo scopo di fornire interventi di microcredito e programmi educativi a donne che vivono negli altopiani occidentali, nelle pianure ed in zone periurbane, caratterizzate da alti livelli di povertà e analfabetismo. I prestiti vanno da \$ 50 a \$ 1.000 e sono segnatamente destinati per attività quali la produzione artigianale e l'allevamento. I gruppi contano dai 10 ai 30 membri. Il gruppo diventa fiduciario della banca che sviluppa (insieme con il medesimo) i piani aziendali, le linee di credito da rivolgersi ai

singoli membri, nonché le iniziative formative che si svolgono in occasione degli incontri per i rimborsi delle rate. Ogni gruppo così definito elegge tra i propri membri un comitato esecutivo, che comprende un presidente, un vicepresidente, un tesoriere e un segretario. Le elezioni si svolgono all'inizio di ogni ciclo di prestito; il comitato è responsabile della gestione del gruppo. *FINCA - Fondazione Internazionale per l'Assistenza Comunitaria*, presente in Ecuador, El Salvador, Guatemala, Haiti, Honduras, Messico e Nicaragua; Nasce nel 1986 da un'idea di John Hatch (economista) che attiva un piccolo programma di Banking Village (gruppi di 10-30 partecipanti finalizzati al sostegno finanziario e costituiti da vicini di casa) in El Salvador per fornire credito alle donne a basso reddito operanti nel commercio: incoraggiati dal successo del programma hanno implementato progetti analoghi nelle regioni succitate. Sulla stessa falsariga, in Honduras, è nato nel 1999 il progetto *Adelante*, sotto l'impulso dell'ingegnere aerospaziale Tony Stone, sconvolto per lo sfacelo provocato l'anno prima dall'uragano Mitch e deciso a voler stimolare un processo di rivalsa economica in quei territori.

2.3.2 IL METODO "ACCION": ALLA CONTINUA E PERENTORIA RICERCA DELL'AUTOSOSTENIBILITA'

Pare importante – anche in considerazione dei termini numerari di operatività coinvolti – evidenziare lo svilupparsi, negli ultimi venti-venticinque anni, di una scuola di pensiero parallela che ha interessato talune geografie mondiali (ad esempio il Nord Europa mediante istituzioni quali Triodos Bank e Oikocredit³³ o l'Indonesia con la Bank Rakyat³⁴) e il cui modello più rilevante è manifestamente rappresentato dal braccio operativo-creditizio della ONG statunitense ACCION, epicentrato nell'America latina e centrale, in particolare Bolivia, Perù e Messico.

L'organizzazione ACCION, rappresentata e strategicamente indirizzata dall'economista e sottosegretario Affari Generali U.S.A. Maria Otero, nasce intorno agli anni '60 del secolo scorso con finalità di cooperazione allo sviluppo di alcune aree fortemente depresse dell'America meridionale. Dai primi anni '70 comincia invero a volgere l'attività caratteristica sulla microfinanza, immaginando tuttavia l'autosufficienza finanziaria degli istituti erogatori come necessità prima per garantire e garantirsi un

³³ Banche Etiche a procedura formale/tradizionale di gestione del rischio.

³⁴ "Istituto bancario a fini di lucro (nel 2008 ha realizzato profitti pari a 5.25 miliardi di US\$) che dedica l'80% del suo portafoglio prestiti a micro, piccole e medie imprese. La concessione dei prestiti è condizionata al deposito di garanzie collaterali (conto risparmio, terra, mobili, elettrodomestici e così via). Il valore del *collateral* richiesto è determinato dall'ammontare del prestito e dell'interesse. Se il prestito raggiunge o supera i US\$ 600, vengono richiesti titoli fondiari. L'ammontare minimo dei prestiti è di US\$ 25, quello massimo di US\$ 5'000. Il rimborso avviene mensilmente, ogni trimestre o ogni sei mesi. Il tasso d'interesse è aumentato dello 0,5% se il rimborso non avviene entro i termini convenuti. Il tasso di rimborso raggiunge il 98,3% mentre il tasso d'interesse è dell'ordine del 30%." (Cencini e Borghi, 2010: 34)

mantenimento sul mercato scevro da leve altrui, filantropiche o governative che siano. Opera in otto Stati della Federazione somministrando crediti individuali e di gruppo. I primi sono riservati ai residenti e/o lavoratori nella zona di riferimento, avere almeno 21 anni ed essere lavoratore autonomo o esercitare un'attività imprenditoriale stabile; è necessario esibire una garanzia collaterale o confirmataria. La seconda metodologia è veicolata dalla formazione di un gruppo di solidarietà tra prenditori ed ogni membro garantisce per gli altri. L'ammontare dei prestiti varia dai 100 \$ ai 5.000 \$ e l'ammortamento non può superare i 24 mesi. I beneficiari sono principalmente ispanici (65%); residualmente afroamericani (17%), bianchi non ispanici (15%) e altre minoranze (3%). L'impatto che il microcredito erogato ha avuto sui prenditori viene sintetizzato in una crescita del reddito mensile del 38% (circa 455 \$), un aumento del profitto medio del 47% ed un incremento del capitale di rischio del 42%³⁵.

Nel 1992 viene creata in Bolivia "BancoSol", progetto nato già qualche anno prima di concerto tra ACCION INTERNATIONAL e taluni uomini d'affari indigeni, dapprima converso nella Fondazione per la Promozione e lo Sviluppo della Microimpresa - PRODEM. BancoSol – ma si potrebbe citare, con finalità espositive analoghe, l'affiliata messicana Compartamos, ovvero Mibanca in Perù – esercita, nel settore microcredito, attività non dissimile dai processi reggenti le logiche lucrative delle banche commerciali tradizionali. Nella sostanza accoglie e persegue i principi di autosostenibilità professati e finalizzati alla crescita autonoma ed indipendente: ciò attraverso una maggiore aliquota nominale sul tasso d'interesse applicato, ma anche mediante il ricorso a tecniche di ingegneria finanziaria strutturata e derivata, quale ad esempio la vendita di certificati di deposito sui propri mercati nazionale o internazionali.

Tale procedimento, se da un lato verte ad una più attenta allocazione delle risorse, allenta – dall'altro – il confine fisiologico tra microfinanza e sistemi bancari formali, nonché assoggetta i programmi alle "logiche di mercato", che impongono inesorabilmente un sistema di *pricing* elevato ed una setacciatura istruttoria tale da escludere ulteriormente e nuovamente i più deboli, in forte antitesi con le finalità dello strumento e le velleità d'inclusione spesso dichiarate. *"Ciò che caratterizza l'approccio adottato da ACCION e dai suoi associati è la volontà di fare della microfinanza un'attività redditizia capace di generare profitti. Il desiderio di non dipendere da aiuti esterni è comprensibile, ma ci si deve chiedere se questo obiettivo sia da raggiungere a ogni costo e se gli elevati tassi d'interesse praticati (per esempio, in Messico Compartamos applica tassi d'interesse annuali superiori al 90%) non allontanino queste istituzioni dai principi etici e sociali che hanno fondato la microfinanza"* (Cencini e Borghi, 2010: 37).

³⁵ Cfr Brunori, 2005.

2.3.3 IL CALCOLO DEL *RATING* PER LE ISTITUZIONI DI MICROFINANZA

Tra le specifiche originate dal “mercato della microfinanza”, si assiste viepiù in epoca attuale allo sviluppo e all’implementazione di sistemi di valutazione mediante *rating* delle istituzioni chiamate a svolgere tali operazioni quali proprie principali attività caratteristiche.

Le agenzie che si vengono a porre in tale scenario d’analisi ed attribuzione di punteggio, ottengono abilità certificatrice previo accreditamento presso il CGAP, Consultative Group to Assist the Poor, consorzio di 33 istituzioni internazionali, tra cui agenzie Onu, organismi governativi di cooperazione (tra cui il Ministero degli Affari Esteri italiano) e banche regionali di sviluppo. A tutt’oggi si annoverano 12 organizzazioni di «raters», di cui la metà sono filiali di agenzie di *rating* ufficiali, come Standard & Poor’s Argentina o Fitch Cile, con un curriculum, invero, di appena qualche esperienza di valutazione. Tra le medesime è censita anche ACCION INTERNATIONAL, la quale, essendo, come si è detto, un *network* di istituzioni di microfinanza, rischia evidentemente possibili conflitti di interesse; e ancora, vale la pena di citare la francese Planet Rating, la statunitense MicroRate, due indiane, Crisil (agenzia formale con sezione specializzata) e M-Cril, e, unica italiana, microfinanza srl.

Con la velleità di operare un utile collegamento con quanto emerso nella trattazione dei precedenti paragrafi, sembra opportuno focalizzare come l’ideologia procedurale di ACCION – sintetizzabile nella priorità di una performance endogena, anche nella microfinanza, quantomeno orientata al *break-even* se non già all’utile di periodo – trovi riscontro negli algoritmi utilizzati dalla medesima in fase di computazione del *rating* dei programmi esaminandi. La connazionale e succitata MicroRate, ad esempio, calcola il punteggio attraverso la ponderazione sistematica di:

- Profilo Finanziario;
- Operazioni Microfinanziarie (qualità e quantità sul totale);
- Qualità del Portafoglio;
- Sistema di governance e di management;
- Prospettiva sociale

Laddove quest’ultima assume ruolo preminente, specie nei suoi sottoinsiemi circa l’inclusione, l’ampiezza del raggio d’azione in termini di livelli d’indigenza dei candidati prenditori, il concorso allo sviluppo del territorio o della comunità di riferimento. ACCION INTERNATIONAL, viceversa concentra forte ridondanza su variabili più spesso note alle vigilanze proprie delle banche tradizionali, quali efficienza, qualità degli

assets, rischio aggregato di portafoglio, adeguatezza patrimoniale sulle attività finanziarie, indice di remunerazione del capitale.

2.3.4 IL MICROCREDITO NEI PAESI ECONOMICAMENTE SVILUPPATI

Negli ambienti economici caratterizzati da diffuso benessere non mancano comunque situazioni di marginalità e di esclusione creditizia in cui si manifestano evidentemente le discontinuità di cui si è ampiamente trattato in precedenza. In tali contesti la finalità del microcredito non viene già percepita come strada per arginare la povertà e procedere verso lo sviluppo sociale, bensì come strumento in grado di ottemperare agli obiettivi di coinvolgimento di tutti gli attori del sistema. In Italia – ad esempio – per quasi il 15% delle famiglie è fortemente difficoltoso l'accesso al credito bancario. Inoltre, la crescita della povertà relativa, le problematiche di accesso al primo impiego, il lavoro sempre più caratterizzato da precarietà appaiono patologie sempre maggiormente interessanti i paesi in parola: la microfinanza, favorendo l'autoimpiego, può rappresentare una valida soluzione all'attenuazione di tali condizioni. A ciò si affianca la sempre maggiore restrizione finanziaria che stanno subendo le microimprese esistenti – che in Europa rappresentano circa il 90% del totale delle imprese³⁶ – a causa della rischiosità a loro intrinseca e dovuta ai cicli economici ad esse propri. Un cenno di menzione è doveroso riservarlo all'approccio fortemente assistenziale che caratterizza le politiche di intervento nelle nazioni più sviluppate: questo aspetto ha limitato fortemente la realizzazione di programmi di microcredito, essendo fondato su un'ottica di carità e trascurando le potenzialità individuali, la fiducia e la promozione dell'individuo. Nello scenario descritto non si è dunque avvertita fortemente la necessità di impianti di microcredito strutturati, pertanto le iniziative esistenti hanno spesso avuto impulso da soggetti muoventi singolarmente e non indirizzati da chiare legislazioni nazionali in materia: ciò ha portato alla proliferazione di istituti eterogenei e formalmente dissimili (società anonime, piattaforme e reti di microfinanza, fondazioni, associazioni).

Nel Nord America, tuttavia, si rilevano degli istituti che – in linea di massima – hanno recepito l'idea Grameen, non senza una qualche personalizzazione metodologica. In Messico opera, oltre al menzionato *Compartamos Banco*, *Renamur*, intervenente sulle donne organizzate per gruppi mediante la proposta di microprestiti ed assicurazioni: non esistono tuttavia chiari doveri di risparmio parallelo, né partecipazione all'azionato. Nel Canada la *Calmeadow* è l'organismo di riferimento, essa ha una vocazione maggiormente commerciale e non necessariamente lavora in maniera grupale. Negli Stati Uniti, precisamente a New York City – icona della finanza liberista – nel sobborgo Jackson Heights (distretto del Queens) esiste da qualche anno *Grameen America*, replicate Grameen Bank.

³⁶ Liberatore ed Andreani, 2004.

Accennando per completezza espositiva all'Europa, troviamo un'interessante operazione di microcredito in Norvegia, la *Norwegian Women Network Bank* (banca norvegese delle donne) nelle isole Lofoten – estremo nord della nazione –, appunto creata a tal proposito: oltre la mansione propria microcreditizia, assolve la funzione di favorire la permanenza della popolazione in luoghi naturalisticamente attraenti, ma socialmente complessi e complicati. Il progetto è finanziato dallo Stato e supervisionato nonché sponsorizzato dallo stesso Yunus. I finanziamenti hanno durata di 3 anni ed il procedimento è identico a quanto previsto da Grameen Bank. Sono stati formati 6 gruppi, ognuno composto da cinque donne. Maturato un propedeutico periodo di *training*, è stata assegnata a ciascuna partecipante la somma di 5mila euro. È il gruppo a decidere tempi e modalità di restituzione; il tasso d'interesse varia tra il 2,5% e lo 8%: nel corso di alcuni anni sono stati posti in essere piccoli laboratori tessili, botteghe di manufatti in legno ed officine di ferramenta finalizzata all'artigianato locale. Ma è la Francia il paese in cui il microcredito risulta essere maggiormente evoluto, sia in termini di operatori che di volumi di collocato. La realtà più significativa è l'associazione *ADIE* (Associazione per il Diritto all'Iniziativa Economica), fondata nel 1990 da Maria Nowak, di cui si tratterà in apposita sezione nei capitoli seguenti.

3 ASSETTI GEOECONOMICI E DINAMICHE EVOLUTIVE DELLA MICROFINANZA: DAI PRINCIPALI ESEMPI DI RIFERIMENTO ALLA TEORIZZAZIONE DI UN SOVRAMODELLO IDEALE

«Le città sono luoghi di scambio, come spiegano tutti i libri di storia dell'economia, ma questi scambi non sono soltanto scambi di merci, sono scambi di parole, di desideri, di ricordi» [Italo Calvino]

3.1 RIFERIMENTI DI RACCORDO

Si è largamente disquisito in precedenza sull'attuale interesse che riscuotono il microcredito e la microfinanza per la loro qualità e funzione precipua di strumenti d'intervento – specie nei paesi economicamente svantaggiati – contro l'indigenza sistemica. Con punte d'attenzione in vari ambienti e livelli a partire dalla metà del secolo scorso, si possono riconoscere le *ακμαί* planetarie nell'ambito della cooperazione internazionale con il *summit* globale del 1997 e dall'indizione del 2005 quale anno internazionale del microcredito.

Nelle strutture accademiche e nelle diverse realtà operanti per la diffusione della microfinanza e del microcredito si è assistito ad un generale approfondimento che, partendo da un confronto sull'adattamento dei modelli teorici di riferimento ai differenti contenuti socio-economici dei Paesi in via di sviluppo (PVS), si è allargato alle realtà “occidentali” industrializzate ed evidentemente – di conseguenza – anche all'Italia. Tale confronto, citato come origine dell'ampia riflessione corrente, ha individuato nella figura di intermediario microcreditizio un'istituzione efficace per la gestione del rischio e del credito. Se si analizzano, infatti, a livello generale, le principali differenze tra realtà ricche e povere, emerge l'incidenza della differente gestione del rischio e della propensione al medesimo.

Nei paesi poveri si assiste ad una “quotidianità” più precaria nei diversi settori della vita pubblica e privata: ad esempio nella strutturazione del sistema sanitario, in una produzione economica retta maggiormente dal comparto primario e in particolar modo agricolo, nella “giurisdizione” nel capitale umano, nello sviluppo delle infrastrutture; nel mercato economico, ai vari livelli inteso, la provvisorietà è altresì appunto ben visibile nell'incapacità di amministrare e fronteggiare il rischio tramite assicurazione o credito a

causa della struttura propria dello stesso. Tutto ciò rende manifestamente ostica la gestione dei contratti, soprattutto nella delicata e determinante fase dell'*enforcement*³⁷.

Diverse sono le tipologie di intermediari – più o meno strutturati – che è d'uopo annoverare, richiamandole da quanto illustrato in introduzione, tra gli operatori di finanza prossima: cooperative di credito, ROSCA (*Rotating Savings and Credit Association*), agenti di credito informale e credito dei fornitori.

Essi, facendo un uso relativamente basso delle vie contrattuali codificate nel sistema legislativo, a fronte di evidenti e più volte citati limiti, hanno permesso a molti imprenditori di accedere al credito loro occorrente, implementando un processo evolutivo non necessariamente orientato che ha portato alla nascita di nuove istituzioni d'intermediazione creditizia: ci si riferisce precipuamente alla storia di Yunus³⁸ e della

³⁷ “*Gli effetti negativi che una bassa qualità dell'enforcement può produrre sull'economia sono molteplici e la letteratura ha individuato ed evidenziato empiricamente l'esistenza di numerosi di essi: compromettere la crescita dimensionale, impedire lo sviluppo dei mercati finanziari, distorcere il mercato del credito e quello del prodotto, ostacolare la crescita dell'economia*” (Marchesi D., 2008: 73)

³⁸ Nel 1940, terzo di 14 figli (5 dei quali morti da bambini), nasceva a Chittagong – il più importante centro economico del Bengala Orientale – Muhamed Yunus. Laureatosi in Economia, ha poi proseguito gli studi negli Stati Uniti, conseguendo il dottorato all'Università di Vandebilt di Nashville, in Tennessee. Tornato in patria, nel 1972 diviene capo del Dipartimento Economico dell'Università della sua città natale. Nel 1974 vive in prima persona il disfacimento sociale provocato dalla grave carestia che ha interessato il Bangladesh: assistendo inerme alla desolante visuale della sua gente affamata e costretta a mendicare, comincia a provare disagio nel vestire il ruolo di professore di economia, avvertendo vieppiù estranee alle questioni proprie del territorio e del contesto che gli è proprio le teorie acquisite negli anni precedenti. “*Provavo sempre una sorta di ebbrezza quando spiegavo ai miei studenti che le teorie economiche erano in grado di fornire risposte a problemi economici di ogni tipo. Ero rapito dalla bellezza e dall'eleganza di quelle teorie. Ora, tutt'a un tratto, cominciavo ad avvertire un senso di vuoto. A cosa servivano tutte quelle belle teorie se la gente moriva di fame sotto i portici e lungo i marciapiedi? ... Dov'era la teoria economica che rispecchiava la loro vita reale? Come potevo, al solo scopo di salvare il prestigio delle dottrine economiche, continuare ad imbottire di chiacchiere gli studenti? Avevo voglia di scappare dai manuali, e dalle teorie, di lasciarmi alle spalle la vita accademica. Mi premeva capire la realtà che circondava la vita dei poveri, scoprire l'economia di un villaggio nel suo svolgersi quotidiano*” (Yunus, 1998). Tuttavia rifuggiva l'idea dell'elemosina: “*dà solo al donatore l'impressione di fare qualcosa e chi raccoglie denaro mendicando non è motivato a migliorarsi. Mendicare priva l'uomo della sua dignità, togliendoli l'incentivo a provvedere alle proprie necessità con il lavoro, lo rende passivo*” (Yunus, 1998). Soltanto il favorire l'opportunità di emanciparsi autonomamente dalla povertà, poteva garantire alle persone di recuperare fiducia in loro stesse e conservare la propria dignità. Elaborato l'assunto precedente, il professor Yunus ed alcuni suoi studenti iniziano a visitare le case del vicino villaggio di Jobra, al fine di carpire la condizione delle persone a loro prossime e la realtà socioeconomica complessiva. Lo scenario che censiscono è drammatico: le materie prime vengono acquisite a credito dai fornitori, ai quali vengono rivenduti i prodotti opportunamente trasformati con un valore aggiunto apprezzato in pochi centesimi di dollari; ovvero, i processi commerciali vengono intermediati da gli usurai, essendo evidentemente esclusi dai circuiti creditizi ortodossi. Gli istituti tradizionali non erogavano loro prestiti, sia per l'antieconomicità insita nel rapporto tra i costi d'istruttoria e la

*Grameen Bank*³⁹. Assume dunque rilevanza focale e propedeutica agli intenti del presente lavoro approfondire gli aspetti propri della microfinanza nelle loro declinazioni

modesta entità della cifra richiesta, sia per l'assenza di garanzie patrimoniali dimostrabili dagli aspiranti prenditori. Il gruppo di lavoro comincia ad inventariare gli individui ricorrenti a rapporti di prestito con i commercianti: i risultati sono ancora una volta sconcertanti: l'elenco si compone di 42 nominativi per un totale acceduto di 856 taka, l'equivalente di 27 dollari: le 42 famiglie impegnate, per rifondere il proprio debito sono ridotte agli stenti. Yunus si reca dunque alla banca Janata di Jobra, affinché agevoli nuova finanza ai poveri del villaggio. Ottiene la concessione di 10.000 taka (300 dollari): tuttavia egli è costretto accompagnare ogni beneficiario con la propria fideiussione personale.

³⁹ Nel 1977, per merito del coadiuvo dell'amministratore delegato della Krishi Bank, Yunus riesce ad affrancarsi dalla fase sperimentale – come si è detto nella nota precedente (di cui la presente costituisce evidentemente il proseguimento cronostorico), sostanzialmente basata sul lavoro di studenti volontari – e conquista la gestione di una filiale della banca citata medesima, che appella Grameen Bank: durante un seminario dispensato dalla Banca Centrale intitolato “finanziare i poveri in ambiente rurale”, chiamato a parlare, Yunus descrive (e pubblicizza) la sua idea e quanto posto in opera, invitando il a correggere il sistema attraverso l'impostazione di procedure facilitanti le modalità di rimborso; ciò in netta contraddizione con il tenore dei relatori altri, per i quali era viceversa importante restringere ulteriormente le maglie del credito ed eleggere una *elite* di clienti solvibili. In quegli anni la cornice del progetto è ancora contenuta: i clienti risultano essere circa 500 e i programmi, relegati a scale ridotte, non riescono ad attirare l'interesse delle banche governative. Il 6 Giugno 1979, tuttavia, grazie all'accoglimento da parte del vicegovernatore della Banca Centrale, assume l'incarico di implementare il programma microcredito nella regione del Tangail. L'esperimento è così articolato: ogni banca nazionale dedica almeno tre agenzie nella provincia appena sopra menzionata oltre ad alcune nell'*umland* di Chittagong (tra cui la stessa banca del villaggio di Jobra), per un totale di 25 filiali. Nonostante l'imminente guerra civile, da una valutazione condotta tre anni dopo (1982), i prenditori Grameen sono oltre 28.000 (cfr. Volpi, 1998). L'impostazione è innovativa e pionieristica, sia nella tecnica adottata, sia nell'approccio con l'aspirante cliente. “Quando oggi qualcuno mi chiede “come le sono venute tutte quelle idee innovative?... io rispondo “abbiamo guardato come funzionano le altre banche e abbiamo fatto il contrario” (Yunus, 1998). Gli istituti di credito canonici attendono che il potenziale cliente si rechi all'interno dei propri locali e formalizzi una richiesta di prestito; nel modello Grameen sono gli operatori a recarsi dalle persone del villaggio. L'intento è quello di creare un ambiente umano favorevole, paritario, agiato: per un povero (in genere scarsamente scolarizzato) l'ufficio può apparire come un luogo ansiogeno e minaccioso, nonché creatore di chiusure e distanze tra egli e il funzionario gestore. I clienti di Grameen sono i marginali, i più poveri tra i poveri: erogare loro dei finanziamenti significa interpretare assieme un rapporto di fiducia, ritenendo solvibili soggetti che l'impianto bancario mondiale ha sempre allontanato. Il servizio basale del modello Grameen è la concessione del finanziamento, al quale si affiancano strumenti corollari affinati nel tempo, quali i fondi mutualistici di risparmio, prodotti assicurativi e leasing mobiliari. Come si è sottolineato in precedenza il 94% dei riceventi i prestiti Grameen sono donne: “Le donne nella gran parte dei paesi sottosviluppati sono le più emarginate sul piano lavorativo e sul piano economico e sociale, le donne costituiscono la maggioranza dei poveri e per il loro legame con i figli rappresentano concretamente il futuro del paese. Se tra gli obiettivi dello sviluppo figurano il miglioramento delle condizioni di vita, l'abolizione della miseria, l'accesso a un lavoro dignitoso, la riduzione delle ineguaglianze è del tutto naturale partire dalle donne” (Yunus, 1998). Empiricamente si è altresì notato che le donne dimostrano uno spiccato senso della restituzione e, conseguentemente, un bassissimo tasso d'insolvenza. Tuttavia le banche bengalesi tradizionali hanno sempre mostrato assoluta recalcitranza nel prestare denaro alle donne: esistevano invero le cosiddette “agenzie per signore”, ma erano perlopiù vocate ad operazioni di raccolta. Qualora una donna richiedesse un finanziamento, il funzionario preposto inevitabilmente convocava il marito per rassicurarsi sul suo consenso. Il

all'interno della teoria economica dello sviluppo. Questi risultano maggiormente complessi a causa dei molteplici agganci della materia in vari ambiti socio-economici nonché della stretta connessione tra lo sviluppo finanziario e la crescita reale⁴⁰ dell'economia delle nazioni. Questa sottile giuntura si riscontra anche nell'importanza della funzione creditizia per il conseguimento dell'autosussistenza economica di un Paese, di cui si è fatto cenno anche nel capitolo precedente. Essendo, la microfinanza, un efficace strumento di lotta all'indigenza, si devono innanzitutto considerare gli obiettivi primari da raggiungere per inquadrare, affrontare e combattere la povertà medesima, per assistere, in tal modo, alla crescita e allo sviluppo endogeno di un territorio.

La centralità del mercato domestico dei capitali, la strategicità delle scelte interne di politica monetaria, la definizione del tasso di interesse in relazione alla disponibilità di capitali endogeni sono i requisiti obbligatori per lo sviluppo, ma risultano pericolosamente assenti laddove l'aiuto delle più importanti organizzazioni mondiali si limita a semplici trasferimenti di capitale, osservandoli concretizzarsi in un incremento esogeno del reddito nazionale che, allocato tra i risparmi o consumi in base alla peculiarità di ciascun paese, causa noncuranza e indifferenza circa l'accumulazione autoctona e – peggio – importante e tendenzialmente incrementale livello di dipendenza dall'afflusso di capitali esteri⁴¹. Le critiche mosse da Newlyn (1973), fondate sulla moltiplicazione del reddito interno derivante dall'afflusso di risorse monetarie esterne,

ginocentrismo yunusiano ha pertanto dovuto sopportare le resistenze di padri, mariti, mullah, commercianti e usurai che avvertivano minacciato il loro potere. Nel 1982, a consolidamento del programma, l'applicazione del medesimo ha interessato altri tre distretti: Ragpur, Dhaka e Ptua Khali, versanti in analoghe criticità in termini di nullatenenza degli abitanti, scarsa produttività agricola, severe problematiche demografiche. A cavallo tra il Settembre e l'Ottobre del 1983 il governo legiferò sul riconoscimento della Grameen Bank quale istituzione finanziaria indipendente con una compagine societaria che vede al 60% lo Stato e al 40% i clienti stessi; la percentuale governativa (suddivisa tra Stato, Sonali Bank e Krishi Bank) si riduce al 25% nel 1985; durante il 1986 l'esecutivo del Bangladesh concede a Grameen (differentemente dagli altri istituti di credito) uno statuto speciale: la composizione del consiglio di amministrazione è modificata affinché i clienti-azionisti siano in maggioranza e il direttore generale divenga di nomina discrezionale dello stesso. Allo stato attuale il 92% delle quote sociali è di proprietà dei prenditori! Nel 2006 Grameen Bank e Muhammad Yunus vengono consacrati a livello mondiale col premio Nobel per la pace *“per l'impegno nel creare sviluppo sociale ed economico partendo dal basso. La pace duratura non può essere realizzata se ampi gruppi di popolazione non trovano il modo per uscire dalla povertà. Il microcredito è uno dei modi. Lo sviluppo dal basso serve anche a promuovere la democrazia e i diritti umani. Il microcredito si è dimostrato una forza liberatrice in società dove le donne in particolare devono lottare contro condizioni economiche e sociali repressive”* (Comitato per il Nobel, 2006). L'atipicità del conferimento del premio a Yunus e Grameen corrisponde alla grandezza del messaggio che vuole essere divulgato su scala planetaria: la pace va intesa non già come sola risoluzione dei conflitti armati, ma anche con manovre di prevenzione delle disuguaglianze e delle infelicità, attraverso la difesa dei diritti umani e la propulsione dello sviluppo sociale.

⁴⁰ Cfr. Gurley e Shaw, 1955 e 1967.

⁴¹ Cfr. Griffin, 1961 e 1970.

alle considerazioni proposte sono parzialmente suffragate dalle considerazioni sugli effetti degli aiuti così detti “vincolati” che, imponendo ad un paese di aumentare la propria propensione marginale al risparmio, determinano un immediato utilizzo di risorse interne e, successivamente, uno sviluppo di lungo periodo. L’equilibrio tra le due posizioni esposte si dimostra come l’azione potenzialmente più efficace, considerando come evidenze teoriche e sperimentali abbiano dimostrato lo svincolamento delle risorse interne di un PVS dalle risorse della cooperazione internazionale attraverso (a) l’autosviluppo degli intermediari locali, (b) il superamento degli effetti derivanti dall’immissione disarmonica di aiuti esterni (sovradimensionamento del credito) mediante l’adeguamento alle capacità di assimilamento del tessuto imprenditoriale locale del credito stesso, (c) una corretta gestione del credito, attraverso l’affidamento del finanziamento su basi di merito, in virtù della responsabilizzazione degli intermediari derivante dalla gestione di sole risorse locali.

Le più importanti organizzazioni mondiali di aiuto allo sviluppo, tra cui anche la Banca Mondiale e il Fondo Monetario Internazionale, hanno adeguato il proprio operare a questa corrente di pensiero attraverso programmi di aggiustamento strutturale e la pratica del vincolo degli aiuti. Il successo e il fallimento di tali programmi sono determinati dalla rilevanza del risparmio locale, rilevanza incrementata dall’impiego del microcredito come strumento di lotta alla povertà. La necessità dell’utilizzo del microcredito appare evidente laddove si consideri come ai soddisfacenti tassi di crescita di PIL in alcuni PVS negli anni 60 e 70 del secolo scorso non è corrisposta un’effettiva riduzione della povertà strutturale. Da qui l’attenzione della comunità scientifica verso le cause della povertà ed il contributo della leva creditizia per il suo superamento.

La microfinanza, giustificata pragmaticamente dalla sua incidenza positiva sul contrasto alla povertà, ha validi fondamenti teorici nella letteratura riguardante l’intermediazione finanziaria e quindi, nel magistero che avalla l’esistenza dei mercati finanziari e degli intermediari che in essi si inseriscono. Le istituzioni di microfinanza hanno potuto incidere sulle inefficienze nello scambio diretto di risorse finanziarie tra datori e prenditori di fondi, quali le asimmetrie informative e i costi di transazione, riuscendo a modificare, in senso evolutivo, gli schemi tradizionali del credito, ad agire in territori segnati dalla miseria e consentendo ai cosiddetti *active poors* di ottenere credito e riscattarsi socialmente.

3.1.1 CONCETTI BASALI DELLA TEORIA DELL’INTERMEDIAZIONE FINANZIARIA: LE ASIMMETRIE INFORMATIVE E I COSTI DI TRANSAZIONE

Le informazioni asimmetriche e i costi di transazione sono concetti base della teoria dell’intermediazione finanziaria. L’informazione si definisce asimmetrica quando la base

rilevante di conoscenza non è ripartita adeguatamente tra gli coloro che partecipano al processo di scambio, più precisamente quando solo una parte degli interessati (*principal*, l'imprenditore) ha maggiori informazioni rispetto al rimanente dei partecipanti (*agent*, l'investitore). Nonostante si sostenga la congenicità delle asimmetrie informative negli scambi finanziari, dovuta alla naturale disponibilità di minori informazioni da parte dei concessori di risorse⁴², gli effetti negativi dell'asimmetria non si esauriscono alla conclusione del contratto, poiché l'investitore rimane fino alla scadenza del prestito nell'alea di soggiacere a comportamenti profittatori della controparte più informata; inoltre gli effetti negativi dell'asimmetria informativa aumentano quando il finanziamento richiesto risulta finalizzato all'avvio di nuovi progetti, essendo l'imprenditore unicamente consapevole dei reali rischi e dei possibili ritorni degli investimenti. A fronte delle problematiche esposte il compito dell'investitore sarebbe di scegliere un tasso d'interesse adeguato, al fine di escludere i soggetti dotati di progetti che non consentirebbero la restituzione delle somme concesse. I livelli del tasso d'interesse costituiscono, infatti, uno *screening device* e, nel caso di un suo incremento eccessivo, diviene indice di una possibile riduzione dei profitti da parte della banca: chi è disposto a pagare elevati tassi, infatti, considera il progetto, *ipso facto*, caratterizzato da un alto livello di rischio. L'effetto della selezione avversa, come definito convenzionalmente, è la conclusione di un processo dovuto all'accoglienza di clienti soggetti a rischi elevati di insolvenza e, perciò, evidentemente meno affidabili in termini di restituzione integrale – e nei termini predeterminati – del denaro. La garanzia a tutela di potenziali debitori insolventi, invece è utilizzata da deterrente al fine di evitare, dopo la dazione del prestito, comportamenti non performanti da parte del cliente (ad esempio sforzo sub ottimale per la realizzazione del progetto ovvero fallimento strategico); è inoltre un segnale di serietà e di credibilità del debitore, il quale, attraverso l'accettazione della stessa, dimostra la fiducia e il valore del proprio progetto. Non mancano, tuttavia, controindicazioni sull'uso delle garanzie: esse possono essere distortamente adoperate "al contrario" come risoluzione delle asimmetrie, per esempio per ridurre lo sforzo selettivo o il *moral hazard*⁴³ dell'investitore, che in caso di maggior valore della garanzia rispetto all'investimento potrebbe essere portato a far fallire volontariamente il proprio cliente, generando maggiori guadagni in assenza di rischio e di tempi di maturazione. Un terzo e più generale problema della garanzia è l'accessibilità al credito consentito solo a chi dispone di ricchezze iniziali: problema non risolto dall'introduzione del collaterale come strumento di *screening* e che rischia, invece, di tradursi nella mera esclusione dal mercato di progetti di buona qualità, i cui detentori, però, non dispongono di garanzie appropriate.

⁴² Cfr. Mottura, 1991.

⁴³ Forma di opportunismo post-contrattuale, che può portare gli individui a perseguire i propri interessi a spese della controparte, confidando nella impossibilità, per quest'ultima, di verificare la presenza di dolo o negligenza

Joseph E. Stiglitz e Andrei Weiss (1981), hanno studiato e rielaborato sistematicamente le principali implicazioni della teoria dell'informazione e della genesi contrattuale nei mercati dei capitali.

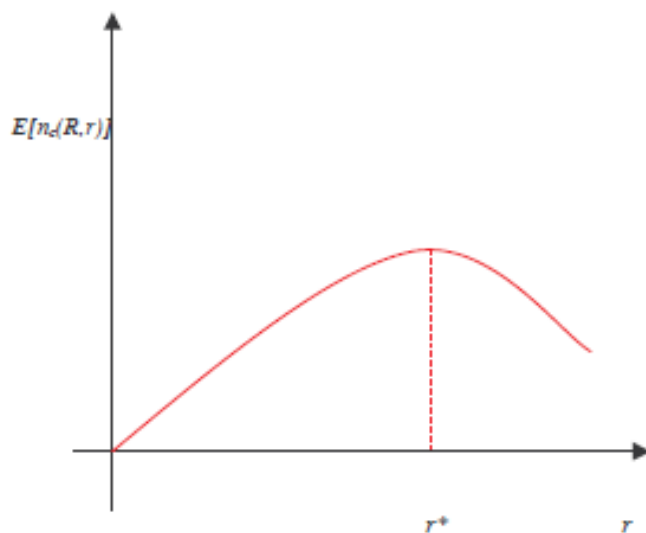
La selezione avversa è riassunta come il processo per cui le asimmetrie informative si possono riscontrare *ex ante*, prima della concessione del prestito: in questo caso esse sono interamente connesse alle difficoltà che il proposto creditore incontra nella formazione di propria consapevolezza sui potenziali clienti, sia circa le loro capacità imprenditoriali *strictu sensu*, sia riguardo alle collegate inclinazioni ad utilizzare l'affido in un'attività economicamente fruttuosa ed apportatrice di risorse sufficienti per la corretta rifusione delle somme finanziate.

La disamina operata dagli studiosi in parola si può riassumere in tre principi teorici fondamentali: (a) il primo indica che per ogni livello di saggio di interesse solo gli individui al di sopra di un determinato (e statisticamente correlato) grado di rischio accetteranno il prestito; (b) il secondo dimostra che più elevati sono gli oneri finanziari, più la pletora dei prevedibili prenditori si compone verso quelli con rendimenti variabili: il portafoglio del creditore diventa inevitabilmente più rischioso. (c) Infine, per un dato tasso d'interesse, un aumento del rischio riduce il profitto del debitore.

Il primo fondamentale risultato è dunque che un aumento del tasso d'interesse ha un duplice effetto sui profitti del creditore: da un lato, a parità di ammontare prestato, aumenta il rendimento potenziale; dall'altro esiste un effetto di selezione avversa per cui, all'aumentare del saggio medesimo, gli individui più "sicuri" escono dal mercato, e solo quelli maggiormente "rischiosi" sono disposti ad accettare disaggi maggiori, ancorché sia evidentemente più manifesta la probabilità di insoluti o incagli.

In altre parole, all'aumentare degli oneri finanziari, la composizione dei potenziali debitori si muove in maniera sfavorevole al prestatore. Il risultato atteso del creditore è quindi funzione non monotona del tasso di interesse: nella figura 2 si rappresenta infatti come, a livelli relativamente bassi del saggio r , il primo effetto domina il secondo e il profitto atteso $E[nc(R,r)]$ è crescente in r : La funzione di crescita segue tuttavia un andamento decrescente, con punto di massimo in r^* : fissando il tasso d'interesse su parametri più elevati – per quanto sopra – l'effetto di selezione avversa compenserà il primo e la remunerazione attesa assumerà tendenza decrementale; il livello r^* (derivata prima della funzione nel punto = 0) sarà dunque il livello ottimale e prescelto dal prestatore.

Fig.2 – Funzione di rendimento atteso del prestatore
 [Fonte:propria rielaborazione]



Può altresì succedere che al saggio r^* la domanda di prestiti superi l'offerta, venendo interrotto *ab origine* il tradizionale automatismo microeconomico per il quale una sovrabbondanza di domanda produce un incremento del prezzo fino al raggiungimento del momento grafico d'equilibrio tra la curva di domanda e quella dell'offerta: se infatti gli individui esclusi per percepita eccessiva rischiosità offrissero anch'essi di pagare un tasso di interesse più elevato, il creditore non accetterebbe; in questo scenario, il razionamento del credito è quindi un fenomeno di equilibrio e non di contingente e precaria sperequazione, ed è proprio in tal senso che il modello si distanzia dalla letteratura classica, secondo cui i rapporti commerciali del credito dovessero essere considerati e valutati alla stregua dei mercati altri e il tasso di interesse niente meno che un prezzo come tutti ed evidentemente in grado di bilanciare domanda e offerta. La soluzione di Stiglitz e Weiss assume particolare pregnanza quando si declina il modello nei paesi in via di sviluppo, per le fisiologie proprie – ampiamente esaminate in precedenza – dei relativi mercati creditizi.

Un cenno di menzione merita – per opportunità di completezza di questo proposito della trattazione – la teoria del *financial deepening*, introdotta da Gurley e Shaw (1960), che ha focalizzato per la prima volta l'attenzione sul rapporto tra l'attività finanziaria ed informazione: la necessità di minimizzare i costi di transazione – in particolare i costi di approfondimento conoscitivo della controparte – giustifica l'importanza dell'intervento dell'intermediazione finanziaria nei mercati imperfetti, aventi informazione e razionalità

limitate e incerte. La spesa, nella definizione del costo di transazione, è riconducibile all'acquisizione delle informazioni, all'analisi sull'affidabilità delle controparti potenziali, alla valutazione, alla gestione e all'esecuzione dello scambio⁴⁴.

3.2 LA VALUTAZIONE DEI PROGETTI DI MICROCREDITO

3.2.1 IL RUOLO DELLA VALUTAZIONE

Sempre più, in epoca recente, si è resa necessaria la messa a punto di strumenti, tecniche metodologiche e strutture progettuali di valutazione idonee ad ottemperare, in ambito sociale, cooperativo, ma anche educativo, formativo e riabilitativo, le esigenze di inserimento delle categorie residuali e svantaggiate in maniera efficace e con velleità risolutive di lungo periodo⁴⁵, in grado, in estrema sintesi, di superare la comune concezione di far ricadere su tali soggetti esclusivamente singole mansioni o semplici compiti – rapidamente estinguibili – all'uopo create. Un'analisi compiuta e definita dei bisogni e dei problemi del destinatario, contestualizzata opportunamente con la realtà sistemica di riferimento ed evidentemente col mondo del lavoro e della formazione, era, quantomeno fino alla prima metà del secolo scorso, accantonata ad una poco significativa nicchia accademica: neppure venivano annoverati con precisione e dettaglio gli obiettivi precisi e precisi, né essi aderivano agli assetti propri degli individui su cui si riteneva intervenire.

Una prima soluzione organica fu introdotta affiancando il tema con approccio tipico dei programmi educativo-riabilitativi.

La procedura si è dunque concentrata con metodo fasico: analisi dei bisogni, progettazione dell'intervento (obiettivi) ed attuazione. Si è in sostanza delineata la competenza degli operatori di costruire ed interpretare un processo d'inserimento e tutoraggio al lavoro, cominciando e scomponendo un sapere di bisogni e problemi, di specificazione degli obiettivi, di dettagliature di programmi di attività, di scelta e definizione della tipologia di inclusione. Ancorché non avulsi da rischi di errore parziale o insuccesso, si è comunque prodotto lo sforzo di arrivare a concretizzare una risposta e, contestualmente, di generare opportunità viepiù mirate, realiste e precise.

Ma l'individuazione dell'errore, la certezza di realizzare misure orientate al positivo cambiamento, la verifica sulla correttezza e corrispondenza degli *input* di progetto, come si possono evidenziare con ragionevole certezza? Quali i cambiamenti e con quale

⁴⁴ Cfr. Boscia, 2002.

⁴⁵ Cfr. Quaglino e Carozzi, 1998.

vettore si producono sull'utente/destinatario? Quale i livelli di efficacia? La risposta a cotanti interrogativi necessita di un ulteriore corollario all'interno dell'azione attivanda mediante la definizione, condivisione ed utilizzo di sistemi e metodi di valutazione, ovverosia la misurazione scientifica di ciò che accade e si va ad ottenere con l'intervento in parola.

Nel caso di specie, rispetto ai percorsi d'integrazione lavorativa, la codificazione della misura valutativa, ha le finalità:

- a) di fornire un giudizio sul rapporto obiettivi-risultati, prevedendone all'occorrenza una correzione/riproposizione nelle esperienze future previa verifica e ritrature;
- b) di valutarne l'adeguatezza circa la tipologia d'inserimento, di proporre eventualmente una rimodulazione degli obiettivi del progetto medesimo, nonché la modificazione e l'evoluzione dei saperi e delle competenze, delle capacità e delle autonomie proprie dell'ambito di riferimento ed in precisa istanza ai momenti di apprendimento e relazione.

Non già, dunque, una serie di verifiche non sistematizzate ed a “macchia di leopardo”, ma un processo valutativo strutturato quale parte integrante ed imprescindibile del processo inclusivo-abilitativo, adeguato a produrre determinanti informazioni su quanto intercorra nell'implementazione dell'intervento e su ciò che venga a configurarsi alla conclusione dello stesso nei termini succitati.

La valutazione consente, attraverso la consapevole e coerente raccolta di dati e informazioni coadiuvata da strumenti adeguati, di monitorare e verificare continuamente il processo, formulando una successione di giudizi interagenti e capaci di operare calibrature o – al meglio – di validare il buon esito raggiunto⁴⁶.

Se accettiamo che lo scopo della valutazione è il controllo (Hamblin,1974), un programma ben valutato è altresì ben controllato: le incertezze, le criticità e le probabilità rilevanti d'insuccesso sono puntualmente scoperte e riallineate con positive informazioni di ritorno. Il controllo permanente è l'atto governato: questo presuppone un circuito retroattivo d'informazioni (feed-back), vale dire delle possibilità di riadattare l'azione e di condurla verso lo scopo quando se ne allontana⁴⁷.

⁴⁶ Processo informativo nel processo formativo.

⁴⁷ Cfr. Goguelin, Cavozi, Dubost e Enriquez, 1972.

Generalmente la valutazione si applica in contesti economico-produttivi (costi-benefici, costi-efficacia, ecc.); più dibattuta è la sua applicazione e il relativo utilizzo in percorsi sociali, educativi, formativi o riabilitativi, ovvero ancora misti, come appunto le iniziative di microcredito.

I fenomeni devono evidentemente avere natura di misurabilità e quantificabilità; essi intervengono su:

- I. Definizione degli obiettivi;
- II. Apporto di eventuali cambiamenti;
- III. Confronto dei risultati attesi e prodotti.

“E’ ancora opinione di taluni che non tutto, in campo sociale, è misurabile, poiché non tutto è quantificabile, esprimibile in numeri. Questa opinione è certamente valida nel momento in cui si intende – con il termine “misurazione” – l’attribuzione di un valore numerico e la quantificazione economica di un processo o di un’azione. Ma se si amplia il significato di “misurare”, ogni dubbio o critica rispetto a questo termine diminuisce di intensità. Misurare significa essenzialmente raggiungere un accordo sui criteri da seguire nell’attribuire a una variabile (o parametro) i diversi valori che può assumere. Questi valori non sono necessariamente numeri, ma anche nomi” (Farini, 1996: 32).

E’ dunque appropriato costruire meccanismi di valutazione su particolari percorsi d’integrazione lavorativa, quale – ad esempio – i progetti di microcredito? In tale ambiente il confine tra giudizio e osservazione è quanto mai sottile e fragile: la veridicità e la scientificità dei metodi di analisi e controllo sono assicurate solamente quando si sia in grado di associare significato ai numeri assegnati alle variabili che si intende misurare e – successivamente – ai punteggi ottenuti; parallelamente è fondamentale condensare più misurazioni della stessa variabile⁴⁸ allo scopo di corretta rendicontazione dell’evoluzione di quanto osservato e computato, anche mediante elaborazioni grafiche andamentali.

Altro elemento di discussione è relativo al “valutatore” può egli essere lo stesso operatore referente del progetto valutando? Va detto che è intuibilmente arduo ottenere l’assoluta “oggettività” anche qualora l’osservazione sia effettuata da soggetti esperti e preparati: essi, comunque, filtreranno necessariamente variabili funzionali sull’osservabile tali da rendere il dato non privo da una qualche parzialità. Nel caso ultimo su ipotizzato è invero indubbio che tale arbitrarietà venga quantomeno parzialmente mitigata, oltre che dalle caratteristiche intrinseche

⁴⁸ Valutazione a tempi definiti.

dell'operatore/osservatore – quali senso di responsabilità e serietà professionale – anche dall'indiscutibile e manifesto vantaggio riassumibile nel poter intervenire tempestivamente sulle strategie operative di progetto.

Un metodo di valutazione fornisce comunque l'opportunità di una maggior generalizzazione, oggettività, coerenza ed omogeneizzazione rispetto all'osservazione disordinata: la necessità di adire tale strumento nasce dalla comune consapevolezza che strutture organizzativamente sempre più complesse e orientate all'integrazione lavorativa non riescano a rilasciare descrizioni globali in maniera endogena, finendo per limitare la condivisibilità dell'utilità ultima del prodotto e dei relativi risultati socio-economici.

“L'azione di valutazione in campo sociale non può prescindere dal coinvolgimento degli attori, poiché infatti siamo in un settore nel quale “si producono” benessere, autonomie, soddisfazioni, relazioni significative fra persone; questi elementi non sono valutabili esclusivamente attraverso indicatori oggettivi ma attraverso la messa in comune di diverse soggettività, confrontate con riscontri oggettivi” (De Ambrogio, 2003: 47).

3.2.1.1 Cenni strutturali del percorso valutativo

La valutazione è parte integrante dell'iter di un progetto di microcredito e di microfinanza per la cooperazione (allo sviluppo) e il suo ruolo è volto a migliorarne la qualità, l'efficacia e soprattutto la coerenza con l'intervento stesso.

- 1) Nella fase di elaborazione e di stesura del programma dell'intervento, aiuta a individuare con chiarezza e precisione le esigenze, individua e fornisce elementi di giudizio per stabilire gli obiettivi, permettendo così, in via potenziale, di distribuire i finanziamenti in modo ottimale.
- 2) Nella fase di attuazione vera e propria, aiuta a comprendere se si stanno raggiungendo gli obiettivi e, in caso contrario, a chiarire le difficoltà che si riscontrano per introdurre azioni correttive e non mettere a repentaglio la buona riuscita del progetto.
- 3) Nella fase finale, la valutazione non serve solo a vagliare i risultati ma anche a trarre lezioni per il futuro, consentendo altresì di analizzare quantitativamente e qualitativamente i problemi o le cause del fallimento del progetto.

All'interno della valutazione hanno particolare importanza i concetti di efficacia ed efficienza. L'OECD⁴⁹ ha elaborato nel 2002 un glossario dei termini della valutazione in cui definisce e distingue i due concetti:

- 1) L'efficacia: di un intervento è la misura in cui si sono raggiunti o ci si aspetta di raggiungere gli obiettivi dell'intervento per lo sviluppo. L'efficacia si utilizza anche come misura di giudizio sul merito o sul valore di un'attività: in sostanza il grado con il quale un intervento ha raggiunto, o ci si aspetta che raggiunga, i suoi principali obiettivi pertinenti in maniera efficace, sostenibile e con un impatto istituzionale positivo nello sviluppo.
- 2) L'efficienza: è la misura in cui le risorse finanziarie e il capitale umano e materiale a disposizione dell'intervento sono convertite economicamente in risultati ottimizzanti.

In altri termini, le fasi della valutazione si realizzano tenendo conto di efficacia ed efficienza, cioè la capacità di un intervento di raggiungere gli obiettivi stabiliti e rispettivamente, capacità di conseguire un maggior livello di output utilizzando un dato insieme di input o un dato livello di output con un minore input⁵⁰ (Antonelli, 2005). La valutazione cerca di stimare i costi e i benefici per l'insieme della società e ciò consente di stabilire un ordine di priorità onde assegnare a ciascuno dei punti le risorse adeguate. Il processo di valutazione non è dunque soltanto finanziario, ma tiene conto anche degli effetti economici, sociali e ambientali.

La valutazione deve essere funzionale:

- al piano e alla sua sostenibilità ambientale
- agli *stakeholders*
- all'ambiente, consentendo in fase di pianificazione di scegliere alternative più sostenibili
- alla trasparenza delle scelte prese, contenute nel progetto

Il processo valutativo, quindi, serve ad attuare una corretta gestione che sia verificabile da tutti i soggetti coinvolti nell'intervento. In questo modo, chi deve prendere decisioni può definire meglio priorità e obiettivi, i responsabili dei programmi possono adottare politiche efficaci e di qualità elevata e chi amministra il denaro pubblico può mettere in rilievo i risultati ottenuti e i benefici tratti dai beneficiari.

⁴⁹ Organisation for Economic Co-operation and Development.

⁵⁰ Cfr. Antonelli, 2005.

- Momenti della valutazione

La valutazione è un processo che inizia già dall'idea di intervento. Possiamo individuare tre momenti della valutazione:

A) *Ex ante*: analisi e obiettivi

Il primo momento della valutazione è parte integrante della programmazione dell'intervento. Viene analizzato il contesto storico, economico, sociale e ambientale del territorio dove si prevede attuare il progetto, vengono individuati i beneficiari e le parti che si auspica collaborino per la buona riuscita dello stesso. Attraverso queste operazioni preliminari vengono stabiliti in modo chiaro e coerente gli obiettivi da raggiungere. Prima della programmazione vengono analizzati i punti di forza e di debolezza e le potenzialità del territorio che si è preso in considerazione, le risorse disponibili e sfruttabili, le condizioni dell'ambiente, le politiche del paese. La valutazione *ex ante* tiene conto della situazione del territorio da sviluppare in relazione agli *standard* del paese nel quale è inserito, ovvero, nel caso europeo, ai parametri stabiliti dalla strategia territoriale propria nel campo dell'occupazione, del reddito, dell'ambiente e della parità tra uomini e donne. In particolare viene elaborata una siffatta tecnica analitica dal punto di vista socio-economico, ambientale e della parità dei sessi:

- 1) una valutazione *ex ante* della situazione socioeconomica, principalmente delle tendenze del mercato del lavoro, della strategia globale nel settore dello sviluppo delle risorse umane, nonché del modo in cui tale strategia venga ad essere collegata alla politica nazionale per l'occupazione quale descritta nei piani d'azione nazionali.
- 2) una valutazione *ex ante* della situazione ambientale della regione considerata – segnatamente per i settori ambientali sui quali presumibilmente l'intervento avrà impatto notevole – e delle disposizioni volte ad integrare l'aspetto ambientale nell'intervento.
- 3) una valutazione *ex ante* della situazione in termini di parità tra uomini e donne per quanto riguarda le opportunità sul lavoro, inclusi gli obblighi specifici di ciascun gruppo; una stima dell'impatto atteso della strategia e degli interventi, in special modo per l'integrazione delle donne e degli uomini nel mercato del lavoro, per l'istruzione e la formazione professionale, per l'attività imprenditoriale delle donne e per la conciliazione tra vita familiare e vita professionale.

Tale fase converge quindi con quella di programmazione antecedente all'inizio dell'intervento vero e proprio, ma è fondamentale proprio perché riduce il rischio di errore e permette una prima diffusione degli intenti del progetto.

B) *In itinere*

Il secondo momento del processo valutativo consiste nella misurazione intermedia o valutazione *in itinere*. Partendo dalle pre-condizioni della valutazione *ex ante*, è possibile verificare, nel corso della realizzazione del progetto, quali obiettivi sono stati raggiunti e se le modalità e i costi definiti durante la fase di progettazione sono stati rispettati. La valutazione *in itinere* ha il compito di accertare in modo costante la corrispondenza tra ciò che è stato programmato e ciò che, a quel punto, è stato effettivamente realizzato. L'attività di valutazione *in itinere* deve ritenersi finalizzata a verificare continuamente e costantemente il sussistere di quei presupposti e di quelle condizioni che, già considerate in fase di progettazione mirata e di valutazione *ex ante*, garantiscono la coerenza e l'utilità dell'intervento progettuale rispetto al raggiungimento degli obiettivi e delle finalità identificate. In sostanza, la valutazione *in itinere* deve verificare che il progetto, nei termini in cui è stato "elaborato" ed è "attuato", continui a rispondere alla logica della programmazione, in termini di causa-effetto tra interventi, risultati, finalità ed obiettivi. Questa fase del processo valutativo è fondamentale per permettere di adottare gli interventi correttivi più opportuni ed adeguati a garantire la rispondenza del progetto agli obiettivi e finalità identificate, ovvero, nelle ipotesi più estreme, di assumere responsabilmente la decisione di sospenderne, temporaneamente o definitivamente, la stessa realizzazione, perché giudicata inutile o antieconomica, viste le condizioni che si sono venute a creare durante lo svolgimento.

C) *Ex post*

La valutazione *ex post* mira a rendere conto "*sulla base dei risultati della valutazione già disponibili, dell'impiego delle risorse, dell'efficacia e dell'efficienza degli interventi e del loro impatto e a consentire di ricavarne insegnamenti per la politica di coesione economica e sociale. Essa verte sui fattori di successo o insuccesso registrati nel corso dell'attuazione, nonché sulle realizzazioni e sui risultati, compresa la loro prevedibile durata*"

(<http://www.lavoro.gov.it/Lavoro/Europalavoro/SezioneOperatori/ProgrammazioneFSE20002006/Valutazione20002006/Fasivalutazione.htm>). La valutazione *ex post* viene effettuata alla fine della realizzazione della programmazione, fornendo un quadro completo dei risultati raggiunti, dei costi sostenuti e dei benefici arrecati al territorio e alla popolazione che vi risiede. Questa fase del processo valutativo consente di pianificare gli interventi correttivi, se eventualmente ce ne fosse bisogno, e focalizza l'attenzione sui punti di forza e di debolezza in corso d'opera, in modo da far diventare il progetto in questione un modello positivo o negativo per i successivi interventi. La valutazione *ex post* applica un'analisi finalizzata a rilevare l'impatto dell'intervento, l'efficacia, l'efficienza e la sostenibilità concreta. Attraverso l'attenta analisi di questi criteri si giunge a quantificare l'effettiva rilevanza del progetto per la collettività nel suo

complesso e per i beneficiari in particolare e, soprattutto, l'effettiva capacità di assicurare e garantire le utilità attese nel medio-lungo periodo.

Vengono definiti quattro contesti della valutazione *ex post*, all'interno dei quali è possibile analizzare i risultati ottenuti rispetto alle linee guida iniziali, confrontando *output* e *outcome* con l'*input*: (a) il *Piloting*, con lo scopo di valutare l'impatto socio economico e politico di un intervento innovativo in un'area. (b) lo *Staffing* che consiste nel realizzare rapporti che analizzano il raggiungimento degli obiettivi scelti a monte del programma. (c) *Oversighting* che è l'attività di sorveglianza che viene implementata soprattutto riguardo a progetti che richiedono un forte impegno finanziario. (d) l'*Auditing*, costituito dall'attività di controllo interistituzionale in relazione al rispetto delle norme legali e contabili dell'efficacia e dell'efficienza della spesa del denaro pubblico.

Per concludere, un'altra funzione della valutazione *ex post* è la capacità di stipulare delle analisi concrete e attendibili che hanno un fine divulgativo. Un fondamentale aspetto della valutazione infatti è proprio quello di coinvolgere i diversi attori del progetto, o più in generale, l'intera comunità, in modo da svolgere un'azione di informazione e di sensibilizzazione, che in più di un caso può aiutare la realizzazione di progetti futuri.

3.2.2 L'ANALISI "SWOT"

L'analisi *SWOT* è un elemento di supporto alle scelte che vengono effettuate durante la stesura di un progetto o di un programma. Conosciuta anche come Matrice SWOT, è sostanzialmente uno strumento di pianificazione strategica usato per valutare e sistematizzare i punti di forza (*Strengths*), debolezza (*Weaknesses*), le opportunità (*Opportunities*) e le minacce (*Threats*) di un piano aziendale o più generalmente in un'impresa ovvero in ogni altra situazione in cui un'istituzione o un individuo si trova a dover ottimizzare il proprio processo decisionale per raggiungere un obiettivo. L'analisi può riguardare l'ambiente interno o esterno di un'organizzazione. Il metodo è attribuito a Albert Humphrey, che se ne è avvalso durante la stesura di un progetto di ricerca all'Università di Stanford fra gli anni Sessanta e Settanta basato sulle cinquecento più grandi (in termini di volumi d'affari) industrie statunitensi di allora.

Nella fattispecie analitica in parola, essa si inserisce efficacemente nella fase *ex ante* della valutazione degli interventi e i regolamenti comunitari, infatti, riconoscono l'utilità di tale analisi e ne richiedono esplicitamente l'impiego. L'analisi *SWOT* consente di canalizzare i processi decisionali dei piani d'intervento in una fase preliminare, assumendo la profonda conoscenza del territorio, della situazione socio economica, culturale, politica e ambientale della zona su cui si vuole intervenire. Permette di definire in modo chiaro e semplificato le problematiche della situazione da modificare, tenendo conto di tutte le

variabili a disposizione (conformazione del territorio, risorse disponibili, popolazione, assetti istituzionali dell'area), e delle variabili che si potrebbero verificare ostacolando la buona riuscita dell'intervento. L'analisi *SWOT*, quindi, viene condotta su fattori esogeni, che derivano dal contesto esterno, e fattori endogeni, che derivano invece dal contesto di analisi, inseriti in una matrice:

- punti di forza (*strenghts*): fattore endogeno, sono le risorse e le capacità che posso essere effettivamente utilizzate per il raggiungimento degli obiettivi;
- punti di debolezza (*weaknesses*): fattore endogeno, sono i fattori che andrebbero modificati, gli ostacoli interni al territorio stesso, per cui bisogna cercare una soluzione affinché non compromettano la buona riuscita dell'intervento;
- opportunità (*opportunities*): fattore esogeno, sono l'insieme di situazioni favorevoli, presenti o attese, che non sono mai state prese in considerazione ma che potrebbero aiutare la crescita e lo sviluppo dell'area in analisi. Possono essere opportunità ambientali o antropiche;
- minacce (*threats*): fattore esogeno, "le minacce possono comparire in seguito ad una evoluzione o ad una tendenza non favorevole, che finisce col risolversi in un danno all'attività".

L'analisi *SWOT* consente quindi di identificare i fattori interni e esterni al contesto di analisi, che possono influenzare l'avanzamento di un programma. Partendo da queste analisi è possibile (e più semplice) sviluppare delle strategie d'intervento coerenti rispetto al contesto che si vuole modificare. Questo tipo di analisi, come già detto, si inserisce nella fase di valutazione *ex ante*, ma aiuta anche a procedere meglio nell'osservazione *in itinere*. Inoltre essa permette di valutare e contestualizzare in modo più consapevole il raggiungimento degli obiettivi nella fase *ex post*. L'analisi *SWOT* ha il vantaggio di essere molto flessibile, seppur tuttavia rischi di cadere nel pericolo di risultare troppo semplicistica e superficiale.

3.2.3 LE PERFORMANCE SOCIALI

La valutazione delle *performance* sociali si è evoluta in pochi anni, con lo sviluppo di *audit* sociali, *rating* sociali e *standard* sulla *reportistica*.

All'inizio, le valutazioni sociali furono imposte da entità esterne: i donatori (*donors*), le ONG (*non governative organization*) e i Governi che vedevano le grandi potenzialità della microfinanza e avevano la necessità di provare come queste attività andavano ad incidere sui cambiamenti osservati nelle popolazioni di riferimento (popolazioni *target*). Per questo, fin dagli anni '80, si è cercato di studiare sotto un mero profilo economico le *performance* sociali.

Il settore si era focalizzato su “aiutare i bisognosi”, la redditività e l'indipendenza dai sussidi. Intorno alla metà degli anni '90, i dubbi si erano spostati su crescita e sostenibilità. In tempi più recenti questo importante tema si è concentrato sul microcredito, inteso come strumento di riduzione della povertà, per giustificare i crescenti investimenti che dal 2005 un numero sempre maggiore di istituzioni hanno operato.

Oggi riveste un'importanza sempre maggiore al crescere dei problemi di delinquenza, di fallimento economico e di esclusione massiccia di persone dal contesto sociale. Man mano che la microfinanza, ed in particolare il microcredito, è cresciuta, le critiche si sono intensificate. Riconoscere e migliorare le *performance* sociali è fattore cruciale per la credibilità e la sostenibilità del settore.

La performance sociale è l'effettiva messa in pratica della missione sociale di un ente/istituzione, ha come obiettivi primari quelli di “servire” un numero maggiore di poveri e di esclusi attraverso il miglioramento della qualità e dell'appropriatezza dei servizi finanziari, la creazione di opportunità per i beneficiari (poveri ed esclusi sociali) accanto al miglioramento della responsabilità sociale. La responsabilità sociale si riferisce all'impegno che le istituzioni di microcredito e di microfinanza, le reti affiliate, gli investitori ed i finanziatori si sono assunti nell'essere valutati per le loro azioni dando garanzia che le loro attività non abbiano effetti negativi sui dipendenti, sui beneficiari, sulla società e sull'ambiente.

Molte MFI hanno una doppia linea d'azione, sia finanziaria che sociale. Per queste istituzioni la performance sociale e finanziaria sono complementari e insieme riflettono le performance complessive. I concetti di performance sociali e responsabilità sociale rappresentano un nuovo elemento che si aggiunge dunque alle pure valutazioni finanziarie.

L'importanza di un'analisi qualitativa centrata sui servizi al cliente è pertanto divenuta vieppiù una necessità, generata da una molteplicità di esigenze. Gli investitori privati vogliono conoscere il valore sociale aggiunto dei propri investimenti, mentre i donatori e i governi vogliono la garanzia che i loro sforzi normativi e di sostegno finanziario vadano veramente a beneficio dei destinatari dei microcrediti. Inoltre, le medesime istituzioni di microfinanza sono sempre maggiormente consapevoli del fatto che una forte spinta alla crescita sociale può migliorare, a sua volta e come si è peraltro accennato in precedenza, la performance finanziaria. Infatti, in un ambiente sempre più competitivo, migliorare le relazioni con i beneficiari significa da un lato limitare la malvivente e ridurre il rischio di ulteriore marginalizzazione dell'individuo precedentemente escluso, dall'altro attrarre nuovi investitori e partner.

3.3 TECNICHE CREDITIZIE ED ASPETTI FINANZIARI NEI PROGRAMMI DI MICROFINANZA: IL PROBLEMA DELL'AUTO SOSTENIBILITÀ

3.3.1 CENNI DI CATALOGAZIONE

Accettando preliminarmente la definizione sintetica di microcredito – più volte condivisa all'interno del presente lavoro – quale strumento indirizzato ai soggetti esclusi dai circuiti bancari convenzionali, si vorrebbe approfondire in questa sede la gradazione polimorfa che esso assume in adattamento ai diversi progetti per i quali venga di volta in volta utilizzato. Una prima superficiale e sufficientemente manifesta differenziazione è determinata dall'istituto che ne implementa il programma – banca piuttosto che ONG – ovvero il territorio nel quale esso viene sviluppato e le relative peculiarità geo-economiche.

Una tipologia assai diffusa sia tra le emulazioni di Grameen che in altri istituti di microfinanza “metodologicamente indipendenti” è quella del *peer lending* (prestito alla pari), consistente in un finanziamento erogato a più prenditori con obiettivi di gestione e restituzione comuni – ancorché non necessariamente simultanei o paralleli – e interconnessione reciproca; esso si articola attraverso alcune dimensioni. (a) *Solidarity group*, dove il prestito viene concesso a gruppi di numerosità media generalmente compresa tra i 3 e i 10 membri, nei quali ciascuno riceve crediti individuali senza rilascio di garanzie reali, tuttavia assicurati dalla responsabilità in solido (*joint liability*). I prenditori afferenti al gruppo vengono scelti all'interno di una stessa comunità, benché non aventi perentoriamente legami di parentela tra loro; gli importi sono modesti e i piani di restituzione prevedono scadenze settimanali. Le procedure di dazione delle facilitazioni sono sostanzialmente due: (1) rotativa, nella quale i rapporti si susseguono e ogni successivo viene accreditato a seguito dell'avvenuta estinzione *in bonis* del precedente; (2) contemporanea, laddove nessun membro potrà ricevere un secondo finanziamento precedentemente alla corretta restituzione da parte di tutti i prenditori il primo; una sorta di divisione del rischio viene perseguita dagli istituti concedenti mediante la differenziazione delle attività svolte (e finanziate) all'interno del gruppo. (b) *Village banking*, configurantesi attraverso un'associazione comunitaria di credito gestita da 20-25 consoci, perlopiù donne. Tale sorta di consorzio è finanziata attraverso l'attrazione di fondi all'interno del medesimo (*internal account*) e da liberalità o prestiti provenienti da organizzazioni, fondazioni o istituzioni bancarie esterne (*external account*). L'*internal account* è risultante dalla sommatoria del risparmio degli associati con un leggero effetto auto poietico attraverso gli interessi generati dai depositi, che

permette un graduale affrancamento dall'utilizzo dell'*external account*. I prestiti vengono erogati per cicli successivi di 10-12 mesi; ad ogni finanziamento correttamente rifiuto segue il diritto ad una nuova richiesta di maggiori somme. (c) *Community Managed Revolving Loan Fund* (CMRLF), gruppi finanziari informali composti da 30-100 membri, tipicamente donne. Sono facilmente assimilabili a piccole banche che attirano e gestiscono fondi ambendo a divenire istituzioni indipendenti strutturandosi alla raccolta; le riserve iniziali hanno provenienza dall'esterno, sia attraverso prestiti che sottoforma di sussidi (*grants*). (d) *Saving and loan associations*, istituzioni sostenibili finanziate dagli stessi risparmi locali: svolgono attività precipua di intermediazione creditizia, in specie mediante la mobilitazione di flussi monetari dalle aree dell'*umland* urbano e il trasferimento a titolo oneroso sulle periferie.

Un secondo metodo di microcredito – anch'esso fortemente diffuso – è il credito individuale: esso, non troppo dissimilmente dagli iter procedurali propri delle banche commerciali, rimane comunque inscindibilmente legato a frequenti contatti con la clientela e a strategie di procacciamento d'affari: l'ammontare medio dei prestiti è pertanto sovente superiore a quello registrato sulle altre tipologie e generalmente accompagnato da garanzie reali, ancorché quasi sempre “simboliche” per entità e per effettiva convenienza all'escussione.⁵¹

Un cenno di menzione pare opportuno riservarlo anche ai microprestiti erogati attraverso il “web”. Il fenomeno trova radici nel bisogno di riuscire a velocizzare l'accesso ad un finanziamento riducendo contemporaneamente i costi di gestione del rischio. Ciascun sito intermedia il rapporto tra il micro-imprenditore richiedente – che propone on-line, in appendice, il proprio progetto da posizione remota (in genere in un Paese in via di sviluppo non comodamente assistito da microfinanza ovvero ONG locale) e una pletora di *donors* – che sottopongono al candidato prestatore un sistema di questionari volto alla comprensione della propria condizione patrimoniale, reddituale e socio-economica, della rispondenza del progetto ai termini di fattibilità e sostenibilità, e si impegnano al monitoraggio durante le varie fasi del programma di finanziamento; i questionari svolgono un ruolo chiave non già nel perfezionamento decisionale, bensì a livello metodologico: esso infonde le informazioni opportune per la determinazione della classe di rischio del beneficiario e – conseguentemente – del tasso d'interesse necessario a

⁵¹ Nei sistemi Microfinanziari si distinguono almeno due approcci operativi: minimalista e integrato. Accogliendo il primo orientamento, l'istituto erogatore si limita alla dispensa dei servizi finanziari; attraverso il secondo, viceversa, si collezionano anche prestazioni altre di supporto tecnico. La scelta dell'una o dell'altra metodica è spesso subordinata unicamente da motivi quantitativi relativi alle risorse a disposizione delle associazioni o istituti coinvolti: è manifestamente comprovato infatti che l'approccio integrato è da preferirsi a quello minimalista in termini sia di efficienza che di sostenibilità.

mitigare sufficientemente le eventuali perdite. Le meccaniche di controllo e gestione dei prestiti sono eterogenee e funzionali alle diverse realtà del singolo contesto: ciò che tuttavia rileva e accumuna i differenti portali all'uopo sviluppati (e che ha determinato la fortunata genesi e consolidazione dello strumento in parola) è il metodo di dazione delle facilitazioni. L'erogazione infatti avviene attraverso piccoli versamenti: risolutiva per il buon esito e per la continuazione del programma è dunque la numerosità dei *donors*, che – congiuntamente – compongono le somme necessarie. Ogni prestito è limitato da un ammontare massimo di 15mila dollari; la letteratura è ancora piuttosto fragile sulla metodologia finanziaria in questione, tuttavia è significativo riportare l'elevato saggio di solvibilità riscontrato⁵² e il livello di fiducia che viene a originarsi tra prestatori e prenditori, dimostrabile tangibilmente nelle reti cooperative che vengono a crearsi, volano essenziale per la crescita dei rapporti economici come sopra intesi e leva di minimizzazione delle rischiosità intrinseche per via della marginalità degli importi messi a disposizione da ciascun datore. Oltretutto l'idea sopraesposta – e l'impalcatura formale susseguente – centralizza sulla quantità dei *donors* piuttosto che sui *budget* d'impiego, emancipando il sistema che ne deriva dalle aspettative di guadagno ed indirizzando verso un allargamento dell'accesso finanziario su scala mondiale.

3.3.2 IL *PEER LENDING*

La conduzione dei programmi di prestito alla pari viene condivisa e discussa in riunioni settimanali di gruppo. La miscellanea concettuale di *joint liability* e gestione collegiale dei prestiti conduce ad attenta responsabilità sull'amministrazione degli importi ricevuti, all'attenuazione nell'azzardo negli investimenti e ad una propulsione di confronto dialogico: il denaro – nel sistema microcredito – non crea conflittualità o arrivismi, ma assurge ad un valore nuovo e complesso. Non già uno strumento di scambio o stimolante avide velleità di accumulazione, ma veicolo di emancipazione dalla povertà. In questo senso il microcredito si completa con significati sociopolitici aggregando sotto l'egida della crescita economica – e soprattutto umana – individui fino a poco tempo prima pesantemente indigenti ed ora in grado di programmare un futuro lavorativo e di auspicato benessere personale. In termini meramente finanziari il *peer lending* contraddice due fondamenti propri delle banche formali: il largo numero e la diversificazione. Nella scuola teorica classica un istituto di credito è maggiormente protetto dai rischi quanto più incrementa la numerosità del portafoglio clienti: in antitesi a ciò, il prestito di gruppo a responsabilità solidale si è dimostrato più funzionale in ordine a gruppi esigui e sensibili *ipso facto* ad una correlazione ad elevato rischio. In contesti caratterizzati da evidenti ed importanti asimmetrie informative viene viepiù pregiudicata la qualità della selezione dei prenditori (ante *hidden information*), del monitoraggio del prestatario in fase di perfezionamento del finanziamento (interim

⁵² Ad esempio, zopa.org pubblica che su 1100 prestiti stanziati, 1075 vengono regolarmente restituiti.

hidden information) e in sede di valutazione preventiva sull'andamento del rapporto e del rischio di *default* (*ex post hidden information*), con l'ulteriore aggravio dell'impossibilità di aggressione di garanzie reali. Tuttavia il *peer lending* – per via del principio di solidarietà che ne rappresenta principio cardine – stimola una contrazione dei costi di osservazione e controllo grazie alla trasversalità ed alla distribuzione equilibrata delle responsabilità tra i debitori: ciò incentiva un auto-monitoraggio del gruppo, peraltro scevro da inefficienze prodotte dall'eventuale cosiddetta “selezione avversa”⁵³. Il periodo di restituzione è generalmente stabilito in un anno e prevede, come si è detto, rate di rimborso settimanali: al momento dell'avvenuta restituzione gli imprenditori possono richiedere somme maggiori (*progressive lending*). Ciò incide sia sul prestatore, a livello psicologico e nella programmazione dei flussi economici della propria attività, sia sul prestatore che riesce a cogliere in tempi brevi informazioni circa le esigenze e le abitudini dei clienti, con maggiore efficienza nell'erogazione del credito e nella strutturazione di servizi consulenziali paralleli e nella ponderazione delle perdite attese e del capitale di rischio.

3.3.3 LA SOSTENIBILITÀ

Le iniziative microcredizio sono peculiarmente orientate a differenti contesti socio-culturali nonché evidentemente adattabili ad una pletora di esigenze microaziendali: accanto alla desumibile flessibilità dei programmi pare tuttavia opportuno rimarcare la capacità – riscontrata sulla maggior parte degli istituti impegnati nella microfinanza – di affrancarsi dai finanziatori terzi e tendere alla sostenibilità. Le dimensioni della sostenibilità sono molteplici e scaturenti dall'ammontare dei costi affrontandi⁵⁴. Livello 1: Il programma è fortemente dipendente da sussidi e donazioni in quanto i proventi caratteristici (limitati ai soli interessi maturandi sui capitali prestati) risultano a stento bastanti a coprire i costi di gestione del portafoglio e faticano a sopportare il carico di interessi passivi sui finanziamenti ricevuti: in tal caso è evidente la necessità di iniezioni di liquidità nuove, per frenare l'erosione del patrimonio netto ovvero la contrazione delle spese amministrative. Le organizzazioni caratterizzate dalle peculiarità sopraelencate e pertanto afferibili al livello 1 in parola non denotano capacità di autonomia e, qualora si esercitasse una separazione contabile tra le sovvenzioni a titolo gratuito e le altre voci proprie di conto economico, si osserverebbe quest'ultimo epilogo con perdite ricorrenti. Livello 2: il programma dimostra l'autosufficienza operativa raggiungendo il punto di *break-even* sui flussi economici e costituendo in parallelo opportuni fondi di ammortamento e fondi perdite: in questa categoria si riscontra una buona auto-sostenibilità nel medio-lungo periodo, ma permangono limiti strutturali sulla capacità di entrata e consolidamento nei mercati finanziari. Livello 3: totale copertura dei costi

⁵³ Cfr. Ghatak, 2000; Armendariz de Aghion e Gollier, 2000.

⁵⁴ Cfr. studi e pubblicazioni di Fondazione Choros e Consorzio Etimos

operativi, costi reali d'inflazione e costi effettivi di mercato per l'approvvigionamento di capitali di terzi: si assurge alla piena indipendenza dai donatori e si riesce a sviluppare l'attività economica attraverso l'accesso ai mercati. Le Istituzioni di microfinanza – ancorché la maggior parte si assesti sul primo livello – riescono ad attrarre capitali solo al livello 3: una volta raggiunta la sostenibilità esse possono altresì addivenire a banche a tutti gli effetti, qualora ne occorresse l'esigenza o l'opportunità.

Tuttavia l'autosufficienza non è un obiettivo sempre indispensabile. Osservazioni empiriche hanno infatti evidenziato che gli istituti di microcredito non evoluti all'autonomia finanziaria riescono a meglio raggiungere le categorie più povere della popolazione: è dunque significativo domandarsi se sia più importante mirare all'autonomia finanziaria piuttosto che vocarsi al mantenimento dei primi livelli di indipendenza per dedicarsi ai *target* di clientela maggiormente bisognosa, se – sintetizzando in termini di strategie – sia preferibile – per gli scopi statutari ed ideologici propri del modello – il *poverty approach* a predilezione per esiguità di servizi finanziari offerti ma a sensibile incisività sui *poorest* e con la consapevolezza della perdita di durata e di indipendenza del programma, oppure un *self-sustainability approach*, abbracciando fasce medio alte di fruitori per un tempo più lungo ed un ventaglio più ampio di servizi.

Mentre il primo si propone dunque di raggiungere la fascia più povera della popolazione – l'indicatore in base al quale valutare i risultati è la capacità di soddisfare i bisogni dei propri clienti nel breve periodo, in questa prospettiva il ruolo delle donazioni è decisivo, dal momento che gli interessi ottenuti sono insufficienti a coprire gli elevati costi del servizio –, il secondo approccio è rivolto ai clienti meno poveri, sebbene anche essi esclusi dal sistema finanziario formale. Il successo è valutato in base alla capacità di espandere le dimensioni del settore economico nel lungo periodo⁵⁵. In quest'ottica è dunque necessario che le donazioni coprano unicamente i costi di start-up progettuale: i maggiori oneri caratteristici di medio-lungo periodo devono essere opportunamente compensati dai proventi propri dell'attività creditizia.

L'indipendenza delle donazioni – in relazione a questo approccio – evidenzia il presupposto per assicurare la prosecuzione nel tempo degli organismi di microfinanza e dell'offerta di prestiti ai poveri⁵⁶. Il secondo approccio è fortemente incentivato ed appoggiato dalla Banca Mondiale e dal Fondo Monetario Internazionale: in base alla propria funzione di finanziatori giudicano la validità di un programma in funzione della relativa sostenibilità finanziaria. Differentemente, la maggior parte delle ONG assegna

⁵⁵ Cfr. Von Pischke, 1991.

⁵⁶ Cfr. Morduch, 1999.

ruolo precipuo e fondamentale alla *mission* sociale ed alla derivata sostenibilità delle idee (e sviluppo) di microcredito, ovvero alla utilità per prenditori beneficiari, prescindendo dall'intervallo di tempo interessato dal progetto. In linea generale, quando si definisce la sostenibilità di un programma di microcredito si vuole rimarcare l'eventuale capacità dell'istituzione interessata di produrre reddito sufficiente per l'autosostentamento economico e finanziario, potendo così fornire opportuna garanzia del proprio servizio anche a più lungo periodo. Se un programma di microcredito non fornisce adeguata copertura dei propri costi rimane inevitabilmente succube delle mutevoli strategie politiche dei donatori/finanziatori, rischiando evidentemente la sottoposizione a procedure fallimentari. L'appropriata compensazione dei costi operativi d'esercizio mediante i ricavi generati dall'attività di prestito pare quindi essere l'unica strada mediante la quale un'iniziativa microfinanziaria possa raggiungere autosufficienza strutturale, tendendo pertanto gradualmente all'affrancazione dai bisogni di supporto da parte di enti privati e pubbliche amministrazioni: l'indipendenza dai *donors* rappresenta infatti l'unica garanzia di continuità nel tempo delle organizzazioni di microcredito.

Restare in balia di aiuti esterni all'organizzazione significa inevitabilmente affidarsi ed adattarsi alle incerte attenzioni ed alle altalenanti priorità delle politiche assistenzialistiche – anch'esse mutevoli – pubbliche o private. E' altresì vero che le risorse dei *donors* sono relativamente limitate e non permettono di ottemperare adeguatamente al bisogno previsto di microcredito a livello internazionale. Le diversità tra le due opposizioni si traducono in progetti di microcredito caratterizzati da differenti peculiarità; ogni programma può essere valutato in base a sei punti principali strettamente connessi tra loro⁵⁷:

1. Benefici per i clienti (*worth to clients*)
2. Costi per i clienti, definiti dalla somma degli importi pagati sui prestiti ricevuti che dei costi di transazione (*cost to clients*)
3. Profondità del programma (*depth of outreach*), relativa al valore socialmente attribuito al raggiungimento di una specifica fascia di clienti. Un indicatore rappresentativo della profondità del programma è la dimensione del finanziamento, in virtù della (facilmente comprensibile) tendenza alla richiesta di importi minori da parte di prenditori più svantaggiati⁵⁸
4. Ampiezza del programma (*breadth of outreach*), relativo al numero dei clienti raggiunti dallo stesso.
5. Durata del programma (*length of outreach*), relativo alla durata della fornitura dei servizi micro finanziari. Una misura indiretta è la presenza di proventi in

⁵⁷ Cfr. Gonzales-Vega, 1998 e Schreiner, 2002.

⁵⁸ Cfr. Schreiner, 2002.

grado di garantire il regolare svolgimento dell'operatività anche in assenza di donazioni durature.

6. Portata del programma (*scoope of outreach*), relativo al ventaglio di tipologie di servizi finanziari offerti.

A seconda dell'approccio privilegiato e scelto si realizzerà una diversa collocazione delle caratteristiche citate: il *poverty lending approach* – come si è detto in precedenza – suole porre l'accento sulla “profondità” del programma, col supposto ideologico dell'aiutare poche persone molto povere per un breve periodo e con un'offerta di servizi creditizi di regola limitate; al contrario il *self sustainability approach* pone in rilievo la durata e programma e si voca ad assistere un numero maggiore di persone, ancorché meno povere e seppur in misura meno incisiva, bensì per un più lungo periodo e con una pletora più significativa di servizi offerti⁵⁹. Se dunque il primo approccio si propone finalità essenzialmente sociali di riduzione della povertà, quest'ultimo approccio è orientato verso obiettivi di natura più spiccatamente commerciale.

Porre quale impalcatura centrale reggente la sostenibilità finanziaria dei progetti ha suscitato diverse perplessità⁶⁰: osservando diverse iniziative si nota chiara la sensibilità a privilegiare il sostegno a quelle microimprese economiche che manifestano maggiore affidabilità in quanto esibenti talune garanzie reali oltre prospettive certe di guadagno, rischiando però di trascurare la maggioranza degli indigenti. Robinson (2009) – in una ricerca molto discussa – propone di concentrare l'intervento sugli “*economically active poor*” piuttosto che sugli “*extremely poor*” poiché i primi avrebbero, rispetto ai poverissimi, maggiori probabilità di successo grazie al più elevato livelli di istruzione nonché al contesto ambientale migliore in cui generalmente vivono: approvvigionamento facile di acqua potabile, accesso a servizi sanitari, facilità di servizi di trasporto e sufficiente apporto nutrizionale giornaliero.

Un ulteriore paradigma deriva dall'importanza attribuita all'ampiezza del programma: il desiderio/bisogno di allargare l'accesso ad una quota incrementale di candidati prenditori esibenti basso reddito avviene sovente a scapito della qualità delle iniziative implementate e, soprattutto, a detrimento della capacità di accompagnamento dei prestiti con le opportune collateralità di sostegno (formazione, programmazione, monitoraggio costante e controllo).

