

---

## **Microfinanza : dare credito alle relazioni**

**Autore:** Tommaso Reggiani

**Fonte:** Città Nuova

**Antonio Androni e Vittorio Pelligra – Il Mulino**

Nel 2006 Muhammad Yunus e la sua Grameen Bank promotrice storica dei programmi di microcredito, sono stati insigniti del premio Nobel per la Pace e da quel momento in poi molti commentatori ed addetti ai lavori sono letteralmente “saliti sul carro del vincitore” inflazionando a dismisura il numero di articoli e pubblicazioni sulla microfinanza. Durante questi tre anni abbiamo sentito due principali versioni: chi pretende di ricondurre il successo del microcredito ad una sterile questione tecnicistica ed operativa, chi invece lo ha descritto – forse in modo ancor più fastidioso – come un “bucolico” fenomeno di solidarietà agreste.

Evidentemente entrambe le campane propongono un’immagine errata o quantomeno riduttiva del fenomeno. Il pregio del libro di Androni e Pelligra – che già da tempi non sospetti hanno studiato questa tematica - è esattamente quello di riuscire ad inquadrare con successo il fenomeno della microfinanza all’interno di un ben determinato solco metodologico. Questa innovativa e quanto mai necessaria operazione, consente di fornire un adeguato ed unitario fondamento, sia teorico che filosofico-culturale, al fenomeno della microfinanza nelle sue molteplici dimensioni.

Riuscendo a muoversi attraverso un interessante approccio multi disciplinare a cavallo fra economia e psicologia, storia e filosofia, ci propongono una visione d’insieme riguardo la genesi e l’evoluzione del fenomeno, nonché sulle insidie che incombono sui possibili sviluppi futuri della microfinanza.

Come ben sottolinea Stefano Zamagni nella sua prefazione al libro, le particolari lenti attraverso le quali gli autori hanno scelto di analizzare il fenomeno della microfinanza sono quelle dell’Economia Civile, dove la genuina relazionalità all’interno del mercato e la valenza pro-sociale espressa dalla sfera dell’economico, non rappresentano una sporadica eccezione bensì costituiscono il naturale fondamento di ogni fatto economico autenticamente civile ed pienamente umanizzante. Secondo gli autori, è infatti presso l’approccio relazionale all’economia che si possono rintracciare le radici profonde dell’esperienza della microfinanza. In questo specifico caso il ruolo centrale è giocato dalle relazioni di fiducia che si instaurano fra le persone che pur non essendo obbligate da vincoli esterni (leggi e/o contratti) scelgono di essere ragionevoli oltre che razionali “dando credito alle relazioni”, decidendo di prestare denaro a soggetti sprovvisti di garanzie, al fine di permettere il loro sviluppo umano e sociale, sapendo che il senso di correttezza e responsabilità di questi ultimi nei loro confronti costituisce l’unica vera ed indispensabile garanzia ai fini della restituzione del prestito.

Sempre avendo ben chiaro questo orizzonte d’analisi di ampio respiro, il secondo pregio del saggio è quello di sviluppare in modo armonioso e coordinato sia la discussione macro-economica in relazione ai programmi di sviluppo e lotta alla povertà basati sul microcredito, sia la dimensione micro-economica, analizzandola alla luce dei più recenti studi interdisciplinari che sono sorti dalla mutua contaminazione fra economia e scienze cognitive, finalizzati ad approfondire le componenti psicologiche e motivazioni che sono alla base delle differenti decisioni individuali ed interazioni sociali in ambito economico.

---

L'attuale crisi economica ci sta insegnando come la teoria economica scritta sui dotti manuali

– basata sull'assunto che l'egoismo sia l'unico comportamento funzionale alla sfera economica – si sia dimostrata miope se non addirittura completamente errata alla prova dei fatti. Utilizzando il caso della microfinanza, questo libro offre importanti spunti e riflessioni tesi a favorire la correzione di tali errori, mostrando la bontà e l'opportunità di un nuovo approccio, magari meno elegante, ma sicuramente più capace di pensiero.

Per acquistare il libro clicca [qui](#).