

CONVEGNO INTERNAZIONALE 2016
INIZIATIVE IMPRENDITORIALI NELLA LOTTA CONTRO LA POVERTÀ'



I Sessione - Libertà economica. Imprenditorialità sociale e Povertà

Intervento

Adreas Widmer

The Catholic University of America

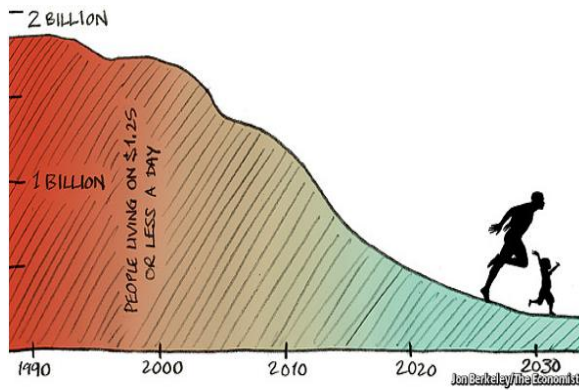
Qualche settimana fa' ho partecipato ad un incontro con il rappresentante di una organizzazione internazionale di aiuti umanitari. E' stato sollevato il tema dell'imprenditorialità, più precisamente del creare imprese in quartieri poveri degli Stati Uniti. L'esperto di aiuti umanitari si è indignato all'idea ed ha esclamato: "Come si può pensare di guadagnare alle spalle dei poveri". Sfortunatamente troppo spesso quando si parla di rimedi alla povertà la parola "profitto" suscita repulsione. Invece le organizzazioni burocratiche tassano, ridistribuiscono e intervengono socialmente. I loro funzionari hanno certamente buone intenzioni ma spesso finiscono per creare scenari in cui la loro carità fa più male che bene.

Altre organizzazioni umanitarie adottano un approccio tecnocratico alla povertà. Costruiscono infrastrutture e abitazioni da dare in affitto, privatizzano, favoriscono lo sfruttamento di risorse naturali.

Questi due approcci, al momento i più comuni nel campo degli aiuti internazionali, sono in realtà molto simili nel loro assunto di base: sono ambedue materialistici, utilitari. Sono efficaci nelle emergenze e in presenza di disastri umanitari, ma in realtà non riescono a eliminare la povertà perché ambedue la danno per scontata. Per i burocrati la povertà è l'oggetto della loro carità; per i tecnocrati è la ragione d'essere della loro attività. Quindi tutti e due questi approcci sono strumentali.

Ma esiste un'alternativa ed è di essere più umanistici, più centrati sulla persona umana. Dopo tutto l'obiettivo dell'attività economica è creare benessere e migliorare le condizioni dell'uomo. Per far questo dobbiamo creare imprese centrate sulla persona, puntare su quello che io chiamo *CENTROimprenditorialità*.

Il capitalismo è popolarmente malvisto, ma dobbiamo dar credito al sistema del libero mercato. La povertà estrema non è mai stata così bassa, non è mai stata eliminata a ritmi così veloci, e questi progressi sono dovuti in gran parte al sistema economico attuale, con tutti i suoi difetti.

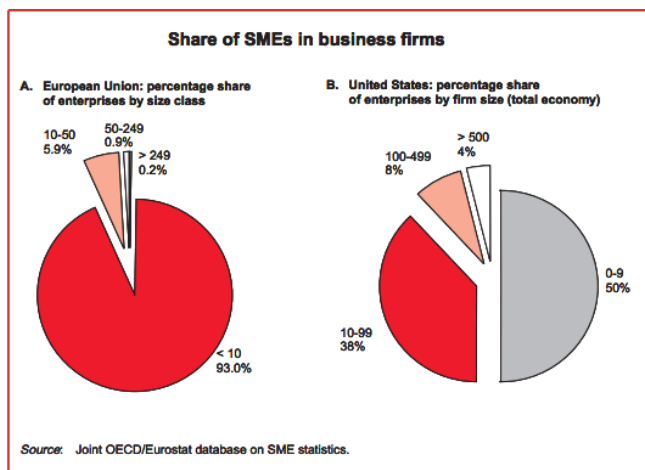


E allora che cosa manca?

A me sembra che vivere con \$1.25 al giorno non si possa certo definire una situazione di benessere. E' vero che combattiamo la povertà estrema ma non stiamo creando una classe media sostenibile.

Il problema è quel segmento mediano della società che manca. E' necessaria la presenza di una classe media perché una società si sviluppi e le persone possano raggiungere indipendenza finanziaria, e la creazione di piccole/medie imprese (PMI) è l'elemento chiave nella costruzione di questa classe media.

Eppure, anche se sappiamo che le PMI sono il motore della prosperità, non ve ne sono abbastanza nei mercati emergenti e perfino in un numero crescente di paesi sviluppati. Le PMI sono fattore determinante nella creazione di lavoro e reddito.