Una rilevante porzione di istituzioni di microfinanza tende sempre più a limitare la propria offerta ai soli servizi finanziari, sicuramente maggiormente redditizia; alcune

⁵⁹ Cfr. Robinson, 2001.

⁶⁰ Cfr. Morduch, 1999.

istituzioni, una volta raggiunta la sostenibilità finanziaria, ambiscono (e vertono) a trasformarsi in apparati formali: tale modifica strutturale, pur determinando un ampliamento della gamma delle fonti di finanziamento possibili, provoca tuttavia una crescita dei costi – funzione dei maggiori oneri finanziari – che rischia di riflettersi nei tassi di interesse richiesti la clientela, allo scopo di mantenere detta sostenibilità, ma restringendo inevitabilmente ulteriormente la fascia di soggetti in grado di rifondere i debiti a tali condizioni.

In conclusione dal riportato cenno di dibattito emerge come la sostenibilità delle strutture di microfinanza e l'efficacia della popolazione-*target* costituiscono due aspetti chiave dei progetti di microcredito, sebbene probabilmente in contrasto tra loro. Quale obiettivo prevarrà sull'altro è difficile da prevedere, in tutti i casi è importante rimarcare che le iniziative di microcredito sono nate con velleità di sostegno dell'economia prossima, debole e informale e non come volano di profitto⁶¹.

Appare opportuno accennare per completezza definitoria e scientifica quali costi vengono sostenuti:

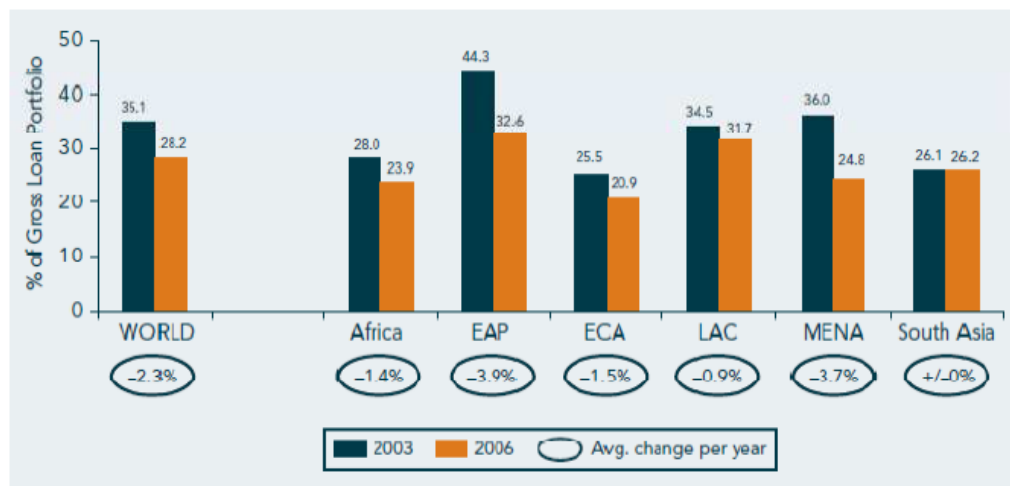
- Costi operativi e amministrativi: costi del personale, costi di trasporto, costi dei beni di consumo, affitti, utenze e simili;
- Perdite dei clienti: la percentuale del capitale mutuato che non viene rimborsata regolarmente e non può essere recuperata in alcun modo dall'istituzione;
- Costi di provvista: costi sostenuti dall'istituzione per approvvigionarsi dei fondi attraverso la concessione di prestiti e l'eventuale raccolta di depositi;
- La remunerazione da corrispondere agli azionisti: essa deve essere almeno pari al tasso di inflazione, nel caso in cui gli azionisti abbiano prevalentemente finalità sociali e si accontentino di una remunerazione pari a zero. Diversamente, la remunerazione dovrà essere superiore o in linea con le aspettative di redditività dell'azionariato attuale o potenziale.

La piena copertura dei costi incide evidentemente sul tasso di interesse da applicare ai microimprenditori portandolo generalmente a livelli estremamente elevati specialmente a causa dell'ingente peso dei costi operativi: attorno a questo aspetto si è assistiti negli ultimi anni ad un acceso confronto.

La posizione largamente dominante in merito, per altro sostenuta dal Consultative Group to Assist the Poor (CGAP) e dalle United Nations Development Program (UNDP), afferma perentoriamente la priorità da assegnare all'obiettivo di sostenibilità finanziaria, anche a costo di praticare tassi elevati sui microprestiti.

⁶¹ Cfr. Rapporto ISAE, Finanza pubblica e redistribuzione, ottobre 2003.

Fig.3 – Evoluzione del tasso d'interesse applicato sui microprestiti
[Fonte:CGAP (2009)]



Fondamento di tale posizione sarebbero le convinzioni fondamentali riassumibili – in primo luogo – nell’assunto che i poveri abbiano principalmente un problema di accesso al credito più che di eccessiva onerosità nelle condizioni di rifusione dello stesso e – in seconda istanza – che esisterebbe un’oggettiva questione di carenza di fondi necessaria al finanziamento delle migliaia di programmi di microcredito avviati ed avviati nel mondo⁶².

3.3.3.1 La situazione in Europa

Nei Paesi in via di sviluppo si nota la radicata presenza di operatori dalla spiccata professionalità nonché realizzanti sostenibilità economica: essi infatti dimostrano capacità di copertura dei costi strutturali mediante adeguati tassi di interesse, limitando le criticità ed esibendo margini operativi ragguardevoli. Viceversa in Europa il panorama modale evidenzia scarsa attenzione all’autosufficienza; emerge invero una consolidata tendenza all’interpretazione del microcredito quale strumento di “politica attiva del lavoro” destinata e sostenente le fasce sociali più fragili ed erogato in regimi agevolativi e para-assistenziali (saggi di interesse prossimi allo zero e squadra operativa per lo più composta da volontari): ciò evidentemente non permette una propria contezza economica – in quanto i costi sono ripartiti su una pletora di soggetti – e non si effettuano procedure

⁶² Cfr. Ciravegna e Limone, 2006.

di contenimento dei rischi, che negli Stati europei si rilevano già *ab origine* più marcati per via degli assetti sistemici e dei modelli adoperati (propensione ai finanziamenti individuali piuttosto che ai crediti di gruppo). Lo scenario a cui si assiste è pertanto fondato su programmi fortemente dipendenti da fondi pubblici e/o fondazioni private, indispensabili per l'appropriato supporto dei costi caratteristici oltretutto alla creazione di *plafond* eventualmente in grado di garantire in ipotesi di *default*. Tale approccio definibile “assistenziale” per le prerogative peculiari sopracitate determina inevitabilmente talune negatività:

1. Pochezza di prestiti erogati;
2. Precarietà delle istituzioni presenti;
3. Difficoltà nella replicabilità.

3.3.3.2 Il contesto italiano

Il quadro italiano è – come si è accennato precedentemente nel corso del presente lavoro – caratterizzato da un ventaglio di piccole iniziative perlopiù promosse a livello locale per mano di enti pubblici o fondazioni bancarie. E' infatti raro assistere a programmi aventi operatività con erogazione diretta: in genere, lo si è detto, la propulsione parte da associazioni di volontariato aventi come sostrato patrimoniale fondi di garanzia ed interessando per gli aspetti di dinamica finanziaria gli istituti bancari d'appoggio. Le organizzazioni così definite sono pertanto caratterizzate da:

1. Limitate dimensioni economiche delle pratiche istruite;
2. Imprescindibile subordinazione alle donazioni private ovvero finanziamenti pubblici;
3. *Team* di volontari o semivolontari;
4. Incertezza sulla durata temporale dell'iniziativa;
5. Assenza di contabilità economica e deferimento del rischio di credito.

Tuttavia i progetti scaturenti dimostrano un buon livello di efficacia da un punto di vista sociale inteso quale impatto positivo sul benessere socio-economico degli individui beneficiari.

3.3.3.3 Diversi gradi di sostenibilità

A. *Totale dipendenza dai sussidi* (assoluta assenza di autosufficienza): i proventi caratteristici – sostanzialmente interessi attivi – non mostrano idoneità alla copertura né dei costi operativi né del *funding cost*. Questa condizione viene definita da taluni studiosi⁶³ come “sostenibilità finanziaria esterna”: i ricavi, da soli, non permettono il raggiungimento di punti di *break-even* ma ciò viene comunque

⁶³ Cfr. La Torre e Vento, 2006.

conseguito grazie appunto alla capacità di attrarre e ottenere forme di sostegno a titolo gratuito pubbliche e/o filantropiche.

B. *Auto-sostenibilità operativa*: le entrate permettono la sopportazione dei costi operativi e delle perdite sui crediti ma non l'opportuna remunerazione dei finanziamenti di terzi ai costi medi di mercato nonché il ritorno sul capitale proprio. In regime di sostenibilità operativa si osserva l'adeguatezza dei ricavi propriamente legati all'attività di intermediazione finanziaria a reggere il confronto con i costi ad essa relativi indipendentemente dalla loro provenienza⁶⁴.

C. *Auto-sostenibilità finanziaria* (indipendenza totale): il valore della produzione è sufficiente a coprire tutti i costi di conto economico (spese amministrative, inflazione, costo del debito del capitale di rischio, oneri straordinari). Solamente a questo livello viene raggiunta la totale emancipazione da donazioni e sussidi esterni.

Quest'ultima situazione individua dunque nei ricavi della gestione la completa sopportazione, oltre che dei costi caratteristici, anche di tutte le spese necessarie al reperimento delle risorse finanziarie; si osserva dunque un'ulteriore depurazione nei risultati già ottenibili nella sostenibilità operativa dai necessari effetti corollari ricercati nelle donazioni terze. Emerge quindi come l'autosufficienza pura – di una data istituzione – si definisca con la capacità della stessa di acquisire tutte le risorse a tassi correnti di mercato.

La sostenibilità finanziaria – matematicamente – è riconducibile alla formula: ricavi operativi rettificati/costi operativi rettificati. Pertanto per poter essere considerato finanziariamente autosufficiente, un programma di microfinanza a regime non dovrebbe ripagare le proprie attività con sussidi di varia natura; si eccettua eventualmente il periodo di avviamento, che nel caso di specie può variare tra tre e dieci anni⁶⁵: superato tale intervallo è opportuno vocarsi progressivamente al traguardo dell'automantenimento, incentrandosi analiticamente sui differenziali positivi tra spese di gestione e ricavi dell'attività. Va comunque detto che difficilmente le istituzioni di microfinanza riescono a raggiungere la sostenibilità finanziaria, seppur sia frequente che esse riescono autonomamente a coprire tutti i costi operativi sostenuti. Allo stato attuale infatti appena lo 1% delle ONG operanti nel microcredito esibisce l'assetto virtuoso su definito, e si stima che nel prossimo futuro si potrà assommarle a non più di un ulteriore 5%⁶⁶. Un cenno concettuale va altresì riservato alla *sostenibilità istituzionale*, la quale, oltre agli aspetti prettamente economici, ingloba un insieme di condizioni gestionali,

⁶⁴ Sostenibilità operativa = ricavi operativi/costi operativi.

⁶⁵ Cfr. Christen, 1997 e Rutherford, 2000.

⁶⁶ Cfr. Morduch, 1999.

quali la presenza di un sistema di *governance* efficace, un *management* istituzionale efficiente, qualità delle risorse umane presenti, presenza di un'ideale impalcatura informativa, appropriatezza delle procedure e delle strategie operative adottate.

3.3.4 AUTOSUFFICIENZA FINANZIARIA E TASSI DI INTERESSE

Per ottemperare ad una quantomeno parziale mitigazione del rischio attraverso procedure di para-immunizzazione di portafoglio – considerata la pochezza di variabili algoritmiche collaterali (garanzie reali, vincoli patrimoniali) – i tassi d'interesse applicati ai programmi di microcredito sono generalmente sostenuti e si aggirano su medie comprese tra il 16 e il 20 per cento annuo, con punte parossistiche registrate in Indonesia e Filippine, dove si oltrepassa lo 80% (principalmente a causa del contesto socio-politico e di una scarsa regolamentazione dell'impianto creditizio locale).

L'approccio osservativo da riservare al riguardo – anche e soprattutto in considerazione di eventuali velleità emulative – dovrebbe ammettere flessibilità rispetto alle linee erogate dalle banche convenzionali al fine di comprendere come gli elevati saggi applicati nei contesti microfinanziari non determinino evidentemente rallentamenti ovvero ostacoli agli obiettivi di crescita economica. La rapidità d'evacuazione istruttoria e di erogazione, la facilità di accesso al credito e la rilevante produttività che da esso viene a generarsi per via della depressione geo-economica in cui è chiamato ad intervenire, giustificano l'elevato tasso d'interesse applicato, e per le motivazioni succitate (ridurre le perdite attese), e per fluidificare lo sviluppo infrastrutturale e di servizi paralleli a beneficio dell'intero sistema territoriale. Inoltre va anche sottolineato che – per quanto alte – le percentuali in parola sono comunque ben più basse dei *money lenders* locali e degli usurai, oltre ad essere studiate e calcolate come funzione dell'inflazione corrente. Le procedure di restituzione sono altresì organizzate attraverso dinamiche riscossive morbide, programmate e controllate: nonostante gli oneri finanziari ragguardevoli i prenditori continuano a dimostrare livelli di solvibilità prossimi al 98%, riuscendo ad affrancarsi dall'indigenza e dall'inoccupazione.

Pare poi opportuno significare che lo scopo delle Istituzioni di microfinanza e delle Organizzazioni Non Governative ivi impegnate non è già la massimizzazione del lucro, bensì il re-impiego di risorse idonee a stimolare benefici sociali sistemici. L'entità del tasso di interesse è altresì ed evidentemente la variabile chiave per l'autosostenibilità. In Italia, le tendenze dei dati relativi a questo argomento sembrano evidenziare il fatto che spesso nei casi in cui il tasso di interesse è basso la percentuale di default è particolarmente alta⁶⁷. Gibbons e Meehan (2000) sostengono che è abitudine pensare che i prestiti per i poveri debbano essere agevolati o offerti ad un basso tasso di interesse.

⁶⁷ Cfr. La Torre, 2010.

L'esperienza del microcredito ha dimostrato che i tassi di interesse applicati alla clientela possono essere elevati e, in alcuni casi, superiori al tasso di mercato⁶⁸. Secondo questa prospettiva, i tassi di interesse del microcredito vanno rapportati non a quelli di mercato finanziario formale ma – si è detto – a quelli applicati dagli usurai che vanno oltre il 150% anno. Quello che viene considerato rilevante, fedelmente a quanto detto, è la rapidità di accesso al credito e non un tasso di interesse basso.

Si cerca appresso di individuare i fattori che determinano il tasso di interesse secondo il metodo semplificato proposto dalla CGAP – Consultative Group to Assist the Poor⁶⁹.

Pricing Formula: The annualized effective interest rate (R) charged on loans will be a function of five elements, each expressed as a percentage of average outstanding loan portfolio: administrative expenses (AE), loan losses (LL), the cost of funds (CF), the desired capitalization rate (K), and investment income (II):

$$R = (AE + LL + CF + K - II) / (1 - LL)$$

- ° AE = costi e spese amministrative
- ° LL = accantonamento al fondo rischi su crediti
- ° CF = costo di finanziamento
- ° K = remunerazione per il capitale di rischio
- ° II = ricavi derivanti in % da impieghi diversi dal portafoglio prestiti

→ tutti espressi in % del valore medio del portafoglio prestiti (1-LL)

Interrogarsi su quale tasso di interesse applicare implica l'obbligo di contestualizzare la realtà che si sta analizzando. In Paesi in cui, per esempio, la produttività marginale del capitale è elevata (la somma di denaro che mi viene prestata frutta positivamente, il mercato assorbe il mio prodotto senza difficoltà particolari, non ho bisogno di magazzini/scorte) è dunque – o meno – lecito e giusto considerare “eccessivamente alti” i relativi tassi di interesse, ancorché cospicui in valore assoluto? I dati relativi a contesti come questo sembrano dimostrare che, anche in condizione di tassi elevati, il beneficiario può generare profitto.

La situazione cambia in un contesto in cui l'economia è matura, dove, più precisamente, l'utilizzo di tassi di interesse elevati è considerato uno sfruttamento del cliente da parte

⁶⁸ Cfr. Rosenberg, 1996.

⁶⁹ Consorzio internazionale tra 33 Agenzie di Sviluppo – sia pubbliche che private – finalizzato all'incremento quantitativo e qualitativo dell'accesso ai servizi finanziari da parte dei poveri e nei Paesi in via di sviluppo

dell'istituzione finanziaria. Attorno a questa riflessione permane un interrogativo emblematico: “la soglia di usura pensata per le banche ha senso per la realtà del microcredito?”⁷⁰.

3.3.5 LE FUNZIONI MICROFINANZIARIE DEL RISPARMIO

Alla necessità di ponderazione del rischio anche in totale assenza di garanzie e con collateralità di varia natura conseguono meccaniche articolate di politica (micro)creditizia: oltre ai tassi di interesse maggiormente sostenuti, la responsabilizzazione solidale all'interno dei gruppi e l'ideazione di un metodo di rateizzazione settimanale che consenta una gestione dell'ammortamento più consapevole e controllabile (*progressive lending*), particolare rilevanza assume il piano di risparmio parallelo cui deve sottostare ogni beneficiario.

Esso assume la duplice funzione di *cash collateral* (a garanzia del creditore) e fondo d'emergenza (calamità naturali, infortuni e malattie – a tutela del debitore); inoltre favorisce l'accumulazione di liquidità da affiancare alle necessità circolanti dell'impresa. Nell'operatività caratteristica delle Istituzioni di microfinanza ed in generale nelle procedure *standard* delle banche per i poveri è frequente la richiesta di apertura di un *safe-account* contestualmente all'erogazione del prestito (Grameen Bank); talvolta il finanziamento medesimo viene sovradimensionato appositamente perché ne venga destinata parte eccedente a deposito. In presenza di istituti abilitati alla raccolta accade anche sovente che il risparmio venga interamente vincolato fino alla corretta ed integrale rifusione del debito. L'attrazione di risorse è altresì presupposto indispensabile per la continuazione del circuito finanziario; l'ipotesi di assenza dimostrerebbe facilmente il venir meno degli elementi fondanti la politica bancaria tradizionale: nessuna copertura alla domanda di liquidità né adeguatezza al finanziamento degli investimenti, impossibilità di generare moneta secondo coefficienti di moltiplicazione, atrofizzazione delle pratiche quotidiane di sportello.

Da un'indagine condotta dalla Banca Mondiale (1996) si evince che le Istituzioni Microfinanziarie che pretendono il risparmio obbligatorio in affiancamento al finanziamento erogando realizzano prestazioni migliori relativamente ad autosufficienza e raggiungimento dei clienti ultimi tra i marginali. Un'altra positività derivante è di natura precipuamente sociale: le persone povere non sono solite possedere cultura del risparmio per via della carenza (o assenza) di denaro posseduto nel medio periodo che scoraggia l'accumulazione (motivo endogeno) o per i rifiuti da parte delle banche di accettare somme irrisorie e reputate scarsamente appetibili (motivo esogeno). Esistono

⁷⁰ Cfr. Lamandini, 2010.

invero alternative “informali” che tuttavia si sono rilevate empiricamente poco sicure e non in grado di proteggere dagli andamenti inflazionistici del mercato.

Sembra altresì conveniente enfatizzare come la prerogativa del risparmio incida sulle iniziative di microcredito: essendo vocate alla sostenibilità, c'è da attendersi che le Istituzioni di microfinanza tenderanno maggiormente ad attrarre capitali al fine di stabilizzare la propria impalcatura interna, piuttosto che incentrarsi segnatamente sull'incremento di microattività rivolte allo sviluppo locale. Da qui l'importanza di programmi di risparmio efficaci ed in grado di stimolare una sostenibilità aderente alle funzioni originarie piuttosto che distorcerle con primari obiettivi di profitto.

3.3.6 I MICROCREDITI ALLE DONNE

La clientela dei programmi del microcredito è notoriamente per la maggior parte femminile⁷¹: in Grameen Bank il 97% dei prenditori è costituito da donne e le statistiche sviluppate dimostrano la validità di tale strategia, con una solvibilità regolare corretta dell'81% rispetto al 74% calcolata sugli uomini (tra i quali rileva un 15 % di mancati pagamenti nell'ultima rata contro l'1% delle donne)⁷².

La scuola di pensiero più condivisa a tal proposito argomenta che le donne avvertono maggiormente la responsabilità della restituzione⁷³, dovendo ottemperare alle esigenze di mantenimento dei figli e più in generale al benessere della famiglia; in via residuale, ma tuttavia non meno degna di menzione ai fini del presente lavoro, c'è l'idea che le donne siano intrinsecamente più conservatrici e prudenti degli uomini nelle strategie di investimento, oltretutto detengano un'elevata propensione al risparmio motivata dalla scarsità delle occasioni di consumo del proprio reddito disponibile : da ciò si deduce che, procedendo verso osmosi di opportunità rispetto agli uomini, tali positività tenderanno a declinarsi. Rimanendo sugli scenari presenti si rileva comunque l'impatto migliorativo dei progetti di microcredito sulla vita delle donne. In Nepal, per esempio, il 68% delle beneficiarie di microcredito arriva ad avere ruoli decisionali rilevanti per quel che concerne compravendita di proprietà, scolarizzazione dei figli, matrimonio delle figlie ed economia domestica .

Studi della *Freedom from Hunger* su Ghana e Bolivia hanno evidenziato il ruolo più attivo delle donne a livelli cerimoniali, comunitari e nella partecipazione dei governi locali; in Bangladesh un'inchiesta su campione di 1300 donne – sia clienti che non della Grameen Bank – ha dimostrato come le donne impegnate nei progetti microfinanziari

⁷¹ Cfr. Todd, 1996.

⁷² Fonte: Microcredit Summit Campaign Report 2009.

⁷³ Cfr. Hossain, 1988 e Asciutti – Spatafora, 2009.

assurgano a compiti maggiormente significativi all'interno del proprio gruppo sociale, poiché dotate di risorse e mobilità. Durate più consistenti del programma consentono ulteriore enfattizzazione di tali aspetti: sembra anche interessante sottolineare l'andamento flessorio del numero di violenze familiari, le quali registrano invero un incremento al momento dell'implementazione dei finanziamenti e vanno appunto scemando successivamente alla graduale accettazione da parte di mariti delle conquiste raggiunte dalle donne, miglioratrici evidentemente la qualità della vita di tutta la famiglia.

Il microcredito va a impattare anche su alcune considerazioni di natura demografica, e precipuamente sul saggio di natalità: sviluppando la coscienza della filiazione, sia direttamente, attraverso progetti specifici di supporto informativo alle donne sul controllo delle decisioni relative, sia indirettamente, in quanto lo sviluppo economico fluidifica condizioni sociali migliori e modificanti la percezione del bisogno, nonché maggiore consapevolezza circa l'opportunità della messa al mondo dei figli che andrebbero a gravare sulle finanze familiari. Il miglioramento della qualità della vita sul piano personale incide altresì sull'accrescimento della autostima delle donne durante l'esecuzione del programma, oltre all'acquisizione di una nuova visione di sé e del proprio corpo⁷⁴. Inoltre si è riscontrato un sensibile aumento della conoscenza e della coscienza politica delle donne partecipanti: ad esempio le prenditrici del programma *Opportunity Microfinance Bank* nelle filippine hanno acceduto a cariche politiche; CRECER – boliviana –, come pure CDS in Nepal e ancora Grameen Bank e BRAC in Bangladesh informano come le loro clienti siano state elette a coprire cariche politiche prevalentemente locali.

3.3.7 SERVIZI ACCESSORI

In sintonia con le tipologie di approccio del microcredito più volte richiamate – minimalista piuttosto che integrata – pare opportuno, a questo punto della trattazione, concentrarsi sulla seconda, che include come si è detto una pletora di servizi collaterali (*safe programs*) finalizzati a migliorare le condizioni ambientali dei beneficiari favorendo lo sviluppo di attività economiche ed incentivando la poiesi del rapporto fiduciario *lender-borrower*, fondamento base della rifusione puntuale dei finanziamenti.

I servizi collaterali succitati sopperiscono alla scarsità o assenza di conoscenza tra debitori e creditore qualora i programmi microcreditizi non riguardino specificamente gruppi etnici o di villaggio.

⁷⁴ Es. il 59% delle clienti di Grameen Bank utilizza contraccezioni, rispetto al 43% delle esterne – cfr. Kabeer, 1998.

I modelli più rilevanti di *safe programs* sono racchiudibili nel: (a) *financial service*, saldamente connesso al credito, assiste i clienti a livello consulenziale e formativo circa i rapporti commerciali e nell'indicazione degli investimenti preferibili per il proprio reddito disponibile; (b) *safety net*, componendosi di servizi e sovraservizi non finanziari atti a migliorare le condizioni di vita dei clienti intervenendo sulla salute, nutrizione, educazione ed igiene degli stessi.

I safe programs, per assolvere correttamente ai propri obbiettivi, devono essere scissi dai collegati programmi di microcredito e preferibilmente affidati ad agenzie specializzate, stimolare la predisposizione al risparmio, al rimborso dei prestiti e all'osservanza delle regole, fornire formazione finanziaria e commerciale.

3.3.8 PRODOTTI FINANZIARI DI GRAMEEN BANK

Grameen bank ha costituito l'archetipo delle banche per i popoli grazie al proprio ruolo pionieristico nell'erogazione di microcredito. Nel 2002 è stata attuata all'interno dell'istituto di credito in parola una riconversione delle linee offerte, dando vita a quella che comunemente viene chiamata Grameen II. In termini formali si è assistito al passaggio dal *Grameen Classic System* al *Grameen Generalized System*, con contestuale trasformazione del *classic loan* in *basic loan* e generando nuovi contratti di credito e risparmio maggiormente incentivanti il prestito individuale, nonché affrancando il *peer lending* dalle negatività emergenti nei processi di restituzione attraverso il *flexible loan*, che ha permesso agli insolventi di rivedere tempi e modi di restituzione liberandoli dal peso del mancato pagamento. Interessanti anche i conti di risparmio: mentre precedentemente alla revisione citata si adottava la quota fissa di accantonamento *una tantum* pari al 5 % del totale del prestito al momento dell'accesso al credito, attualmente si accettano depositi personali a libero accesso o con versamenti volontari per almeno 3 anni. Si è altresì sviluppato un programma specifico per i mendicanti: *Struggling Members Program* erogante finanziamenti fuori dai gruppi e destinati appunto ai questuanti.

3.3.8.1 Housing, Flexible, Business e Special Production loans

La gamma dei prodotti di finanziamento di Grameen II prevede, oltre al *basic loan* – erede del prestito classico ma maggiormente flessibile nella durata (non già necessariamente 1 anno bensì variabile da 3 a 6 mesi e da 1 a 3 anni) –, i mutui per la casa e l'università (*Housing and high-education loan*) e il *flexible loan*, di cui si è accennato in precedenza e che ritratta i termini di rimborso proporzionando la quota di denaro da restituire alle disponibilità dei clienti, previo pagamento di una provvigione del 5 % a copertura del rischio di *default*. Ancora, attraverso il *business loan* e lo *special production loan*, si interviene su attività ben avviate, dove i tassi di rifusione coprono il

100 %. Nel 2005 il portafoglio prestiti di Grameen è stato stimato in 220 milioni di euro in *basic* e *business loan*, 15 milioni di euro in *housing loan* e 21 milioni di euro in *flexible loan*⁷⁵.

3.3.8.2 *Grameen II e i Saving and Deposit Accounts*

Nel superamento del “sistema classico Grameen” si è vieppiù abbandonato il fondo di risparmio di gruppo (*group tax*), nel quale ogni membro doveva intervenire con un deposito pari al 5% del prestito totale: venivano creati due conti separati, uno dedicato ai prelievi ordinari e l’altro vincolato. Allo stato attuale è stato implementato un programma di risparmio individuale che prevede un deposito obbligatorio iniziale pari al 5% del totale del finanziamento percepito; i conti previsti sono 3: *personal saving account*; *special saving account* e *pension deposit account* (obbligatorio per chi riceve prestiti superiori a 90 euro). Nel 2002 la banca ha trasformato i vecchi conti di risparmio di gruppo veicolandoli in 2,25 milioni di *personal saving*: questa forma di conto è a libero accesso ed è previsto il prelievo di qualunque somma, seppur si debba perentoriamente depositare una quota periodica ad ogni pagamento di rata del prestito.

Lo *special saving account* è viceversa vincolato per 3 anni e serve a coprire eventi di gravi necessità ovvero per l’acquisto di quote di capitale della banca medesima.

3.3.8.3 *Altri prodotti collaterali: polizze assicurative e Struggling (Beggars) Members Program*

Accanto alle tipologie ordinarie, Grameen offre una polizza assicurativa a copertura del rischio di premorienza dei prenditori; esso si articola attraverso un versamento iniziale pari al 2% del finanziamento, maggiorato degli interessi maturati alla fine di ogni anno fino a completa copertura dell’importo residuo da rimborsare.

In caso di morte la debenza residuale verrà soddisfatta da tali accantonamenti senza aggravii su familiari o congiunti. Nel 2003 la banca ha poi creato un programma di credito per mendicanti: anch’essi riescono così ad accedere al credito, peraltro con condizioni particolarmente facilitanti. Non è previsto l’inserimento in gruppi, né l’applicazione di tassi di interesse sui crediti; viene utilizzato il metodo *flexible loan* dall’origine del rapporto, mediante il quale i beneficiari riescono a contrattare con la banca le procedure di rateizzazione a seconda del reddito di volta in volta disponibile. I partecipanti possono comunque aprire conti di risparmio ed è anche per loro previsto il sistema di *loan insurance*; il prestito medio è di 5 euro ed è completamente libero da garanzie collaterali.

⁷⁵ Fonte: <http://www.grameen-info.org>

3.4 RAPPRESENTAZIONE DI ALCUNE PRATICHE SIGNIFICATIVE

3.4.1 L'ADIE: “BEST PRACTICE” DELLA MICROFINANZA EUROPEA

3.4.1.1 Il panorama contestuale

Focalizzando l'osservazione sull'Europa, è ragionevolmente facile notare come la microfinanza stia assumendo un ruolo fondamentale nello sviluppo dell'autoimpiego, della microimpresa e di lotta all'esclusione finanziaria: questa posizione di rilievo è patrocinata e sottolineata dall'azione della Commissione Europea, la quale ha infatti promosso programmi come *Jasmine*⁷⁶ e *Progress*⁷⁷ con lo scopo di perseguire un'azione comune a sostegno degli istituti di microfinanza presenti nel territorio; gli interlocutori e i destinatari sono le microimprese (sia consolidate che *start-up*) e le persone fisiche reputate a rischio di emarginazione sociale, al fine di accompagnarle nell'avvio di una propria attività.

È necessario ricordare che nell'UE per “microcredito” è inteso un prestito inferiore ai 25.000 euro, ma la media di prestiti erogati oscilla tra i 3.800 e i 10.000 euro. Il programma *Microfinance Facility* intende altresì rivolgersi alle piccole imprese in difficoltà e a coloro che si trovino nella condizione di disoccupazione: esso, con la collaborazione e la supervisione di istituzioni quali il gruppo BEI (Banca Europea per gli investimenti), promuove finanziamenti per un totale di 500 milioni di euro, avvalendosi di enti di erogazione locali e di altre istituzioni *in house* quali il FSE (Fondo Sociale Europeo).

La Rete Europea della microfinanza ha individuato, nel 2009, 432 programmi, dei quali 94 – indicatore più elevato che in altri paesi europei – in Italia. Tali programmi sono stati finanziati, con 84.523 prestiti, da 170 Istituzioni di microfinanza, per un totale di 828

⁷⁶ La commissaria per la politica regionale Danuta Hübner durante la conferenza Eurofi svoltasi a Nizza dal 11 al 12 settembre 2008, ha lanciato il programma JASMINE - una nuova struttura creata in collaborazione con la Banca europea degli investimenti. Il progetto è nato per sostenere le persone che desiderano creare o sviluppare una microimpresa oppure avviare un'attività autonoma. JASMINE supporta e finanzia operazioni della maggior parte degli istituti non bancari che operano nel settore; il finanziamento di avviamento comprende circa 40-45 milioni euro erogabili inizialmente dalle risorse della politica di coesione con contributi integrativi della Banca di investimenti europea (BEI) e del Fondo di investimenti europeo (FEI). La struttura è gestita nell'ambito del FEI e promuove le migliori pratiche nel settore della microfinanza. Fonte: <http://sviluppolocale.formez.it>. Per specifici approfondimenti si rinvia al sottoparagrafo 7.4.2

⁷⁷ Il programma PROGRESS è uno strumento finanziario che sostiene lo sviluppo e il coordinamento delle politiche dell'UE nei seguenti settori: occupazione; integrazione e protezione sociale; condizioni di lavoro; lotta alle discriminazioni; parità uomo-donna. Possono partecipare a PROGRESS: i paesi UE, i paesi candidati e candidati potenziali all'adesione, i paesi EFTA/SEE (Norvegia, Islanda e Liechtenstein). Fonte: <http://ec.europa.eu>. Per approfondimenti si rinvia al sottoparagrafo 7.4.2

milioni di euro. Esercizi statistici ideati dalla medesima, suggeriscono che l'Europa sia idealmente divisibile, lungo l'asse longitudinale costruito sul prolungamento del confine Germania-Polonia, in due metà: nella parte orientale viene concesso il 26% dei crediti per un valore del 40% del complessivo, in quella occidentale si eroga il 74% dei prestiti per un valore del 60% sul totale: il credito medio concesso quindi, in questa sezione, è più basso rispetto all'area orientale.

Sul totale dei finanziamenti erogati in Europa nel 2009 – computati in chiave parametrica – il primato spetta alla Francia (28.863 prestiti deliberati): questo notevole risultato è stato raggiunto grazie ad istituzioni che, pur operando a livello nazionale, hanno un forte radicamento locale (*France Initiative* e la già citata *Association pour le Droit a l'Initiative Economique*), con strategie e servizi consentanei al mercato di riferimento. L'Italia si pone al nono posto, con un portafoglio di 2.146 clienti: questo benché sia stato censito un elevato numero di programmi sul territorio italiano.

Altri dati stocastici interessanti ci vengono forniti da Rete Europea per l'anno in parola; tra tutti emergono quelli sul target di clientela: il dato medio parla di più del 70% di persone manifestamente non bancabili (richieste respinte ufficialmente dal sistema convenzionale), che costituiscono – si ribadisce – un settore complesso per tempi di lavorazione e struttura operativa.

Se si considera il tasso di interesse medio applicato – 9% – e l'esiguità dell'ammontare medio finanziato (€ 9.600), si comprende come solo sei istituzioni di microfinanza su dieci in Europa, abbiano raggiunto l'autosufficienza operativa.

Analizzando la struttura giuridica delle istituzioni, si rileva che il 60% sono organizzazioni no-profit; tuttavia le banche commerciali – alla ricerca di nuovi mercati e/o sbocchi commerciali – sono viepiù protagoniste attente nello scenario della microfinanza, sebbene l'orientamento rimanga per la maggiore verso la categoria dei “finanziabili”, anche perché costrette da logiche di vigilanza e di *compliance*. Al contrario, si rimarca ancora una volta come le MFI abbiano tra i loro clienti principali le frazioni svantaggiate della popolazione: il 44% dei programmi indica come prenditrici privilegiate le donne, il 41% le minoranze etniche. Il 59% delle MFI, inoltre, non richiede garanzie o collaterali, ad eccezione di accompagnamenti creati *ad hoc* attraverso interventi pubblici (nazionali ed europei) o fondi privati; non è invece frequente, in Europa, l'utilizzo della garanzia di gruppo.

Sono contemplati, nel 42% delle istituzioni, altri servizi finanziari differenti: prestiti sociali, servizi di *money transfer*, assicurazioni, prodotti di risparmio, garanzie, servizi di educazione finanziaria e di accompagnamento tecnico per l'incubazione, l'avvio e lo

sviluppo di impresa. Le metodologie e i servizi presentati non consentono, però, a tutt'oggi un alto livello di qualità del portafoglio: il settore microfinanziario, infatti, risulta ancora fortemente legato a fonti finanziarie esterne, sia per le necessità di appianamento dei costi, sia per l'occorrenza circolarità delle immissioni di liquidità; solo il 60% del fabbisogno viene coperto dai ricavi operativi.

3.4.1.2 *L'Association pour le Droit à l'Initiative Economique*

Si è riferito brevemente, argomentando sulla realtà francese, l'esempio dell'ADIE (appunto, *l'Association pour le Droit à l'Initiative Economique*). Questa istituzione è un esempio perspicuo di come, anche nell'Occidente più ricco, vi siano notevoli margini di azione e sviluppo del microcredito, esistendo situazioni di chiari *vulnera* sociali ed economici destinati a crescere, dato l'incrementale divario tra il numero - sempre più ristretto - di coloro che hanno accesso alle risorse rispetto a che ne sia, quasi irrimediabilmente, escluso. E' per questo che, pur mutando le caratteristiche geopolitiche, il microcredito ha possibilità e facoltà per integrarsi ed interagire con attività economico-finanziarie già esistenti, in maniera svincolata dalla realtà di applicazione originaria e classica.

L'ADIE, su modello yunusiano nei paesi in via di sviluppo, nasce nel 1989, per stimolo e volontà di Maria Nowak, già partner dell'Agenzia per lo Sviluppo francese e per la Banca Mondiale, nonché autrice di diversi progetti di assistenza. Indagando circa la possibilità di riproposizione del modello in contesti industrializzati e tecnologicamente avanzati come quello francese, emergono manifeste criticità su taluni aspetti del sistema sociale recipiente.

Su queste si disquisisce appresso individuando – nella proposta microfinanziaria – qualche tentativo di soluzione o quantomeno di attenuazione: (a) superamento dei programmi di mera assistenza propri del *welfare* francese (fortemente gravante sull'intera comunità, sia in forma economica per via degli ingenti sussidi dispensati, sia in maniera indiretta a causa della ampia formalizzazione e burocratizzazione amministrativa tipica dei paesi a matrice occidentale) attraverso la creazione di micro attività produttive utili in termini di valorizzazione ed *empowerment* dell'individuo; (b) necessità di un accompagnamento puntuale nello *start up* e di un processo di formazione imprenditoriale e conoscitiva sulla fattibilità di impresa; (c) per via della maggiore richiesta di leva creditizia, importanza del conseguimento di forme di garanzie, seppur snelle e minime; (d) definizione di differenti aspetti applicativi ad appianamento dell'acquisita frammentarietà del sistema sociale viepiù complesso.

Gli studi della Nowak sono stati poi incanalati verso e a beneficio degli “invisibili” delle zone ricche d'Europa, gli emarginati, per riconoscerne i bisogni ed elevarne le

potenzialità. In questo orientamento si inserisce fin dai primi vagiti operativi la “sua” ADIE, la quale si rivolge appunto, in maniera privilegiata, agli *unbankables*, sia attraverso la facilitazione all’accesso al credito, sia con guida e sostegno nell’espletamento della gestione aziendale e nel disbrigo delle pratiche richieste dalla burocrazia amministrativa. A corollario di tali obiettivi, una rete di *partner* (istituti di credito, istituzioni e fondi europei, centri di formazione professionale) permette agli istituti di microcredito di entrare in relazione col territorio e di sviluppare alcune virtualità (centri di ascolto e servizi per la formazione e lo sviluppo culturale); in ultimo, le finalità immediate e la prassi precipua dell’ADIE sono individuate nell’incontro costante e interattivo con i clienti, a cui fa seguito solerzia e prontezza d’intervento, congiunzione alla rete, ricerca di massimizzazione della qualità dei servizi offerti e, non ultimo, riservatezza ed eticità dei propri interventi.

Dal 2003 l’AIDE ha ottenuto il permesso di erogare prestiti: in seguito a ciò ha individuato nelle popolazioni ROM e nomadi interlocutori privilegiati, per offrire loro una formazione in microattività artigianali e/o commerciali, una dotazione di liquidità adeguata all’implementazione delle stesse ed una conseguente opportunità di riscatto per classi sociali storicamente e tradizionalmente rifiutate e, probabilmente, prive di futuro.

Di seguito alcune statistiche riguardanti l’ADIE⁷⁸, che – si rimarca – è (di concerto con *France Initiative*) il più vasto programma di microfinanza a livello europeo. I clienti attivi, a fine 2009, erano 26.500, con un portafoglio di 315 milioni di euro e un tasso di crescita del 14% rispetto all’anno precedente. La strategia operativa è fondata su un’azione ben radicata nel territorio, attraverso 16 direzioni regionali e 130 sedi distaccate; le risorse umane constano di 481 addetti e 1.530 volontari, tra cui si annoverano tutti i membri del consiglio di amministrazione. L’indice di mancato rimborso, sempre a fine 2009, si assestava sull’8.3%, i prestiti cancellati il 12.2%, il PAR>30 era all’8.36%. Si può determinare anche il risparmio nel *welfare* generato dall’azione dell’ADIE sul territorio: il costo medio per la creazione di un’impresa è di 1.660 euro, mentre i costi, diretti e indiretti, generati da ogni disoccupato arrivano a 34.000 euro l’anno.

3.4.2 IL SOCIAL LENDING

Una forma affatto nuova di buona pratica nel microcredito è il *social lending*: essa, scavalcando le istituzioni finanziarie tradizionali, mette in contatto, attraverso internet, i prestatori e gli investitori.

⁷⁸ Fonte: www.adie.org

Il modello Zopa⁷⁹, ad esempio, consiste nell'immissione delle informazioni di contatto in una piattaforma internet, dalla quale si determina una graduatoria di merito dei richiedenti e, di seguito, l'offerta dei creditori. La difesa sui rischi è intrinseca alle meccaniche di finanziamento: i prestiti concessi sono di piccolo importo e destinati esclusivamente a singoli prenditori; le commissioni vengono applicate sia ai creditori che ai debitori. In Europa si sta assistendo ad una fortunata espansione del modello; in Italia, tuttavia, – nel corso del 2009 – l'esperimento è stato bloccato dalla Banca d'Italia. Nei paesi in cui è operante ha permesso l'accesso al credito a persone altrimenti impossibilitate con un volume di crediti erogati – nel 2009 – di 45.6 milioni di USD⁸⁰.

3.4.3 ASA (*ASSOCIATION FOR SOCIAL ADVANCEMENT*)

Accanto alle più volte riportate esperienze di Grameen e ACCION, altre istituzioni operanti nella microfinanza nei paesi sottosviluppati e in via di sviluppo sarebbero meritevoli di un cenno analitico per via della rilevanza assunta nei territori di riferimento: tra tutte, sembra particolarmente interessante, per le finalità che ci si è proposti nella stesura del presente capitolo, di soffermarsi sull'esperienza di ASA (*Association for Social Advancement*), anch'essa bengalese. Dopo aver garantito un'offerta generalizzata ai soggetti più poveri, l'ASA si è specializzata in investimenti sulla sanità e la scuola, con la finalità di operare un cambiamento radicale negli strati più poveri della popolazione.

L'Associazione ha dimostrato di poter intervenire su due criticità, costanti del microcredito, in qualunque ambito si operi: l'accesso al credito dei più poveri e l'incremento di servizi forniti – in parallelo – ai più poveri stessi. La ricerca di risultati importanti in questo senso cammina sovente in parallelo con la volontà – nel contempo – di riuscire ad autoaffrancarsi progressivamente dalle donazioni esterne, sopperendo gradualmente con modifiche sul tasso d'interesse applicato. Questo, tuttavia, arriva a toccare livelli parecchio impegnativi per gli indigenti prenditori, aggravandosi a causa dei rendimenti marginali decrescenti del capitale⁸¹. L'ASA ha capovolto la strategia,

⁷⁹ Zopa è un programma di mutuo credito tra privati di origine britannica, ma diffusosi in tutto il mondo sebbene non senza una qualche problematica di adeguamento giuridico locale (ad esempio in Italia, dove il progetto è stato sospeso). L'idea è di fornire un servizio online di scambio di denaro, permettendo alle persone abbienti di prestare denaro a coloro che ne abbisognano, senza passare attraverso conti correnti e/o, più in generale, presso le banche tradizionali. Il processo è a volte indicato come *peer to peer*. Il nome, Zopa, è acronimo di "zona di possibile accordo"

⁸⁰ Fonte: *Il Sole 24 Ore - Plus 24*.

⁸¹ La legge dei rendimenti marginali afferma che se cresce l'utilizzazione di un input mantenendo fissi gli altri, da un certo punto in poi il consumo di ulteriori unità dell'input farà diminuire la quantità prodotta. La legge dei rendimenti marginali ha validità nel breve periodo, quando almeno uno degli input non varia. La legge si applica ad una data tecnologia. Con il passar del tempo, comunque, le invenzioni ed i miglioramenti nella tecnologia, possono spostare la funzione di produzione in alto. Nel

mantenendo relativamente accessibili i tassi d'interesse (intorno al 15-25% annuo) e corroborando, contemporaneamente, l'attività di ricerca e ricorso a sussidi di terzi.: la logica soggiacente è la centralità conferita allo sviluppo dell'attività microcreditizia, raggiungibile attraverso un'opportuna politica di ottenimento di sovvenzioni dedita a finanziare adeguatamente tutte le fasi dell'implementazione dell'autoimpiego o della microimpresa *start up*, senza però eccessive ricadute sul *pricing* dell'operazione a carico del beneficiario medesimo.

3.5 MODELLIZZAZIONE DI SINTESI: L'IDEA DELL'EQUILIBRIO DINAMICO TRA REMUNERAZIONE E PROFONDITA' D'INTERVENTO

Poggiando sull'impalcatura che si è cercato fin qui di ricostruire sulla base delle esperienze e delle metodologie ritenute più significative nel panorama microfinanziario mondiale, come accennato in premessa, si cercherà ora di idealizzare una struttura-modello che possa contenere gli elementi positivi su cui ci si è più volte soffermati e – nel contempo – affrancarsi da tutte quelle criticità tipiche della materia.

L'idea basale è evidentemente generare un progetto produttivo di un'adeguata penetrazione d'intervento – sia qualitativa che quantitativa – nel contempo non avulso da strategie di autosufficienza quantomeno operativa. Nella pratica, il programma dovrebbe soddisfare una sostanziale sostenibilità economica propria pur non

caso in cui vi siano invece due fattori variabili (lavoro e capitale) - è il caso del lungo periodo - è possibile rappresentare la funzione di produzione utilizzando una mappa di isoquanti. Generalmente, gli isoquanti sono convessi verso l'origine degli assi poiché sia il capitale che il lavoro hanno prodotti marginali positivi. Se aumenta il consumo di uno dei fattori produttivi, aumenta la quantità prodotta. Anche nel caso di una funzione di produzione a due fattori variabili è possibile osservare ritorni marginali decrescenti (per ambedue o uno solo dei fattori), mantenendo uno dei fattori variabili. Il saggio marginale di sostituzione tecnica del lavoro per il capitale, SMSTLK, indica la quantità di cui il consumo di capitale può essere ridotto quando viene utilizzata una unità in più di lavoro, in modo tale che l'output resti immutato. Il valore del saggio marginale di sostituzione tecnica come è stato definito, a meno del segno, è dato dalla pendenza dell'isoquanto corrispondente ad un particolare output¹. Poiché gli isoquanti sono convessi, SMSTLK diminuisce spostandoci lungo la curva. Pertanto, la produttività di ciascuno dei fattori di produzione è limitata. Aumentando il consumo di uno dei fattori, la produttività dell'altro diminuisce. È possibile scrivere l'espressione del SMSTLK anche in termini del rapporto tra i prodotti marginali dei fattori $(PMAL)/(PMAK) = SMSTLK = - (dK/dL)$. Nel caso in cui esista perfetta sostituibilità tra i fattori il SMSTLK è costante lungo l'isoquanto. In questo caso estremo la stessa quantità di output può essere prodotta utilizzando solo uno dei fattori produttivi o una loro combinazione. Un altro caso interessante è quello in cui il rapporto tra gli input deve essere costante perché si possa avere un output. È questo il caso in cui i metodi di produzione disponibili per l'impresa sono limitati.

prescindendo da una sensibilizzazione esecutiva verso le marginalità più estreme, con tassi d'interesse adeguati a proattivare e preservare entrambi gli obiettivi.

Quello che – sulla base delle osservazioni effettuate – sembra di poter affermare senza troppo qualunquismo è la necessità di una configurazione elastica e modulare, mai ingessata in un preciso assetto del ventaglio che il sistema binario autosostenibilità-prossimità sembra proporre: da un punto di vista figurativo, quello che ci viene in mente è una gestione dell'istituzione “a geometria variabile”, proprio come le turbine di certi evoluti motori che graduano la quantità e la velocità dell'aspirazione per ottimizzare la curva di coppia a qualunque regime. Se accogliamo “l'aria” dell'esempio come metafora della dotazione di risorse necessarie alla dilatazione del raggio d'azione – inteso perlopiù come “profondità” sociale nell'accezione ampiamente esplosa in precedenza –, allora è facile intuire l'opportunità di un sistema di valvole a farfalla che incanalino le stesse in maniera razionale, evitando gli sprechi o le depressurizzazioni sistemiche. In ambiente bancario tradizionale un arredamento simile delle sostanze disponibili lo impongono (con dettaglio crescente) i dettami di Basilea⁸², decretando, dato lo *stock* complessivo a dotazione di ciascun istituto, accantonamenti e tassi d'interesse maggiori al crescere della rischiosità del cliente e/o dell'operazione.

Teorizzando una simile flessibilità anche nelle istituzioni di microfinanza, seppur ribaltando i criteri convenzionali mossi dal principio di “maggiorazione del *pricing* ai peggiori”, si tenderebbe comunque a fluidificare un equipaggiamento di risorse disuguale a seconda degli scopi dei differenti uffici – sebbene anche non formali, ma funzionali nella sostanza – in cui verrebbero necessariamente ad essere capillarizzate: ciò comporterebbe una migrazione vettoriale di aiuti endogeni, laddove la raccolta o gli impieghi meno impegnativi seguirebbero nel fagocitare remunerazioni importanti e verosimilmente superiori al proprio (sotto)punto di *break-even*; liberando queste eccedenze verso le competenze a ridotta redditività se ne tutelerebbe la continuità di attenzione ed intervento e contemporaneamente si tenterebbe di sorreggere – quantomeno parzialmente – le discontinuità attese. Quello che in tutti i casi accadrebbe è una riduzione della dispersione di risorse, ulteriormente performabile con personale specializzato per settore e puntuali e periodiche analisi nonché *budgeting* per centri di costo.

L'eventuale residualità, piuttosto che di provenienza da *donors* ed *ipso facto* a fondo perduto – che mina la virtuosità di quanto in ipotesi e comprime inevitabilmente l'autonomia politica dell'istituzione – sarebbe ragionevolmente preferibile colmarla attraverso l'utilizzo di fondi di garanzia o cogaranzia, ovvero crediti di firma e

⁸² Per dettagliature a riguardo, si rinvia al paragrafo 7.3

fideiussioni – meglio anche se a titolo oneroso – istituiti presso fondazioni terze, che prevedano una rotazione degli stessi ed una periodica liberazione contestualmente al completamento dei singoli cicli di prestito così assistiti.

4 RESPONSABILITÀ SOCIALE, FINANZA ETICA E INCLUSIONE BANCARIA. UNO SGUARDO ALLE MISURE NORMATIVE INTERNAZIONALI: VERSO UN “DIRITTO AL MICROCREDITO”?

«Per chi viaggia in direzione ostinata e contraria col suo marchio speciale di speciale disperazione e tra il vomito dei respinti muove gli ultimi passi per consegnare alla morte una goccia di splendore, di umanità, di verità» [Fabrizio De Andrè]

4.1 ETICA E FINANZA: UNA SINERGIA NECESSARIA

Negli ultimi vent'anni si è assistito a una crescita vertiginosa del mercato finanziario, inteso come utilizzazione dei profitti in mercati speculativi piuttosto che in potenziamento della produzione. Questo *modus operandi* ha sovente portato con sé comportamenti non etici delle aziende, quali la svalutazione del costo del lavoro, il mancato rispetto dei diritti umani, i danni ambientali.

La cornice di tali condotte è stata una quasi totale *deregulation* del mercato economico e l'assunzione della massimizzazione del profitto quale unico faro nell'operare. Quest'ultima affermazione, soprattutto, sembra determinare un'assoluta incompatibilità di etica e finanza; tuttavia, negli ultimi anni, si è assistito ad un tentativo, articolato in più livelli, di portare il mercato finanziario e l'economia nell'alveo dell'etica e della responsabilità sociale.

A livello di singolo investitore o risparmiatore, vi è come una percezione diffusa che la finanza sia, quasi ineluttabilmente, un settore impermeabile, se non ontologicamente opposto, all'idea stessa di etica e che tale realtà sia immutabile. A un grado più strutturato, però, quale quello delle organizzazioni non governative, vi è stata ultimamente una presa di coscienza decisa, alla quale è seguita una concretizzazione efficace del bisogno di far rientrare nei confini dell'etica il campo finanziario. Questa rivoluzione del pensiero, oltre a essere apprezzabile di per sé, in potenza avrebbe due importantissimi effetti: farebbe da paradigma a tutte le imprese, le quali sarebbero incoraggiate a seguire la strada virtuosa intrapresa dai propri finanziatori (in base al c.d. “effetto dimostrazione”), ma, soprattutto, renderebbe reale ciò che precedentemente appariva quasi un'utopia: l'utilizzazione dei flussi di risparmi in impieghi finalizzati alla crescita sociale, nel pieno rispetto ideologico e procedurale dell'approccio etico. Quanto detto viene rafforzato, a un livello meramente speculativo, dalla riflessione che si è aperta, quasi filosoficamente, sull'*utilità* dell'etica per l'economia; si osserva infatti una

sempre maggiore disgregazione, all'interno della comunità scientifica, al sostegno delle teorie di Adam Smith⁸³, atte a separare rigidamente l'etica e l'economia: automatismi "invisibili" di mercato avrebbero assicurato il benessere della società attraverso il perseguimento personalistico dell'accumulo della ricchezza, parametro fondante del principio di utilità che muove gli individui. I primi lustri del nuovo millennio hanno viepiù condotto alla convinzione della necessità a presidio sociale di un insieme di norme etiche condivise da una popolazione in un determinato contesto storico e geoeconomico, variabili *ipso facto* con lo "spostarsi" diacronicamente e di latitudine, aventi effetto sullo sviluppo economico della società medesima nonché in termini di "felicità massima" degli operatori a prescindere dall'effettiva preterintenzionalità sulla finalità economica⁸⁴.

Il mercato sembra dunque diventare pienamente tale quando non produce solo ricchezza ma soddisfa anche istanze etiche.

Si è accennato al relativismo culturale del concetto di etica; è necessario, però, seppur brevemente, chiarire questa immagine avendo come riferimento il mondo occidentale e la sua storia. Per etica si intende una condotta ispirata a un principio di bene in sé, di derivazione socratica, platonica e soprattutto aristotelica, rielaborata e rilanciata con forza da Immanuel Kant; di difficile distinzione dalla nozione di morale, viene di solito preferita a questa, in quanto al termine morale viene data l'accezione pragmatica e viene usato generalmente nei documenti e dalla dottrina ecclesiastica.

L'etica, rispondendo all'aristotelica domanda del "come bisogna vivere?", impone una scelta tra cosa si deve fare e cosa no, introducendo una differenza tra dovere deontologico e le conseguenze che ne derivano: la dipendenza tra effetto e causa è fondante in un comportamento etico e la loro dissociazione porta ad atteggiamenti ad esso antitetici. Essa, in quanto avente come oggetto il bene in sé, ha avuto ambiti di riflessione comuni alla filosofia e alla religione, nel tentativo di rappresentare l'insieme delle norme sulle quali basare i valori della propria condotta. Una parte della recente enciclica papale *Caritas in veritate* di Benedetto XVI (2009) è stata per l'appunto dedicata alle questioni socioeconomiche: "*nell'economia*", viene sostenuto nel testo in esempio, "*vi possono essere rapporti autenticamente umani, di amicizia e di socialità, di solidarietà e reciprocità*" (Ratzinger, 2009: 57). Secondo il documento citato, tutte le fasi del processo economico hanno dunque delle implicazioni morali, che devono essere rispettate in quanto devono riferirsi, innanzitutto, al valore non negoziabile della dignità

⁸³ An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations (1776).

⁸⁴ Cfr. Sen, 2003.

e della centralità dell'uomo e, di seguito, alla necessità di preservare gli intrinseci equilibri antropogeografici e propri dei sovra presidi socio-umanistici dell'agire.

4.1.1 BREVE PROFILO STORICO DELLA FINANZA

E' ora utile dare un breve profilo della storia delle finanza, per giungere ai passi precedenti la consapevolezza di far rientrare nell'orbita etica la finanza stessa. Gli albori si hanno con la nascita la moneta, nel VII secolo a.C.: con essa si assurge ad una concezione nuova ed innovativa, l'assegnazione di un determinato valore (dunque misurabile), anziché la mera incorporazione.

L'economia e la finanza in senso propriamente moderno nascono, invece, in quel periodo, tra il X e XI secolo d.C., che ha visto l'affermarsi dei comuni e della borghesia mercantile. Questa categoria si specializza in servizi bancari, grazie al cosiddetto deposito "irregolare" che, avvalendosi del concetto di *fungibilità* del deposito bancario, permette di restituire al referente, soprattutto governi, non ciò che materialmente è stato affidato alla banca – che, frattanto, può esser stato riutilizzato –, ma semplicemente la stessa quantità.

Il rapporto tra attività commerciale dei mercanti e attività bancaria appare, quindi, interconnessa, fino ad arrivare al legame stretto dei periodi successivi tra finanza, governi statali e impresa privata. Il ruolo della finanza, ora, in questa rete di rapporti, appare come quello di deposito e mediatore tra realtà in *surplus* economico e realtà in *deficit*: la traslazione vettoriale è verso quest'ultima (deficitaria), dove l'altrui *surplus* trova impiego ed investimento. Il ruolo descritto è assunto dagli istituti bancari, nei quali l'attività finanziaria ha, negli anni, assunto un ruolo sempre più in primo piano: amministrazione dei flussi finanziari, in termini di ricerca e reinvestimento di danaro; organizzazione e revisione degli strumenti di misura economico-finanziaria delle *performance* di un'impresa, di concerto ad una necessaria collaborazione con la direzione delle stesse imprese clienti di chiara incidenza strategica; investimento in proprio del capitale bancario. La seconda operazione tra le citate è quella che può essere reputata massimamente responsabile di esitare in azioni e politiche atte meramente all'accumulazione di ricchezza, spesso prescindendo, quasi machiavellicamente, dai mezzi conferiti e dai risultati altri a più marcata matrice territoriale.

La faticosa contingenza dei PVS, i cambiamenti climatici, la minore capacità d'acquisto della media borghesia di alcuni paesi già definiti "benestanti", l'innalzamento progressivo della percentuale di popolazione al di sotto della soglia di povertà all'interno degli stessi, fino all'attuale (2008), e quasi globale, crisi economica hanno determinato però un ripensamento, a vari livelli, della *finalità* dell'economia. Una rivalutazione

teleologica della medesima non può più prescindere dal concetto di qualità della vita e dalla sua massimizzazione, sia orizzontale che in termini di profondità sociale: la strada, come peraltro rimarcato da Joseph Ratzinger nell'opera summenzionata, comincia dall'assunzione di determinati comportamenti nel ciclo produttivo. La nuova finanza, etica, si dovrà necessariamente occupare simultaneamente dei fini e dei mezzi dell'azione economica, fondandosi su principi quali: partecipazione diretta dei soci, trasparenza massima sull'utilizzo del denaro, attenzione ai rapporti umani e sociali, promozione dello sviluppo umano e della sostenibilità ambientale, selezione e rigore circa i progetti da finanziare.

L'idea di un approccio quantico-economico, riconsiderando il ruolo della moneta come forma di misurazione del potere d'acquisto in relazione all'evidenziazione di un reddito inteso quale mera manifestazione numeraria inscindibilmente legata alla produzione – laddove il denaro è un giroconto contabile, flusso e riflusso ad effetto istantaneo (in una compravendita, entrambi gli attori acquistano e vendono contemporaneamente; es. chi acquista un bene vende una parte del proprio deposito, colui che vende il bene, viceversa, acquista un deposito equivalente) e la domanda (reddito dei salariati) evidentemente, per quanto sopra, sempre coincidente con l'offerta (produzione detenuta dalle imprese) –, contribuisce con metodo scientifico a collocare gli auspici trattati nel presente paragrafo in ambiente fertile, che da un lato ne enfatizza la naturale occorrenza e dall'altro necessariamente ridimensiona l'eccessiva “finanziarizzazione” dell'economia quale strumento violante la base disciplinare tutta ed innescante importanti patologie sistemiche dei cui effetti principali abbiamo scorso in precedenza. Sulla teoria quantica, albero motore del presente lavoro per gli scenari che si ritiene possa offrire nel concepimento di nuove politiche di microcredito, si approfondirà in prossima sezione all'uopo dedicata.

4.1.2 LE VIE PER UNA FINANZA ETICA

4.1.2.1 Il rapporto banca-cliente e il problema dei soggetti “unbankables”

L'esclusione finanziaria, come accennato in precedenza, è esito di cause ben precise: processi stringenti di valutazione del rischio (*access exclusion*), costi dei servizi insostenibili (*price exclusion*), mancanza fisica di servizi bancari in determinati contesti (*geographical access*), autoesclusione di chi ritiene inutile anche solo la presentazione della propria domanda di servizi finanziari (*self-exclusion*). Questi procedimenti ostativi sono quantomeno parzialmente combattuti con un sistema di offerta di servizi bancari denominata *social banking* (inclusione finanziaria), sostenuta attraverso una varietà di strumenti in diversi ambiti territoriali, dai paesi del terzo mondo, all'Europa, agli Stati Uniti. Qui, ad esempio, è stato particolarmente acuto il problema della *self-exclusion*, con molteplici manifestazioni di rifiuto, quasi psicologico, anche solamente di

interloquire con banche ed intermediari tradizionali da parte di persone aventi redditi bassi: questo atteggiamento è stato comunque affrontato sin dal 1977 attraverso la *Community Reinvestment Act*⁸⁵, in base alla quale le banche vengono ora valutate anche in base alla qualità ed efficacia dei servizi destinati allo sviluppo locale e alle piccole imprese. A tale azione vanno aggiunte misure quali l'*Electronic Transfer Account*, che offre 12.60 dollari per ciascun conto aperto da soggetti beneficiari di sussidi pubblici, e la *Community Development Financial*, che ha lo scopo di promuovere lo sviluppo economico di aree caratterizzate da forme di povertà estrema.

Particolare è anche il caso della Gran Bretagna dove, a fronte di una percentuale di un 12% di individui *unbanked*, si è cercato, attraverso il *Financial Service Authority* e il servizio postale *Post Office Card Account*, di proteggere i consumatori da speculazioni derivate e di implementare rapporti di risparmio marginale col sistema creditizio tradizionale accreditando i sussidi statali in conti basali dalle funzioni limitate. Di notevole efficacia, infine, sono le azioni di controllo spontaneo da parte degli *stakeholders*, seppur agiscano soprattutto con l'egoistico intento di sopperire a lacune informative ritenute pericolose per le proprie *performance* lucrative.

La disamina ora proposta deve essere completata da analisi di più ampia gittata circa le sinergie banca-clientela tutta, tratta su dinamiche – contemporaneamente – interne, concernenti i meccanismi di gestione dei rapporti, ed esterne, riguardanti le relazioni tra coloro che beneficiano dei servizi e gli operatori finanziari medesimi. A queste ultime, per conseguire un rapporto corretto, se non già definibile etico, si deve riferire il problema della trasparenza delle offerte e della completezza informativa. E' facilmente intuibile come la sfiducia di gran parte degli investitori abbia motivazioni evidenti, e condivisibili, in gravi omissioni in questo senso da parte degli istituti di credito e delle banche ed assicurazioni d'affari, spesso celanti gravi diseconomie sistemiche latenti e sovente (e anche di recente, nel 2008) sfocianti in tracolli improvvisi dagli effetti cosmopoliti. Strettamente collegato a questa andatura omissiva è un mancato sistema di protezione a coprire eventuali fallimenti come quelli appena, ancorché generalisticamente, citati. Per ovviare queste storture si possono indicare due procedimenti virtuosi, quali l'uso di mediatori creditizi fortemente vincolati da approcci deontologici e attenti alle prossimità e una più ampia collaborazione tra banche e associazioni di consumatori aventi come fine la massima trasparenza di comportamento e di informazioni.

⁸⁵ Legge federale degli Stati Uniti atta ad incoraggiare le banche commerciali e le associazioni di risparmio a contribuire a soddisfare le esigenze dei mutuatari in tutti i segmenti della propria comunità, specie tra i quartieri a basso e medio reddito.

Una soluzione più radicale, ma non per questo utopistica (anzi, quanto mai opportuna per una finanza pienamente etica sia nelle finalità che nelle strutture), sarebbe quella di inserire a pieno titolo, e con pienezza di funzioni, i consumatori e i cittadini sovventori nelle pratiche di gestione aziendale, al fine di deviarle dall'interesse meramente di profitto dei grandi *manager* e degli azionisti. Queste inclinazioni non di rado hanno causato e causano scadimenti di vario genere, quali tentativi di elusioni e frodi fiscali e generazione e sfruttamento di conflitti di interesse: benché – come spesso accade – i risultati estremi di simili espressioni di regia solipsistiche sfocino in cancrene aziendali o scandali finanziari internazionali dagli esiti drammatici, la gestione delle aziende continua ad essere privilegio degli azionisti e loro luogotenenti⁸⁶.

4.1.2.2 I fondi etici

Si è cercato di significare come la finanza etica debba avere presupposti fondamentali nella trasparenza e collaborazione con utenti e cittadini tutti. Del resto gli investitori stessi hanno progressivamente manifestato un maggior desiderio di autonomia e di consapevolezza nelle scelte, mostrando di voler viepiù privilegiare offerte eticamente sensibili⁸⁷. Per rispondere a questa necessità sono nati, negli Stati Uniti già a cavallo degli anni '60 del secolo scorso, i fondi d'investimento etici, garantenti una severa selezione sorretta dal discrimine del rispetto di diritti fondamentali⁸⁸.

Col moltiplicarsi, nel tempo, degli strumenti finanziari presentati come socialmente responsabili o sostenibili, è risultato viepiù complesso, invero, riconoscere quelli che meritatamente si fregiano di tale denominazione. Per una maggiore comprensione si deve, innanzitutto, distinguere tra i fondi socialmente responsabili e i fondi caritativi: questi ultimi non utilizzano alcun criterio di scelta delle partecipazioni, ma si limitano alla devoluzione di parte degli introiti ad enti *no-profit*. I primi, al contrario, operano una netta setacciatura, attraverso i parametri summenzionati, dei titoli e degli effetti da inserire nel portafoglio. Questa cernita favorisce evidentemente aziende considerate eticamente meritevoli, verso le quali vengono convogliati risparmi e raccolta: esse vengono censite e catalogate da *advisors* specializzati ed acclarati mediante un sistema di *ratings etici*.

Caratteristici dei fondi etici sono quattro processi, due dei quali di *screening*, lungo i quali si sviluppa il paniere per l'investimento responsabile: viene definito *screening* negativo quello che individua pratiche amorali in ambito sociale e ambientale (partecipazione a commercio di armi, alcool, energia nucleare) e abbassa

⁸⁶ Cfr. Signori, Rusconi e Dorigatti, 2005.

⁸⁷ Studio CSR Europe, 2010 (<http://www.csreurope.org>).

⁸⁸ A titolo d'esempio, numerose università americane si rifiutarono di investire in titoli di aziende coinvolte in qualche modo nella guerra del Vietnam

significativamente il punteggio di chi le pratica; quello positivo è invece teso a valutare, con segno algebrico opposto, caratteristiche ritenute encomiabili come la trasparenza della gestione, la salvaguardia della salute, la qualità dei prodotti, l'uso di energia rinnovabile. Vi è poi una selezione di *cause-based investing*, che mira a finanziare e sostenere cause particolarmente meritevoli (la traduzione dall'inglese più verosimile è infatti *investimento basato sulle cause*): la mera beneficenza non è tuttavia contemplata, in quanto, per le considerazioni più volte fatte nel corso del presente lavoro, si reputa virtù l'inclusione e non l'assistenzialismo, e pertanto deve essere sempre prevista la restituzione del capitale prestato, anche nel caso in cui vengano finanziati soggetti esclusi e sgraditi dai sistemi bancari convenzionali. L'ultimo processo è quello di *shareholder activism*: questo risulta assai particolare, in quanto valuta probe le operazioni messe a punto dagli azionisti volte ad indirizzare la società verso la responsabilità e la sostenibilità sociale.

Le quattro categorizzazioni individuate corrispondono a uno sviluppo diacronico, dalla prima, usata sin da fine medioevo, alla terza e la quarta, più recenti e strutturate in maniera più complessa. La loro diffusione dipende dal contesto geografico: gli Stati Uniti utilizzano maggiormente gli *screening*, mentre in Spagna e Italia, realtà testimoni di un sentimento e di una azione di responsabilità sociale ancora immaturi, si individuano notevoli presenze di azioni meramente caritative. La finanza etica, però, deve anche prestare attenzione alle reali esigenze dei cittadini, al fine di porsi davvero al loro servizio. Queste esigenze risultano essere assai immediate e si configurano come bisogni di base: trasparenza, correttezza e fruibilità sono individuati come sostrati necessari alla promozione di un più generalizzato e regolare accesso al credito, efficienza delle prestazioni, adeguatezza del tasso d'interesse, maggiore e migliore partecipazione dei risparmiatori nella scelte di strategia ambientale, tutela di indirizzi etici nella scelta dei rapporti finanziari.

4.2 LA RESPONSABILITÀ SOCIALE D'IMPRESA

Nel precedente capitolo, in più parti, è emersa una volontà ed una tendenza ad una maggiore partecipazione dei consumatori nei meccanismi finanziari ed economici, essendo essi diventati contemporaneamente più formati e più coscienti, e, di conseguenza, più, anche eticamente, pretenziosi. Le imprese hanno dovuto prestar ascolto e mostrarsi sensibili a tali istanze e comportamenti, entrando così inevitabilmente in conflitto con la necessità di raggiungere obiettivi e standard di profitti: ciò ha inevitabilmente ostacolato un processo di reale trasformazione e ha lasciato spazio a ridotte innovazioni pienamente radicali a carattere sociale. Tale energica *metànoia* si auspica sfoci precipuamente in una volontà delle imprese di essere, oltre che

massimamente produttive, anche socialmente responsabili, attraverso un'iniziativa propria e spontanea delle imprese mirante a contribuire allo sviluppo sociale.

In questa sede, l'indagine dialettica etico-deontologica ci muove dunque verso contingenze più marcatamente concrete, miranti appunto alla valutazione della condotta dell'impresa in prospettiva di miglioramento delle pratiche aziendali. È in questa ottica che viene manifesta e consequenziale la necessità di delimitare il campo d'azione della trattazione nell'ambito della Responsabilità Sociale dell'Impresa (RSI) ovvero della Corporate Social Responsibility (CSR) se si mantiene la terminologia internazionale e generalmente riconosciuta.

Nel luogo d'analisi introdotto è dunque preminente declinare il comportamento che vuole essere assunto dalle imprese: in questo contesto si definisce la “responsabilità sociale” quale evoluzione concettuale che supera la mera incombenza giuridica dell'impresa, ma un atteggiamento affine all'accoglimento di aspetti più estesi e rilevanti e, segnatamente, che arrivano a coinvolgere più ampie fasce di soggetti, i quali, come si è scritto in precedenza, pur non essendo diretti titolari di formali diritti di partecipazione alle pratiche societarie, detengono un interesse di fatto alla gestione dell'impresa stessa (*stakeholder*). Si tratta evidentemente di una categoria piuttosto eterogenea, comprensiva sia di coloro che vantano un rapporto contrattuale con l'impresa (consumatori, fornitori, dipendenti), sia di individui non legati a quest'ultima da un rapporto specifico, ma coinvolti implicitamente dalle esternalità da essa generantisi (ad esempio la comunità tutta nella quale ricade l'ambiente operativo dell'impresa o lo stesso Stato di appartenenza).

Tale interpretazione è coerente anche con la condivisa definizione secondo cui essa si identificherebbe con *“un modello di governance allargata dell'impresa, in base al quale chi governa l'impresa ha responsabilità che si estendono dall'osservanza dei doveri fiduciari nei riguardi della proprietà ad analoghi doveri fiduciari nei riguardi in generale di tutti gli stakeholder, che è valido per ogni tipo di impresa al di là della sua struttura di proprietà e controllo”* (Sacconi, 2005:5). Agire in siffatta metodica tende evidentemente a superare una visione *shareholder system*, in base alla quale il precipuo obiettivo dell'impresa si traduce nel massimizzare il valore azionario e quindi l'investimento effettuato dal socio il cui aggio prevale nell'organizzazione societaria; allo stesso tempo viene altresì ulteriormente estesa la concezione propria dello *stakeholder system*, in quanto viene appunto a stimolarsi l'apertura intellettuale da una cognizione di portatori d'interessi in senso stretto – ove per tali vengono intesi quei soggetti che si trovano ad essere in qualche modo collegati direttamente all'attività dell'azienda –, ad una concezione più sviluppata, atta a ricomprendere nella definizione

tutti coloro che sono appunto sottoposti agli effetti esterni, positivi o negativi, delle transazioni, non già necessariamente economiche, effettuate dall'azienda.

La nuova interpretazione muta la visione *mono-stakeholder* in una più dinamica in grado di comporre e determinare una pletora di responsabilità oltrepassanti la sfera di interesse della proprietà: tale approccio è pertanto quello adottato dalle istituzioni avvinte alle problematiche proprie della RSI⁸⁹. Un punto di vista *multi-stakeholder* implica inevitabilmente attente valutazioni circa l'impatto di ciascuna decisione e deliberazione, non già sul valore che queste riescano a generare per l'azionista, bensì sulle ricadute generali verso tutti i coinvolti più o meno esplicitamente negli effetti della gestione: dipendenti dell'azienda, per i quali occorre porre attenzione sulle condizioni in cui essi svolgono la propria mansione; clienti, fornitori e in generale le categorie ad interfaccia immantinente con l'impresa; l'ecologia socio-economica di riferimento; lo Stato nel quale l'impresa opera, ecc. Le soggettività disaminate hanno carattere manifestamente esemplificativo, in quanto il panorama risulta essere molto variegato e molteplice poiché, come si è più volte ribadito, comprensivo di tutti coloro che in maniera dissimile si trovano ad interagire ovvero a relazionarsi con l'attività economica dell'impresa.

Gli organismi di rilevanza sovranazionale ed internazionale che si sono attivamente peritati nell'emanazione di principi e direttive che educassero e favorissero ai comportamenti socialmente responsabili da parte delle imprese, hanno individuato quale misura dell'intervento proprio il coinvolgimento cosciente di queste categorie di soggetti nell'attività dell'impresa. Benché l'obiettivo di questi organismi fosse quello di pervenire in tempi rapidi a risultati significativi, le azioni proposte soffrono dell'assenza di una forza cogente e permangono pertanto prive di capacità perentoria e vincolante per le società dei singoli Stati: sono sostanzialmente strumenti di *soft law*, esortano all'autoregolamentazione agendo sulla base dello stimolo al miglioramento reputazionale della singola azienda. Ciò porta all'emersione di due ordini di considerazioni: *in primis*, la scelta tra applicare o meno le raccomandazioni impartite viene rimessa alla singola società e sarà subordinata all'accoglimento dei principi riconoscendoli come parte connaturata e non derogabile del proprio codice strutturale; *in secundis*, non trattandosi di normativa impositiva, non può essere prevista una disciplina sanzionatoria in caso di inosservanza: ciò rende maggiormente manifesta l'importanza di una autentica e profondamente convinta adesione ai principi emanati, altrimenti si vedrebbe ridursi tutto l'impianto in una capziosa formula di autopromozione.

⁸⁹ Si pensi al Forum Italiano "Multi-stakeholders per la Corporate Social Responsibility", istituito all'uopo dal Ministero del Lavoro.

Tra gli anni 1980 e 1990 sono stati individuati quattro livelli di Responsabilità nella “Piramide della Responsabilità Sociale” delle imprese: essi comprendono la responsabilità economica, quella giuridica, quella etica e quella filantropica. Le ultime due si differenziano in quanto la prima mira ad atteggiamenti di rispetto (ambientale, dei suoi interlocutori, dei rapporti), mentre la seconda ha finalità di miglioramento della qualità della vita.

Le imprese socialmente avanzate, che in base agli imperativi della RSI deve restituire alla comunità parte della ricchezza prodotta, pongono a base dei loro bilanci la *triple bottom line*, comprendenti l’economia, la società e l’ambiente. Questo incoraggiante quadro è stato, tuttavia, aspramente criticato: l’economista neoliberaista Milton Friedman ha posto il dubbio che questi atteggiamenti “*apparentemente virtuosi ne nascondano altri ben più gravi che continuano a consentire enormi guadagni*” (Ferrari, S.Renna, R.Sobrero, 2009: 26).

Sodalitas, punto di riferimento in Italia per la promozione della Responsabilità Sociale d’Impresa, ha individuato (2010) sette principi generali della responsabilità sociale, sui quali poi ogni impresa dovrebbe essere in grado di forgiare i propri codici. L’impegno principale riguarda la responsabilità e la coerenza, nel senso di una valutazione puntuale delle conseguenze delle proprie azioni su tutti i portatori di interessi legittimi, assicurando, contemporaneamente coerenza tra principi e risultati. L’attenzione nei confronti degli *stakeholders* si deve manifestare in termini di riconoscimento dei diritti relativi da parte dei vari livelli di *governance*, oltre che di *partnership* e di coinvolgimento. Per assicurare, poi, a tutti i portatori di interessi medesimi un effettivo equilibrio di trattamento è necessario ci si attenga sempre ad una condotta onesta, intesa come integrità morale e tesa a preservare la reputazione della classe imprenditoriale quale forza sociale autonoma, responsabile ed eticamente corretta. Integrità ed equità sono, dunque, i secondi dei sette principi: essi comprendono anche l’avversione a pratiche quali il conflitto di interessi e comportamenti corruttivi, che tradiscono gli instaurati rapporti di fiducia e vedono prevalere gli interessi personali rispetto a quelli aziendali. Il terzo principio riguarda la correttezza e la trasparenza, e si basa sulla completezza e sulla chiarezza nella formulazione e sull’assunzione dell’incarico di evitare ogni abuso nei confronti del contraente più debole. I restanti principi si riferiscono alla centralità della persona, alla quale devono essere assicurati tutti i diritti di condizioni dignitose e di possibilità di sviluppo (a ciò si deve aggiungere ogni rifiuto di discriminazione), alla tutela dei consumatori in termini più generali possibili (economica, salutare, ambientale), alla cittadinanza sociale (nella consapevolezza che una società coesa riesce a valorizzare anche i contributi residui e marginali, riconoscendone dignità e valore), allo sviluppo sostenibile (ravvisando la stretta interdipendenza tra decisioni ambientali e impatti ambientali).

4.2.1 IL GLOBAL COMPACT

Uguualmente, e con lo stesso fine, a livello internazionale, si è prodotta una serie di normative, regolamenti e raccomandazioni alle imprese; nel 1999 fu promosso, in sede Nazioni Unite, un accordo generale a protezione dei diritti umani, del lavoro e dell'ambiente che, oltre a comprendere aspetti già presentati, sostenesse, a esempio, la libertà di associazione dei lavoratori e il diritto alla contrattazione collettiva. Il Global Compact delle Nazioni Unite (Patto Globale, appunto) è una rete *multi-stakeholder* che unisce governi, imprese, agenzie afferenti all'ONU, organizzazioni sindacali e sociali, al fine di dare impulso su scala cosmopolita alla cultura della "cittadinanza d'impresa". L'idea fu presentata nel gennaio 1999 dall'allora Segretario Generale delle Nazioni Unite Kofi Annan in occasione del World Economic Forum: in quella sede furono appunto invitati i *leader* dell'economia mondiale a sottoscrivere un accordo generale in sostegno di nove principi reputati universali nell'ambito dei diritti umani, del lavoro e della tutela dell'ambiente. Dal giugno 2004 ai nove principi originari è stato annesso un decimo relativo alla lotta alla corruzione.

A partire dal momento in cui fu reso operativo – nel luglio 2000 presso il quartier generale delle Nazioni Unite – il Global Compact si è sviluppato rapidamente e si presenta oggi come il primo *forum* d'insieme chiamato ad affrontare aspetti particolarmente problematici della globalizzazione e della multinazionalità⁹⁰; vi partecipano un crescente numero di imprese e organizzazioni, situate nelle varie regioni del mondo, che volontariamente decidono di collaborare per contribuire alla realizzazione di uno spazio economico complessivo più inclusivo e sostenibile attraverso la condivisione, l'implementazione e la diffusione dei principi promossi dall'iniziativa.

L'idea di fondo del Patto Globale è, infatti, quella per cui le imprese che hanno una visione strategica di lungo periodo orientata alla responsabilità sociale, all'innovazione e all'*accountability*⁹¹, possano contribuire ad una nuova fase dell'internazionalizzazione caratterizzata da sostenibilità, cooperazione e *partnership* in una prospettiva sistemica. Conformemente a ciò l'iniziativa persegue due finalità complementari: (a) far diventare il Global Compact e i suoi dieci principi parte integrante della strategia e delle operazioni quotidiane delle imprese che vi aderiscono; (b) incoraggiare e facilitare il dialogo e la cooperazione di tutti gli *stakeholder* di rilievo a supporto degli assiomi medesimi promossi dall'iniziativa e dei più ampi obiettivi posti dalle Nazioni Unite, tra cui i più volte richiamati Obiettivi di Sviluppo del Millennio.

⁹⁰ Fonti: www.globalcompactnetwork.org e www.acquistiesostenibilita.org.

⁹¹ = qualità o condizione di una persona che deve dar conto del proprio operato o essere responsabile per qualcosa (Webster's Third New International Dictionary, 1981)

La crisi finanziaria mondiale 2008-2009 ha altresì avuto un influsso significativo nel sensibilizzare maggiormente gli operatori economici sull'importanza del rappresentato mutamento di punto di vista gestionale ed operativo.

Il Patto si propone di avvicinare le aziende agli enti delle Nazioni Unite, alle istituzioni internazionali del lavoro, alle organizzazioni non governative (ONG) e ad altri soggetti peculiari in ambito di cooperazione al fine di incentivare la creazione di rapporti interdipendenti e di costruire un mercato globale equo e virtuoso; esso mira altresì a contribuire all'affermazione di valori e principi condivisi che trasmettano alle transazioni planetarie un connotato viepiù umanista. Le imprese impegnate nel Patto Globale rappresentano settori e aree geografiche differenti: tutte hanno, tuttavia, almeno due caratteristiche comuni: sono aziende primarie e aspirano alla gestione di una crescita economica responsabile che tenga in considerazione, come si è detto, gli interessi dell'ampio ventaglio degli individui facenti parte del proprio ambiente operativo, quali dipendenti, investitori, clienti, gruppi di tutela, *partner* commerciali e comunità locali. Gli aderenti all'accordo interpretano la "globalizzazione", non già come quel processo evolutivo inevitabile e inarrestabile, bensì come un'applicazione economica fragile, latrice di ambiguità e discontinuità tra gli operatori e, peraltro, dal futuro incerto: ciò è facilmente avvertibile già da una superficiale disamina sugli effetti osservati nei paesi in via di sviluppo, siano essi legati alla concentrazione del potere economico, alle disuguaglianze del reddito o alla disgregazione sociale.

Il Patto Globale è nato per sorreggere le organizzazioni nella ridefinizione delle proprie strategie comportamentali al fine di promuovere una crescita sostenibile, condivisa ed equa ed un senso di cittadinanza universale mediante una *leadership* aziendale impegnata e creativa. L'adesione al Patto Globale da parte delle aziende rappresenta una fonte di opportunità. In particolare, esse possono:

- dimostrare di avere un ruolo primario nello sviluppo della cittadinanza d'impresa;
- condividere esperienze e informazioni con altre aziende e organizzazioni;
- entrare in rete con aziende, istituzioni, sindacati, ONG e organizzazioni internazionali;
- essere *partner* delle agenzie delle Nazioni Unite, compresa l'Organizzazione Internazionale del Lavoro, l'Ufficio dell'Alto Commissariato per i Diritti Umani, il Programma delle Nazioni Unite sull'Ambiente e il Programma delle Nazioni Unite per lo Sviluppo;
- massimizzare le opportunità commerciali implementando la dimensione sociale nella *vision* aziendale e attuando politiche e pratiche responsabili;

- partecipare a consultazioni orientate a trovare soluzioni alle problematiche globali, anche concernenti il ruolo delle aziende nelle zone di conflitto.

