



Bombardieri
Bombardieri
Bombardieri

dai prestiti



**L'esperienza sul campo di chi ha compiuto
numerose missioni scientifiche e da 40 anni studia
le strategie di sopravvivenza in Africa offre
preziosi spunti di riflessione sui limiti del
microcredito nel Sud del mondo e sul rischio che
esso si trasformi in un'operazione commerciale,
come già starebbe avvenendo**

di Alberto Salza antropologo

*"La carità non è quella quantitativa e materiale, oggi tanto in auge.
L'uomo che diventa oggetto di questa carità si riduce
a un animale a due gambe di cui sono considerati solo i bisogni materiali,
mentre le sue necessità più profonde, quali la bellezza o l'amore,
sono ignorate o sono relegate nella categoria del lusso.
Non vi è termine di paragone tra la carità spirituale
e la carità materiale che riduce l'uomo a una bestia:
gli dà cibo e vestiti, ma intanto lo priva di una protezione vera.
Gli insegna a camminare, ma gli toglie la vista,
la sola che potrebbe indicargli dove andare".*

Seyyed Hossein Nasr,
"Ideali e realtà dell'Islam", Rusconi 1974

Lavorando con i pastori nomadi d'Africa mi ha sorpreso la mancanza del termine "povero" nella loro lingua. Usano la parola araba "meshkin". "Se sei povero sei morto", spiegano. I Turkana del Kenya settentrionale ribadiscono che "i poveri non siamo noi": anche da quelle parti, la povertà (mancanza di mezzi di sussistenza) corrisponde a un'assoluta esclusione. Non si è poveri perché non si è più umani.

La miseria estrema è una condizione del tutto nuova per il nostro pianeta. L'indigenza esiste da sempre, anche se, in termini relativistici, un povero di Torino sta peggio di un povero del villaggio di Chau Doc in Vietnam. Diverse aspettative, diffe-



renti possibilità di recupero, incomparabile accoglienza sociale. Le persone della Terra, però, non avevano mai sperimentato, prima d'ora, una povertà materiale che fosse accompagnata dalla piena involuzione culturale (perdita d'identità, mercificazione, demolizione della famiglia, fine dello stato sociale, isolamento, destrutturazione educativa, terrore, guerra continua, catastrofi globali...), il tutto all'interno di quadri di riferimento sconosciuti, di scenari imprevedibili, di vuoti di pensiero: la miseria totale per corpo e mente.

Il culto del cargo

Su questa nuova base occorre ripensare il microcredito. Il micro-

credito, per le popolazioni coinvolte, è divenuto una sorta di Culto del Cargo. Il fenomeno avvenne in Melanesia durante la seconda guerra mondiale, quando gli aerei americani cominciarono a portare grandi quantità di oggetti e cibi del tutto sconosciuti agli indigeni. Per gli isolani di Tanna, il pilota John Frum è divenuto un'icona a forma di bombardiere in croce. Ancora oggi attendono il ritorno del suo aereo che li riempirà di sviluppo e, alla fine, li porterà via dalla miseria. Così è successo a Muhammad Yunus, il "banchiere dei poveri" che ha vinto il premio Nobel per la pace per aver ideato e diffuso il microcredito.

Senza conoscenze dei modelli di pensiero locale, il microcredito non funziona, perché i soldi non sono uguali in tutto il mondo. E il modo di farli, meno ancora. Un pastore, per esempio, minimizza il rischio e non ottimizza il profitto. Il bestiame è denaro sociale, e non verrà mai venduto.

Ecco un esempio. Tra i Turkana, le donne hanno il diritto di gestire il surplus di latte (quando c'è). Lo portano al mercato, lo barattano con granaglie, stoffe e quant'altro, oppure lo vendono per ricavare le rette della scuola per i figli. Nell'area a occidente del lago Turkana, tramite microcredito (contenitori sterili, trasporto veloce, reinvestimenti), si è pertanto organizzata una cooperativa per la vendita del latte. Oggi, da quelle parti, un enorme progetto italiano di assistenza umanitaria - avviato nel 2003 per offrire "sostegno alle comunità pastorali Turkana nel rafforzamento delle capacità tecniche e gestionali locali", con un budget attorno ai 3 milioni di euro - ha monopolizzato il mercato di carne e latte.

In tal modo, tutto è passato nelle mani degli uomini, i gestori del denaro "che conta" secondo la cultura locale. Le donne, che potevano vendere il pochissimo latte in eccedenza per procurarsi un po' di denaro liquido per la casa e i figli, sono

state tagliate completamente fuori. Senza una trasformazione strutturale della cultura locale, l'importazione di soluzioni miracolose è destinata al fallimento.

Prestare ai poveri conviene

A conferma, circola una notizia allarmante: la bolla finanziaria globale pare aver contagiato il microcredito. I piccoli prestiti ai più poveri fanno incassare ghiotte commissioni e interessi a due cifre. Dato che i tassi d'insolvenza dei poveri "sottosviluppati" sono sempre stati molto più bassi rispetto a quelli dei ricchi dei Paesi industrializzati (al-



meno finora), gli ingegneri della finanza stanno impacchettando le migliaia di piccoli crediti del contadino bengalese o della donna andina in fondi d'investimento da proporre ai clienti più danarosi. Rajalaxmi Kamath, dell'Indian Institute of Management di Bangalore (India) afferma: "Come risultato, il settore del microcredito è stato inondato da miliardi provenienti dalle banche d'affari, al punto che, per esempio in India, ci sono quartieri 'bombardati a tappeto' dai crediti per poveri".