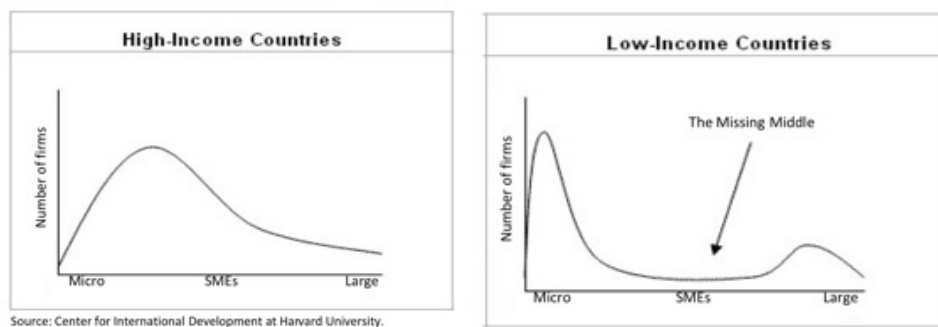


- Nella EU si stima che più di 20 milioni di PMI (fino a 250 dipendenti) rappresentino più di 86 milioni di posti lavoro (66,5% dell'occupazione totale) e costituiscano circa il 99% delle imprese.
- Negli USA (dove sono definite "piccole imprese" quelle con meno di 500 dipendenti), il 99,7% delle imprese ricade in questa categoria, rappresenta metà dei posti lavoro, 54% di

tutte le vendite e contribuisce più del 50% del PIL non agricolo (il 66% di tutti i nuovi posti lavoro creati a partire dagli anni '70).

I dettagli possono presentare piccole variazioni, ma è chiaro che nei paesi sviluppati le PMI sono il motore della prosperità.

Nei paesi in via di sviluppo il settore delle PMI è quasi completamente assente: costituisce solo il 16% del PIL e il 18% dell'occupazione. E questo contribuisce in modo massiccio a perpetuare il ciclo di povertà.



A cosa è dovuta questa situazione? Io vedo due ragioni:

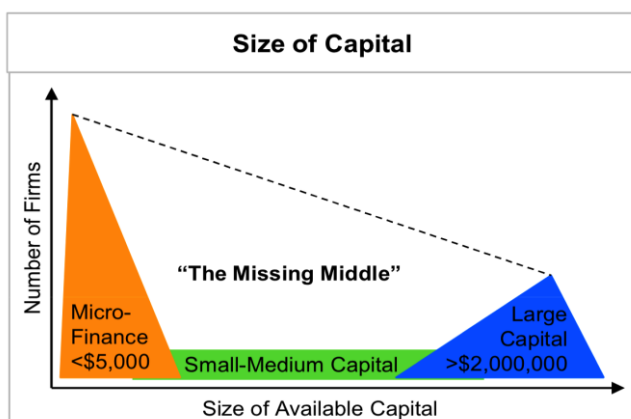
1. I poveri sono poveri non perchè il loro reddito non raggiunge una certa, minima, cifra giornaliera ma perché sono esclusi dalle reti di produttività e di scambi. Queste reti possono essere tante cose: cellulari, internet, scuole, strade, prodotti finanziari, prestiti bancari, accordi di liberalizzazione del commercio, governi partecipativi, stato di diritto, ecc.
2. Noi vediamo i poveri come un problema da risolvere invece che come persone con un potenziale non realizzato, cioè persone che vogliono migliorare il loro stato. Il nostro attuale modo di affrontare la povertà ne è la conseguenza: sembra che siamo interessati solo a “gestire” la povertà e non a eliminarla. Vedere i poveri come un problema da risolvere porta a soluzioni anti-umane come controllo demografico, ingegneria sociale e mercati separati. Al contrario quando guardiamo ai poveri come esseri umani vediamo il loro potenziale non realizzato. Liberare questo potenziale porterà a soluzioni sostenibili, a creare prosperità.

La mia esperienza di *consulenza* in strategie economiche per i mercati emergenti e di *filantropia* orientata a soluzioni imprenditoriali mi ha convinto che vi è una chiara prevenzione contro le iniziative dei piccoli imprenditori. Questo è serio motivo di preoccupazione. Guardate a questi esempi:

- Un produttore di verdura in Kenya non riusciva ad ottenere un prestito di 2 milioni di dollari dalle banche (perché non poteva offrire garanzie) ma nemmeno dalle organizzazioni umanitarie perché “i proprietari” potrebbero diventare ricchi e questo non sarebbe giusto nei confronti degli altri.
- Un imprenditore salvadoregno poteva ottenere un prestito per una casa ma non per la sua impresa. Ma un’impresa cresce e crea occupazione e una casa no
- In Haiti il titolare di una compagnia di assicurazione non è riuscito ad ottenere un prestito per tenere in vita la sua società dopo il terremoto. Gli aiuti erano a disposizione della popolazione ma non delle imprese. Le organizzazioni umanitarie involontariamente hanno lasciato morire l’attività economica locale, aumentando così la dipendenza dagli aiuti.
- Il micro credito è uno strumento molto popolare perché mitiga la povertà, ma non crea ricchezza. Non ho trovato alcun esempio di microimprese che nel tempo si trasformino in PMI, un fatto di cui a mio parere le organizzazioni umanitarie sono ben conscie. A loro va bene così.