L'accesso al Global Compact non è in alcun modo presidiato da barriere di esclusività; al contrario è fortemente auspicata la copiosa partecipazione di eterogenei gruppi di imprese e di entità merceologicamente complementari: l'adesione all'accordo prevede tuttavia l'impegno alla produzione di una esplicita e pubblica dichiarazione di sostegno al Patto Globale e ai suoi principi. Ciò può avvenire in molteplici modalità, quali:

- informando dipendenti, azionisti, clienti e fornitori,
- integrando il Patto Globale e i nove principi nei programmi di sviluppo e di formazione;
- inserendo i principi del Patto Globale nella propria *mission*;
- incorporando gli impegni del Patto Globale nei propri Rapporti Annuali e in altri documenti pubblici;
- rendendo noto il proprio impegno attraverso comunicati stampa;

Inoltre, l'impresa accetta formalmente di fornire, almeno una volta l'anno, un esempio concreto di ciò che è stato realizzato o appreso, la cui diffusione di conoscenza sarà veicolata attraverso il sito *internet* delle Nazioni Unite. Infine, un'azienda dovrebbe impegnarsi a sostenere i principi e i fini generali delle Nazioni Unite promuovendo e collaborando attivamente e fattivamente alla realizzazione dei relativi progetti.

Il successo del Patto Globale sarà valutato in base alla misura in cui riuscirà a produrre il cambiamento e a stimolare l'azione: è opportuno ed augurato che le imprese comincino ad attuare logiche differenti dalle definizioni marcatamente liberiste, con conseguente generazione di risultati redistributivi tangibili; con tali prerogative si sta procedendo a proattivare l'efficacia delle funzioni assunte attraverso il perseguimento dei seguenti obiettivi mediani:

- a) rendere i principi parte della visione strategia e delle pratiche operative delle aziende in tutto il mondo;
- b) prevedere un contributo per l'apprendimento interattivo e orientato all'azione nonché basato sull'esperienza delle migliori pratiche;
- c) promuovere, almeno una volta all'anno, una consultazione per affrontare questioni critiche e permettere che le imprese in associazione con organizzazioni non governative (o altri soggetti interessati) producano delle raccomandazioni che conducano a dei significativi e positivi cambiamenti procedurali;
- d) garantire che le imprese, le agenzie delle Nazioni Unite, i sindacati, le Organizzazioni Non Governative, i governi e i gruppi sociali lavorino in chiave

sistemica per sviluppare progetti che contribuiscano alla diffusione dei principi, nonché che essi siano di beneficio in chiave scalare.

4.2.1.1 I principi

L'accordo vuole stimolare la creazione di un sistema imprenditoriale, sociale ed ambientale atto a promuovere un'economia mondiale sana equa e sostenibile che garantisca a tutti l'opportunità di dividerne i benefici; a tal uopo, il Global Compact prevede che le aziende e le organizzazioni che vi aderiscono condividano, supportino ed evidentemente applichino – nella propria sfera di influenza – un insieme di principi fondamentali, relativi a diritti umani, standard lavorativi, tutela dell'ambiente e lotta alla corruzione.

Alle imprese è richiesto (Principio I) di promuovere e rispettare i diritti umani universalmente riconosciuti nell'ambito delle rispettive sfere di influenza e di (Principio II) assicurarsi di non essere, seppure indirettamente, complici negli abusi dei diritti umani. Alle imprese è altresì raccomandato (Principio III) di sostenere la libertà di associazione dei lavoratori e riconoscere il diritto alla contrattazione collettiva; (Principio IV) di concorrere all'eliminazione di tutte le forme di lavoro forzato e obbligatorio; (Principio V) e provvedere all'effettiva soppressione del lavoro minorile e (Principio VI) di ogni forma di discriminazione in materia di impiego e professione. Circa l'ambiente, è richiesto alle imprese aderenti (Principio VII) di sostenere un approccio preventivo nei confronti delle sfide ecologiche; di (Principio VIII) intraprendere iniziative che promuovano una maggiore responsabilità ambientale e di (Principio IX) incoraggiare lo sviluppo e la diffusione di tecnologie che rispettino l'ambiente. Infine, (Principio X) le imprese si impegnano a contrastare la corruzione in ogni sua forma, incluse l'estorsione e le tangenti.

In linea con la sua natura adiacente alle logiche della Responsabilità Sociale dell'Impresa – e dunque *multi-stakeholder* –, che tende a valorizzare l'interattività e la condivisione delle esperienze tra gli aderenti, il Global Compact ha la struttura di *network* aperto alla partecipazione di differenti attori: in esso convergono imprese, organizzazioni imprenditoriali, sindacati, organizzazioni della società civile, enti pubblici, istituzioni del mondo accademico, centri di ricerca, ecc.; ciascun portatore di interessi è chiamato al proprio contributo nella promozione della sostenibilità. I governi forniscono l'essenziale legittimazione dei principi e possono supportare le reti locali all'interno dei propri Paesi, oltre ad incoraggiare l'adozione di pratiche responsabili in armonia con i dieci principi; le organizzazioni sindacali coadiuvano alla definizione dei diritti internazionali dei lavoratori e partecipano di concerto all'Organizzazione Internazionale del Lavoro (ILO) alla verifica della relativa effettiva attuazione. Le organizzazioni della società civile forniscono le loro competenze e la loro capacità di

problem solving; le Università hanno un ruolo chiave nella fondazione e nell'educazione al cambiamento filosofico ed operativo: attraverso la piattaforma "Principles for Responsible Management Education", è stato istituito un *framework* a manifestazione volontaria della comunità accademica per l'intrapresa di azioni di ricerca e di fluidificazione di interscambi sapienziali e dialogici. E' evidente tuttavia come i principali destinatari dell'iniziativa siano le imprese: la partecipazione è in prima istanza esortata agli operatori economici intenzionati ad impegnarsi seriamente nell'applicazione dei dieci principi in tutte le operazioni – intrinseche ed esogene – previste dal proprio processo produttivo nonché a relazionare e a condividere gli avanzamenti raggiunti e i progressi generati; possono partecipare al Patto tutte le imprese propriamente costituite (nel rispetto della legislazione nazionale) ed appartenenti a tutti i settori industriali e terziari, ad eccezione di quelle implicate nella produzione o vendita di mine anti-uomo, sotto regimi sanzionatori da parte dell'ONU, ovvero che risultino iscritte nella "UN Procurement Black List" per ragioni etiche e deontologiche. Le imprese con meno di dieci impiegati diretti (micro-imprese), seppur regolarizzate a tutti gli effetti, non appaiono nel *data-base* dei partecipanti al Global Compact.

4.2.1.2 La partecipazione delle imprese dei Paesi in via di sviluppo

L'Africa, il sud est asiatico e – più in generale – i paesi in via di sviluppo continuano tuttavia a mantenere una posizione residuale nella contribuzione, tramite le proprie imprese, all'accordo. In letteratura⁹² non è infrequente il sostegno all'idea della definizione di una sorta di sotto-patto, un partenariato strategico fra uguali atto a superare le ataviche logiche di soccorsi e sussidi mono direzionali di una cooperazione vettoriale in cui una parte trasferisce e l'altra riceve.

La creazione di un'architettura globale di responsabilità, equità, pace e sicurezza, oltre che di piena integrazione economica, è funzione di una struttura reticolare tra pari: è necessario superare la logica donatore-ricevente, come pure è imprescindibile prendere atto che i paesi emergenti o comunque ancora caratterizzati da arretratezza socioeconomica rappresentano un'opportunità; non dunque un problema, ma un aspetto fondamentale nella delineatura del futuro (sostenibile) del mondo attraverso l'essenziale interlocuzione sistemica quale chiave di volta per la risoluzione delle problematiche strategiche proprie del programma globale, come il contrasto al cambiamento patologico del clima, la lotta al terrorismo e l'impegno per la sicurezza internazionale. *Peacekeeping*, attenuazione delle crisi regionali e dei conflitti recidivanti, diritti e democrazia devono trovare nuove direttrici di applicazione attraverso modelli e

⁹² Cfr. Rasche e Kell, 2010; Miller, Vandome e McBrewster, 2010; Williams, 2008; Sagafi-Nejad, Dunning e Perlmutter, 2008; McIntosh, Waddock e Kell, 2004.

prescrizioni condivise e generate da partecipazioni programmatiche e decisionali comuni.

4.2.2 ALCUNE RAPPRESENTAZIONI GEOSTOCASTICHE E SVILUPPI GENERALI

Dall'anno 2000 il Patto Globale si è rapidamente affermato, essendo accolto da un crescente numero di imprese e organizzazioni che, anche attraverso un dialogo interimprenditoriale, mettessero in pratica procedure corrette e virtuose. A oggi (Settembre 2011) risultano aderenti al Patto 4.700 imprese in 130 paesi⁹³; benché operanti in contesti diversi, tali aziende sono accomunate dal loro essere in qualche modo *leader* nel proprio sistema economico per il comparto merceologico di riferimento e di avere come obiettivo una crescita tanto globale quanto responsabile; il dato numerario è reputato soddisfacente dagli organi istituzionali interessati, e ancora più apprezzabile è considerata la tendenza a crescita esponenziale registrata in funzione del tempo, sintomo di una sempre maggiore sensibilizzazione al tema ed accoglimento dei relativi principi. Ragionando in termini di statistica descrittiva dimensionale, le imprese afferenti al patto possono essere – senza eccessiva forzatura campionatoria – così distribuite: 34% imprese di grandi dimensioni (più di 250 dipendenti), 46% piccole e medie imprese (da 11 a 250 dipendenti), 20% micro imprese (meno di 10 dipendenti)⁹⁴. I dipartimenti merceologici maggiormente rappresentati sono: il settore bancario e assicurativo, edilizia e costruzioni e filiera delle *multiutility*⁹⁵; considerevole anche il numero di aziende appartenenti – in generale – al settore manifatturiero: tale comparto include tuttavia un numero cospicuo di sottocategorie, invero notevolmente differenti tra loro e che rendono poco significativo ogni tentativo di analisi e generalizzazione circa l'intero settore.

In seno alle Nazioni Unite è sorta, nel 1919, anche L'Organizzazione Internazionale del Lavoro, la quale preserva e presidia appunto diritti prettamente lavorativi, quali la libertà di associazione, il diritto di organizzazione, la negoziazione collettiva, l'abolizione del lavoro forzato, la parità di opportunità e trattamento. A questa attività difesa si aggiungono attività di assistenza tecnica per la formazione e la riabilitazione professionale, di formazione e consulenza. L'Organizzazione emana dichiarazioni, attraverso le quali fornisce alle imprese norme e principi.

⁹³ Fonte www.unglobalcompact.org; va altresì esplicitato che le imprese minori non rientrano nelle precise logiche censuarie e spesso non vengono ricomprese nei dati aggiornati.

⁹⁴ Fonte www.unglobalcompact.org

⁹⁵ Fonte www.unglobalcompact.org

Di notevole importanza è anche l'OCSE (Organizzazione per la Cooperazione e lo Sviluppo Economico) che, sorta nel secondo dopoguerra, nel 2000 ha individuato i principi che rappresentano le finalità dell'organizzazione: sviluppare un'economia sostenibile, salvaguardare l'occupazione, migliorare lo *standard* di vita, assistere i paesi nello sviluppo economico, controllare la stabilità finanziaria, contribuire alla crescita del commercio a livello mondiale. Quantunque tali indicazioni non siano vincolanti per le imprese, lo sono per gli Stati firmatari, i quali sono obbligati a strutturarsi in modo da poter procedere legalmente contro le società (anche multinazionali ivi territorializzate) inadempienti.

Di altra natura, e proprio per questo emblematica, è una realtà come l'indice *Dow Jones Sustainability Index* che, in collaborazione con il più celebre *Dow Jones*, seleziona le imprese per investimenti a venire, insistendo sulla responsabilità sociale, che diventa un valore discriminante sul quale si decide di basare le azioni future.

4.3 POLITICHE, LEGGI E GIURISPRUDENZE RIGUARDANTI IL MICROCREDITO

4.3.1 IL RUOLO DELL' ONU

4.3.1.1 Le risoluzioni

Dalla fine degli anni '90, nei quali si è assistiti a un riconoscimento internazionale dell'efficacia del microcredito, al 2006, anno del premio Nobel per la pace a Mohamed Yunus, ideatore dello stesso, la riflessione intorno a questo strumento di sviluppo economico si è fatta sempre più ampia e si è diversificata, arricchendo la parte teorica di approfondimento tematico, con aspetti pratici, quali la creazione di fondi e programmi, e con aspetti giuridico-politici, quali le risoluzioni emanate dall'Onu. Il punto di snodo, quale arrivo-ripartenza, di tale ampia riflessione è stata la convinzione che, grazie al microcredito, si possa passare dal concetto di assistenzialismo a quello imprenditoriale, inteso come sviluppo sostenibile nell'ambito del privato e delle piccole imprese, caratterizzato dall'attenzione alla produttività dei beneficiari e non da un passivo trasferimento di credito. Il microcredito si inserisce, inoltre, nelle azioni di nuove generazioni di interventi, quali la *capacity building* e l'*empowerment*. L'aspetto propriamente imprenditoriale è affiancato da quello umanitario, coronato dal Nobel, che riconosce l'accesso al credito come diritto fondamentale. Fatto proprio questo aspetto dalla comunità internazionale, precipuamente dall'Onu, il microcredito diventa strumento per promuovere benessere e autonomia, nell'ambito di un vasto programma di obiettivi individuati dalle Nazioni Unite per il nuovo millennio. E' proprio questo suo travalicare gli aspetti essenzialmente economici, per tangere aspetti sociali e umanitari,

che individua come attori del suo utilizzo enti assai diversificati, quali associazioni e ONG, la Banca Mondiale, le Nazioni Unite, l'Unione Europea, chiese e banche occidentali, semplici comunità locali. Da ciò deriva anche un'altra diversificazione, quella tra aiuti pubblici e privati, con un forte aumento di questi ultimi, in parte causata dall'impermeabilità del settore microcredito rispetto alle crisi cicliche e al *credit crunch*⁹⁶. A livello pubblico, l'impegno per le politiche economiche nazionali può risultare stringente, in quanto è necessario che non si riscontrino contraddizioni tra le politiche macroeconomiche e quelle private. Quanto detto rende logica conseguenza la presenza di un notevole numero di risoluzioni dell'Onu, riguardanti il microcredito, la microfinanza e la povertà nel mondo, che di seguito si riassumono.

Tra il 1997 e il 2002 vengono emanate le risoluzioni 52/194, 53/197 e A/RES/55/2. La prima, in un quadro che ribadisce l'importanza del microcredito per la sicurezza e la crescita economica in generale, e in particolare nei momenti di crisi, lo raccomanda quale strumento per rendere possibile l'accesso al credito degli indigenti, sia in ambito urbano che rurale; di seguito invita gli Stati Membri a concretizzare tale premessa con una normativa *ad hoc*. La seconda presenta caratteri specifici di progettualità e laboratorialità, aventi come obiettivo l'Anno Internazionale del microcredito, indetto nel 2005 e affidato alla coordinazione del Fondo delle Nazioni Unite di capitali per lo sviluppo (UNCDF) e del Dipartimento di Affari Economici e Sociali delle Nazioni Unite (UNDESA); questa indizione contemporaneamente ha svolto la funzione di stimolo al dibattito e scadenza simbolica per riforme quali: miglioramento dei servizi di microfinanza, promozione di *partnership* mondiali per lo sviluppo, creazione di un *Data Project* e di un *Blue Book Project*, per ampliare la conoscenza dell'attività microcreditizia ed evidenziarne le criticità. Nella terza viene ribadita l'assoluta determinazione a approfondire ogni sforzo per liberare l'umanità intera dall'indigenza.

Tra il 2003 e il 2008 vengono emanate le risoluzioni A/58/179, A/58/221, A/58/222, A/63/L.57. Nella sezione iniziale della prima sono elencate tutte le conferenze e i *summit* dedicati al microcredito e alla microfinanza come efficaci armi contro la povertà. In particolare la Conferenza Internazionale sul Finanziamento per lo Sviluppo ha in seguito pubblicato il *Monterrey Consensus*, documento dove sono posti agli atti obiettivi quali: creare la consapevolezza della potenzialità del microcredito e della microfinanza nella lotta alla povertà, il loro inserimento nel sistema finanziario degli stati e accrescere la possibilità dei governi di sostenere queste istituzioni, impostare *partnership* tra realtà trasversali come settore pubblico e privato, organizzazioni internazionali e enti nazionali. Una parte del *Monterrey Consensus* indica analiticamente azioni concrete quali un miglior coordinamento dei donatori nel settore microcredito, uno sviluppo di nuovi

⁹⁶ Cfr. Franceschini, 2009.

servizi di risparmio e assicurazione per gli indigenti, formare gli stessi attori istituzionali degli stati sugli strumenti del microcredito, prevedere la capitalizzazione e il supporto per uno sviluppo istituzionale teso a raggiungere la maggior parte della popolazione in difficoltà, l'innovazione tecnologica del settore microfinanziario. La sezione successiva della risoluzione A/58/179 è dedicata all'organizzazione delle attività costituenti il 2005 quale Anno Internazionale del microcredito. La seconda risoluzione ha come oggetto privilegiato i Paesi in Via di Sviluppo (PVS), per i quali il microcredito viene individuato come mezzo massimamente consentaneo a risolvere problemi di accesso al credito dei poveri e di sviluppo di aree urbane e rurali. Le povertà presenti nei diversi contesti internazionali sono analizzate anche nella susseguente risoluzione (A/58/222): nella parte centrale, infatti, sono presenti una serie di suggerimenti rivolti ai PVS, in riferimento alla gestione delle risorse e allo sviluppo sostenibile. Successivamente viene rimarcato con forza il ruolo del microcredito e della microfinanza in ambiti quali la riduzione della povertà, nella promozione dell'uguaglianza di genere, nello sviluppo di gruppi più deboli e di comunità rurali. Particolarmente significativa è l'ultima risoluzione, nella quale l'ONU sottolinea, in maniera originale rispetto all'allora modo di operare, il ruolo di ogni stato rispetto al proprio sviluppo economico e sociale. Viene individuato il microcredito come strumento maggiormente utile per la riduzione della povertà in un'ottica di rinnovamento di strategie economiche e finanziarie. Infine un passaggio rilevante è quello in cui si prende in considerazione la corruzione di alcune delle maggiori istituzioni finanziarie mondiali e si sottolinea l'urgenza di una maggiore trasparenza dei termini di prestito e di una maggiore tutela dei consumatori del microcredito.

4.3.1.2. Gli studi e i documenti

Da quanto riportato emerge il ruolo centrale del microcredito in seno alle attività dell'ONU riguardanti la lotta alla povertà: quest'importanza è testimoniata dai numerosi studi sulla problematica dell'accesso al credito e sugli effetti degli interventi di microcredito sulle popolazioni, dalla costituzione di Enti per la promozione del microcredito sia nei PVS sia nei paesi industrializzati, dalla richiesta alle Banche e ai Governi Nazionali di intraprendere processi virtuosi che portino a affrontare efficacemente la lotta alla povertà. Ancor più nettamente si comprende l'importanza attribuita al microcredito dalle Nazioni Unite se si analizza il documento *The Millennium Development Goals Report 2009*, recentemente pubblicato a New York. Il *Millennium Development* presenta Macro-obiettivi e micro-obiettivi, e questi sono propedeutici al raggiungimento dei *MDG's* entro il 2015.

Di seguito si analizzeranno i legami possibili tra i *MDG's* e il microcredito, relativamente al primo (*Eradication of Poverty*) e all'ottavo (*Develop a Global Partnership for Development*), alla luce del *Monterrey Consensus*. Per quanto riguarda il

primo obiettivo, nonostante si sia riscontrato un miglioramento nella qualità della vita in 40 milioni di persone grazie all'azione microcreditizia (2008), si esprime il timore di una violenta ripercussione della crisi globale in 10 milioni di persone: il microcredito dovrebbe fungere da “ammortizzatore” in questa drammatica congiuntura. Una funzione precipua il microcredito, inoltre, si comincia a pensare dovrebbe svolgerla anche nell'incremento dei posti di lavoro nei PVS: esso, infatti, consente di spostare la visione da strutture di ragionamento macroeconomiche a dinamiche micro fondate, come la fiducia che si instaurerebbe con i soggetti fino a prima tenuti a margine. Tale approccio, tuttavia, si configurerebbe solo come punto di partenza per uno sviluppo armonico e globale nelle aree depresse. Per ciò che concerne l'ottavo obiettivo, si pone in risalto come il microcredito, ponendosi come frattura positiva nel circolo vizioso finanziario e nell'angusto vicolo cieco della povertà, sarebbe strumento privilegiato nella realizzazione di una *partnership* mondiale per lo sviluppo.

Il *Report on Role of Microcredit in Eradication of Poverty*⁹⁷ è un altro documento utile al fine di comprendere il ruolo del microcredito nella comunità internazionale: da un lato questo documento esprime un'ampia fiducia nelle sue potenzialità per la riduzione della povertà, dall'altro presenta alcune riserve, non ancora sciolte, sull'effettiva portata mondiale della sua azione. Svolgendo il tema della modalità del credito, il documento ne presenta due: *income generation* e *new minimalism approach*; le due tipologie divergono in quanto la prima si rivolge a chi ha necessità di capitale per dar avvio a un'attività economica, mentre il secondo approccio a chi necessita di liquidità.

Dopo aver ribadito la necessità di programmi di formazione e consulenza a basso costo a governi e istituzioni che vogliano ampliare l'accesso al credito, si analizzano i contributi “di fatto” delle Nazioni Unite, attraverso agenzie e programmi specializzati, per sviluppare l'azione microfinanziaria; essi si convogliano in ruoli specifici de: l'UNCD, l'UNICEF, l'ILO. Il primo (*United Nation Capital Development Fund*), nato nel 1966 per erogare contributi volontari degli Stati Membri sia in denaro che in supporto tecnico, attualmente si concentra su microfinanza e sviluppo locale, attraverso programmi innovativi e di larga scala. Tale obiettivo si esplica nel guidare la crescita di una nuova generazione di MFI che abbiano caratteristiche di trasparenza e capillarità nel raggiungere un ampio numero di poveri: a questo è finalizzato il *Micro Start Programme*. Esso fornisce supporto tecnico alle organizzazioni locali e si avvale di un

⁹⁷ E' un rapporto del segretariato dell'ONU del 1997, emanato in risposta alla risoluzione dell'AG 52/194 del 18 Dicembre 1997. Esso comprende anche un'ampia analisi sulle MFI vicine all'ONU, la quale pone in risalto le azioni vincenti delle MFI attive, e cioè: permettere l'accesso al risparmio alle popolazioni rurali, fungere da ammortizzatore alle oscillazioni del mercato, operare da volano per la cooperazione tra i gruppi, concedere garanzie collaterali comuni, porgere assistenza informativa per lo sviluppo economico e sociale.

Microcapital grant di garanzia o per liquidità da erogare alle MFI. Nel 2003 il programma aveva servito 73 MFI e aveva erogato circa 48 milioni di dollari⁹⁸. L'UNICEF (Fondo delle Nazioni Unite per l'Infanzia) presenta numerosi programmi di microcredito che hanno grande rilevanza sulla qualità di vita, e sulle aspirazioni, delle donne e, di conseguenza, sui loro bambini; inoltre servono anche a sostenere le altre iniziative dei servizi sociali di base⁹⁹. L'ILO, nato nel 1919, si è sempre occupato dei diritti dei poveri e dei disoccupati e, tuttora, si occupa di attività relative al settore informale e alla nascita di cooperative. Infine nel documento si trova una panoramica delle principali modalità di erogazione del credito sorte durante l'attività microfinanziaria: associazioni, Bank Guarantees, Community Banking, cooperative, unioni di credito, cooperative finanziarie, ONG, ROSCA's. Il documento, testimone di uno sviluppo delle attività microcredizie dell'ONU – che è passata dalla *partnership* dell'UNPD a programmi come il *Microstart Programme* – termina invitando a cambiare il punto di vista sulla povertà, fatto che permetterebbe azioni massimamente efficaci, e riflettendo sull'importanza del microcredito come alternativa validità agli aiuti sussistenziali in auge sino al *Monterrey Consensus*

4.3.1.3 *I summits*

Le tappe del progressivo interessamento dell'ONU alla microfinanza sono coincise con numerosi appuntamenti, *summits*, che hanno avuto come oggetto il microcredito e le sue dinamiche.

Dal 1995 al 2006 si sono susseguiti i seguenti incontri: nel 1995 a Copenaghen si tenne il primo summit mondiale in cui si individuò il microcredito come sistema strumentale per la lotta alla povertà; progettato in quell'occasione, nel 1997, si tenne a Washington il primo *Summit Mondiale del microcredito*: in quest'occasione si stabilì il traguardo di permettere, entro il 2005, l'accesso al credito a 100 milioni di famiglie. L'obiettivo, a fine 2004, poteva dirsi raggiunto.

Nel 2002 si organizzò l'appuntamento capitale della *Conferenza per il Finanziamento dello Sviluppo* di Monterrey; primario in quanto furono poste le fondamenta delle azioni volte a migliorare la qualità della vita delle popolazioni povere. Tali fondamenta saranno esposte a breve. Nel 2006, ad Halifax, si decise il traguardo, ancora *in fieri* a fine 2011, di raggiungere col microcredito 175 milioni di famiglie e, inoltre, di migliorare le condizioni di vita di 100 milioni di famiglie, spostando il loro reddito sopra la soglia di un dollaro al giorno¹⁰⁰.

⁹⁸ Fonte: <http://www.uncdf.org>

⁹⁹ Cfr. www.unicef.org

¹⁰⁰ Cfr. i dati sul sito www.unimondo.org

E' necessario ora tornare alle richiamate indicazioni del Monterrey Consensus, il quale ha proposto alcuni atti necessari a favorire lo sviluppo nei PVS: il primo consiste nel rafforzare l'impresa privata dei paesi poveri, i quali non riescono a sfruttare al meglio le risorse fornite loro dalle Nazioni Unite (atteggiamento di *Good Governance* a tutti i livelli); si ritiene altresì importante favorire l'ingresso dei PVS nei sistemi di mercato, dotando gli ordinamenti nazionali di strumenti giuridici *ad hoc*; all'azione suddetta si aggiunge quella di concedere maggiore importanza ai PVS nel *decision-making* a livello internazionale, in particolar modo nelle istruzioni di *Bretton Woods*. Con particolare attenzione sono poi indicate le fonti di finanziamento che dovranno rendere possibile il raggiungimento degli obiettivi del Millennio¹⁰¹, e cioè: le risorse interne dei PVS, gli investimenti di esteri e privati in genere, il commercio internazionale, l'aiuto pubblico allo sviluppo, il ridimensionamento del debito, le fonti innovative di finanziamento.

4.3.2 LE MANOVRE DELLA BANCA MONDIALE

La Banca Mondiale, nata, per successiva trasformazione dalla *Bank for Reconstruction and Development* (IBRD), a sua volta sorta nel 1944 in occasione degli accordi già *post-bellum*, oggi è formata da quattro organismi: la citata IBRD, la *Multilateral Guarantee Agency* (MIGA), la *International Finance Corporation* (IFC) e l'*International Centre for the Settlement of Investment Disputes* (ICSID). Contestualmente alle altre sue odierne attività, la BM¹⁰² si interessa attivamente di microfinanza, avendo fornito 400 milioni di dollari in opere microcreditizie e avendo istituito il gruppo di lavoro per il microcredito, il già più volte citato CGAP (*Consultative Group to Assist the Poorest*). Questo gruppo, valendosi dell'aiuto di paesi donatori e delle agenzie internazionali, indaga, al fine di migliorarle, le dinamiche negative della microfinanza, avendo come interesse quello di migliorare le condizioni di utilizzo del microcredito dei PVS. A loro vantaggio, inoltre, funge da reale fondo, al cui accesso sono subordinate delle caratteristiche che le MFI devono mostrare di possedere, e cioè: avere in portafoglio almeno 3000 clienti poveri, dei quali almeno la metà donne; essere autosufficienti; saper mobilitare risposte commerciali endogene. Poiché un ridimensionamento dei costi dei servizi finanziari renderebbe possibile un ampliamento del bacino d'utenza dei poveri¹⁰³, il CGAP offre agli Stati membri dell'ONU alcune proposte a tal fine, in particolare: una diagnosi del settore microfinanziario, consultazione con gli *stakeholders*, documenti condivisi da stendere attraverso la cooperazione con i governi, l'adozione e l'attivazione di piani concepiti con le istituzioni governative al fine di definire modi di gestione economici inclusivi. Il ridimensionamento dei costi della microfinanza rientra, del resto,

¹⁰¹ Cfr. www.un-ngls.org

¹⁰² Principalmente azioni di lotta alla povertà e all'inquinamento, insieme a problemi riguardanti il mercato commerciale globale. Dati tratti dal sito www.worldbank.org

¹⁰³ Cfr. Mc Nelly e Dunford, 1999.

in un'ottica di regolamentazione generale che è oggetto di un ampio dibattito, avente come portatori di interesse attori a livello regionale (quali l'UE) e a livello nazionale. Sono vari i documenti generati da tale dibattito. Il primo, sottoscritto dallo *United Nation Department of Economic and Social Affairs* (UNDESA) e l'UNCDF, dal titolo *Panel discussion Regulation of Microfinance*, considerato il celere sviluppo del microcredito quale strumento di finanza inclusiva, con tutte le implicazioni che questo comporta, cerca di tutelare gli *stakeholders* tutti (*donors*, governi, clienti e MFI), di salvaguardare la stabilità del sistema finanziario e di prevenire il riciclaggio, regolando la materia attraverso la soluzione dei seguenti problemi chiave: difficoltà di uniformare le regole particolari di tutte le istituzioni microfinanziarie; indicare, tra tutti gli attori, chi potrebbe assumere il ruolo di controllore; definire delle federazioni nazionali di MFI al fine di agevolarne la supervisione; incrementare l'azione benefica della microfinanza nel proprio contesto attraverso una sinergia tra politiche nazionali e internazionali.

La necessità di una maggiore regolamentazione è avvertita soprattutto dai *donors*, che avvertono l'incertezza degli investimenti; viceversa le banche di risparmio sono costrette a ridimensionare i loro servizi, in quanto costrette entro un tetto massimo per i tassi di interesse applicabili. Necessiterebbero, quindi, di difese differenti definite da leggi nazionali, in un sistema giuridico di *civil law*, mentre in sistemi di *common law*, si assiste a una autoregolamentazione che porta alla creazione di un settore finanziario pluralistico.

L'attività programmatica di creazione documentaria, da parte delle istituzioni internazionali, è accompagnata anche da azioni pragmatiche di incidenza territoriale, quali l'allargamento del settore finanziario per lo sviluppo dell'UNCDF in Africa, o la funzione di vigilanza sui nuovi sviluppi della microfinanza dell'UNAG (*United Nation Advisory Group on Inclusive Financial Sector*) la quale segue con particolare attenzione la costruzione di una consapevolezza pubblica attraverso i *policy-makers* e le banche centrali. Quanto riportato a proposito dell'attività delle istituzioni internazionali ha avuto come interlocutore privilegiato l'area depressa del pianeta; è anche vero, tuttavia, che le criticità del nostro sistema economico emerse con la recente crisi finanziaria (2009), e globale, hanno fatto avvertire il problema dell'accesso al credito anche in Europa, con particolari ripercussioni proprio in Italia, dove l'esclusione bancaria raggiunge la percentuale del 25%¹⁰⁴. Risulta chiaro, quindi, come qui il microcredito possa porsi in alternativa positiva al *welfare* e le strade percorse dai paesi economicamente più avanzati possano essere comparate in una dialettica positiva con quelle dei PVS, al fine di recepire regole comuni a livello internazionale. Per quanto riguarda la regolamentazione dei prestiti affidati alle MFI all'interno di ordinamenti giuridici differenti, i principi

¹⁰⁴ Dati forniti dalla Banca d'Italia.

guida che devono ispirare ogni azione sono quelli dell'obiettivo sociale e della sostenibilità.

Concretamente sono stati individuati tre modalità generali, nei documenti stesi da organizzazioni che utilizzano il sistema onusiano: la prima è una regolazione attraverso la legge bancaria, considerando le MFI *tout court* istituzioni finanziarie; in tale caso la supervisione sarebbe affidata alla banca centrale o a una speciale autorità speciale preposta. I vantaggi sarebbero quelli di avere un riconoscimento statale che comporterebbe un incentivo per gli investimenti pubblici e privati. La successiva regolazione si avrebbe con una legge speciale per MFI, con un ruolo di controllo affidato a un gruppo di supervisione, strutturato o con la supervisione di un'autorità o attraverso la delega a un'istituzione competente: l'essenziale è che si abbia un deterrente nei confronti delle MFI non ossequianti le regole. L'ultima modalità di regolamentazione individuata è quella della *self-regulation*: pensato in assenza di legislazione statale, presenta notevoli vantaggi di elasticità e di connessioni col territorio, evitando norme giuridiche vincolanti ma inadatte e repressive¹⁰⁵. Una buona regolamentazione o una accentuata flessibilità non sono, tuttavia, garanzia per una ottimale azione delle MFI: in situazioni a rischio, ciò che si paleserebbe precipuamente utile sarebbe un potere decisionale centralizzato, che non lascerebbe troppo margini ai *manager*, a volte risultati, come rappresentato nei capitoli precedenti, inadeguati.

Altri problemi che scaturiscono dalla comune osservazione sono: quello, citato, della supervisione delle MFI, la cui assenza può causare contraccolpi importanti ai *donors* e alla qualità degli impieghi sulle relative sovvenzioni; i costi alti dei servizi finanziari, i quali, tuttavia, essendo dipendenti dal buon esito della rifusione ciclica delle rate dei prestiti, tendono a rimanere intrinsecamente alti, quantomeno in termini di tassi d'interesse: per ovviare a questo problema è sorta da alcune importanti MFI la proposta di adottare un codice di condotta specificando gli *standards* obbligati per singole operazioni, al fine di delineare linee guida di tutela procedurale. In vista di una maggiore attività dei governi nella regolamentazione del sistema bancario nazionale, spesso assente per molteplici motivi, anche geopolitici, si analizzano di seguito quelle che si identificano come le priorità percepite: in primo luogo la creazione di una normativa che incoraggi l'ingresso nel mercato e la competizione della microfinanza, avallandola anche dal punto di vista politico. In particolare, secondo il modello delle Nazioni Unite, sarebbe consentaneo lo sviluppo della finanza inclusiva e la sinergia con le MFI nazionali per promuovere una integrazione tra settore privato, banche e – appunto – MFI con le cosiddette *good practices* di cui trattano le risoluzioni dell'agenzia. Di massima importanza dovrebbe essere poi ritenuta la tutela dei portatori di interesse e la stabilità

¹⁰⁵ Cfr. Berenbach e Churchill, 1997.

macroeconomica. Si dovrebbero evitare, poi, quelle determinazioni regolamentari “dall’alto”, spesso consistenti in interventi governativi miranti all’essenziale e sinergici con le necessità del settore, al fine di non fungere da ostacolo al suo sviluppo e spesso finire per stravolgere l’attitudine della MFI con investimenti pubblici diseguali¹⁰⁶.

Il CGAP è intervenuto sul rapporto Stato-microfinanza, offrendo ai governi una consulenza tecnica e legale adeguata per la stesura delle norme. Il suddetto rapporto risulta essenziale per un ottimale funzionamento del settore e deve essere costruito con massima perizia, considerando come le MFI rappresentino tutt’oggi l’unica possibilità di accesso al credito per una fascia significativa di poveri: i governi, in base a quanto è ormai acclarato e dichiarato nelle sedi più autorevoli, devono favorire le istituzioni finanziarie che lottano contro la povertà. La congiuntura socio-economica odierna, per i motivi sovente ripercorsi nel corso del presente elaborato, ha richiesto altresì una particolare verifica della trasparenza delle istituzioni di microfinanza. Un esemplificativo documento dell’UNTAD, denominato *The global economic crisis: systemic failures and multilateral remedies*, presentato nel 2009, inserisce la trasparenza in un contesto macroeconomico ampio, e la presenta da un punto di vista “interno” alle MFI, e cioè come ciò che ne consente la sopravvivenza stessa e il suo sviluppo. Esse dovrebbero pertanto rendere pubblici annualmente i loro bilanci e i dati riferiti al volume d’affari gestito. Si avverte, tuttavia, anche la necessità generale di controllare istituzioni che ormai sono assunte al rango di intermediari bancari con una forte ricaduta sulle realtà in cui operano.

Concretamente la trasparenza finanziaria deriva dall’utilizzo delle seguenti modalità, già ci si auspica esaurientemente ripercorse nei capitoli precedenti: sistema di informazioni affidabile e coerente, controllo endogeno ed esterno della validità dei dati, valutazione delle *performances* delle MFI, supervisione dell’uso dei depositi da parte di autorità finanziarie. Incremento delle *performances*, maggior *appeal* agli occhi dei finanziatori e protezione più efficace dei clienti sono evidenti vantaggi che potrebbero derivare da una maggiore cura della trasparenza, la quale potrebbe essere aumentata anche dall’azione dei *donors*, attraverso l’analisi delle informazioni finanziarie delle MFI. Molte organizzazioni internazionali si attivano per lo sviluppo della trasparenza nella MF: tra queste la *Microfinance Transparency No-profit Agency* che, riunendo i prezzi dei prodotti microfinanziari mondiali e riproducendoli alla luce di un metodo di misurazione oggettivo, cerca di migliorare la trasparenza nel settore.

¹⁰⁶ Esemplificativi gli esempi di Rwanda e India, dove le autorità locali, a cavallo tra il 2004 e il 2008, hanno disposto la chiusura di alcune MFI ritenute troppo deboli.

4.3.3 LA REGOLAMENTAZIONE DEL SETTORE (MICRO)FINANZIARIO NEI PAESI SVILUPPATI

Nei paesi industrializzati, e quindi in Europa, alla centralità della libertà della persona è collegata quella dell'idea di proprietà e di iniziativa privata: questa, ad esempio, secondo la Costituzione Italiana, deve concorrere allo sviluppo organico della società. L'aspetto privato è fondamentale anche nel microcredito e nella microfinanza, basandosi, questi, sulla libera iniziativa degli imprenditori, nell'*empowerment* delle donne e dei *poorest*, nella fiducia che i *donors*, le banche, le MFI e le ONG dimostrano nei confronti dei progetti dei loro clienti. La complessità dell'apparato giuridico degli stati europei, contrariamente ai PVS, determina che il microcredito, pena la sua esistenza, sia anch'esso regolamentato, sia a livello comunitario che a livello statale: ciò avviene con particolarità richieste dallo specifico tessuto sociale in cui si inserisce, ma afferenti a caratteristiche generali simili a quelle dei PVS.

Dopo l'individuazione del microcredito come strumento adeguato per ridurre la povertà¹⁰⁷, si è passati a una prima forma di concretizzazione¹⁰⁸, con uno studio specifico elaborato nel 1999 dall'ADIE, l'Associazione Francese per il diritto all'Iniziativa Economica di cui si è già trattato in precedenza: in esso, in sintesi, è emersa la stringente necessità di regolamentare il settore. La temperie culturale europea degli anni '90 (caratterizzati soprattutto dall'unificazione economica nello SME) hanno fatto assurgere a ruolo preminente le piccole e medie imprese, fatto che ha determinato, nel 1998, la *Small and Medium Enterprises guarantee Facility*, una garanzia per microcrediti a vantaggio di imprese con un massimo di 10 dipendenti, gestita dal Fondo di Investimento Europeo. Negli anni 2000 i documenti si susseguono numerosi, e si può notare un'alternanza tra studi teorici, indicazioni pragmatiche e programmi di attivazione e sviluppo (merita una citazione l'*Human & Social Development Unit*, 2000: una guida indicativa per l'attuazione di un progetto di microcredito in Europa). Non vengono tralasciati neppure i nuovi strumenti a base informatica, come l'*European Microfinance Network* (2003), un network formato da tecnici (operatori e studiosi), diventato negli anni manuale sulle *good practices* in riferimento alle evoluzioni del mercato e delle istituzioni europee. Nel 2007 la Commissione, in una Comunicazione dal titolo "Iniziativa Europea per lo sviluppo del microcredito a sostegno della crescita e dell'occupazione" (COM/2007/708 def.) destinata al Comitato Economico e Sociale

¹⁰⁷ Tale riconoscimento è sancito dal documento della Commissione Europea del 1995 dal titolo "Documento di lavoro dei servizi sulle iniziative locali di sviluppo e occupazione"

¹⁰⁸ Questa concretizzazione è stata anticipata da altri due accenni presenti nei lavori *Financial instruments of the Social Economy*, richiesto nel 1997 dalla Commissione Europea alla INAISE (*International Association of Investor in the social Economy*) e dalla Comunicazione della Commissione COM/1998/527 del 1998: in essi si sottolinea l'efficacia del microcredito quale strumento di lotta alla povertà

Europeo e al Comitato delle Regioni, propone – per favorire l’evoluzione del microcredito – le seguenti indicazioni: lo sviluppo di MFI per segmenti differenziati di clientela; l’attenuazione dei limiti ai tassi di interesse, questo attuando un sistema di controlli differenziati e favorendo regimi fiscali favorevoli; la creazione di un clima più favorevole all’imprenditorialità, attraverso, in modo particolare, servizi di formazione, incubazione, tutorato e assistenza allo *start up* delle imprese; la definizione di codici di condotta per le MFI, potenziando così le pratiche migliori; la formazione *ex novo*, all’interno del *Joint European Resources for Micro to Medium Enterprises* (‘Jeremie’ – iniziativa a sua volta della Commissione Europea, sorta nel 2005 ad attuazione dei programmi relativi alla strategia di Lisbona¹⁰⁹), di una struttura volta al sostegno tecnico-finanziario per le MFI non bancarie.

L’UE si è dimostrata particolarmente versatile mostrando una notevole apertura verso gli immigrati, i quali spesso non hanno un indirizzo stabile o un documento d’identità, invitando, con la Direttiva parlamentare 2005/60/CE, a non rendere troppo stringenti le misure contro il riciclaggio. Come peraltro si è già detto in precedenza, dal 2009 la Commissione Europea, la Banca Europea e il Fondo Europeo degli investimenti ha attivato il progetto ‘Jasmine’ (*Joint Action to Support Micro-Finance Institution in Europe*), il quale, riuscendo a mettere “in rete” istituzioni europee con altri *partners* pubblici e privati (banche e *donors*), ha funzione di servizio agli Istituti per il microcredito, contribuendo a valutarne i *business plan* e prestando loro assistenza tecnica.

Da quanto riportato emerge chiaramente la lungimiranza e l’effettiva attenzione delle istituzioni europee verso il microcredito: esse permettono di poter sperare in ancora più positivi sviluppi, lasciando margini di potenziamento sia in termini di sinergia tra istituzioni microcreditizie ed europee sia in termini di concessioni finanziarie dell’UE. Anche da questo nevralgico punto di vista, le istituzioni, basandosi sul principio della solidarietà finanziaria, hanno attuato politiche incisive: inserendo il microcredito, infatti, tra gli strumenti per raggiungere i tre obiettivi della Politica Regionale¹¹⁰. A questi obiettivi sono destinati altrettanti fondi: strutturali, di coesione e di pre-adesione. Orientandoci sui primi, osserviamo: il Fondo per lo Sviluppo Regionale, diretto a colmare le disuguaglianze sociali all’interno delle regioni europee, il Fondo Sociale Europeo, che si propone di incrementare l’occupazione, e due fondi destinati alla riforma rispettivamente del settore agricolo e di quello ittico¹¹¹. Queste consistenze, articolate in

¹⁰⁹ Per approfondimenti si veda il documento EIF JEREMIE sul sito www.gonetwork.info

¹¹⁰ I tre obiettivi riguardano lo sviluppo delle Regioni più arretrate, il sostegno della riconversione economica e sociale e la modernizzazione dei sistemi di formazione.

¹¹¹ Per ulteriori approfondimenti si rinvia al sottoparagrafo 7.4.2

modo tale che una parte venga concessa a fondo perduto, sono dedicati principalmente a incentivare attività economiche originali, con particolare interesse per quelle femminili.

4.3.3.1 Uno sguardo ristretto sulle realtà nazionali europee: l'esempio virtuoso di Francia e Romania

Risulta appurato come l'UE si sia dimostrata, e sia, particolarmente sensibile alle tematiche del microcredito e del suo sviluppo, non altrettanto si può, tuttavia, affermare per gli stati; per quanto riguarda le norme nazionali *ad hoc*, solo Francia e Romania risultano esserne in possesso, mentre tutti gli altri stati risultano inadempienti e non presentano strumenti legislativi per sostenere le MFI a raggiungere gli obiettivi di sostenibilità e commerciabilità. In tutti i Paesi è attiva la norma che i soggetti deputati a prestare e a depositare denaro debbano possedere una licenza o autorizzazione dello Stato di appartenenza, che li identifica e censisce come intermediari finanziari autorizzati, un patrimonio basale (generalmente superiore al milione di euro), un tetto di tassi di interesse in linea con le medie di mercato. Esula da ogni norma comunitaria il Regno Unito, il quale è in regime di *common law*. Tale *status* impedisce che ogni sforzo comunitario sia pienamente efficace, al punto che si stima che il 17,5% delle Piccole e medie imprese sia impossibilitato ad accedere a fonti di finanziamento adeguate allo sviluppo armonico delle loro attività¹¹².

Si è citato l'esempio francese, che può vantare l'esperienza di ADIE: con la legge 2001/420, in materia di Nouvelles Régulations Economiques, si è permesso alle ONG microcreditizie di poter erogare prestiti in proprio e, contestualmente, attribuisce loro una flessibilità operativa tale da avviare e registrare una attività *ex-novo*. Inoltre nel 2005, allo scopo di affievolire gli oneri per le piccole imprese e di favorire l'auto-impiego per coloro che erano stati esclusi dal mercato del lavoro, sono stati messi a disposizione 5 milioni di euro in 50 programmi di formazione dalla Legge Borloo¹¹³ sulla Coesione Sociale, parallelamente all'istituzione di un Fondo specifico a ciò destinato¹¹⁴. Per concludere lo sguardo sulla situazione normativa ed infrastrutturale francese riguardante la microfinanza, è necessario ricordare il Fondo di Garanzia per la Creazione, la Ripresa nello Sviluppo dell'Impresa Femminile, la Cassa Sociale di sviluppo locale di Bordeaux e la Cassa di risparmio di Aquitania: ognuna di esse è un'associazione o un'istituzione bancaria dedicata al microcredito. Proprio le banche inserite nel circuito in parola, nel 2010, hanno stabilito di erogare progressivamente 15

¹¹² Cfr. Viganò, 2004.

¹¹³ Legge 841 del 26 luglio 2005, appunto proposta dall'allora Ministro per l'Occupazione, il Lavoro e la Coesione Sociale Jean-Luis Borloo (da cui prende il nome); emanata a seguito della programmazione per la coesione sociale del 18 Gennaio 2005 e atta a definire i tre ambiti di azione a favore rispettivamente dell'occupazione, dell'apprendimento, della formazione e dell'offerta abitativa.

¹¹⁴ Cfr. Corsi, 2008.

mila piccoli prestiti, entro il 2011, con un tetto massimo di 3000 euro l'uno: saranno devoluti al finanziamento di progetti che possano garantire la creazione di nuovi posti di lavoro, con un interesse massimo del 4%.

In ultimo, qualche parola sulla Romania: con la legge 240/2005 e con l'ordinanza Governativa n°28 (GO28) del 2006 ha non solo creato un quadro normativo favorevole allo sviluppo delle MFI, ma ha anche regolato le condizioni minime per le istituzioni finanziarie "non bancarie" per erogare prestiti con la *safety net*: grazie a tali iniziative 20 istituzioni prima afferenti alla Banca Nazionale della Romania si sono trasformate in MFI¹¹⁵.

Negli altri stati europei i *vulnera* citati sono stati talvolta colmati da alcune norme che soccorrano, col credito al consumo o agevolazioni sul mutuo per la casa, clienti disagiati. Tra queste rientrano alcuni prodotti della Social Credit Act belga e finlandese¹¹⁶.

4.4 L'ACCESSO AL CREDITO QUALE PROPEDEUSI ALLA CORRETTA AFFERMAZIONE DEI DIRITTI FONDAMENTALI DELL'UOMO

L'opportunità di avere accesso al (micro)credito per l'individuo richiedente e necessitante – alla luce di quanto già più volte evidenziato nel corso dell'elaborato – si ritiene ragionevolmente debba essere garantito da preciso impegno da parte della pubblica autorità alla quale esso stesso si riferisce.

Il tema – nell'ampia accezione – dei diritti umani rimanda sillogicamente al progetto cosmopolita (e alle conquiste civili) sulla tutela della vita e della dignità delle persone: programma di abrogazione della pena di morte e della tortura, superamento delle discriminazioni razziali e religiose, libertà di pensiero e di azione, garanzie offerte da sistemi giudiziari indipendente ed imparziali. Non tuttavia altrettanto spontanea è l'associazione tra i diritti umani e la concessione del credito. Eppure sembrerebbe una considerazione tautologica l'affermare l'esistenza concreta di una forte relazione tra la piena realizzazione dei diritti fondamentali sanciti dalla Dichiarazione Universale¹¹⁷, con l'accedere ad un livello, ancorché minimo, di disponibilità economica. In mancanza di

¹¹⁵ Dati tratti dal sito www.micro-finance.org

¹¹⁶ Cfr. Lens e Menéndez, 2007.

¹¹⁷ Si pensi a titolo esemplificativo al Diritto a non versare in situazione di schiavitù (art. 4), Diritto ad un effettivo ricorso al Tribunale (art. 8), Diritto a fondare una famiglia (art. 16), Diritto ad una proprietà privata (art. 17), Diritto alla sicurezza sociale (art. 22), Diritto alla salute, al benessere, all'alimentazione ed alla casa (art. 25), Diritto all'istruzione (art. 26), ecc.

tale sorta di “tutela originale”, ancor oggi quei diritti primari menzionati – solennemente affermati nell’auspicio di rivendicare la preminenza della dignità dell’Uomo in seguito alle forti distonie e distopie socio-demo-antropologiche proprie delle guerre mondiali – sono destinati inesorabilmente a restare irrealizzati. Ne consegue che è necessario che l’inclusione al credito assurga al rango di diritto umano basilare, affinché, mediante l’effettivo esercizio, venga sostanzialmente perorata l’affermazione di ogni altro diritto fondamentale.

In apertura del presente lavoro si è richiamato l’articolo 25, comma 1, della Dichiarazione Universale dei Diritti Umani del 1948: dalla semplicità della proposizione, facilmente condivisibile ed appoggiata ad allocuzioni giusnaturaliste e dunque postulanti l’esistenza di principi propri della natura umana, eterni e immutabili nel tempo, è erotto un esercizio di analisi e ragionamento geoeconomico sulla perduranza delle profonde disuguaglianze socio-umanistiche nell’accesso alle risorse basali necessarie alla verifica di quanto istanziato. In questa sede si auspica altresì un’esegesi da un punto di vista più propriamente giuridico, onde valutare la reale portata di rigore nell’applicabilità generale della medesima e delle relative derivazioni ed approfondimenti tematici.

4.4.1 NECESSITÀ DI SUPERAMENTO DELLA CONFIGURAZIONE DICOTOMICA DEI DIRITTI UMANI: IL PROBLEMA DELLA GIUSTIZIABILITÀ

Le dichiarazioni di principi di diritto internazionale non possiedono invero intrinseco valore giuridico vincolante: sono le cosiddette norme di *soft law*, spesso stimolo di generazione di regole consuetudinarie ovvero materie fondanti per il contenuto di nuovi accordi. Tuttavia con peculiare riferimento alla Dichiarazione Universale del 1948, non sembra effrattivo rispetto alla dottrina ritenere che essa, quantomeno nella parte in cui argomenta circa la tutela dei diritti umani fondamentali, abbia determinato la produzione di norme di *ius cogens* – inderogabili – e pertanto prevalenti sulle disposizioni circa la competenza domestica o dominio riservato di cui all’articolo 2 par. 7 della Carta delle Nazioni Unite¹¹⁸.

Invero, nella migliore delle ipotesi, nella quale lo stato raccolga le indicazioni suddette e convogli un sistema di allocazione di risorse economiche minime individuali come cardine di *welfare* all’interno del proprio ordinamento in seno costituzionale e con perentorie ricadute privatistiche, l’accezione di siffatta configurazione giuridica sembra verosimilmente annoverabile nell’insieme dei “diritti sociali”, ovvero – sebbene puntualmente riconosciuti come tali –, inquinati da retaggi ideologici ed evidentemente riduttivi, privi cioè della caratteristica basale (e necessaria) della giustiziabilità: il titolare conclamato dello stesso diritto, per quanto pienamente riconosciuto come tale sia da un

¹¹⁸ Cfr. Saulle, 2001.

punto di vista soggettivo che negli aspetti meramente oggettivi e appunto normati dal preposto organo legislatore, non avrebbe dunque facoltà di rivendicazione presso l'organo giudiziario competente affinché provveda perentoriamente a condannare l'eventuale inadempienza di quanto in parola.

L'analisi che si va testé a condurre muove dall'assioma di indivisibilità dei diritti umani, mettendo a sistema con quanto detto in precedenza quanto altresì sancito dal preambolo dei Patti Internazionali sui diritti dell'uomo che afferma: *“in conformità alla Dichiarazione universale dei diritti dell'uomo, l'ideale dell'essere umano libero, che goda della libertà dal timore dalla miseria, può essere conseguito soltanto se vengono create le condizioni le quali permettano ad ognuno di godere dei propri diritti economici, sociali e culturali, nonché dei propri diritti civili e politici”*¹¹⁹. E ancora, a conferma dell'indirizzo dottrinale, così riporta il Proclama di Teheran (adottato in occasione della Prima Conferenza mondiale delle Nazioni Unite sui Diritti dell'Uomo riunitasi appunto a Teheran il 13 maggio 1968¹²⁰): *“il pieno godimento dei diritti civili e politici non è possibile senza quello dei diritti economici, sociali e culturali”*; nel 1977 l'Assemblea Generale delle Nazioni Unite¹²¹ convalida il principio dell'inscindibilità dei diritti umani¹²²: *“tutti i diritti umani e le libertà fondamentali sono indivisibili e interdipendenti; è necessario dedicare uguale ed urgente considerazione all'attuazione, promozione e tutela dei diritti civili, politici, economici, sociali e culturali”* (Borghi, 2010:120).

Lo stato attuale dell'arte in materia prevede viceversa una concezione dicotomica dei diritti dell'uomo, consacrando a giustiziabilità solamente le libertà individuali, già assunte *ab origine* come fondamento dei moderni Stati di diritto. La *ratio* di ciò va ricercata, fin dalla nascita dei telai giuridici contemporanei, nel tentativo di assicurare all'individuo piena e perfetta protezione nei propri luoghi d'agire personali garantendogli *ipso iure* strumenti di difesa dagli atti normativi e/o legislativi di matrice evidentemente statale (siano essi altresì comprimanti le facoltà titolate) potenzialmente lesivi dei menzionati spazi di libertà riconosciuti e declamati in seno alla carta costituzionale. I diritti sociali, viceversa, vengono richiamati quali assetti evolutivi – ovvero comunque di second'ordine – dei diritti umani e costituenti l'*humus* basale dello stato sociale: *“considerati ideologicamente dei semplici mandati conferiti dal costituente al legislatore, secondo tale concezione obbligano lo Stato ma, ad onta della loro denominazione, non fondano alcun diritto soggettivo individuale”* (Borghi, 2010:121).

¹¹⁹ Patto Internazionale relativo ai Diritti economici, sociali e culturali e Patto Internazionale relativo ai Diritti civili e politici, Risoluzione UN-AG 2200 A [XXI], 16 dicembre 1966.

¹²⁰ Par. 13.

¹²¹ Risoluzione UN-GA 32/130, 16 dicembre 1977.

¹²² Par. 1, lett. B.

Di fatto vengono ad essere generate due categorie di diritti: quelli sociali *versus* le libertà fondamentali che, sebbene entrambi sovente esplicitati con medesima enfasi umanistica, trovano profonda difformità di applicabilità, evincendo dalla prima procedura di ricorso e sanzionabilità per lo stato che non ne assicurasse applicazione. *“Tale approccio dicotomico ha carattere ideologico. In primo luogo non è fondato storicamente: infatti i diritti sociali sono sempre stati considerati un “complemento necessario e inevitabile” delle libertà individuali e vennero presi in considerazione già dagli estensori della Dichiarazione dei Diritti dell’Uomo [...] In secondo luogo non è giustificabile sul piano strettamente giuridico, essendo errato l’argomento secondo cui le libertà individuali ed i diritti sociali avrebbero natura diversa. Infatti, d’un lato, essi hanno una matrice comune, la dignità umana, d’altro lato svolgono un irrinunciabile ruolo complementare, perlomeno per quanto attiene al soddisfacimento di bisogni fondamentali dell’uomo”* (Borghi 2010:123).

Sulla questione di cui appena sopra si è invero impiantato, negli anni, un acceso dibattito dottrinale: un copioso compartimento teoretico della giurisprudenza, continuatrice delle idee nomostatiche giuspositiviste di matrice kelseniana¹²³, limita il carattere del diritto soggettivo ai cardini della centralità della sanzione, ovvero soltanto la subordinazione al vaglio del giudice – precipuamente legittimato a sollevare condanne sulle eventuali inadempienze di controparte – rende efficace in tal senso la titolarità di un diritto. La necessità di un’intermediazione legislativa atta a circostanziare il contenuto giuridico e ad allestire misure di rimedio alle inottemperanze che dovessero ivi verificarsi si manifesta, in tal contesto, quanto mai palese: se dunque una legge viene posta in essere allo scopo di enucleare le componenti normative, oggettive e soggettive, di dettaglio, solo allora va a conferirsi pieno titolo all’esercizio di opportune azioni legali a tutela della propria (così formalmente legittimata) pretesa di corretta prestazione. È da questi contorni argomentativi che assume particolare rilevanza richiamare la distinzione – non già meramente tassonomica – intercorrente tra l’esistenza, l’esigibilità e la giustiziabilità di un diritto. Quello che in prima istanza si vuole dunque definire in questa sede è se possa giungere a sussistere, per il tramite di criteri ermeneutici, una condivisibile interpretazione coerente con l’urgenza di ammettere i diritti sociali, altresì ben contemplati a livello costituzionale transnazionale e pienamente giustificati e occorrenti sul piano morale, quali diritti esperibili e, in quanto tali, giustiziabili.

Assume perciò preciso significato un’analisi sull’adeguatezza dell’archetipo giuspositivistico, che postula la preminenza della legge – e del giudice quale esecutore delle relative proposizioni – e la cui carenza rappresenta fondamento ostativo per la

¹²³ Cfr. – appunto – Kelsen, 1966.

salvaguardia di diritti essenziali; il nodo esplicativo principale pertanto è in sintesi individuabile nella necessità di superare l'assenza di una legge che veicoli normativamente i contenuti di un diritto sociale: questi ultimi, esistendo nelle estrinsecazioni dei valori fondamentali, universalmente condivisi ed intercalati con enfasi nei titoli e nei testi costituzionali, dovrebbero essere supportati da automatismi interpretativi in grado di affermarne la piena applicazione ed esigibilità anche in assenza di una connessa imbracatura legislativa.

Tuttavia, in difetto della legge, ammettere l'esecuzione del diritto per vie alternative, potrebbe ragionevolmente condurre all'emersione di problemi circa la legittimità delle procedure medesime: è in quest'ambito e a suffragio dell'ambizione esegetica succitata che assume maggiore portata l'indagine circa il significato ultimo della separazione dei poteri dello Stato.

4.4.1.1 diritti sociali e obblighi degli Stati

Il riconoscimento dei diritti sociali all'interno delle Costituzioni – attraverso l'inserimento testuale nelle Carte – ha dotato di compiutezza e “vigoria” formale la *moralitas* che ne rappresenta sostrato genetico e riempie gli stessi di contenuto: il permanere della condizione d'inattività sostanziale a causa, secondo quanto anzidetto, di omissioni parlamentari in evidente contrasto con le prerogative costituzionali determina impellente obiettivo di risoluzione attraverso l'implementazione di nuovi percorsi di tutela. Intanto si dovrebbe cominciare con l'accesa rappresentazione degli obblighi – in capo allo Stato – di un operato riflessivo nei confronti della collettività e attento al rispetto delle situazioni giuridiche soggettive.

L'agire politico deve essere sottoposto “*come ogni altra azione libera o presunta libera dell'uomo, al giudizio di lecito e illecito, in cui consiste il giudizio morale*” (Bobbio, 2010:84); esso deve altresì continuamente confrontarsi non già soltanto con il perpetuo dilemma circa l'adeguatezza dei mezzi implementati e indirizzati al raggiungimento del fine, ma interrogarsi incessantemente sulla questione della legittimità dello scopo medesimo: se anche accettassimo che l'azione politica debba manifestarsi, per sua stessa natura, essenzialmente strumentale, tuttavia non è “*strumento per qualsiasi fine che all'uomo politico piaccia perseguire*” (Bobbio, 2010:85). Se obiettivo precipuo dell'intervento politico è dunque – come è vero – il perseguimento del bene comune (e non l'allineamento ad interessi di parte!) quello stesso intento deve essere ricercato con tutti gli strumenti che appaiano confacenti e coerenti con tale direttrice. Il significato istituzionale della politica viene a essere generato dall'intenzionalità comune di funzione¹²⁴: gli organi dotati della facoltà di rappresentanza sono tali in virtù di

¹²⁴ Cfr. Searle, 1996.

un'investitura popolare; in questo senso viene dunque a originarsi un'essenza invisibile che convoglia e congloba l'agire politico agli auspici della volontà popolare. Nel momento in cui tale operato si manifesti avulso dagli interessi e dalle occorrenze della comunità, tale sorta di eterea ontologia dirompe ed invalida immantinente i titoli conferenti il potere stesso di svolgere le funzioni in parola. Così è e dovrebbe essere per gli organi legislativi che indugino ingiustificatamente sulla preparazione degli atti opportuni a garanti piena giustiziabilità dei diritti sociali, ovvero *“il più importante fondamento di legittimità delle istituzioni politiche e degli assetti sociali nel vecchio continente”* (Menedez, 2004:96).

In materia di democrazia e dei relativi presupposti fondanti, declinando segnatamente sul riconoscimento dei diritti fondamentali *“è necessario ricorrere a considerazioni di valore (...) che non possono essere determinate da norme giuridiche che compongono il sistema”* (Nino, 1999:60); l'argomentazione giuridica non è evidentemente *“un discorso insulare in quanto è immerso in un discorso giustificativo più ampio”* (Nino, 1999:60): la piena efficacia delle tessere normative non può dunque essere subordinata all'esistenza di precetti altri che ne legittimano l'applicabilità del contenuto, perché tale costruito, ancorché possibile da un punto di vista empirico, rimane privo degli occorrenti caratteri giustificativi, rimanendo esiliato ad una sfera marcatamente descrittiva di rimando ipertestuale tra norma e norma, eludendo il dovere di presentare una logica concreta ed una ragione pratica sull'esistenza della disposizione medesima. *“le ragioni inerenti al ragionamento giuridico che alludono al fatto che certe norme sono parte di un sistema giuridico non sono, esse stesse, ragioni giuridiche, ma appartengono ad un sistema giustificativo più ampio”* (Nino, 1999:69).

Nei testi costituzionali, la contemplazione dei diritti sociali ne esplicita essa stessa la componente giustificativa di natura morale, volta a garantire a ciascun individuo i presupposti basali affinché possa condurre un'esistenza pienamente dignitosa – perseguita attraverso la perfetta capacità di formulare, modificare e perseguire una concezione di vita buona¹²⁵ – per la quale l'autonomia di risorse e il benessere – in ampia accezione inteso – sono componenti imprescindibili. L'assenza anche parziale delle manifestazioni suddette comprometterebbe – di contro – la piena magnificazione della vita dell'uomo e se ciò non è funzione delle scelte o dai comportamenti personali del soggetto, bensì direttamente dipendente da carenze dell'intervento statale ovvero lacune della cooperazione sociale, appare inammissibile continuare a tollerare un sistema indifferente e imperturbabile a cotante sollecitazioni civili ed umanistiche.

¹²⁵ Cfr. Fabre, 2004.

I diritti sociali sono espressione del bisogno di tutela verso qualsivoglia fenomeno ostile al raggiungimento dell'appagamento delle esigenze basilari, essi ritraggono *“uno scudo per gli indifesi, almeno contro alcune delle forme più devastanti e più comuni di minacce alla vita”* (Shue, 1996:18).

I doveri del legislatore hanno poi una natura oltre che morale anche giuridica¹²⁶: con l'incorporazione dei diritti sociali all'interno delle carte costituzionali e, sul piano sopranazionale, con la generalizzata ratifica del “Patto internazionale sui diritti economici, sociale e culturali” del 1976 (PIDESC), si è arrivati ad individuare – quantomeno tacitamente – nello Stato (o, in particolare, nel legislatore) un soggetto obbligato e tenuto a disciplinare appieno, strumentalmente attraverso la legge, le occorrenze sociali: se dunque, accogliendo ciò, scomponiamo il meccanismo causa-effetto, invertendolo, del noto postulato di Hayek – che si sintetizza nell'impossibilità di ritenere realmente esistente un diritto a cui non corrisponda l'obbligazione di un altro soggetto identificato mediante norma di legge – determiniamo evidentemente sostanza giuridica alla materia sociale.

Il soggetto originariamente riconosciuto come obbligato è, per quanto sopra, lo Stato e le sottoarticolazioni di cui esso stesso dovesse ritenere opportuno avvalersi quale braccio operativo: nel *“diritto internazionale, le obbligazioni relative ai diritti umani attengono primariamente gli Stati. Quando gli Stati cercano di mettere in atto queste obbligazioni nel diritto nazionale, è necessario che essi impongano dei doveri sulle persone soggette alla loro giurisdizione. Doveri di rispettare i diritti di altre persone, e doveri di contribuire al benessere comune, rendono possibile che lo Stato assista e provveda in modi che rendono ciascuno capace di godere i propri diritti economici, sociali e culturali”* (Eide, 1995:35).

Un significato di rilievo per la direzione intrapresa nell'approfondimento della tematica, appare rappresentarsi in seno all'articolo 2.1 del PIDESC laddove enuncia l'impegno da parte degli Stati cofirmatari *“ad operare, sia individualmente sia attraverso l'assistenza e la cooperazione internazionale, specialmente nel campo economico e tecnico, con il massimo delle risorse di cui dispone al fine di assicurare progressivamente con tutti i mezzi appropriati, compresa in particolare l'adozione di misure legislative, la piena attuazione dei diritti riconosciuti nel presente Patto”*^{*}: vengono dunque ad essere configurati in capo agli Stati vincoli di tempestiva attuazione di misure atte a garantire l'assenza di discriminazione nell'esercizio dei diritti sanciti nel Patto¹²⁷; di conseguenza un atteggiamento attendista o di palesata inattività da parte del legislatore è *in re ipsa*

¹²⁶ Cfr. Eide, 1995.

¹²⁷ Cfr. “Economic, Social and Cultural Rights. Handbook for National Human Rights Institution, United Nations (2005).

l'inadempimento di un dovere. E' in questa culla giurisprudenziale che vengono alla nascita, nel 1986, i "Principi interpretativi sull'implementazione" del PIDESC (detti Principi di "Limburgo"¹²⁸), redatti da un gruppo di studiosi, sociologi, giuristi allo scopo di coadiuvare alla specificazione di quanto sollecitato dal Trattato.

Così va ad enunciarsi, al principio 16, che *"tutti gli Stati parte hanno l'obbligo di iniziare immediatamente a compiere i primi passi nella realizzazione dei diritti contemplati"*: se già i diritti sociali giungano a perfetta realizzazione mediante un processo di progressione, ciò tuttavia non accorda tempi indefiniti nell'attivazione di tutte le consone procedure alla completa e certa definizione (principio 21). *"La componente della progressiva realizzazione del Patto è spesso erroneamente concepita come implicante che i diritti economici, sociali e culturali possano essere realizzati solo quando un paese raggiunga un certo livello di sviluppo economico. Questo non è né l'intento né l'interpretazione giuridica di questa disposizione. Piuttosto, questo dovere obbliga tutti gli Stati membri, a prescindere dal livello di ricchezza nazionale, a muoversi il più velocemente possibile verso la realizzazione dei diritti economici, sociali e culturali"* (principio 25). *Il Patto esige immediatamente l'uso efficace ed equo delle risorse"* (Economic, Social and Cultural Rights. Handbook for National Human Rights Institution, United Nations, 2005:10)¹²⁹.

Per addivenire ai prescritti risultati tutti gli Stati dovranno adoperarsi con l'uso delle strutture ritenute ragionevolmente più adeguate, quali strumenti legislativi, burocratici, giudiziali, socio-economici ed educativi (principio 17); non è altresì improbabile che le sole misure legislative siano bastanti, ovvero ci si trovi a dirimpetto con all'impellenza di correggere anche sensibilmente aspetti delle vigenti legislazioni conflittuali con quanto disposto nel Trattato (principio 18). E comunque, precipuamente, tutti gli Stati afferenti si devono dotare di rimedi effettivi, evidentemente inclusi anche quelli giudiziali (principio 19).

I "principi di Maastricht", improntati alla repressione delle violazioni dei diritti economici, sociali e culturali – inoltre – contribuiscono alla materia partendo dalla distinzione tra infrazioni attive e passive: la prime, ad esempio, vengono a manifestarsi nel protrarsi di deroghe o addirittura sospensioni di norme di tutela in tal senso, ovvero con la negazione ad alcuni individui o gruppi della titolarità di diritti; la seconde – aventi

¹²⁸ Dal luogo in cui si sono tenuti gli incontri tra gli esperti menzionati. Analoga considerazione va evidentemente declinata per i "principi di Maastricht", derivanti appunto da altro incontro tenutosi nella città olandese nel 1997.

¹²⁹ L'espressione "al massimo delle risorse disponibili" include sia le risorse nazionali che l'assistenza e la cooperazione economica e tecnica che lo Stato ricevere dalla comunità internazionale (principio 26).

stesso rango ed analoga perentorietà – si concretizzano nella mancata assunzione di misure in adiacenza alle determinazioni dal Patto, nell’inconsistenza o inefficacia della partecipazione fattiva al raggiungimento di standard minimi internazionali di applicabilità, nelle mancate rettifiche sulla parte di legislazione nazionale evidente contrasto con i dettami del Patto; nell’incapacità di portare a risultato atteso la legislazione e le relative politiche di implementazione; nella mancata regolazione delle attività di soggetti che con assumano condotte violanti tali diritti, – ancora – nella mancata previsione di metodi di controllo circa l’effettiva realizzazione¹³⁰.

Quali soluzioni, dunque, devono essere esercitate su scala nazionale allorché si disinnescino le minacce al pieno godimento dei diritti essenziali per la vita di ciascun individuo rivenienti da carenze normative, dato che *“le norme costituzionali sui diritti prive di garanzie (per esempio non giustiziabili, o prive di leggi attuative delle necessarie agenzie) sono invece norme che introducono (quantomeno) un dovere giuridico di completamento a carico del legislatore”* (Jori, 2001:80).

Se anche accettiamo che il diritto compia altresì una funzione reclamistica all’interno dello Stato sociale, essa abbisogna di rinnovarsi continuamente attraverso l’attuazione di azioni positive – da parte dei rappresentanti dei pubblici poteri – volte a soddisfare le esigenze fondamentali dei cittadini¹³¹: osserviamo dunque un’evoluzione sostanziale nell’espletazione dei doveri dello Stato, che muove da un’originaria vocazione istituzionale di carattere astensivo ed assurge ad una molteplicità di comportamenti funzionali all’appagamento dei bisogni di uguaglianza e reciprocità¹³². *“L’atto costitutivo del politico crea una comunità il cui valore risiede non nella protezione che offre contro l’aggressione altrui, ma nel fatto che rende possibile una forma di vita veramente umana, nella quale ciascuno può ora relazionarsi con gli altri”* (tradotto da Atria, 2005:17).

4.4.1.2 Esistenza ed esigibilità dei diritti sociali

Il conclamarsi dell’inadempienza, da parte del legislatore, circa la messa in atto degli strumenti opportuni all’ottemperamento degli obblighi giuridici e morali conferitigli dai cittadini in sede elettiva e derivanti appunto dagli assetti del diritto costituzionale ed internazionale, genera evidentemente vuoti normativi che ledono la compiutezza dell’ordinamento giuridico tutto.

Alcuni studiosi sembra tendano ad accettare questa patologia, reputandola quasi epistemologicamente inevitabile e nelle cose stesse: Ferrajoli (2001) – *ex multis* –

¹³⁰ Cfr. Abramovich e Curtis, 2004.

¹³¹ Cfr. Bobbio, 1969.

¹³² Cfr. Peces-Barba, 1993.

definisce tali vacuità col termine di “lacune”, servendosi della semantica per scomporre concettualmente l’aspetto di mera esistenza dei diritti da quello – non secondario in termini di operatività – garantista dell’applicabilità ed applicazione; in altre parole ci riporta alla più ampia disamina che vede contrapposte le manifestazioni letterarie *in magnis Chartis* con le relative necessarie declinazioni in termini di esigibilità e giustiziabilità. Tale distinguo ha un’utilità dapprima filosofica: se così non fosse, se cioè fossimo nel caso di totale mancanza di disposizioni normative a specificazione del vivo contenuto e ne rendano vizi e violazioni opponibili in giudizio, allora ci troveremmo nella condizione di doverne necessariamente negare l’esistenza stessa. “*Il fenomeno d'essere è un appello all'essere; esso esige, in quanto fenomeno, un fondamento che sia transfenomenico. Il fenomeno d'essere esige la transfenomenicità dell'essere*” (Sartre, 1943/1965:10).

Se però estendiamo la visuale verso una concezione nomodinamica, per la quale l’esistenza del diritto, all’interno dell’ordinamento che lo contiene, si riprova con la sola considerazione – all’interno dello stesso – della situazione giuridica a cui si riferisce, allora appare facile concepire l’affermata sussistenza di diritti nonostante per gli stessi la legge esiti ad individuare istituti di obbligo, divieto ovvero aspettative escutibili. Specificando verso i diritti fondamentali, non sembra troppo azzardato compiere un ulteriore passo in avanti e definirli come posti in essere da disposizioni tetiche, ossia disponenti immantinentemente le situazioni in esse stesse espresse¹³³: si presenta condivisibile – a questo punto – l’asserzione che separa concettualmente l’inefficacia dalla lacuna, perché il diritto esiste la sua esigibilità dovrebbe essere stabilita quantomeno per via interpretativa.

È altresì esegeticamente igienico ed auspicabile ai fini delle presenti analisi provare ad addentrarci ad ulteriore livello dialettico mediante l’introduzione del “principio di covalidità” di Ota Weinberger (1995), che oltrepassa le prospettive precedentemente citate prevedendo intrinseci e contemporanei nell’ordinamento giuridico dinamismi e staticità: se dunque vengono continuamente realizzate derivazioni di norme multigraduate e conferimenti formali di competenza a deputati organi, ciò non esula dal verificarsi di regole più generali umaniste e sociali che vanno a generare norme subordinate attraverso inferenze logiche e senza necessità di propedeutiche autorizzazioni infraistituzionali. L’inefficacia supera dunque il connotato di vizio tecnico, ma va a profilarsi una grave inadempienza relativa agli obblighi di adozione dei “*criteri di riconoscimento della validità di un ordinamento*” (Palombella, 2000:55). Questa considerazione dimostra l’essenza e la funzione strutturale dei diritti fondamentali nel sistema giuridico di riferimento: “*non è in primo luogo la natura dei*

¹³³ Cfr. Ferrajoli, 2001.

diritti economici, sociali e culturali che nega l'applicazione giudiziale di questi diritti, ma la mancanza di competenza e buona volontà dei corpi giudicanti nel ricevere, esaminare, pronunciarsi sui reclami che riguardano questi diritti" (Economic, Social and Cultural Rights. Handbook for National Human Rights Institution, United Nations, 2005:26). Tali norme primarie *"effettivamente prevedono come obbligatoria la tutela di un bene, il quale ha valore per la comunità, sostiene un interesse individualizzato, e colloca in una posizione di vantaggio i soggetti cui quel bene deve riferirsi"* (Palombella, 2000:63).

È generalmente inteso in giurisprudenza che i diritti sociali siano specificamente chiamati ad assolvere compiti caducatori di legittimità degli atti legislativi, ma anche esecutivi e giudiziari: se dunque una norma viene posta quale fonte e criterio di validità di disposizioni altre (quantomeno quelle contrarie), è evidente che la stessa – ovvero il diritto fondamentale – abbia ineccepibilmente carattere e valore normativo¹³⁴. Poggiando su tale – difesa e ci si augura dimostrata – proposizione, ne consegue che i diritti medesimi non possano essere lasciati a soggiacere alla discrezionalità politica, poiché una siffatta remissione *"deve essere evitata poiché esiste già una decisione (legislativa) che ha reso positivi quei diritti, a livello internazionale e/o statale"* (Palombella, 2000:63).

La strada dell'interpretazione giudiziale, già menzionata in precedenza, assume dunque dei contorni sempre meno ipotetici, giacché – sulla base delle considerazioni ampiamente condivise – i giudici ordinari potrebbero venire coinvolti nello svolgimento di ruoli viepiù significativi nella tutela e nell'esigibilità dei diritti sociali; questi ultimi, allo stesso tempo e per lo stesso fatto, si innalzerebbero finalmente anche a livello formale a diritti soggettivi e non unicamente come norme d'indirizzo morale. *"Italia pur in assenza di un'esplicita previsione normativa che prescrive l'applicazione diretta dei diritti costituzionali nei rapporti tra soggetti privati, quest'ultima non pare essere seriamente contestata da alcuno. Così, in assenza di una mediazione del legislatore, spetta ai giudici evitare che i precetti costituzionali rimangano come in attesa di attuazione con grave violazione di beni a valenza massima"* (Comandè, 2004:30).

Se poi estendiamo il discorso alla sfera pubblica e non già nei soli rapporti privatistici, ci si accorge senza ostilità alcuna che analoga applicazione è ragionevole ed attendibile ai rapporti tra lo Stato e i cittadini: nel contesto di specie, ruolo chiarificatore (e di sviluppo) dei contenuti concettuali e sostanziali dei diritti andrà evidentemente demandato sulle Corti costituzionali, che sono *"ad un tempo organi giudiziari ed organi legislativi, organi cioè dotati d'un certo potere di legislazione (sia pure, talvolta, solo*

¹³⁴ Cfr. Palombella, 2000.

abrogativo) superiore a quello goduto ed esercitato dai rispettivi Parlamenti” (La Torre, 2000:191). Si cita – ad ulteriore suffragio teorico in proposito – anche Alexy (2004:297): *“i diritti fondamentali sono posizioni così importanti la cui decisione di proteggerli non può essere semplicemente lasciata alle maggioranze parlamentari”*. I diritti in parola sono evidentemente legati a situazioni giuridiche umanistiche e soggettive la cui eventuale pregiudicazione avrebbe esiti esiziali per gli individui, la loro dignità e la loro qualità della vita. Al legislatore è dunque inderogabilmente imposto il dovere di costruire un tessuto di presidio degli stessi atto a proteggere giustizialmente da eventuali lesioni: ciò attraverso la predisposizione – per il titolare, che ne ha dunque pieno diritto – di specifiche azioni positive di compimento obbligatorio da parte dello Stato: assumendo quanto appena sopra, dunque *“il titolare del diritto ha il potere di far valere il diritto dinanzi ai giudici”* (Alexy, 2004:297).

In Germania, ad esempio, la Corte federale ha consacrato che, allorché l'organo legislativo indugi arbitrariamente dall'adempimento dei suoi obblighi come precedentemente intesi, i cittadini possano rivolgersi direttamente alla sede giudiziaria per vedere eseguiti i propri diritti; ancora, prevedendo un sistema di coartazione mediante sanzioni ed ammende – non dissimile a quello implementato dalla Corte europea che diffida (e procede con l'esazione di indennizzo) lo Stato comunitario colpevole di ritardato recepimento delle direttive –, si potrebbe configurare – in materia di diritti sociali – il diritto di risarcimento del danno a beneficio del cittadino appunto leso dalla reiterata inattività del legislatore nella predisposizione delle relative norme di garanzia.

4.4.2 DIGNITÀ UMANA E TUTELA DEL MINIMO ESISTENZIALE: QUALI PRESIDII DALLA CARTA COSTITUZIONALE ITALIANA IN TEMA DI ACCESSO AL CREDITO?

Il ragionamento cui ci si cimenta dunque di condurre in questa sede – e che sembra coerente con il conferimento di un'interleggibilità del punto di vista sulla materia – muove dall'illuminata concezione giusnaturalista di 'libertà individuali' e si ispira al tentativo di trovare nelle consolidate, e citate, tutele della dignità umana una *paideia* all'esercizio più ampio dei diritti umani e – circolarmente – una più ampia promozione dell'uguaglianza e della stessa libertà degli individui. La dignità è evidentemente una nozione astratta e, come tale, non esiste nel mondo del reale o tangibile: essa designa una qualità integrante dell'essere umano nei due momenti essenziali, quello, apparentemente statico, dell'essere e quello – in divenire – del doversi continuamente realizzare¹³⁵;

¹³⁵ Cfr. Kant, 1788/2006.

conformemente ai dettami della Carta di Nizza del 2000¹³⁶ “*la dignità umana è inviolabile e deve essere rispettata e tutelata*”. Determinare in maniera univoca ed universale il concetto di dignità umana appare dunque complesso e non privo di problematiche, essenzialmente per la rilevanza multidisciplinare delle specifiche definitorie, in cui si incrociano e si saldano irriducibilmente componenti etiche, giuridiche e filosofiche. Nell’approfondire l’aspetto precipuamente giuridico della nozione di *dignitas personae* emerge immantinente, anche a livello comparato, come essa rappresenti un principio cardine, costituzionalmente sancito, nonché un punto di raccordo essenziale tra i diritti dei cittadini e gli stessi presidi generali delle Carte Costituzionali a connotato prevalentemente umanista, laddove i diritti umani vogliono fondarsi garanzia di giustizia e di pace: “*la dignità umana configura il limite del campo di protezione dei singoli diritti costituzionali; per converso, i diritti costituzionali non sono più configurabili come un limite negativo contrapposto al potere statale, ma come diversi elementi normativi intesi positivamente al bene comune*” (Borghi, 2010:130).

La consacrazione della dignità dell’uomo in quanto diritto primordiale incarna dunque una valenza normativa imprescindibile perché, presupponendo la realizzazione di un livello minimo garantito di benessere sociale, sancisce tale corollario quale compito applicativo dello Stato e diritto pieno del cittadino¹³⁷. Argomentando ulteriormente, effetti di analoga rilevanza su tale piano analitico si sviluppano attorno al concetto di “*giustizia come equità*” formulato da John Rawls¹³⁸, estensione esegetica dal logico assunto iniziale – e prodromico di qualunque assetto sociale successivo – di relazione tra parti necessariamente percepentisi uguali, razionali e reciprocamente disinteressate (ossia indifferenti agli interessi altrui), e risolto a ineluttabile biunivocità: le persone sono infatti inclini a scegliere tra due differenti soluzioni: “*il primo richiede l’eguaglianza nell’assegnazione dei diritti e dei doveri fondamentali, il secondo sostiene che le ineguaglianze economiche e sociali, come quelle di ricchezza e di potere, sono giuste soltanto se producono benefici compensativi per ciascuno e, in particolare, per i membri meno avvantaggiati della società*” (Rawls, 1971/1982:30). Secondo questa linea di pensiero, i maggiori benefici ottenuti da pochi sarebbero perciò tollerabili solo se ciò portasse ad un maggiore valore aggiunto aggregato, con vantaggi declinabili anche ai margini, nei quali deve tuttavia verificarsi un livello di minimo esistenziale garantito. Da un punto di vista strettamente teorico-economico, tale scenario concettuale apre ad un

¹³⁶ Il Consiglio europeo ha approvato, l’11 Dicembre 2000 (firmato il 26 Gennaio 2001), il Trattato di Nizza – evidentemente dal nome della città in cui si è svolto –, uno dei documenti fondamentali dell’Unione Europea che riguarda le riforme istituzionali da attuare in vista dell’adesione di altri Stati; esso ha modificato i precedenti Trattati di Maastricht e di Roma. Nell’ambito del Consiglio di Nizza è stata appunto solennemente proclamata la Carta dei diritti fondamentali dell’Unione europea, la quale tuttavia non è stata formalmente inserita nel trattato.

¹³⁷ Cfr. Borghi, 2010 e Muller, 1985.

¹³⁸ Vedi Rawls, 1971/1982.

postulato di condotta eticamente evoluto rispetto al cosiddetto – che forse, per certi versi, può apparire simile – ‘ottimo paretiano’¹³⁹: quest’ultimo si realizza infatti quando l’allocazione delle risorse è tale da non permettere di apportare miglioramenti al modello; non è cioè possibile operare alcuna riorganizzazione dei fattori atta ad aumentare l’utilità (il benessere) di un soggetto senza necessariamente peggiorare la condizione di un altro. Ciò tuttavia è verificabile anche in un monopolio con discriminazione perfetta (soggetto A = “tutto”, soggetti altri = “0”); viceversa nell’ipotesi rawlsiana, *“sembra molto improbabile che persone, che si considerino come eguali, reciprocamente legittimate a far valere le proprie pretese, si accordino su un principio, che può ridurre le aspettative di alcuni semplicemente per ottenere una maggiore quantità di benefici per altri [...] Intuitivamente, poiché il benessere di ciascuno dipende da uno schema di cooperazione, al di fuori del quale nessuno può condurre una vita soddisfacente, la divisione dei vantaggi deve essere tale da favorire la cooperazione volontaria di ogni partecipante”* (Rawls, 1971/1982:30).