All'informazione, ormai diffusa tra gli operatori sul campo, che il tasso di solvibilità dei poveri (quanto restituiscono, a tempo debi-

to, dei prestiti ricevuti) sia ormai garantito dagli strozzini, esattamente come avviene nelle banche dell'occidente per le carte di credito emesse a copertura di debiti di altre carte, Robert Peck Christen (esperto in microcredito per la Bill & Melinda Gates Foundation) ribadisce: "In alcune zone del mondo i tassi di interesse possono arrivare al 40%, dato che i costi per far girare le piccole somme di denaro sono astronomici. Per durare, le banche dei poveri devono dare profitto".

Diversi approcci al denaro

La rivoluzione del microcredito si sta evolvendo in un'operazione commerciale. Per chi analizza sistemi complessi, la faccenda era chiara dall'inizio. Per chi opera sul campo con la prospettiva di "veder l'erba dalle radici", è frustrante notare come l'approccio immateriale al denaro delle società a bassa industrializzazione sia trascurato da chi impone modelli umanitari nell'altrove culturale. A riguardo, ecco una storia.

Di grande diffusione, soprattutto in Africa occidentale, sono le "tontine", associazioni molto antiche in cui i partecipanti pagano una quota e alimentano una cassa comune di cui ciclicamente dispongono per portare a termine i loro progetti. Classicamente, "la tontine", che deve il suo nome al banchiere napoletano Lorenzo Tonti, 4 secoli fa, è una sorta di piano di investimento in cui i partecipanti mettono quote in un fondo comune, allo scopo di tirare a sorte un capitale per uno di loro; ricevere un premio annuale ogni volta che muore un partecipante; ottenere, con l'ultimo sopravvissuto, il possesso di tutto il fondo.

Sembra una lotteria di morte, ma invece, modificata con regole meno severe, consente a persone in miseria, soprattutto donne, di risolvere collettivamente i problemi dei singoli, uno alla volta: l'acquisto di una macchina per cucire, le spese

per la scuola di figli, le sementi dell'anno prossimo, ecc. Tutti mettono un po' di soldi per il sogno di uno di loro.

L'idea di fondo è, come la mette un falegname di Dakar, che "la banca non si preoccupa del modo in cui vivete e meno ancora di come spenderete il denaro che chiedete in prestito. Non c'è ostacolo all'uso del denaro della banca, poiché basta chiederlo per ottenerlo. Il denaro non è al sicuro, in banca". Quando un "tontinier" consegna il denaro, dichiara solennemente: "Questi franchi sono una miseria, ma rappresentano tutto il nostro tesoro. Noi te la diamo oggi affinché questo franco diventi dieci franchi e ciò possa esserti utile. E ti rinnovia-





mo tutti i nostri migliori auguri affinché tu riesca nel tuo progetto”.

Amina, nomade borana

Qualcun altro cerca di adeguarsi ai tempi moderni: investe. Conosco Amina da oltre trent'anni. Amina ha un volto bellissimo, da vera nomade borana. L'ho sempre vista nel cortile di Chongo, il somalo guercio che mi affitta una baracca in cui vivere a Loiyangallani, in Kenya. Amina ha un piede torto, dalla nascita. Si è sposata con un uomo molto più anziano di lei, ha avuto dei figli, le è morto il marito. Non ho idea di come abbia fatto a vivere, sempre seduta nel cortile di Chongo.

Quando arrivo io da quelle parti, dopo qualche giorno Amina chiede a mia moglie se, per favore, potrebbe intercedere presso di me per avere un prestito di cinquecento

scellini, cinque euro. L'intermediazione è indispensabile: Amina non chiederebbe mai dei soldi direttamente a me. Usa mia moglie, che le è pari. Che fareste? Lo so che non è giusto, ma io regalo ad Amina i cinque euro, tutte le volte che me li chiede.

Yunus, il banchiere dei poveri, non sarebbe d'accordo. Meglio un prestito con l'interesse, dato che i poveri pagano i loro debiti nel 98,02% dei casi, contro il circa 60% degli industriali. Yunus dice: “Rimasi sconvolto quando in Bangladesh vidi una donna ricevere in prestito meno di un dollaro, a condizione che vendesse al prestatore tutto quello che avrebbe prodotto al prezzo che lui avrebbe deciso”. In alternativa, Yunus ha prestato soldi a un tasso di interesse del 20% semestrale.

Yunus auspica il “business sociale”, che costruirebbe un mondo “in cui l'unico posto in cui si vedreb-

be la miseria sarebbero i Musei della Povertà”. Ma per i poveri della Terra (e anche per me) i prestiti e il business non sono sociali, sono economici. E così regalo ad Amina i cinque euro. La sua idea è quella di trovare qualcosa di infinitamente poco caro da comprare con quei soldi, in modo di poterlo rivendere a pochissimo di più, dato che i clienti sono miseri come gli investitori. Così Amina manda qualcuno a comperare una stecca di sigarette. Estrae uno sgabello su cui mette un pacchetto aperto. Si siede a terra. E vende le sigarette, una per una, giorno dopo giorno, per un microprofitto. Con cui vive. ■