Nei miei vent’anni di lavoro in paesi in via di sviluppo ho visto un’industria degli aiuti la cui ragione d’essere è la povertà: più c’è povertà più lavorano. Ripeto, questo non vuol dire che le persone che lavorano per queste organizzazioni abbiano cattive intenzioni, anzi molte sono ottime persone animate da intenzioni buone. Il problema è che il sistema non ha alcun incentivo a sradicare la povertà. Inoltre offrire aiuti umanitari in situazioni di emergenza e promuovere uno sviluppo economico sostenibile sono due cose ben diverse con obiettivi diversi. Le persone impegnate in aiuti umanitari non sono assolutamente adatte a promuovere sviluppo economico.

Poi ci sono gli attori dei mercati finanziari che non hanno né gli incentivi né l’esperienza per poter offrire prodotti efficaci alle PMI dei paesi emergenti. Possono offrire prestiti a tassi competitivi ai governi locali con bassi rischi. Ma in assenza di buoni mezzi di valutazione dell’affidabilità creditizia e di regolamentazione fallimentare, il tasso dei prestiti alle PMI – tenuto conto del rischio – è intorno al 30%. I funzionari che si occupano dei finanziamenti non hanno cattiva volontà ma non sono nel posto giusto.



Pensate che il continente africano ospita il 12% della popolazione mondiale, riceve circa il 30% di tutti gli aiuti umanitari e soltanto il 4% degli investimenti diretti da altri paesi. L’Africa non ha bisogno di più carità, ha bisogno di più attività economica.

La mia organizzazione filantropica THE SEVEN FUND ha organizzato un concorso chiamato Pionieri di Prosperità per individuare i migliori imprenditori in mercati emergenti – non sulla base di progetti per attività future ma imprese già attive che stanno cercando di ingrandirsi.

Dopo quattro o cinque edizioni abbiamo notato un elemento ricorrente. Gli imprenditori di successo in mercati emergenti provenivano per lo più da comunità con forti sentimenti religiosi. Ma non era la fede di per sé che dava loro un vantaggio competitivo, anche se aiutava (ritardata gratificazione, responsabilizzazione, ricerca di virtù, visione a lungo termine, ecc.).

Il vantaggio competitivo era dovuto al fatto che le loro comunità religiose servivano come un mercato di incubazione all’interno del quale potevano contare su una “struttura legale parallela” e una specie di “peer pressure” che li portava ad essere onesti e giusti nei rapporti tra di loro perché non volevano essere ostracizzati. Questo ambiente relativamente sicuro offriva protezione e permetteva loro di far crescere le imprese e raggiungere una massa critica prima di entrare in un mercato più vasto dove le PMI non godevano delle stesse garanzie.

Abbiamo individuato queste imprese nei settori più diversi: caffè, legname, materiali per la pulizia, te, grafica, settore immobiliare, educazione, trasporti, salute, ecc.

E allora di cosa c’è bisogno? Non ho tutte le risposte ma ho qualche idea e qualche suggerimento da prendere in considerazione quando si pensa a come eliminare la povertà.

Ricordiamoci di pensare ai poveri come persone con un potenziale che possono realizzare, non come un problema. Quindi non bisogna trattarli con condiscendenza ma da pari a pari. Per far ciò è necessario creare imprese centrate sulla persona, è necessaria *CENTROimprenditorialità*.

Offrire prestiti a tassi competitivi alle PMI è uno dei modi migliori per promuovere crescita nei mercati emergenti. Per le banche è troppo facile fornire prestiti ai governi di questi paesi; possono permettersi di concedere prestiti alle PMI a tassi inimmaginabili rispetto all’oltre 30% che è la media. Michael Novak una volta ha detto che i prestiti sono per la prosperità come il latte materno. A un tasso del 30% questo latte è fuori mercato.

Troviamo modi di fornire formazione: è uno strumento chiave nella lotta alla povertà. Una cosa ho potuto constatare infinite volte: ci sono molti imprenditori ma quasi nessun dirigente capace. Un grande progetto sarebbe di offrire formazione base nella gestione di un’impresa.

Troviamo modi propositivi per integrare i poveri nelle nostre reti di produzione e scambio. Comperare caffè che viene coltivato in modo equo e dare un pò di denaro in beneficenza mentre

investiamo i nostri risparmi esclusivamente nelle S&P 500 non è solidarietà e non fa nulla per alleviare la povertà sistemica.

Attiviamoci nei nostri paesi per porre fine alla esclusione dei prodotti di mercati emergenti dai nostri negozi. Dazi, restrizioni alle importazioni e tasse da un lato e sussidi e dumping dall'altro fanno più danni ai mercati emergenti degli aiuti che offriamo loro.

Non dimentichiamo la crescente povertà urbana nei nostri paesi. Pensate a città come Detroit, dove quasi il 50% della gente vive in povertà. Invece di girare mezzo mondo per cercare di offrire aiuto possiamo cominciare alleviando la povertà in casa nostra.