Un esempio interessante e pertinente con le trattazioni – tuttavia ancora di prospetto generale – fin qui introdotte è quanto stato prodotto dalla giurisprudenza costituzionale svizzera nella fondazione di un diritto al minimo vitale, che contribuisce in maniera sostanziale agli stimoli di edificazione della legittimità dello Stato su principi etico-giuridici quali appunto l’equità e la dignità umana¹⁴⁰. In realtà la revisione della Costituzione del 18 dicembre 1998 ha operato una esplicazione deduttiva di quanto già sancito, seppur non manifestamente, nella precedente del 1874, nella quale già si manifestava la matrice dogmatica in tema di diritti assoluti dell’uomo: all’articolo 7 del nuovo testo *“è agevole riscontrarne la diretta ascendenza etica: in particolare la reciprocità, la garanzia di inviolabilità della persona, il divieto assoluto d’un lato di ridurre l’uomo ad un semplice oggetto, ad un mero strumento asservito alla volontà d’altri, d’altro lato di permettere l’esistenza di condizioni materiali di vita degradanti o di imporre un “Menschendbild” particolare”* (Borghi, 2010:128). All’interno dunque di un più generale assetto concezionale giuridico già pienamente contemplante il concetto di dignità umana – ed ancorché permanendo evidentemente una linea contenutistica aperta e non perentoriamente scevra da successive o ulteriori determinazioni – nel laconico testo *“la dignità della persona va rispettata e protetta”*, viene con chiarezza chiosato come tale principio rappresenti un caposaldo risolutore gli scopi primordiali legittimanti lo Stato stesso e manifestante i contenuti di direzione generale nella tutela globale del diritto fondamentale¹⁴¹: esso *“serve soprattutto a determinare con maggiore precisione e a concretare gli altri diritti dei cittadini, conformemente alla costituzione;*

¹³⁹ Concetto appunto introdotto dall’economista italiano Vilfredo Pareto nel *Cours d’Economie Politique* (Losanna, 1896).

¹⁴⁰ Cfr. Borghi, 2010.

¹⁴¹ Cfr. Borghi, 2010 e Mastronardi, 1978.

[...] *La dignità umana, considerata quale diritto fondamentale, costituisce in sostanza la risposta civile ed essenziale alla vulnerabilità dell'uomo, è anche [...] Strumento contro la precarietà della condizione umana è garanzia di sussistenza delle condizioni minime, anche materiali, suscettibili di permettere ad ogni individuo l'espressione della facoltà di progettare la propria esistenza*" (Borghi, 2010:129). Ancora, all'articolo 12, si legge *"chi è nel bisogno e non è in grado di provvedere a sé stesso ha diritto d'essere aiutato e assistito e di ricevere i mezzi indispensabili per un'esistenza dignitosa"*: questo aspetto, protettivo riguardo i sommi aspetti naturali e personali dell'essere umano, è altresì reso irriducibile dagli imperativi di coscienza universale recepiti dalle norme cogenti internazionali – è come tali aventi assoluta supremazia – e pertanto mai subalterno ad alcun altro interesse della collettività, ma al più sempre oggettivamente determinato sulla base delle condizioni socioeconomiche dello Stato debitore¹⁴². *"Vi è dunque una sorta di tipologia di ogni diritto dell'uomo: ognuno possiede un'essenza intangibile, ancorché non invariabile (siccome dipende dal contesto socioeconomico in costante evoluzione) determinata dall'esigenza di comporre, in modo indivisibile e coerente con l'essenza di ciascun altro diritto, l'unità composita di quel 'minimo', di quel 'irréductible de l'irréductible' senza il quale fanno difetto le premesse per condurre un'esistenza umana. Tali valori, caratterizzanti in modo inscindibile ogni persona in quanto appartenente al genere umano, precedono necessariamente la loro consacrazione nell'ordinamento giuridico, costituendo anzi un limite eteronomo posto imprescindibilmente a quest'ultimo. In particolare, la sola ragione permette di fondare l'esigenza per ogni ordinamento giuridico di riconoscere l'esistenza di un corpus di diritti dell'uomo, nel rispetto del principio di reciprocità, di autonomia del soggetto, di pluralismo ed il riconoscimento consensuale"* (Borghi, 2010:130-131). Se, com'è chiaro, ciò non presume evidentemente l'esecuzione di qualunque prestazione desiderata ovvero il diritto alla realizzazione di ogni manifestazione di occorrenza, tuttavia tale consacrazione prelude l'implementazione dei meccanismi giuridici sottesi alla garanzia di uguali opportunità di vita, imputando allo Stato precisi compiti e adozioni di impalcature normative orientate ad una più giusta ed equa espressione di ciascun essere umano; nell'essere, inoltre, la tutela della dignità dell'uomo in parola un diritto sociale primordiale – poiché presuppone la concretizzazione di un benessere sociale minimo esistenziale – ad essa non può non essere subordinata la piena attivazione di tutti i presidi giuridici necessari al soddisfacimento dei bisogni elementari riconducibili con la sua stessa piena applicazione.

Se quanto esposto, nonostante il carattere ampio, non formalizza direttamente un diritto di accesso al microcredito – inteso nell'accezione complessiva più volte declinata all'interno dell'elaborato, ossia stante nell'ottenimento di un prestito senza supporto di

¹⁴² Cfr. Borghi, 2010

particolari forme di garanzia, bensì accompagnato da sostegni ‘capacitazionali’ atti all'emersione delle potenzialità ed all'ottenimento di risultati proattivi nella conduzione di una vita (appunto) dignitosa –, tuttavia indica inequivocabilmente come l'impegno dell'ente pubblico in materia di difesa dei minimi vitali e di effettività dei correlabili diritti fondamentali, nei quali è inseribile senza eccezione l'azione microcreditizia, non appartiene all'ambito dell'autonomia decisionale delle autorità istituite, ma ne esprime dunque vincolo ineludibile.

Nella Costituzione italiana, viceversa ed in difformità rispetto a quanto osservabile in ordinamenti altri, non esiste in proposito una chiara enunciazione nozionale né una precisa collocazione all'interno dell'assetto normativo. La Legge fondamentale tedesca, ancora ad esempio, sottolinea l'importanza della questione all'interno del primo articolo della medesima, indicando che “*la dignità dell'uomo è intangibile e che è dovere di ogni potere statale rispettarla e proteggerla*”; in Italia, viceversa, non è presente *a fortiori*, un telaio normativo confinato all'interno del quale raffigurare chiari contorni della dignità: il legislatore italiano, tuttavia, nel dover fornire ampie garanzie circa l'adeguatezza del quadro costituzionale con quanto precisamente prescritto in sede comunitaria, accoglie incontrovertibilmente e in via sostanziale quanto espresso nella citata sanzione della Carta dei diritti fondamentali dell'Unione europea adottata a Nizza – in forza della riferita teoria dello *ius cogens* –, declinando in successione alcune estrinsecazioni; va altresì detto che non compaiono chiari riferimenti al diritto di accesso a minimi mezzi necessari ad una decorosa sussistenza (microcredito), è però facile collegare il diritto all'abitazione, alla salute, all'alimentazione, all'educazione, al lavoro con un sostrato strumentale che ne verifichi il funzionamento coerente con la dettata salvaguardia della dignità: ci si è soffermati assai nelle pagine precedenti del presente lavoro sulla ragguardevole differenza tra un sostegno assistenzialistico della persona rispetto a quanto si sviluppi in termini di *empowerment* attraverso un sistema di *welfare* – di cui la dignità, quantomeno in accezione sociale, ma anche nel suo più importante senso soggettivo, assurge a primo cardine edificatorio – che preveda la piena inclusione alle logiche finanziarie ed ai prodotti creditizi finalizzati alla propria realizzazione d'individuo.

La carenza esplicativa di cui sopra è invero limitata al tema osservato da un punto di vista propriamente soggettivistico, in cui è la “persona” ad inquadrarsi quale attributo principale ed irrinunciabile della dignità: tuttavia la caratteristica umanista (anche) del nostro ordinamento contempla in qualche modo il concetto – ancorché con una scelta terminologica differente – traducendolo nel rilievo della centralità dell'essere umano e riconoscendo e garantendo, nell'articolo 2 della Costituzione, “*i diritti inviolabili dell'uomo, sia come singolo che nelle formazioni sociali ove si svolge la sua personalità*”.

Intesa nella sua dimensione sociale, viceversa, la dignità trova ripetuti richiami all'interno della Carta italiana: ciò avvalorava quanto sopra, ovvero l'essenza comune ed indissolubile tra le libertà personaliste e i diritti sociali che vengono a generarsi dai medesimi principi fondamentali, che rende contraddittoria la disapplicazione di specifici istituti giuridici di giustiziabilità per i secondi. Già nel successivo articolo 3 si cita infatti la "pari dignità sociale", rimandando all'assioma dell'uguaglianza formale e sostanziale, del valore paritario della dignità di tutti i cittadini il quale deve essere garantito nei rapporti tra essi intercorrenti ed in genere con lo Stato, che deve altresì assicurare *ipso facto* il pieno sviluppo di ciascuna singola persona: *"è compito della Repubblica rimuovere gli ostacoli di ordine economico e sociale, che, limitando di fatto la libertà e l'eguaglianza dei cittadini, impediscono il pieno sviluppo della persona umana e l'effettiva partecipazione di tutti i lavoratori all'organizzazione politica, economica e sociale del Paese"*.

Circostanziando più precisamente sui riferimenti al minimo vitale all'interno del disegno costituzionale italiano, sembrano interessanti gli intendimenti – a riguardo e, soprattutto, in virtù delle forti attinenze con il tema dell'inclusione creditizia garantita – relativi (a) al gratuito patrocinio legale (sia per convenuti che richiedenti il giudizio) in caso di indigenza è comunque previe ragionevoli ipotesi di successo della causa¹⁴³ e (b) le limitazioni circa i doveri di contribuzione del cittadino, come usualmente ribadito all'interno della dottrina tributaria ed altresì richiamato frequentemente dalla giurisprudenza costituzionale, laddove si palesino condizioni reddituali ricadenti al disotto di una soglia di disponibilità minima, appunto idonea a garantire la sopravvivenza fisica e morale dell'individuo in raffronto alle basilari esigenze personali e familiari e perciò *"suscettibile di configurare un nucleo essenzialmente intangibile dal prelievo tributario"* (Boria, 2008:524)¹⁴⁴.

La difesa del minimo vitale ha infatti rappresentato una delle ragioni fondanti dell'inserimento e dell'applicazione del citato principio di capacità contributiva all'interno del dettato costituzionale: il ragionamento condotto in sede costituente è infatti stato canalizzato a ruolo prescrittivo con deliberazione di non imponibilità sui mezzi economici necessari alla mera sopravvivenza socio-fisiologica della persona, in

¹⁴³ Trattandosi sempre di una veicolazione del denaro pubblico verso i non abbienti e finalizzato comunque a favorire l'esercizio del diritto universale di vivere una vita libera e dignitosa, in un raffronto con leggera forzatura dei termini, si può facilmente notare che il microcredito verifichi entrambe tali condizioni: i destinatari sono evidentemente caratterizzati da assoluta pochezza di mezzi e il progetto finanziato – per sua stessa natura metodologica – è sostenibile e verosimilmente tendente all'affrancazione dalla povertà del beneficiario.

¹⁴⁴ Cfr. anche Giardina, 1961.

coerenza con la consacrazione del dovere di protezione della dignità – come precedentemente intesa – e della collegata sfera esistenziale individuale¹⁴⁵. *“Nel disegno costituzionale emerge una logica progressista, diretta cioè non tanto a contenere l’intrusione statale nella sfera privata, bensì piuttosto a favorire valori di integrazione sociale e di promozione della personalità attraverso lo sviluppo di una parità di chances che valga a proiettare l’individuo in un contesto di progressiva evoluzione. E’, pertanto, ben ammissibile che la misura del minimo imponibile possa ridursi fino a scomparire in ragione di un incremento di altri strumenti di protezione e promozione dei bisogni elementari dell’individuo e della sua famiglia, il cui utilizzo è probabilmente più funzionale rispetto a un progetto coerente con la logica progressista emergente dalla tavola dei valori costituzionali”* (Boria, 2008:524-525). Importante al riguardo la pronuncia giurisprudenziale della Corte Costituzionale che, segnatamente con la sentenza n. 97/1968, indica come *“l’esenzione dei redditi minimi costituisce attuazione del fondamentale principio di eguaglianza sostanziale al quale lo Stato deve ispirarsi anche nell’uso dello strumento fiscale”*; particolarmente interessante ai fini del presente approfondimento è la scelta dell’avverbio ‘anche’, dimostrando come sia dovere principale dello Stato la realizzazione dell’eguaglianza sostanziale, e che se già la progressione della contribuzione fiscale ne costituisce strumento, l’attivazione di misure specifiche d’intervento sui margini non possono che essere altrettanto contemplate ed auspiccate in seno a cotanta logica ed argomentazione. La stessa Corte, rilevata la correlazione tra la protezione di un minimo imponibile con la citata matrice progressista propria del disegno costituzionale, rimanda ufficialmente al legislatore l’identificazione delle concrete determinazioni idonee a garantire il minimo vitale *“in riferimento a complesse valutazioni economiche e sociali”*.

Puntualizzando ulteriormente intorno alle finalità precipue del lavoro e convogliando la presente analisi in materia di accesso al credito, sembra opportuno anche richiamare l’articolo 36 primo comma che riferendosi al lavoratore – ma mostrando evidente ampliabilità anche a chi intenda orientarsi verso una propria iniziativa economica – appronta perentoriamente il *“diritto ad una retribuzione”* (o, nell’estensione, remunerazione dei fattori produttivi, che devono dunque poter essere accessibili senza distinzioni) *“proporzionata alla quantità e qualità del suo lavoro e in ogni caso sufficiente ad assicurare a sé e alla famiglia un’esistenza libera e dignitosa”*; all’articolo 41, commi 1 e 2, ancora, la Carta statuisce che l’iniziativa economica (compresa patentemente anche quella bancaria), quantunque libera, non debba svolgersi in contrasto con l’utilità sociale o in modo da recare danno alla sicurezza, alla libertà, alla dignità umana.

¹⁴⁵ Vedi articolo 53 comma 1 della Costituzione; cfr. anche Moschetti, 1993.

Con particolare riguardo all'attività delle banche, vanno poi ricordati anche i principi contenuti nell'articolo 47, nel quale, espressamente, vengono asseriti l'incoraggiamento e la tutela del risparmio in tutte le sue forme, oltre ad un pubblico presidio circa la disciplina, il coordinamento e il controllo dell'esercizio del credito; al comma secondo del medesimo si notano anche precisi riferimenti all'accesso finanziario popolare, richiamando esplicitamente la significatività dei supporti alla partecipazione economica delle famiglie e delle frange più deboli della popolazione. Le istituzioni pubbliche hanno sì da curare la preservazione del risparmio, ma non senza contemporanea regolazione del credito attraverso un'attività d'incentivazione, protezione (richiamando un esempio trattato in precedenza *ex multis*: mediante fondi di garanzia), e di indirizzo: ad esse compete infatti e in primo luogo il sostegno al benessere collettivo ed alla citata difesa della dignità umana. L'oggetto del patrocinio costituzionale dovrebbe dunque rappresentarsi sull'intero ciclo dell'intermediazione finanziaria, dalla raccolta del risparmio agli impieghi creditizi d'investimento e di finanziamento in generale.

4.4.3 LA COAZIONE DELLA BANCHE A CONTRARRE COME CONTRASTO ALL'ESCLUSIONE FINANZIARIA: PLAUSIBILITÀ TEORICHE E LIMITI CONCRETI

Proseguendo su questi ultimi stimoli e non sottacendo – a rischio di ridondanza – il ruolo normativo e il grado gerarchicamente superiore della Costituzione sul diritto privato, nonché considerando dialetticamente in chiave estensiva quanto sancito dalla Carta sul tema in questione, procediamo nel tentativo di significare l'ampliabilità del diritto alla concessione di un microcredito anche all'interno dei rapporti propri della contrattazione privata. Se infatti si segue nel muovere il ragionamento dalle tutele capitali della dignità dell'uomo e del relativo corollario necessario, ossia la difesa di un minimo vitale, rappresentative entrambe – le une quale sottoinsieme delle prime – di un interesse pubblico fondamentale, ci si trova – almeno in teoria – a dover disattendere *ipso iure* i principi di autonomia e libertà contrattuale privatistica, arrivando finanche a fondare l'obbligo di accettare l'offerta e di stipulare il contratto¹⁴⁶.

Allo stato attuale sembra invero inimmaginabile l'applicabilità di tale principio all'interno del sistema creditizio convenzionale italiano, soprattutto in considerazione della stringente normativa nazionale in materia bancaria e finanziaria, segnatamente per quel che concerne i processi di attivazione di nuovi rapporti di credito¹⁴⁷. Va tuttavia

¹⁴⁶ Cfr. Borghi, 2010.

¹⁴⁷ Qualche esempio che potrebbe confortare questa proposta (e auspicata) direzione procedurale, e che è già da tempo presente nella letteratura giuridica – seppur con applicabilità limitata e spesso latente –, potrebbe rivenire dalla cosiddetta 'interruzione abusiva di credito', fattispecie che attiene evidentemente a relazioni preesistenti e riguarda, oltre che precisamente la revoca improvvisa della linea in essere non correttamente giustificata (a questo proposito si discorrerà più avanti nel corso del

specificato che il rigore citato, proprio dei dettami regolamentari di Banca d'Italia in proposito, è strutturato precipuamente rispetto ai – severi – principi di Vigilanza prudenziale: *“L'attività delle banche e degli intermediari finanziari è sottoposta a una regolamentazione ampia che vuole anche incentivare comportamenti corretti e prudenti. [...] Il costante controllo sugli intermediari è particolarmente importante per prevenire l'insorgere di crisi e attuare gli interventi correttivi. [...] La Banca d'Italia svolge sugli intermediari controlli [...] riguarda[nti] tutti gli aspetti dell'operatività: la verifica dei requisiti per svolgere l'attività, la stabilità patrimoniale, la sana e prudente gestione. [...] La legge conferisce alla Banca d'Italia molti strumenti per la supervisione di banche e intermediari finanziari”* (<https://www.bancaditalia.it/vigilanza/att-vigilanza>). Se tutto ciò è condivisibile rispetto all'attività ordinaria del comparto, si ritiene però che il microcredito debba afferire a una specifica sezione operativa, il cui esercizio venga garantito dalla legge, ancorché non necessariamente disattendente quanto sopra: se infatti le pratiche di microfinanziamento, ai fini della vigilanza prudenziale com'è genericamente implementata¹⁴⁸ fossero anche reputate massimamente rischiose, basterebbe al più, ai fini del rispetto del requisito patrimoniale – considerati anche gli importi contenuti –, effettuare un contestuale accantonamento nella misura 1 a 1, peraltro auspicabilmente mitigabile dagli effetti quali-quantitativi prodotti dall'accompagnamento e monitoraggio gestionale e finanziario specialistico.

Un'interpretazione evoluta del diritto esistente potrebbe appunto dare impulso a tale tetica articolazione, nonché il recepimento – all'interno dell'ordinamento italiano – di alcune *best practices* della giurisprudenza internazionale. A tal uopo, attingiamo nuovamente da un recente esempio svizzero, dove emblematica in tal senso è stata la pronuncia del tribunale federale che obbligava la Posta alla distribuzione di una pubblicazione, alla quale aveva precedentemente rifiutato di assolvere: i presupposti della sentenza vanno a ritrovarsi sulla realizzazione concomitante di quattro condizioni cumulative: (1) deve trattarsi di un'azienda che offre beni o servizi al pubblico; (2) l'obbligo di contrarre non è limitato ai beni di prima necessità, ma può essere altresì imposto in relazione a beni o servizi afferenti al normale fabbisogno individuale quotidiano; (3) il consumatore deve non poter disporre di alternative a causa della

paragrafo), anche situazioni istruttorie epiloganti in un rifiuto irregolare di aumento dei limiti del fido, ovvero la riduzione degli stessi in presenza di evidente necessità contingente del cliente. Seppur non immediatamente pertinenti a quanto in parola, tali strumenti indicano comunque un'attenzione crescente alla responsabilizzazione *in operando* degli istituti di credito, contemplando nel contempo l'insorgenza di condotte illecite nella gestione – restrittiva – degli affidamenti, altresì potenzialmente latrici di danni ingiusti per lesione: (a) di un diritto assoluto, (b) di un diritto soggettivo e (c) di un interesse ancorché non già annoverabile come diritto soggettivo (cfr. Portale, 1981 e Galgano, 1985).

¹⁴⁸ Sebbene si ritenga necessario che vengano attuate specifiche modifiche anche sui metodi di calcolo di *rating* : vedi al riguardo i paragrafi 3.5 e 7.3

posizione forte dell'offerente sul mercato; (4) il rifiuto dell'azienda a concludere il contratto non deve evidentemente fondarsi su motivi validi¹⁴⁹.

Partendo da queste considerazioni possiamo giungere a conclusioni di due ordini: intanto l'assimilabilità logico-giuridica con le *rationes* proprie dell'ordinamento italiano che ammettono una transitività del ragionamento; *in secundis*, l'applicabilità dello stesso al settore bancario inteso come sistema e non già come mera sommatoria dei singoli istituti¹⁵⁰. La coazione a contrarre esiste infatti già anche all'interno del telaio normativo italiano, *ex lege*, e segnatamente per fattispecie che appunto attingono puntualmente al tetrastico sopra riportato: monopolista legale (articolo 2597 del Codice civile); gestore di un pubblico servizio (come il servizio telefonico o il servizio di trasporto di linea ex articolo 1679 del Codice civile); assicuratore in caso di R.C. auto obbligatoria (D.Lgs. n. 209/2005); gestore di particolari imprese commerciali (come l'albergatore e il ristoratore); datore di lavoro nei confronti degli appartenenti alle categorie protette (legge n. 482/1968).

In particolare al comparto bancario è facilmente attribuibile una posizione prevalente all'interno di una relazione giuridica tipicamente asimmetrica con la clientela, peraltro il suo ruolo "*è sempre più tributario della collettività e configurabile quale vero e proprio servizio pubblico sui generis*" (Borghi, 2010:140). Richiamando le quattro condizioni cumulative riferite e testandone la veridicità sui rapporti col sistema bancario, se le prime due appaiono *ipso facto* verificate, considerando esso – da ipotesi – come un tutto (monopolio), è infatti la valorizzazione della terza ad assumere pregnanza, ed è a tal riguardo che sembra altresì interessante accennare all'intervento della Legge Antitrust¹⁵¹

¹⁴⁹ Vedi Borghi, 2010:139-140

¹⁵⁰ Cfr. Borghi, 2010.

¹⁵¹ A contrasto del "trust", ossia coalizione. Lo Sherman Act americano, emanato nell'ultimo decennio del diciannovesimo secolo, è stato un fulgido esempio di efficacia nel contrappesare adeguatamente le degradazioni patologiche del potere economico quali monopolio ovvero abusi contrattuali e di posizione dominante; nel 1950 esso ha rappresentato un modello applicativo esemplificativo per la CEE, che in quegli anni andava a concretizzarsi segnatamente ambendo a garantire, attraverso il mercato unico, la libertà economico politica nei paesi membri: ancora in epoca attuale la disciplina antitrust europea è albero motore per il realizzarsi della libertà di movimento di beni e servizi (artt. 28-29 e 56 e seguenti del trattato di Maastricht). In effetti, il ruolo di corpo normativo a supporto e regolazione della competitività e della concorrenza è stato assegnato alla Comunità attraverso un lento percorso temporale che ne ha viepiù demarginalizzato tali auspici. Il processo appare come una forma di *legal transplant* (Cfr. Romano, s.d.), ossia una modalità di recepimento da parte di un ordinamento giuridico di una norma o di un complesso di esse già adottato e sperimentato in altri sistemi o Stati: in tal modo il recepite consegue o confida di arrivare a beneficiare degli stessi effetti osservati sul riferimento – nel caso in esame, gli U.S.A. –; Germania, Francia, Olanda e Belgio si uniformarono rapidamente ai dettami del Trattato legiferando le rispettive disposizioni antitrust; Danimarca e Inghilterra, viceversa, posero in essere posizioni quanto meno differenti. L'Italia implementò le opportune istituzioni nel 1990, dopo un dibattito parlamentare cominciato quasi 30 anni prima Cfr.

sulla legittimità delle condotte bancarie in Italia rispetto alle medesime considerazioni di cui appena sopra. Le eccezioni primarie poste dai consumatori¹⁵² hanno riguardato gli

Schlesinger, 1960). Tuttavia, rispetto ad alcune specifiche assunte in precedenza, va sottolineato e meglio esaminato come gli ambiti del diritto europeo in materia abbiano assunto contorni e fisionomie per certi versi divergenti rispetto a quelli americani, accettando anche talune declinazioni giuridiche che gli stati Uniti avevano oramai reputato obsolete; ciò è riconducibile ai differenti contesti economico giuridici e più in generale alle contrastanti condizioni geoeconomico-politiche in cui versavano i due Paesi: la capacità produttiva europea infatti, essendo appena terminato il secondo conflitto mondiale che – come risaputo – ha interessato i territori del vecchio Continente come teatro quasi esclusivo, aveva subito un tracollo epocale con un quasi azzeramento dell'attività industriale delle nazioni afferenti: appariva dunque necessario un coordinamento pubblico per la rinascita economica; inoltre la concezione prevalente in Europa in termini di concorrenza e competitività era di natura dirigistica, figlia delle teorie ordoliberali tedesche e strutturaliste francesi, che, coerenti con la propria visione "egalistica", trovavano nella disciplina antitrust appropriato metodo a salvaguardia di un numero minimo di concorrenti. Il diritto antitrust assurgeva dunque principalmente come strumento di regolazione commerciale e la Commissione europea espressione di autorità di vigilanza. Infine si manifestava la necessità di contrastare – a livello imprenditoriale – i grandi gruppi americani, anche stimolando l'aggregazione fra imprese facilitandole con i “vuoti regolamentari” sulle concentrazioni (vuoto colmato solo nel 1989 col Regolamento numero 4064): in sostanza ed in estrema sintesi, per via delle concezioni e cornici succitate, l'efficienza del mercato veniva verificata attraverso il continuo ingresso di imprese e quindi dell'aumento pressorio della concorrenza effettiva e potenziale. Negli Stati Uniti, antitetivamente, sorgeva a livello teorico la Scuola di Chicago sull'antitrust, che attendeva quale fine esclusivo il benessere del consumatore: dunque, qualunque allocazione concorrenziale in grado di essere latrice di miglioramenti qualitativi o riduzione di costi veniva ad essere accolta come lecita ed auspicata (Cfr. Posner, 1979 e Stigler, 1968): è in questi termini che gli obiettivi di fondo evolsero non già verso la tutela della struttura competitiva, bensì quale setaccio degli operatori più efficienti; parallelamente, e sempre in coerenza con quanto indicato dalla Scuola, iniziò la genesi della dottrina della deregulation che invocava l'eliminazione degli ostacoli alla contendibilità e specialmente contraendo l'intervento dello Stato sulle strategie di indirizzo industriale, spesso unicamente basate su aprioristiche pianificazioni. Successivamente alle revisioni operate dagli economisti austriaci Schumpeter e Hayek, si è entrati in una fase del diritto antitrust – chiamato “post Chicago” – in cui, aggiornando su criteri che contemplassero la reale esistenza di simmetrie informative e sovente scelte irrazionali degli individui, la concorrenza venne a considerarsi non già mero metodo di allocazione di risorse, ma quale strumento di efficienza adattiva, propulsore di processi di scoperta inconsapevole, assestamento evolutivo e di innovazione (Cfr. Giudici, 2000/2004).

¹⁵² È evidente che la disforme concezione che è sottesa tra i modelli antitrust statunitense ed europeo abbia ripercussioni anche circa la tutela civilistica riservata ai soggetti eventualmente lesi da atteggiamenti anticoncorrenziali: il *private enforcement*, negli U.S.A., prevede evidentemente efficaci strumenti per contrastare comportamenti pregiudizievoli tenuti dalle imprese: *class actions*, *discovery*, *treble damages*, sono alcuni degli efficaci dispositivi in mano ai consumatori finali per esercitare forti pressioni anche sui grandi gruppi industriali, offrendo loro una strada giuridica adeguata all'ottenimento della giustizia. In Europa la connotazione dirigistica già ampiamente menzionata non chiarifica – anzi contraddice – se oltre agli impianti concorrenziali d'impresa vengono ad essere protetti anche i soggetti che interagiscono con essi in qualità di consumatori: la letteratura italiana in materia non è priva di evidenze di contrasti giurisprudenziali e accesi dibattiti dottrinali. E' comunque utile ed importante capire se in effetti l'interpretazione del diritto antitrust comunitario è unicamente “impresa centrica” o, seppur nella veste strutturalista che abbiamo osservato, lasci comunque margini a soluzioni di patrocinio quali quelli espressi prioritari nell'ordinamento statunitense. Concentrando l'attenzione sui comportamenti (delle imprese) vietati a livello dispositivo in quanto alteranti gli

atteggiamenti conformati a livello sistemico a quanto formulato dall'ABI, sia per ciò che concerne gli aspetti istruttori e valutativi (con conseguente emersione di barriere in entrata e metodi di *pricing*), sia per quanto riguarda – più formalmente – le clausole predisposte per i contratti rivolti ai clienti¹⁵³. Tuttavia, chiamata ad esprimersi in proposito, la Corte di Giustizia delle Comunità Europee (CGCE), non ha approfondito nel merito, significando di non aver riscontrato una rilevanza comunitaria dell'intesa (CGCE, 21 gennaio 1999). In giurisprudenza non sono però mancate forti posizioni a sostegno dell'illecito bancario su quanto in argomento, poiché contrario a quanto sancito in generale dall'articolo 2 della Legge Antitrust e manifestamente latore di danni ai contraenti – obbligati a sottomettersi a regole indifferenziate che evidentemente pregiudicano il manifestarsi delle dinamiche proprie del gioco della concorrenza, creando esclusioni o forme di equilibrio dei prezzi di tipo quantomeno oligopolistico.

Tuttavia, per le finalità della presente sezione, non appare particolarmente significativa l'esistenza o meno di qualche forma di “protezione” dei consumatori da parte della disciplina antitrust, perlomeno per quanto riguarda i cartelli di imprese, anche perché ciò risolve dal piano civilistico solo una parte della questione: resterebbe infatti anche qui da capire se la tutela sia attribuita in via “diretta”, riconoscendo dunque la titolarità di propri diritti, ovvero se le lesioni si risolvano indirettamente e unicamente sotto il profilo pubblicistico; in altre parole occorrerebbe appurare se i consumatori possano operare tra loro una azione civile *motu proprio*, oppure debbano necessariamente soggiacere al tramite dell'autorità di vigilanza e comunque attendere l'eventuale risarcimento per i danni patiti.

equilibri di concorrenza, possiamo senza troppa approssimazione limitarci ad indicare le intese (ovvero i cartelli) e l'abuso di posizione dominante. La prima fattispecie (articolo 81 del Trattato, recepito in Italia con l'articolo 2 della Legge Antitrust 287/1990) vieta, dichiarandole nulle, le condotte collusive fra imprese che alterino in maniera ragguardevole gli assetti concorrenziali, enunciando in maniera perentoria che i contraenti sono soggetti precipuamente salvaguardati: va però ulteriormente esaminato quale sub status venga assegnato al contraente, indicando introduttivamente che esso parrebbe riflettere sia le imprese altre che i consumatori finali. A livello filologico, ciò viene suffragato dal lemma utilizzato nell'articolo 81 comma 3, dove, disciplinando la destinazione di congrua parte degli aggi prodotti dall'esercizio delle imprese, si precisa che essa debba essere riservata e fruita dagli “utilizzatori”: il legislatore comunitario, generalizzando ulteriormente rispetto a “contraenti”, pare voglia rappresentare semanticamente tutti i soggetti interessati dalle utilità realizzate nelle gestioni d'intrapresa; l'articolo 4 della citata Legge antitrust, che accoglie quanto suddetto dalla Direttiva (selettiva primaria), tuttavia, sostituisce il termine “utilizzatori” rettificando col sostantivo “consumatori”: da un punto di vista analitico del testo si deve però ritenere tale termine come sinonimo giuridico, in quanto la supremazia del diritto comunitario sull'ordinamento nazionale non avrebbe permesso una modifica sostanziale e qualunque giudice italiano ne avrebbe dovuto disapplicare eventuali distorsioni di *ratio*, tanto più che il lasso di tempo tra la stesura del Trattato e l'adeguamento italiano (circa 15 anni) lascia ragionevolmente ritenere inverosimile una precisa volontà di incoerenza (o contrasto) da parte del nostro legislatore.

¹⁵³ Cosiddette n.u.b. – norme uniformi bancarie.

Quello che però sembra essere collegato alle argomentazioni in premessa è quanto sviluppato sulle prescrizioni di cui all'articolo 82 del Trattato¹⁵⁴, che sancisce inammissibile e vietato l'esercizio abusivo, da parte di un'impresa, di una sua posizione dominante sul mercato o su parte primaria di esso: a livello nozionale è stata la scienza economica a circoscriverne i confini, definendo il potere di mercato mediante l'applicazione del concetto di elasticità della domanda e dell'offerta; la dottrina giurisprudenziale è altresì di origine comunitaria, la quale, su queste fondamenta, ha definito che *“la posizione dominante è la situazione di potenza economica grazie alla quale l'impresa che la detiene è in grado di ostacolare la persistenza di una concorrenza effettiva sul mercato di cui trattasi e ha la possibilità di tenere un comportamento indipendente nei confronti dei suoi concorrenti, dei clienti e dei consumatori”* (Corte di Giustizia delle Comunità Europee – sentenza “Hoffmann-LaRoche”, causa 85/76, 13 Febbraio 1979: 461). Ancorché la sentenza riportata sia evidentemente datata rispetto all'evolversi della materia, e nonostante attinga ad un tema del tutto differente dall'oggetto del presente studio, tuttavia essa è pregnante appunto per il carattere definitorio sulla questione, peraltro ripreso quasi testualmente nelle caratterizzazioni sull'argomento attualmente diffuse dalla AGCM¹⁵⁵, che tuttavia opera una scelta linguistica affermativa: *“un'impresa detiene una posizione dominante quando può comportarsi in modo significativamente indipendente dai concorrenti, dai fornitori e dai consumatori. Ciò avviene, in genere, quando detiene quote elevate in un determinato mercato”* (<http://www.agcm.it/concorrenza-competenza/abuso-di-posizione-dominante.html>), differentemente dall'evidenza negativa attribuita nella sentenza medesima con il termine ‘ostacolare’, che seppur non denoti comunque un ambiente necessariamente collusivo, riferisce più icasticamente di condotte infrattive a matrice prevalentemente unilaterale – va invero precisato che l'inibizione non è sul raggiungimento o rafforzamento della posizione dominante, bensì sullo sfruttamento della stessa in modo incongruo – ovvero quantomeno di una condizione verificante appieno quanto al punto 3 delle condizioni cumulative a suffragio della più volte richiamata sentenza del Tribunale Federale verso la Posta svizzera. Oltretutto nel citato articolo 82 del Trattato, sempre da un punto di vista meramente filologico, si osserva con facilità la maggiore chiarezza espressiva rispetto all'articolo precedente: alle lettere (a), (c) e (d) il riferimento è ai “contraenti”, ossia imprese e consumatori interagenti (cosiddetto divieto di sfruttamento); alla lettera (b), viceversa, il testo precisa altresì che i concorrenti dell'impresa in abuso di posizione dominante vengono salvaguardati solamente se una loro eventuale esclusione dal mercato possa essere ritenuta lesiva per i “consumatori” (cosiddetto divieto di esclusione).

¹⁵⁴ Vedi note 151 e 152.

¹⁵⁵ Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato in Italia.

Infine, sul punto 4, probabilmente il più difficile e delicato da intendersi verificato alla luce della ferrea impalcatura normativa bancaria italiana menzionata in premessa – e sebbene si riserverà apposita, e ci si augura esaustiva, sezione al paragrafo 7.3 –, qualche spunto di apertura si potrebbe comunque trovare all'interno della disciplina sulle revoche inattese delle facilitazioni in essere¹⁵⁶, dove è apparso insufficiente, per diritto, quanto previsto dalle stesse 'Norme uniformi bancarie', ossia il riconoscimento in capo alla banca di recedere il contratto in qualunque momento senza necessario proferimento di specifiche motivazioni: la deroga al principio della giusta causa andrebbe ricercato nel "salvo patto contrario" dell'articolo 1845 comma 1 del codice civile, inciso già oggetto di dibattito circa l'illegittimità costituzionale dello stesso¹⁵⁷. Si conferma pertanto che, in virtù della specificità sociale del ruolo dell'intermediazione creditizia, e degli effetti destabilizzanti – sia sul beneficiario che sui suoi *partner* e controparti – recati da un'assenza (improvvisa) o interruzione dei flussi finanziari e delle leve di credito, e dunque per la stessa natura dei contratti bancari¹⁵⁸, le norme che tutelano l'accreditato (e fors'anche il candidato tale) sono *in re ipsa* inderogabili, in quanto intese a presidiare precipuamente un più generale interesse (economico) del Paese¹⁵⁹; perciò non può che essere illecita una condotta contrattuale *ad nutum* da parte delle banche né – tanto meno – può essere giustificata l'assenza di apposizione di giusta causa a presidio delle istanze deliberate¹⁶⁰.

Tutto ciò premesso, è poi a dover essere stabilito, all'interno della pletora di motivazioni, quale sia il vero confine tra giusta causa e non, ossia se possono davvero essere accettabili come tali le generiche formule di stile ("fragili condizioni economiche", "scarse prospettive di sviluppo" o, peggio, "non sussistono i presupposti per l'affidamento") – che nulla dicono riguardo alla specifica realtà esaminanda, e che sono soliti annotare gli organi deliberanti in calce alle determinazioni di rigetto. Inoltre va nuovamente analizzata in questa sede – stringendo il campo alle richieste di microcredito – l'effettiva accettabilità giudiziale (o meno) di un 'valido motivo di rifiuto' nell'argomentazione – seppur meno caustica, ma anch'essa standardizzata – fondata unicamente sulla mera percezione matematica del rischio di inadempienza, elaborata perlopiù da algoritmi consimili all'interno del sistema: a ciò potrebbero infatti essere quantomeno opposte le statistiche viepiù consistenti sul tasso di restituzione *in bonis* del

¹⁵⁶ Vedi nota 147.

¹⁵⁷ Cfr. Colombo, 1980.

¹⁵⁸ Cfr. Donato, 2001.

¹⁵⁹ Cfr. Bertacchini, 1994 e Colombo, 1980.

¹⁶⁰ Cfr. Bertacchini, 1994 e Santoro, 1986.

microcredito, che mostrano un superamento fino a 3 punti percentuali rispetto alle medie risultanti da analoghe elaborazioni su campioni ponderati di finanziamenti ordinari¹⁶¹.

Sebbene sia opportuno ribadire la non lieve sollecitazione operanda sulle strutture giuridiche nel formulare la presente proposizione, nonché il rischio di forzature nelle ipotesi di convergenza fra le argomentazioni sviluppate dal Tribunale Federale svizzero nella citata sentenza e le dinamiche giurisprudenziali italiane in riscontro a simili fattispecie, ed ancora con l'assoluta consapevolezza della "futuribilità" degli assunti proposti in tale sezione – allo stato attuale pressoché assenti nella letteratura ufficiale e tanto più all'interno delle agende politiche –, si ritiene comunque quanto sviluppato rapidamente poco sopra portatore di una stimolazione importante all'interno del più ampio progetto, appunto in tesi, di riforma complessa e sostanziale del microcredito in Italia.

4.4.3.1 Una proposta alternativa

Ciò che si vuole – pertanto – sicuramente sottolineare è la consapevolezza di aver condotto, in questa sezione, un ragionamento aletico, ossia avente carattere meramente deduttivo dalle premesse e dunque indipendente dalla verità degli enunciati che hanno concorso a comporlo. Sostenere la possibilità di obbligare le banche italiane a concedere *erga omnes* i microcrediti – nonostante le argomentazioni specifiche proposte, nonché quelle più generali sullo strumento trattate a più livelli nella prima parte dell'elaborato – è evidentemente un progetto difficile se non decisamente inattuabile in considerazione dagli stessi principi di vigilanza prudenziale menzionati: essi infatti, nello stato attuale dell'arte, come riferito, impongono alle banche una gestione degli affidamenti atta a contenere maggiormente i rischi assumendi nelle attività caratteristiche nonché costituenti la complessiva composizione di portafoglio¹⁶², né è meno ostico congetturare l'imposizione – in capo alle medesime – di svolgere nuove operazioni, peraltro, per quanto potenzialmente meno rischiose, particolarmente onerose da un punto di vista amministrativo e scarsamente remunerative¹⁶³ in termini di aggi attivi netti per l'istituto erogante stesso.

Quanto all'applicazione – a tal fine – dei dispositivi antitrust, in supposizione della verosimile esistenza di una sorta di monopolio creditizio (occulto) e correlabile al

¹⁶¹ Vedi paragrafo 7.3.

¹⁶² Una nota di colorata retorica la si vuole comunque dedicare alle statistiche sfavorevoli, in merito all'addensarsi di sofferenze, che hanno caratterizzato i *trend* bancari dell'ultimo triennio (vedi paragrafo 7.3), sintomo di una inefficacia – o quantomeno anacronistica attuazione – delle riferite misure ponderative dei rischi: evidentemente le stesse – sui postulati citati – indugiano a produrre gli effetti sperati e contribuiscono prociclicamente a forme d'irrigidimento e contrazione ulteriore dell'erogato.

¹⁶³ Vedi paragrafo 3.3.4.

sistema di afferenza ABI¹⁶⁴, si è già detto essere anch'essa una pista teorica – di matrice essenzialmente etica – impervia e dalle conclusioni di non facile sostenibilità. Per *“far ritenere sussistente in generale l’obbligo legale a contrarre per le banche, pur in mancanza di un’esplicita norma di legge che lo preveda, [...] e [dunque] una tale limitazione autoritaria della libertà contrattuale, dovrebbe richiamarsi il dettato dei [citati] articoli 2597 e 1679 del codice civile per estenderne l’applicazione ad un’area nella quale la ratio del pubblico servizio può essere intesa solo in senso largo. Una tale estensione, proposta per le imprese che esercitano in situazione di monopolio di fatto, ancorché possa essere resa possibile o agevolata ove si muova da una concezione sostanzialistica e non nominalistica del pubblico servizio, si dimostra tuttavia difficilmente giustificabile per le imprese bancarie. Per queste ultime infatti potrebbe parlarsi, a tutto concedere, di oligopolio e non di monopolio di fatto. In argomento, anche se la norma è stata abrogata, è da ricordare l’articolo 8 della legge 64/1986 (cosiddetta ‘legge sul mezzogiorno’), che aveva sancito l’obbligo a carico delle banche di osservare la parità di trattamento a parità di condizioni soggettive nell’intero territorio nazionale. Il che aveva determinato in dottrina un vivace dibattito teso a chiarire quale fosse il reale contenuto precettivo della norma e se costituisse un vero obbligo a contrarre. Le banche di fatto ne avevano minimizzato la portata ed il principio della parità di trattamento si era tradotto nella predisposizione, da parte delle stesse, di griglie operative per clientela e tipologia di operazioni, e di condizioni generali di contratto in cui, per ciascuna operazione, venivano individuati i tassi minimi e massimi, con possibilità per le aziende di credito di fluttuare tra il prime rate e il top rate. Escludere l’esistenza di un generale obbligo a contrarre, non significa tuttavia riconoscere alla banca la possibilità di rifiutare, anche ingiustificatamente, richieste di contratti da parte dei terzi, in particolare in quelle ipotesi nelle quali il rifiuto si dimostra gravemente e ingiustificatamente lesivo della posizione del richiedente”* (Giorgianni e Tardivo, 2006:430-431).

Un’opportunità di verosimile implementazione di un processo creditizio – sistemico – che preveda l’accesso indiscriminato e incondizionato a forme di microprestiti, come in precedenza ampiamente intese, potremmo tuttavia più compiutamente ricondurla ai presidi sugli stessi – ancorché con opportuni adattamenti – di forme di garanzia pubblica e senza riserve, peraltro già diffusamente sperimentate in Italia a supporto dei finanziamenti ordinari. Istituito con la legge 662 del 1996 con l’obiettivo di sorreggere e rinforzare lo sviluppo generale delle PMI presenti o attivande nel territorio, il Fondo Centrale di Garanzia agisce a tal uopo per tramite di rilascio di garanzie (appunto) pubbliche a fronte di finanziamenti concessi direttamente dalle banche ovvero forme riassicurative sugli stessi prodotte in seno ai confidi *“il meccanismo di funzionamento*

¹⁶⁴ Associazione Bancaria Italiana.

del Fondo genera un importante effetto leva, in grado di agire da moltiplicatore delle risorse pubbliche, per cui risulta essere uno strumento di politica industriale efficace che presenta un rapporto costi/benefici inferiore a qualsiasi altra agevolazione: con 1 euro di dotazione aggiuntiva del Fondo, al sistema imprenditoriale arrivano circa 20 euro di finanziamenti. È, inoltre, un fondo rotativo, che si alimenta autonomamente per effetto del graduale rimborso dei finanziamenti e in grado di garantire un numero elevato di imprese” [<http://www.sviluppoeconomico.gov.it>].

Come si avrà modo di discutere più avanti nel corso del presente lavoro – da un punto di vista tuttavia meramente descrittivo su quella che è l'offerta attuale del Fondo in termini in qualche modo adiacenti al microcredito¹⁶⁵ – esiste un modello di richiesta d'intervento (C-ter) – al momento evidentemente facoltativo – specificamente finalizzato alle nuove iniziative imprenditoriali, dunque prive di valutabilità storiche e andamentali, che debbano strutturare l'avviamento e abbisognino pertanto di una leva finanziaria: la percentuale di copertura si attesta tra il 60% e 80% (obiettivo convergenza) e gli importi massimi previsti non devono superare i 10.000 euro. In considerazione però degli auspici propri della presente sezione e coerentemente con le premesse, sembra necessario proporre taluni – sostanziali – indirizzamenti altri, idonei a porre il modello esistente a sistema con le necessità di un diritto di accesso al microcredito coeso in maniera logica con le trattate considerazioni di tutela costituzionale, assoluta e perentoria, della dignità umana. Se è dunque vero che lo Stato – come si è cercato di dimostrare nel paragrafo precedente – ha il dovere di assicurare il minimo di risorse vitale per ciascun individuo, e se ciò può essere perorato nei confronti degli indigenti attraverso interventi microcreditizi, avendo altresì messo in evidenza le forti ostilità (*rectius*, ostilità) rivenienti dal telaio normativo precipuamente bancario all'ipotizzata coazione a contrarre tali forme di accompagnamento finanziario¹⁶⁶, una soluzione potrebbe essere fondata imponendo sì agli intermediari convenzionali di concedere i microprestiti (sulla base della loro posizione all'interno del mercato di riferimento e dagli obblighi da essa rivenienti), tuttavia con disposizione certa di affiancamento del Fondo¹⁶⁷, a copertura, per tali operazioni, fino al totale dell'importo erogato.

¹⁶⁵ Vedi sottoparagrafo 7.3.2.6.

¹⁶⁶ Segnatamente motivato con l'impossibilità di attivare impieghi a forte assorbimento di capitale ed impegnativi livelli di perdita attesa (sempre secondo gli algoritmi previsti negli applicativi *standard*).

¹⁶⁷ Una specifica sezione di esso ovvero un altro fondo appositamente costituito per l'espletamento delle finalità in parola, in parallelo – per esempio – ai già istituiti “Fondo di garanzia per gli studenti”, “Fondo per l'accesso al mutuo prima casa delle giovani coppie”, “Fondo per i prestiti alle famiglie con nuovi nati”, dove il requisito riportato nel titolo, unitamente ad altri minori e comunque strettamente relativi, rappresenta condizione per accedere alla misura cui si riferisce, di provenienza bancaria (cfr. http://www.bancaditalia.it/pubblicazioni/econo/quest_ecofin_2/QF_111/QEF_111.pdf).

Tecnicamente questo meccanismo può anche essere implementato attraverso forme strutturate di garanzie, quali (a) successive a primo intervento dei citati consorzi fidi¹⁶⁸, meglio se specializzati e specifici per il comparto – e che in virtù della propria matrice cooperativa assolvano anche l'espletamento dei servizi paralleli gestionali e di orientamento¹⁶⁹ –, o (b) anche (ma ciò non esclude necessariamente – come si spiegherà appresso – quanto *sub a*) per mezzo delle cosiddette *tranchéd cover*, strumento peraltro previsto dalla stessa normativa prudenziale di 'Basilea'¹⁷⁰: tali configurazioni segmentate sono state infatti reputate in quelle sedi idonee per la copertura del rischio di credito delle posizioni sottostanti. *"In particolare 'Basilea 2' ha indicato che, nel caso di una struttura nella quale sia possibile distinguere almeno due diverse modalità di partecipazione al rischio di credito (senior e junior¹⁷¹), è possibile ottenere un beneficio in termini di requisito patrimoniale su entrambe le posizioni applicando le regole previste in materia di cartolarizzazione¹⁷². Pertanto, le strutture tranchéd sono trattate — a fini prudenziali — alla stregua di operazioni di cartolarizzazione, anche se non prevedono emissioni di titoli o di attivi (come nelle cartolarizzazioni tradizionali) o cessioni del rischio di credito (come nelle cartolarizzazioni sintetiche), ma semplicemente la partecipazione al rischio secondo modalità differenziate in virtù di contratti, accordi o strutture particolari"* [D'Auria, 2010]. In pratica si potrebbe prevedere un intervento obbligato del pubblico sulla *tranche junior* (quota di prima perdita sul *pool* di affidamenti), l'inframittenza del confidi sulla *mezzanine* – la cui azione, come si è detto, servirebbe anche per favorire le dinamiche operative in ambiente mutualistico –, e la sola quota residuale *senior* in carico alla banca, la cui ampiezza andrebbe ad essere studiata sulla base delle evidenze statistiche viepiù elaborabili

¹⁶⁸ I cui fondi rischi – come già in prassi – vengono a loro volta integrati da interventi di sostegno da parte della Camere di Commercio o enti locali.

¹⁶⁹ Cfr. capitolo 6. Il sistema dei confini italiani è il più sviluppato e diffuso a livello europeo: il totale delle garanzie da essi erogato è pari a circa un terzo dell'ammontare complessivo calcolato all'interno dell'intera Unione (fonte AECM, European Mutual Guarantee Association).

¹⁷⁰ Vedi paragrafi 3.5 e 7.3.

¹⁷¹ "[...] l'unica condizione, necessaria e sufficiente, per avere una struttura segmentata è che si possano individuare almeno due diversi profili di rischio, che possiamo definire — utilizzando il linguaggio tipico delle operazioni di cartolarizzazione — come *junior* (la quota di prima perdita) e *senior* (la quota che sopporta le perdite successive alle prime). Naturalmente se i profili differenziati di rischio sono più di due, avremo anche una quota *mezzanine* (che può essere, a sua volta, segmentata in più quote), che rappresenta una quota che sopporta il rischio di perdite successive a quello *junior*, ma precedenti a quelle *senior*".

¹⁷² "Se una banca trasferisce parte del rischio di un'esposizione in una o più tranches a uno o più fornitori di protezione, accollandosi essa stessa una quota di rischio, e le due parti (quella trasferita e quella mantenuta) hanno un diverso grado di prelazione, essa potrà ottenere una protezione sia sulla tranche di primo grado (ad esempio, *second loss*) sia su quella subordinata (ad esempio, *first loss*). In questo caso si applicano le regole specificate nella Sezione IV (Rischio di credito – Schema per le operazioni di cartolarizzazione)" [§ 199 del documento di "Convergenza internazionale della misurazione del capitale e dei coefficienti patrimoniali. Nuovo schema di regolamentazione" del Comitato di Basilea per la vigilanza bancaria (cd. "Basilea 2")].

parallelamente al divenire della stessa esperienza (ci si attende una progressione in ampiezza di tale ultimo *range*)¹⁷³.

Va in tutti i casi ribadito che l'attivazione del Fondo centrale – la cui “*finalità è quella di favorire l'accesso alle fonti finanziarie delle piccole e medie imprese mediante la concessione di una garanzia pubblica che si affianca e spesso si sostituisce alle garanzie reali portate dalle imprese [che non ricevono] un contributo in denaro, ma la concreta possibilità di ottenere finanziamenti senza garanzie aggiuntive (e quindi senza costi di fidejussioni o polizze assicurative) sugli importi garantiti dal Fondo (secondo le ultime rilevazioni, oltre il 99% delle imprese ha avuto accesso al finanziamento con la copertura del Fondo Centrale in assenza della presentazione di garanzie reali*¹⁷⁴) [http://www.sviluppoeconomico.gov.it] – consente appunto al sistema bancario di assicurarsi una garanzia di ultima istanza dello Stato, che agisce evidentemente in caso d'inadempimento, ma fin da subito implementa il meccanismo della ponderazione, agevolando una conseguente riduzione degli importi in accantonamento a fronte dei rischi. Se anche non si prescindesse da una residualità di rischio sulle esposizioni per microcredito in capo alle banche, un ulteriore appianamento potrebbe rivenire dall'implementazione di un supplementare fondo di garanzia, tuttavia stavolta di estrazione privata obbligatoria e basato sulla medesima ipotesi di presidio costituzionale all'emissione integrale ed incondizionata dello strumento, nel pieno convincimento ed applicazione dei presupposti sviluppati nei paragrafi precedenti. Alla stregua del ‘Fondo interbancario di tutela dei depositi’¹⁷⁵, si potrebbe altrettanto immaginare la costituzione

¹⁷³ Esempi virtuosi in tal senso – ancorché non ancora specificamente di microcredito – sono stati portati avanti in Veneto e in Puglia, dove le rispettive finanziarie regionali hanno concluso precise convenzioni con le banche (in Puglia, invero un solo istituto) per l'individuazione di un portafoglio di affidamenti e suddivisione dello stesso in *tranches* di rischio. In particolare in Veneto è stata determinata una *junior* del 3,5% coperta per 80% dalla Regione e per 20% dalla banca e una *mezzanine* di pari percentuale a carico per 80% del confidi (7 su 8 aderenti) e 20% banca; in Puglia, quota *junior* del 10% interamente a carico dell'amministrazione e *senior* 90% sull'unica banca aderente. Il problema che si vuol tuttavia sottolineare essere emerso sulle esperienze riferite è la tendenza delle banche ad anticipare eccessivamente il momento di esercizio sulla *junior* (all'incaglio soggettivo).

¹⁷⁴ Si noti l'adiacenza di scopi con i programmi di microcredito.

¹⁷⁵ Costituito nel 1987 ed originariamente ad adesione volontaria, è oggi un consorzio obbligatorio riconosciuto dalla Banca d'Italia e la cui attività è disciplinata dallo statuto e dal regolamento; ad esso devono aderire tutte le banche italiane aventi forma societaria per azioni (sono dunque escluse le banche di credito cooperativo che altresì compartecipano al ‘Fondo di garanzia dei depositanti del credito cooperativo’). Il fondo garantisce una copertura massima fino a 100.000 euro – per depositante e sul singolo istituto di credito – in caso di sopraggiunta incapacità della banca a far fronte al pagamento delle proprie passività da raccolta del risparmio. Se dunque in capo all'intermediario si manifestassero problemi di liquidità, il Fondo interverrebbe per garantire il diritto all'esercizio di prelievo fino al massimale convenuto; il medesimo, in pratica, consiste in un accantonamento contabile e in un patto di solidarietà fra istituti di credito, che si impegnano a intervenire in reciproco soccorso nelle misure stabilite.

di un simile accordo di mutua assistenza fra intermediari per suddividersi equamente le eventuali perdite complessive causate dalle insolvenze sui microaffidamenti: in tal modo non verrebbero neppure ad entrare in merito – per i programmi di microcredito – valutazioni di virtuosità comparata da parte degli organi di vigilanza, né logiche strategiche di attenuazione del rischio sull'accensione delle pratiche microcreditizie¹⁷⁶. Se ipotizziamo perciò un sistema giuridico che disponga *ex lege* il diritto all'ottenimento del microcredito, individuando nelle banche gli erogatori delegati dallo Stato in virtù della loro stessa natura, ma attribuendo evidentemente allo Stato medesimo il dovere ultimo di adempiere, quanto sopra sembra essere una strada dunque percorribile e peraltro in grado di evitare le gravi inibizioni prescritte dalla normativa bancaria corrente e dalla vigilanza prudenziale ad essa strettamente collegata: da un lato infatti il carico del finanziamento concesso non inciderebbe affatto sul patrimonio responsabile dell'istituto erogante, inoltre gli stanziamenti pubblici potrebbero vedersi anch'essi attenuati grazie agli effetti leva, sia generici, propri alle dinamiche di *plafond*, sia per via dell'ulteriore intermediazione eventualmente (ed auspicabilmente) svolta dal confidi. Infine si vuole fin da ora introdurre l'auspicio che un tale impianto funzionale, incentrato sul diritto all'accompagnamento pubblico al microcredito, possa essere esteso anche ad entità altre rispetto alle banche e agli intermediari finanziari convenzionali, specializzate specificamente nella materia ed in grado di fornire un punto di vista operativo maggiormente socio-umanista¹⁷⁷, oltretutto idoneo a superare il modello triangolare proprio degli attuali assetti microfinanziari italiani e di orientare effettivamente il programma nazionale verso la piena inclusività finanziaria anche in forza di una precisa identità propria¹⁷⁸ di comparto.

4.4.3.2 Il microcredito come politica attiva del lavoro

In parallelo alle cogenze costituzionali sopra discusse, che dovrebbero dunque – secondo quanto analizzato – condurre lo Stato all'implementazione di un sistema di assoluta accoglienza microcreditizia a tutela del minimo esistenziale di tutti i cittadini fino, e segnatamente, ai margini socioeconomici più estremi – più plausibilmente facendosi garante universale di tutti i microprestiti erogati (indiscrezionalmente) dall'impianto tecnico, bancario o parabancario, appunto delegato all'espletamento delle relative funzioni metodologiche –, è altresì significativo osservare l'attendibilità del verificarsi, all'interno di un apparato di sostegno alla povertà così rinnovato, di importanti economie di scala, a somma positiva sulle stesse risorse impegnate a tal uopo dallo Stato medesimo. È infatti facilmente dimostrabile come tramite un siffatto processo, meglio se avviato attraverso gli accennati canali cooperativi e di coordinamento (di cui, come si è detto, si avrà modo di approfondirne in seguito assetti ed esiti attesi), lo Stato, per mezzo

¹⁷⁶ Cfr. articolo 47 comma 2 del Testo Unico Bancario.

¹⁷⁷ Vedi capitolo 6.

¹⁷⁸ Vedi paragrafo 7.3.2.

delle banche impegnate nei microcrediti o in generale delle istituzioni di microfinanza, andrebbe esso stesso a fluidificare le dinamiche modificatrici di certa parte degli ambienti istituzionali: il sostegno e la diffusione di strumenti – accessibili a chiunque – atti alla creazione di forme di autoimpiego e all’incubazione della microimprenditoria vanno infatti a collocarsi a tutti gli effetti (anche) all’interno delle misure di intervento sulla disoccupazione, tuttavia interpretando un ruolo proattivo e di contrasto al fenomeno; grazie poi agli ulteriori auspici mutualistici citati, si può anche immaginare la manifestazione di una vocazione ad un progetto di più ampia riforma, maggiormente orientato alla semplificazione strutturale e ad uno sviluppo sociale uniforme ed equo-solidale. In generale, il patrocinio all’interesse collettivo all’occupazione – in Italia sancito dal primo comma dell’articolo 4 della Costituzione: “*la Repubblica riconosce a tutti i cittadini il diritto al lavoro e promuove le condizioni che rendano effettivo questo diritto*” – viene esercitato dagli Stati attraverso una gamma di interventi pubblici riconducibili alle cosiddette ‘politiche del lavoro’. All’interno di tale macrosistema, tuttavia, si osservano prestazioni sostanzialmente differenti, sia nella *ratio* fondante, sia per gli effetti macroeconomici prodotti, specialmente nel medio-lungo periodo. Si individua infatti una metodologia meramente orientata al sostegno ai redditi dei disoccupati, definita passiva rispetto – appunto – al diritto all’occupazione, ed una viceversa prociclica, o attiva, rispetto alle necessità di inserimento, per l’inoccupato, ovvero reintegrazione nel mondo del lavoro. Le politiche passive o ‘ammortizzatori sociali’, dunque, si esplicano operando dei trasferimenti monetari verso coloro che, più o meno temporaneamente, si trovano in condizione di disoccupazione e pertanto non concorrono alla produzione nazionale: ciò avviene sia entro un ambito assicurativo, tramite indennità supportate da versamenti contributivi precedenti (livello 1), sia attraverso uno schema prettamente assistenziale – dedicato o complessivo –, basato sull’elargizione di sussidi sociali le cui risorse si attingono dagli introiti propri della fiscalità generale (livelli 2 e 3). Le operazioni attive, invece, sono direttamente orientate al mercato del lavoro, incidendo sulla creazione di nuova occupazione ovvero prevenendo possibili cause di disoccupazione; l’OCSE¹⁷⁹ riassume tali interventi in cinque gruppi¹⁸⁰:

- 1) sussidi all'occupazione;
- 2) creazione diretta temporanea di posti di lavoro;
- 3) formazione professionale;

¹⁷⁹ La già citata ‘Organizzazione per la Cooperazione e lo Sviluppo Economico’ o *Organisation for Economic Co-operation and Development* (OECD) e *Organisation de coopération et de développement économiques* (OCDE), è un’istituzione internazionale con ruolo di assemblea consultiva per la risoluzione di problemi comuni e confronto di esperienze politiche; produce analisi, studi e valutazioni economiche. È composta da 34 paesi membri, tutti caratterizzati da un sistema di governo democratico e da un’economia di mercato; la sede è a Parigi, nello ‘Château de la Muette’.

¹⁸⁰ Classificazione OCSE del 1999; cfr. Marchioro, 2009.

- 4) sostegno finanziario e servizi per la nuova imprenditorialità;
- 5) servizi per l'orientamento e il collocamento lavorativo.

Benché quest'ultima categoria tassonomica sia spesso reputata *borderline* – talvolta congiuntamente alla terza – ed assuma un'identità a sé nelle statistiche comparative (comunemente, 'servizi per l'impiego'), va tuttavia in linea generale considerato come tali attività compiano, nel loro complesso, un importante salto evolutivo nella concezione del tema e nell'approccio risolutore alle relative problematiche, siano contingenti e – precipuamente – strutturali: *“la partecipazione al mercato del lavoro è così proposta come ideale strumento di inclusione, possibilmente sostitutivo delle misure di assistenza, e l'esclusione lavorativa è affrontata attraverso lo sviluppo di politiche che tendono alla diretta responsabilizzazione del cittadino rispetto al proprio destino personale e professionale. Queste politiche, denominate welfare to work o workfare, perseguono l'obiettivo di rendere la condizione lavorativa più competitiva rispetto alle misure passive, come ad esempio la dipendenza dai sussidi”* (Giangreco, 2008:1).

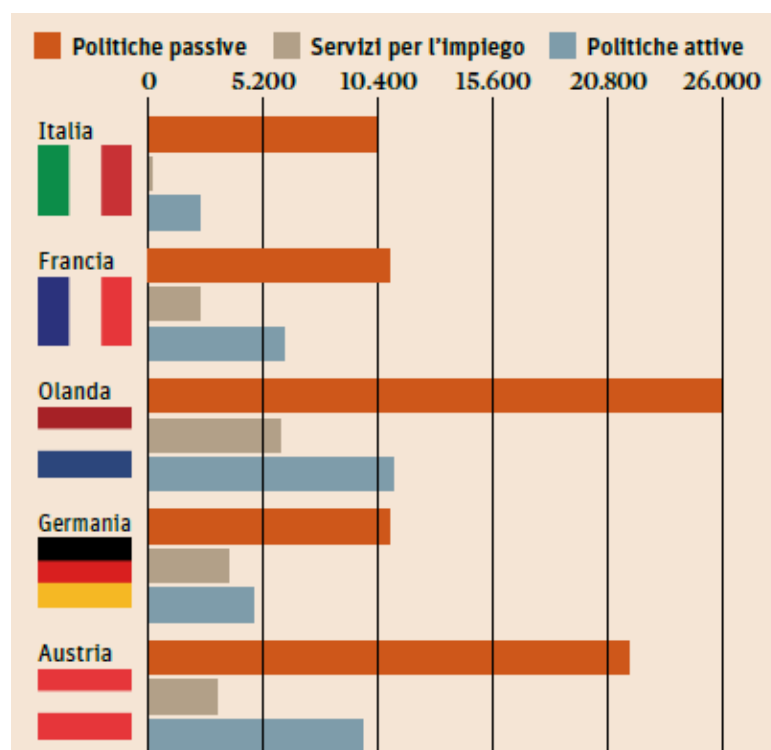
Ciononostante in Italia si continua ad assistere ad una forte sperequazione nell'utilizzo delle misure sopra descritte, sia in valore assoluto, sia comparativamente con gli altri Stati della UE: i dati Eurostat (2011) riassumono in 27 miliardi di euro la cifra annua impegnata dallo Stato italiano per gli interventi citati, a beneficio cioè della pletora dei propri cittadini versanti appunto in situazione di non-occupazione (le elaborazioni Istat aggiornate al Marzo 2013 evidenziano un numero complessivo dei disoccupati di poco superiore ai 3 milioni, con un andamento ingravescente rispetto all'anno precedente di circa 248 mila unità¹⁸¹); tuttavia sempre gli stessi studi indicano come le indennità monetarie assorbano approssimativamente lo 80% del totale degli stanziamenti, ossia 21,5 miliardi di euro, residuando appena 500 milioni ai servizi per l'impiego e solo poco meno di 5 miliardi alle politiche attive. Se si eccettua la Romania¹⁸², l'Italia è in Europa lo Stato col più ampio *gap* tra i sussidi passivi e le azioni proattive all'occupazione; inoltre – ancora in valore assoluto – è anche uno tra i Paesi che meno destinano risorse in politiche attive del lavoro: appena lo 0,31% del PIL (circa 2.300 euro a disoccupato), ovvero la metà rispetto al valore registrato in Germania e il 37% del dato francese. A questo va altresì aggiunto che agli interventi di cui al punto 4 della classificazione OCSE, ossia relativi al 'sostegno finanziario e servizi per la nuova imprenditorialità', vengono attribuite valorizzazioni – in termini di mezzi a tal fine indirizzati – particolarmente esigue e marginali, da risultare fuori dagli intervalli di confidenza statistica adoperati nelle riflessioni sopra riferite. *“Secondo [anche] il Rapporto*

¹⁸¹ Cfr. paragrafi 7.2 e 7.3.

¹⁸² Dove tuttavia sono state stimulate politiche attive di natura privatistica; pure nel comparto microfinanziario, sulle quali si rimanda al paragrafo 4.3.3.1: ciò evidentemente distrae dalla piena confrontabilità statistica.

Svimez¹⁸³, l'anomalia del sistema del welfare italiano è soprattutto nella sua composizione, troppo sbilanciata verso i trattamenti previdenziali, ai quali destina circa il 20% in più degli altri partners europei. Per quel che riguarda la spesa per le politiche di sostegno al reddito, nei casi di disoccupazione o di corsi di formazione per il reinserimento nel mercato del lavoro, restano forti differenze tra i vari Stati europei: la media dell'Ue è del 5,6% sul totale ma varia tra il 12% di Belgio e Spagna e il 2% dell'Italia. La riorganizzazione e razionalizzazione della spesa sociale passa attraverso la realizzazione di politiche di welfare to work, puntando sempre più su un'inclusione attiva nel mercato del lavoro. Ma tale obiettivo è condizionato dal sistema previdenziale, in particolare per quel che riguarda la sua sostenibilità finanziaria. Oggi l'Italia è tra i partners Ue quello con la maggiore incidenza degli oneri previdenziali sul totale delle prestazioni sociali” (Marchioro, 2009:70).

Fig.4 – Spesa annua pro-capite (per disoccupato) per le politiche del lavoro, comparata tra nazioni sud e mitteleuropee [Fonte: rielaborazione Sole24ore e Datagiovani su dati Eurostat (2011)]



¹⁸³ Acronimo di ‘Associazione per lo sviluppo dell'industria nel Mezzogiorno’ ha scopo statutario – senza fini di lucro – la promozione dello studio delle condizioni economiche del ‘Mezzogiorno’ d'Italia, nonché la proposizione di programmi di azione intesi a creare e a sviluppare le attività industriali in senso ampio.

Dalla figura 4 si osservano in forma grafica tali risultanze: col vantaggio della rappresentazione visiva si riesce facilmente a cogliere l'arretratezza posizionale dell'Italia sulla questione in parola, oltretutto delle carenze in termini di rapporto tra le tipologie d'intervento. Su quest'ultimo tema, appare viceversa *best practice* la strutturazione attivata dallo Stato francese, dove a fronte di una quota di sussidio di circa 11.000 euro a disoccupato, si attivano misure attive dirette per circa 8.500 euro. Un ruolo significativo in tal senso è ivi svolto dalla microfinanza e segnatamente dalla *partnership* che è intervenuta tra il pubblico e la MFI ADIE¹⁸⁴: un modello – questo – di collaborazione interistituzionale, che adotta pienamente i principi della Responsabilità Sociale d'Impresa, in cui *stakeholders* sono appunto – anche – le entità sociali e statali preposte alle politiche per il lavoro, e vanta una preziosa veicolazione di risorse pubbliche a sostegno dei propri interventi. Se il 17% dei mezzi d'impiego sono rivenienti da fondi proprietari, la restante aliquota è proveniente dalle banche convenzionate¹⁸⁵, tuttavia a fronte di una copertura finanche integrale di un fondo di garanzia implementato dal governo nazionale¹⁸⁶. Al fine di rendere il microcredito un'efficace e compiuta misura di *workfare*¹⁸⁷, lo Stato provvede ad approvvigionare l'ADIE anche per quel che concerne i servizi di accompagnamento all'incubazione d'impresa: essi sono per il 20% a carico dei Dipartimenti francesi, un altro 20% dell'Amministrazione centrale, il 18% coperto dal Fondo Sociale Europeo, il 12% tra Regioni e Comuni, il 10% sugli uffici per l'impiego e la quota residuale sostenuta da privati (fondazioni filantropiche, ma anche banche), *donors* e sovvenzionatori vari¹⁸⁸; oltre i quattro quinti dei richiedenti sono altresì all'uopo indirizzati dalle stesse strutture pubbliche e parapubbliche deputate ad intervenire (attivamente ovvero mediante sussidi) al sostegno dei cittadini inoccupati. “*Le problematiche [...] osservate dalla Nowak¹⁸⁹ riguardano concretamente alcuni aspetti del sistema sociale, [...] in particolare si [va a] individuare e constatare [...] il superamento concettuale dei programmi di sussidio*

¹⁸⁴ Di cui si è trattato specificamente nel dedicato paragrafo 3.4.1.

¹⁸⁵ Principalmente con legami distrettuali per territori: Agence Française de Développement (dipartimenti d'oltremare); BNP Paribas (con programmi specifici – ad esempio il ‘Progetto Banlieues’ – sui quartieri in forte emergenza sociale); Gruppo Banque Populaire e Crédit Coopératif (con i quali si è collocata ad oggi la quota più consistente dei finanziamenti); ancora, Caisse d'Epargne, CIC, Société Bordelaise (che contribuiscono pure alle necessità proprie dell'attività di accompagnamento); Crédit Agricole, Crédit Immobilier de France (principalmente per prestiti solidali e prestiti d'onore); Crédits Municipaux di Nantes e Lyon (nelle rispettive regioni); infine il Crédit Mutuel (partner da oltre 10 anni).

¹⁸⁶ Cfr. Ciravegna e Limone, 2007.

¹⁸⁷ Neologismo omoteleuto di ‘*welfare*’, costruito col tema ‘*work*’ per evidenziare il sillogismo linguistico tra i due concetti.

¹⁸⁸ Fonte: ADIE, 2013.

¹⁸⁹ Maria Nowak – di cui si è già accennato in precedenza – fondatrice, nel 1989, e storica presidente dell'ADIE. Nel Marzo 2011 le è succeduta Catherine Barbaroux.

legati al sistema di welfare francese, con un ruolo preminente per l'RMI [Revenu Minimum d'Insertion¹⁹⁰]. In concreto tali programmi forniscono aiuto economico ai disoccupati, ma in maniera “assistenziale”, ingenerando forme di sussistenza prive di un progetto concreto di recupero produttivo e sociale. In queste condizioni risulta difficile il reinserimento nel contesto lavorativo dei non occupati, che scontano da una parte una condizione di svalorizzazione delle conoscenze, per il progressivo processo di obsolescenza e di mancanza formativa, dall'altra la mancanza di credito e l'inaccessibilità a canali finanziari che potrebbero invece permettere lo sviluppo di attività produttive di microimpresa utili in termini di valorizzazione dell'individuo” (Pelgrefi, 2009:12-13).

È dunque su queste basi che si è strutturata ed evoluta l'Association pour le Droit à l'Initiative Economique: l'idea fondamentale è che, segnatamente nei ‘Paesi sviluppati’, piuttosto che un approccio inclusivo meramente finalizzato allo sviluppo individuale, igienico e culturale, all'empowerment¹⁹¹ e alla maturazione sociale delle piccole comunità – più appropriato dei “Paesi culla” del microcredito, dove non esistono strutture assistenziali endogene alle povertà e l'unico appoggio alle marginalità è fornito, non senza difficoltà, dagli aiuti e dalla cooperazione internazionale –, sia infatti pregnante attivare in parallelo un processo quantitativo in termini di valore socioeconomico prodotto; il metodo è facilmente implementabile mediante un semplice calcolo algebrico dei costi sostenuti, opportunamente diminuiti delle somme risparmiate (direttamente ed indirettamente), e quindi confrontando il risultato coi totali prodotti dalle soluzioni *ex ante*. Il valore generato da un microprestito è strettamente correlato alla contestuale creazione di una microimpresa, ovvero, in segno opposto, di riduzione del numero dei non aventi impiego; sempre secondo l'Eurostat (2011), la media delle Unità Lavorative per Anno (ULA¹⁹²) calcolate su queste realtà, compreso l'imprenditore titolare, è pari 1,2; già da ciò emerge dunque un effetto di contrasto alla disoccupazione, peraltro – seppur tenuemente – moltiplicativo: ogni 5 microattività implementate si determina infatti una riduzione attesa di 6 unità dall'insieme totale degli inoccupati. Il costo medio annuo del singolo intervento è poco sotto i 2000 euro¹⁹³, che tuttavia viene molto più che proporzionalmente compensato (rapporto di circa 1 a 6) anche dai soli

¹⁹⁰ Sostituito nel Giugno 2009 dal più ampio programma Revenu de Solidarité Active (RSA).

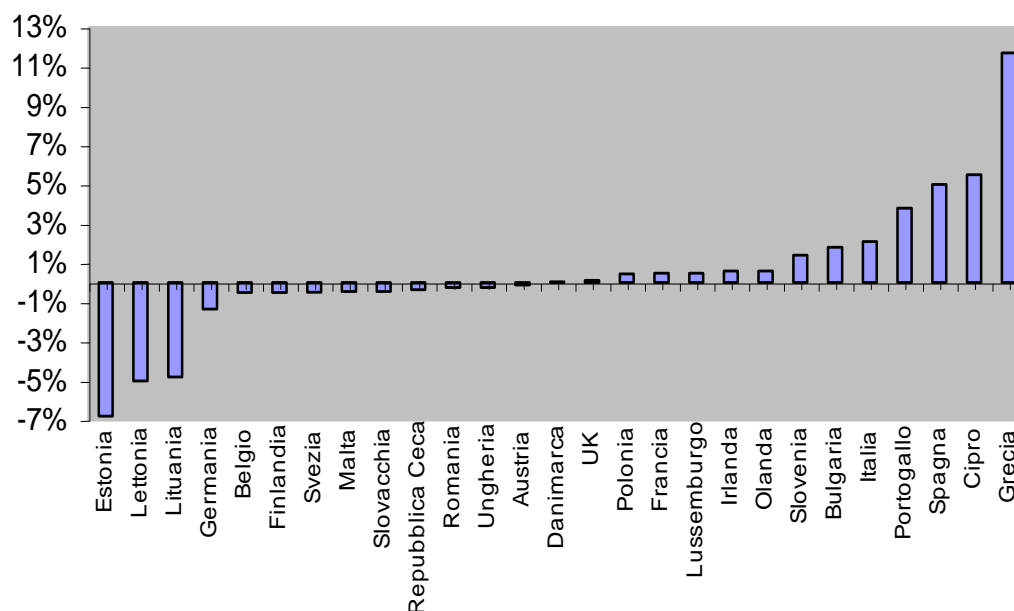
¹⁹¹ Vedi paragrafo 2.3.

¹⁹² Numero medio mensile di dipendenti occupati durante un anno: i contratti a tempo pieno sono rappresentati da unità, quelli a tempo parziale o stagionale assumono proporzionalmente parametri frazionari.

¹⁹³ Tuttavia i costi amministrativi sono, in ADIE, fortemente assottigliati dalla presenza di uno staff che per oltre tre quarti è formato da volontari (vedi, per analogia di effetti, la proposta di microcredito cooperativo formulata nel paragrafo 6.3.3). La quota riportata (fonte ADIE, 2013) è comprensiva degli accantonamenti sulle perdite attese calcolati sulla base degli andamenti storici (vedi sottoparagrafo 3.4.1.2).

oneri statali per sussidi diretti previsti dalle citate politiche passive: ma oltre che implicare l'interessamento di minori risorse, un siffatto processo riduce appunto progressivamente il numero degli assistiti non produttivi, con un effetto leva quantomeno potenziale significativo¹⁹⁴. Inoltre un sistema simile è capace di ingenerare un condiviso e generale benessere sociale, edificato su una maggiore emanazione circolare della fiducia istituzionale, felicità e pubblica sicurezza¹⁹⁵; per sua stessa natura congenita, lo strumento assicura anche – evidentemente – il pieno rispetto dei principi giuridici sulle ‘pari opportunità’ ripetutamente richiamati in seno alla normativa europea¹⁹⁶. In quasi cinque lustri di attività, ADIE dichiara 113.283 microcrediti erogati, con la creazione di 81.396 imprese e circa 107.000 posti di lavoro¹⁹⁷, coadiuvando concretamente (anche se ancora con contributo modesto sul totale) la tenuta in sostanziale stabilità dei livelli di disoccupazione – differentemente da quanto è accaduto in Italia –, in un periodo storico peraltro particolarmente vivace di sollecitazioni socioeconomiche contrarie.

Fig.5 – Variazione del tasso di disoccupazione in Europa, per Paese (Marzo 2010 – Marzo 2013) [Fonte: rielaborazione propria su dati UE (2013)]



¹⁹⁴ La diminuzione è tuttavia su base statica; da un punto di vista dinamico si può comunque continuare ad assistere a un permanere della crescita del numero dei disoccupati, ancorché l'andamento della stessa è da attendersi decrescente (vedi figura 5, specie il confronto tra Francia e Italia).

¹⁹⁵ Cfr. *ex multis*: Frey e Stutzer, 2006; Bruni e Porta, 2006. Vedi anche i paragrafi 2.3, 4.1 e 6.1.

¹⁹⁶ Recepiti in Italia con il D.Lgs. 215/2003, il D.Lgs. 216/2003 e la Legge 67/2006.

¹⁹⁷ Vedi <http://www.adie.org>.

Quello che si sostiene in questa sede è dunque l'opportunità – oltre che il dovere costituzionale ampiamente argomentato in precedenza – di favorire un accesso universale ed incondizionato al (micro)credito, mediante garanzie di ultima istanza dello Stato, onde contemplarlo pure quale politica attiva del lavoro. Si otterrebbero, da questo punto di vista, congiuntamente, almeno tre effetti virtuosi:

- a) modificazione in miglioramento – parallelamente all'esempio dell'ADIE – del rapporto aggregato col totale dei sussidi;
- b) riduzione degli stanziamenti complessivi – diretti ed indiretti – per il sostegno agli inoccupati. Trattandosi di un intervento mediante fondo di garanzia, si svilupperebbe altresì l'effetto rotativo dello stesso: al completarsi del primo ciclo di restituzioni non sarebbe evidentemente necessario rifinanziare l'intero, ma solamente la parte (modesta) delle perdite per insolvenza; ciò significa che il presidio medesimo, progressivamente, diverrebbe autoliquidante, affrancando o quasi lo Stato da ulteriori gravosi impegni;
- c) incidenza sulla graduale contrazione del tasso di disoccupazione (o, quantomeno, di variazione della stessa).

A ciò va poi aggiunto un altro paio di considerazioni meramente qualitative:

- d) diminuzione delle negatività socio-psicologiche indotte dallo *status* di disoccupato o inoccupato, che persistono anche in presenza di specifici strumenti di sostegno al reddito¹⁹⁸;
- e) capacità della microfinanza di incidere su attività d'impresa latrici di saperi creatrici e originali, e non già conoscenze codificate: l'iniziativa artigianale o rurale non è infatti fondata su informazioni trasferibili e processi riproducibili (la contrazione degli spazi, propria dell'epoca post-moderna, della comunicazione e dell'informatica, ha evidentemente scosso l'egemonia commerciale di certi comprensori manifatturieri, appunto replicanti specifici *output* in regime monopolistico su territori – più o meno ampi – adiacenti¹⁹⁹); viceversa le piccole

¹⁹⁸ Cfr. Frey e Stutzer, 2006.

¹⁹⁹ La 'teoria della localizzazione dei fatti economici', a cui tali (superati) processi in parte si possono ricondurre, è stata elaborata – a partire dal 1826 – dall'economista tedesco Johann Heinrich von Thünen, che la modellizzò (riferendosi specificamente all'agricoltura 'industriale' del suo tempo) per mezzo dell'equazione " $L=Y(P-C)-YD(F)$ ", in cui 'L' è la rendita di localizzazione (in unità monetarie su km²), 'Y' è la resa della coltura (in t/km²), 'P' è il prezzo di mercato del raccolto (in unità monetarie/t), 'C' è il costo di produzione (in unità monetarie/t), 'D' è la distanza dal mercato centrale (in km) e 'F' è il costo unitario del trasporto per unità di raccolto (in unità monetarie/(t)(km)). Al di là delle digressioni altre sulla plausibilità analitica di un siffatto algoritmo di calcolo, è comunque facilmente intuibile che, in uno scenario economico ormai prevalentemente globalizzato, e peraltro derivato sia dalla continua innovazione tecnologica, sia da una profonda rivoluzione della stessa

produzioni oggetto dell'attività della microimpresa sono pressoché uniche ed irripetibili, perché forgiate dalle specifiche capacità e abilità del lavoratore/imprenditore. Ciò genera ulteriore valore aggiunto al territorio, stimola lo sviluppo locale e culturale e – soprattutto – infonde un'identità lavorativa, produttiva e di mestiere su ciascun individuo beneficiario.

4.4.4 COMPENDIO DELLE RISULTANZE

Mettendo a sistema le argomentazioni sviluppate nel corso del paragrafo occorre, a livello di consuntivo, procedere intanto con una leggera regressione dialettica e riportare la questione sulla problematica concernente l'esistenza, l'esigibilità e la giustiziabilità del diritto. I diritti sociali, come – si auspica esaustivamente – descritti, trovano piena contemplazione nei patti internazionali e nelle carte costituzionali; tuttavia, diversamente da quanto accade per i diritti soggettivi dell'Uomo – si è detto – ci si trova di fronte alla problematica dell'effettiva tutela ed applicabilità giudiziale degli stessi, cagionata dalla formale assenza di un intervento legislativo accessorio deputato alla formulazione delle garanzie primarie di esigibilità e delle garanzie secondarie di giustiziabilità.

La via ermeneutica tracciata è stata proposta con sufficiente dettaglio in precedenza; allo stato attuale, tuttavia, non risulta essere stata applicata – in nessuna occasione – da un tribunale con riferimento al microcredito: in questa sede si vuole comunque e in estrema sintesi richiamare come l'erogazione dello stesso possa e debba essere implementata quale dispensa essenziale ed inoppugnabile – da parte diretta dello Stato, ma anche attraverso le istituzioni di diritto privato che esercitino però servizio (para)pubblico – per la piena applicazione, su tutti i cittadini, dei propri diritti fondamentali alla conduzione di un'esistenza libera e dignitosa grazie, quantomeno, ad un minimo vitale di mezzi garantito costituzionalmente.

Oltre al potenziale ruolo proattivo nelle politiche del lavoro e di contrasto alla disoccupazione – di cui si è argomentato nelle tracce finali del paragrafo precedente – e diversamente dalle prestazioni sanitarie, scolastiche ed assistenziali legali (simili per *ratio* di tutela), nel microcredito, trattandosi prevalentemente di prestiti alla produzione, non si assiste²⁰⁰ al trasferimento di risorse per un consumo finale appunto dislocato, ma i (micro)produttori medesimi, generando essi stessi, attraverso la stessa produzione finanziata, il reddito (auto pagamento del salario) si dimostrano essere i reali finanziatori

concezione di luogo e spostamento, non è più corretto ipotizzare – tanto più su larghe scale – l'esistenza di un costo unitario del trasporto.

²⁰⁰ In virtù della moderna concezione macroeconomica monetaria che verrà meglio esplicitata nel prossimo capitolo.

– circolarmente ed “entelechianamente” – dell’attività loro propria: l’attivazione di tali presidii – sostanzialmente – non graverebbe dunque neppure sul sistema economico nazionale, ma anzi contribuirebbe ad accrescerne la ricchezza complessiva.

5 TEORIA MACROECONOMICA DEL CREDITO: UN ORIENTAMENTO QUANTICO ALLA MICROFINANZA

«Il numero misura la realtà, e consente di penetrarne il significato» [Pitagora]

5.1 CAMBIO DI PARADIGMA

Col libro ‘La struttura delle rivoluzioni scientifiche’ (1962), lo gnoseologo e storico della scienza Thomas Kuhn definisce un rivolgimento scientifico l’atto propulsivo di un profondo cambiamento di archetipo epistemologico: secondo Kuhn, ci si trova in presenza di un sovvertimento scientifico quando gli esperti incontrano anomalie che non possono essere spiegate dai modelli universalmente accettati, all’interno dei quali si era sviluppato il progresso stesso. Il paradigma, nella visione di Kuhn, non è semplicemente la teoria corrente, ma l’intera visione del mondo nella quale la teoria esiste e tutte le implicazioni che ne derivino. Un paradigma è basato sulle caratteristiche del panorama della conoscenza che gli scienziati possono identificare attorno a loro: ogni paradigma ha le sue anomalie, sostiene Kuhn, che sono tuttavia cassate dal sistema entro ampi intervalli di confidenza quali livelli d’errore accettabili, o più semplicemente ignorate e neglette. Quando un numero sufficiente di anomalie si è accumulato all’interno (e a discapito) di un modello corrente, però, la disciplina scientifica arriva inevitabilmente a trovarsi in uno stato di crisi: in questo contesto flogistico nuove proposte assumono posizioni d’interesse e talune idee scartate in precedenza sono necessariamente rivalutate e sovente comprovate. Viene dunque a germogliare un nuovo paradigma, che conquista un suo seguito, e una “battaglia intellettuale” ha luogo tra gli accoliti della nuova scuola e quelli ancorati – nonostante tutto – al vecchio modello.

5.2 IL “QUANTO”: UNA LEVA DI PROGRESSO NELLE SCIENZE FISICHE ED ECONOMICHE TESA AL SUPERAMENTO DEI MODELLI CLASSICI E DELLE RELATIVE ANOMALIE E APPROSSIMAZIONI CONCETTUALI

Fino a tutto il 1800 era generalmente accettato che la luce fosse dovuta ad un fenomeno elettromagnetico. Questa teoria scaturita dalle formule di Maxwell e dall’equazione delle onde che ne deriva, riusciva a spiegare in termini sinusoidali molti fenomeni ottici, quali ad esempio, la diffrazione, l’interferenza, la rifrazione e la riflessione della luce. Tuttavia era difficile spiegare, ad esempio, sulla base del concetto di onda, perché l’intensità della radiazione emessa da un corpo riscaldato variasse con la temperatura. All’inizio del ventesimo secolo, infatti, lo studio di una serie di fenomeni assolutamente inspiegabili in

termini di natura ondulatoria della radiazione, ha dato un forte scossone a quella che sembrava una teoria accertata ed ha spinto i fisici ad inoltrarsi in nuove teorie, ponendo le basi della fisica moderna. Si deve a Bohr il primo tentativo di formulare nuove leggi della meccanica valide nel campo dei fenomeni atomici dopo che Planck ed Einstein avevano introdotto il concetto di “quanto”: è, questo, un corpuscolo elementare puramente energetico, non ulteriormente divisibile ed accosta altre unità fondamentali della fisica come gli elettroni, gli ioni ed infine i nuclei. Altri fisici del periodo come De Broglie, Heisenberg, Schrödinger, Born e Dirac – tutti di notevole importanza – contribuirono notevolmente alla nascita della rivoluzionaria – per quanto riguarda la concezione della struttura della materia – teoria della meccanica quantistica, riuscendo a descrivere molti fenomeni inspiegabili, fino a quel momento, per la fisica classica. Prima Planck e poi Einstein, posero dunque le basi di questo vero e proprio rivolgimento, iniziato con lo studio di due fenomeni: il problema del corpo nero e l’effetto fotoelettrico, che contribuirono ad associare al campo elettromagnetico una struttura quantizzata. Nonostante il concetto di “quanto” non sia immediato da concepire, i risultati sperimentali riguardanti i fenomeni molecolari, atomici e nucleari, nonché molti altri direttamente connessi con le particelle elementari, sono sempre in perfetta armonia con la teoria quantistica. In conseguenza a questo anche le radiazioni hanno acquistato un aspetto granulare come quello della materia. Anche se al giorno d’oggi questa teoria risulta compiutamente acquisita e condivisa, bisogna riuscire a comprendere che, agli albori del secolo appena trascorso, essa non solo non lo fosse, ma ebbe da superare parecchie ostatività dottrinali ed accademiciste, prodotte soprattutto da quegli ortodossi fedeli della meccanica classica che la reputavano l’indiscussa dispensatrice delle leggi regolatrici del mondo – appunto – almeno fino all’inizio del 1900.

5.3 LA SCIENZA QUANTICO-ECONOMICA²⁰¹

5.3.1 PRINCIPI E POSTULATI D’INTRODUZIONE

Le origini dell’economia quantica trovano indirizzo teoretico già dai lavori di eminenti economisti del passato.

Adam Smith postulava – in più punti della sua opera ‘La ricchezza delle nazioni’ – la differenza nozionale e sostanziale tra la moneta e il suo valore: *“the great wheel of circulation is altogether different from the goods which are circulated by means of it. The revenue of the society consists altogether in those goods, and not in the wheel that*

²⁰¹ Il capitolo che si presenta appresso è declinato sulla base degli imprescindibili sommi lavori del prof. Schmitt, del prof. Cencini e del prof. Rossi (opere in bibliografia), le cui opere e produzioni scientifiche costituiscono evidentemente telaio sostanziale del presente contributo.

circulates them. In computing either the gross or the net revenue of any society, we must always, from their whole annual circulation and goods, deduct the whole value of the money, of which not a single farthing can ever make any part of either” (Smith, 1776:74): in questo passaggio sottolinea appunto come la moneta non sia un prodotto, ma la forma sociale della produzione.

Anche Karl Marx²⁰² – similmente – spiegò la moneta quale forma sociale del valore: *“in the form of money, all properties of the commodity as exchange value appear as an object distinct from it, as a form of social existence separated from the natural existence of the commodity”* (Marx, 1973:45).

Sembra altresì utile ai presenti fini preparatori riportare in questa sede l'intuizione di David Ricardo che, impegnato a disaminare la misurabilità del 'valore' coi beni, si va a scontrare con la loro stessa e propria natura, inevitabilmente vocata all'oscillazione: *“the only qualities necessary to make a measure of value a perfect one are, that it should itself have value, and that value should be itself invariable, in the same manner as in perfect measure of length the measure should have length and that length should be neither liable to be increased or diminished; or in a measure of weight that it should have weight and that such weight should be constant”* (Ricardo, 1951:361). Tuttavia Ricardo, come summenzionato, concentra i suoi studi sulla ricerca di un'unità di misura ancora totalmente dimensionale²⁰³.

Ancora, la visione di Léon Walras, assiomatica la moneta come oggetto puramente numerico e adimensionale (*“Le mot franc est le nom d'une chose qui n'existe pas”*, 1952:153) è un altro elemento inerente il tema in parola, come pure un ruolo di approfondimento in materia può essere stimolato dalla Legge di Say²⁰⁴, anche se

²⁰² Sul contributo di Marx alla moderna teoria monetaria, si vedano Cencini e Schmitt (1976) e Cencini (1988).

²⁰³ Agli occhi di Ricardo è addirittura una merce! Infatti, si noti a tal proposito che gli studi di Ricardo su uno *standard* di valore invariabile erano inevitabilmente destinati al fallimento a causa del carattere precipuamente dimensionale della sua misurazione (cfr. Schmitt, 1985, Cencini, 1988 e Rossi, 1998).

²⁰⁴ Detta anche **legge degli sbocchi**, fu enunciata dall'economista francese Jean-Baptiste Say e riguarda il fenomeno delle crisi economiche. Egli sosteneva in tale legge che in regime di libero scambio non sono possibili le crisi prolungate, poiché i prodotti si pagano con i prodotti e non con il denaro, che è solamente merce rappresentativa. L'offerta è sempre in grado di creare la propria domanda: ogni venditore è anche compratore. Il rimedio delle crisi non doveva perciò, secondo Say, ricercarsi tanto in misure restrittive dell'importazione, quanto nell'incremento di quelle produzioni che servissero all'esportazione. *“Un prodotto terminato offre da quell'istante uno sbocco ad altri prodotti per tutta la somma del suo valore. Difatti, quando l'ultimo produttore ha terminato un prodotto, il suo desiderio più grande è quello di venderlo, perché il valore di quel prodotto non resti morto nelle sue mani. Ma non è meno sollecito di liberarsi del denaro che la sua vendita gli procura, perché nemmeno il denaro resti morto. Ora non ci si può liberare del proprio denaro se non cercando di comperare un prodotto qualunque. Si vede dunque che il fatto solo della formazione di un prodotto*

opportunamente interpretata con orizzonti dialettici e scientifici diversi da quelli tradizionalmente divulgati; la teoria del capitale²⁰⁵ di Eugen Böhm von Bawerk, in particolare alla sua opera sulla relazione tra il capitale e il tempo, e l'idea di Knut Wicksell che la moneta venga creata in modo endogeno dalle banche²⁰⁶ sono altri esempi – in tal senso - delle idee che germogliarono negli *'years of high theory'*²⁰⁷.

Forse l'autore più significativo ed altresì propulsore degli aspetti (anche) prettamente gestionali della materia affrontata è tuttavia John Maynard Keynes: Bernard Schmitt – primo teorico della scuola di pensiero economico-quantica – ha tratto evidentemente ispirazione dall'omologo precetto keynesiano nell'evidenziare la necessità che la teoria economica integrasse nelle proprie strutture la natura della moneta e il ruolo specifico delle banche, andando a convogliare ciò – dunque, sistemicamente – in una “teoria monetaria della produzione”²⁰⁸.

Keynes ha infatti osservato come la moneta sia sì un riconoscimento spontaneo del debito, che viene tuttavia registrato nel libro mastro della banca in una duplice operazione; ancora – a riguardo – la scelta dell'unità di salario quale misura del valore, così come l'idea che le identità macroeconomiche tra domanda e offerta globale e tra risparmio e investimento siano identità logiche piuttosto che condizioni di equilibrio: *“the prevalence of the idea that savings and investment, taken in their straightforward sense, can differ from one another, is to be explained. I think, by an optical illusion due to regarding an individual depositor's relation to his bank as being a one-sided transaction, instead of seeing it as the two sided transaction which it actually is”* (Keynes, 1973:81).

5.3.2 LA TEORIA DELLE EMISSIONI DI MONETA DI SCHMITT

La teoria delle emissioni di moneta è un quadro astratto, basato su una rinnovata concezione della moneta in cui si enfatizza la sua natura rotatoria che permette il “movimento” dei beni reali. Oltre due secoli fa Adam Smith (1776), come dalla enunciazione succitata, aveva capito che la grande ruota della circolazione è del tutto diversa dai beni che fa circolare. Ciò che viene immesso nel sistema sociale consiste complessivamente in tali beni e non nel volano che permette loro di muoversi.

apre all'istante stesso uno sbocco ad altri prodotti” (Traité d'économie politique, Libro I, Cap. XV, pp. 141-142).

²⁰⁵ Il capitale non viene inteso fattore originario della produzione, al pari della terra e del lavoro, ma è ad essi riconducibile. Il suo valore, peraltro, non va misurato sulla base del lavoro e della terra impiegati in passato, ma piuttosto della capacità di produrre beni in futuro.

²⁰⁶ Cfr. Wicksell, 1903.

²⁰⁷ Cfr. Knight, 1967.

²⁰⁸ Cfr. Keynes, 1933/1973.

In una straordinaria emanazione definitoria, Schmitt (1984) conferma che l'unico modo di cogliere l'essenza della moneta bancaria come strumento di circolazione è considerare la moneta stessa come un fiotto momentaneo e non già come una riserva di ricchezza, come viene sommariamente percepita nella sua fase di inattività tra i pagamenti.

Schmitt vede dunque la moneta come un flusso istantaneo che non sopravvive alla subitanità del pagamento proprio di una transazione tra due operatori che agiscono in un sistema economico capitalista²⁰⁹.

La moneta entra nel mondo reale e viene utilizzata secondo le regole logiche che disciplinano l'attività bancaria moderna. Essa ha natura veicolare e il suo carattere endogeno fornisce la misura numerica oggettiva delle transazioni economiche; in un ciclo istantaneo, torna al suo punto di partenza nel momento stesso della sua emissione, dato che ogni pagamento comporta la creazione-distruzione dell'eccipiente immateriale necessario alla circolazione dei beni tra gli agenti economici. Tale innovativo assunto supera *ipso facto* ogni appressamento soggettivista proprio dell'economia monetaria tradizionale, poiché spiega in maniera logica il potere d'acquisto della moneta rapportandolo al processo di produzione: essendo il risultato della monetizzazione dei costi totali di produzione, il reddito monetario è l'incarnazione stessa della produzione reale.

La teoria delle emissioni di moneta distingue l'oggetto concettuale che funge da mezzo di pagamento da quello che rappresenta una sede temporanea di potere d'acquisto. Tale precisazione non è meramente semantica in quanto introduce una distinzione ontologica fondamentale che migliora la comprensione che abbiamo della moneta bancaria, benché sia in contrasto con l'idea comune che il termine moneta e il termine deposito siano sinonimi.

Come detto in precedenza, i depositi bancari non cessano di esistere nel periodo di tempo tra un pagamento e l'altro, anche se entro tale intervallo è meglio parlare di saldo bancario piuttosto che di moneta: la moneta e i pagamenti sono la stessa cosa; se ci si attiene alla definizione corretta, non esiste alcuna moneta prima o dopo un dato pagamento²¹⁰. Infatti, mentre i depositi bancari hanno una perdurazione nel tempo, ci

²⁰⁹ Cfr. Cencini, 2001; poi ripreso da Rossi (2006) e da Pilkington (2010).

²¹⁰ Cfr. Schmitt, 1996.

vuole solo un attimo infinitesimale (vale a dire una durata nel tempo approssimabile allo zero²¹¹) per inserire un pagamento in un sistema computerizzato di conti bancari²¹².

A prescindere dalle restanti forme tangibili di contante, quali con, valute, banconote e valori paralleli, le banche sono le uniche istituzioni aventi il diritto di emettere pagamenti legalmente accettabili nella nostra era di denaro smaterializzato, mediante il principio contabile noto come “partita doppia”²¹³. In effetti, le scritture contabili bancarie hanno messo in evidenza la più volte richiamata moderna ruota della circolazione di Smith, dando luogo, in questo modo, al movimento effettivo di beni e servizi all'interno dell'economia.

Per comprendere i basamenti della moneta bancaria, è fondamentale sottolineare la sua natura contabile²¹⁴. Mentre la partita doppia consiste nella registrazione dei pagamenti, i conti visibili mostrano solo i saldi risultanti (sia positivi che negativi), che sono il mero risultato dei pagamenti e non il denaro in sé; la contabilità a partita doppia registra dunque il risultato dei flussi monetari e non i flussi stessi²¹⁵. Tuttavia, questa eterodossa svolta concettuale non dovrebbe essere identificata con un insieme di condizioni di equilibrio neoclassico: la simultaneità della manifestazione monetaria con i pagamenti è infatti una legge fondamentale della moneta bancaria ed è vera indipendentemente dalle caratteristiche idiosincratiche del comportamento degli agenti²¹⁶. Mediante l'analisi della logica contabile dei pagamenti e della produzione, gli economisti quantici, come meglio si detaglierà più avanti nella trattazione, sostengono altresì che l'offerta e la domanda globale sono necessariamente identiche in ogni momento.

5.3.3 LA CONCEZIONE QUANTICA DELLA PRODUZIONE

La teoria delle emissioni di moneta richiede una concezione particolare del tempo, in netto contrasto con l'intramontabile quadro matematico della teoria dell'equilibrio economico generale, in cui i mercati vengono equilibrati istantaneamente grazie all'aiuto di un banditore ignoto, esterno, imperscrutabile e onnisciente²¹⁷. Essa va anche al di là del tempo osservabile e continuo (o storico) in cui si svolgono le attività produttive.

²¹¹ Newton spiegava che l'ultima ratio di due quantità evanescenti fosse da intendersi come il rapporto delle quantità non prima che esse svaniscono, né dopo che sono svanite, ma con il quale esse svaniscono.

²¹² Cfr. Rossi, 2006.

²¹³ Cfr. Rossi, 1998.

²¹⁴ Cfr. Keynes, 1937.

²¹⁵ Cfr. Rossi, 1998.

²¹⁶ Cfr. Cencini, 1995.

²¹⁷ Cfr. Pilkington, 2010.

La teoria delle emissioni di moneta propone quindi l'idea di un quanto di tempo, cioè un intervallo di tempo continuo emesso come un'unità insecabile, che definisce un prodotto in termini economici. Il prodotto è il risultato finale del processo che avviene nel tempo continuo $[t_0, t_n]$, ma nasce come evento economico solo in t_n . In un'emissione che è al tempo stesso corpuscolare e ondulatoria, l'esistenza istantanea di produzione in ' t_n ' comprende l'intero periodo $[t_0 \rightarrow t_n]$, il che porta a questa logica e affascinante conclusione: "*on a quantum of time, production does not take place in time but it actually is time*" (Schmitt, 1984:54). È vero, ed pregevole coglierne la connessione con la proposizione teorica nel complesso, che, in qualsiasi istante del tempo continuo che precede il perfezionamento del prodotto, la produzione stessa resti nulla in termini assoluti.

È, tuttavia, un processo fisico in moto, che presuppone l'esistenza di un progetto intellettuale la cui realizzazione finale definirà retroattivamente un quanto di materia e di energia nella sfera produttiva attraverso l'assorbimento concettuale dell'intervallo corrispondente²¹⁸. Tale modello rinnovato illustra come, differentemente da ciò che viene a osservarsi sul tempo continuo $[t_0, t_n]$ ²¹⁹, la produzione sia definita positivamente in qualsiasi intervallo quantico del medesimo: la dimostrazione di ciò richiede dunque una concezione del tempo che colga simultaneamente l'istante in cui la produzione diventa un'azione positiva – piena realizzazione del progetto – e il quanto corrispondente, ossia il processo spazio-temporale nella sua totalità. Cencini (1985) sostiene che i quanti di tempo siano una necessità logica nella teoria economica. La produzione viene ridefinita trasformando un continuo di tempo in un quanto. Ogni produzione definisce un quanto, un'emissione reale e istantanea, che "quantizza" il tempo²²⁰.

In estrema sintesi, secondo l'analisi macroeconomica quantica, la produzione fisica, e quindi la quantità di tempo necessaria a produrla fisicamente, viene emessa nell'istante in cui avviene la produzione economica. Quest'idea filosofica del tempo riassume due principi fondamentali dell'economia quantica: i salari sono l'unità di misura dell'economia e la produzione (e il suo contrario \rightarrow il consumo) è un evento istantaneo.

Questa concezione ben si inserisce nel quadro della citata teoria monetaria della produzione sostenuta da Keynes (1933), in quanto la produzione può essere considerata come l'operazione economica primaria che precede necessariamente qualsiasi scambio²²¹.

²¹⁸ Cfr. Schmitt, 1984.

²¹⁹ Cfr Bergson, 1946.

²²⁰ Cfr. Schmitt, 1984.

²²¹ Cfr. Schmitt, 1975.

Dopo aver concettualizzato la produzione come un quanto di tempo, la moneta viene integrata come una forma numerica che conferisce omogeneità di valore di riferimento per tutti i beni e i servizi prodotti²²². La moneta acquisisce un valore positivo e quindi un potere d'acquisto positivo sulla produzione economica²²³ attraverso la sua associazione concettuale a essa²²⁴. Nella teoria delle emissioni di moneta, essa rappresenta solo uno *standard* incorporeo che fornisce all'economia i numeri e consente la misura olistica e la circolazione della produzione economica²²⁵. Mediante l'affermazione che la produzione è priva di qualsiasi valore-sostanza omogeneo²²⁶, la teoria delle emissioni di moneta prende spunto dalle idee di Keynes (1936), ancorché evidentemente evolvendo rispetto ad esse, ed è in netto contrasto con la metodologia degli economisti neoclassici e il loro diffuso concetto di utilità associato a sottilizzate funzioni matematiche. Allo stesso modo, il rifiuto ontologico di un valore-sostanza stimabile racchiuso nelle materie prime non ammette, pur sostenendo grossa parte del contributo complessivo, l'idea marxiana di lavoro astratto definito come una grandezza omogenea nella teoria del “valore-lavoro”²²⁷.

5.3.4 ELEMENTI DI ESPLICAZIONE TEORICA

Secondo una visione ampiamente condivisa, la moneta in quanto tale esprimerebbe un valore positivo – rappresentativo di un potere d'acquisto – giacché viene emessa dal sistema bancario per consentire la liquidazione di transazioni interne tra agenti economici (famiglie, imprese, Stati). In altre parole, l'impianto bancario sembra avere la capacità di una *creatio ex nihilo* di unità di potere d'acquisto, quasi con un semplice tratto di penna o una elementare elaborazione computistica, evocando così il potere degli antichi signori e regnanti di conseguire un profitto – detto appunto “signoraggio” – mediante il conio e la circolazione di denaro²²⁸. Ciò significa che il sistema di pagamenti nazionale opera in modo tale da dotare il sistema economico di un patrimonio netto senza tuttavia il vincolo della relativa produzione.

Da un punto di vista strettamente contabile, il dibattito si potrebbe svolgere nella seguente guisa: il pubblico – ovvero l'insieme degli agenti economici – ha a disposizione una certa quantità (offerta) di moneta, fornita dal sistema bancario ad un costo irrisorio e

²²² Cfr. Rossi, 2001.

²²³ Cfr. Cencini, 2001.

²²⁴ Se prendiamo in prestito la prospettiva linguistica di de Saussure (1916), beni e servizi sono oggetti “significato”, mentre la moneta è il “significante” finale.

²²⁵ Cfr. Schmitt, 1975.

²²⁶ Cfr. Cencini, 1985.

²²⁷ Si veda Pilkington, 2010.

²²⁸ Cfr. Rossi, 1998.

senza bisogno di ricorrere al medesimo insieme di operatori per procurarsi la controparte reale della moneta così creata. Tale approccio è chiaramente infondato. È superfluo sottolineare che la regola di base della partita doppia impone l'equivalenza logica di entrambe le sezioni dello stato patrimoniale; in letteratura si osserva sovente il tentativo di considerare l'oro come corrispettivo reale della moneta emessa nel paese: tuttavia questa argomentazione è quantomeno incompleta poiché trascura il sostegno della questione. Se si seguisse questo criterio metodologico, si arriverebbe comunque e senza troppa approssimazione alla desunzione che oggidi la produzione nazionale totale abbia sostituito il metallo prezioso nell'attivo dello stato patrimoniale bancario, cosicché la moneta nazionale viene ad essere creata in contropartita del prodotto interno lordo (PIL): simili idee derivano tuttavia da un'analisi imperfetta della moneta bancaria, inficiata dalla mancanza di distinzione tra la forma e l'oggetto dei pagamenti.

Bisogna dunque avanzare nelle analisi e giungere ad un necessario raccordo con quanto parzialmente enucleato nel famoso concetto della “grande ruota della circolazione” di Adam Smith. La grande ruota della circolazione, si è detto, è del tutto diversa dai beni che fa circolare; gli introiti del sistema consistono complessivamente in tali beni e non nella ruota che ne permette il movimento: se la moneta fosse la mera controparte del prodotto interno, sarebbe sufficiente commisurare ‘massa monetaria’ e PIL per conoscere quantitativamente la ricchezza totale del paese; ciò tuttavia equivarrebbe anche ad identificare gli strumenti monetari con un patrimonio netto, altresì impiegato come bene intermedio per facilitare gli scambi in termini di prodotti reali tra gli agenti economici.

Ogni giorno si osserva una molteplicità di transazioni in cui il denaro viene scambiato con svariate tipologie di merci e servizi; ciò ci potrebbe portare ad convalidare la visione tradizionale: a prima vista infatti, sembra avvalorarsi l'ipotesi che la moneta non assuma connotati determinanti, in quanto lo scambio tra beni potrebbe ugualmente essere effettuato in termini puramente reali o di baratto. Per stabilire se ciò sia effettivamente plausibile, è d'uopo rappresentarci entro che termini si possa offrire una valutazione congrua ed oggettiva dei beni in assenza di moneta: è infatti ormai ampiamente ravvisato che le funzioni di utilità individuali ed aggregate non siano idonee a fornire un obiettivo o una misura non-dimensionale del valore di scambio dei beni.

A discapito delle prime impressioni e percezioni, dunque, una scienza monetaria evoluta non potrebbe mai confermare simili conclusioni: un'approfondita disamina dei pagamenti (monetari) esita infatti – ineluttabilmente – nella dimostrazione che moneta e beni reali formino una sola essenza, una stessa grandezza la cui peculiarità sia appunto

quella di comprendere i due aspetti, nominale e reale²²⁹; di conseguenza la moneta non è un intermediario di scambio, come forzatamente indicato nei modelli monetari neo-walrasiani dell'equilibrio generale²³⁰, ma nient'altro che il veicolo che disloca i beni tra gli operatori economici. Eppure, come ben compendia Friboulet (1987) interpretando la posizione pragmatica di una rappresentativa maggioranza (anche per grado di autorevolezza) di contabili nazionali, sembra un'evidenza logica la necessità di un semplice *standard* numerico per misurare la produzione reale in termini economici. La moneta è la forma numerica in cui vengono espresse le unità di potere d'acquisto, e ciò – come si è detto in precedenza – era verosimilmente stato compreso sia da Marx (1857/1973) che da Keynes (1930).

Sembra opportuno – a questo punto della trattazione e per offrire una maggiore percezione quasi empirica o esperienziale – sviluppare appresso un'esplicazione circa la natura stessa dei beni oggetto di scambio tra due operatori qualsiasi; il fattore fondamentale viene fornito ancora una volta dalla moderna teoria della moneta, dal momento che evidentemente ogni pagamento (monetario) è al tempo stesso uno scambio.

È altresì peculiare – e non può non esserlo – il ruolo del sistema bancario nel provvedere al tramite numerico per la circolazione della produzione. Ogni qualvolta venga effettuato un pagamento viene infatti a riscontrarsi un flusso circolare di moneta: in qualità di intermediari monetari, le banche si limitano a fornire all'economia uno strumento numerico che richiamano immediatamente²³¹; l'emissione di moneta è allo stesso tempo la creazione e la distruzione del mezzo algebrico necessario a misurare e far circolare i beni. A livello pratico, questa affermazione è sostenuta dalle meccaniche proprie della partita doppia, che garantisce l'abbinamento istantaneo delle cifre inserite nella sezione dell'attivo con quelle presenti nel passivo di qualsiasi stato patrimoniale.

Esemplificando ulteriormente, dal momento che – ai fini introdotti – occorre considerare segnatamente il risultato generato dal flusso di moneta, cerchiamo di offrirne rappresentazione facendo riferimento alla relativa voce registrata nello stato patrimoniale dopo che è avvenuto il pagamento in ipotesi. La disponibilità che un qualunque operatore B riceve in prestito dal sistema bancario per acquistare un bene di una controparte A va ad essere contabilmente rigenerata dalla forma numerica esplicitante il diritto di A alla titolarità di un deposito bancario il cui valore è esattamente equivalente al prezzo del bene che vende a B. Ogni pagamento ha due aspetti, uno numerico e uno reale, e implica tre poli: il pagatore, il beneficiario e il sistema bancario. In un unico

²²⁹ Cfr. Schmitt, 1984.

²³⁰ Si vedano Clower, 1969 e Starr, 1989.

²³¹ Cfr. Cencini, 1995.

gesto la moneta viene emessa, il mutuatario diventa un debitore della banca e l'agente che riceve un pagamento diventa creditore della stessa banca; l'oggetto del diritto di A nei confronti della banca o, in generale, nei confronti del sistema bancario nel suo insieme, è proprio il potere d'acquisto che la stessa banca presta a B²³². Argomentando altrimenti, quando un operatore vende un bene reale (X), nella sostanza egli lo scambia con un diritto finanziario (bene Y) che gli fornisce un equivalente diritto di prelievo sulla produzione interna: i depositi bancari, si arriva dunque ad affermare, incarnano il vero bene, *to agathon*, il bene per eccellenza, in quanto hanno come oggetto il prodotto interno totale – al quale si identificano – prima del consumo finale; nel contempo definiscono la forma monetaria capace di attribuire ad esso un'espressione numerica.

Se la moneta venisse introdotta nel sistema economico mediante il processo di scambio, come si potrebbe frettolosamente dedurre da quanto raffigurato nelle note preparatorie, sarebbe ormai troppo tardi per conferirle un potere d'acquisto oggettivo sulla produzione attuale.

Tranne poche rilevanti eccezioni, la letteratura più diffusa in materia di economia monetaria, infatti, manifesta l'accomunato consenso circa la capacità di circolazione della moneta tra il pubblico grazie al proprio accoglimento convenzionale generale sul mercato; tale orientamento è altresì fortemente radicato a livello scientifico: *"if everyone, including the public sector and foreigners, was prepared to accept the liability of any intermediary, whether it be bank, building society, or insurance company, as final settlement for any debt, then the deposits of that intermediary would become equivalent to legal tender for all practical purposes"* (Goodhart, 1989:111). Tuttavia dovrebbe risultare palese la precarietà di un sistema che si basi su un simile contratto sociale tra gruppi funzionali di operatori, peraltro aventi interessi economici differenti se non già antitetici²³³: la questione dell'emissione di moneta è tuttavia meno complicata di questo presunto processo di continuo negoziato collettivo. Essa è infatti parte integrante e connaturata dell'economia e non scelta tra un ventaglio di alternative²³⁴.

Nel provvedere ad ulteriori e rigorosi collaudi analitici a sostegno dell'intrinsecità e dell'endogeneità della moneta, è occorrente partire dal mercato dei fattori, dove nasce il rapporto tra la moneta e la nuova produzione fisica il cui effettivo risultato è la formazione del reddito nazionale.

I modelli neoclassici di consolidato riferimento, infatti, non spiegano da dove provengano le dotazioni iniziali degli agenti, dal momento che in essi perdura la

²³² Cfr. Graziani, 1989 e Rossi, 1998.

²³³ Cfr. Rossi, 1998.

²³⁴ Cfr. Deleplace e Nell, 1996.

congettura che la produzione sia un caso particolare di scambio, ossia una sostituzione tra un servizio produttivo e un prodotto: se così fosse, ciò comporterebbe due conseguenze drammatiche: (1) la moneta non potrebbe misurare oggettivamente la produzione economica; (2) non esisterebbe mai alcun reddito macroeconomico. In questo scenario, i lavoratori (L) venderebbero i loro servizi produttivi alle imprese (I) e da loro acquisterebbero il risultato del processo di produzione (i beni di nuova produzione).

La produzione complessiva verrebbe vista come la sommatoria degli scambi che avvengono trasversalmente tra due mercati diversi, ossia il mercato dei fattori produttivi e il mercato dei prodotti, in cui ogni acquisto nel primo o nel secondo mercato determinerebbe per lo stesso operatore una vendita contestuale ed equivalente rispettivamente nel secondo o nel primo. In analogia con la precedente discussione, ne consegue che lo scambio – nel processo di produzione – non può essere misurato in termini monetari poiché la moneta, in uno schema così raffigurato, riveste necessariamente ruolo di merce numeraria, richiudendo il ragionamento nella capziosa corrispondenza della medesima quale ‘bene intermediario’²³⁵.

Occorre dunque disporsi propedeuticamente in una precisa collocazione formale tra due asserzioni logicamente dicotomiche e che evidentemente si escludono a vicenda: (a) se la moneta è effettivamente un bene, ancorché *sui generis* nell’essenza, allora non può ponderare la produzione reale dato che essa stessa deve essere misurata; (b) viceversa, se la moneta non appartiene ad un insieme di prodotti, allora non può esserne la controparte in nessun esempio di scambio, sia nel mercato dei prodotti che nel mercato dei fattori della produzione.

Per analogia, le micro-fondamenta dei modelli di equilibrio generale non possono spiegare, se non eristicamente, l’esistenza di una delle principali grandezze macroeconomiche dei sistemi capitalistici: il reddito nazionale. L’avvicendamento rappresentato poco sopra, infatti, manifestamente non giustifica la genesi di un netto ricavo per il sistema economico nel suo insieme: dal momento che la teoria economica neoclassica continua a sostenere che il reddito sia generato dalla differenza tra vendite e acquisti nel mercato dei prodotti, è necessario dunque superare anche questa lacuna dialettica.

Proseguendo la declamazione nell’ambiente teorico dell’equilibrio generale, sembra strumentale richiamare alcune definizioni. Nel mercato dei prodotti – si legge – gli acquisti delle famiglie (cioè i lavoratori) determinano il profitto delle imprese, il quale

²³⁵ Si veda Rossi, 1998.

viene ad essere investito in modo circolare nel mercato dei fattori della produzione per acquistare servizi produttivi; nel complesso, il reddito speso (–) da L per l'acquisto di beni di nuova produzione viene guadagnato (+) dalle imprese I, delineando in questo modo un gioco a somma zero con cui il reddito nazionale (netto) non può mai essere spiegato in maniera ragionevole: ciò che una parte (I o L) guadagna, viene svincolato dall'altra (L o I), così che le entrate per il sistema economico nel suo complesso sono sempre pleonasticamente pari a zero ($+x-x=0$)²³⁶.

“On a more sophisticated level, the logical flaw of received monetary theory can be best highlighted by referring to the conception of absolute exchange worked out by B. Schmitt over the last forty years. Starting from both the numerical and vehicular nature of (bank) money and endorsing Keynes's still unorthodox analysis on wage-units, it is indeed possible to provide a rigorous and logical explanation of the production-consumption process occurring in contemporary national economies” (Rossi, 1998:10): in esse (‘nelle economie nazionali’, ndr) il reddito è definito come lo scambio tra due emissioni simultanee, una monetaria e una reale²³⁷. Questo scambio, come del resto tutti gli altri tipi di pagamento²³⁸, avviene in capo allo stesso agente (L), giustificando così l'espressione ‘scambio assoluto’, concepita dallo stesso Schmitt e che egli adopera per la prima volta nel 1966. Ciò equivale a dire che in un'economia monetaria di produzione vi è una sola categoria di agenti, ovvero l'insieme delle famiglie, perché – come già sostenne Schumpeter – le imprese sono semplici intermediari tra i lavoratori ed esse stesse.

La produzione è un'azione complessa che risulta nel reddito monetario, il quale a propria volta si sostanzia e scaturisce tra due flussi relativi allo stesso agente economico. In contrasto con le teorie economiche convenzionali ed attualmente accreditate, i lavoratori pagano se stessi, dal momento che trasformano, attraverso la segregazione operata dal sistema bancario, il flusso reale rappresentato dal risultato composito e fisicamente eterogeneo del lavoro nella sua espressione identica e uniforme di flusso monetario nella forma di depositi bancari. Il reddito monetario ha perciò un concreto potere d'acquisto per il fatto stesso che esso è l'omologo del prodotto interno totale: lo scambio assoluto che si verifica nella sfera della produzione è quindi un'operazione macroeconomica, poiché il reddito monetario che ne incarna la naturale derivazione definisce una dimensione positiva e concreta per l'economia nazionale nel suo insieme.

“Money-income denotes the national output, and is therefore a real commodity, while a sum of money, taken as such, is a purely numerical and immaterial form” (Schmitt,

²³⁶ Si veda Rossi, 1998.

²³⁷ Cfr. Schmitt e Cencini, 1976/1982.

²³⁸ Ossia quelli che si verificano nei mercati dei prodotti o nei mercati finanziari.

1996:86-87): tramite lo scambio assoluto che si sostanzia nel mercato dei fattori della produzione, i beni di nuova produzione e tra loro evidentemente fisicamente dissimili e molteplici acquisiscono una forma numerica omogenea e coerente che ne permette la misurabilità ai fini economici; si arriva dunque alla facile constatazione – già accennata in premessa – che l'unica operazione logicamente confacente il necessario compimento dell'integrazione tra moneta e produzione è evidentemente il pagamento dei salari.

Dovrebbe ora essere sostanzialmente condivisibile la precedente enunciazione formulante come siano unicamente le famiglie ad entrare in possesso del prodotto interno complessivo nel momento stesso e preciso in cui vengono pagati i salari: è ampiamente lecito infatti – seguendo l'impronta logica tracciata – sostenere che i lavoratori paghino loro stessi per il tramite dell'intervento meramente funzionale di imprese e banche; ciò conferma in questo modo il risultato che definisce i salari non già come la controparte monetaria del prodotto, bensì il prodotto stesso²³⁹. Lo scambio assoluto, nel processo di produzione, è latore originario della pletora delle transazioni economiche. Il risultato dello scambio assoluto è infatti il reddito monetario nazionale, che rappresenta la sostanza in cui il potere d'acquisto viene significato formalmente prima del consumo finale.

In sintesi pare dunque corretto affermare che il lavoro sia l'unico fattore di produzione, dato che il pagamento dei salari definisce il reddito collettivo ovvero, allo stesso modo, il costo complessivo della produzione attuale; questo tuttavia non significa necessariamente che le famiglie acquisiscano tutti i beni di nuova produzione qualora spendano il loro reddito monetario sul mercato dei prodotti. Non è infatti marginale né contraddittorio – ma lo si può piuttosto ritenere pregnante – affermare che la creazione del reddito nazionale equivale alla somma dei salari percepiti, come pure che la spesa del reddito concorre alla generazione della sua – quantomeno parziale – redistribuzione: ciò è estremamente plausibile dal momento che la prima affermazione concerne precipuamente il mercato dei fattori della produzione, mentre l'asserto successivo si riferisce al mercato dei prodotti, dove l'impianto dei prezzi al dettaglio muta la ripartizione dei redditi e contribuisce alla formazione dei profitti.

5.3.4.1 Accumulo di capitale e patologie monetarie

Si ritiene utile ai fini della più completa esplicazione del tema un breve esempio numerico tratto dall'opera di Schmitt e Cencini (1982): si supponga che spendendo 100 (per cento) del loro reddito i lavoratori conseguano solo 80 (per cento) della produzione attuale; la conclusione è semplice: fissando il prezzo di vendita a 125 (per cento), le imprese sono in grado di ottenere un profitto, nel mercato dei prodotti, tramite

²³⁹ Cfr. Schmitt e Cencini, 1982.

l'acquisizione del potere d'acquisto che corrisponde esattamente ai beni invenduti ($100-80=20$). Più precisamente, vengono dunque ad esistere un profitto monetario e il suo contenuto reale di 20.

Immaginiamo, in un periodo successivo, che l'impresa medesima investa il profitto (20) e paghi i lavoratori produttori dei beni strumentali: questo prodotto "riempie" la moneta e, essendo acquistato dall'azienda, quest'ultima diviene proprietaria del capitale fisso. Contemporaneamente i lavoratori in parola divengono titolari di un diritto di prelievo sullo *stock* realizzato nell'intervallo appena precedente.

Riassumendo, potremmo facilmente arrivare ad argomentare circa il processo di formazione del capitale fisso funzionalmente all'investimento del profitto; si vorrebbero però meglio evidenziare gli esiti virtuosi che verrebbero a generarsi se tale operazione venisse posta in essere nel rispetto della differenziazione concettuale tra moneta, reddito e capitale.

L'impianto contabile bancario necessiterebbe di un adeguamento metodologico e procedurale, dovendosi necessariamente strutturare in tre dipartimenti tecnico-ragionieristici, ciascuno relativo alla computazione tematica rispettivamente monetaria, finanziaria e del capitale.

Se è, come sembra, facilmente condivisibile l'assioma postulante che per un reddito già investito (il profitto è un reddito) – e dunque trasformato in capitale fisso mediante il procedimento illustrato in precedenza – sia impossibile essere ancora disponibile sul mercato finanziario, ci si chiede il motivo del permanere di un sistema di registrazione mono-dipartimentale e pertanto prociclico rispetto alle sollevate distorsioni ed altresì latore di ulteriori profonde criticità: all'azienda, che diviene evidentemente ella proprietaria del capitale fisso, viene in tal modo ad essere attribuita una condizione di astratta sovra-soggettizzazione, accentuando un inesorabile processo di depersonificazione portatore di sociopatie diffuse ed alienazione dei lavoratori rispetto all'impresa stessa, nonché – per causa medesima di un siffatto scorretto processo di accumulazione del capitale – motore di affezioni socio-economiche, peraltro epidemiche, quali (dapprima) l'inflazione e, in più lungo periodo, congiunture deflative, primaria cagione della disoccupazione.

Operando nella maniera trifasica suddetta – assecondando quella che pare viepiù la via fisiologica alla ragioneria bancaria, precipuamente in virtù del valore strumentale nei processi sistemici economici – si eluderebbe la causa originale dello scenario distonico sopra raffigurato, ossia che un reddito trasformato in capitale risulti ancora disponibile per essere prestato sul mercato finanziario.

La soluzione del problema è dunque e semplicemente in un cambio di meccanica contabile.

Il profitto dovrebbe opportunamente essere registrato nel dipartimento finanziario:

Schema 1 – Registrazione contabile del profitto nel dipartimento II (finanziario) [Fonte: www.quantum-macroeconomics.info/it/economia-nazionale)]

| Dip. II (finanziario) | |
|-----------------------|------------|
| Prodotto 20 | Azienda 20 |

La registrazione dello schema 1 descrive la configurazione di un profitto di 20 realizzato dall'azienda in modello, che diventa perciò titolare di un deposito di pari ammontare presso il dipartimento finanziario.

All'attivo del conto troviamo lo stock di beni ancora invenduti, oggetto reale del reddito dell'azienda; se il profitto è investito si trasforma in capitale e, contabilmente, è necessario che si proceda con una dislocazione dal secondo al terzo dipartimento (schema 2):

Schema 2 – Riporti contabili a seguito di investimento del profitto tra i dipartimenti II (finanziario) e III (del capitale fisso) [Fonte: www.quantum-macroeconomics.info/it/economia-nazionale)]

| Dip. II (finanziario) | | Dip. III (del capitale fisso) | |
|-----------------------|-------------|-------------------------------|------------|
| Prodotto 20 | Azienda 20 | Dip. II 20 | Azienda 20 |
| Azienda 20 | Dip. III 20 | | |

La registrazione alla quale si è evoluti rappresenta una corrispondenza (proprietà) in capo all'azienda di un capitale fisso: il conto azienda è tuttavia riferito alla "personificazione" della medesima, ovvero la sommatoria dei soggetti economici (unità) che ad ella afferiscono; il profitto da essa realizzato, viene dunque investito allo scopo di costituire un capitale di comune godimento (più merci prodotte, migliore qualità, contrazione dei costi).

Nella procedura consolidata (schema 3), viceversa, accade quanto in premessa: il capitale fisso è acquisito dall'azienda avente natura spersonalizzata, incommensurabile e magnetizzata dall'anomalia monetaria: in questo calderone contabile viene infatti altresì registrato – simultaneamente – il momento del pagamento dei salari, corrispondente, per quanto enunciato e secondo logica, all'investimento del profitto.

Schema 3 – Registrazione contabile mono-dipartimentale [Fonte: www.quantum-macroeconomics.info/it/economia-nazionale/]

| Dip. Unico | |
|-------------|---------------|
| Prodotto 20 | Azienda 20 |
| Azienda 20 | Lavoratori 20 |

Costituendo il terzo dipartimento, il capitale sarebbe annoverato opportunamente nella scrittura di cui allo schema 2; si paleserebbe pertanto l'indiscindibile legame esistente tra le immobilizzazioni materiali, fisicamente presenti nell'azienda, con la manifestazione contabile propria del capitale monetario: questa chiave di sol regge la lettura del naturale rapporto di proprietà economica intercorrente tra l'azienda (necessariamente – e non diversamente, con tali costrutti computazionali, identificabile) personificata e il capitale.

Non avvenendo questo passaggio, rimanendo ancorati alla visione reputata quasi imperitura dell'unica registrazione, accade irrimediabilmente che il profitto s'intende speso in maniera definitiva per acquistare il prodotto, tuttavia unicamente imputato in capo all'azienda-Essenza ed escludendo conseguentemente i lavoratori da qualunque legittimità economica sul medesimo.

Ripristinando concettualmente il sistema evoluto, attraverso gli schemi 4 e 5, si configura appresso la registrazione del pagamento dei salari:

Schema 4 – Registrazione contabile del pagamento dei salari nel dipartimento I (monetario) [Fonte: www.quantum-macroeconomics.info/it/economia-nazionale)]

| Dip. I (monetario) | |
|---------------------------|-----------|
| Azienda X | Dip. II X |

Schema 5 – Riporto contabile del pagamento dei salari nel dipartimento II (finanziario) [Fonte: www.quantum-macroeconomics.info/it/economia-nazionale)]

| Dip. II (finanziario) | |
|------------------------------|--------------|
| Dip. I X | Lavoratori X |

A fine giornata²⁴⁰, il dipartimento I epilogherà con saldo nullo: la chiusura contabile di questo settore è in effetti immantinente all'istante stesso in cui la moneta è emessa (schema 6); i lavoratori risulteranno loro medesimi titolari di un reddito di 20 (in quanto proprietari di un deposito pari a 20), mentre l'azienda risulterà esposta per una posta debitoria di 20, tuttavia essa stessa sotto forma reddituale e dunque all'uopo registrata nel dipartimento finanziario (schema 7).

Giornalmente vengono dunque compensati sia il primo che il secondo settore: quest'ultimo attraverso un trasferimento contabile delle risultanze presso il dipartimento III, con esatta evidenza del profitto e contribuendo all'ordine macroeconomico complessivo, allo stato attuale entropico per quanto osservato – ci si augura esaustivamente – nell'analisi comparata appena svolta.

²⁴⁰ Le banche chiudono infatti i conti giornalmente: il conteggio degli interessi viene implementato nei giorni immediatamente successivi.

Schema 6 – Epilogo contabile di fine giornata nel dipartimento I (monetario)
con riporto della manifestazione reddituale nel dipartimento II (finanziario)
[Fonte: www.quantum-macroeconomics.info/it/economia-nazionale)]

| Dip. I (monetario) | | Dip. II (finanziario) | |
|--------------------|-----------|-----------------------|--------------|
| Azienda X | Dip. II X | Dip. I X | Lavoratori X |
| Dip. II X | Azienda X | Azienda X | Dip. I X |

Schema 7 – Epilogo contabile di fine giornata nel dipartimento II (finanziario)
[Fonte: www.quantum-macroeconomics.info/it/economia-nazionale)]

| Dip. II (finanziario) | |
|-----------------------|--------------|
| Azienda X | Lavoratori X |

5.3.4.2 Scambio assoluto nel processo produzione-consumo

Ad ulteriore corollario, va ulteriormente rappresentato il procedimento che porta a sostenere che il consumo è l'effetto della spesa del reddito nel mercato dei prodotti, postulato ed accettato che le famiglie siano i proprietari (iniziali) di tutti i beni e i servizi di nuova produzione nel momento stesso in cui vengono pagati i salari. Secondo la teoria monetaria qui condivisa, è necessario distinguere analiticamente tra due tipi di consumo: la spesa nel mercato dei prodotti, la quale è, invero, una forma di distruzione del reddito, poiché i beni fisici, come si è tracciato in precedenza, vengono svincolati dalla forma monetaria in cui erano annoverati *pro tempore* dai detentori di reddito; altresì è necessario ribadire che il pagamento dei salari è *ipso facto* una creazione, tuttavia (solo) nel caso dell'investimento del profitto, diviene esso stesso una spesa – nel mercato dei fattori della produzione – il cui oggetto è proprio la produzione attuale.

Da un punto di vista macroeconomico, lo scambio assoluto che avviene nel processo quantico di produzione definisce il consumo economico dei beni di nuova produzione, in quanto il risultato materiale del lavoro viene convertito, attraverso l'intermediazione del sistema bancario, in un certificato di deposito esattamente equivalente²⁴¹. I beni di nuova

²⁴¹ Cfr. Schmitt, 1984 e Rossi, 1998.

produzione perdono dunque ed evidentemente la loro dimensione fisica per essere convertiti in reddito monetario, il cui potere d'acquisto, come già significato, coincide con i prodotti stessi; in quest'ottica appare facilmente coglibile la specificità propria del processo di produzione-consumo: il reddito generato viene immantinente epilogato quale diritto di prelievo (deposito bancario) sulla produzione nazionale.

Concentrando l'analisi sul mercato dei prodotti – in cui i detentori di reddito conseguono l'oggetto fisico rappresentato dal loro deposito bancario – si nota, a questo punto della trattazione senza ridondanze di osticità, che la spesa di reddito utilizzata all'acquisto di beni permette ai lavoratori di entrare in possesso del valore d'uso da essi prodotto (supponendo per esigenze di modello – e rimandando a quanto esemplificato sopra – che i profitti siano pari a zero).

Dal momento che l'essenza del dibattito viene rivelata anche dalle scritture contabili patrimoniali proprie del sistema bancario, consideriamo contemporaneamente sia il pagamento dei salari che il relativo impiego finale afferente al mercato dei beni prodotti: la prima voce riguarda il mercato dei fattori della produzione e rappresenta, come abbiamo più volte osservato, la formazione del reddito nazionale; la seconda registrazione riviene dal risultato della spesa del reddito per l'acquisto della produzione attuale, e richiede – secondo quanto a cui si è più volte addivenuto nel corso del presente lavoro – l'intermediazione monetaria del sistema bancario²⁴². L'acquisto finale della produzione attuale da parte delle famiglie può essere sintetizzata come una variante altra di scambio assoluto, con il quale i lavoratori sostituiscono il proprio reddito monetario con beni reali: la forma monetaria in cui le unità di potere d'acquisto venivano contenute si dissolve, emancipando il proprio significato materiale, ossia il prodotto nazionale. La creazione di reddito e la sua distruzione sono quindi due scambi assoluti di segno opposto. Il primo, che potremmo chiamare scambio positivo assoluto, definisce la trasformazione della produzione attuale in reddito monetario, mentre il secondo, lo scambio assoluto negativo, definisce la trasformazione del reddito in produzione fisica²⁴³.

5.3.4.3 Primi cenni di sintesi

Riflettendo in ambiente teorico quantico in materia di accumulo di capitale e sulle patologie derivanti da esso, quali inflazione e disoccupazione, si evince inevitabilmente la struttura congenita delle medesime legata all'assenza di un sistema di pagamenti ben regolamentato. Tuttavia, tali mali macroeconomici non sono dovuti al comportamento degli agenti, come erroneamente argomentano gli economisti neoclassici, ma da

²⁴² Si veda Rossi, 1998.

²⁴³ Cfr. Cencini, 1988.

anomalie monetarie ed istituzionali che percuotono lo stesso processo di accumulo. In tal senso, la teoria delle emissioni di moneta si differenzia dalla teoria della crescita endogena²⁴⁴, che sottolinea le fondamenta microeconomiche della macroeconomia mediante la costruzione di rappresentazioni matematiche di traiettorie di crescita (basate su famiglie che massimizzano le utilità e società che massimizzano il profitto).

La teoria delle emissioni di moneta, infatti, non è una teoria di crescita, perciò non affronta l'impatto economico dell'innovazione, dei cambiamenti tecnologici, del capitale umano e degli effetti *spillover*. Il reale contributo di Schmitt alla nostra comprensione dell'accumulo di capitale è, invece, un'analisi rinnovata dei profitti, che lui sostiene vengano – allo stato attuale dell'arte – duplicati artificialmente nel processo di formazione del reddito, generando così un deposito che non si esaurisce mai²⁴⁵.

5.4 APPLICAZIONI AL MICROCREDITO

5.4.1 CREDITO QUANTICO E CREDITO ORDINARIO

In raccordo di compendio con quanto sopra, si può dunque asserire che il pagamento dei salari sia l'atto macroeconomico per antonomasia: con esso viene ad essere assegnata forma numeraria al prodotto reale, conseguendo nell'origine di un reddito idoneo – evidentemente – a concorrere alla progressione di ricchezza del sistema economico di appartenenza. *“La produzione economica non è una creazione fisica, ma monetaria e il reddito è l'associazione tra moneta e prodotto. Da un punto di vista prettamente economico, la produzione è un'operazione istantanea che coincide con il pagamento dei salari”* (Cencini, 2010:89). Tale reddito è definibile “macroeconomico” proprio perché incide sull'evoluzione sistemica, accrescendo la sostanza economica endogena; non è dunque una questione che si risolve su scala prettamente numerale: che infatti l'azione si limiti ad un unico agente ovvero sia estesa a livello pletorico, non cambiano gli effetti essenziali della manifestazione additiva di ricchezza su scala generale.

²⁴⁴ Cfr Solow, 1956. Il progresso tecnico viene modellizzato come un fattore moltiplicativo della funzione originaria, che aumenta l'output totale senza modificare il saggio marginale di sostituzione tecnica: $Y = A(t) f(K, N)$ dove, se la funzione è una Cobb-Douglas a rendimenti di scala costanti e il progresso avviene ad un tasso costante pari a μ , si ha: $Y = e^{\mu t} K^\alpha N^{1-\alpha}$ da cui $Y = e^{\mu t} K^\alpha (N_0 e^{n^* t})^{1-\alpha} = K^\alpha (N_0 e^{n^* t})^{1-\alpha} = K^\alpha N^{*1-\alpha}$ dove: $N^* = N + \mu/(1-\alpha)$. Sostituendo N^* a N l'analisi precedente può ripetersi invariata. In particolare, poiché i valori di stato stazionario vengono ridefiniti in termini di N^* , l'output e il capitale per addetto non sono costanti, ma crescono al tasso $\mu/(1-\alpha)$.

²⁴⁵ Cfr. Schmitt, 1984.

La remunerazione salariale viene finanziata dai medesimi lavoratori ai quali è destinata: il reddito da essi percepito non proviene da sorgenti esterne: la *poïesis* è – si è detto – istantanea e concomitante al momento stesso in cui vengono ad essere accreditati. Se il pagamento dei salari avviene mediante l’intermediazione bancaria (astruendo per ragioni di modello dai costi operativi ad essa propri), è dunque facilmente osservabile – per quanto appena sopra – come il finanziamento del credito concesso all’azienda a tal uopo provenga dagli stessi lavoratori, la cui attività produttiva rappresenta il principio unico del proprio reddito salariale. Siffatti interventi creditizi delle banche sono quantici; mediante il sistema di registrazione contabile tridipartimentale sopra illustrato, l’operazione in se stessa di apertura di una linea di credito²⁴⁶ allo scopo in parola non prevede esclusioni aprioristiche dall’accesso al microcredito: per quanto reso esplicito, non avrebbe alcuna importanza lo stato di indigenza dell’aspirante imprenditore, né sarebbe sensata la richiesta perentoria di garanzie a presidio, perché – *mutando orationem aliis verbis* – non è necessaria nessuna disponibilità di capitale primordiale in quanto è il pagamento dei salari a generare il reddito occorrente a sovvenzionare il credito accordato. Il reddito è creato dalla produzione e contemporaneamente definisce il prodotto nel senso economico; le banche, prestando il reddito salariale alle imprese, consentono ad esse di investirlo, trasformando il prodotto in stock: la posta debitoria della microimpresa troverà in contropartita un attivo equivalente appunto costituito dallo stock dei beni reali, che comprova quanto in tesi.

Per quanto attiene al finanziamento finalizzato agli acquisti di strumenti, immobilizzi immateriali di varia natura (brevetti, licenze, ecc.) e di materie prime necessarie alla produzione “materiale”, ovvero trasformazione fisica elementare ed energetica, è allo stesso modo immediato comprendere che esso richieda inevitabilmente la spesa di un reddito pre-reperito: si tratta di finanziamenti al “consumo” e, come tali, di operazioni di credito ordinario; le istituzioni chiamate ad intermediare dovranno dunque raccogliere preventivamente le risorse opportune all’implementazione del prestito: il credito ordinario è quindi inscindibilmente funzionale ad un precedente credito quantico, dove l’anteriorità è logica e non cronologica²⁴⁷, potendo le banche senza difficoltà anticipare nelle ripetizioni gestionali il primo rispetto al secondo, giocando sulle manifestazioni automatiche di compensazione contabile proprie della partita doppia. A livello di sistema, il finanziamento al consumo non crea né distrugge nuove unità di ricchezza; il funzionamento di un tale intervento è limitato a permettere il trasferimento di un reddito da un componente ad un altro: non avendo ripercussioni macro, dobbiamo necessariamente riconoscerle come azioni microeconomiche. Viceversa, il consumo in

²⁴⁶ L’uso delle banconote, viceversa, per stessa propria natura convenzionale, prevede che l’istituto erogatore accenda un rapporto di indebitamento con la banca centrale emittente (ovvero, in secondo grado, con clienti altri a loro volta detentori), accrescendo la complessità della relazione.

²⁴⁷ Cfr. Cencini, 2010.

quanto tale ha evidenti risonanze di natura macroeconomica, esso permette di definire correttamente il circuito tipico che comincia con la produzione²⁴⁸: semplificando su un modello dove i lavoratori acquistano dalla propria azienda (beneficiaria di un credito quantico) parte dei beni da essi stessi prodotti, parrà manifesto che ciò comporterà una riduzione del proprio credito contabile verso la banca, che sarà immediatamente bilanciato da una diminuzione di pari valore della partita debitoria che l'impresa ha verso l'istituto. L'acquisto del prodotto andrà a privare parte del reddito salariale dalla forma numeraria conferita al momento dei pagamenti e la moneta, senza più contenuto reale, perderà il potere d'acquisto assegnatole dalla produzione. *“Consumare significa appropriarsi del prodotto fisico, che abbandona la forma monetaria che le era stata attribuita dalla produzione”* (Cencini, 2010:102). Il sistema, per effetto del consumo, subisce dunque una distruzione di reddito pari all'ammontare degli acquisti effettuati sui prodotti.

Finora il ragionamento è stato condotto semplicizzando estremamente su un modello costituito da una banca, un'impresa e i propri lavoratori; se – evolvendo – ci si confronta con le maggiori complessità del sistema reale, dove interagiscono più banche con una moltitudine di aziende e di lavoratori ad esse collegati, non si assiste comunque mai al venir meno delle perequazioni contabili ampiamente riferite. Quello che si nota è evidentemente una più articolata manifestazione di scritture, che devono contemplare la presenza di rapporti internodali ed interbancari: ciò rileva sostanzialmente nell'ipotesi di sopraggiunta incapacità di una certa impresa (o più di una) di vendere parte del suo stock di prodotti, perché le interrelazioni e le interdipendenze della struttura reticolare su richiamata determinerebbero il protrarsi di una quantomeno parziale esposizione non più tra istituto e lavoratori (finanziatori impliciti dell'azienda), bensì tra banche, decisamente meno gradita dalle stesse. Ancora, se s'immagina una situazione in cui il microimprenditore è anche unico lavoratore dell'impresa medesima, le dinamiche descritte non subiscono alcuna modificazione: a livello formale permane la distinzione fasica tra l'aspetto oggettivo (azienda) e soggettivo (lavoro e produzione), che però vengono a manifestarsi appunto in capo allo stesso ente insciso individuo-impresa.

5.4.2 LA SOSTENIBILITA' SOCIOECONOMICA DEL MICROCREDITO

Nei capitoli precedenti si è restituita una disamina prevalentemente empirica – ancorché non scevra da contenuti analitici e critici – sul panorama microfinanziario e

²⁴⁸ Quando ciò non accade, cioè quando lo stock resta invenduto, viene meno la capacità dell'impresa – mancando la corrispondente quota di reddito – di estinguere la propria posizione debitoria nei confronti della banca: i conti restano sì bilanciati dal credito che vantano verso essa i lavoratori (e se gli interessi passivi vengono corrisposti con regolarità dall'azienda non si ritiene possano sussistere circostanze di sostanziale disagio per l'istituto), ma il rischio del protrarsi di questa condizione è che porti gioco forza a rendere quest'ultimo definitivo.

microcredizio. È più volte emerso come lo scopo precipuo di sostenere lo sviluppo delle microiniziative imprenditoriali sia spesso contornato dall'applicazione di annose e ansiogene strategie di approvvigionamento delle risorse reputate essenziali nonché da continui tentativi di risoluzione del percepito problema di mitigazione del rischio d'insolvenza.

L'analisi monetaria presentata dimostra che, per quanto concerne il credito alla produzione, entrambi le questioni non hanno significato di essere poste in essere; oltretutto – si ribadisce a rischio di apparire tautologici e pleonastici – l'operazione di prestito in se stessa non ha incisività alcuna nella creazione del reddito, il quale è unicamente generato dal lavoro del microimprenditore (e/o dai suoi collaboratori), che indirettamente finanzia se stesso: la MFI (direttamente o mediante altro istituto collegato) ha meramente un ruolo di anticipazione temporale del pagamento dei salari, la quale – come illustrato – non modifica la natura di fondo dell'impianto esposto.

Per quanto riguarda gli interventi di credito ordinario, si è altresì spiegato quali siano le minacce che deve affrontare l'istituzione erogatrice e che possono rivelarsi portatrici di criticità: esse vanno a formarsi nel caso di sopraggiunta invendibilità di parte degli stock prodotti: in materia di microcredito si è tuttavia notato come le tecniche di affiancamento e monitoraggio da parte degli operatori specializzati, coadiuvate da una sistematica assistenza alla pianificazione e alla vendita, riducano sensibilmente tale eventualità o, perlomeno, un'alterazione ingravescente della stessa. Inoltre il ricorso a fondi di garanzia, riassicurazione, investimenti immunizzativi di portafoglio muta ulteriormente la nocività relativa al manifestarsi comunque delle discontinuità paventate; per quel che concerne – poi – il reperimento del capitale necessario a presidio di questa tipologia di finanziamento, essendo cioè reddito prestato per investimenti produttivi, si reputa particolarmente pertinente allo scopo la vendita di titoli propri (azioni e obbligazioni): la domanda potenziale di strumenti specifici e in generale di fondi speciali d'investimento in progetti etici e sostenibili è viepiù particolarmente prospera: l'offerta attuale²⁴⁹ ne copre appena il 4%, lasciando aperti parecchi spazi di assortimento per le MFI. Inoltre, per quanto fin qui asserito, è senza dubbio incentivabile la raccolta endogena del risparmio, stimolo all'autosufficienza operativa – se non già finanziaria –, fisiologicamente concretizzabile in istituzioni mutualistiche, cooperative e consortili.

Mettendo a sistema quanto sopra con l'esercizio proposto precedentemente di indirizzo delle MFI, modulare tra sostenibilità e profondità, con conseguente osmosi vettoriale – dalla prima alla seconda – della copertura dei maggiori oneri (anche intesi in termini di accantonamento rischi) e con l'auspicato – e dimostrato insito nei caratteri congeniti

²⁴⁹ Fonte: Cencini e Borghi, 2010:100.

costituzionali e civilistici – intervento dello Stato a garantire la piena applicazione ed applicabilità del diritto al microcredito (mediante la giustiziabilità del medesimo), si addivene a ritenere verificabile un’impalcatura di piena inclusione finanziaria, con rischi trascurabili per le istituzioni erogatrici, chiari benefici sociali, generalizzato ordine monetario e positive manifestazioni macroeconomiche. Lo stesso Stato, sollevato dal pesante carico assistenzialistico proprio, si troverebbe a vedere liberate gran parte delle somme ora destinate a sussidi – e dunque a matrice prevalente di spesa corrente –, divenendo in grado dunque di convogliarle per l’espletamento dei propri doveri di coerenza giuridica e in impegni virtuosi, perlopiù, di firma fideiussoria.

Nel capitolo successivo si declineranno le risultanze su riportate nel quadro italiano, costruendo un modello integrato che colga gli aspetti concettuali finora evasi, veicolandoli al contesto tradizionale, opportunamente corretto con le nuove prospettive in ambito giuridico e – specialmente – cooperativo ed attese dalle evoluzioni scientifiche offerte in chiave di “*social business*” e in generale di economia civile.

6 EVOLUZIONI MICROFINANZIARIE E MICROCREDITIZIE IN ITALIA: VOCAZIONI ECONOMICO-CIVILI E TRADIZIONI RELAZIONALI, MUTUALISTICHE E COOPERATIVE

«Vivre pour les autres n'est pas seulement la loi du devoir, c'est aussi la loi du bonheur» [Auguste Comte]

6.1 CENNI COMPARATI DEL PENSIERO ECONOMICO IN TEMA DI RELAZIONI, SCAMBI E RECIPROCIÀ

Provando a definire i concetti relazioni, di scambio, di solidarietà, di reciprocità ci si scontra inevitabilmente in immagini a più dimensioni, tuttavia germinanti tutte da un luogo intimo, ossia sviluppati da ciascun attore già interiormente e personalmente: eppure – in siffatta lettura antropologica – non sembra mai trasparire una congenita ed immantinente propensione alla regolazione pragmatica degli stessi al fine precipuo di una tangibile soddisfazione individualista ed egoistica. *“Con l’invenzione dell’economia di mercato (una tipica espressione di Latouche)[, l]a sfera economica è passata da uno stato di subordinazione all’etica e di immersione nel sociale ad una condizione di autonomia. Prima di questa invenzione – e di invenzione si tratta poiché fino XIX secolo il mondo conosceva i mercati, non una economia di mercato – le società si reggevano su più principi regolativi, in particolare il dono, la redistribuzione di ricchezza e lo scambio”* (Bruni, 2005:367).

Nell’approfondire alcuni passaggi del presente lavoro, ragionando in termini di assetti sociali e sistemi economici, sembra interessante, digredendo brevemente, accennare sull’intorno dell’evoluzione del pensiero dell’Uomo, peraltro trasversalmente rispetto alle diverse culle culturali, riguardante quanto in parola: in epoca contemporanea come nelle albe della filosofia, le relazioni non trovano evidentemente significato umanistico nella mera astensione da giudizio, né nella prevaricazione dell’altro ovvero sopportazione passiva degli interagenti, bensì espressione della ragione ad accogliere benevolo confronto ed interdipendenza. Il capitale relazionale che da ciò viene fisiologicamente a generarsi è anche e da sempre risultato della strutturazione sistemica di un territorio attraverso il consolidamento dei rapporti cooperativi dei soggetti che vi afferiscono, siano essi individui ed istituzioni: essi si sono andati viepiù organizzando in reti infrastrutturali per perseguire lo scopo comune di sviluppare il territorio medesimo. Il processo dinamico localizzato determinato in tal modo produce un apprendimento

collettivo delle rappresentazioni identitarie culturali e socio-economiche; il luogo si eleva dalle mere connotazioni geografiche ed assurde a spazio relazionale²⁵⁰.

Il discorso che qui si cerca di introdurre – e che compete sostanzialmente a contribuzioni della ricerca economica comportamentale o behaviorista – si dipana dalla difesa della congettura circa l'esistenza di una “genetica umana del pensiero relazionale”, la quale, applicata alla scienza economica, trova il suo senso connaturato e primordiale in un rapporto di reciprocità, di interrelazioni, di solidarietà tra operatori dello stesso sistema. Le teorie neoclassiche, marginaliste e liberiste, cercando di deviare forzatamente da tali principi, hanno decretato il proprio fallimento, sia scientificamente che nella prassi. L’“ossessione” per il formalismo matematico e psicologico di Walras (*ex multis*, 1874), e, prima, l’estenuante (quanto inefficace) ricerca di una misura oggettiva del valore di scambio di Ricardo (1817) nonché – più di tutto – l’idea del comportamento razionale dell’operatore economico, mosso solo dalla brama della realizzazione del proprio – massimo – profitto, sembrano anacronismi sia rispetto alla congiuntura contemporanea, sia rispetto alle grandi deduzioni socio-antropologiche del passato.

Il mercato come descritto da Smith (1776), sostanzialmente fondato sullo scambio di equivalenti (*pactum pacationis*), non dissimilmente – sul piano sociale e giuridico – dallo Stato teorizzato da Hobbes (1642) ed edificato sulla subordinazione degli afferenti (*pactum subiectionis*), entrambi legittimati e consacrati dal pensiero illuminista quali efficaci strumenti di risoluzione rispettivamente del dilemma del sostentamento – inteso come problema economico del soddisfacimento delle occorrenze e dell’organizzazione della produzione –, e del problema dell’ordinamento – recepito nel significato della regolazione dei comportamenti individuali e di predisposizione di impianti per l’ordine, la giustizia e il progresso della società – si sono ambedue viepiù affrancati, invero deviando anche sostanzialmente rispetto agli auspici che ne hanno concorso alla generazione, dalla sottoposizione formale alla sovranità dei consumatori e dei cittadini, fino ad assurgere a sovrastrutture aventi caratteri autoreferenziali, di autonomia ed indipendenza: ne è conseguita un’erosione delle fondazioni valoriali e relazionali stesse da cui promanavano, un’abolizione nella sostanza dei costrutti della società civile ed una relegazione a elementi non pertinenti (o probabilmente inquinanti e minanti le egemonie costituitesi) dei sottosistemi culturali, associativi, relazionali e vicinali²⁵¹. Se infatti il modello economico classico è precipuamente fondato sui presupposti già propri della crematistica²⁵² naturale aristotelica – in cui si è cercato di offrire specificazione teorica

²⁵⁰ Cfr. Tagliagambe, Usai, 2008.

²⁵¹ Cfr. Bruni, 2005.

²⁵² Dal greco *to chrèma* → “cosa di cui ci si serve”, e particolarmente al plurale, *ta chrèmata* → “ricchezze”, “risorse”. Nel significato filosofico proposto da Aristotele (IV secolo a.C.), essa

alle fisiologiche necessità di un'attribuzione logica, ad ogni categoria di beni e parallelamente ad un peculiare valore d'uso, di un caratteristico valore di scambio erigente i rapporti mercantili stessi – la derivazione marginalista – deviando rispetto alla valorizzazione del prodotto rispetto alla stessa quantità di lavoro in esso intrinseca che lo definisce – nel diffondere il cosiddetto modello di “equilibrio economico generale” ha viceversa imposto che l'interesse individuale degli attori, espresso matematicamente²⁵³ da una specifica “funzione di utilità”, rifletta un certo grado di soddisfazione soggettiva la quale, interrelata sistemicamente al mercato di riferimento, è in grado di influenzare le relative dinamiche di domanda e offerta, generando una propulsione egoistica ed autointeressata dei rapporti di scambio. Compendiando estremamente l'idea neoclassica – ciò che accade nel mercato, nel quale ogni relazione viene astratta e mediata, dovrebbe perfino arrivare a giovare – in termini di ordine, sintesi ed esenzione sentimentale ed emotiva – alla relazione stessa e agli interagenti in quanto ritenuta, per i motivi elencati poco sopra, “più civilizzante” e proficua della relazionalità immediata²⁵⁴. Mentre Smith introduce infatti anche importanti concetti di sussidiarietà economica, per quanto parzialmente subordinati alle considerazioni generali della ricerca prioritaria, di ogni agente, del proprio profitto: *“a parità o quasi di profitti, quindi, ogni individuo è naturalmente incline a impiegare il suo capitale in modo tale che offra probabilmente il massimo sostegno all'attività produttiva interna e dia un reddito e un'occupazione al massimo numero di persone del suo paese. [...] Quando preferisce il sostegno all'attività produttiva del suo paese [...] egli mira solo al suo proprio guadagno ed è condotto da una mano invisibile, in questo come in molti altri casi, a perseguire un fine che non rientra nelle sue intenzioni”* (Smith 1776/1977:442-444)²⁵⁵, Walras, Menger e i loro discepoli nelle scuole economiche di Losanna²⁵⁶ e d'Austria sono andati a concentrare tutta la loro attività scientifica in principi di imputazione indiretta atti a rappresentare rispettivamente la teoria del valore appunto poggiata sul concetto di utilità differenziale ovvero la teoria della remunerazione dei fattori produttivi in base alla loro produttività marginale.

Proponendoci di riconquistare una “relazionalità positiva” dentro i mercati, occorre allora che la teoria economica superi definitivamente Smith e – ancor di più – gli

costituisce parte integrante dell'economia domestica e contempla il ricorso allo scambio per procurarsi i beni mancanti e soddisfare i bisogni essenziali.

²⁵³ Recependo da Antoine Augustin Cournot (1841) – ed ivi applicando – il calcolo infinitesimale.

²⁵⁴ Più propriamente umanistica.

²⁵⁵ Lo stesso Smith, alcuni anni prima, proponeva altresì quasi perentoriamente il principio della *sympathy* degli operatori economici (evidentemente in netta contrapposizione con quello del *selfinterest*): *“per quanto egoista si possa ritenere l'uomo, sono chiaramente presenti nella sua natura alcuni principi che lo rendono partecipe delle fortune altrui e che rendono per lui necessaria l'altrui felicità, nonostante da essa egli non ottenga che il piacere di contemplarla”* (Smith, 1759/1995:81).

²⁵⁶ Tra cui l'economista italiano Vilfredo Pareto.

approcci derivati dal suo pensiero, per implementare una scienza accogliente ed in linea con i principi di gratuità e di reciprocità, di cooperazione e mutualità.

Ciò che si cerca di significare è l'occorrenza di oltrepassare definitivamente le logiche socio-economiche prettamente individualistiche e neoclassiche, fondate su costrutti artificiali esulanti le connotazioni ataviche dell'agire umano: l'economicismo ha viepiù dimostrato di essere determinante nella generazione di "uomini senza qualità"²⁵⁷, in quanto orientati, nel loro operare, unicamente alla misurazione e alla massimizzazione del proprio avere tangibile. È dunque necessario riscoprire – precipuamente a livello economico – i corredi socio-umanistici che ancestralmente hanno segnato il percorso dell'Uomo, degli uomini e tra gli uomini; evolvere nitidamente da un agire fortemente stimolato da quelle che Bruno S. Frey (2005) ha definito "motivazioni estrinseche", ovvero esclusivamente funzionali e che deviano dai connotati più progrediti propri dell'economia altruistica. Karl Marx (1858), ad esempio, contempla più volte nei suoi scritti il ruolo delle relazioni umane all'interno dei processi socioeconomici; tuttavia tende a rappresentarle come un aspetto, ancorché inevitabile, di origine esogena rispetto al rapporto economico tra individui e latore di distonie e negatività rispetto al fine pragmatico del rapporto stesso: *"nella produzione sociale delle loro esistenze, gli uomini inevitabilmente entrano in relazioni definite, che sono indipendenti dalle loro volontà, in particolare relazioni produttive appropriate ad un dato stadio nello sviluppo delle loro forze materiali di produzione. La totalità di queste relazioni di produzione costituisce la struttura della società, il vero fondamento, su cui sorge una sovrastruttura politica e sociale ed a cui corrispondono forme definite di coscienza sociale. Il modo di produzione della vita materiale condiziona il processo generale di vita sociale, politica ed intellettuale. Non è la coscienza degli uomini che determina il loro essere, ma è, al contrario, il loro essere sociale che determina la loro coscienza. Ad un certo stadio di sviluppo, le forze produttive materiali della società entrano in conflitto con le esistenti relazioni di produzione o - ciò esprime meramente la stessa cosa in termini legali - con le relazioni di proprietà nel cui tessuto esse hanno operato sin allora. Da forme di sviluppo delle forze produttive, queste relazioni diventano altrettanti impedimenti per le stesse"* (Marx, 1859:3).

Qualche conforto in più circa il necessario revisionismo in tal senso lo confida invero Keynes (1930) nell'intorno delle sue apprensioni generazionali: *"se invece di guardare al futuro ci rivolgiamo al passato, vediamo che il problema economico, la lotta per la sussistenza, è sempre stato, fino a questo momento il problema principale, il più pressante per la razza umana. [...] Ove questo fosse risolto [...] dovremmo attenderci cambiamenti anche in altri campi. Quando l'accumulazione di ricchezza non rivestirà*

²⁵⁷ Cfr. Bruni, 2005.

più un significato sociale importante, interverranno profondi mutamenti nel codice morale. Dovremo saperci liberare di molti dei principi pseudomorali che ci hanno superstiziosamente angosciati per due secoli, e per i quali abbiamo esaltato come massime virtù le qualità umane più spiacevoli. Dovremo avere il coraggio di assegnare alla motivazione «denaro» il suo vero valore. [...] Vedo quindi gli uomini liberi tornare ad alcuni dei principi più solidi e autentici della religione e delle virtù tradizionali: che l'avarizia è un vizio, l'esazione dell'usura una colpa, l'amore per il denaro spregevole, e che chi meno s'affanna per il domani cammina veramente sul sentiero della virtù e della profonda saggezza. [...] Le cose andranno semplicemente così: sempre più vaste diventeranno le categorie e i gruppi di persone che in pratica non conoscono i problemi della necessità economica. Ci si renderà conto della differenza critica quando questa condizione si sarà a tal punto generalizzata da mutare la natura del dovere dell'uomo verso il suo simile: infatti l'impegno del fare verso gli altri continuerà ad avere una ragione anche quando avrà cessato di averla il fare a nostro vantaggio" (Keynes, 1930/2009:46).

Pare dunque evidente che le relazioni e gli scambi non possono più accettarsi se implementati con indirizzo a scopi di profitto e confinate dunque a strumento di approccio marginalista ed evocante strategie walrasiane da *homo oeconomicus*. L'agire umano, inteso come lavoro, scambio, relazioni è intriso di creatività, *pàthos* ed *empathéia*: non tener conto di tali sostanziali aspetti intangibili, peraltro generatori di nuove forme-utilità, e ricondurre le interrelazioni e le produzioni a mera entità fisica – e perfettamente misurabili in termini fisici – sono forzature apologetiche che stanno alla base dei rumorosi fallimenti di molte teorie economiche²⁵⁸ e sociali. È necessaria pertanto una pratica riformata, costante e coinvolgente delle relazioni, attraverso un percorso – prima strutturale che comportamentale – di comunione e reciprocità, asettico da supposti critici, mosso da una forza non già di idee proprie assurte *ipso facto* ad un rango superiore e figlia di un approccio d'interesse quantitativo, ma di una struttura sapienziale in costante divenire, portatrice di osmosi conoscitive e costantemente nutrita dalla solidarietà e dalle reciproche contribuzioni.

6.1.1 IL “PARADOSSO DELLA FELICITÀ”

Fortemente collegabile a questa ultima considerazione è la reiterata sollecitazione di Zamagni (2006) circa la necessità che gli studi economici debbano finalmente tener conto sostanzialmente del – più volte citato nel presente lavoro – “paradosso della felicità”, scoperto dall'economista americano Richard Easterlin nel 1974. Easterlin ha dimostrato come utilità e felicità pubblica nelle nostre società non procedano più nella stessa direzione: nel corso della vita, infatti, la felicità delle persone dipende

²⁵⁸ Cfr. Cencini, 2008.

esiguamente dalle variazioni positive di reddito: all'aumentare della ricchezza e – quindi – del benessere prettamente economico, la felicità umana cresce (ancorché con andamento decrescente) solamente fino ad un dato punto di massimo – in cui la derivata prima della funzione evidentemente si annulla – e la stessa comincia a diminuire, disegnando appunto una curva a parabola con la concavità rivolta verso il basso. Matematicamente, il paradosso può raffigurarsi come segue: rappresentando con “F” la felicità di un individuo (variabile a misurazione cardinale), con “I” il reddito e con “R” i "beni relazionali", approssimando circa l'influenza di altri elementi ritenuti meno significativi, possiamo arrivare a scrivere:

- $F = f(I, R)$

Si esprime dunque la felicità come funzione del reddito individuale e dei beni relazionali: reputando ragionevolmente verosimile quanto sopra, ossia che l'effetto complessivo del reddito (I) contribuisce direttamente alla felicità soprattutto a bassi livelli, si va a denotare quanto in premessa: ad una certa soglia di I – si è detto –, $\delta f(I, R) = 0$ e da lì la funzione assume appunto una progressione flessoria, poiché il sacrificio per generare unità di ricchezza successive – assolute o relative – genera sistematicamente effetti negativi sui risultati prodotti dai beni relazionali e dunque sulla qualità e quantità delle nostre relazioni (ad esempio, per via delle generiche risorse sottratte giocoforza all'implementazione e manutenzione dei rapporti umani): indirettamente, quindi, ribalta l'effetto totale, riducendo tendenzialmente la felicità.

6.1.2 TRACCE STORICHE SULLA TRADIZIONE MUTUALISTICA E RELAZIONALE ITALIANA

La tradizione italiana, germinata dalle scuole e accademie classiche del mondo greco e latino, influenzata e decorata dalla dottrina sociale cattolica, segue a manifestare una rinnovata – ma connaturata – concezione di *humanità*, ricolma tuttavia di quella stessa raffigurazione di *sofia* greca come Cicerone (44 a.C.) ed altri pensatori ed oratori “repubblicani” l'hanno tramandata e corollata *in nuce* dei concetti di dono, gratuità, solidarietà. Questi emergono precipuamente dal trasparire del messaggio filosofico oltre il gruppo dei saggi e, passando dai sofisti agli epicurei – protettori di un messaggio sapienziale libero ed accessibile –, contribuiscono ad affrancare l'idea latina di *amicitia* dal rapporto clientelare e padronale. Da qui, attraverso un'elevazione semasiologica del termine stesso, si vanno a riflettere i rapporti tra simili (ma non necessariamente pari per rango o censo) mossi precipuamente da principi di gratuità e reciprocità, per arrivare a *gestare* – maggiormente nel mondo cristiano – le prime manifestazioni organizzate a livello di comunità evidentemente incardinate su interrelazioni a ciò conformi ed aventi altresì innalzato fondamento nella sussidiarietà e nella *sodalità*: quest'ultima

rappresenta infatti un'ulteriore ascesi concettuale socio-umanistica; al suo interno si fondono assieme le essenze della *misericordia* e della *concordia*. Tali assemblee mostrarono fin da subito una spiccata sensibilità circa gli aspetti puramente economici e di inclusione generalizzata ai mezzi di sostentamento: in tali luoghi sociali, infatti, gli appartenenti sceglievano di mettere in comune i propri beni ed averli allo scopo di sopperire continuativamente alle singole povertà, in una sorta di logica (proto)ridistributiva dei redditi nel sistema grupale/comunitario. E' chiaro, quindi, come la solidarietà e la mutualità siano basi costitutive di un siffatto messaggio: se nel periodo di più forte potenza temporale questa figurazione non appare invero prioritaria, la parallela nascita degli ordini mendicanti prima, e del francescanesimo poi, ne riscoprono il valore fondante. Non solo attenzione per l'indigenza, ma cura della stessa anche attraverso strutture di sostegno che taluni autori²⁵⁹ riconoscono in una propria forma di microcredito *ante litteram*: i monti di pietà²⁶⁰.

Tra il 1800 e il 1900 si è andato più significativamente divulgando, sviluppato e recependo il messaggio sociale della Chiesa, con ulteriori declinazioni della solidarietà, umanistiche, figlie dell'accezione semantica utilizzata per la prima volta dal filosofo Pierre Leroux (1848) che strappò il lemma dai meri connotati giuridici: ciò iniziò a revisionare i dettati economici dell'epoca verso un'idea di crescita condivisa, conforme all'occorrenza di presidiare la dignità dell'uomo anche in chi non avesse gli strumenti per sostenerla, e volgere ad un'idea di economia autenticamente umana, non prescindente dalla reciprocità, dal dono e dalla gratuità, e ad una strutturazione del mercato richiamando la sua vocazione primaria di inclusione sociale.

Nello stesso periodo, anche il pensiero socialista converge verso orizzonti filosofici e storico-antropologici non dissimili. Comparso a livello terminologico verso la fine del diciottesimo secolo in proposizione di una corrente "antihobbesiana" del giusnaturalismo moderno, viene suffragato fortemente da coloro – prevalentemente giuristi contrattualismi – che ponevano all'origine della società non già – appunto – la natura egoistica e soggettiva dell'uomo, ma la sua tendenza alla *socialità* (da cui evidentemente la denominazione di "socialisti"). Tale accezione lemmantica sarà destinata a rimanere confinata ad un utilizzo assai ristretto: il vocabolo infatti, seppur successivamente ad un processo di spuriatura, acquisirà – intorno al 1830, come

²⁵⁹ Cfr. Zamagni, 2006.

²⁶⁰ Il Monte di Pietà fu una istituzione finanziaria informale e senza scopo di lucro nata in Italia verso la fine del XV secolo in Italia su iniziativa di alcuni frati Francescani. La funzione era quella di facilitare persone in difficoltà economica più o meno grave erogando loro piccoli prestiti (a condizioni maggiormente agiate rispetto a quelle correnti di mercato) in cambio di un pegno, spesso avente consistenza prevalentemente morale, seppur ufficialmente dovesse risultare di valore superiore – per un terzo – rispetto alla somma concessa loro; la durata dell'ammortamento era, di solito, di circa un anno.

risposta alla questione sociale posta dalla rivoluzione industriale – il suo significato moderno, secondato da dottrine (owenismo, sansimonismo, fourierismo) che propugnavano la costruzione di un sistema sociale alternativo a quello capitalistico, caratterizzato dalla cooperazione collettiva in luogo della competizione individualistica e da prospettive di uguaglianza sociale ed economica oltre che giuridica e politica²⁶¹. Tra le diverse scuole di pensiero – fronti quantomeno a prima approssimazione differenti – vale la pena riportare la tradizione teorica che deriva da Proudhon (1863), ovvero il socialismo “libertario o mutualistico” – che rimarrà invero minoritario – e il socialismo “democratico e riformista”, che vede Bernstein (1899) come primo autorevole esponente: il primo prescrive l’abolizione della proprietà di tipo capitalistico, tuttavia senza procedere ad una collettivizzazione della stessa, bensì ad una diffusione tra appartenenti a piccole associazioni autogestite di produzione ispirate ai principi della cooperazione e legate tra loro da rapporti di tipo federale; la seconda, viceversa, non sostiene la soppressione della proprietà privata e del mercato, ma la relativa sottoposizione ad una pletora di presidi e di interventi pubblici, più o meno estesi, aventi il fine di correggere gli eccessi e le storture da essi inevitabilmente derivanti ed integrare le norme civili e politiche proprie della democrazia liberale con una serie di diritti e servizi sociali (Stato sociale o *welfare State*²⁶²).

6.2 ECONOMIA CIVILE, COOPERAZIONE E BENE COMUNE

Il ruolo vero e profondo dell’economia civile nelle sue ramificazioni (cooperative sociali, commercio equo e solidale, banche etiche e cooperative, microcredito) si può dunque riconoscere nella creazione di sottoinsiemi di vita economica, nei quali la fiducia e la cura vengono effettivamente praticate tra le controparti, rinforzando abitudini virtuose tramite la realizzazione e l’intensità degli scambi. Le ricadute e l’impatto sul contesto sociale sono immediatamente intuibili e fruibili: si rinforza il senso di solidarietà e la gratificazione di consumatori e risparmiatori responsabili, appagati dal poter contribuire alla creazione di opportunità per le controparti e aventi valorizzazione sistemica. Un tale orientamento all’agire economico appare altresì adatto a superare il dualismo tra profitto e dono e a cogliere la sfida dell’incarnazione dell’ideale nel reale, attraverso la soluzione di ossimori solo apparenti: non più – dunque – su fronti contrapposti la finanza e l’etica o il commercio e la solidarietà, ma la significazione di

²⁶¹ Per un confronto e qualche approfondimento si veda [http://www.treccani.it/enciclopedia/socialismo_\(Dizionario-di-filosofia\)/](http://www.treccani.it/enciclopedia/socialismo_(Dizionario-di-filosofia)/)

²⁶² Lo Stato sociale è una peculiarità dello Stato inscindibilmente basata sul principio di eguaglianza sostanziale: da ciò deriva la finalità prima di ridurre le disparità sociali. In senso ampio, per Stato sociale si indica anche il sistema normativo con il quale lo Stato traduce in atti concreti tali scopi; è in questa accezione che si parla di *welfare state* (stato del benessere).

una finanza etica e un commercio solidale. E' bene pertanto che i vari attori dell'economia sociale aumentino la consapevolezza dell'importanza del loro ruolo per il funzionamento del sistema economico nel suo tutto, al di là delle contingenze e delle tangibilità particolari. Consentire la piena libertà di impresa, valorizzando le "doti imprenditoriali", ovvero propensione al rischio (e connessa accettazione dell'impossibilità di avere certezza dei risultati derivanti dall'attività intrapresa), l'inventiva (o capacità di concorrere allo sviluppo e all'innovazione di prodotto e di processo produttivo), l'*ars combinatoria* (organizzazione efficace ed efficiente delle risorse umane e delle "conoscenze tacite"²⁶³ secondo la logica del "modello della bottega leonardesca"; superare evidentemente strumenti di previsione razionale (*ex multis*, il sistema *input-output* dell'economista russo/statunitense Leontief²⁶⁴) scarsamente recettori del valore aggiunto dell'energia creativa dell'Uomo; appropriare agli scopi economico-civili le tipologie delle produzioni: se l'economia di mercato capitalistica ha assunto come proprio il raggiungimento del cosiddetto "bene totale", l'Economia Civile si propone altresì di perseguire ciò che va sotto il nome di "bene comune". Mentre il primo rappresenta la somma dei livelli di benessere (utilità) dei singoli:

$$\sum_{i=1}^n b_i = b_1 + b_2 + \dots + b_n$$

il bene comune, invece, può raffigurarsi senza eccessiva approssimazione come produttoria – in accezione evidentemente sistemica – dei livelli di benessere dei singoli:

$$\prod_{i=1}^n b_i = b_1 * b_2 * \dots * b_n$$

Ciò che facilmente se ne deduce è l'indifferenza (o quasi) della prima equazione all'annullamento di una certa singola utilità; il risultato del sistema produttivo civile, viceversa, essendo esito di un prodotto, è zero se nullo è uno solo dei termini che afferiscono al medesimo.

6.2.1 *LEARNING ORGANIZATION* E COOPERAZIONE *SUPPLY-SIDE*

Ulteriore *argumentatio* circa l'opportunità del corredo della riflessione umanistica nell'alveo delle scienze economiche, che – secondo quanto sopra – hanno rischiato e rischiano fortemente una progressiva "disumanizzazione", può essere rappresentata dalla crescente enfasi che va a ricoprire in letteratura il modello conosciuto come *learning*

²⁶³ Cfr. Michael Polanyi, 1958.

²⁶⁴ 1966.

organization, antagonista dei principi organizzativi a matrice fordista, che prospetta come coerenti e prociclici (anche) con le finalità economiche delle imprese e con l'efficienza sistemica in generale i processi d'integrazione tra i vari soggetti interagenti a vario titolo in una filiera e le loro relazioni cooperativistiche: *"la cooperazione tra stakeholder è altrettanto importante della competizione tra gli stessi, come ci insegna l'ampia evidenza empirica, la quale indica che esiste una soglia critica nell'intensità competitiva oltre la quale i benefici associati all'aumento dei livelli delle prestazioni sono inferiori agli svantaggi attribuibili alla demotivazione e alla perdita di identità di coloro i quali restano esclusi o emarginati dalla gara del mercato"* (Zamagni, 2012:2).

Per necessità didattica, sembra opportuno determinare puntualmente il concetto di *learning organization*: Senge (1990:32) offre un'interessante definizione, nella quale essa viene esplicitata come un'organizzazione *"in which you cannot not learn because learning is so insinuated into the fabric of life"*; segue poi nel definirla puntualmente come *"a group of people continually enhancing their capacity to create what they want to create"*. Ancora, per Malhotra (1996:33) essa è *"[an o]rganization with an ingrained philosophy for anticipating, reacting and responding to change, complexity and uncertainty"*. La *learning organization* si colloca altresì su una duttilità culturale, avallata e supportata necessariamente da soluzioni tecnologiche ed in generale dal cosiddetto *knowledge management* – precipuamente rivolto evidentemente alla gestione dell'acquisizione, distribuzione, interpretazione e condivisione mnemonica del patrimonio conoscitivo aziendale –; perciocché riferisce McGill (1992:21) è infatti *"a company that can respond to new information by altering the very "programming" by which information is processed and evaluated"*.

Oggi tuttavia si assiste ad una colpevole trascuratezza dei presidi scientifici in parola, o meglio ad una sorta di "analfabetismo scientifico e pragmatico di ritorno"²⁶⁵: si pensi ad esempio all'attenzione riservata alla materia nel corso del diciannovesimo secolo, in cui il movimento cooperativo viveva una vivace progressione; negli anni successivi – infatti – si assiste ad una repentina relegazione *a latere* del medesimo rispetto ad una ritrovata interpretazione massimalista dell'agire economico. La International Cooperative Alliance (ICA), fondata nel 1895, rappresenta il sistema cooperativo nel mondo: essa conta oggi (2011) l'afferenza di oltre 220 organizzazioni, appartenenti a quasi 90 Paesi diversi per un totale di circa 800 milioni di soci in tutto il mondo²⁶⁶. Eppure si nota un generalizzato silenzio (cosciente) della scienza economica a riguardo di un fenomeno di così vasta portata: ciò sembra riconducibile a due errori originari, il primo metodologico, l'altro antropologico: (1) il considerare gli atteggiamenti posti in essere dagli agenti

²⁶⁵ Cfr. Bagnoli, 2010 e Jossa, 2007.

²⁶⁶ Fonte: <http://2012.coop/en>.

economici come fossero sempre e comunque individualistici ed egoistici e (2) il giudicare la *performance* economica delle imprese cooperative con il metro di giudizio paretiano dell'efficienza allocativa, propriamente strutturato per l'ambiente capitalistico e pertanto del tutto privo di variabili sensibili alla misurazione dei caratteri intangibili ed identitari propri delle medesime²⁶⁷. Dalla somma di questa coppia di errori deriva l'evidente proscrizione della cooperazione dai luoghi economici caratteristici e l'annoverazione della stessa a *sub imagine paupertatis*, ossia di strumento, per quanto nobile, unicamente orientato a tentare di servire la causa degli esclusi dai nodi di produzione capitalistici²⁶⁸.

Tuttavia, col supporto teorico di alcuni aspetti avveduti del pensiero di Mill (1848), – opportunamente rifiniti, per le finalità della presente sezione del lavoro, con una precisa declinazione delle analisi sul “*substitution principle*” marshalliano, che descrive l'input lavoro come mezzo di produzione dei beni e contemporaneamente strumento modellativo del carattere del lavoratore, ossia specificamente percepita incline a voler affermare il principio cooperativo quale affermazione dell'agire umanistico – ci si allinea con accentare la necessita, rimarcata anche dalle congiunture attuali, di guardare alla cooperazione dalla prospettiva di studio *supply-side*, piuttosto che *demand-side*. Se infatti quest'ultima tende a ricalcare quanto suddetto, ovvero il mero confino dei moduli cooperativistici a finalità limitrofe legate alle prossimità, tale prima prospettiva di studio proposta permette viceversa di ragionare sulla valorizzazione sistemica di un'offerta poggiata su una maggiore versatilità degli operatori coinvolti, in quanto mossi da una propria incisività diretta sul controllo dell'attività dell'impresa perché direttamente connessa con proprie utilità socio-economiche. Ciò altresì significa che la cooperazione presenta quel valore aggiunto, veramente qualificante, di occasione per un'autorealizzazione delle personalità: il cooperante diviene quindi, all'interno dei processi d'impresa e più genericamente commerciali, *agens* (e non solo *facens*)²⁶⁹.

6.2.2 IL TERZO SETTORE

La cooperazione si colloca strutturalmente ed organicamente all'interno di quello che viene definito – ormai con generale accoglimento semantico – “Terzo Settore”, affinché riferisca icasticamente circa il complesso di entità non riconducibile all'intervento pubblico amministrativo né all'operato privatistico *stricto sensu*: esso si dispone tra Pubblica Amministrazione, Enti locali e soggettività private nel loro essere intese mosse, nel proprio agire, da fini prettamente lucrativi all'interno di un sistema economico *for profit* a matrice prevalentemente capitalista; tuttavia è un impianto trasversale e secante

²⁶⁷ Cfr. Zamagni, 2012.

²⁶⁸ Cfr. Zamagni, 2012.

²⁶⁹ Cfr. Zamagni, 2012.

nell'interazione, ma mai riconducibile né all'una né all'altra categoria. Si tratta di soggetti organizzativi di natura privata ma volti alla produzione di beni e servizi a destinazione pubblica o collettiva (soggetti giuridici collegiali: associazioni e comitati, fondazioni, cooperative sociali, organizzazioni di volontariato, ONG, ONLUS, imprese sociali)²⁷⁰, realtà economica e culturale continuamente in divenire, evolutiva e caratterizzate evidentemente da polimorfismo definitorio; esso occupa un luogo concettualmente distaccato dallo Stato e dal Mercato, supplendo ad un vuoto sostanziale ed operativo e coadiuvando (o, quantomeno, con l'ambizione di una contribuzione fondamentale) i processi d'integrazione tra i settori citati (tutti e tre) nella costituzione di un modello d'interdipendenze – sistemico – a livello di società complessiva. Attraverso un approccio sociologico, quanto appena detto evidenzia la valenza espressiva e l'orientamento altruistico delle relazioni che vanno ad istituirsi all'interno del Terzo Settore, significando un coinvolgimento personale e reciproco degli attori implicati: tale tipologia di indagini mira ad individuare gli aspetti di natura motivazionale, culturale, valoriale ed etica di un tale operare; mediante un'elaborazione ermeneutica più propriamente scientifico-economica viene altresì ad essere sottolineata la concreta partecipazione alla definizione della prosperità collettiva, tuttavia affrancando l'iter processuale di produzione dai meri fini di profitto: gli studi economici in materia analizzano l'apporto da esso conferito all'economia di un Paese, tuttavia ancora e soprattutto – come osservato sopra – in termini di servizi di cura e accudimento delle fasce deboli della popolazione e concentrandosi precipuamente su fonti di finanziamento sovrastrutturate all'uopo e flussi economico-finanziari intercorrenti tra queste e gli enti pubblici di primo e manifesto presidio.

Affermatosi soprattutto in risposta alle prime crisi del *welfare*, progredendo a livello formale rispetto alle prime accezioni lessicali che tendevano ad evocare marginalità, il Terzo Settore è viepiù assurto dalla vaghezza delle prime forme organizzative extra-economiche a fenomeno economico *tout court*, mostrandosi sempre maggiormente in grado di ottemperare alle forniture di “benessere” non meno – ancorché con modalità profondamente dissimili – da quelle che si propongono di offrire le divisioni altre,

²⁷⁰ Più specificamente – e a livello non già meramente tassonomico – il Terzo Settore può essere suddiviso in tre sottodipartimenti: (1) il settore comunitario, che include quelle organizzazioni attive su scala locale ovvero afferenti ad una precisa comunità, generalmente piccole e con pochi fondi a disposizione e solitamente basate sul lavoro volontario piuttosto che sul lavoro retribuito; (2) il settore volontario, cioè quell'insieme di organizzazioni formali (ossia aventi un atto costitutivo proprio ed uno statuto), indipendenti dal governo – ed autogovernative –, *no-profit* e che operano grazie ad un notevole grado di coinvolgimento degli appartenenti – e *stakeholders* – prettamente intenzionale; (3) le imprese sociali, non mosse dal tentativo di massimizzazione dei profitti, bensì aventi primari obiettivi sociali a cui sono peraltro destinati gli eventuali utili realizzati, che vengono infatti reinvestiti – sempre coi medesimi scopi – nell'impresa stessa o nella comunità di riferimento.

percepite tradizionalmente più caratteristiche e convenzionali in tal senso: ciò segnatamente dall'inclusione autopoietica – al proprio interno – della sfera informale, del “mondo vitale”, della partecipazione civile, che rappresentano al tempo stesso principio e obiettivi delle organizzazioni in parola.

La legislazione italiana ha finora disciplinato alcuni aspetti del Terzo Settore ma non li ha stabiliti unitariamente dal punto di vista giuridico. La normativa che auspica di darne definizione è infatti articolata e complessa in quanto, come già rappresentato, si tratta di un comparto costantemente *in fieri*, mutevole ed in continuo progresso, che pertanto abbisogna di un ordinamento sempre più particolareggiato, corrispondente alle variabili specificità ed adattabile alle eventuali discontinuità che si manifestassero.

6.2.3 IL VALORE DELL'INTERSOGGETTIVITÀ

Il principio sintetico che *a priori* trasferisce un senso specifico alle caratteristiche proprie della cooperazione, quali la *governance* democratica e lo scambio mutualistico, è segnatamente riconducibile al momento in cui le relazioni di cui essa stessa si fonda intrinsecamente sono prodotte da soggetti reciprocamente orientati sulla base di una specifica intenzionalità, con l'immanente conseguenza dell'individuazione – appunto – della via associazionistica, in quanto reputata connaturata nella medesima realizzazione di tali intenti.

La cooperazione, contrariamente ad altri ambiti di derivazione marcatamente assiologica, riconosce l'intersoggettività come valore. Tale attitudine risolve uno dei problemi centrali dell'impresa moderna, adattando reciprocamente il disegno organizzativo con la struttura produttiva, allo scopo di sfruttare al meglio le complementarità potenziali tra le risorse. Ciò più concretamente attraverso la simultanea attivazione dei principi di (a) rispetto e interesse verso le opinioni e le intenzioni operative dei cooperanti, per giungere all'implementazione – in un clima di reciprocità – di azioni sempre volontariamente congiunte (*mutual responsiveness*), (b) l'inquantificabilità dell'apporto di ognuno, con conseguente impossibilità di gerarchie contributive (*commitment to the joint activity*) e, in ultimo, (c) il sostegno e il soccorso spontaneo e continuo tra i consociati non già solamente per una sorta di generosità disinteressata, ma anche allo scopo di conseguire sempre un risultato ottimale (*commitment to mutual support*): ciò rappresenta l'impronta caratteristica della cooperazione e l'attenzione per una presunta alterità d'intenti – altri rispetto a quelli più marcatamente sinallagmatici di gratuità e sussidiarietà – non deve apparire dequalificante, bensì saliente per il bene comune e, contemporaneamente, di ogni partecipante.

6.3 IL SISTEMA DELLA COOPERAZIONE CREDITIZIA IN ITALIA

6.3.1 VERSO UNA NUOVA INTERPRETAZIONE DEL RAPPORTO BANCA-(MICRO)IMPRESA

Declinando le considerazioni appena compiute sull'oggetto principale del presente lavoro – e dunque precipuamente in argomento creditizio e di inclusività finanziaria – pare necessario esaminare le forme storiche della cooperazione bancaria e parabancaria, le modificazioni sostanziali ivi intercorse e gli scenari specifici interessanti il fenomeno del microcredito e della microfinanza.

Va innanzitutto accennato come le interrelazioni e le interdipendenze tra gli attori che operano nelle molteplici entità organizzative costituenti le polimorfe configurazioni dei mercati stiano manifestando significative alterazioni, invero prociclicamente con le contemporanee trasformazioni degli assetti economici mondiali a cui si sta marcatamente assistendo nei primi anni del ventunesimo secolo e di cui si è comunque ampiamente fatto riferimento in precedenza. La diffusione informativa e la delocalizzabilità in tempo reale delle transazioni rappresentano infatti – e hanno determinato nel recente passato – le principali radici di tale progressiva modificazione, per via della loro intrinseca natura e capacità di amplificare ed accelerare i normali segnali distributivi e relazionali commerciali: se dunque da un punto di vista meramente imprenditoriale ciò ha dato l'impulso all'ergersi degli impianti capitalistici – con le conseguenti disfunzioni in termini di trasmigrazione del valore –, in ottica bancaria si è altresì assistito ad un graduale processo astrattivo delle relazioni, destrutturante i rapporti territoriali, verticalizzante e viepiù anelastico. In Italia, ad esempio, si osserva una tendenza alla concentrazione in pochi grandi gruppi, talvolta a matrice transnazionale, con presidi locali sempre più incapaci di produrre definizioni deliberative ed aventi discrezionalità di firma in proprio spesso inadatte alle specifiche esigenze dei (micro) operatori economici indigeni. Tuttavia la fallacità del sistema – che se già non ne ha concorso alla generazione, quantomeno non è riuscito ad avversare le discontinuità sistemiche socioeconomiche che hanno caratterizzato i tre lustri a cavallo dei due millenni – ha stimolato reattivamente la ricentralizzazione di strumenti bancari e parabancari istituiti in prospettiva ecologica.

Come già era accaduto nell'immediata succedanza del manifestarsi della nota pesante crisi economico-finanziaria del 1929, il modello convenzionale di "banca commerciale" – prioritariamente orientato agli ambiti transazionali e speculativi, atti alla quanto più rapida massimizzazione dei profitti – ha seguito, nella citata recente e non dissimile congiuntura, a mostrare i forti limiti di tale attrazione alla prevalente operatività finanziaria e alla parallela perdita di interesse verso le effettività produttive e in generale

dell'economia reale: nei momenti in cui si rivelano parossismi di discontinuità – fino all'evidenziarsi delle recessioni – esse, a causa della loro stessa strutturazione, si dimostrano sensibili più che proporzionalmente alle criticità sistemiche e si trovano a dover registrare perdite di bilancio e forti carenze negli approvvigionamenti di riserve, compromettendo la propria capacità di sostegno alle imprese e alle famiglie. Questo scenario è tuttavia conseguente all'errore contabile originario nazionale, in quanto – ripetiamo – il credito alla produzione non richiederebbe, per la stessa logica della partita doppia, alcuna copertura precedente in quanto il deposito occorrente si forma nello stesso istante in cui avviene il pagamento dei salari: *“il credito quantico definito dal pagamento dei salari si identifica con il prestito, a favore dell'azienda, del reddito creato dai lavoratori [L], Il risultato dell'operazione è che i lavoratori sono titolari di un credito nei confronti [della banca q] coperto dal debito contratto dall'azienda A. Il ruolo della banca è di mediazione tra L e A : Bq deve a L ciò che A deve a Bq. È l'azienda ad assumersi il costo della produzione, perché è lei la beneficiaria del prestito dei lavoratori”* (Cencini, 2010:97). Data la generalizzata inconsapevolezza procedurale su quanto appena riportato, le problematiche summenzionate sono andate inesorabilmente e vanno tuttora a germinare in un protrarsi di contrazioni creditizie: i territori – affaticati dall'interruzione del tipico meccanismo d'intermediazione – hanno quindi proceduto con l'incalzare d'istanze circa la riqualificazione di istituzioni ad estrazione più marcatamente locale e localista, relazionale e prossima.

Se si accoglie ancora in questa sede uno dei precetti ricorrenti del presente lavoro, ossia che l'insorgenza e il rinsaldarsi di vincoli creditizi possono decelerare fortemente la produttività e gli investimenti – fino ad arrivare a consolidarne l'arresto nelle situazioni di più marcata marginalità socio-economica –, è dunque significativo percorrere – dapprima didascalicamente, per poi approfondire ed indirizzare alcune specifiche verso le finalità della tesi che vuole sostenere – gli esempi e i presidi teoretici ed empirici delle manifestazioni di localismo bancario, storicamente più impegnate ed attente allo sviluppo dei territori ed al supporto concomitante sia dei *genii loci* che dei fenomeni di prossimità.

6.3.1.1 La centralità di screening, monitoring ed enforcement in attenuazione delle asimmetrie informative, selezione avversa e moral hazard

Da una prima ampia osservazione, riprendendo alcune contingenze – ci si augura esaustivamente declinate in precedenza – proprie dei rapporti di prestito bancario e segnatamente delle relazioni soggiacenti tra istituti e beneficiari, sembra consono riproporne gli effetti in aderenza agli sviluppi che si va a presentare, esplicitando come le peculiarità proprie delle entità succitate riescano a ridurne – ovvero a risolverne – le discontinuità emergenti.

In primis, se è vero a livello generale che le asimmetrie informative²⁷¹ sono maggiormente riferibili alle istruttorie riguardanti le piccole e micro imprese (su quelle di maggiori dimensioni, per via della storia e/o delle tracciate formali meglio osservabili, si dispone evidentemente di più adeguate informazioni che riducono sensibilmente il rischio di controparte e facilitano i processi decisionali, l'accuratezza degli esiti dei medesimi e l'adeguatezza dei *pricing* applicati)²⁷², va altresì specificato che il radicamento della banca all'interno della comunità in cui si realizzano gli interventi erogativi determina sostanziali vantaggi per l'attenuazione e il superamento delle discontinuità conoscitive tra il finanziatore e il prenditore. Ciò grazie alle componenti proprie di cui si avvale un'organizzazione di credito orientata a sostenere un'ecologia precisa e spazialmente determinata: (a) *screening* della clientela effettiva e potenziale; (b) monitoraggio costante delle posizioni affidate; (c) *enforcement*, ovvero attuazione di strumenti di tutela dei propri impieghi non necessariamente convenzionali, pressori e specifici per la realtà di afferenza.

È fatto facilmente comprensibile – tuttavia – che un'implementazione idonea agli scopi delle matrici gestionali sopra riportate e, quindi, il conseguimento di importanti gradi di efficienza operativa, è funzione dell'appropriatezza qualitativa della propria *governance*²⁷³. I sostegni procedurali sono infatti a discrezionalità di applicazione di organi e presidi di governo aziendale della banca e la relativa adeguatezza dipende dalla connessa abilità allocativa: “i) *la tecnologia usata, la quale, oltre a stimolare l'innovazione dei prodotti finanziari, accresce anche l'autonomia dei canali distributivi rispetto a quelli produttivi e rende più liquide forme di debito tradizionalmente fondate sui rapporti personali*; ii) *la gamma dei servizi offerti, la cui varietà e ampiezza costituisce oggi un forte elemento di vantaggio competitivo*; iii) *il radicamento territoriale con il mercato di sbocco: secondo il modello di intermediazione bancaria di relationship banking, il radicamento territoriale permette alle banche di definire contratti impliciti esclusivi e duraturi con mutuatari locali, con ovvi vantaggi in termini di costo*”. (Zamagni 2011:10).

La piena integrazione dell'istituto di credito col luogo di riferimento – contemporaneamente geografico e operativo – eleva il significato delle interazioni finanziarie, “trasmutandole” da mere forme di erogazione di prestiti e raccolta di risparmi – con le criticità specifiche già descritte – a più stabilizzati progetti con prospettive di più lungo periodo, strutturati da forti relazioni conoscitive e comunicative a natura circolare ed interdipendente: occorre dunque traslare concettualmente “*da un rapporto di mero scambio di denaro ad uno di collaborazione di progetto: la banca*

²⁷¹ Ma anche la selezione avversa e il *moral hazard* (per maggiori dettagliature in materia si rimanda al paragrafo 3.1.1).

²⁷² Cfr. Mishkin, Eakins, Forestieri, 2007.

²⁷³ Cfr. Bodega, 2005.

quale partner di un progetto imprenditoriale ideato dall'imprenditore e finanziato, in tutto o in parte, dalla banca" (Petrulli, 2001:57).

6.3.1.2 Il *relationship banking*

Specializzandoci ulteriormente sul tema, possiamo partire dal distinguere due modelli procedurali contrapposti: il *transaction-based lending* e il *relationship lending*²⁷⁴. La differenza sostanziale concerne il grado di strutturalizzazione e formalizzazione informativa che intercorre tra le stesse. La prima tipologia è fondata su preventivi reperimenti ed elaborazioni di documentazione pubblicamente disponibile (*hard information*) e valutazioni integrative su informazioni altre (contabili, reddituali, andamentali, ecc.) – comunque orientate a mitigare la paventata opacità della controparte e ridurre, anche attraverso richiesta di garanzie collaterali, la rischiosità dell'operazione. Viceversa, i rapporti sottostanti le meccaniche proprie del *relationship banking* presuppongono una progettualità, programmazione e orientamenti di lunga durata, attrazioni interrelazionali tra banca ed impresa contraddistinti da ricchezza e qualità di contenuti comunicativi ed informazioni pregnanti di contenuti confidenziali o comunque aventi natura riservata e privata: essi necessitano evidentemente interpretazioni soggettive derivanti dalle continue interazioni proprie dell'articolazione e della complessità della relazione stessa (*soft information*) e delle pluralità di indicazioni pervenibili dalla comunità locale di appartenenza²⁷⁵.

Oltre ai rappresentati vantaggi – per l'istituto concedente – in termini di riduzione dei costi di selezione e controllo nonché di minori spese di ricerca, logistica e spostamento per l'impresa cliente, significazioni statistiche ed empiriche dimostrano ulteriori benefici – a ciò connessi – propri di questo secondo approccio:

- condizioni contrattuali migliori in termini di costo del finanziamento, quantità di credito accessibile e più ridotte garanzie necessarie²⁷⁶;
- capacità anticiclica di supporto alle imprese, sia in termini di mantenimento delle facilitazioni al crescere del fabbisogno temporaneo, sia in termini di protezione delle condizioni di prezzo del finanziamento²⁷⁷;
- flessibilità e rinegoziabilità del rapporto²⁷⁸;
- graduale progresso reputazionale dell'impresa cliente a livello di sistema economico-commerciale di riferimento.

²⁷⁴ Cfr. Stefanizzi, 2009.

²⁷⁵ Cfr. Cosma, 2004 e Stefanizzi, 2009.

²⁷⁶ Cfr. *ex multis* Scott, Dunkelberg, 1999.

²⁷⁷ Cfr. Machauer, Weber, 2000; Fernando, Chakraborty e Mallik, 2002; Ferri e Messori, 2000.

²⁷⁸ Cfr. Petersen, Rajan, 1995.

Tuttavia la strutturazione relazionale medesima, a causa dell'importante investimento informativo necessario – principalmente – all'attore concedente, espone quasi paradossalmente l'impresa finanziata a pericoli e controindicazioni, di cui vale la pena menzionare almeno le più importanti: (a) rischio di monopolio informativo (*hold-up*), ovvero una sorta di involontaria "cattura" del cliente da parte della banca, il quale viene appunto come "imprigionato" dalle forti leve conoscitive trasferite al possesso del singolo istituto e può arrivare a trovarsi all'improvviso sprovvisto di alternative implementabili davanti – ad esempio – a modificazioni onerose o vessatorie delle condizioni di accesso al credito; (b) *soft-budget constraint*, ossia quel processo (licenzioso) che porta al recupero di un'esposizione in essere attraverso l'impiego di ulteriori accompagnamenti in situazione di precarietà potenziale dell'impresa, sovente con il ricorso a nuove forme di garanzie reali o pubbliche che hanno indotto anche – in casi limite – esempi di concorso in bancarotte preferenziali.

Specificando oltre, nell'operare un collegamento tra il modello in parola e l'impalcatura sovraordinata delle complessive attività di *bank governance*, è anche opportuno circostanziare che, trattandosi di uno schema procedurale precipuamente adottato da strutture organizzative piccole ed elementari (prevalentemente Confidi e BCC), esistono di contro dei rischi di concentrazione informativa in capo a figure chiave (*loan officers*) della – corta – filiera deliberativa, quali il direttore di filiale o il responsabile dei crediti: la congenita brevità della struttura gerarchica di tali enti, infatti, prevede necessariamente un accentramento conoscitivo in capo ai citati soggetti, i comportamenti operativi dei quali potrebbero altresì pervertire in difformità anche severe rispetto alle procedure ottimali, scaturendo per esempio in concessioni di prestiti non occorrentemente supportate da considerazioni istruttorie oggettive²⁷⁹. Se infatti da un lato è necessario rafforzare le potenzialità di tali ruoli direzionali anche e soprattutto per favorire la contemporanea contrazione di taluni costi di agenzia, sono – comunque – da tenere in debita considerazione le minacce derivanti da siffatte attribuzioni informativo-decisionali oligarchiche, peraltro quantomeno parzialmente riducibili mediante un intensificata attività di monitoraggio parallelo dei centri deliberativi.

Nel tracciare una prima sintesi di quanto su esposto – ancorché ed evidentemente senza prescindere dagli aspetti sfavorevoli, intrinseci e spesso latenti, a cui si è doverosamente cercato di fare cenno – si ritiene comunque e con ragionevolezza di poter asserire che il modello di credito cooperativo – fortemente connaturato su orientamenti localistici ed in linea con gli schemi di *relationship banking* proposti – riesca a rappresentare un itinerario finanziario relazionale maggiormente in grado di tutelare la salubrità complessiva del rapporto banca-microimpresa ed enfatizzare evidentemente la vocazione

²⁷⁹ Cfr. Andreozzi, Angelini, Di Salvo e Ferri, 2004.

territoriale dei reciproci fini, in virtù della sua qualità di strumento appunto calibrato specificamente su entrambi i presupposti. In Italia – così come negli altri Paesi dove è andata a radicarsi significativamente – la forma di società cooperativa in ambiente bancario ha mostrato infatti un'importante azione benefica sulle comunità locali e sulle piccole e piccolissime imprese, riuscendo ad offrire una maggiore microcapillarità territoriale, sensibile dialettica umanistica prima che economica, snellezza procedurale e documentale (anche evidentemente per via degli stessi processi di *soft information*), finanche condizioni di accesso al credito migliori rispetto a quelle praticate correntemente dagli istituti convenzionali; *a latere* – non meno importante – è il manifestarsi di effetti di *peer monitoring* o controllo vicendevole tra i co-associati, oltre che automatici meccanismi di sanzioni sociali²⁸⁰.

Quanto appena sostenuto sembra importante nell'ipotesi di implementazione di un sistema di credito cooperativo italiano produttore di un prodotto microcredizio (evolubile in un più compiuto programma di microfinanza): ciò sembra particolarmente difendibile in considerazione della accentuata inclinazione delle BCC al sostegno delle esigenze finanziarie dei piccoli operatori economici ed alla parallela propensione verso settori merceologici a più basso assorbimento di capitali – quale artigianato e agricoltura – a cui consegue un ridotto valore unitario degli affidamenti e una maggiore presenza d'intervento in aree extraurbane o paraurbane²⁸¹.

6.3.2 BREVI RIMANDI EVOLUTIVI ED ESEMPI DI FINANZA COOPERATIVA ITALIANA: CASSE RURALI, MAG E BCC

La prima forma di cooperazione di credito di cui si ha storicità vede la propria diffusione in Germania dalla metà del diciannovesimo secolo in emulazione all'idea originaria di Friedrich Wilhelm Raiffeisen²⁸², dando altresì parallelo impulso alla genesi – immediatamente successiva – delle banche urbane²⁸³. Esse riunivano prevalentemente piccoli agricoltori, i quali, sotto un'egida evidentemente mutualistica, si associavano per la costituzione, utilizzo, rotazione e rigenerazione di fondi permanenti ed indivisibili, composti dagli accantonamenti derivanti dalla raccolta autogena di risparmi, dividendi

²⁸⁰ Cfr. Di Salvo, Lopez e Pezzotta, 2004.

²⁸¹ Cfr. Cipolloni, 1995.

²⁸² Già Borgomastro di Weyerbusch, un piccolo villaggio di montagna della regione del Westerwald – dove fonda, durante la crisi economica ed alimentare degli anni 1846-48, la *Commissione di assistenza per i poveri* attraverso un sistema di sovvenzionamento liberale da parte degli abitanti più agiati (introducendo, come copertura, il principio della responsabilità illimitata dei soci) –. Nel Dicembre 1849 crea appunto la “Società di mutuo soccorso di Flammersfeld per l'assistenza degli agricoltori sprovvisti di mezzi”. Grazie alla vasta reputazione di cui gode, l'ente ottiene numerosi depositi da parte dei cittadini più benestanti: si sviluppa così un sistema di depositi e prestiti a contadini e artigiani che rappresenta una sorta di prototipo delle Casse Rurali.

²⁸³ Cfr. Borghi e Cencini, 2010.

ed aggi derivanti dalle operazioni di finanziamento medesime: gli appartenenti prestavano il proprio lavoro a titolo gratuito, oltre a dichiarare la propria personale presa di responsabilità per le azioni compiute dall'istituto e le relative eventuali insolvenze. *“Anche queste associazioni di aiuto reciproco si trasformarono nel tempo e oggi rientrano nella categoria delle banche di credito cooperativo e si distinguono dalle banche di credito ordinario soltanto per il forte radicamento sul territorio e per la possibilità accordata ai clienti di diventare soci dell'istituzione con diritto di voto”* (Borghi e Cencini, 2010:62).

Negli anni successivi, il modello delle “Casse di Raiffesen” raggiunse il sistema italiano, integrandosi rapidamente e – peraltro – dapprima negli ambienti laici: nel 1883 in Veneto²⁸⁴, ad opera del giurista Leone Wollemborg nasceva infatti la prima Cassa Rurale, che, stimolando il risparmio presso i residenti tutti, lo impiegava unicamente in prestiti agli agricoltori, proponendosi ed assurgendo prontamente ad efficace strumento di sviluppo contadino e di contrasto all'usura. Gli ingredienti sostanziali che ne favorirono la maturazione e l'evoluzione sono prevalentemente intrinseci al modello, tuttavia suffragati ulteriormente dall'instabilità socio-politico del periodo che inevitabilmente stimolò ed accrebbe il senso di solidarietà e reciprocità sociale; in estremo riepilogo sembra opportuno citare²⁸⁵ (a) l'implementazione delle strutture proprie del mutualismo corporativo, (b) la concomitanza tra l'espletazione di incarichi di gestione e dirigenza dell'ente col beneficiare dei crediti, appunto erogati ai soggetti medesimi, (c) procedure d'istruttoria e conduzione del credito semplici, snelle e trasparenti; (d) elevata specializzazione in ristrette aree territoriali, tale da minimizzare i pericoli derivanti dall'emersione di asimmetrie informative e favorente spontanee dinamiche di “garanzie sociali”.

Una riuscita evoluzione – in epoca più recente e a matrice spiccatamente italiana²⁸⁶ – delle citate proto forme di finanza cooperativa, a cui pare opportuno accennare per le aderenze specifiche manifestate col tema del microcredito, è rappresentata dalle MAG – Mutue Auto Gestioni. In massima essenzialità va detto che esse, nell'ambito della propria piattaforma associativa, stimolano la raccolta di risparmio (che rappresenta parte della provvista operativa congiuntamente a sovvenzioni terze, invero perlopiù aventi origine privata) ed operano interventi erogativi di finanziamenti a breve/medio termine

²⁸⁴ Precisamente a Loreggia, in provincia di Padova.

²⁸⁵ Cfr. Vinci, 2008.

²⁸⁶ Le MAG si diffondono negli ultimi tre decenni del secolo scorso; il primo esempio ebbe i natali a Verona nel 1978 come risposta alla necessità di autogestione operaia alle aziende in crisi ovvero prossime all'imputazione a procedure concorsuali: poiché le banche tradizionali non manifestavano pareri favorevoli ad accompagnare finanziariamente tali progetti, sorse appunto l'idea di fondare una propria cooperativa di credito.

finalizzati precipuamente all'acquisto di beni strumentali e – in via residuale – all'affiancamento al capitale circolante d'esercizio. Le procedure di ammissione sono generalmente subordinate all'esito di un iter istruttorio perfezionato da una Commissione tecnica di valutazione, che è chiamata ad esprimersi in materia di qualità complessiva del progetto, di sostenibilità economica e sociale, nonché degli assetti prettamente relazionali e socio-geoeconomici; la deliberazione è poi formalizzata dal Consiglio di Amministrazione, formato da una rappresentanza eletta dell'assemblea sociale. Sono previste ed implementate procedure di accompagnamento, consulenza e monitoraggio, sovente mediante società *in house*, aventi tuttavia propria e separata identità giuridica; importanti anche i presidi formativi e di specifica educazione finanziaria implementati a beneficio dei soci. I risultati più rimarchevoli sono relativi all'attivazione di una maggiore consapevolezza circa il risparmio, anche attraverso strumenti di socializzazione della raccolta e all'intuizione di sistemi di attività parabancarie inedite atte a creare le premesse per modelli di sostegno finanziario a soggetti esclusi o comunque trascurati dai programmi convenzionali: *“le Mag permettono un passaggio epocale per ciò che concerne lo sguardo sul denaro: da una connotazione simbolica (emblema dello sfruttamento umano, della natura e contaminante proprio del sistema capitalistico) ad una pragmatica (strumento attraverso il quale realizzare uno scopo sociale più ampio)”* (Vinci, 2008:7).

L'ulteriore avanzamento del comparto ha infine annunciato l'attuale affermazione delle Banche di Credito Cooperativo e Popolari, sostanzialmente con equa distribuzione su tutto il territorio nazionale italiano: le determinazioni originarie fondamentali non sono andate disattese e la promozione dello sviluppo locale è rimasto obiettivo primario e *mission* di maggiore importanza. Oltre all'incentivazione ed al supporto delle esigenze di crescita produttiva di artigiani, operatori agricoli e piccoli commercianti, esse vanno a porsi quali dipartimenti di sostegno al miglioramento umanistico degli attori coinvolti ed alla progressione sociale in generale; ciò attraverso la dimostrata capacità d'innovazione finanziaria inalveata al servizio dei segmenti merceologici appunto reputati frammentati ed aleatori dal sistema tradizionale del credito, incentrata su nuove tecnologie di filtraggio (in maniera più adeguata rispetto ai prestatori di maggiori dimensioni) dei percettori di finanziamenti e di contenimento contestuale dei costi operativi. Come si è asserito in precedenza – e come riscontrabile in letteratura²⁸⁷ – le istruzioni metodologiche e gestionali di tali entità agevolano infatti efficacemente l'attenuazione delle problematiche legate ai rischi di *moral hazard* e selezione avversa particolarmente riscontrabili nelle relazioni con controparti piccole; inoltre esse hanno saputo dimostrare spiccate capacità di attrazione di fondi e progressiva vocazione ad internalità economiche positive.

²⁸⁷ Cfr. Galassi e Cohen, 1996

6.3.3 UN'IPOTESI DI ISTITUZIONE DI MICROCREDITO COOPERATIVO

Di seguito si andrà ad esaminare quanto effettivamente gli elementi di successo e di eccellenza delle Banche di Credito Cooperativo possano essere consonanti con le esigenze di inclusione finanziaria, di sostegno (anche) alle prossimità territoriali e, complessivamente, all'applicazione sistematica di strumenti di contrasto alle povertà di emanazione – appunto – microcreditizia: *“quanto detto sulle pratiche di finanza informale mostra come la microfinanza e il microcredito non possano prescindere da queste forme socialmente molto ancorate nelle comunità più povere e come i progetti di sviluppo economico destinati a queste comunità debbano far capo ad organizzazioni di microfinanza capaci di svolgere le funzioni bancarie di intermediazione finanziaria”* (Borghi, Cencini: 2008:4).

Il mercato creditizio informale si erge evidentemente sulle inadeguatezze del sistema bancario tradizionale, proponendo l'immunizzazione istruttoria dalle criticità tipiche della – viepiù osservabile – astrazione e spersonalizzazione dei rapporti tra istituto e clientela attraverso un'opportuna tramatura di relazioni caratteristiche ed umanistiche con i propri candidati prenditori: le procedure propedeutiche all'affidamento sono infatti inscindibilmente legate ad una rete predeterminata, costantemente alimentata ed autopoietica di interrelazioni ed interdipendenze sociali e strettamente connesse con uno specifico ambiente di riferimento, al di fuori della quale la dispersione e l'approssimazione informativa determina una decisa e severa dilatazione dei costi di transazione (motivo quest'ultimo di disincentivo delle strutture convenzionali all'attenzione verso soggetti non soddisfacentemente consistenti sul piano economico e patrimoniale, e pertanto ascrivibili in automatico come *non performing* a causa dell'inevitabile squilibrio tra costi amministrativi di processazione e rendimenti attesi).

Se è pratica inderogabile – da parte di una banca commerciale – una valutazione di massimalità di finanziamento concedibile in linea col valore presente delle attività nette imputate a protezione del credito stesso e i cui aggi siano adeguati a compensare i costi di struttura, gli accantonamenti sulla probabilità d'insolvenza immediata e di perdita attesa nel breve (in percentuale relativa su portafoglio) e producano altresì un guadagno finanziario superiore alla redditività propria d'investimenti in mercati privi di rischio, le peculiarità organizzative ed istituzionali del modello cooperativo – che si differenzia sostanzialmente dalle forme altre d'impresa per la forte prerogativa sociale e partecipativa degli appartenenti – hanno lentamente conquistato le piazze locali, superando i limiti innanzi evidenziati, mediante un articolato approntamento procedurale interno²⁸⁸ basato su (a) rigorosi criteri di selezione dei soci ed associativi in generale, (b)

²⁸⁸ Cfr. Stefanizzi, 2009.

puntuali definizioni dei diritti di proprietà all'interno della stessa cooperativa²⁸⁹, (c) costanti monitoraggi e tutele degli equilibri finanziari degli aderenti e, conseguentemente, della cooperativa di credito nell'intero. Inoltre, i contenuti spazi geografici d'azione proteggono da un'eccessiva mutabilità delle condizioni locali e facilitano un'elevata conoscenza e senso di reciprocità tra i consociati²⁹⁰: questi ultimi arricchiscono altresì – sistemicamente – le risorse materiali della cooperativa con elementi intangibili ed irriproducibili di natura informativa, conoscitiva ed esperienziale che rappresentano un valore aggiunto ad alta capacità di generazione di economie di scala e tipizzazione (e mitigazione) dei rischi.

Verosimilmente l'istituzione di microcredito cooperativo in ipotesi avrebbe una strutturazione sociale formata da soggetti evidentemente affetti da ampi disagi socioeconomici e conseguentemente esclusi dai circuiti bancari tradizionali, che andrebbero appunto ad afferire al sistema nell'auspicio di affrancarsi dall'indigenza e sviluppare il proprio territorio: i conferimenti iniziali – che come si è detto rappresentano parte della raccolta a disposizione della cooperativa – sarebbero dunque prossime allo zero e la stimolazione dei depositi potrebbe essere attivata solo successivamente (come evincibile anche dal modello della più volte menzionata Grameen Bank) all'implementazione del programma d'impresa.

Eppure, come accade per esempio in altra specie di cooperazione finanziaria – non tuttavia dissimile né nella concezione basale di mutualità tra imprese che si confrontano con il problema dell'accesso al credito, né nella vocazione territoriale d'intervento –, ovvero i Consorzi di garanzia collettiva fidi²⁹¹, esistono delle forti attrazioni di forme d'integrazione alla provvista di origine pubblica (prevalentemente camerale o regionale), intrinseche all'attività stessa e agli obiettivi caratteristici della medesima, nel divenire appunto delle coniugazioni tra l'inclusione finanziaria e la realizzazione di imprese redditizie ed in grado di orientarsi al risparmio. È dunque manifesto che al tempo "t0" sarà necessario un importante accompagnamento in tal senso – che si reputa coerente con quanto sostenuto a proposito della necessità della giusta applicazione dei patrocini costituzionali sull'accesso al credito – tuttavia si reputa plausibile il graduale volgimento ad un progressivo e quantomeno parziale affrancamento.

²⁸⁹ Ciò allo scopo di attenuare i pericoli di *free-riding* insiti nel processo cooperativo, dove gli *input* sono di proprietà privata e gli *output* sono sotto forma di fondo comune (cfr Galassi, Cohen, 1996).

²⁹⁰ Essi sono – all'interno della cooperativa – un veicolo di provvista nonché i destinatari unici degli impieghi: al tempo stesso rivestono la qualità di creditore, debitore e socio in seno alla medesima organizzazione.

²⁹¹ I confidi nascono in Italia a metà degli anni '50 del secolo scorso come espressione delle associazioni di categoria nei comparti dell'industria, del commercio, dell'artigianato e dell'agricoltura, basandosi su principi di mutualità e solidarietà per facilitare reciprocamente l'accesso al credito alle piccole imprese.

Oltretutto si ritiene altresì che in un tale progetto possa risiedere l'opportunità di contrarre – ulteriormente rispetto a quanto già accennato sopra – i costi amministrativi (annoso problema e prima causa dell'insostenibilità operativa del microcredito) riveniente dalla graduale sostituibilità della forza lavoro del primo periodo (volontari o collaboratori *pro tempore*) con gli stessi imprenditori/soci una volta fattisi detentori delle specifiche *capabilities* attraverso l'esperienza nella cooperativa ed ivi impiegati – in virtù della propria appartenenza e senza specifica remunerazione – per contribuire all'incubazione e al monitoraggio delle iniziative altre, evidentemente e comunque sotto la necessaria supervisione di pochi esperti.

Nella necessità di esplicitare opportunamente tale asserzione, si vanno a disaminare le specifiche che stanno a fondamento dei processi decisionali sottostanti la candidatura alla qualità di socio di una cooperativa avente le caratteristiche e le velleità in premessa: esse possono riassumersi in due aspetti principali:

- 1) accesso al credito, con tuttavia l'applicazione di oneri finanziari inferiori rispetto agli interessi medi previsti nel mercato informale: ciò a compensazione del sacrificio sopportando in termini di dazione di *input* – prevalentemente in termini di offerta di manodopera – con compensi sottodimensionati ovvero a titolo gratuito²⁹²;
- 2) parallela remunerazione dei risparmi depositati a livelli almeno in linea col saggio d'inflazione.

La logica dell'impianto ammette dunque il gradimento all'adesione se il costo opportunità del tempo impiegato, ma non retribuito – la cui sommatoria ennesima genera evidentemente ricadute sistemiche su ciascun *i*-esimo – abbia in controprestazione il beneficio dell'inclusione finanziaria a tassi d'interesse moderati²⁹³; condizioni più favorevoli si traducono altresì nell'attivazione virtuosa di maggiori investimenti – con aggi complessivi incrementali per la cooperativa – ed una auspicata crescita tendenziale dei risparmi (produttività dei capitali).

Da un punto di vista propriamente relazionale – ancora – una siffatta strutturazione, in grado di attrarre una moltitudine significativa di associati, gode viepiù di una contemporanea e più che proporzionale riduzione dei costi di *screening* e *monitoring*

²⁹² Ciò è proprietà generale dell'ottica cooperativa: se infatti nel mercato capitalista, indicando con “*w*” la remunerazione monetaria e con “*s*” il salario di riserva di un generico operatore $\rightarrow w > s$, in ambiente mutualistico è necessario ponderare tra i termini della disequazione anche l'aggio intangibile da vocazione relazionale e solidale “*v*” $\rightarrow w+v > s$ (cfr. Zamagni, 2008).

²⁹³ Cfr. Stefanizzi, 2009.

(in quanto evidentemente effettuate dagli stessi soci), oltre ad una riduzione dei rischi di affidamento a seguito di una immaginabile maggiore diversificazione di portafoglio.

Riconsiderando l'equazione che studia il tasso d'interesse di *break-even* applicabile da un'istituzione microfinanziaria che voglia perseguire l'autosostenibilità²⁹⁴:

$$R = (AE + LL + CF + K - II) / (1 - LL)$$

di cui si riportano appresso – per comodità di lettura – le leggende:

- ° AE = costi e spese amministrative
- ° LL = accantonamento al fondo rischi su crediti
- ° CF = costo di finanziamento
- ° K = remunerazione per il capitale di rischio
- ° II = ricavi derivanti in % da impieghi diversi dal portafoglio prestiti

→ tutti espressi in % del valore medio del portafoglio prestiti (1-LL),

si procedere di seguito col proporre un'innovata soluzione sulla base delle considerazioni fin qui espresse a difesa del modello di microcredito cooperativo e dei relativi vantaggi presupposti.

Il parametro AE – si è detto – è la voce di spesa a maggiore incidenza relativa, oltre che primo concorrente alle difficoltà di ottimizzazione economica delle MFI e conseguente forte dipendenza delle stesse da continue sovvenzioni terze e di generalizzato riferimento – all'interno del comparto in parola – ad elevati tassi d'interesse sui prestiti erogati. Estraendo la connessa proprietà di equivalenza – senza troppa approssimazione – con:

$$wLi + wLr + j$$

in cui i primi due addendi sono significabili quali costi di salario per l'attività istruttoria e amministrativa e “j” una generica variabile di accomodamento dispersionale, si può arrivare a postulare – seppur con qualche forzatura di generalizzazione – che, laddove appunto le mansioni impiegate vengano adempiute dai soci medesimi e dunque sia “wLi” che “wLr” siano valorizzabili prossimi allo zero, essa tenda a “j”, ossia confinata a valori trascurabili.

²⁹⁴ Come già elaborata nel paragrafo 3.3.4 in tema di autosufficienza finanziaria e tassi di interesse delle MFI.

Inoltre, nell'ambiente cooperativo in questione, LL e CF verrebbero mitigati dalle prerogative flessorie delle probabilità d'insolvenza, derivate – come detto – dai menzionati automatismi di frammentazione degli impieghi e dai presidi congeniti di conoscenza, programmazione e controllo delle attività implementate; analogamente K – almeno nella porzione che pertiene la provenienza della raccolta dagli associati – si attende proceda contratto rispetto alle medie calcolabili sul settore nel suo complesso.

In conclusione, arrivando ad operare una consistente riduzione delle variabili al numeratore, il prototipo presentato sembra ragionevolmente in grado di produrre un sensibile contenimento dei costi caratteristici e una riduzione conseguente del tasso d'interesse applicato pur in regime di piena autosufficienza finanziaria; se in appaiamento a ciò, altresì, si attiva la già spiegata modulazione dello stesso (ferma la media) per l'accoglimento di posizioni avvertite a più plausibile deteriorabilità – anche in forza della spiegata capacità del sistema di abbassare gli importi efficientanti – sembra si riesca a delineare un programma idoneo a coniugare sostenibilità e profondità d'intervento, capacità relazionale e di sviluppo locale ed eticità ed equità finanziaria, peraltro fortemente orientato a ridimensionare – se non già ad eliminare – il ruolo essenziale delle garanzie accessorie o collateralità esterne in generale.

6.4 IL SOCIAL BUSINESS

Nel progetto di costruire la presente sezione proponendo le forme veicolari ritenute (dallo scrivente) maggiormente promettenti per gli sviluppi di una nuova concezione microcreditizia e microfinanziaria italiana, è altresì d'uopo volgere lo sguardo al fenomeno dell'impresa sociale, invero non nuovo, ma recentemente rinnovato nelle specifiche finalità d'intervento ivi attribuibili²⁹⁵.

Esso fa la sua comparsa in Italia verso la fine del 1980, quale tentativo di fornire una definizione più calibrata di tutte quelle iniziative private che, sebbene perlopiù gestite da operatori volontari, differivano già da subito e sensibilmente dalle tradizionali

²⁹⁵ Si pensi anche – e precipuamente, tenuto conto degli scopi scientifici a cui ci si è proposti di contribuire – al crescente interessamento sul tema da parte del prof. Yunus, che appunto, percependo la maturazione e il giungere a definizione di una prima epoca di microcredito, ha viepiù approfondito e voluto includere nei suoi lavori di ricerca segnatamente nel secondo lustro del ventunesimo secolo: *“quasi tutti i problemi sociali ed economici del mondo verranno trattati attraverso il business sociale. La sfida è quella di innovare i modelli di business e di applicarli con efficacia dei costi ed efficienza alla produzione dei risultati sociali desiderati, l'assistenza sanitaria dei poveri può essere un business sociale, così come i servizi finanziari per i poveri, la tecnologia dell'informazione, l'educazione e la formazione dei poveri, il marketing, le energie rinnovabili — che costituiscono tutte idee entusiasmanti per il business sociale”* (Yunus: 2009:3).

organizzazioni *not for profit* – ovvero, come noto, senza scopo di lucro alcuno – in quanto, mentre queste ultime si propongono specificamente di promuovere o tutelare varie forme di diritti, le imprese sociali volgono sostanzialmente alla produzione – stabile e strutturata – ed allo scambio di beni e servizi, benché aventi utilità sociale ed essendo originati da interessi generali e principi umanistici universali.

Per non apparire tautologico o finanche ridondante con quanto sopra, va fin d’ora chiarito che – in quegli anni – l’ordinamento italiano difettava evidentemente di un’espressione giuridica *ad hoc*, coerente con gli obiettivi di siffatte innovazioni imprenditoriali e capace di recepirne tassonomicamente gli assetti proprietari; la prima soluzione fu dunque quella di “dotarle astrattamente” di forma cooperativa avente generica finalità sociale, poi evolutasi – con la legge n. 381 del 1991 – in Cooperativa Sociale: in Italia l’impresa sociale ha perciò manifestato – tendenza che segue tutt’oggi in seno alle nuove formazioni – prevalentemente l’adesione alle configurazioni cooperative²⁹⁶. Tuttavia, gli approfondimenti normativi che si sono susseguiti nel quarto di secolo intercorrente tra oggi e i citati albori, hanno previsto specificamente che possono essere titolate ‘imprese sociali’ “*le organizzazioni private, ivi comprese gli enti di cui al libro V del codice civile, che esercitano in via stabile e principale un’attività economica organizzata al fine della produzione e dello scambio di beni o servizi di utilità sociale, diretta a realizzare finalità di interesse generale*” (D.Lgs. 155/2006, art.1); hanno dunque facoltà di essere annoverate sotto suddetta qualifica – sempre che naturalmente l’oggetto sociale sia orientato su quanto sopraccennato e su cui, comunque, ci si intratterrà più dettagliatamente appresso – qualunque tipologia di società, siano esse di persone o di capitali, le cooperative, i consorzi nonché, dunque, le associazioni (riconosciute e non riconosciute), le fondazioni e i comitati. Inoltre, nell’ultimo decennio del secolo scorso il concetto di *social business* ha avuto sempre maggiore diffusione nel contesto socio-economico europeo (ma anche su scala mondiale) con il preciso intento di dare una definizione a quelle imprese latrici di servizi per la collettività e fautrici di collocamento di individui disagiati o marginalizzati che differisse dalla classica forma cooperativa e che avesse altresì un’ampiezza cosmopolita, prescindendo dai peculiari caratteri socioculturali e legislativi delle singole nazioni e capace di regolamentare efficacemente questi soggetti, favorendone nel contempo la creazione, lo sviluppo e l’operatività.

Data la natura propria delle imprese sociali, il loro specifico ed unico ruolo nel telaio economico generale, il loro essere più intimo collocabile a metà tra il capitalismo e il socialismo – che tuttavia disattende taluni dei fondamentali strutturali di entrambi –, nonché la congenita vocazione all’assestamento in quel “vuoto di *welfare*” – non ancora

²⁹⁶ Cfr. Borzaga, 2009.

completamente progredito e atto ad assorbire e superare sia i principi del *welfare capitalism* tipico del paternalismo industriale fordista degli anni a cavallo del 1920²⁹⁷, che del più noto *welfare state* di matrice keynesiana²⁹⁸ –, nel declinare l’argomento in parola, si vedrà anzi che una scatola giuridica meramente societaria sembra appunto maggiormente in linea con una proposizione funzionale più ampia e più idonea ad effondere quegli stessi principi di sussidiarietà circolare, non già – però – avulsa dalle giuste dinamiche di mercato.

Le imprese sociali andrebbero così a completare quel percorso di propria costituzione quale terza macrosfera all’interno del sistema socioeconomico: accanto allo Stato ed alle imprese – in una geometria triangolare equilatera – esse determinerebbero un ulteriore vertice del modello, ossia il Terzo Settore (di cui si è detto in precedenza) ovvero – usando una formula semantica frasale libera da connotazioni ordinali – la Società Civile Organizzata. È l’intera società a divenire così – compiutamente – generatrice e dispensatrice del *welfare*²⁹⁹; il ritardo di una rifinita implementazione in tal senso, tuttavia, sta lasciando spazi di manovra per l’attivazione di soluzioni altre, perverse rispetto alle logiche sopra esposte ed in qualche modo – si ritiene – antistoriche: si allude alla nascita delle *welfare companies*, vale a dire vere e proprie imprese capitaliste – e come tali evidentemente orientate alla massimizzazione dei profitti – che avvertono i bisogni dei territori circa le infrastrutture di *welfare* non adeguatamente soddisfatti dallo Stato e non ancora appropriatamente offerti dal sistema delle imprese sociali, e se ne prendono carico producendone un succedaneo commerciale – con tanto di metodi di *packaging*³⁰⁰ – ed impiantando un processo di promozione e vendita vero e proprio.

6.4.1 AMBITI OPERATIVI E BASI DEFINITORIE DELL’IMPRESA SOCIALE

Una definizione accurata di impresa sociale deve necessariamente trasportare l’essenziale considerazione che essa è a tutti gli effetti intercalata nel mercato, e la propria operatività e gestione viene evidentemente ad essere ricondotta alle relative logiche: tuttavia, differentemente dall’imprenditore capitalista – che esercita l’attività economica con l’unico scopo di massimizzare i guadagni –, i soggetti che implementano un *business* sociale carpiscono – nel farlo – una multidimensionalità umanistico-economica che si dipana in un arco di scopi riconducibili precipuamente al benessere del territorio e della comunità³⁰¹.

²⁹⁷ Cfr. Esping-Andersen, 1990.

²⁹⁸ Cfr. Eltis e Sinclair, 1988; e Barr, 2004.

²⁹⁹ Cosiddetto – appunto – *welfare society*.

³⁰⁰ Si pensi infatti ai “*voucher* sociali”.

³⁰¹ Cfr. Yunus, 2009.

Ciò assunto, la profilatura della descrizione deve dunque tener conto dei due aspetti: quello economico-imprenditoriale e quello sociale. Si tratta dunque di contemplare, all'interno della medesima entità, l'assetto binomiale di (a) organizzazione produttiva, continuativa e professionale³⁰², autonoma e dotata di un impianto strutturato³⁰³ e capace di accogliere i rischi specifici d'impresa, e (b) obiettivi di supporto e di dispensazione di benefici alla collettività attraverso azioni promosse, non già dal singolo, ma da gruppi di cittadini, governate da portatori d'interesse diversi dagli stessi proprietari del capitale ed atte a garantire un'ampia e coinvolgente partecipazione decisionale allargata (nella logica della responsabilità sociale d'impresa, a cui si è dedicato apposito spazio nei capitoli precedenti). Inoltre non è prevista la distribuzione degli utili, se non in piccole proporzioni: questi vengono epilogati in fondi indivisibili tra i consoci e veicolati quali fonti per nuovi investimenti e processi aziendali³⁰⁴.

In estrema sintesi, si tratta di iniziative che possiedono tutte le caratteristiche e i presupposti convenzionali e commerciali, estranee *ab imis fundamentis* dalle dinamiche tipiche delle *nonprofit organizations* perché aventi – sebbene nei citati orientamenti di equo profitto e pieno reinvestimento ciclico dello stesso – indirizzo procedurale di rispetto dell'autosufficienza finanziaria e giusta remunerazione dei fattori produttivi: *“il business sociale sarà un nuovo tipo di business introdotto nel mercato con l'obiettivo di fare la differenza nel mondo. Gli investitori nel business sociale recupereranno il denaro investito, ma non avranno alcun dividendo dall'impresa. Il profitto verrà reinvestito nell'impresa per ampliarsi e migliorare la qualità del suo prodotto o servizio. Un'impresa sociale sarà costituita da una impresa non-loss e senza dividendi”* (Yunus, 2009:3).

Esse inoltre posseggono un'identità propria e perfetta, del tutto indipendente ed autonoma rispetto alle amministrazioni locali afferenti agli stessi spazi economici di appartenenza, ancorché spesso l'operatività sia convergente con quest'ultime nelle tipologie e specificità dei prodotti e servizi offerti: gli oggetti più spesso sviluppati dalle imprese sociali, infatti, concernono attività per la distribuzione di servizi ed infrastrutture relativi ai beni *“commons”*, ovvero nella fornitura di *“merit goods”*; ciò in parallelo, o – più spesso – integrativamente, a quanto svolto in proposito dagli enti pubblici sul territorio.

³⁰² Art. 2082 del codice civile.

³⁰³ Ci si riferisce ad un'articolazione complessa di risorse umane (non di soli volontari, ma principalmente di subordinati retribuiti), finanziarie (non già di matrice esogena filantropica) ed economiche (autopoietiche).

³⁰⁴ Cfr. Borzaga, 2009.

Il *common* è una risorsa non riproducibile, offerta dalla natura sotto forma di materia o energia (aria, acqua, paesaggio; vena carbonifera o falda petrolifera) oppure creazione complessa e socio-evolutiva dell'umanità (il linguaggio, una certa tecnologia, l'informatica, i beni culturali): differentemente dagli *input* a produzione e trasformazione processabile e seriale, si tratta evidentemente di patrimoni scarsi ed universali, percorsi antropici ad alta intensità di contribuzione individuale ed equipaggiamenti ecologici ed ecosistemici compositi e non replicabili. Ed è proprio tale rigorosa peculiarità che attribuisce ai *commons* l'intuizione etico-filosofica della loro assoluta comunione d'uso e godimento gratuito e condiviso; eppure la diffusione capillare e globale degli stessi prevede necessariamente l'esistenza e l'efficienza di dispositivi infrastrutturali, atti ad un utilizzo reiterato da parte di ciascun individuo appartenente al luogo geo-umano di riferimento, tuttavia scevro da tentativi di sottraibilità, oligocentrismi e punti distonici di accumulo.

Se i beni pubblici economici soffrono sovente di un'offerta in quantità insufficiente e razionata mediante decisioni spesso arbitrarie, paternalistiche e anche talvolta discriminatorie da parte dello Stato, e le produzioni delle intraprese private convenzionali, d'altra parte, vengono regolate nella loro diffusione commerciale attraverso sistemi di prezzi manifestamente latori di disuguaglianze e restrizioni di accesso, i *merit goods*, realizzabili indifferentemente da imprese pubbliche e private, vanno a collocarsi – piuttosto – come quei beni socialmente necessari tuttavia aventi una configurazione intrinseca – caratterizzata da una domanda in media scarsamente solvibile bensì compensata da forti ed imprescindibili externalità socioeconomiche positive – che ne determina necessariamente ingresso collettivo alla fruizione³⁰⁵. Icastici esempi possono trovarsi nella previdenza assicurativa obbligatoria, assistenza sanitaria, istruzione di base; anche l'ammissione “di diritto” al (micro)credito – secondo le specifiche trattate nelle differenti sezioni del presente lavoro (socio-antropologiche, etiche, giuridiche e macroeconomiche) è ritenuta appieno conforme a tale definizione.

Ebbene, la proposizione di fondo che muove l'operatività delle imprese sociali è l'assicurare l'adeguata diffusione – omogenea – e dei servizi a presidio dell'approvvigionabilità collettiva dei *commons*, e dei *merit goods* di cui contribuiscono alla filiera industriale. Ciò evidentemente perorando il perseguimento di un giusto profitto, non avente altresì finalità privatistiche, ma – come detto – di re-immissione del medesimo nei processi produttivi (collocamento dei redditi sul territorio di appartenenza): questa – si ribadisce – è la differenza sostanziale che intercorre con le imprese di stampo marcatamente “di mercato” ed è proprio per questo motivo che “*l'impresa sociale è non-capitalistica, anche qualora genera profitti*” (Bellanca:

³⁰⁵ Cfr. Bellanca, 2011.

2011:12); tuttavia, come si è detto in precedenza, neppure una collocazione nettamente *non-for-profit* delle stesse è auspicabile, perché – data la tipologia dei beni e servizi offerti – si potrebbero verosimilmente manifestarsi processi discontinui portatori o accentuatori di asimmetrie informative, inerzia organizzativa e graduale de-responsabilizzazione del *management*, attrazione di forza lavoro (prevalentemente, se non esclusivamente, formata da prestatori d’opera volontari) scarsamente qualificata e prevalente idealistica³⁰⁶.

L’impresa sociale, non essendo sottoposta da stringenti manovre di controllo da parte di investitori e speculatori privati, persegue rigidamente i soli protocolli di sostenibilità e di collegato recupero di tutti i costi sostenuti; i guadagni che venissero a manifestarsi vengono inderogabilmente convertiti in riserve indivisibili ed essere trasformati – attraverso il loro investimento – in ulteriore capitale fisso, ovvero, nel caso di iniziative di microcredito o – in generale – di microfinanza, accantonati nei fondi a contropartita di nuove attività finanziarie o di generica acquisizione di nuovi rischi ed impieghi.

Ciò ci permette di meglio puntualizzare anche che esiste – per quanto sopra – un confine metodologico e procedurale ancor prima che definitorio tra “attività sociali” e le “finalità sociali”³⁰⁷. Le prime non prevedono infatti necessariamente l’impalcatura giuridica dell’impresa sociale per essere veicolate ed ottemperate, come succede ad esempio nei più volte richiamati programmi di responsabilità sociale d’impresa, dove vengono appunto esercitate in affiancamento ai più consueti scopi tradizionali commerciali. È infatti l’ambito locale, con orientamento specifico e specialistico sulle impalcature dei *commons* e sulla fornitura dei *merit goods*, che determina un corretto e manifesto conseguimento delle finalità sociali e che contraddistingue l’impresa sociale da intraprese che a vario titolo svolgono parallele azioni contrassegnate da eticità, compartecipazione e solidarietà.

Inoltre è sui presupposti operativi argomentati che viene declinata una precisa strutturazione della *corporate governance* meglio confacente alle imprese sociali, sempre più frequentemente caratterizzata da tentativi di superamento del più “classico” modello di governo e controllo (Consiglio di Amministrazione e Collegio Sindacale), ad esempio attraverso sistemi dualistici più snelli in cui le funzioni richiamate vengano assegnate rispettivamente ai Consigli di Gestione e di Sorveglianza e le cui mansioni siano ripartite in maniera maggiormente complementare³⁰⁸: ciò anche in considerazione del fatto che tali tipologie d’impresa tendono sempre maggiormente a dotarsi di ragioni

³⁰⁶ Cfr. Hansmann, 1980 e Meyer, 1989.

³⁰⁷ Cfr. Bellanca, 2011.

³⁰⁸ Ad esempio è quest’ultimo che – oltre ad esercitare le azioni di responsabilità sui consiglieri di Gestione – è chiamato a formulare l’approvazione dei bilanci.

sociali differenti dalla forma cooperativa – grazie alle più attuali possibilità offerte dalla normativa italiana³⁰⁹ –, affacciandosi viepiù a tipologie a più alta intensità di capitale, quali S.p.A. o S.r.l.³¹⁰

Cercando di sintetizzare quanto finora sviluppato – onde addivenire ad una definizione sistematica di impresa sociale – occorre dunque mettere a sistema gli elementi principali emersi e declinati in precedenza. Prescindendo da forme giuridiche specifiche – ancorché, come si è detto, con crescente inclinazione a costituzioni in forme societarie di capitale – ed in qualche modo svincolate dagli ordinamenti nazionali, esse si presentano come soggetti privati, indipendenti rispetto alle amministrazioni pubbliche ed esercitanti un'attività economica, secondo le specifiche dinamiche imprenditoriali, finalizzata alla produzione di *merit goods* e/o alla fornitura di servizi di *commons*, reimpiegando nei processi d'impresa tutti o quasi i profitti realizzati. *“L'impresa sociale si distingue così dalle altre forme di impresa. E' innanzitutto diversa dalle tradizionali imprese di capitale perché caratterizzata da obiettivi, forme proprietarie, vincoli e modalità di governance e di gestione che escludono la ricerca e soprattutto la massimizzazione dei vantaggi (monetari e non) dei proprietari. E' diversa sia dall'impresa pubblica perché fondata e gestita da soggetti privati che dalle varie istituzioni pubbliche di erogazione di beni e servizi perché è a tutti gli effetti un'impresa. Infine, essa è diversa dalla forma cooperativa così come concepita da molti ordinamenti, tra cui quello italiano, cioè come impresa di proprietà di soggetti diversi dai portatori di capitale di rischio ma finalizzata ad apportare benefici diretti ai soli proprietari. Essa è tuttavia per molti aspetti (proprietà, governo democratico, ecc.) più vicina all'impresa cooperativa che all'impresa convenzionale perché recupera per molti aspetti lo spirito originario del movimento cooperativo. Ciò spiega la scelta di molte imprese sociali di adottare, adattandola, la forma cooperativa”* (Borzaga, 2009:2-3).

Da un lato – occorre ribadire – tali modelli d'impresa offrono quindi un valico attivo nell'attuale rigido sistema dicotomico Stato-Mercato; dall'altro – invero – sviluppano nuovi ruoli ed interdipendenze con gli attori tradizionali. È infatti attraverso siffatti progetti che vengono spesso a generarsi efficaci accordi di “rete” e di “filiera”, dove innovazioni relazionali e dialettiche economico-umanistiche danno impulso alla condivisione degli scopi sociali, prossimi e locali tra le entità citate, con assunzioni di obbiettivi unitari o mediani secondo connaturalità specifica di ognuno, in ottica evidentemente sistemica e territoriale: *“ess[i] rappresenta[no] una sorta di condizione necessaria (pur non sufficiente) per consentire al mercato di svolgere appieno il suo ruolo di regolatore dell'economia”* (Zamagni: 2005:8). Le imprese sociali si collocano

³⁰⁹ Vedi Legge 118/05 e D.lgs. 155/06.

³¹⁰ Cfr. Bellanca, 2011.

laddove le logiche capitaliste determinano esclusioni e i processi produttivi e (ri)distributivi dell'iniziativa pubblica non riescono ad adeguarsi alla crescita di domanda e al manifestarsi di nuovi bisogni della comunità: ciò tuttavia non sostituendosi necessariamente a questi, ma integrandosi e, spesso, creando le condizioni stesse che diano propulsione per la nascita degli impianti aggregativi citati.

Gli imprenditori del *social business* sono mossi precipuamente da motivazioni intrinseche, incentrando il proprio operare su principi di reciprocità, fiducia, equità e mutualità³¹¹ e superando la visione razional-contrattualistica e le passioni più espressamente acquisitive, possesiviste e narcisiste³¹². Questo tentativo evoluzionistico, però – per non indugiare nella vacuità e sterilità del mero cappello nominale – richiede un investimento collegiale altrettanto oneroso, che seppur dipartendo intrinsecamente dalla singola impresa³¹³, proceda coinvolgendo il contesto sociale di appartenenza e la pletora di operatori economici ivi afferenti: è il tema degli interventi allo sviluppo locale e sostenibile in generale, dell'adeguatezza infrastrutturale e della “socializzazione” di costi e aggi ad efficace capillarità di riparto. In tale ambiente operativo, un'imperfetta complementarità tra intraprese, *stakeholders*, Stato ed enti periferici porta inesorabilmente alla transitorietà e lacunosità del progetto, al fallimento del più ampio programma territoriale, fino alla caducità dell'intero sistema di riferimento.

6.4.1.1 La riforma del TUB: il nuovo articolo 111 in materia di microcredito

Interessante, ed imprescindibile ai fini della completezza della presente sezione, è altresì dedicare quantomeno un cenno di menzione alle novità introdotte nel *corpus* normativo italiano – in materia di microcredito – con il D.lgs. 141 del 2010 e segnatamente attraverso l'art.111 del medesimo; il decreto legislativo appena richiamato infatti – costituente il rinnovamento del Testo Unico delle Leggi Bancarie (TUB) –, nel recepire la Direttiva europea 200/48/CE, annuncia già nei principi (articolo 7) l'intendimento ad immettere per la prima volta nell'ordinamento italiano una relativa e congrua disciplina legislativa.

La scelta di operare tale disamina argomentando in tema di *social business* non è invero casuale: l'impalcatura della disposizione – infatti – prevede, come meglio si offrirà esplicazione appresso, un criterio civilistico propriamente imprenditoriale commerciale per il comparto erogatorio dei microfinanziamenti: eppur tuttavia, difendendo ancora una volta la necessità di un approccio umanistico e relazionale alla disciplina, e paventando – non ingiustificatamente – i pericoli legati ad una gestione della stessa in seno alle banche

³¹¹ Cfr. Zamagni, 2005.

³¹² Cfr. Pulcini, 2003.

³¹³ Sulla quale potrebbe essere computato ed attribuito – in riferimento alla stessa base – uno specifico grado di *rating* sociale.

convenzionali³¹⁴ ovvero da parte di altre società di intermediazione finanziaria³¹⁵, si ritiene auspicabile il rimando alle imprese sociali quali entità – per tutto quanto sopradDETTO – massimamente idonee tecnicamente, giuridicamente e per gli stessi principi fondamentali ad esse riferibili, a farsi carico dell’implementazione dello strumento in maniera del tutto consona alle poliedriche aspettative che lo stesso rappresenta. Appare infatti congenita, all’interno dei gangli dell’impresa sociale, la capacità di apprendimento della microfinanza nei suoi significati umani e relazionali prima che economici, in un percorso conoscitivo ed applicativo in grado di compenetrarne contemporaneamente gli aspetti estetici, idealistici e scientifici, e muovendo – nell’asse della dialettica – dalla *eikasìa* fino alla *nòesis* del fenomeno. Se tuttavia venissero meno le postulate connessioni necessarie tra struttura proprietaria, *governance* e concezione di pubblico interesse della mansione sociale, tali vantaggi di comprensione e competitività – propri del modello organizzativo in parola – finirebbero per rappresentare essi stessi dei limiti e degli ostacoli, a causa dell’avvenuto snaturamento del tramite giuridico³¹⁶ nei suoi gangli gestionali fondamentali e – contestualmente – degli oggetti conseguendi.

Rappresentando un rapido compendio della nuova disciplina di cui al citato articolo 111 del Testo unico bancario, occorre dapprima confrontarsi con i dettami introduttivi, dai quali si evince – appunto – l’obbligo perentorio di abilitazione all’esercizio delle attività di microcredito, propedeuticità tuttavia effettuabile solamente dai soggetti – necessariamente iscritti in apposito elenco meglio disciplinato nel successivo articolo 113 – in possesso dei seguenti requisiti (ex comma 2): (a) forma di società per azioni, in

³¹⁴ Le quali avrebbero infatti un insieme di motivi per avere interesse occuparsene; si citano i più palesi: (a) riabilitazione e/o rafforzamento della propria immagine e pubblicità del proprio grado di sensibilità ridistributiva sulle situazioni di prossimità umane; (b) rapporti di *partnership* con istituzioni filantropiche e *no-profit*, spesso in grado di attrarre e muovere forti capitali (si pensi – a titolo meramente esemplificativo – all’idea di Banca Prossima del Gruppo Intesa SanPaolo, che propone finanziamenti unicamente alle imprese *onlus* – laiche e religiose – a più significativa relazione col territorio); (c) accesso a nuove tipologie e frange di clientela.

³¹⁵ Specie quelle caratterizzate da dimensioni inferiori, infatti, potrebbero valutare una migrazione verso il microcredito, specie alla luce delle nuove prescrizioni circa l’adeguatezza del patrimonio di vigilanza previste in generale per le società finanziarie: ciò tuttavia andrebbe a minare l’integrità identitaria propria dell’istituto microcreditizio, che andrebbe a strutturarsi su impianti aventi presupposti, basi procedurali e finalità evidentemente antagoniste.

³¹⁶ Nel Gennaio 2013 – per riportare un esempio emblematico circa la concretezza dei pericoli menzionati – il governo britannico ha voluto dare un indirizzo maggiormente “liberale” al comparto del *social business*, prevedendo quale unico requisito formale la dichiarazione statutaria di precipuo perseguimento di finalità d’interesse generale ed ammettendo anche la facoltà – ancorché parziale – di distribuzione degli utili, appunto nella misura non superiore al 50% degli stessi: su quest’ultimo aspetto è necessario altresì citare il tentativo (poi rivelatosi senza successo) d’inserimento di analoga disposizione all’interno dell’ordinamento italiano, mediante un preciso emendamento a firma “*bipartisan*” innestato tra le pagine della bozza della Legge di Stabilità di Dicembre 2012.

accomandita per azioni, a responsabilità limitata e cooperativa; (b) capitale versato di ammontare congruo ai limiti oggettivi, ossia riferiti al volume delle attività, alle condizioni economiche applicate e all'ammontare massimo dei singoli finanziamenti; (c) requisiti di onorabilità dei soci di controllo o rilevanti, come pure di rispettabilità e professionalità degli esponenti aziendali; (d) oggetto sociale limitato alle sole attività microcredizie nonché alle attività accessorie e strumentali; (e) presentazione di un programma di attività specifico. Solo tali entità potranno dunque erogare i microfinanziamenti previsti dalla relativa disciplina, finalizzati all'avvio od allo sviluppo di attività di lavoro autonomo o di iniziative microimprenditoriali e destinate a prenditori persone fisiche o società di persone e cooperative; i massimali concedibili si allineano con le più generali disposizioni comunitarie, che ne attestano l'ammontare limite ad euro 25.000. I microprestiti non devono inoltre essere assistiti da garanzie reali (pegno, privilegio e/o ipoteca), mentre è necessariamente previsto l'accompagnamento del percorso istruttorio, d'incubazione d'impresa e di ammortamento del prestito da prestazioni di servizi ausiliari specialistici di consulenza, assistenza generica e monitoraggio costante e continuativo. Nel declinare con maggiore puntualità giuridica, sembra dunque ancora più facilmente percepibile l'allineamento di tali operatività con le finalità e le procedure proprie dell'impresa sociale come sopraesposte – ci si augura – esaurientemente: ancorché il telaio normativo in tema di microcredito giunga dal mondo bancario tradizionale e venga epilogato all'interno del complesso di regole a presidio dello stesso, circoscrivendolo e convogliandolo evidentemente secondo i propri magisteri e matrici convenzionali, il *social business*, pur non disattendendole affatto, procede nel perorare la causa con gli opportuni riguardi agli aspetti socio-demo-antropologici ed umanistico-relazionali³¹⁷ più volte sottolineati ed inderogabili nella materia in parola.

6.4.1.2 Il problema dell'impalcatura patrimoniale e l'ipotesi di un partenariato Stato - impresa sociale

Va invero detto che le imprese sociali soffrano tendenzialmente di problemi legati ad una cronica sottocapitalizzazione parafisiologica causata dalla congenita scarsa capacità di

³¹⁷ A tal proposito pare anche interessante e pertinente proporre un breve appunto – anche – sulle filosofie meramente organizzative che vengono ad essere sovente implementate e tutelate all'interno delle imprese sociali. L'approccio psico-sociologico manageriale è infatti generalmente metadisciplinare e particolarmente attento ed orientato ai principi dell'umanesimo europeo e del relativo consolidamento, all'interno delle teorie sull'organizzazione aziendale, esordito dalla 'Scuola delle Relazioni Umane' nel quinquennio 1980-1985: siffatto movimento scientifico-gestionale è noto in letteratura come "Humanistic Management"; esso – contrapponendosi al metodo taylorista e *scientific*, e volendo offrire una visione alternativa alla materia – si basa appunto sulla centralità degli elementi relazionali ed emotivi, sul dovere di assicurare un'adeguata perequazione tra la morale individuale e l'etica collettiva, sull'accorta considerazione dell'autorealizzazione di ciascun interagente e, nel contempo, della tutela ecologica e co-sviluppo dei territori.

attrarre investimenti privati, specie rispetto alle organizzazioni tradizionalmente *for-profit*: ciò comporta evidentemente una stentata congruità delle risorse finanziarie reperite ed una conseguente pochezza dei mezzi aziendali. Seppur tale discontinuità riesca ad essere parzialmente compensata dalla vocazione al percepimento di forme di sovvenzionamento legate alla riconosciuta importanza dei beni prodotti o servizi erogati (ad esempio tramite la formula di contribuzione col 5 per mille del reddito imponibile delle persone fisiche), tuttavia si ritiene più consono all'inclinazione generale dei progetti di *business* sociale – segnatamente con quelli a più elevato assorbimento patrimoniale, quali le iniziative di microcredito in oggetto – la proposta di implementare partenariati *ad hoc* con Stato od enti locali. Negli ambienti operativi microfinanziari questa ipotesi è nondimeno fortemente coerente con le argomentazioni trattate nel paragrafo 4.4 del presente elaborato – al quale si rinvia per opportuni confronti – sui necessari profili di riconoscimento ed esigibilità di diritto di accesso microcredizio e dei relativi presidi pubblici alla piena *epiphàneia*, realizzabilità e collettivo rispetto ed applicazione del medesimo. Ancora – ai fini di un orientamento quanto più disposto all'autosufficienza d'impresa – si ripropone l'idea di un approccio progressivo, autocorrettivo e sistemico tra operazioni atte ad intervenire con profondità sulle estreme indigenze, e pratiche maggiormente di superficie e incorporanti rischi moderati e remunerazione attesa più uniforme, stimabile e compensatoria sul portafoglio impieghi complessivo³¹⁸.

6.4.2 RIFLESSIONI SULLE TRAIETTORIE DI SVILUPPO DEL MICROCREDITO ED IMPLICAZIONI ECONOMICHE DI LUNGO PERIODO

Le riflessioni fin qui condivise evidenziano – su più fronti – un carattere sovrastrutturale e multiorientato dei progetti di microcredito, comunemente presente all'interno delle istituzioni microfinanziarie di nuova generazione: l'attenzione è infatti segnatamente incentrata sulle prospettive della responsabilità sociale d'impresa; l'operatività e la deontologia è altresì sempre più gravitante nell'intorno di un approccio che sia insieme etico ed economico, diretto alla sostenibilità sociale, ambientale e riproducibilità economica³¹⁹. È da questa presa d'atto che va a determinarsi la – necessaria ed improrogabile – valutazione sulla capacità di tenuta degli assetti e delle implicazioni suddette in un intervallo temporale duraturo e con effetti allargati e sistemici: “*gli stessi elementi positivi del microcredito [...], se non comportano un ampliamento duraturo delle libertà e degli insiemi di capacità dei soggetti, risultano perdere molto del loro appeal. Il problema nasce dal fatto che spesso il microcredito ha basato la sua propaganda sui forti effetti di impatto nelle vite di coloro che ne hanno usufruito. Non*

³¹⁸ Si veda il paragrafo 3.5 per la completa esposizione e verifica dell'ipotesi.

³¹⁹ Cfr. Orsini, 2011.

sempre gli effetti di impatto micro si traducono in un maggiore benessere di lungo periodo a livello macro” (Orsini, 2011:11).

Va rappresentato che il microcredito non sia di per sé sufficiente a generare tragitti di trasformazione e crescita economica consolidanti e capaci di diffondersi uniformemente in ottica macroecologica: le politiche di sviluppo che si fossero appoggiate su tale fallace fondamento non avrebbero evidentemente sortito gli effetti desiderati e prospettati, riducendosi in proposizioni retoriche e parademagogiche.

Da un’indagine in tal senso emerge infatti una manifestazione multifattoriale che dimostra tutte le carenze dell’azione microcreditizia nel concorrere alla stimolazione di uno sviluppo durevole e impone le relative cautele, sia scientifiche che pragmatico-applicative³²⁰. Intanto è d’uopo significare ancora una volta la pluralità di elementi che contribuiscono in generale all’evoluzione ed all’espansione socioeconomica di una Nazione: telaio infrastrutturale ed amministrativo, impianto giuridico, contesto geopolitico e sociale; procediamo sulle considerazioni della sezione seguente – tuttavia – occupandoci limitatamente degli effetti inerenti le componenti economiche di base.

- 1) in primo luogo occorre analizzare l’effettiva capacità di uno strumento di politica dello sviluppo nello stimolare l’accrescimento progressivo della produttività, incentivando parallelamente gli investimenti e i consumi, la ricerca e sviluppo e in generale l’avanzamento tecnologico, onde coadiuvare la realizzazione di un tessuto produttivo appropriato, interdipendente e reticolare o a nodi consortili favorenti logiche relazionali orizzontali: non sembra che il microcredito sia particolarmente efficace a tal riguardo; esso infatti attribuisce facilitazioni individuali, e non già sovracoordinate secondo una visuale d’insieme ed intercoerente, ad imprese spesso scarsamente vocate ad evoluzioni tecniche di processo e a forme organizzative di secondo livello;
- 2) ancora, gli orizzonti temporali dovrebbero essere ampi e appropriatamente pianificati o programmabili in un’ottica d’insieme. Il singolo ciclo di ammortamento del microprestito estingue evidentemente i propri effetti nel breve-medio periodo: ciò determina una necessità di rapidità di ritorno remunerativo delle attività implementate mediante il finanziamento ricevuto medesimo; quest’ultimo – per il motivo stesso – riesce a svolgere prevalentemente una funzione di supporto corrente e di affiancamento al capitale circolante, senza sollecitare la strutturazione delle immobilizzazioni e gli investimenti più in generale. Se da un lato – dunque – il microcredito ha la funzione di comprendere all’interno del sistema economico-

³²⁰ Cfr. Bateman (2010).

finanziario soggetti fino a quel momento esclusi, dall'altro, l'intervento genera piccole attività artigianali e commerciali tendenzialmente statiche da un punto di vista dimensionale e di progresso tecnico, spesso inesorabilmente destinate ad una – più o meno lenta – implosione a spirale su se stesse: la capacità di sostenere i regimi di concorrenza, di contenere i costi, di tenersi allineati a certi *standard* di qualità (spesso elevati) sono infatti direttamente proporzionali all'attivazione di adeguati programmi di ricerca e sviluppo, ad un'impalcatura patrimoniale eterogenea e perequata, ad un'armoniosa ed efficace disposizione degli impieghi di bilancio, la cui costituzione quasi integrale sul breve può viceversa generare discontinuità e gravi destabilizzazioni produttive e commerciali. A livello sistemico, difficilmente i programmi di microcredito conseguono obiettivi di internazionalizzazione delle imprese o di stimolo alla formazione di indotti industriali; inoltre – fenomeno questo reputato di particolare pregnanza analitica – si evidenzia il pericolo di una re-primitivizzazione dei settori oggetto di provvedimento³²¹: programmi microcreditizi particolarmente evidenziati le menzionate criticità – appunto – sono stati pianificati ed attivati di recente³²² in Bosnia e Croazia nel comparto agricolo; essi consistevano nella forte incentivazione all'acquisto di una o un paio di vacche da latte per ciascun contadino, con la conseguenza di cagionare una sovra offerta e conseguente crollo del prezzo di equilibrio³²³.

- 3) Inoltre, occorre considerare che il confronto tra le esperienze bengalesi o in contesti geoeconomici comunque simili e l'ipotesi di una diffusione microfinanziaria a livello mondiale – ivi comprendendo evidentemente anche i luoghi economicamente più avanzati – evidenzia la necessità di porre talune diffidenze circa la creduta portata universale del microcredito nella promozione di connessioni relazionali, nuovi legami di fiducia e – complessivamente – nella creazione di masse di capitale sociale inalveate alla proattivazione di tutte quelle manifestazioni comportamentali positive per la sostenibilità e la refusione dei finanziamenti: se infatti ciò è indiscutibile nei villaggi e nelle cornici rurali, nei contesti suburbani³²⁴ propri delle città sviluppate gli effetti citati sono poco evidenti, se non già contrari, per via di timori, circospezioni e conflittualità che sovente emergono – in tali ambienti – su rapporti sovracostituiti³²⁵.

³²¹ Cfr. Orsini, 2011.

³²² Primo decennio del ventunesimo secolo.

³²³ Cfr. Dichter-Harper, 2007.

³²⁴ La diffusione dei programmi di microfinanza nelle metropoli dei Paesi sviluppati è infatti più frequente e verosimile nei quartieri disagiati ed in scenari evidentemente degradati e periferici.

³²⁵ Cfr. Orsini, 2011.

Le fallibilità sopraelencate riguardano il microcredito inteso nella sua più ampia genericità ed appoggiando il resoconto analitico su evidenze empiriche e pratiche maggiormente diffuse. Tuttavia il veicolo del *social business* – almeno teoricamente – sembra riuscire quantomeno ad attenuare le paventate alterazioni sugli effetti attesi: esso infatti – come si è detto – persegue gli oggetti principali attraverso la valorizzazione di progetti territoriali comuni, favorendo la nascita di strutture reticolari e coordinamenti con coerenze decisionali anche nei decentramenti e nelle capillarità, componendo dei percorsi di sviluppo organici per comparti merceologici, filiere verticali e – orizzontalmente – sui sistemi economici locali.

Se dunque il microcredito *stricto sensu* si orienta precipuamente all'inclusione socioeconomica, prescindendo da direzioni di più ampia portata socio-demo-politica e di sviluppo di lungo periodo – perché disattendibili attraverso il medesimo –, analogo strumento impostato da un'impresa sociale appare ottenere risultati strutturali e sistemici importanti, coadiuvando con successo le politiche tradizionali deputate alla lotta alla povertà fino a potersi quantomeno parzialmente sostituire alle azioni pubbliche convenzionali di assistenza sociale. Non si possono tuttavia tacere le contraddizioni e le criticità di cui a tutt'oggi patisce questo settore – come si è invero accennato in più passaggi – a livello definitorio, conoscitivo, diffusivo e, segnatamente, valorizzativo.

7 RILEVAZIONI EMPIRICHE SULL'IMPIANTO CREDITIZIO ITALIANO: IL RUOLO DEL MICROCREDITO TRA CRITICITÀ SISTEMICHE E POSSIBILI EVOLUZIONI STRUTTURALI

«Perché tanta gente dovrebbe essere ridotta a tanta povertà per il bene di così pochi? La Società avrà dunque per scopo puntuale quello di liberare il lavoratore dalla sua miseria» [Gottfried Wilhelm von Leibniz]

7.1 ELEMENTI DI CONGIUNZIONE E PROLUSIONE

Auspicio della presente ricerca è altresì offrire una necessaria conciliazione tra le analisi teoriche economiche, giuridiche e socio-politologiche fin qui proposte con le concernenti derivazioni maggiormente pragmatiche e segnatamente riconducibili ed incanalabili – ancorché in congiunzione alle stesse fondazioni concettuali a cui sono inscindibilmente legate – ai programmi ed alle esigenze di una finanza più etica, di una condivisa lotta alla povertà ed in generale di un progressivo appianamento della disuguaglianza sociale e dei livelli di marginalità umana.

Nello specifico, si è appunto operata la scelta di procedere – successivamente ad una propedeutica disamina comparata, tassonomica ed avente ampiezza definitoria su scala mondiale – nel declinare in chiave critica l'occorrente cornice macroeconomica, sistemica e normativa, preparatoria ad una più specializzata e significativa osservazione, misurazione ed esame del fenomeno microcredito in Italia, dell'efficacia reticolare e relazionale del comparto microfinanziario complessivo, ovvero delle minacce, caducità e discontinuità dell'attuale “via italiana” per l'implementazione dello strumento in parola.

È dunque reputato completativo avviarci alla conclusione del presente trattato offrendo una stima illustrata del microcredito, onde appunto avvicinare i punti di vista teorici esplicitati con l'apprezzamento degli aspetti empirici peritati, per meglio esplorare il fenomeno socioeconomico in parola. In subordine alle specifiche concernenti l'inquadramento dello strumento relazionato alle sfide strategiche di sviluppo, eradicazione della povertà, stimolazione dell'*empowerment* femminile, autoimpiego e lotta all'usura, ed in affiancamento alle analisi di sovracontesto macroeconomico, telaio giuridico e presidio teorico-storico-relazionale, si va dunque a proporre una mappatura – per capisaldi – dello scenario italiano in tema di microcredito che tuttavia, oltre a descriverne i risultati osservati, cerchi di approfondire l'indagine sui modelli e le derivazioni che costituiscono l'ossatura procedurale topica, le linee guida fondamentali in atto e le eventuali leve evolutive.

7.2 GEOGRAFIA DEL BISOGNO CREDITIZIO: NUOVE POVERTÀ E NECESSARIE INNOVAZIONI DI SUPPORTO

In Italia i programmi di microcredito, nonostante il citato alto tasso di esclusione finanziaria calcolato dalla Banca Mondiale (25% circa)³²⁶, non hanno allo stato attuale raggiunto i desiderati e opportuni spazi di applicazione, quantomeno in forma aggregata e uniforme, consona alle occorrenze socio-finanziarie e conforme alle articolazioni normative in materia. In realtà – come si vedrà appresso – si è invero assistito ad uno sviluppo quantitativo, segnatamente nel secondo quinquennio del nuovo millennio, dei progetti microfinanziari implementati, sia in riferimento ai numeri dell'offerta che in relazione ai soggetti raggiunti: non si può però non sottolineare con preoccupazione il permanere dell'incapacità dell'industria italiana del microcredito di attivare connessioni congruenti con le esigenze sistemiche espresse a vari livelli territoriali. Le organizzazioni di microcredito e di microfinanza presenti in Italia non sono infatti ancora riuscite ad assurgere ad un ruolo identitario proprio e soffrono delle lacune proprie della regolamentazione specifica³²⁷: se è vero infatti che il citato articolo 111 del nuovo Testo Unico Bancario ha finalmente impostato un tratto univocamente orientato al tema in oggetto, esso, oltre alle discontinuità meglio evidenziate nel capitolo precedente, patisce la fragile – finanche assente – connessione con assetti normativi altri a forte incidenza trasversale sulla materia, quali ad esempio le leggi sullo sviluppo imprenditoriale e sul "prestito d'onore" (D.lgs 185/2000 e Legge 328/2000), 'Legge Quadro' sui Confidi (326/2003) e – ancora – i menzionati costrutti di cui alla Legge 118/2005 e al D.lgs. 155/2006 in tema di imprese sociali³²⁸.

Provvedendo a neutralizzare il presente approfondimento rispetto ai *desiderata*, e lavorando in propedeusi ad una presentazione statisticamente più puntuale sulla strutturazione e sull'operatività concreta del comparto in oggetto su scala italiana, pare opportuno riferire ancora sugli ingranaggi, modelli e procedimenti che caratterizzano il microcredito in Italia.

In primis è necessario fornire un'ulteriore declinazione tassonomica, "pluralizzando" il tema ed andando a parlare più precisamente di 'microcrediti': se è ormai consolidata la differenziazione più macroscopica tra microcredito d'impresa e microcredito sociale, è d'uopo riferire che nelle valutazioni empiriche ci si scontra con almeno tre ulteriori tipizzazioni di microcredito – sebbene annoverabili figurativamente in una formazione

³²⁶ Fonte <http://www.worldbank.org/>, rapporto 2008.

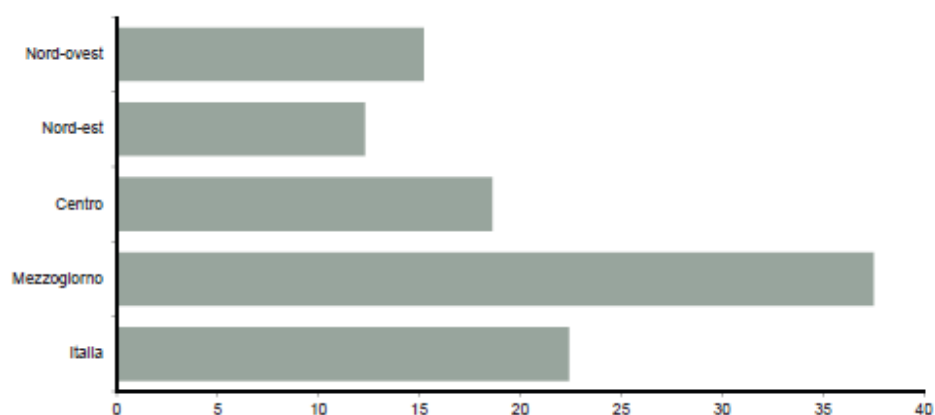
³²⁷ Differentemente da quanto accade, si è detto, già da qualche tempo – per esempio – in Francia.

³²⁸ Cfr. Andreoni, Sassatelli e Vichi, 2013.

geometrica a degradazione di sottoinsiemi – dettagliate sulla base del livello di integrazione sociale dei candidati prenditori, e che possono evidentemente riguardare interventi concernenti entrambe le macrotipologie classiche menzionate. Ancorché prescindente dal grado di povertà dei mutuatari, tale classificazione incide sensibilmente sul livello di rischio del prodotto creditizio erogando, e segnala la necessità di attuare opportune progressioni sui presidi formativi e professionali degli operatori: le sconnessioni infrastrutturali ed ecologiche della filiera tutta e l'assenza di economie di scala a livello settoriale risalta quale criticità già a questi primi livelli di riflessione. La ripartizione in parola contempla l'attività microcreditizia maggiormente prossimale, l'orientamento intermedio verso fasce svantaggiate ma non già marginali e gli interventi straordinari verso sopravvenienze non pianificate. Si parlerà quindi rispettivamente di microcredito di inserimento, di discriminazione e di emergenza.

Approfondendo ulteriormente il contesto su cui ci si confronta in questa sezione, è sicuramente importante muovere dal ribadire la significatività dell'indigenza relativa in Italia, tendenzialmente più marcata che in gran parte del resto dell'Unione Europea. Se si escludono infatti le regioni orientali – le ultime ad essere annesse – le analisi comparate sono evidentemente sconcertanti: quasi un quarto della popolazione italiana³²⁹, infatti, dichiara redditi a stento sufficienti, se non già profondamente inadeguati, rispetto ai livelli consoni a garantire loro un'esistenza dignitosa; peraltro i parossismi del fenomeno sono collegabili all'elevato ed inaccettabile saggio di disoccupazione giovanile.

Fig.6 - Famiglie in condizione di deprivazione per ripartizione geografica (per 100 famiglie residenti) [Fonte: Istat (2011)]



³²⁹ Dati Istat e Banca d'Italia, 2011.

7.3 INFRASTRUTTURE CREDITIZIE E PROBLEMI D'INCLUSIONE FINANZIARIA

7.3.1 BANCHE ED INTERMEDIARI TRADIZIONALI: MERCATI, METODI E STRUMENTI VALUTATIVI E CONCESSORI CONVENZIONALI

Per quel che concerne il supporto allo sviluppo offerto dal sistema bancario convenzionale, va altresì specificato con enfasi come il telaio finanziario e creditizio in Italia sia particolarmente condizionato da un'eccessiva subordinazione alla vigilanza prudenziale, nonché dall'orientamento – da subito manifestamente meticoloso – ad una *compliance* spesso estenuante verso i dettami operativi maturati nell'ambito dei Comitati di Basilea: trattasi, in estrema sintesi, di accordi internazionali di controllo prudenziale circa i requisiti patrimoniali delle banche, in base ai quali gli istituti di credito dei Paesi aderenti si trovano a dover accantonare quote di capitale commisurate al rischio assunto ed assumendo, quest'ultimo valutato attraverso strumenti di attribuzione di *rating*³³⁰ ai medesimi operatori richiedenti. Tale sistema di valutazione per punteggio, invero, poggia su connotati prettamente computistici e modelli algoritmici frequentemente astratti e generalisti, che mal si conciliano con le opportune attribuzioni qualitative e relazionali da parte dell'istruttore, riducendo il peso specifico degli elementi umanistici, identitario-aziendalistici e interumani di cui si è ampiamente trattato e di cui ci si augura si sia resa giusta importanza nei capitoli precedenti. Quand'anche si reputasse illativo ed accusatorio nei confronti dell'apparato bancario italiano quanto asserito nei periodi precedenti – ossia la indicata troppa perizia nell'adeguamento ai dettami succitati, per cui si potrebbe dissentire immaginando l'occorrenza di siffatto celere recepimento ed allineamento normativo – si vuole comunque riaffermare e difendere tale posizione, anche nella retorica adoperata, in virtù delle osservate disattese in proposito da parte di talune nazioni – decisamente significative – segnatamente riguardo i presidi di liquidità sanciti in seno all'ultimo concordato³³¹: ci si riferisce a Stati Uniti ed Inghilterra, i quali attardamenti stanno determinando la traslazione della piena messa in atto. È pur vero che tale atteggiamento è posto in essere con la principale intenzione di salvaguardare la capacità di impiego delle banche, fors'anche su operazioni più speculative e strutturate che di leva alle imprese, tuttavia è sintomatico della non inderogabile perentorietà nella attivazione di detti principi, ovvero, perlomeno, della possibilità d'implementazione di ulteriori concertazioni tra i vari soggetti istituzionali interessati.

³³⁰ Il *rating* – in italiano, “classificazione” – è un metodo statistico-parametrico utilizzato per valutare le imprese (ma anche i titoli obbligazionari) in base al proprio rischio finanziario intrinseco.

³³¹ Noto come “Basilea 3”.

Non si vuole evidentemente disconoscere la positività di un buon modello di regolamentazione e della relativa capacità di indurre vantaggi a tutto il sistema, così come si è assolutamente convinti della necessità che le banche operino su basi ferme e sicure a tutela del risparmio raccolto e a garanzia della continuità negoziale; quello che ancora una volta si vuole accentare è lo specifico disaccordo sui metodi prevalentemente quantitativi e matematici per la valutazione degli impieghi, che evidentemente enfatizzano l'esclusione dai circuiti convenzionali di coloro che non possono dimostrare il rispetto di *standard* parametrici, andamentali e prospettici, ovvero non riescono a colmare collateralmente le probabilità di perdita eccepite in sede di istruttoria.

7.3.1.1 Soluzioni quantitative, modelli di rating ed evidenze di credit crunch

Il *rating* calcolato dagli analisti bancari secondo quanto previsto dalla seconda evoluzione di Basilea (appunto comunemente chiamata “Basilea 2”) tiene infatti fortemente conto della ponderazione stocastica della perdita attesa (EL – *expected loss*), la quale a sua volta verte su ulteriori considerazioni statistiche inerenti la probabilità di *default* (PD), la perdita che andrà a manifestarsi al conclamarsi dell'inadempimento (LGD – *loss given default*), l'esposizione al momento dell'insolvenza (EAD – *exposure at default*) e il tempo residuo previsto dal piano di ammortamento (M – *maturity*):

$$EL = PD * LGD * EAD * M$$

È evidente che tali fattori probabilistici sono evidentemente svantaggiosi al candidato neoimprenditore che si rivolgesse in banca a chiedere un micro prestito: se è vero infatti che qualora uno soltanto degli elementi della moltiplicazione fosse nullo, allora la perdita attesa sarebbe ovviamente uguale a zero, il *rating* massimo e il finanziamento avrebbe esito positivo; tuttavia la probabilità di *default* è, nel caso in parola, verosimilmente resa elevata – anche in assenza di eventuali trascorsi negativi che decretassero *ipso facto* esclusione e marginalità – dal difetto di uno storico referenziale³³², dalla mancanza di un *curriculum* creditizio opportuno e dalle intrinseche specifiche delle attività attivande, spesso reputate aprioristicamente rischiose e poco gradite dagli istituti convenzionali. La perdita che si dovesse poi manifestare, per via dell'inconsistenza delle garanzie reali a presidio dell'operazione, sarebbe percepita senza mitigazione alcuna, così come, per quanto modeste, rileverebbero negativamente anche le altre variabili residuali. L'istanza di affido sarebbe inevitabilmente declinata, sfociando peraltro in una segnalazione negativa presso le centrali dei rischi ed innestando criticità auto-alimentande.

³³² Lacuna evidentemente fisiologica nel caso – appunto – di iniziative giovanili.

Il microcredito d'impresa è invero costituito, come ampiamente illustrato in precedenza, da operazioni di credito alla produzione: osservando l'iter istruttorio succitato, pertanto – ancora – ci si scontra con un'(auto)attribuzione illogica del ruolo delle banche, le quali in simili interventi non trasmettono infatti alcun reddito ai lavoratori accreditati, ma la loro intermediazione è limitata alla registrazione della titolarità – sotto forma di deposito – che deriva dalla monetizzazione del proprio lavoro produttivo³³³. Come si è detto, il reddito nasce dal processo quantico, che abbina emissione monetaria ed emissione reale; sono i lavoratori, tramite la produzione e la relativa remunerazione salariale, che creano il reddito e attribuiscono contenuto reale alla moneta.

Allo stato attuale, allora, se già lo scenario italiano ereditava importanti situazioni di prossimità e di estromissione finanziaria, gli obblighi procedurali imputati alle banche commerciali a cavallo dei primi due decenni del ventunesimo secolo vanno a recare un appesantimento ed una ulteriore chiusura rispetto agli auspici di integrazione e di inclusione creditizia oggetto del presente lavoro. Perciò, se fino al primo quinquennio dell'inizio del millennio restavano estranei dai circuiti tradizionali del credito precipuamente le situazioni “di inserimento” come sopra definite – unitamente a qualche isolato e particolarmente problematico caso “di discriminazione” –, adesso necessitano di veicolazioni specifiche anche circostanze genericamente *border-line* e “di emergenza”: se quindi l'impegno profuso in tal senso delle associazioni caritatevoli e in generale vocate all'assistenza socioeconomica³³⁴ poteva in qualche modo contenere – ancorché ed evidentemente non già in maniera esauriente – gli effetti più drammatici del fenomeno, oggidi – al terzo lustro degli anni 2000 – la deriva razionale e quantitativa, descritta come rilevata nei metodi di valutazione a supporto della concessione dei prestiti convenzionali, ha difatti contribuito notevolmente ad allargare la fascia di esclusione, rendendo necessaria la creazione, la normazione e l'attivazione sistemica di un settore specifico, con le conseguenti difficoltà e i limiti propri di una strutturazione in divenire tuttavia inscindibilmente legata a retaggi giuridici e procedurali che rischiano di opprimerne il giusto sviluppo, come si descriverà meglio appresso.

³³³ Cfr. Cencini, 2010.

³³⁴ Si pensi alla funzione svolta delle Caritas Diocesane – su cui sono peraltro intervenute specifiche *partnership* con l'ABI ed enti locali –, ma anche fondazioni extrabancarie o para bancarie ('Risorsa Donna' e 'AdventUm' a Roma, 'Zaccheo' a Crotone, 'Lombarda' e 'Giordano Dell'Amore' a Milano, 'S. Maria del Soccorso' a Catanzaro, 'Jubilaeum' a L'Aquila, 'San Matteo Apostolo' a Cosenza, giusto per citare alcune geograficamente dislocate nel territorio nazionale e tra le più rilevanti per importi facilitati – per una dettagliatura più esaustiva si rimanda alle schede sintetiche in Borgomeo, 2010), associazioni specializzate (*ex varies*, 'Micro.bo' a Bologna e 'Almaterra' a Milano), progetti assistenziali di matrice comunale, provinciale e regionale, programmi antiusura e prestiti d'onore per studenti universitari e giovani aspiranti imprenditori.

7.3.1.2 Origini bancarie ed effetti macroeconomici della crisi economico-finanziaria: tentativi di aggiustamento inadeguati ed ingravescenti

Sebbene si vada ad operare – dalla fine del secolo scorso – un tentativo istituzionale riorganizzativo ed aggregativo, atto a favorire una più efficiente concentrazione operativa, una minore dispersione nelle economie di scala, finanche una maggiore snellezza del comparto tutto, l'impalcatura bancaria italiana appare ancora ridondante e, ancorché dotata di complessiva buona capillarità territoriale, scarsamente efficace nel dare un corretto contributo alle necessità locali e prossimali.

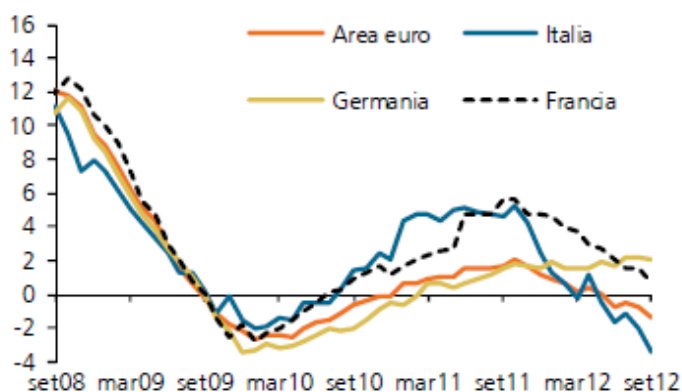
Tab.2 - Distribuzione per gruppi istituzionali di banche – numeri in unità
[Fonte:rielaborazione propria su dati Banca d'Italia (Dicembre 2012)]

| n. tot. | totale | <u>set-12</u> | | <u>set-05</u> | |
|---------|---|---------------|------------------|---------------|------------------|
| | | <i>banche</i> | <i>sportelli</i> | <i>banche</i> | <i>sportelli</i> |
| | | 724 | 33.186 | 781 | 31.235 |
| | banche S.p.A | | . | | |
| // | | <i>banche</i> | <i>sportelli</i> | <i>banche</i> | <i>sportelli</i> |
| | | 210 | 22.991 | 243 | 23.879 |
| | banche popolari | | | | |
| // | | <i>banche</i> | <i>sportelli</i> | <i>banche</i> | <i>sportelli</i> |
| | | 37 | 5.436 | 36 | 3.695 |
| | banche di credito cooperativo | | | | |
| // | | <i>banche</i> | <i>sportelli</i> | <i>banche</i> | <i>sportelli</i> |
| | | 398 | 4.439 | 438 | 3.553 |
| | filiali di banche estere | | | | |
| // | | <i>banche</i> | <i>sportelli</i> | <i>banche</i> | <i>sportelli</i> |
| | | 79 | 320 | 64 | 108 |
| | comuni serviti di banche | | | | |
| // | | | 5.877 | | 5.915 |
| | intermediari finanziari (art. 106 TUB) | | | | |
| // | | | 197 | | 398 |
| | istituti di pagamento | | | | |
| // | | | 46 | | n.r. |

Il conclamarsi della crisi economico-finanziaria originata a cavallo dei primi due decenni del nuovo millennio ha altresì reso urgente – per le banche italiane – l'applicazione di un'ulteriore contrattura dei finanziamenti concessi e concedibili agli operatori economici che andassero a manifestarne specifiche necessità, in quanto essi stessi ritenuti – in

ultima istanza – latori di pericoli di ingravescenza delle discontinuità di una siffatta congiuntura avversa, se non già concausa determinante dell'origine della stessa.

Fig.7 - Dinamica creditizia comparata nell'eurozona (prestiti alle società non finanziarie – var % y/y residenti nell'area euro) [Fonte: BCE (Dicembre 2012)]



In realtà – ancorché inconsapevolmente – la genesi delle crisi è unicamente in seno alle lacunose procedure contabili delle banche stesse. Avendo infatti argomentato nelle sezioni precedenti circa la formazione e la natura del reddito, approfondiamo un poco, seppur sinteticamente, sulle forme rivenienti dall'utilizzo del medesimo, ossia le fisionomie differenti del capitale nascente dal risparmio e dell'investimento: laddove nel primo caso si configurerà un “capitale-tempo” ad evidenziarne la provvisorietà dell'esistenza; nel secondo andrà appunto a delinearsi il “capitale fisso”.

La precisa registrazione di quest'ultimo assetto morfologico assume infatti un ruolo decisivo per l'implementazione di un sistema contabile ordinato; l'utilizzo del modello a partita doppia è sì condizione necessaria, ma non sufficiente a garantire un'appropriata regolazione delle poste numerarie: l'unico dipartimento attualmente a disposizione delle banche per la scritturazione dei fenomeni non permette di apprezzare la citata trasformazione del reddito in capitale fisso, che segue ad essere reputato e trattato come fosse ancora finanziariamente disponibile³³⁵.

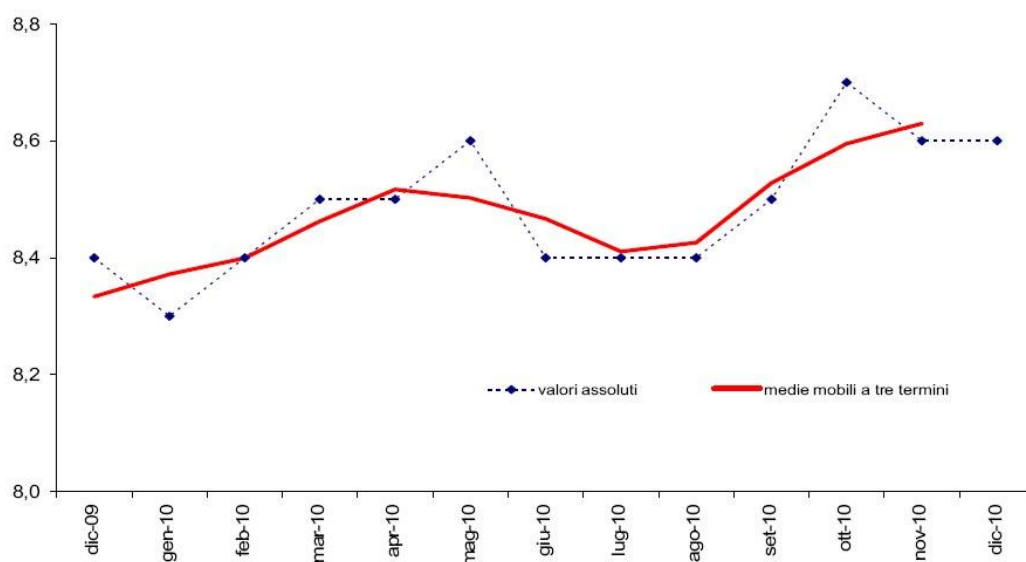
Tali ulteriori impieghi generano dunque dapprima effetti inflazionistici (l'espressione numerica tra due termini identici – prodotto e reddito, che è anch'esso prodotto, seppur contenuto nella moneta³³⁶ – viene ad essere distorto, evidentemente nel solo rapporto

³³⁵ Cfr. Cencini, 2010.

³³⁶ Per l'adeguato sviluppo del tema, si rimanda evidentemente al capitolo 5.

algebrico formale, imputando per un dato valore un aumentato numero di unità monetarie omologhe); la sovra-accumulazione che viene a crearsi conduce altresì – inevitabilmente – alla deflazione ed alla disoccupazione endemica, fenomeni appunto di germinazione e di accentuazione delle crisi economico-finanziarie.

Fig.8 - Evoluzione del tasso di disoccupazione in Italia [Fonte:Istat (2011)]



La strutturazione della finanza, le cartolarizzazioni, gli *hedge funds* ed in genere l'attività speculativa sui derivati, hanno evidentemente eccitato tali processi, ampliandone le risonanze patologiche, sia spazialmente³³⁷ che nell'intensità delle conseguenze.

Tuttavia, le tutele attivate – in Italia più che in Europa – per arginare le destabilizzazioni suddette hanno precipuamente vertito nell'enfatizzazione della necessità di riduzione del credito ad imprese e famiglie, avviando tuttavia un circolo vizioso che andremo ad esplorare col supporto di alcuni dati a ciò concernenti, cercando anche di capire dove – in tutto questo – sia collocato il microcredito.

³³⁷ Cosiddetto "contagio".

Tab.3 - Dati riassuntivi sul credito in Italia – consistenze in milioni di euro

[Fonte: rielaborazione propria su dati Banca d'Italia (Dicembre 2012)]

| | 2011 set | 2011 dic | 2012 mar | 2012 giu | 2012 set |
|--|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| a) consistenze totali | | | | | |
| impieghi | 1.985.278 | 1.977.699 | 1.972.740 | 1.973.635 | 1.960.521 |
| di cui: sofferenze | 103.096 | 108.171 | 108.561 | 114.124 | 118.567 |
| depositi | 1.129.077 | 1.155.326 | 1.175.455 | 1.184.969 | 1.228.432 |
| b) operazioni con residenti | | | | | |
| impieghi | 1.947.152 | 1.939.793 | 1.937.487 | 1.934.887 | 1.924.004 |
| di cui: in valute non euro | 20.663 | 20.270 | 19.728 | 20.249 | 19.378 |
| durata > 12 mesi | 1.318.578 | 1.319.497 | 1.316.499 | 1.315.466 | 1.302.917 |
| sofferenze | 102.050 | 107.206 | 107.614 | 113.149 | 117.655 |
| depositi | 1.116.376 | 1.142.710 | 1.161.762 | 1.170.533 | 1.214.364 |
| di cui: in valute non euro | 13.336 | 11.984 | 11.555 | 11.973 | 12.076 |
| c) operazioni con non residenti | | | | | |
| impieghi | 38.083 | 37.862 | 35.210 | 38.707 | 36.476 |
| di cui: sofferenze | 1.046 | 964 | 946 | 975 | 912 |
| depositi | 12.693 | 12.604 | 13.637 | 14.348 | 14.027 |

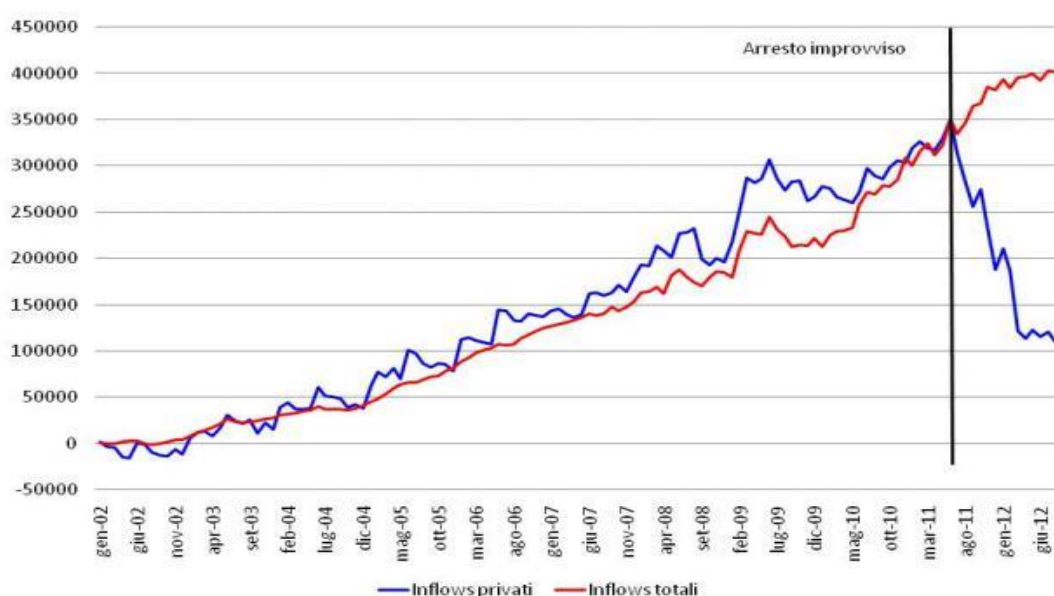
7.3.1.3 Condotte di approvvigionamento, manovre di accomodamento interbancario ed interventi della BCE: impatti sul sistema bancario italiano

Prima tuttavia di tratteggiare e studiare gli scenari microcrediti italiani, è opportuno trattenersi ancora un poco sui dati strutturali generali di domanda, offerta e decadimento del mercato del credito tradizionale. Osservando i dati empirici reperiti nei periodici bollettini di Banca d'Italia è palese il contraccolpo difensivo attuato – come appunto si menzionava poc'anzi – dagli intermediari finanziari commerciali: tuttavia è altresì necessario dedicare alcune considerazioni sugli effetti – imprevisti e spirali – che tale comportamento ha avuto nel sistema di riferimento. Non è evidentemente obiettivo del presente paragrafo esaminare le specifiche discontinuità che sono andate a sedimentarsi in seno agli impianti bancari: si tratteranno dunque rapidamente i sintomi principali come avvertiti all'interno degli istituti di credito, le risposte da essi attivate e le ricadute sugli operatori. Dapprima, si nota come abbia assunto ansietà crescenti il cosiddetto 'funding gap' strutturale del sistema bancario italiano, ossia l'eccedenza degli impieghi rispetto alla provvista riveniente dalla clientela non istituzionale³³⁸, che secondo i dati della stessa Banca d'Italia aggiornati a fine 2012 si assesta in maniera sostanzialmente

³³⁸ Moltiplicazione avente prima causa – come spiegato – nella fallacità dell'attuale modello contabile adottato.

consolidata intorno ai 200 miliardi di euro: poiché la congiuntura critica ha fortemente contratto l'afflusso di risparmio estero (*sudden stop*, figura 9) come pure si è ridotta significativamente la rilevanza delle reciproche compensazioni interbancarie, è apparso veemente il pericolo di sopraggiunta insolvibilità delle banche nonché tutta la labilità del sistema e, quindi, improcrastinabile l'implementazione di nuove fonti di finanziamento, esterne ed estranee dalla specifica attività caratteristica.

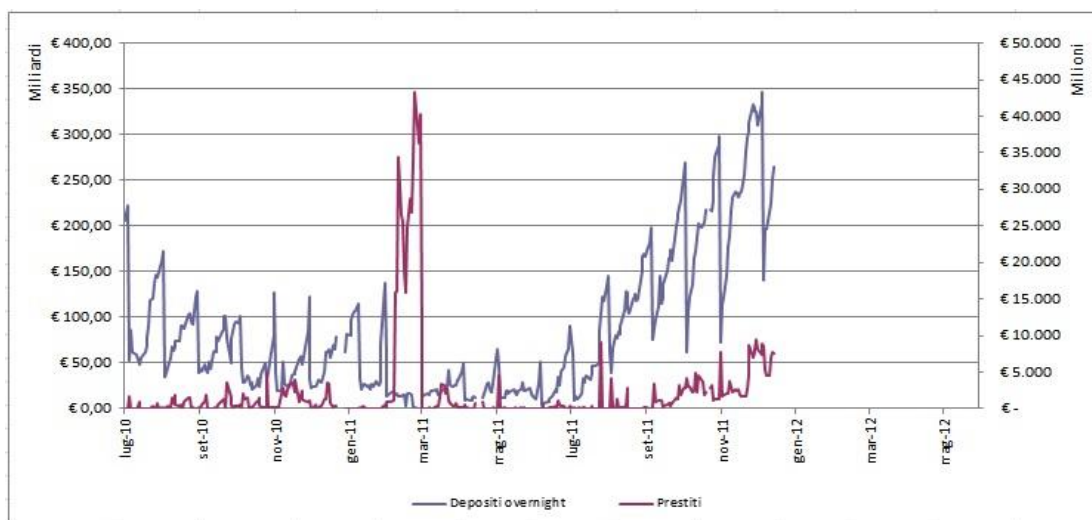
Fig.9 - Dinamica degli *inflows* in Italia [Fonte: Banca d'Italia (Settembre 2012)]



L'intervento della Banca centrale europea (BCE) ha dunque operato in tale direzione, sia attraverso le note operazioni di dotazione di lungo periodo (LTRO)³³⁹, che mediante quelle di rifinanziamento principale (MRO) su base settimanale o bimestrale (sottoscrizioni cosiddette 'overnight'). "Given the renewed tensions in some financial markets in the euro area, the Governing Council today also decided to conduct a liquidity-providing supplementary longer-term refinancing operation (LTRO) with a maturity of approximately six months. The operation will be conducted as a fixed rate tender procedure with full allotment. The rate in this operation will be fixed at the average rate of the main refinancing operations (MROs) over the life of the supplementary LTRO. The operation will be announced on 9 August 2011, with allotment on 10 August 2011 and settlement on 11 August 2011, and will mature on 1 March 2012" (Trichet, 2011: press conference).

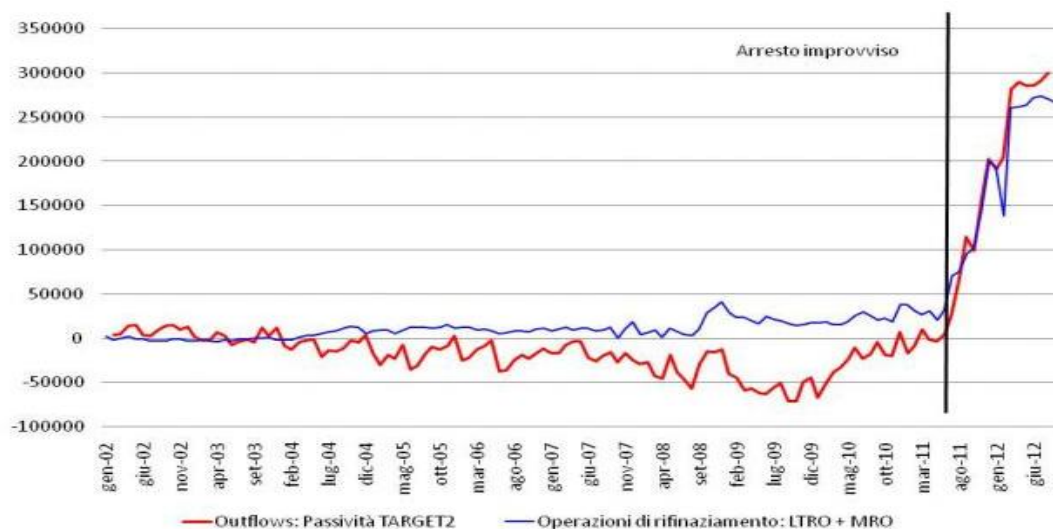
³³⁹ Operate dalle banche italiane prevalentemente nell'estate del 2011, nel Dicembre dello stesso anno (al tasso dell'1%) e nel luglio del 2012 (i = 0,75%).

Fig.10 - Confronto trend depositi overnight - prestiti
 [Fonte: *www.finanzaonline.com* (Dicembre 2011)]



E però osservabile dalla tabella 3 che tali provviste dislocate dalla BCE sugli istituti italiani non siano state da questi trasferite agli operatori del territorio: proprio per via dello stato di apprensione sulla solidità degli intermediari finanziari medesimi, esse sono state prevalentemente utilizzate convogliandole su operazioni speculative mirate, segnatamente rivolte all'acquisizione di titoli del Tesoro presso gli Stati sovrani – come nondimeno è accaduto in quasi tutti i Paesi beneficiari, dai quali infatti non si è osservata una ripresa apprezzabile di investimento estero sull'Italia –.

Fig.11 - Outflows finanziati dalla BCE [Fonte: *Banca d'Italia* (Settembre 2012)]



In sostanza l'intervento della Banca centrale europea ha meramente sostenuto i deflussi occorsi sul sistema Target2 (*Trans-European Automated Real-Time Gross Settlement Express Transfer*)³⁴⁰ successivamente all'arresto improvviso riscontrato sulla raccolta privata, risultando del tutto sterile circa il soddisfacimento dei bisogni di credito, contingenti ed urgenti, rappresentatisi viepiù ai vari livelli del sistema economico.

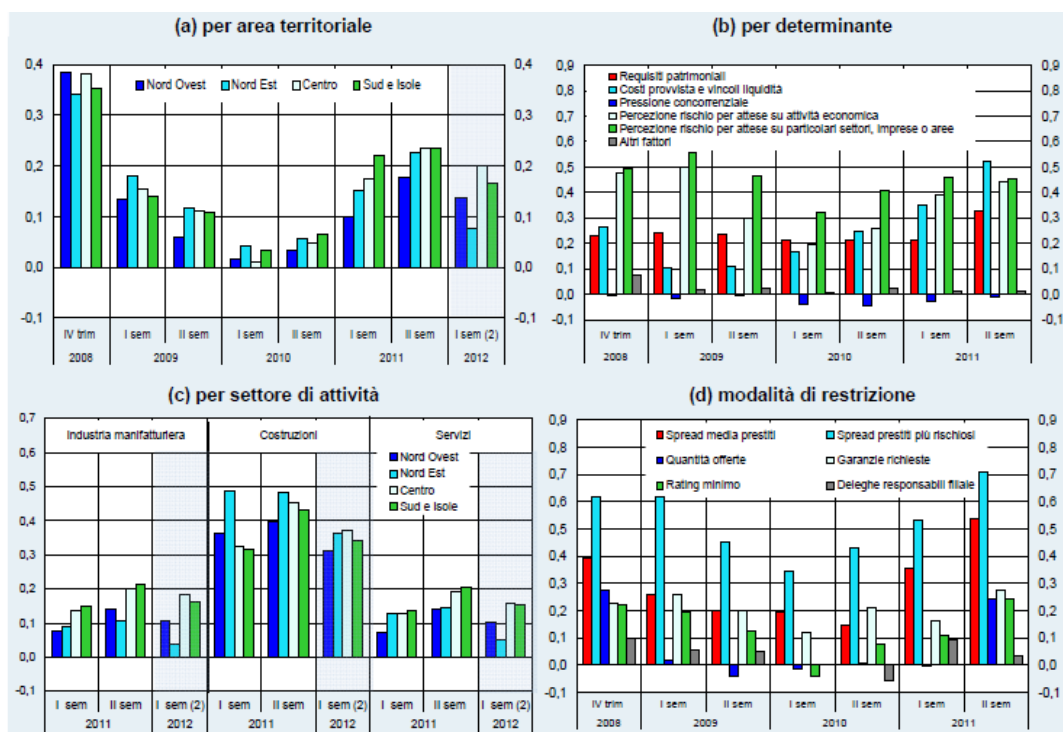
7.3.1.4 Dinamiche dell'offerta e direzioni della domanda di credito in Italia

Dai riscontri obiettivi di cui alla riferita tabella 3 si rileva ancora che la contrazione sulle dazioni dei finanziamenti compiuta dalle banche ha inoltre recato degli esiti altri destabilizzanti ed autoalimentanti: oltre dunque a ribadire la percepita incorrettezza giuridica – secondo quanto sviluppato nel paragrafo 4.4.3 del presente lavoro e al quale si rimanda per eventuali confronti – di un sistema istruttorio e valutativo latore di barriere all'entrata e differenziazioni del prezzo sulla base di un merito soggettivamente determinato, sembra necessario in questa sede offrire anche una panoramica degli stessi effetti succitati onde dimostrare quanto, allo stato attuale, siano maggiormente necessari dei programmi e degli strumenti erogativi per supportare una geografia del bisogno di credito che presenta una densità e una specificità di risvolti ingravescenti e sistemicamente implosivi.

Infatti dai dati su esposti si rileva che i prestiti deteriorati – ossia scaduti impagati, indifferenti a tentativi di rientro *in bonis* e pertanto annoverati presso la Centrale dei Rischi di Banca d'Italia con lo status di 'sofferenze' – seguono un andamento incrementare in valore assoluto, che assume un'enfasi esponenziale se correlato con un numeratore che a sua volta tende a ridursi (il totale degli impieghi); se poi si raffronta – a doppia comparazione – il medesimo irrigidimento sulle concessioni con i dati Istat (2011) circa la progressiva crescita del rapporto aggregato tra il debito finanziario e il reddito disponibile in capo alle famiglie consumatrici, che passa da circa il 35% registrato alla fine del 2005 ed arriva a lambire il 45% al Dicembre 2010, si comprende quanto sia opportuno procedere nel trarre alcune ulteriori ed essenziali analisi di contesto.

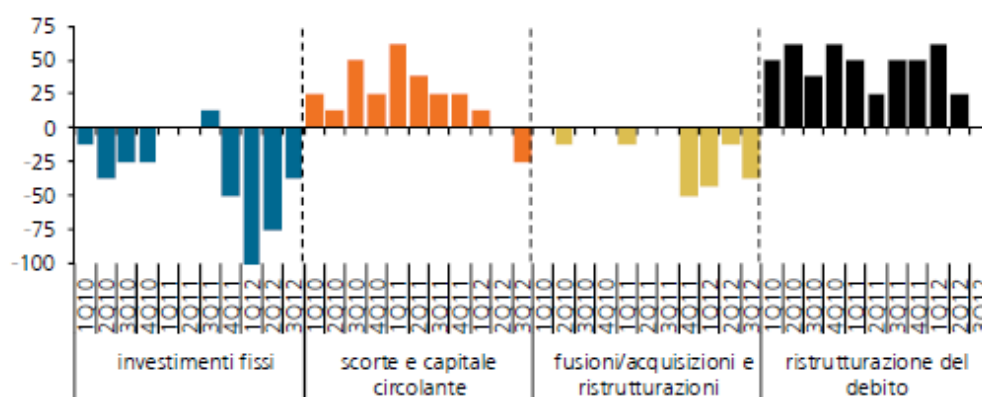
³⁴⁰ Esso è stato attivato per riequilibrare gli scompensi della bilancia dei pagamenti tra i Paesi aderenti alla moneta unica, i quali, in seguito all'adozione del sistema di fissità dei cambi, si trovano evidentemente a non poter più ricorrere alle riserve di valuta estera per compensare l'eventuale *deficit* di liquidità delle proprie banche centrali e pareggiare il saldo con l'estero. L'intervento di compensazione è effettuato appunto attraverso l'attivazione di prestiti che le stesse banche centrali ricevono dalla BCE.

Fig.12 - L'offerta di credito alle imprese (indici di diffusione; irrigidimento (+) / allentamento (-) delle condizioni praticate) [Fonte: Banca d'Italia (Luglio 2012)]



Nella figura 12, alla sezione (d), si leggono le modalità tramite le quali le banche attuano la restrizione dei crediti in parola: per quanto concerne i metodi di formazione e la natura dei modelli di *rating* si è già discusso sufficientemente in precedenza; va però sottolineata con altrettanta attenzione la parallela manifestazione operativa incentrata sull'aumento del *pricing*, al fine di vedersi diminuita la quantità totale domandata (selezione avversa): questo in realtà non ha riscontrato degli effetti significativi sulla domanda complessiva di credito (figura 13), tuttavia ha inciso notevolmente sul tipo di finalità su cui è andato a concentrarsi l'utilizzo dei finanziamenti.

Fig.13 - Determinanti della domanda di credito delle imprese (percentuale netta: valori positivi → espansione; valori negativi → contrazione) [Fonte:rielaborazione ufficio studi e ricerche Intesa SanPaolo su dati Banca d'Italia (Novembre 2012)]



Se infatti una politica in tal senso scoraggia le richieste di accompagnamento creditizio per investimento, rimane vivace la numerosità delle istanze volte alla ristrutturazione delle facilitazioni in essere e in generale del proprio impianto finanziario, nonché di ulteriore supporto alle discontinuità specifiche del ciclo del capitale circolante: in tal modo tuttavia si sostiene ulteriormente una produzione già precedentemente sovvenzionata; non verrà dunque a formarsi un nuovo reddito che possa nella sostanza finanziare il credito (quantic) complessivo accordato all'impresa, bensì – per effettuare il secondo intervento – occorrerà operare un trasferimento di un reddito presente con uno futuro (cioè quello riveniente dal corretto rimborso dell'ulteriore somma prestata), giacché la nuova leva non favorirà verosimilmente un incremento proporzionale della produzione. L'appoggio bancario complessivo è in questo caso diventato sovrabbondante – e peraltro caratterizzato da una esacerbazione del costo di fruizione per via del citato aumento degli oneri finanziari³⁴¹ – segnatamente rispetto al senso economico che quella stessa azienda riuscirà a conferire al proprio prodotto³⁴², ed è questo uno dei principali motivi dell'evidente crescita delle sofferenze bancarie. Se poi si ragiona ancora una volta sul fatto che – a causa del disordine contabile nazionale – tali redditi presenti trapiantati sulle imprese che esprimano le esigenze menzionate sono in

³⁴¹ In pratica, ciò ha rappresentato un deterrente solo davanti ad operazioni “facoltative” e atte al potenziamento delle strutture aziendali ed in genere implementande dalle imprese più sane e virtuose.

³⁴² In altre parole ciò significa che in sede di chiusura del circuito economico, ossia col consumo, la spesa finale che i titolari di reddito effettueranno sul mercato dei prodotti non compenserà l'ammontare dell'affido ottenuto su quella stessa produzione, quand'anche venga interamente acquistata.

realtà (anche) costituiti da capitali fissi perfettamente compiuti ma – *repetimus* – non percepiti come tali (per via dell'inadeguatezza e dell'illogicità del modello di registrazione attualmente adottato) e quindi considerati adoperabili per ulteriore utilizzo finanziario, le conseguenze nefaste non si limitano alla singolarità, ma arrivano appunto a coinvolgere tutto il sistema³⁴³. La ristrutturazione finanziaria di un'impresa andrebbe dunque implementata secondo la logica microcreditizia, ossia attivando parallelamente un percorso consulenziale atto ad indirizzare i processi produttivi affinché esitino in una produzione in grado di appianare – attraverso un percorso guidato e monitorato – tale citato differenziale patologico: un'operazione siffatta non è evidentemente effettuabile allo stato attuale dell'arte da un istituto di credito convenzionale.

Inoltre, se nonostante la riduzione del credito ottenibile è aumentato sensibilmente – come detto – il livello di indebitamento degli operatori economici, essendo quest'ultimo funzione e dei finanziamenti attivi, e del reddito *pro capite* (al denominatore), è facile capire come sia proprio quest'ultimo parametro – decrescendo più che proporzionalmente rispetto alla velocità di contrazione dei prestiti – a determinare tale ulteriore criticità, che, nell'annullare definitivamente le auspiccate risultanze di miglioramento del portafoglio creditizio italiano complessivo, perorate attraverso la flessione stessa dell'accordato medio, va ad aumentare la complessità degli effetti della crisi, la quale a sua volta, di concerto con la crescita progressiva del tasso di disoccupazione di cui alla figura 8, assume sempre più connotati non solo economico-finanziari, ma anche sociali: ecco dunque nuovamente il manifestarsi dell'esigenza della messa a punto di uno strumento che abbia un orientamento ed un'efficacia precipuamente socioeconomica ed umanistica.

7.3.2 RISPOSTE ISTITUZIONALI ALTERNATIVE: UN'ANALISI ALTRETTANTO CRITICA

Lo scenario italiano, dunque, riflette condizioni di instabilità generale, aggravate da un progressivo aumento del tasso di disoccupazione, dei livelli d'indigenza – assoluta e relativa – nonché dall'emersione delle cosiddette nuove povertà: la riuscita nell'accesso al credito è oltretutto in fase di involuzione e ciò accentua la problematica generale succitata, rendendo vani o particolarmente ostici i tentativi di autoimpiego e di attivazione di nuove iniziative imprenditoriali. La riduzione del reddito medio, inoltre, si

³⁴³ È interessante osservare che in alcune regioni d'Italia (Sardegna, Lombardia e Sicilia) si stia cominciando a prendere consapevolezza – quantomeno a grandi linee – dell'origine e della causa di tali discontinuità e si stia cercando di fronteggiarle dotando taluni sottosistemi economici (costituiti e regolati da apposite convenzioni e aperti ad accessi ulteriori) con veicoli monetari complementari – ispirati al sistema precursore “Wir” svizzero; virtuali, agganciati all'euro per 1 ad 1 ma non convertibili nella valuta ufficiale – per l'effettuazione degli scambi commerciali interni (circuiti rispettivamente chiamati “Sardex”, “Lombard” e “Sicanex”).

dimostra funzionale alla contrazione della propensione al risparmio e – conseguentemente – al restringimento della provvista bancaria privata (capitale-tempo), generando il richiamato effetto a spirale regressiva.

Ciò ha invero stimolato la nascita di diversi programmi di sostegno: precipuamente dagli inizi del secondo millennio si è potuto infatti assistere al susseguirsi di progetti – aventi matrici differenti e finalità particolarmente affini – orientate all'inclusione sociale e all'eticità degli impieghi finanziari.

7.3.2.1 *Lo scenario microcredizio italiano*

Seppur esistano dei modelli di emanazione bancaria tradizionale, laddove *in house* agli istituti di credito classici (prevalentemente S.p.A.) veniva creata una società di intermediazione con operatività *a latere*, riservata ad ottemperare a necessità prevalentemente pubblicitarie autoreferenziali – ossia propagandistiche ed ostendenti la vocazione filantropica e l'attenzione riservata dalla struttura madre alle prossimità – nonché di studio ed eventuale introduzione a nuovi sbocchi commerciali³⁴⁴, tuttavia tali tracce procedurali – non contemplando gli elementi relazionali, fiduciari e consulenziali – si sono perlopiù risolte o in una snaturazione rispetto alle prospettive principali (si pensi ad esempio a 'Banca Prossima' del gruppo Intesa SanPaolo che si è invero collocata in secondo livello, proponendosi di finanziare le imprese *no-profit* e non direttamente il necessitante finale), ovvero in un forte rallentamento già in fase di partenza (si pensi alla *partnership* tra Grameen e Unidea di Unicredit Foundation).

Le iniziative non bancarie provengono altresì dalla volontà di un ventaglio di soggetti giuridici quali (a) associazioni e fondazioni, (b) enti pubblici – in genere Camere di Commercio, Comuni, Province e Regioni –, (c) consorzi fidi ed altri intermediari finanziari indipendenti; il panorama è tuttavia – oltre che variegato – anche piuttosto dispersivo: ciò soprattutto per via dei ritardi e delle incoerenze giuridiche che hanno caratterizzato la genesi e la definizione del percorso legislativo microcredizio (e microfinanziario) in Italia. Un'analisi efficace dei dati si scontra dunque con le difficoltà insite nell'opportuna setacciatura medesima delle osservazioni compiute; nell'indagine svolta da Carlo Borromeo (2010) – ad esempio – vengono censiti al 31 Dicembre 2008 106 programmi con uno *stock* di prestiti complessivo ammontante a pressoché 295 milioni di euro, di cui ben 50 effettuati nel solo anno solare stesso: a tale data, però, il quadro italiano in tema di microcredito versava ancora – differentemente dalla maggior parte del resto d'Europa – in una condizione di assoluta acerbità, e pertanto – anche a livello analitico, per via dell'assenza di *standard* precisi di riferimento – risultava

³⁴⁴ Almeno fino a quel momento tendenzialmente rifiutati con apriorismo dalla maggior parte dei propri concorrenti.

complicato discernere puntualmente su ciò che fosse corretto annoverare ai fini descrittivi del fenomeno³⁴⁵. A distanza di un triennio dalla pubblicazione della ricerca citata e di quasi un lustro dall'epoca della relativa registrazione su riportata, si ritiene si posseggano elementi nozionali più sofisticati e riferimenti ormai condivisi dalla comunità scientifica, che possano contribuire a scremare e a raffinare l'universo statistico in osservazione dagli elementi non più comprendibili per effetto stesso delle innovazioni tassonomiche e precettistiche menzionate. È il caso delle attività di credito per la prevenzione dell'usura *ex lege* 108/1996, come pure delle agenzie patrocinate i citati presidi normativi relativi ai 'prestiti sull'onore': sebbene infatti si ribadisce il costruito contenutistico basale affine – se non anche ispiratorio –, e la necessità di una connessione sostanziale tra i materiali giuridici, non può trascurarsi che, segnatamente a seguito dell'emanazione dell'articolo 111 del D.lgs 141/2010, il microcredito è stato formalmente dotato di un'identità separata. Va anche sottolineato che, sempre in conseguenza del decreto appena riferito, molte entità microcreditizie si trovano ad aver perso gran parte della legittimità operativa, venendo confinate *in extremis* alle sole operazioni di microcredito sociale³⁴⁶.

Inoltre, il modello prevalentemente adottato su scala nazionale si basa su un processo circolare che interessa contemporaneamente le differenti nature che caratterizzano le istituzioni elencate³⁴⁷, aumentando evidentemente il numero di soggetti coinvolti per singolo intervento e – però – facendo amplificare il rischio di triplicazione dei dati annotati. Quanto considerato spiega la difficoltà e l'attenzione che è necessario porre in essere nell'accettare una proposizione tabellare appropriata a rappresentare – nella maniera più verosimile – la realtà italiana del microcredito, onde riuscire a far derivare una riflessione accurata e non antinomica. Da quanto offerto dalla letteratura sembrano pertanto maggiormente accoglibili – per i fini suddetti – le risultanze, ancorché campionarie e senza pretesa di completezza³⁴⁸, della ricerca elaborata dalla Rete Italiana di microfinanza (RITMI) in collaborazione con la fondazione Giordano Dell'Amore – aggiornate al Dicembre 2010 – (tabella 4), peraltro confluite nell'ambito del più ampio

³⁴⁵ Le integrazioni successive di cui ai più recenti rapporti sempre a cura della società "c.borgomeo&co" – volendo puntare sulla completezza censuaria prima che sulla scrematura delle varianze verso il basso o *extra range* – continuano ad allinearsi su masse simili, anche per comodità di confronto e di valutazione del trend: tuttavia, per le motivazioni che si presenteranno nel continuo del testo, tali aggregati si ritengono non completamente attendibili rispetto alle finalità analitiche proposte.

³⁴⁶ Per il quale sono previsti importi non superiori a € 10.000 sul singolo prestito.

³⁴⁷ Di questo – comunque – se ne parlerà dettagliatamente poco più avanti.

³⁴⁸ Sono state infatti escluse dalla raccolta informativa – avvenuta altresì mediante la somministrazione di un questionario – le entità più piccole e pertanto reputate scarsamente rappresentative (che tuttavia costituiscono quasi i 2/3 del totale).

studio comparato condotto sul tema dall'European Microfinance Network (EMN) a livello europeo.

Tab.4 - Andamento dati dimensionali del microcredito in Italia

[Fonte: rielaborazione propria su dati RITMI – Fondazione Giordano Dell'Amore (2012)]

| | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 |
|-----------------------------------|-------------|-------------|--------------|---------------------|---------------------|
| numero istituzioni | 27 | 27 | 32 | 32 | 30 |
| numero crediti erogati | 331 | 392 | 1.337 | 1.835 | 2.202 |
| tasso d'interesse medio applicato | - | - | - | 3,71% | 3,98% |
| ammontare crediti erogati | € 2.486.000 | € 3.634.000 | € 10.292.713 | € 10.961.463 | € 11.226.055 |
| numero crediti attivi | - | - | 1.389 | 2.146 | 3.964 |
| totale portafoglio | - | - | - | € 12.738.427 | € 21.638.599 |

Se anche questi dati non convincessero completamente e si reputassero eccessivamente prudenziali verso il basso, quello che in tutti i casi appare e rileva è evidentemente la tendenza spiccatamente incrementale del fenomeno e la propria manifestazione anticiclica rispetto alla crisi economica e finanziaria, appunto cominciata nel 2008. Trattenendoci appena di più sulle proporzioni tra i dati, si nota – già nell'immediatezza del colpo d'occhio – come il numero dei crediti erogati per anno aumenti più cospicuamente rispetto al relativo ammontare complessivo di periodo: tra il 2009 e il 2010 infatti, a fronte di una crescita del collocato annuo di circa il 2,4%, si è assistito ad un incremento del 20% del numero dei prestiti concessi. Il significato che si può trarne è il tentativo di un aumento del grado di profondità d'intervento, che si rivela evidentemente nella maggiore quantità di beneficiari raggiunti e nella contemporanea contrazione dell'importo medio stanziato; quest'ultima circostanza si dispone altresì in linea con la volontà di non aggravare – ovvero contribuire a correggere – l'osservato aumento del saggio di indebitamento individuale, indicando l'impegno profondendo in

un accompagnamento all'implementazione e all'incubazione d'impresa (o di auto-impiego) che interessi un numero sempre maggiore di soggetti e riduca, nel contempo, l'impatto iniziale sul già pesante carico debitorio relativo riscontrato.

Se dunque sia evidente la diffusa sensibilità verso l'occorrenza dei presidi microcreditizi e microfinanziari, nonché sia altrettanto chiara la particolare importanza che un intervento efficace di simili programmi assuma in un contesto critico come quello descritto – non già solo in termini strettamente economici, ma anche per l'insita capacità di effusione del senso di empatia ed impegno istituzionale e d'infusione generalizzata di serenità, fiducia e distensione sociale –, va tuttavia data giusta risonanza alla generale frammentarietà, deinfrastrutturazione e sconnessione che si osserva – in Italia – sul comparto, che peraltro risulta pesantemente sottodimensionato rispetto ai bisogni che le evidenze empiriche sopra riportate hanno mostrato. Ciò emerge precipuamente dalla scarsa numerosità delle entità che, ancora al momento della rilevazione in parola, riuscivano ad assumere una certa significatività funzionale, altresì quasi sempre subordinata ad una sovra-articolazione procedurale che inevitabilmente ne limita l'indipendenza e comprime sensibilmente l'autonomia decisionale.

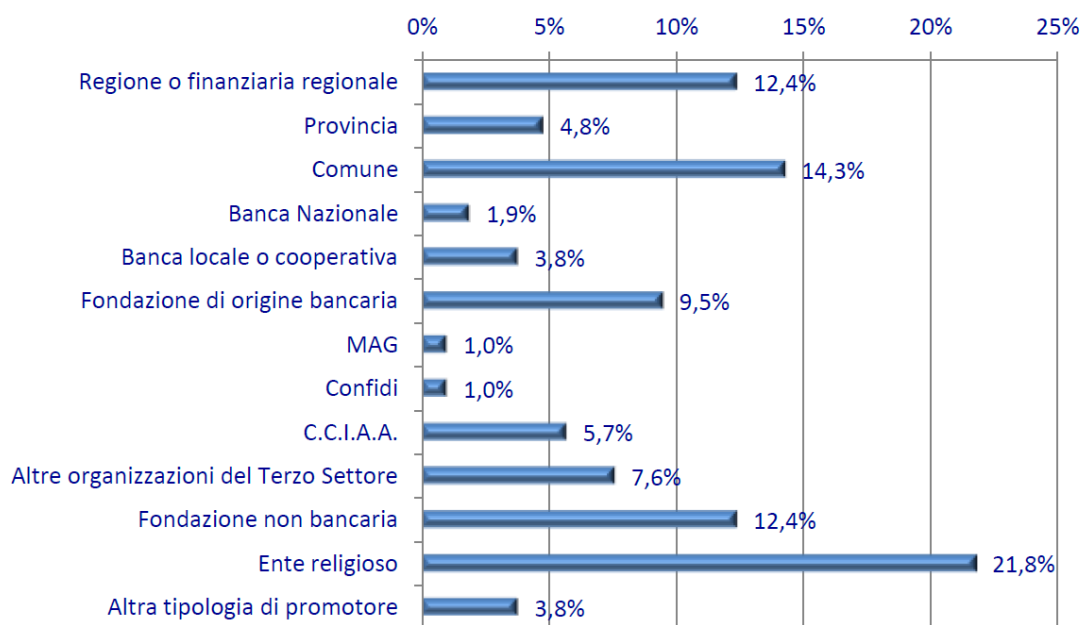
7.3.2.2 Il modello triangolare del microcredito

L'attività microfinanziaria si può sinteticamente demarcare nell'offerta dei seguenti servizi: concessioni di microcrediti e *microleasing*, raccolta e gestione del risparmio, assicurazioni, servizi di pagamento e di *money transfert* (rimesse). L'auspicio è dunque ricalibrare prodotti consolidati nel settore bancario tradizionale per veicarli in un innovativo *mix* di tecniche e strumenti sul mercato informale: la Banca d'Italia attribuisce tuttavia la capacità di effettuare tale ventaglio di prestazioni solamente agli intermediari finanziari convenzionali in quanto autorizzati precipuamente dai riferimenti di cui all'art. 106 del TUB, quantunque contempli specificamente dal 2010, attraverso le novità introdotte dal più volte citato decreto 141 dello stesso anno, le iniziative specializzate nel (solo) microcredito. I candidati promotori – nell'accompagnare l'evoluzione del comparto dovendosi tuttavia attenere ai limiti dettati dalla regolamentazione vigente – hanno dunque dovuto attuare un processo adattativo, la cui definizione preferita ha reso però appunto necessaria la compartecipazione di più soggetti, dotati ciascuno evidentemente di specifiche assegnazioni complementari. Le istituzioni proponenti hanno perciò costretto il proprio ruolo all'esclusiva gestione del rapporto col richiedente, trovandosi a dover delegare le fasi erogatorie ed assuntive dei rischi ad entità terze, peraltro sovente separate e distinte tra loro: si è andato così a consolidarsi e sedimentarsi diffusamente nel territorio italiano un modello a base trilaterale, in cui l'operatore di microcredito è affiancato – a un primo livello – da un istituto di credito avente idoneità a trasferire le somme stanziare, il quale è a sua volta supportato in parallelo da un sistema di garanzie – generalmente basato sulla

costituzione di un fondo indisponibile depositato presso lo stesso intermediario finanziatore – che assiste l’operazione assorbendo le perdite che venissero a manifestarsi.

È palese come ciò abbia però ridotto gli auspici d’incisività d’intervento delle istituzioni microcredizie italiane, relegate spesso allo svolgimento di un mero esercizio segnalatorio, alle banche, dei potenziali prenditori, funzionando al più da primo schermo nel verificare l’adiacenza del singolo caso con gli scopi statuari della fondazione o – genericamente – dell’entità garante. Ovvero ancora, quand’anche gli animatori-operatori siano distaccamento di un’entità più grande e significativa – oppure l’organismo finanziatore corrisponda all’approntatore del fondo o contribuisca a definirne la dotazione – l’entropia sistemica che scaturisce non favorisce evidentemente la congruenza relazionale dell’apparato né la determinanza del ruolo specificamente operativo.

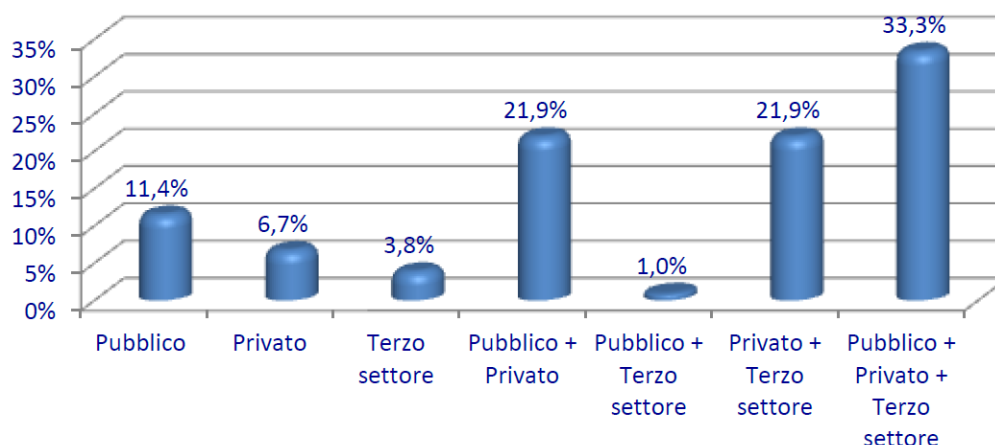
Fig.14 – Contributo percentuale al comparto microcredizio dei vari attori istituzionali
[Fonte:ENM (2013)]



Osservando – quand’anche senza pretese di finitezza – il panorama dei progetti italiani di microcredito si nota facilmente la disorganicità d’interpretazione e l’essenzialità di un’azione corale, appunto miscellanea di emanazioni dei diversi attori citati: patrocinatori pubblici (Comuni, Province, Regioni, ma anche Università e Camere di Commercio) o privati (Fondazioni, Confidi, offerte filantropiche di varia natura) e

funzionali-finanziari (Banche commerciali, Casse di Risparmio, Banche Rurali, Popolari e di Credito Cooperativo).

Fig.15 – Iniziative di microcredito per tipologia di *partnership* [Fonte:ENM (2013)]



Eccettuate le MAG – a cui si è dedicata in precedenza un'apposita sezione –, ribadendo la rarefazione del credito di matrice bancaria tradizionale oltreché i parossismi che ciò assume nelle deliberazioni dei finanziamenti da destinarsi alle marginalità, forse soltanto i Confidi che abbiano ottenuto da Banca d'Italia lo *status* di intermediario vigilato, ai sensi dell'articolo 13 comma 32 del D.L. 269/2003³⁴⁹, e possano dunque erogare prestiti *motu proprio*³⁵⁰ – ovvero quelli che, ancorché afferenti all'art.112 del T.U.B., abbiano costituito *a latere*, compartecipando al 100%, un intermediario finanziario avente tali requisiti –, sono riusciti a contenere in se stessi (soggetto unico) tutta la filiera microcredizia³⁵¹: essi, in linea con la propria connotazione mutualistica e in virtù della congenita prerogativa locale di affinità e conoscenza del territorio e del relativo tessuto imprenditoriale, interpretano altresì una relazione di credito fondata prevalentemente sugli aspetti qualitativi generali, sulla ponderazione dei valori socio-umanistici prima ancora che economici, sulla fondatezza e autenticità degli scopi di impresa e sulla complessiva validità dell'iniziativa³⁵² (come però si vede dalla figura 14, il contributo che entrambe le entità appena ricordate hanno conferito finora al comparto microcredizio italiano non supera complessivamente il 2%!).

³⁴⁹ Poi convertito nella L. 326/2003

³⁵⁰ Ancorché residualmente rispetto al volume delle garanzie rilasciate.

³⁵¹ Le MAG – invero – arrivano ad proporsi come istituzione di più ampia gamma, potendo corredare la propria offerta dei prodotti e servizi altri, propri dell'attività microfinanziaria.

³⁵² Cfr. De Vincentiis (2007).

Ed è muovendo da quest'ultime esemplificazioni che si reputa pregnante rappresentare la preoccupazione sui segnali ed indirizzi procedurali che – anche per la materia in questione – sembrano giungere dalle fucine di tecnologia valutativa: il modello prossimale e relazionale infatti sembra volgere ad essere integrato da strumenti di oggettivizzazione delle previsioni di *default* – cosiddetti ‘*microcredit scoring*’ –, che provvedano alla generazione di un indicatore sintetico del rischio su ogni richiedente; ciò attraverso un modello quantitativo in grado di calcolare la correlazione statistica tra le peculiarità del singolo caso e le evidenze esperienziali pregresse opportunamente sistematizzate in *database* di riferimento.

Si ritiene infatti che simili criteri di valutazione – ancorché complementari – possano deviare l'approccio istruttorio ed irrigidire il processo decisionale, oltre – soprattutto – ad alterare il senso stesso e profondo del microcredito e in generale della microfinanza, eludendo, quantomeno parzialmente, le essenze filosofiche di sussidiarietà, reciprocità e fiducia, e proiettandolo quale mero corollario di un più grande progetto commerciale.

7.3.2.3 L'esempio di “PerMicro S.p.A.”

Una menzione a riguardo sembra comunque d'uopo rivolgerla al caso “PerMicro S.p.A.”, società italiana di microcredito – ma avente altresì manifeste vocazioni microfinanziarie – costituita a Torino nel 2007 e disseminatasi in molteplici nodi urbani afferenti a diverse regioni³⁵³ d'Italia. Essa si colloca con interessate trasversalità rispetto ad alcuni punti focali trattati nel presente lavoro, su cui appunto è opportuno soffermarsi un poco.

Una prima similitudine – sostanziale benché non anche formale – la si riscontra con le matrici specifiche dell'impresa sociale: l'oggetto ad essa proprio, caratterizzato da evidenti benefici diretti alla comunità di riferimento e precipuamente agli individui maggiormente svantaggiati, è infatti perseguito secondo i richiamati criteri imprenditoriali civilistici³⁵⁴ tuttavia rifiutando processi accentuativi del profitto e relative restituzioni massimaliste sugli apportatori di capitale; questi ultimi – fondazioni appartenenti al Terzo Settore³⁵⁵, banche e istituti legati con varia specificità all'intermediazione mobiliare³⁵⁶ e, per quote residuali, (perlopiù) persone fisiche³⁵⁷,

³⁵³ Cfr. <http://www.permicro.it>

³⁵⁴ Vedi paragrafo 6.4

³⁵⁵ Fondazione Paideia (11,35%), Fondazione Sviluppo e Crescita – CRT (12,15%), Fondazione Giordano Dell'Amore (8,10%) → totale(1): 31,60%.

³⁵⁶ Banca Nazionale del Lavoro S.p.A. (24,31%), Oltre Venture S.A.p.A. (12,15%), PhiTrust Active Investors (4,86%), European Investment Fund – EIF (16,20%), Finde S.p.A. (4,86%) → totale(2): 62,38%.

³⁵⁷ Totale(3): 6,02%.

coniugano dunque modelli di *venture philanthropy*³⁵⁸ con l'approccio proprio della *corporate social responsibility*³⁵⁹.

In PerMicro si afferma di essere riusciti ad evolvere rispetto al sistema tripolare del microcredito e di aver dunque dotato il comparto italiano – tramite la medesima società – di un'entità, a tutti gli effetti e congenitamente microcreditizia, in grado di attivare i processi e i presidi tipici dell'erogazione e gestione dei micro-finanziamenti, compiutamente, all'interno e in autonomia.

Inoltre PerMicro dichiara per sé prioritario l'obiettivo del raggiungimento dell'autosufficienza piena, sia per garantire una replicabilità nel tempo del programma – affrancandolo dalle dipendenze dai *donors* (e producendo *ipso facto* ulteriori attrattività nei confronti dei finanziatori istituzionali stessi) –, sia per poter operare in maniera più efficiente, rivolta al territorio e libera da condizionamenti esterni: per quanto l'ente soffra pesantemente anch'esso del più volte evidenziato problema di elevata manifestazione dei costi amministrativi, che impattano nel caso in parola per oltre 1,5 milioni di euro a fronte di un margine di intermediazione di circa € 415.000³⁶⁰ – incidendo notevolmente sull'importante negatività dei risultati netti –, il tentativo svolto a tale scopo verte principalmente non già su precise innovazioni gestionali per il contenimento degli stessi³⁶¹, bensì in modelli compendiabili (a) nell'implementazione di manovre per limitare il verificarsi di insolvenze e (b) nell'applicazione di spettanze variabili e capaci di aumentare la remunerazione lorda al crescere del rischio misurato, onde adeguare gli accantonamenti sulle maggiori aspettative di perdita. Il primo obiettivo è sostenuto attraverso metodi selettivi di acquisizione del cliente e politiche di differenziazione dei prodotti – segnatamente per importi e per durata – congiuntamente a procedure di revisione dei piani di rifusione (sospensioni, moratorie ed allungamenti) e di ristrutturazione degli scaduti; quanto *sub* 'b', invece, mediante determinazione e conseguente applicazione di tassi di interesse differenti rispetto all'incrementare della percepita rischiosità (nel corso del 2012, entro un *range* dal 9% al 12%).

Procediamo da queste ultime questioni nell'effettuare una disamina appena più approfondita riguardo alla realtà in parola. Si è argomentato nell'immediata precedenza della reputata inservibilità – ne non già del pericolo di nocumento – dell'utilizzo di

³⁵⁸ A differenza delle forme tradizionali di donazione e beneficenza, la '*venture philanthropy*', prevede programmi strutturati di accompagnamento all'investimento fondati su principi di relazionalità multilivello, incubazione e monitoraggio fattivo delle operazioni (contemplando anche eventuali strategie di uscita), sostenibilità, piena autonomia dell'organizzazione finanziata comunque beneficiaria di un costante trasferimento di competenze gestionali e manageriali.

³⁵⁹ Vedi paragrafo 4.2

³⁶⁰ Da bilancio d'esercizio 2011, pubblico presso Unioncamere.

³⁶¹ Vedi sottoparagrafo 6.3.3

strumenti di ponderazione del rischio di credito basata su *standard* deterministici; a tal proposito si vuole aggiungere solamente l'idea che non sia evidentemente potere né compito della mera linea tecnica (e delle sue specifiche) l'implementazione di misure di rigenerazione della salute, sostenibilità e solvibilità aziendale: piuttosto sta nella capacità degli operatori assistere adeguatamente il (micro)imprenditore, accompagnarlo senza soluzione di continuità durante l'avviamento della sua iniziativa e prevenire eventuali discontinuità che possano gravemente compromettere l'igiene economico-finanziaria del programma.

Per quel che concerne l'applicazione di un saggio di interesse mobile tra le diverse operazioni finanziate – riprendendo quanto sostenuto nel paragrafo 3.5, al quale evidentemente si rimanda – si ribadisce l'allineamento con un siffatto archetipo procedurale, tuttavia capovolgendo perentoriamente il presupposto fondamentale: per garantire infatti un connubio quanto più verosimile tra sostenibilità e profondità d'intervento è infatti necessario generare quel circuito virtuoso di risorse, in cui le prestazioni a miglior risultato atteso³⁶² vadano a convogliare parte dello stesso al supporto delle carenze paventabili sui finanziamenti alle marginalità estreme. Sono quindi questi ultimi a dover essere caratterizzati da oneri finanziari più leggeri, affinché gli stessi non costituiscano ulteriore ostacolo alla corretta e regolare restituzione del prestito.

Ancora, sebbene si apprezzi il tentativo, nel provare a superare il modello triangolare tipico italiano, di assurgere ad un'identità propria ed autonoma, oltretutto si colga tutta l'importanza di un'azione pionieristica in tal senso quale esempio di stimolata rivoluzione settoriale e di voluta riconversione di un comparto – il quale perdura in una debolezza sistemica intrinseca e giace avvolto in un vacuo immobilismo prospettico –, non si può fare a meno di notare come in effetti l'esperimento non sia propriamente riuscito secondo gli auspici generali più volte espressi: in primo luogo, la maggioranza assoluta del capitale sociale è infatti in capo ad intermediari finanziari (vedi note 29 e 30), per quanto aventi varia natura istituzionale (quasi un quarto della proprietà è comunque in mano alla banca BNL!), e ciò ripropone manifestamente gran parte delle problematiche affrontate nel corso del presente capitolo³⁶³; inoltre – come evincibile dai pochi valori economici riferiti – si è ben lontani dalla meta dell'auto-sostenibilità, sia pure – almeno – operativa, e ciò è additivo a quanto appena sopra poiché rimarca la sostanziale dipendenza verso le società azioniste e richiama fortemente interventi pubblici di supporto.

³⁶² Non apprezzato evidentemente sulla base di punteggi determinati su discriminanti geografiche, demografiche, etniche, ovvero collegate a contingenze socio-familiari pregresse, bensì sulla base delle capacitazioni del candidato microimprenditore e dei valori producibili dalla specifica impresa.

³⁶³ Va comunque rappresentato che essendo la PerMicro S.p.A. un intermediario finanziario regolarmente iscritto, l'erogazione la compie in proprio e direttamente

Un cenno di elogio lo merita comunque – anche – il compiuto percorso di creazione della rete di filiali capillari, che trasferisce viepiù consapevolezza sugli strumenti microfinanziari nel territorio e fino alle periferie – pur prospettando le necessità di innovazione strutturale ed infrastrutturale –, sensibilizza e favorisce una più mirata attività di formazione e specializzazione, nonché comincia perfino a porre le basi per l'occorrente generazione di economie di scala settoriali.

7.3.2.4 L'Ente Nazionale per il microcredito (ENM)

In accoglimento dell'istanza Onu dell'Ottobre 2004, il Ministero degli Affari Esteri – attraverso la Direzione Generale per la Cooperazione allo Sviluppo ad esso afferente – iniziò a porre le basi per l'avviamento del Comitato Nazionale Italiano per il microcredito, istituito poi formalmente mediante il disposto normativo di cui alla Legge 81/2006, che ne attribuiva altresì la qualità di permanenza *sine die* in seno alla Presidenza del Consiglio dei Ministri.

Sulla scia dell'entusiasmo sbocciato in seguito alla dichiarazione – da parte dell'Assemblea generale delle Nazioni Unite – del 2005 quale 'Anno Internazionale del microcredito', allo scopo di individuare e diffondere la fiducia riposta sulla microfinanza nel contribuire alla diminuzione del livello di povertà mondiale, anche l'Italia veniva dunque dotata di un presidio infraistituzionale che perorasse misure di contrapposizione all'indigenza e all'esclusione finanziaria, e perciò sostenesse parallelamente lo sviluppo all'auto-impiego e alla micro-imprenditorialità. Tali obiettivi prevedevano due piani operativi: il primo in ottica di cooperazione internazionale, il secondo avente punto di vista domestico e quindi orientato al territorio e ai relativi residenti.

Concentrando l'attenzione sulle specifiche dell'apporto sostanzialmente fornito a livello nazionale, si possono in estrema sintesi indicare i principali compiti e propositi – riportando l'elencazione delle funzioni espressamente attribuiti dalla Legge 106/2011³⁶⁴ – nell'opera di promozione, indirizzo, agevolazione, valutazione e monitoraggio degli strumenti microfinanziari presenti ed attivandi in Italia, oltre agli impegni di cui alla normativa originaria nel campo della formazione, promozione legislativa, ricerca e sensibilizzazione alla cultura di impresa, nonché – ancora – nell'essere centro di progettazione comunitaria e contatto nazionale dello EPMF (European Progress Microfinance Facility).

³⁶⁴ Tale legge costituisce anche l'allora Comitato nella nuova qualità di ente pubblico non economico.

Tali incarichi, come riferiti³⁶⁵, riflettono una sovrabbondanza formale di aspettative, sulle quali tuttavia il riscontro non si è sempre mostrato completativo ed efficace; soprassedendo dall'effettuare una rassegna puntuale su ciascuna mansione menzionata, limitiamo il discorso al porre in evidenza le questioni che – più di tutte – si ritiene abbiano nesso con l'osservazione strutturale che si sta andando a compiere nel presente capitolo. Dal panorama che abbiamo illustrato e dai *trend* ad esso concernenti, non sembra che la creazione dell'Ente in parola abbia inciso significativamente sugli scenari microcrediti italiani: ancorché sia d'uopo evidenziare la fattiva partecipazione ad eventi politici e divulgativi, come pure sia indiscutibile l'attenzione rivolta alla raccolta dei dati e alla sistematizzazione degli stessi, e ancora il dinamismo dei rapporti con università ed enti locali, è pur vero che – a quasi 10 anni dalla fondazione – le evidenze empiriche registrano il permanere di un disordine generalizzato, di una scarsa interconnessione sia orizzontale (tra operatori) che verticale (con le istituzioni) e di una lacunosa e discontinua diffusione nozionale e identitaria del fenomeno. È probabilmente per questo che già per due legislature consecutive e differenti sia stato annoverato nella lista delle entità superflue e proposto alla liquidazione³⁶⁶.

Trascurando tuttavia le dimensioni e le dinamiche propriamente politiche, si vogliono viceversa approfondire le direzioni strategiche che l'Ente Nazionale per il microcredito ha intrapreso nell'interpretazione del proprio ruolo, segnatamente nell'approntamento del corredo normativo e nell'implementazione di infrastrutture che stimolassero la nascita ed agevolarselo lo sviluppo e l'operatività economica delle iniziative microfinanziarie italiane.

Per quanto riguarda il primo aspetto, sebbene nelle stesse presentazioni ufficiali venga segnalata la collaborazione dell'Ente con Banca d'Italia per la stesura degli articoli 111 e 113³⁶⁷ del nuovo TUB, non si nota invero dalla filologia degli stessi né un orientamento – ovvero un corollario – sovra-bancario, quale ci si sarebbe aspettato per via dell'intervento – appunto – di un'entità trasversale, evolutasi parallelamente agli esempi e agli stimoli internazionali, nonché appendice di interfaccia tra il Governo e le marginalità economiche del territorio, né si apprezza alcun riferimento allo stesso ENM all'interno del testo, che viene di fatto escluso dall'opportunità di ricevere una legittimazione solenne a sovrintendere con forza decisionale il comparto e compiere azioni maggiormente incisive ed aventi riverberi sistemici concreti. Se si accetta la risonanza costituzionale del microcredito come difesa precedentemente nel corso del presente lavoro³⁶⁸, si accoglierà evidentemente che un ulteriore modificazione giuridica

³⁶⁵ Per dettagli vedasi la presentazione istituzionale in <http://www.microcreditoitalia.org>

³⁶⁶ Entrambe le volte è stato necessario un ampio riferimento parlamentare da parte della presidenza.

³⁶⁷ Istituzione dell'organismo per la gestione dell'elenco di cui all'articolo 111.

³⁶⁸ Segnatamente nel sottoparagrafo 4.4.2

in ‘Autorità amministrativa indipendente’³⁶⁹ dell’Ente Nazionale per il microcredito, oltre a costituire una definizione maggiormente coerente con le finalità generali, fornirebbe al medesimo una più ampia autonomia dal pubblico indirizzo e un maggior gradimento da parte degli interlocutori privati.

Quanto alla seconda questione, nei progetti maggiormente operativi – ossia ‘Rete Nazionale per il microcredito’ e ‘*Capacity Building* - formazione per la Pubblica Amministrazione – si evince facilmente come essi siano costruiti sulla base del suddetto meccanismo a triangolo, incentivando pertanto la contribuzione pubblica alla materia, che diviene così sempre più cardine imprescindibile: il primo programma, infatti, si propone la costituzione di un fondo di garanzia (indivisibile) attraverso quote apportate da diversi Comuni italiani; il secondo vuole incidere sulla formazione del personale delle Amministrazioni affinché migliorino le proprie competenze sulle modalità di programmazione e gestione degli strumenti microcreditizi, volendo assegnare loro la coordinazione degli stessi nelle direzioni tracciate da “Europa 2020”³⁷⁰ e riprese nella bozza di regolamento generale per la programmazione dei fondi strutturali 2014-2020.

7.3.2.5 *L’intuizione di RITMI: una rete sistemica per la microfinanza italiana*

Durante l’anno 2008 è altresì stata creata la *RITMI* (Rete Italiana di microfinanza), associazione senza fini di lucro che opera a livello nazionale: l’interesse che viene riposto su tale iniziativa – in questo contesto d’analisi – non è già *a posteriori*, ossia nella disamina del grado di efficacia socioeconomica raggiunta dal perseguimento dei relativi obiettivi ovvero dell’attendibilità empirica delle proprie prefigurazioni; il risalto lo si vuole bensì porre sull’idea fondamentale: la creazione di un sistema che coinvolga tutti gli operatori microfinanziari presenti in Italia – ispirato allo ‘European Microfinance Network’³⁷¹, la rete europea del settore di cui essa stessa è consocia –, in cui vengano accentrate le attività di *staff* quali formazione, comunicazione intraistituzionale, *fund raising*, studi e ricerche a diversi livelli territoriali.

La strada sistemica si ritiene infatti essere determinante, oltre che per l’intrinseca capacità di generare economie di scala ed echi concertativi più significativi,

³⁶⁹ Le *Autorités administratives indépendantes* sono nate in Francia al fine di affrancare dal controllo del Governo quei settori *sensibles*, ossia dove abbisognava di particolare attenzione il conflitto tra interessi pubblici e interessi privati aventi rilievo costituzionale. In Italia – per attinenza – si richiama l’esempio della Consob.

³⁷⁰ Agenda strategica della Commissione Europea

³⁷¹ Nata nell’Aprile del 2003 per volontà delle tre istituzioni microfinanziarie rispettivamente francese, inglese e tedesca ADIE, Nef e E&J; attualmente conta oltre 70 membri ubicati in 22 paesi europei. L’obiettivo è la promozione della microfinanza a livello comunitario, attraverso corsi di formazione, seminari e un’intensa attività di *lobbying* svolta a vari livelli presso le Istituzioni europee.

precipuamente per la capacità di creare un assetto ordinato, diffuso e collaborativo, chiarezza funzionale ed adeguati supporti finanche mutualistici o compensatori. Non dunque l'emersione di un *player* di riferimento per l'Italia nel microcredito, ma dell'intera pluralità dei soggetti italiani quali nodi dello stesso unico impianto, omologati – ma non omogeneizzati –, si reputa possa costituire un passaggio determinante verso la definizione di un comparto nazionale della microfinanza efficiente ed efficace, sostenibile ed idoneo ad assolvere ai maggiori livelli di *outreach*³⁷² viepiù sollecitati – come detto – dal territorio. La stessa RITMI calcolava nel suo rapporto 2008 come la domanda potenziale di microcredito fosse – in Italia – attorno ai 4 miliardi di euro³⁷³: se paragonati ai volumi dell'offerta di cui alla tabella 4, è sorprendente quanto sia ingente il *gap* che il sistema dovrebbe provvedere a comprimere.

7.3.2.6 *Uno sguardo alle opportunità offerte dal Fondo centrale di garanzia*

Si è più volte ripetuto l'auspicio di un'evoluzione sistemica che conduca all'identitarietà delle strutture impegnate nella microfinanza, laddove l'intervento pubblico dovrebbe solamente presidiare il diritto – in capo ai richiedenti – di ottenimento del microprestito³⁷⁴, supportare normativamente l'operatività dei programmi, vigilare sulla correttezza e regolarità degli interventi e – al più – intervenire con misure *spot* di sostegno economico ovvero con operazioni di rifinanziamento mirate e rivolte ai progetti abbisognanti.

Una seppur contenuta sezione del presente lavoro la si vuole tuttavia dedicare alle opportunità offerte dal Fondo centrale di garanzia³⁷⁵, le cui disposizioni di accesso – segnatamente all'allegato C-ter – riservano una specifica possibilità di accompagnamento ad operazioni di microcredito: avviando tale procedura, infatti, l'istituzione microfinanziaria non andrebbe ad istituire un legame continuativo con un ente pubblico – continuando dunque a vedersi tutelata pienamente la propria autonomia – ma beneficerebbe comunque – sul singolo intervento finanziario, peraltro a propria discrezione – di una garanzia dello Stato per il 60% dell'importo del prestito erogato (che arriva all'80% nel caso di interventi in regioni “obiettivo convergenza”³⁷⁶ e per tutte le imprese a prevalente partecipazione femminile ovvero aderenti a programmazione negoziata).

³⁷² Esso indica la capacità dell'offerta di servizi finanziari di raggiungere i soggetti meno abbienti. L'*outreach* si può misurare “quantitativamente” in ampiezza (*breadth*), misurando in valore assoluto il numero di individui indigenti finanziati, e “qualitativamente” in profondità (*depth*) ovvero in base al grado di povertà delle persone ricenti.

³⁷³ Cfr. Galimberti Fausson e Terreri (2008).

³⁷⁴ Vedi paragrafo 4.4

³⁷⁵ Istituito con Legge 662/96 (art. 2, comma 100, lettera a) e operativo dal 2000.

³⁷⁶ Campania, Calabria, Basilicata, Puglia e Sicilia.

Il coadiuvo del Fondo è attivabile per i finanziamenti alle nuove imprese a fronte di investimenti, di importo non superiore a 10.000 euro (sommato agli altri eventuali affidamenti già garantiti dal Fondo medesimo e non ancora rimborsati), non assistiti da garanzie reali, assicurative e prestate a qualunque titolo dalle banche, di durata compresa tra i 18 e i 36 mesi e con piano di rimborso a rate mensili³⁷⁷; la costruzione dell'intervento, come si evince, è in piena sintonia con le logiche proprie del microcredito; a tali richieste di attivazione è inoltre riconosciuta priorità, sia nell'istruttoria che nella deliberazione del comitato tecnico all'uopo istituito.

7.4 IL RUOLO DELL'UNIONE EUROPEA NEL MICROCREDITO SU SCALA COMUNITARIA E RELATIVE INTERPRETAZIONI ED APPLICAZIONI IN ITALIA

7.4.1 NUOVE E NECESSARIE DIREZIONI E OCCORRENTI DIRETTIVE

Sviluppando d'occorrenza e contestualizzando puntualmente quanto già accennato nel corso del presente lavoro circa l'intervento dell'Unione Europea in tema di microfinanza³⁷⁸ – specificando meglio in questa sezione le declinazioni principali che hanno in qualche modo volto e che tuttora competono direttamente agli operatori italiani del settore –, sembra opportuno muovere dalla comunicazione della Commissione (al Consiglio, al Parlamento, al Comitato economico sociale europeo e al Comitato delle Regioni) del Novembre 2007 con oggetto “Iniziativa europea per lo sviluppo del microcredito a sostegno della crescita dell'occupazione”. Tale documento è infatti un'importante presa d'atto dell'inconsistenza di un coerente sistema microcredizio comunitario fino a quel momento, nonché una proposizione di cambiamento e di rinnovata attenzione al fenomeno, alla quale è invero seguita un'intensa attività e una pletora di iniziative con crescenti ricadute – appunto – anche sull'Italia. In quella sede veniva altresì ufficialmente rilevato come in effetti il modello costituito dalla centralità della grande industria, cardine economico europeo per buona parte del novecento, andava tramontando nella sua determinanza di ruolo, essendo stato oramai scalzato da schemi diffusi di piccole e piccolissime imprese – segnatamente orientate al settore dei servizi –, che evidentemente si adattavano ad essere finanziariamente supportate proprio con lo strumento del microcredito. Come indicazioni generali, la citata iniziativa annoverava l'occorrenza (1) di operare un miglioramento dell'ambiente giuridico istituzionale degli Stati membri; (2) di provvedere ad affinare il contesto infrastrutturale per risultare più favorevole all'imprenditorialità; (3) di promuovere la diffusione delle *best practices* affinché potessero recare esempio ed ispirazione; (4) di incidere sulla

³⁷⁷ L'eventuale preammortamento non deve altresì eccedere i sei mesi.

³⁷⁸ Vedi sottoparagrafo 4.3.3

capitalizzazione a disposizione delle MFI (se tuttavia di nuova costituzione e rigorosamente non bancarie): l'orientamento della Commissione sembra dunque confermare la necessità di creare e rinforzare un comparto specializzato, avente *summa potestas*, dotato di forma propria e *know-how* specifico, autosostenibile ed autopoietico.

Due anni più tardi il 'Fondo Europeo per gli Investimenti' (FEI) ha presentato un rapporto dettagliato sul mercato microfinanziario³⁷⁹, nelle cui considerazioni emergeva altisono come, tra le imprese dimensionalmente più contenute, il saggio di sopravvivenza a tre anni fosse direttamente corrispondente alla disponibilità – per le stesse – di accedere ai microcrediti: all'interno degli (allora) 27 Stati³⁸⁰ le piccole e medie imprese andavano a rappresentare il 99% del totale, di cui il 91% microimprese; inoltre quasi un terzo delle *start-up* create ogni anno (circa 2 milioni) venivano avviate da persone fino a quel momento inoccupate³⁸¹.

Operativamente ha dunque converso in tal senso un ventaglio di programmi, che si andranno ad elencare brevemente di seguito: va propedeuticamente evidenziato che le istruzioni e le misure adottate vertono precipuamente in forme di garanzia, finanziamento e sostegno al capitale non già direttamente rivolte alle microimprese, ma – in virtù della sensibilità sopra riferita – disposte a beneficio delle stesse istituzioni microfinanziarie; l'Unione Europea ha dunque assunto il ruolo fondamentale di indirizzare risorse alle entità – pubbliche e private, ancorché attraverso procedure differenti che si specificheranno appresso – che a livello locale attivino programmi di microcredito.

7.4.2 PROGRAMMI COMUNITARI E FONDI INDIRETTI PER LE PMI

La tipologia di intervento è duale, ovvero mediante fondi diretti ed indiretti. I primi sono gestiti direttamente in seno alla Commissione Europea o da Agenzie da essa specificamente incaricate, ed assumono il connotato di 'Programmi comunitari': essi vengono attribuiti direttamente all'istituzione beneficiaria finale sotto forma di sussidi o sovvenzioni comunque non commerciali, e non hanno velleità di completezza bensì prevedono specificamente ulteriori addizioni di mezzi propri; i fondi indiretti sono viceversa contribuzioni "bilivello", ossia assegnate ad Autorità regionali o (più raramente) nazionali che – stanziando le opportune integrazioni – ne intermediano la gestione (generalmente tramite bandi) attraverso moduli rivolti agli operatori medesimi. Il meccanismo della "mediazione" citata è reso possibile dalle disposizioni funzionali di cui ai 'Quadri Strategici', regionali (QSR) o nazionali (QSN), dai quali si dipanano i

³⁷⁹ 'Microfinance in Europe, A Market Overview'.

³⁸⁰ La Croazia, Stato membro dal 1 Luglio 2013, non è stata evidentemente contemplata.

³⁸¹ Cfr. www.eif.europa.eu

relativi piani operativi (rispettivamente POR e PON) aventi appunto finalità affini alle politiche comunitarie di coesione tra cui, segnatamente, la promozione dell'innovazione e dell'imprenditorialità, l'elevazione della ricerca scientifica e tecnica e l'incremento dei livelli di occupazione.

Pertinenti a siffatta procedura sono catalogabili:

- 'Fondi strutturali': FESR (Fondo Europeo di Sviluppo Regionale), FSE (Fondo Sociale Europeo) e Fondo di coesione, che in Italia hanno trovato applicazione (a) sul richiamato obiettivo 'convergenza'³⁸², con interessamento delle Regioni Basilicata, Campania, Puglia, Calabria e Sicilia, e (b) – limitatamente ai primi due – in tema di 'competitività regionale e occupazione'³⁸³ (Sardegna);
- Fondo Agricolo Europeo per lo Sviluppo Rurale (FEASR)
- Fondo Europeo per la Pesca (FEP)

I Programmi comunitari attivati a sostegno finanziario delle micro, piccole e medie imprese – altresì – sono:

- JEREMIE (*Joint European Resources for Micro to Medium Enterprises*), implementato proprio nel 2007 dalla stessa Commissione Europea – onde corredare di impulso fattivo quanto reso esplicito nel documento suddetto –, di concerto con la 'Banca Europea per gli Investimenti' (BEI) e col coadiuvo del Fondo Europeo per gli investimenti, con lo scopo di fornire agli Stati membri strumenti finanziari di supporto alle microimprese attraverso l'utilizzo degli stessi propri fondi strutturali. Il fine ultimo è evidentemente sostenere la crescita e la competitività del sistema microimprenditoriale regionale precipuamente nei settori afferenti alle politiche sociali ovvero sulle imprese create da soggetti svantaggiati o comunque a rischio di esclusione sociale.
- JASMINE (*Joint Action to Support Micro-finance institutions in Europe*) – in funzione dal 2009 – tramite il quale vengono dispensati alle MFI servizi di assistenza tecnica, ma anche *equity*, *venture capital* e garanzie, affinché possa essere supportata a tutt'ondo la relativa capacità di autosostenibilità e la generale qualità dei processi del credito.
- EPMF (European Progress Microfinance Facility): istituito nel 2010 e dotato inizialmente di 100 milioni di euro, si propone di accrescere la disponibilità

³⁸² Finalizzato ad "accelerare la convergenza degli Stati membri e delle regioni in ritardo di Sviluppo, migliorando le condizioni di crescita e di occupazione" (http://europa.eu/index_it.htm).

³⁸³ Con lo scopo di: "Rafforzare, al di fuori delle regioni in ritardo di sviluppo, la competitività, l'occupazione e le attrattive delle regioni. Anticipare i cambiamenti socioeconomici, promuovere l'innovazione, l'imprenditorialità, la tutela dell'ambiente, l'accessibilità, l'adattabilità dei lavoratori e lo sviluppo di mercati di lavoro che favoriscano l'inserimento" (http://europa.eu/index_it.htm).

volumetrica degli intermediari di microcrediti attraverso il rilascio di garanzie e mettendo parallelamente a disposizione ulteriori fondi per la concessione dei microfinanziamenti. Si prevede che vengano mobilitati finanziamenti per un ammontare di 500 milioni di euro, traducibili in circa 45 mila prestiti in un intervallo temporale di massimo 8 anni; per intermediari di microcredito si intendono tuttavia – oltre evidentemente agli istituti di microfinanza non bancari e generici erogatori di microcredito senza fini di lucro – anche banche private o pubbliche. L'opzione garanzia, altresì, arriva a coprire fino al 75% di ciascuna operazione di finanziamento, che deve avere durata massima in 5 anni.

- CIP (*Competitiveness and Innovation Framework Programme*), finalizzato a sostenere la crescita e la stabilizzazione delle medie imprese fornendo garanzie dirette e cogaranzie agli intermediari, tuttavia quando impegnati in erogazioni eccedenti i massimali previsti per il microcredito.

7.4.2.1 *Primi consuntivi ed auspici correttivi*

Mediante la nuova pianificazione 2014-2020 si auspica altresì di attenuare – quantomeno parzialmente – le discontinuità emerse nel corso del primo settennato come sollecitate coralmemente dagli stati membri ed in generale dagli attori coinvolti, ovvero segnatamente l'incertezza nell'attribuzione delle priorità, l'eccessiva attenzione focalizzata sulle azioni piuttosto che sui risultati e l'insufficiente legame ed interdipendenza tra i programmi e i fondi. La proposta si va dunque a costituire su una rinnovata accentuazione delle ampie macrovoci conduttrici: conoscenza e innovazione, crescita sostenibile e coesione inclusiva, sia economica (accesso finanziario ed occupazione), sociale e territoriale.

7.4.3 I PRINCIPALI EFFETTI GENERALI A LIVELLO ITALIANO. LO STRANO CASO DELLA SFIRS E LA MISURA DI FINMOLISE

Le ricadute specifiche su scala italiana delle facilitazioni europee in tema di microcredito ricalcano sostanzialmente le stesse problematiche riscontrate a proposito dello scenario generale: esse infatti non hanno per adesso prodotto l'attesa antitesi rispetto agli usi procedurali fortemente consolidati ma tuttavia latori delle criticità riferite relativamente alla despecializzazione, scarsa efficacia ed insufficiente qualità totale del comparto; viceversa tendono ad accompagnarsi al modello stesso, se non già si dimostrino – in ciò – procicliche rispetto esso. Se infatti dall'osservazione dei dati di sintesi, come restituiti dalle istituzioni comunitarie³⁸⁴, si nota che l'Italia – nel complesso – venga raggiunta da una quantità di siffatte risorse sufficientemente in linea con la media europea, tuttavia i beneficiari principali sono – ancora – le Amministrazioni pubbliche ovvero – per il settore privato – i confidi maggiori e le banche, per quanto vada detto che tra queste,

³⁸⁴ Cfr. <http://ec.europa.eu> e <http://www.bei.org>

soprattutto relativamente al Programma EPMF, siano gli istituti di credito cooperativo³⁸⁵ i più presenti. Inoltre, ancorché non si possieda il conforto di correlazioni strutturate ed ufficiali, la progressione incrementale osservabile (tabella 4) nel numero dei microprestiti concessi dal 2008 (anno immediatamente successivo alle riportate prime azioni formali e sostanziali dell'Unione Europea in materia di microfinanza) sembrerebbe rivelare un nesso – se non altro temporale – tra i primi (deboli) segnali di sviluppo sistematico del fenomeno con le sollecitazioni – siano esse effettive o fors'anche meramente infondenti più marcate attenzioni istituzionali ed operative a riguardo – profferte appunto a livello comunitario.

Un esempio che desta particolare perplessità per via dell'importante devianza che reca rispetto a taluni dei presupposti fondanti del microcredito – e che sembrava evidentemente interessante riportare in questa sede – è quello rappresentato dall'intervento microcreditizio che la Regione Autonoma della Sardegna, attraverso l'istituzione finanziaria regionale ad essa *in house* 'SFIRS', ha implementato a far data dal 2010 (seguito da un secondo bando nel 2011 e da un terzo nel secondo semestre 2013), avvalendosi di dotazioni rivenienti appunto dal fondo FSE³⁸⁶. Le atipicità di tale programma e le alterazioni rispetto alle dinamiche peculiari dello strumento si reputano infatti essenziali, in quanto vanno a disattendere alcuni dei gangli – quantomeno concettualmente – fondamentali: intanto l'offerta dei microprestiti prevede un piano di restituzione sottoposto a tasso d'interesse zero, di fatto provocando un'attrazione monopolista a livello regionale e disincentivando la parallela formazione spontanea di iniziative altre, oltreché andando ad alimentare il grado di disinformazione e diseducazione sul tema della microfinanza; inoltre i metodi d'istruttoria – che si svolge interamente all'interno della stessa SFIRS – prevedono istanze documentali prevalentemente *on-line*, che porta la quasi totalità dei candidati prenditori a richiedere importi massimalisti³⁸⁷ e non già commisurati all'uopo da un operatore specializzato in adiacenza alle specifiche esigenze d'avviamento o – genericamente – di investimento; infine, profondi dubbi sorgono anche sulla capacità di attivare adeguatamente, con regolarità e – soprattutto – in maniera efficace le procedure di accompagnamento e monitoraggio, non esistendo una struttura *ad hoc*, ma essendo i processi assegnati al personale subordinato mutuato da altri servizi.

³⁸⁵ Ad esempio BCC Emilbanca ha siglato un accordo col FEI su una dotazione di 3 milioni di euro finalizzata a sostenere le microimprese del territorio bolognese, ferrarese e modenese ed in particolare quelle danneggiate dal sisma del Maggio 2012; ancora, 4,5 milioni di euro sono stati assegnati – nell'ambito di Progress microfinanza – alla Banca di Credito Cooperativo Mediocrati (BCCM) per i microprestiti destinati alle imprese della Calabria.

³⁸⁶ Vedi <https://www.sfirs.it/microcreditofse>

³⁸⁷ Dai dati divulgati in occasione della Conferenza regionale (sarda) sul Credito dell'aprile 2011, oltre il 99% delle domande indicavano 25 mila euro.

Un ultimo cenno pare opportuno indirizzarlo al progetto di microcredito attuato dalla regione molisana, che dal 2010 si è meritoriamente affrancata dall'obiettivo 'convergenza' grazie all'importante sviluppo socio-economico realizzato all'interno del proprio territorio e all'evoluzione del sistema culturale, formativo ed infrastrutturale come riscontrata in sedi istituzionali nazionali ed europee. La Banca europea per gli investimenti ha infatti ammesso il Molise, e segnatamente la relativa finanziaria regionale FinMolise, quale gestore di un'assegnazione ai sensi dell'European Progress Microfinance Facility: nonostante le evidenti similitudini con l'esempio di appena sopra, va invero detto che il saggio d'interesse è sì esiguo e perlopiù simbolico (1%), ma previsto; l'operatività è altresì processata – su base convenzionale successiva alla selezione mediante avviso – grazie al contributo di soggetti afferenti al mondo del volontariato, dell'associazionismo e del *no-profit*.

Quello che comunque si nota con facilità ed immediatezza è che entrambe le iniziative in parola disattendono manifestamente i principi di vocazione all'autosufficienza – più volte sostenuti e difesi come essenziali – che dovrebbero costituire presidi erigenti gli evoluti programmi microfinanziari; ciò, oltre a determinare un'inesorabile progressivo depauperamento delle risorse, che non vanno evidentemente ad essere rigenerate dalla remunerazione finanziaria delle stesse, rischia di produrre un effetto di razionamento delle concessioni simile a quello osservato a proposito delle "banche per lo sviluppo"³⁸⁸: essendo infatti i saggi d'interesse praticati inferiori a quelli correnti di mercato, nell'apprensione di ottemperare agli obblighi di corretta rendicontazione verso le autorità preposte all'uopo dall'Unione Europea, si nota sovente la tendenza a caratterizzare i bandi con l'indicazione di requisiti premianti più spesso posseduti da imprese di maggiore dimensione e inferiore livello di emarginazione finanziaria complessiva.

³⁸⁸ Vedi pag. 30.

8 CONCLUSIONI ESSENZIALI

«I vicini devono fare come le tegole del tetto, a darsi l'acqua l'un l'altro» [Giovanni Verga]

La microfinanza e il microcredito vanno a mostrarsi – in letteratura come nelle consuetudini retoriche internazionali – quali strumenti oramai universalmente accertati capaci di favorire l’auspicato percorso di inclusione finanziaria cosmopolita e declinabile su tutte le fasce e i ranghi della popolazione. Mediante le indagini e verifiche svolte nel presente lavoro si è evinto in effetti – ancorché si debba rimarcare l’eclettismo, la capacità di adattamento alle specificità geoeconomiche e il generalizzato apprezzamento riscosso a vari livelli socio-istituzionali – come l’efficacia del fenomeno non possa tuttavia intendersi *oecumenica*, ma vada invero incontro a significative discontinuità al crescere della complessità sistemica del luogo di applicazione.

Dalle analisi e osservazioni statistiche effettuate sul sistema economico italiano è altresì conseguita l’esigenza e l’urgenza di porre in essere strumenti alternativi alla finanza tradizione nel supporto delle piccole e micro imprese, nella stimolazione e facilitazione all’auto-impiego e nel sostegno alle prossimità umane e ai territori depressi. La risposta microcreditizia è però apparsa – ancora all’alba del quarto lustro del ventunesimo secolo – insufficiente, disomogenea e disorganica.

Nelle occorrenze di generare un progetto produttivo di un’adeguata compenetrazione d’intervento – sia qualitativa che quantitativa – nel contempo non avulso da strategie di autosufficienza quantomeno operativa, si è dunque posto in tesi – per l’Italia come volgendo in generale ai territori a più evidente e conclamato sviluppo economico realizzato (dove però, al crescere degli indicatori economici, non sempre si è andata ad abbinarsi una proporzionale riduzione del saggio di disuguaglianza³⁸⁹) – un programma-tipo in grado di soddisfare una sostanziale sostenibilità economica propria pur non trascurando i doveri d’inclusione delle marginalità terminali, che preveda l’adozione di metodi di composizione delle spettanze finanziarie scismatici rispetto agli indirizzi a premialità prociclica previsti convenzionalmente dagli organismi di vigilanza, modulabili e dunque appropriati a realizzare e salvaguardare ambedue gli scopi.

³⁸⁹ In Italia, il coefficiente di Gini medio calcolato alla fine del 2011 (= 0,32) è infatti sostanzialmente in linea con quello calcolato per il 1962; la distribuzione mostra una prima fase oscillatoria e una stabilizzazione su parametri 0,30-0,34 dai primi anni '90 del secolo scorso. L’indicatore di concentrazione menzionato va ad attestarsi in un *range* compreso tra 0 (ipotesi di perfetta uguaglianza) e 1 (modello a massima disuguaglianza): per fornire qualche elemento di raffronto, in Germania esso lambisce lo 0,29, in Svezia supera di poco lo 0,22; gli Stati Uniti – viceversa – si avvicinano molto alle percentuali italiane (fonte: Banca d’Italia, Febbraio 2012).

Si è all'uopo anche tentato di dimostrare che ad una necessaria evoluzione veicolare del microcredito debba affiancarsi una concreta riforma del telaio infrastrutturale generale in cui lo stesso evidentemente poggia. Ciò sia sotto un profilo giuridico – costituzionale, giustiziale, ma anche civile, bancario e commerciale – affinché si manifesti idoneo a favorire e a preservare fattivamente le titolarità e la corretta applicabilità dei diritti naturali e soggettivi, come declinati nelle varie specializzazioni normative ma tuttora disattesi negli auspici in parola; sia e soprattutto attraverso l'opportuna riorganizzazione dei sistemi di contabilità nazionale, perché emerga formalmente e sistemicamente che il credito erogato ad una qualsivoglia attività di produzione viene generato *ipso logica* all'interno dell'impresa medesima: la percezione del rischio in capo all'istituto intermediario, pertanto, verrebbe ad essere riconsiderato e ridimensionato ai soli tempi di rotazione del magazzino, la cui gestione, nei microcrediti, è altresì assistita dal supporto tecnico-commerciale di un operatore specialista, nonché ove l'intervento stesso può facilmente essere accompagnato da forme di garanzie pubbliche e/o metodi di mitigazione in arbitraggio con prodotti finanziari (etici).

Il modello italiano microfinanziario e microcreditizio concettualizzato dovrebbe inoltre assurgere ad una propria identità di comparto, affrancandosi dallo schema triangolare “banca-erogatrice, fondo-garante e operatore-gestore” in quanto latore di facili forme di soggezione delle iniziative rispetto ai “poteri più forti”, sovente privi terzietà, aventi finalità altre e tendenti ad operare strumentalizzazioni delle stesse a vario titolo. Si è anche espressa necessaria la citata modifica del Codice Civile, affinché meglio disponga circa le tipologie d'impresa implementabili, e segnatamente disciplini in maniera snella, congrua, coerente e compiuta le cooperative e in generale le imprese sociali: esse sono infatti state valutate – con ampio conforto dei risultati – il locomotore giuridico ideale per le entità di microcredito come sopra definite, ossia che vogliano affacciarsi con successo contemporaneamente alle sfide di profondità ed autosufficienza riferite. Esse dovrebbero comunque essere inserite in un sistema adeguatamente infrastrutturato e reticolare, in grado di catalizzare e restituire interrelazioni ed interdipendenze di secondo livello, aumentando il grado comunicativo complessivo, incoraggiando la cultura della responsabilità sociale d'impresa e la promozione della qualità, coadiuvando la nascita di economie di scala e favorendo lo scambio osmotico di risorse intangibili, immateriali ed umanistiche.

INDICE DELLE TABELLE, FIGURE E SCHEMI

| | |
|--|----------|
| Tab.1 – La distribuzione mondiale del credito [Fonte: World Bank (2001)] | pag. 21 |
| Fig.1 – Incidenza relativa della popolazione che vive con meno di 1,25 dollari al giorno (ai prezzi del 2005) [Fonte: World Bank. Development Research Group (2010)] | pag. 27 |
| Fig.2 – Funzione di rendimento atteso del prestatore [Fonte: propria rielaborazione] | pag. 59 |
| Fig.3 – Evoluzione del tasso d’interesse applicato sui microprestiti [Fonte: CGAP (2009)] | pag. 78 |
| Fig.4 – Spesa annua pro-capite (per disoccupato) per le politiche del lavoro, comparata tra nazioni sud e mitteleuropee [Fonte: elaborazione Sole24ore-Datagiovani su dati Eurostat (2011)] | pag. 157 |
| Fig.5 – Variazione del tasso di disoccupazione in Europa, per Paese (Marzo 2010 – Marzo 2013) [Fonte: rielaborazione propria su dati UE (2013)] | pag. 160 |
| Schema 1 – Registrazione contabile del profitto nel dipartimento II (finanziario) [Fonte: www.quantum-macroeconomics.info/it/economia-nazionale/)] | pag. 179 |
| Schema 2 – Riporti contabili a seguito di investimento del profitto tra i dipartimenti II (finanziario) e III (del capitale fisso) [Fonte: www.quantum-macroeconomics.info/it/economia-nazionale/)] | pag. 179 |
| Schema 3 – Registrazione contabile mono-dipartimentale [Fonte: www.quantum-macroeconomics.info/it/economia-nazionale/)] | pag. 180 |
| Schema 4 – Registrazione contabile del pagamento dei salari nel dipartimento I (monetario) [Fonte: www.quantum-macroeconomics.info/it/economia-nazionale/)] | pag. 181 |
| Schema 5 – Riporto contabile del pagamento dei salari nel dipartimento II (finanziario) [Fonte: www.quantum-macroeconomics.info/it/economia-nazionale/)] | pag. 181 |
| Schema 6 – Epilogo contabile di fine giornata nel dipartimento I (monetario) con riporto della manifestazione reddituale nel dipartimento II (finanziario) [Fonte: www.quantum-macroeconomics.info/it/economia-nazionale/)] | pag. 182 |

| | |
|---|----------|
| Schema 7 – Epilogo contabile di fine giornata nel dipartimento II (finanziario) [Fonte: www.quantum-macroeconomics.info/it/economia-nazionale/] | pag. 182 |
| Fig.6 – Famiglie in condizione di deprivazione per ripartizione geografica (per 100 famiglie residenti) [Fonte: Istat (2011)] | pag. 230 |
| Tab.2 – Distribuzione per gruppi istituzionali di banche - numeri in unità [Fonte: rielaborazione propria su dati Banca d'Italia – archivi anagrafici degli intermediari (Dicembre 2012)] | pag. 234 |
| Fig.7 – Dinamica creditizia comparata nell'eurozona (prestiti alle società non finanziarie – var % y/y residenti nell'area euro) [Fonte: BCE (Dicembre 2012)] | pag. 235 |
| Fig.8 – Evoluzione del tasso di disoccupazione in Italia [Fonte: Istat (2011)] | pag. 236 |
| Tab.3 – Dati riassuntivi sul credito in Italia - consistenze in milioni di euro [Fonte: rielaborazione propria su dati Banca d'Italia – segnalazioni di vigilanza (Dicembre 2012)] | pag. 237 |
| Fig.9 – Dinamica degli inflows in Italia [Fonte: Banca d'Italia – balance of payment (Settembre 2012)] | pag. 238 |
| Fig.10 – Confronto trend depositi overnight - prestiti [Fonte: www.finanzaonline.com (Dicembre 2011)] | pag. 239 |
| Fig.11 – Outflows finanziati dalla BCE [Fonte: Banca d'Italia (Settembre 2012)] | pag. 239 |
| Fig.12 – L'offerta di credito alle imprese (indici di diffusione; irrigidimento (+) / allentamento (–) delle condizioni praticate) [Fonte: Banca d'Italia (Luglio 2012)] | pag. 241 |
| Fig.13 – Determinanti della domanda di credito delle imprese (percentuale netta: valori positivi → espansione; valori negativi → contrazione) [Fonte: rielaborazione ufficio studi e ricerche Intesa SanPaolo su dati Banca d'Italia (Novembre 2012)] | pag. 242 |
| Tab.4 – Andamento dati dimensionali del Microcredito in Italia [Fonte: rielaborazione propria su dati RITMI – Fondazione Giordano Dell'Amore (2012)] | pag. 246 |
| Fig.14 – Contributo percentuale al comparto microcredito conferito dai vari attori istituzionali [Fonte: ENM (2013)] | pag. 248 |
| Fig.15 – Iniziative di Microcredito per tipologia di partnership [Fonte: ENM (2013)] | pag. 249 |

BIBLIOGRAFIA

Volumi:

Adams D.W., Fitchett D.A. (1994), *Informal Finance in Low-Income Countries*, WESTVIEW PRESS: Oxford.

Abramovich V., Curtis C. (2002), *Los derechos sociales como derechos exigibles*, TROTTA : Madrid.

Alexy R. (2004), *A Theory of Constitutional Rights*, UNIVERSITY PRESS: Oxford.

Amato G. (1998), *Il potere e l'antitrust*, IL MULINO: Bologna.

Andreani P., Liberatore A. (2004), *Mappatura del microcredito in Italia*, LIBRANET: Bologna.

Andreoni A., Pelligra V. (2009), *Microfinanza. Dare Credito alle relazioni.*, MULINO SAGGI: Bologna.

Andreoni A., Sassatelli M., Vichi G. (2013), *Nuovi bisogni finanziari: la risposta del microcredito*, IL MULINO: Bologna.

Antonelli G. (2005), *Capitale umano, cambiamento tecnologico e innovazione*, Dipartimento di Scienze Economiche – Università di Bologna, Mimeo: Bologna.

Aristotele (IV sec. A.C./ 2000), *Etica Nicomachea*, BOMPIANI: Milano.

Atria F. (2005), *Existen derechos sociales?*, BIBLIOTECA VIRTUAL MIGUEL DE CERVANTES: Alicante.

Bagnoli L. (a cura di, 2010), *La funzione sociale della cooperazione*, CAROCCI: Roma.

Barr N. (2004), *The economics of the welfare state*, UNIVERSITY PRESS: Oxford.

Bateman M. (2010), *Why Doesn't Microfinance work? The Destructive Rise of Local Neoliberalism*, ZED BOOKS: London.

Becchetti L. (2008), *Oltre l'homo oeconomicus. Felicità, responsabilità, economia delle relazioni*, CITTÀ NUOVA: Roma.

Bergson H. (1946), *The Creative Mind: An Introduction to Metaphysics*, KENSINGTON PUBLISHING CORP.: New York.

Bernstein E. (1899/1974), *I presupposti del socialismo e i compiti della socialdemocrazia*, LATERZA: Bari.

Bobbio n. (2010), *Elogio della mitezza*, IL SAGGIATORE: Milano.

Bodega D. (2005), *Organizzare a misura d'uomo*, MCGRAW-HILL: Milano.

Borgomeo C. (2005), *Primo rapporto sul microcredito in Italia*, RUBBETTINO: Taranto.

- Borgomeo C. & co. (2010), *Il microcredito in Italia. I progetti e le iniziative in corso*, GRUPPO24ORE: Milano.
- Boria P. (2008), *Il sistema tributario*, UTET: Torino.
- Bornstein D. (1996), *The price of a dream*, SIMON AND SCHUSTER: New York.
- Boscia V. (2002), *The future of small banks in the new competitive environment. The case of the Italian banking industry*, CACUCCI: Bari.
- Bruni L. e Porta P.L. (a cura di, 2004), *Felicità ed economia*, GUERINI E ASSOCIATI: Milano.
- Bruni L., Porta P.L. (2006), *Felicità e libertà. Economia e benessere in prospettiva relazionale*, GUERINI & ASSOCIATI: Milano.
- Bruni L. (2006), *Reciprocità*, MONDADORI: Torino.
- Bruni L. (2007), *La ferita dell'altro. Economia e relazioni umane*, IL MARGINE: Trento.
- Bruni L. (2008), *Reciprocity, altruism and civil society*, ROUTLEDGE: London.
- Bruni L. (2009), *L'impresa civile. Una via italiana all'economia di mercato*, EGEA: Milano.
- Bruni L., Becchetti L., Zamgni S. (2010), *Istituzioni di Economia*, IL MULINO: Bologna.
- Capriglione F. (1997), *Etica della finanza e finanza etica*, LATERZA: Bari.
- Cencini A., Schmitt B. (1976) *La pensée de Karl Marx, critique et synthèse* (Vol. I *La valeur*), CASTELLA: Albeuve.
- Cencini A. (1984), *Time and the Macroeconomic Analysis of Income*, PINTER: London and New York.
- Cencini A. (1988), *Money, Income and Time, with a Preface by Meghnad Desai*, PINTER PUBLISHERS: London and New York.
- Cencini A., Schmitt B. (1991), *External Debt Servicing. A Vicious Circle*, PINTER PUBLISHERS: London and New York.
- Cencini A. (1995) – republished in paper back, 1997), *Monetary Theory. National and International*, ROUTLEDGE: London and New York .
- Cencini A. (2001), *Monetary Macroeconomics. A New Approach*, ROUTLEDGE: London and New York.
- Cencini A. (2005), *Macroeconomic Foundations of Macroeconomics*, ROUTLEDGE: London and New York.
- Cencini A. (2008), *Elementi di Macroeconomia monetaria*, CEDAM: Padova.
- Cencini A., Borghi M. (2010), *Per un contributo allo sviluppo del microcredito*, CEDAM: Padova.

- Cicerone M.T. (44 a.C./2000), *Laelius de amicitia*, MURSIA: Milano.
- Ciravegna D., Limone A. – a cura di – (2006), *Otto modi per dire microcredito*, IL MULINO: Bologna.
- Clower R.W. (1969), *Monetary Theory: Selected Readings*, PENGUIN: Harmondsworth.
- Comandè G. (2004), *diritto privato europeo e diritti fondamentali*, GIAPPICHELLI: Torino.
- Corsi M., a cura di (2008), *Donne e microfinanza. Uno sguardo ai paesi del Mediterraneo*, ARACNE: Roma.
- Cosma S. (2002), *Il rapporto banca-impresa: le variabili relazionali e comportamentali nella valutazione del rischio di credito*, GIAPPICHELLI: Torino.
- Dasgupta P. (2001), *Human Well-Being and the Natural Environment*, OXFORD UNIVERSITY PRESS: Oxford.
- De Ambrogio U. (2003), *Valutare gli interventi e le politiche sociali*, CAROCCI: Roma.
- de Saussure F. (1916), *Cours de linguistique générale*, Losanna-Parigi.
- De Vincentiis P. (2007), *I confidi e il credito alle PMI. Casi di successo in Italia e in giro per il mondo*, EDIBANK: Roma.
- Dell'amore G. (1969), *Economie delle aziende di credito - vol. II*, GIUFFRÈ: Milano.
- De Soto H. (2003), *I misteri del capitale*, MONDADORI: Milano.
- Desai M. (1977/1995), *The Value of Money in a Monetary Economy*, reprinted in “The Selected Essays of Meghnad Desai (Vol. I Macroeconomics and Monetary Theory), cap.15”, EDWARD ELGAR: Aldershot.
- Dichter T., Harper M. (2007), *What's wrong with Microfinance?*, PRACTICAL ACTION PUBLISHERS: London.
- Dirac P. (1971), *I principi della meccanica quantistica*, BOLLATI BORINGHIERI: Torino.
- Dolci D. (1988), *Dal trasmettere al comunicare*, SONDA: Torino.
- Donati P. (1986), *Introduzione alla sociologia relazionale*, FRANCO ANGELI: Milano.
- Easterlin R. (1974), *Does economic growth improve human lot? Some empirical evidence, Nation and Households in economic growth: Essays in honor of Moses Abromowitz* (a cura di Davis P.A. e Reder M.W.), ACADEMIC PRESS: New York e London.
- Eide A., Krause C., Rosas A. (1995), *Economic, Social and Cultural Rights. A textbook*, MARTINUS NIJHOFF PUBLISHERS: Dordrecht. 1995.
- Eltis W., Sinclair P. (1988), *Keynes and Economic Policy. The Relevance of the General Theory after Fifty Years*, MACMILLAN PRESS: Basingstoke.

- Emmanuel A. (1972), *Lo scambio ineguale: gli antagonismi nei rapporti economici internazionali*, EINAUDI: Torino.
- Esping-Andersen G. (1990), *The Three Worlds of Welfare Capitalism*, UNIVERSITY PRESS: Princeton.
- Fabre C. (2004), *Social Rights under Constitution. Government and the decent Life*, UNIVERSITY PRESS: Oxford.
- Ferrajoli L. (2001), *diritti fondamentali. Un dibattito teorico*”, LATERZA: Roma e Bari.
- Ferrari L., Renna S., Sombrero R. (2009), *Oltre la CSR*, ISEDI DE AGOSTANI: Novara.
- Franceschini A. (2009): *La fiducia spinge i mercati, si sgonfia la bolla dei CDS*, IL SOLE 24 ORE: Milano.
- Frey B. (2005), *Non solo per denaro*, MONDADORI: Milano.
- Frey B., Stutzer A. (2006), *Economia e felicità. Come l'economia e le istituzioni influenzano il benessere*, SOLE 24 ORE LIBRI: Milano.
- Fry M. J. (1995), *Money, Interest and Banking in Economic Development*, JOHNS HOPKINS UNIVERSITY PRESS: Londra.
- Giardina E. (1961), *Le basi teoriche del principio di capacità contributiva*, GIUFFRÈ: Milano.
- Giorgianni F., Tardivo C.M. (2006), *diritto bancario. Banche, Contratti e Titoli bancari*, GIUFFRÈ: Milano.
- Giudici P. (2000), *I prezzi predatori*, GIUFFRÈ: Milano.
- Goguelin P., Cavozi J., Dubost J., Enriquez E. (1972), *La formazione psicosociale nelle organizzazioni*, ISEDI: Milano.
- Goodhart C.A.E. (1975/1989) *Money, Information and Uncertainty*, MACMILLAN: London and Basingstoke.
- Gurley J.G., Shaw E.S. (1960), *Money in a Theory of Finance*, THE BROOKINGS INSTITUTION: Washington DC.
- Hamblin A.C. (1974), *The Evaluation and Control of Training*, MCGRAW-HILL: London and New York.
- Hobbes T. (1983) [1642], *De Cive: the Latin Version*, “Critical Edition by Howard Warrender”, UNIVERSITY PRESS: Oxford.
- Hulme D., Mosley P. (1996), *Finance Against Poverty - vol. II*, ROUTLEDGE: London and New York.
- Ingham G. (1996), *Money: Object, Symbol and Social Relationship*, Mimeo: University of Cambridge.
- Kant I. (1788), *Critica della ragion pratica*, [traduzione italiana: Copra F. (2006), LATERZA: Roma].

- Kelsen H. (1966), *La dottrina pura del diritto*. (Saggio introduttivo e traduzione di Losano M.G.), EINAUDI: Torino.
- Kempson E., Whiley C. (1999), *Kept out or opted out? Understanding and combating financial exclusion*, POLICY PRESS: Bristol.
- Keynes J.M. (1930), *A Treatise on Money: Volume I - The Pure Theory of Money; Volume II - The Applied Theory of Money*, MACMILLAN: London.
- Keynes J.M. (1930/2009), *Prospettive economiche per i nostri nipoti*, ADELPHI: Milano.
- Keynes J.M. (1933/1973), *A Monetary Theory of Production*. C.W., Vol XIII, 1973 edition. MACMILLAN: London.
- Keynes J.M. (1936), *The General Theory of Employment, Interest and Money*. CW, volume VII, 1973 edition. MACMILLAN: London.
- Keynes J.M. (1973/1980), *Collected Writings of John Maynard Keynes*, MACMILLAN: London.
- Kuhn T (1962), *The Structure of Scientific Revolutions*, UNIVERSITY PRESS: Chicago.
- La Torre M., Zanetti G. (2000), *Altri seminari di filosofia del diritto*, RUBBETTINO: Soveria Mannelli (CZ).
- La Torre M., Vento A. (2006), *Microfinance*, PALGRAVE – MACMILLAN: Londra.
- Leontief W. (1966), *Input-output economics*, UNIVERSITY PRESS: New York and Oxford.
- Leroux P. (1848), *De l'Égalité, suivi d'aphorismes sur la doctrine de l'Humanité*, NOUVELLE ÉDITION: Paris.
- Marchisio S. (2000), *ONU. Il diritto delle Nazioni Unite*, IL MULINO: Bologna.
- Marcon G. (2002), *Le ambiguità degli aiuti umanitari*, FELTRINELLI: Milano.
- Marshall A. (1890/1920), *Principles of Economics*, MACMILLAN AND CO: London.
- Marx K. (1859), *Per la critica dell'economia politica*, FRANZ DUNCKER: Berlino.
- Marx K. (1857/1973), *Grundrisse*, THE PELICAN MARX LIBRARY: Harmondsworth.
- Mastronardi P.A. (1978), *Der Verfassungsgrundsatz der Menschenwürde in der Schweiz. Ein Beitrag zu Theorie und Praxis der Grundrechte*, UNIVERSITÄT: Bern.
- Mauri A. (1996), *Il mercato del credito nei paesi sottosviluppati*, GIUFFRÈ: Milano.
- McIntosh M., Waddock S., Kell G. (2004), *Learning to talk - Corporate Citizenship and the Development of the UN Global Compact*, GREENLEAF PUBLISHING LIMITED: Newcastle.
- Menger C. (1871/1976), *Principles of Economics*, UNIVERSITY PRESS: New York.
- Meyer M.W. (1989), *Permanently failing organizations*, SAGE: London.

- Mill J.S. (1848/1987), *Principles of Political Economy*, A. KELLEY: Fairfield (New Jersey).
- Miller F., Vandome A., McBrewster J. (2010), *United nations global compact*, ALPHASCRIP PUBLISHING: Cambridge.
- Mishkin F.S., Eakins S.G, Forestieri G. (2007). *Istituzioni e mercati finanziari*, PEARSON: Bologna.
- Morris H. M. (1985), *Scientific Creationism*, CREATION-LIFE PUBLISHERS: San Diego.
- Moschetti F., Lorenzon G., Schiavolin R., Tosi L. (1993), *La capacità contributiva*, CEDAM: Padova.
- Müller J.P., Müller S. (1985), *Grundrechte in der Schweiz, Besonderer Teil*, STÄMPFLI: Bern.
- Nino C.S. (1999), *Il diritto come morale applicata*, GIUFFRÈ: Milano.
- Nowak M. (2005), *Non si presta solo ai ricchi*, GLI STRUZZI EINAUDI: Torino.
- Nussbaum M.C. (1986), *La fragilità del bene. Fortuna ed etica nella tragedia e nella filosofia greca*, IL MULINO: Bologna.
- Pareto V. (1897/1949), *Corso di Economia Politica [Cours d'économie politique]*, EINAUDI: Torino.
- Passagnoli G. (1995), *Nullità speciali*, GIUFFRÈ: Milano.
- Paxton J. (1996), *A Worldwide Inventory of Microfinance Institutions, Sustainable Banking with the Poor*, WORLD BANK PROJECT: Washington D.C.
- Peces-Barba G. (1993), *Teoria dei diritti fondamentali*, GIUFFRÈ: Milano.
- Petrulli M. (2007), *Basilea 2. Guida alle nuove regole per le piccole e medie imprese*, HALLEY EDITRICE: Macerata.
- Planck M., Silberstein L., Clarke H.T. (1922), *The origin and development of the quantum theory*, CLARENDON PRESS: Oxford.
- Polanyi M., *The Tacit Dimension*, Anchor Books, New York 1966; tr. it. *La conoscenza inespresa*, Armando, Roma 1979.
- Posner R. (1979), *The Chicago Law School of Antitrust*, UNIVERSITY PRESS: Chicago.
- Proudhon P.J. (1863/2000), *Del principio federativo*, TERZIARIA: Milano.
- Pulcini E. (2003), *Il potere di unire*, BOLLATI BORINGHIERI: Milano.
- Quaglino G.P., Carrozzi, G.P. (1998), *Il processo di formazione*, FRANCO ANGELI: Milano.
- Rasche A., Kell G. (2010), *The united nations global compact - achievements, trends and challenges*, UNIVERSITY PRESS: Cambridge.

- Ratzinger J. – Papa Benedetto XVI – (2009), *Caritas in veritate. Lettera enciclica*, LIBRERIA EDITRICE VATICANA: Roma.
- Rawls J. (1971), *A Theory of Justice*, HARVARD UNIVERSITY PRESS: Cambridge [traduzione italiana: Santini U. (1982), *Una teoria della giustizia*, FELTRINELLI: Milano].
- Ricardo D. (1817), *On the Principles of Political Economy and Taxation*, J. MURRAY: London [reprinted in 1951, CAMBRIDGE UNIVERSITY PRESS: Cambridge].
- Ricardo D. (1985), *Scritti monetari*, ISTITUTO DELLA ENCICLOPEDIA ITALIANA FONDATA DA GIOVANNI TRECCANI (BIBLIOTHECA BIOGRAPHICA): Roma.
- Richardson D.C. e Lennon B.L. (2001), *Teaching old dogs new tricks: the commercialization of credit unions*, USAID: Washington.
- Robinson M. (2001), *The microfinance revolution: Sustainable finance for the poor* - vol. I e III, WORLD BANK: Washington D.C.
- Romano S. (s.d.) *L'ordinamento giuridico*, Pisa.
- Rossi S. (2001), *Money and Inflation: A New Macroeconomic Analysis*, EDWARD ELGAR: Cheltenham.
- Rossi S. (2007), *Money and Payments in Theory and Practice*, ROUTLEDGE: London and New York.
- Rutherford S. (2000), *The Poor and Their Money*, DFID: Oxford.
- Sacconi L. (a cura di, 2005), *Guida critica alla responsabilità sociale e al governo d'impresa*, BANCARIA EDITRICE: Roma.
- Sagafi-Nejad T., Dunning J., Perlmutter H.V. (2008), *The UN and Transnational Corporations - From Code of Conduct to Global Compact*, INDIANA UNIVERSITY PRESS: Indianapolis.
- Sartre J.P. (1943/1965), *L'Essere e il Nulla*, IL SAGGIATORE: Milano.
- Saulle M.R. (2001), *Lezioni di diritto Internazionale*, EDIZIONI SCIENTIFICHE ITALIANE: Napoli.
- Schlesinger A.J. (1960), *The New Mood in Politics*, RIVERSIDE PRESS: Boston.
- Schmitt B. (1960), *La formation Du Pouvoir D'Achat*, SIREY: Paris.
- Schmitt B. (1966), *Monnaie, Salaires et Profits*. Presses Universitaires de France, CASTELLA: Albeuve.
- Schmitt B. (1972), *Macroeconomic Theory. A Fundamental Revision*, CASTELLA: Albeuve.
- Schmitt B. (1975), *Théorie Unitaire de la Monnaie, Nationale et International*. CASTELLA: Albeuve.

- Schmitt B. (1977), *L'or, Le Dollar et la Monnaie Supranationale*, CALMAM-LEVY: Paris.
- Schmitt B. (1984), *Inflation, Chômage et Malformations du Capital*, ECONOMICA ET CASTELLA: Paris et Albeuve.
- Schmitt B. (1984), *La France souveraine de sa monnaie*, ECONOMICA ET CASTELLA: Paris et Albeuve.
- Searle J.R. (1996), *La costruzione della realtà sociale*, EDIZIONI DI COMUNITÀ: Milano.
- Sen A. (2000), *La ricchezza della ragione. Denaro, valori, identità*, IL MULINO: Bologna.
- Sen A. (2003), *Etica ed economia*, LATERZA: Bari.
- Senge P.M. (1990), *The Fifth Discipline: The Art & Practice of The Learning Organization*, CURRENCY DOUBLEDAY: New York.
- Signori S., Rusconi G., Dorigatti M., a cura di (2005), *Etica e finanza*, FRANCO ANGELI: Milano.
- Shue H. (1996), *Basic Rights: subsistence, affluence and U.S. foreign policy*, UNIVERSITY PRESS: Princeton.
- Smith A. (1759/1995), *Teoria dei Sentimenti Morali*, BUR: Milano.
- Smith A. (1970/1976) [1776], *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, OXFORD UNIVERSITY PRESS: New York.
- Starr R. M. (1989), *General Equilibrium Models of Monetary Economies: Studies in the Static Foundations of Monetary Theory (Economic Theory, Econometrics, and Mathematical Economics)*, ACADEMIC PRESS (HARCOURT BRACE JOVANOVIČ): Boston.
- Stigler G., (1968), *The Organization of Industry*, UNIVERSITY PRESS: Chicago.
- Tagliagambe S., Usai G. (2008), *Individui e Imprese. Centralità delle relazioni*, GIUFFRÈ: Milano.
- Todd H. (1996), *Women at the Center: Grameen Borrowers After One Decade*. UNIVERSITY PRESS LTD: Dhaka.
- Tommasoli M. (2001), *Lo sviluppo partecipativo: \analisi sociale e logiche di pianificazione*, CAROCCI: Roma.
- United Nations - AA.VV. (2005), *Economic, Social and Cultural Rights. Handbook for National Human Rights Institution*, UN PRESS: New York and Geneva.
- Viganò L. (2004), *La Banca Etica*, BANCARIA EDITRICE: Roma.
- Viganò L. (2004), *microfinanza in Europa - Collana Finanza e Sviluppo*, FONDAZIONE GIORDANO DELL'AMORE: Milano.

- Volpi F. (1998), *Il denaro della speranza: spirito, metodi e risultati della Grameen Bank*, EMI: Bologna.
- Von Pischke J.D. (1991), *Finance at the Frontier: Debt Capacity and the Role of Credit in the Private Economy*, WORLD BANK PROJECT: Washington D.C.
- von Thünen J. H. (1826/1910), *Der isolierte Staat in Beziehung auf Landwirtschaft und Nationalökonomie*, FISCHER: Jena.
- Walras L. (1952) *Eléments d'économie politique pure, ou la théorie de la richessesociale*, LIBRAIRIE GENERALE DE DROIT ET DE JURISPRUDENCE : Paris.
- Walras L. (1954), *Elements of Pure Economics or the Theory of Social Wealth* (translated by Jaffé W.), GEORGE ALLEN & UNWIN: London (first published 1874).
- Weinberger O. (1998), *Norm und Institution. Eine Einführung in die Theorie des Rechts*, BÖHLAU VERLAG: Vienna.
- Wicksell J.G.K. (1903), *Den dunkla punkten i penningteorien och En lektion i banklagstiftning*, Stoccolma.
- Williams O.F. (2008), *Peace through commerce - Responsible Corporate Citizenship and the Ideals of the United Nations Global Compact*, UNIVERSITY OF NOTRE DAME PRESS: Paris.
- Withers H. (1909), *The Meaning of Money*, SMITH, ELDER & CO.: London.
- Yunus M. (1998), *Il banchiere dei poveri*, FELTRINELLI: Milano.
- Yunus M. (2004), *In che mondo vorresti vivere?*, TIPOGRAFIA MODERNA DI RAVENNA, collana "i quaderni del volontariato" a cura di Andrea Bassi.
- Zamagni S. (1998), *Non profit come economia civile*, IL MULINO: Bologna.
- Zamagni S., Bruni L. (2004), *Economia Civile*, IL MULINO: Bologna.
- Zamagni S., Sacco P. (2006), *Teoria economica e relazioni interpersonali*, IL MULINO: Bologna.
- Zamagni S. (2007), *L'economia del bene comune*, CITTÀ NUOVA: Roma.
- Zamagni S. (2008), *La cooperazione*, IL MULINO: Bologna.
- Zamagni S., Bruni L. (2009), *Dizionario di economia civile*, CITTÀ NUOVA: Roma.
- Zamagni S. (2009), *Avarizia: la passione dell'avere*, IL MULINO: Bologna.

Saggi:

- Anderson-Leigh C., Locker L., Nugent R. (2002), *Microcredit, Social Capital and Common Pool Resources*, WORLD DEVELOPMENT, vol. 30, n. 1, pp. 95-105.

- Andreozzi P., Angelini P., Di Salvo R., Ferri G. (2004), *Piccole imprese e credito cooperativo: relazioni più intense e stabili che con le altre banche? I risultati di un'indagine*, in "Cooperazione di Credito", n.183/184.
- Armendariz de Aghion B. and Gollier C. (2000), *Peer group formation in an adverse selection model*, ECONOMIC JOURNAL, vol. 110, no. 465, pp. 632-643.
- Aryeetey E., Gockel F. (1991), *Mobilizing Domestic Resources for Capital Formation in Ghana: the Role of the Informal Financial Sector*, AERC RESEARCH PAPER, n.3: Nairobi.
- Asciutti E. (2009), *Profili giuridici del microcredito nei sistemi di Nazioni Unite, Unione Europea ed Italia: la tutela del diritto al credito come diritto umano*, Tesi di Laurea Magistrale non pubblicata (relatore Spatafora E.), Università Roma Tre.
- Baue W. (2004), *Microcredit Development Fund helps transform household scraps into sustainable entrepreneurship*, tratto dal sito <http://www.parnassus.com>.
- Becchetti L. (2006), *microfinanza crocevia dello sviluppo*, tratto dal sito <http://www.lavoce-info.it>.
- Beck T., Demirgüç-Kunt, A. e Levine R. (2004), *Finance, Inequality and Poverty. Cross - Country evidence*, in WORLD BANK - POLICY RESEARCH WORK PAPER n° 3338: Washington D.C.
- Bellanca N. (2011), *Elementi di una teoria dell'impresa sociale*, in <http://www.aicon.it>.
- Bellocci M., Passaglia P. (2007), *La dignità dell'Uomo quale principio costituzionale*, Quaderno proposto in occasione dell'incontro trilaterale delle Corti costituzionali italiana, spagnola e portoghese, PALAZZO DELLA CONSULTA: Roma e in http://www.cortecostituzionale.it/documenti/convegni_seminari.
- Berenbach S., Churchill C. (1997): *Regulation and Supervision of Microfinance Institution: experience from Latin America, Asia and Africa*, in THE MICROFINANCE NETWORK OCCASIONAL, Paper N. 1: WASHINGTON, DC.
- Bertacchini E (1994), *Concessione del credito, comportamenti abusivi e responsabilità della banca: osservazioni alla luce delle recenti disposizioni legislative in materia bancaria* in "Liuc Papers n.8, Serie Impresa e Istituzioni 3, Aprile 1994" su <http://www.biblio.liuc.it/liucpap/pdf/8.pdf>
- Bobbio N. (1969), *Sulla funzione promozionale del diritto*, in "RIV.TRIM.DIR.PROC.CIV.", pp.1313 e ss.
- Bocchi L., Lusignani G. (2004), *Prime valutazioni di impatto sul rapporto banca-impresa in Italia*, in "Banca impresa società", n.2.
- Borzaga C. (2009), *L'impresa sociale*, in <http://www.impresasociale.info/wp-content/uploads/2009/02>.
- Bruni L. (2005), *Una radicale critica all'homo oeconomicus, l'uomo senza qualità*, in Nuova Umanità XXVII/2 158, pp. 367-374, CITTÀ NUOVA: Roma.

- Brunori L. (2005), *La rivoluzione del microcredito: dai paesi poveri ai paesi economicamente sviluppati*, in "Autonomie locali e servizi sociali".
- Capello R. (2002), *Spatial and Sectoral Characteristics of Relational Capital and Innovation Activity* in "European Planning Studies" n. 10(2), pp. 177-200.
- Capello R., Faggian A. (2005), *Collective Learning and Relational Capital in Local Innovation Process* in "Regional Studies" n. 39(1), pp. 75-87.
- Castronovo C. (2004), *Antitrust e abuso di responsabilità civile*, in "Danno e Responsabilità n.11", IPSOA.
- Cencini A. (1982), *The Logical Indeterminacy of Relative Prices*, in "Advances in Economic Theory - in M. Baranzini (ed.), cap.7", BASIL BLACKWELL AND ST. MARTINS: Oxford and New York.
- Cencini A. (1985), *L'analyse de la production et production circulaire, échange et théorie quantique*, in "Production et Monnaie, Cahier de la Revue d'économie politique" edited by B. Schmitt, SIREY: Paris.
- Chiarella P. (2011), *Esistenza, esigibilità e giustiziabilità dei diritti sociali*, in "Tigor: rivista di scienze della comunicazione" - A. III n.1 (gennaio-giugno).
- Christen R. (1997), *Issues in the Regulation and Supervision of Microfinance*, ROCK AND OTERO, pp. 29-48.
- Cipolloni A. (1995), *Il mercato del credito in Italia: considerazioni intorno ai profili di rischio della clientela e agli effetti sul grado di esposizione dell'attivo bancario*, in "Cooperazione di Credito", n.145.
- Clower R.W. (1977), *The Anatomy of Monetary Theory*, in "American Economic Review", vol. 67, no. 1, February, pp. 206-212.
- Collins J.D., Hitt M.A. (2006), *Leveraging Tacit Knowledge in Alliances: the Importance of Using Relational Capabilities to Build and Leverage Relational Capital* in "Journal of Engineering and Technology Management", n.23(3), pp. 147-167.
- Colombo G.E. (1980), *L'estinzione dell'apertura di credito*, in Portale G.B., *Le operazioni bancarie*, GIUFFRÈ: Milano.
- D'Auria C. (2010), *Le strutture tranché cover e le loro potenzialità nel finanziamento delle piccole e medie imprese*, http://www.moderari.com/images/pubblicazioni/file/RM-2204958-v3-Articolo_su_Tranché_Cover.pdf.
- De Aghion B. (1999), *On the design of a credit agreement with peer monitoring*, JOURNAL OF DEVELOPMENT ECONOMICS, n. 60, pp. 79-104.
- De Aghion B., Morduch J. (2004), *Microfinance: Where do we stand?*, GOODHART, pp. 135-149.
- Deleplace G., Nell E.J. (1996), *Afterword: Why and How to Replace the Microeconomic Theory of Money*, in "Money in Motion: The Post Keynesian and Circulation Approaches – Deleplace G. and Nell E.J. (eds)", MACMILLAN: London and Basingstoke, pp. 725-749.

- Di Salvo R., Lopez J.S., Pezzotta A. (2004), *L'evoluzione del relationship banking nei mercati creditizi locali: il ruolo delle Banche di Credito Cooperativo*, in "Cooperazione di Credito", n.183/184.
- Donato F.A. (2001), *L'intervento delle banche in caso di financial distress*, in Chiaia M. e AA.VV., *Crisi, Ristrutturazione e Rilancio dell'Impresa*, su <http://www.diritto.it/materiali/commerciale/donato2.html>
- Druschel K. (2005), *Overcoming Regulatory and Legal to Constraints Savings Mobilization*, GRAMEEN FOUNDATION USA.
- Duflos E., Imboden K., (2004), *The Role of governments in microfinance. Helping to improve donor effectiveness in microfinance*, DONOR BRIEF - CGAP, n.19, Giugno.
- Duflos E., Glisovic-Mezieres G. (2008), *National Microfinance Strategies*, BRIEF NOTE, Giugno.
- Ferri G., Messori M. (2000), *Bank-firm relationships and allocative efficiency in northeastern and central Italy and in the south* in "Journal of banking and finance" n.24.
- Friboulet J.J. (1987) *Ressources et emplois dans la comptabilité du commerce extérieur*, "paper presented at the Annual meeting of the International Association of French-speaking Economists, June", Mimeo: Fribourg.
- Friedman M. (1987), *Quantity Theory of Money* in "The New Palgrave: A Dictionary of Economics - Eatwell J., Milgate M. and Newman P. (eds), vol. 4, pp. 3-20", MACMILLAN: London and Basingstoke.
- Galassi F.L., Cohen J.S. (1996), *Il costo delle informazioni e i problemi di gestione nelle banche di credito cooperativo: il caso delle Casse Rurali Italiane, 1883-1926*, in "Cooperazione di Credito", n. 152/3: 327-349.
- Galgano F. (1985), *Le mobili frontiere del danno ingiusto* in "Contratto e Impresa 1985", pag. 2 e ss.
- Galimberti Faussone L. e Terreri F. (2008), *Opportunità d'impresa ed esclusione dal credito: il caso Italiano*, in <http://www.microfinanza-italia.org>.
- Ghatak M. (2000), *Screening by the company you keep: joint liability lending and the peer selection effect*, ECONOMIC JOURNAL, vol. 110, no. 465, pp. 601-631.
- Giangreco G. (2008), *Le politiche di attivazione in Europa e in Italia. Il Welfare to Work: occupabilità e capacità*, in <http://www.rivistadiserviziosociale.it>. (n.3-2008).
- Gibbons D.S. e J.W Meehan (2002), *"Financing Microfinance for Poverty Reduction"*, in Daley-Harris S. (a cura di), *Pathways Out of Poverty. Innovations in Microfinance for the Poorest Families*, KUMARIAN PRESS: Bloomfield CT.
- Giorgi A. (2007), *Oltre il pensiero mafioso: beni relazionali e sviluppo umano*, RIVISTA DI PSICOLOGIA CLINICA n.3: 263- 283.
- Giudici P. (2004), *Private Antitrust Law Enforcement in Italy*, in "Competition Law Review n.61".

- Graziani A. (1989) *The Theory of the Monetary Circuit*, in "Thames Papers in Political Economy, Spring".
- Griffin K. (1961), *Structural Disequilibrium in an Underdeveloped Economy*, Economic Weekly del 1 Aprile 1961.
- Griffin K. (1971), *Foreign Capital, Domestic Savings and Economic Development*, Bulletin of the Oxford University Institute of Economics and Statistics.
- Griffin K. (2001), *I problemi della povertà e dell'emarginazione*, in A.A.V.V. *Storia dell'economia mondiale*, (a cura di Valerio Castronovo), vol. 6 "Nuovi equilibri in un mercato globale", LATERZA: Bari.
- Gui B. (1987), *Eléments pour une définition d'«économie communautaire»* NOTES ET DOCUMENTS, 19-20, pp. 32-42.
- Gurley J. G., Shaw E.S. (1955), *Financial aspects of economic development*, in "American economic review", Vol. 45, n.4, pp. 515-538.
- Gurley J. G., Shaw E.S. (1967), *Financial structure and economic development*, in "Economic development and cultural change", n.3, pp. 257-268.
- Hahn F.H. (1973), *On the Foundations of Monetary Theory*, in "Essays in Modern Economics - Parkin M. and Nobay A.R. (eds), cap.13", LONGMAN: London.
- Hansmann, H. (1980), *The role of non profit enterprise*, in "Yale Law journal" n.89.
- Jori M. (2001), *Aporie e problemi nella teoria dei diritti fondamentali*, in "Ferrajoli L., diritti fondamentali. Un dibattito teorico", LATERZA: Roma e Bari.
- Jossa B. (2007), *Qualche considerazione sul perché le imprese cooperative non si affermano*, in "Economia Politica" n.24, pp. 233-263.
- Kahneman D. (2004), *La felicità oggettiva*, in Bruni e Porta (2004), *Felicità ed economia*, pp. 75-113, GUERINI E ASSOCIATI: Milano.
- Keynes J.M. (1937), *Alternative Theories of the Rate of Interest.*, in "Economic Journal" n.47 pp. 241-252.
- Knight F.H. (1967), *Laissez-Faire: Pro and Con* in "Journal of Political Economy" n.75 (December), pp. 782-795.
- Lammermann S., Zamorano E., Guichandut P. (2007), *A Guide on Good Practices, Microfinance and Business development Services in Europe*, EUROPEAN MICROFINANCE NETWORK, Aprile, tratto dal sito <http://www.bds-europe.com>.
- Lens S., Menéndez J., (2007), *European National Actions Plans for Social Inclusion and microfinance: participations strategies, importance and challenges. An analys of the joint Reports on social inclusion, the joint report in social protection and social inclusion and the national action plans of European Members State*, TRANSFORMANDO COOP. MADRID, Dicembre, Madrid.
- Machauer A., Weber M. (2000), *Number of bank seniority for relationship lending*, in "Journal of financial intermediation" n.9.

- Malhotra Y. (1996), *Organizational Learning and Learning Organizations: An overview*, in <http://www.brint.com/papers/orglrng.htm>
- Marchesi D. (2008), *Giustizia civile, buoni obiettivi e occasioni mancate* in Guerra M.C. e Zanardi A. (a cura di), *Rapporto sulla Finanza Pubblica*, IL MULINO.
- Marchioro A. (2009), *Origine ed evoluzione delle politiche del lavoro in Italia*, in http://www.uglchimici.it/Public/Doc/le_origini_delle_politiche_del_lavoro_in_italia.pdf.
- Mc Nelly B., Dunford C. (1999), *Impact of credit with education on mothers and their children's nutrition: Lower Pra Rural Bank credit with education program in Ghana*, FREEDOM FROM HUNGER RESEARCH PAPER, n.4.
- McGill M.E., Slocum J.W., Lei D. (1993), *Management practices in learning organizations*, in "Organizational Dynamics" 5-16.
- Menedez A.J. (2004), *La linfa della pace: i diritti di solidarietà nella Carta dei diritti dell'Unione Europea*, IN DIRITTO E QUESTIONI PUBBLICHE n.4, pp. 96 e ss.
- Morduch J. (1999), *The Role of Subsidies in Microfinance: Evidence from The Grameen Bank*, JOURNAL OF DEVELOPMENT ECONOMICS, n.60, pp.229-248.
- Mottura P. (1991), *Nuove tendenze dell'intermediazione finanziaria: analisi dei rapporti fra intermediari e risparmiatori*, in AAVV, *Tendenze nuove della intermediazione finanziaria*, EGEA: Milano.
- Mundell R.A. (2003), *The International Monetary System and the Case for a World Currency*, in "Distinguished Lecture Series n.12, Leon Kozminski Academy of Entrepreneurship and Management, October 23".
- Newlyn, W.T. (1973), *The Effect of Aid and Other Resource Transfers on Savings and Growth in Less Developed Countries: A Comment*, in "The Economic Journal" n.83, pp. 867-869.
- Orsini R. (2011), *Etica economica del microcredito*, in <http://www.aicon.it>.
- Palombella G. (2000), *diritti fondamentali. Per una teoria funzionale*, in SOCIOLOGIA DEL DIRITTO, n.1.
- Pelgreffi P. (2009), *Il microcredito. Una risposta ai problemi delle famiglie e delle microimprese, per emancipare dal bisogno, promuovere autonomia, generare responsabilità sociale*, in http://www.fondazioneallefabbriche.coop/wp-content/uploads/2009/04/pelgreffi_microcredito.pdf.
- Peruzzo G.G. (2008), *L'introduzione del diritto antitrust in Europa*, in <http://www.giuri.unige.it/corsistudio/dottdiritto/documents>.
- Pilkington M. (2010), *Transnational corporations in a global monetary theory of production: a world-systems perspective*, in <http://jwsr.ucr.edu/archive/vol16>.
- Portale G.B. (1981), *Tra responsabilità della banca e "ricommercializzazione" del diritto commerciale*, in Maccarone S. Nigro A. , *Funzione bancaria, Rischio e responsabilità della Banca*, GIUFFRÈ: Milano.

- Ricardo D. (1817/1951), *Essay on the influence of a low price of corn on the profits of stock*, Works and Correspondence, volume IV. LIBERTY FUND, INC. - UNDER LICENSE FROM THE ROYAL ECONOMIC SOCIETY: London.
- Rosenberg R. (1996), “*Microcredit Interest Rates*”, CGAP Occasional Paper n.1, Washington D.C. (World Bank).
- Rossi S. (1998), *Endogenous Money and Banking Activity: Some Notes on the Workings of Modern Payment Systems*, in “Studi Economici” n.53 pp. 23-56.
- Rossi S. (2006), *The theory of money emissions*, in “A Handbook of Alternative Monetary Economics - Arestis P. and Sawyer M. (eds.)”, EDWARD ELGAR: Cheltenham and Northampton.
- Rutherford S. (2005) (a), *Grameen II: A grounded view*, BRIEFING NOTE ON GRAMEEN II, n.1, Microsave Project.
- Rutherford S. (2005) (b), *The new loan arrangements*, BRIEFING NOTE ON GRAMEEN II, n. 3, Microsave Project.
- Santoro (1986), *L’abuso del diritto di recesso “ad nutum”* in “Contratto e Impresa 1986”, pag. 772 e ss.
- Schreiner, M. (2002). *What Clients are Profitable at WWB/Cali?*, report to Women’s World Banking.
- Schmitt B. (1985), *Un Nouvel Ordre Monétaire International: Le Plan Keynes*, in “F. Poulon et treize économistes, Les écrits de Keynes”, DUNOD: Paris.
- Schmitt B. (1996), *A New Paradigm for the Determination of Money Prices*, in “Money in Motion” G. Deleplace and E.J. Nell (eds) pp. 105-138, MACMILLAN AND ST. MARTIN’S PRESS.
- Schmitt B. (1996), *Unemployment: Is There a Principal Cause?*, in “Inflation and Unemployment: Contributions to a New Macroeconomic Approach – Cencini A. and Baranzini M. (eds), Routledge Studies in the Modern World Economy n.4 cap.3”, ROUTLEDGE: London and New York.
- Shem A.O. e Alieno R. (2001), *Financial dualism and financial sector development in low income countries*, in “Savings and Development” n.4 – XXV.
- Solow R.M. (1956), *A Contribution to the Theory of Economic Growth*, in “The Quarterly Journal of Economics”, vol.70 n.1, pp. 65-94.
- Stefanizzi P. (2009), *Il microcredito in Italia: analisi dei fattori critici di successo*, Tesi di Dottorato (relatore Boscia V.) in <http://hdl.handle.net/2108/1107>, Università del Salento.
- Stiglitz J.E. e Weiss A. (1981), *Credit rationing in markets with imperfect information*, in “American Economic Review”, vol. 73, n.5, pp. 912-927.
- Trichet J.C. (2011), *Press conference*, in <http://www.ecb.int/press/pressconf/2011>.

Uhlener C.J. (1989), *Relational goods and participation: incorporating sociability into a theory of rational action*, PUBLIC CHOICE, 62.

Vinci L. (2008), *La Finanza Eticamente Orientata In Italia*, in <http://www.luzzatti.it/>

Walras L. (1874), *Principe d'une théorie mathématique de l'échange*, Journal des économistes, tomo 34, pp.418-423.

Woller G.M, Dunford C. e W. Woodworht (1999), *Where to Microfinance*, in "International Journal of Economic Development", vol. 1, n.1, pp. 29-64.

Yunus M. (2009), *microcredito e business sociale per la riduzione della povertà* (Intervento alla conferenza di Fondazione Cariplo, 2 Marzo 2009), in <http://www.fondazionecariplo.it/static/upload/yun/yunus-speech.pdf>.

Zamagni S. (2005), *Dalla filantropia d'impresa all'imprenditorialità sociale*, in <http://www.aicon.it>.

Zamagni S. (2009), *Fraternità, dono, reciprocità nella "Caritas in Veritate"*, Università di Bologna.

Zamagni S. (2011), *Cooperazione di credito e sviluppo civile: come esaltare il potenziale identitario delle BCC*, in http://www.aicon.it/working_paper.cfm.

Zamagni S. (2012), *Cooperazione*, in http://www.aicon.it/studi_ricerche.cfm.

Atti di convegno e varie:

Bertolotti A. (2000), *Ancora su norme antitrust e contratti "a valle"*, nota a Corte d'Appello di Brescia - 29 gennaio 2000, in Giur.it. n.1876.

Ciravegna D. (2003), Intervento al convegno "microcredito strumento per la creazione di nuove imprenditorialità e per la prevenzione dell'usura": *il ruolo del microcredito nel mondo*.

Farini D. (1996), *La valutazione in progetti di intervento a bassa soglia di formalizzazione*, Università di Bologna.

Fernando C., Chakraborty A., Mallik R. (2002), *Relationship banking and credit limits*, "Relazione presentata al Board of Governors of the Federal Reserve System", Washington D.C.

Gonzalez-Vega, C. (1998), *Microfinance: Broader Achievements and New Challenges*, Columbus: The Ohio State University, ESO 2518, Paper Presented at the Second New Development Finance Seminar held in Frankfurt.

Grimaldi S. (2004), Intervento dal "convegno internazionale su legge e finanza".

Lamandini M. (2009), Intervento alla "Autumn school on Microcredit", Università di Bologna.

La Torre M. (2010), Intervento al seminario su "Economia degli Intermediari Finanziari e di microfinanza e Finanza Etica", Università degli Studi di Roma "La Sapienza".

Rossi A. (2003), Intervento al convegno “microcredito strumento per la creazione di nuove imprenditorialità e per la prevenzione dell’usura”: *aspetti significativi della Grameen Bank e loro validità ed attualità al di fuori dei confini del Bangladesh*.

Scott J.A., Dunkelberg W.C. (1999), *Bank consolidation and small business lending: a small firm perspective*, in “Business access to Capital and Credit”: a Federal Reserve System Research Conference.

Pagine web:

<http://2012.coop/en>
<http://data.worldbank.org/data-catalog/world-development-indicators>
<http://ec.europa.eu>
<http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/eurostat/home>
http://europa.eu/index_it.htm
<http://groupanalyticsociety.co.uk/>
<http://hdl.handle.net/2108/1107>
<http://jwsr.ucr.edu/archive/vol16>
<http://lnx.svimez.info/it>
<http://sviluppolocale.formez.it>
<http://www.accionusa.org>
<http://www.acquistiesostenibilita.org>
<http://www.adie.org>
<http://www.aecm.eu>
<http://www.agcm.it/concorrenza-competenza/abuso-di-posizione-dominante.html>
<http://www.aicon.it>
<http://www.altraeconomia.it>
<http://www.ambientediritto.it>
<http://www.bancaetica.com>
<http://www.bancaditalia.it>
<http://www.bankrakyat.com>
<http://www.bds-europe.com>
<http://www.bei.org>
<http://www.biblio.liuc.it/liucpap/pdf/8.pdf>
<http://www.brint.com/papers/orglrng.htm>
<http://www.calmeadow.com/index.htm>
<http://www.cep.org.vn>
<http://www.cgap.org>
<http://www.choros.it/>
<http://www.cmfnepal.org>
<http://www.compartamos.com>
<http://www.cooperazioneallosviluppo.esteri.it>
http://www.cortecostituzionale.it/documenti/convegni_seminari
<http://www.cscpk.org>

<http://www.csdnepal.org.np>
<http://www.csreurope.org>
<http://www.diritto.it/materiali>
<http://www.doganholding.com.tr/en>
<http://www.dskbangladesh.org>
<http://www.ecb.int/home/html/index.en.html>
<http://www.eif.europa.eu>
<http://www.equonomia.it>
<http://www.etimos.it/ita/home.html>
<http://www.european-microfinance.org>
<http://www.fdl.org.ni>
<http://www.finanza-etica.org>
<http://www.finca.org>
<http://www.fondazioneCARIPLO.it>
<http://www.fondazioneDalleFabbriche.coop>
<http://www.giuri.unige.it/corsistudio/dottdiritto/documents>
<http://www.globalcompactnetwork.org>
<http://www.gonetwork.info>
<http://www.grameen.com>
<http://www.grameenamerica.com>
<http://www.grameenbanknepal.org>
<http://www.GrameenFoundation.org>
<http://www.grameen-info.org>
<http://www.idfbd.org>
<http://www.impresasociale.info>
<http://www.kashf.org>
<http://www.lavoce-info.it>
<http://www.lavoro.gov.it/Lavoro/Europalavoro>
<http://www.luzzatti.it>
<http://www.microcreditoitalia.org>
<http://www.microcreditsummit.org>
<http://www.micro-finance.org>
<http://www.microfinanza-italia.org>
<http://www.moderari.com>
<http://www.nerudo.org.np>
<http://www.nirdhan.com/index.php>
<http://www.nridsnepal.org.np>
<http://www.oecd.org>
<http://www.parnassus.com>
<http://www.pciindia.org>
<http://www.permicro.it>
<http://www.quantum-macroeconomics.info/it>
<http://www.renamur.org.mx/indexx.html>
<http://www.rivistadiserviziosociale.it>
<http://www.sabah.gov.my>

<http://www.sviluppoeconomico.gov.it>
<http://www.taraqee.org>
[http://www.treccani.it/enciclopedia/socialismo_\(Dizionario-di-filosofia\)](http://www.treccani.it/enciclopedia/socialismo_(Dizionario-di-filosofia))
<http://www.ujjivan.com>
<http://www.un.org>
<http://www.uncdf.org>
<http://www.unctad.org>
<http://www.undp.org>
<http://www.unglobalcompact.org>
<http://www.unicef.org>
<http://www.unicredit.banca.it>
<http://www.unimondo.oneworld.net>
<http://www.unimondo.org>
<http://www.un-ngls.org>
<http://www.wikipedia.org>
<http://www.womenforwomen.org/>
<http://www.womensworldbanking.org>
<http://www.worldbank.org>
<https://promujer.org>
<https://www.bancaditalia.it/vigilanza/att-vigilanza>
<https://www.sfirs.it/microcreditofse>

