

SIMONE GENTILI

AL BANDO LE
POVERTÀ.

BUONE PRATICHE PER LO
SVILUPPO DI PROGETTI DI
MICROCREDITO.

UNA COMPARAZIONE TRA
ITALIA E COLOMBIA.

Fondazione Finanza Etica

LA COLLANA “ANTONIO GENOVESI”

07

Simone Gentili

**AL BANDO LE POVERTÀ.
BUONE PRATICHE PER LO SVILUPPO DI
PROGETTI DI MICROCREDITO.
UNA COMPARAZIONE TRA ITALIA E COLOMBIA.**

Tesi di laurea magistrale in METODOLOGIA, ORGANIZZAZIONE
E VALUTAZIONE DEI SERVIZI SOCIALI

Università degli Studi di Trento

Relatrice: Prof.ssa Silvia Sacchetti

Premio tesi di Laurea “Luisa Genovesi” 2020



RINGRAZIAMENTI

Questo lavoro non può non iniziare da un grande ringraziamento alle innumerevoli persone incontrate che per svariate vicissitudini hanno permesso la realizzazione di questa tesi. Ringrazio prima di tutto Mario, Andrés, Cristina e tutto il resto del team di Eafit Social, che mi ha dato l'opportunità di entrare nella realtà colombiana accompagnandomi passo passo alla scoperta della realtà di Medellín.

Grazie a Stefania, Gemma e Diego e tutto il fantastico gruppo della Mag, e la Professoressa Silvia Sacchetti, senza la cui pazienza e disponibilità questo lavoro non avrebbe visto la luce. Grazie ad Enrico, per le infinite avventure passate insieme, Juan, per avermi aperto al mondo colombiano e alla sua musica, e Norman, per la sua costante presenza e la sua insolita passione per tutto ciò che è italiano.

Questo percorso non si sarebbe potuto realizzare senza il supporto del programma Talete e del Centro di Cooperazione Internazionale di Trento, e senza il sostegno di un gruppo di fantastiche persone, Sebastiano, Chiara, Francesca, Ottavia, Dorel, Marta, Flora e Silvana. Ringrazio la città di Trento e tutto il mondo che ha fatto parte della mia vita per più di due anni, Pedro, Sofia, Mary, le ragazze in "Erasmus" e gli amici del corso, i volontari del carcere, ma soprattutto Simone, nel quale ho scoperto un fratello.

Un grazie anche alla mia famiglia, che tra i numerosi alti e bassi è sempre stata di sostegno e di stimolo, e alla famiglia Dissegna, che mi ha supportato e sopportato le mie continue presenze in casa. Grazie agli amici storici di Roma, Luca, Fabrizio, Bruno ed Eleonora, che nonostante il tempo che passa e le numerose distanze ci sono sempre, e grazie a Massimo, che nonostante la mia lontananza non smette mai di esserci.

Ed infine grazie a te, che con il tuo coraggio e la tua infinita dolcezza mi accompagni e mi sostieni da più di due anni nelle mille avventure quotidiane, lasciandomi ogni giorno sempre di più senza parole.

INDICE

Introduzione	13
1. Ambiti e motivi dello sviluppo del microcredito	23
1.1 Il fenomeno della povertà e dell'esclusione sociale e finanziaria	24
1.1.1 Il contesto socioeconomico dei due Paesi	26
1.1.2 Multidimensionalità della povertà	36
1.1.3 L'esclusione finanziaria	42
1.2 Le risposte istituzionali	48
1.2.1 Le varie tipologie di risposte alla povertà	48
1.2.2 I limiti nelle risposte istituzionali	56
2. Il microcredito come una possibile risposta alla povertà	67
2.1 La strategia del microcredito	67
2.1.1. I limiti del sistema bancario nell'accesso al credito per i più poveri	71
2.1.2. Il microcredito come risposta ai limiti del sistema bancario	74
2.2. I principi alla base del microcredito	81
2.3 Il target: analisi della domanda di microcredito	87
2.4 Caratteristiche e differenziazione dei servizi	90

2.5 Il mercato del microcredito	97
2.5.1 Le differenze tra il microcredito nei Paesi Industrializzati e il microcredito nei Paesi Emergenti	99
2.5.2 I mercati dei due Paesi a confronto	104
2.6 La legislazione sul microcredito nei due Paesi	111
2.7 Limiti e sfide del microcredito	118
2.8 La risposta ai limiti istituzionali	129
2.9 Conclusioni	138
3. L'analisi dei dati empirici	140
3.1 Metodologia	140
3.2 L'analisi dei dati raccolti dai casi studio	147
3.2.1 Il caso italiano della Mag di Verona	147
3.2.2 I casi colombiani di Fomentamos e Cooservunal	178
3.3 Conclusioni	214
4. Discussione e considerazioni conclusive	215
4.1. Comparazione fra Italia e Colombia	215
4.2. Comparazione dei casi con i fattori di successo in letteratura	224
5. Traccia interviste	230
5.1 Imprese / Microcredito Produttivo. Casi di successo e casi di insuccesso	230
1) Avvicinamento al microcredito e al suo intermediario	230
2) Fase di risk management e di offerta dei servizi	230
3) Fase di sviluppo dell'impresa	231
4) Restituzione del prestito	231
5) Bilancio finale	231
5.2 Individui / microcredito al consumo. Casi di successo e casi di insuccesso	232
1) Avvicinamento al microcredito e al suo intermediario	232
2) Fase di risk management e di offerta dei servizi	232
3) Fase di ripianamento del debito e della programmazione a lungo termine	233
4) Restituzione del prestito	233
5) Bilancio finale	233

5.3 Operatori dell'intermediario di microcredito:	234
1) Target	234
2) Diversificazione dei servizi e Risk Management	234
3) Sostenibilità	235
Bibliografia	236
Sitografia	245
Slide	246

Introduzione

“Il primo passo [di ogni economia] dev'essere quello di accendere l'interruttore della creatività di ogni persona.”

Muhammad Yunus

Secondo i dati della Banca Mondiale nel mondo, al 2015, esistevano 736 milioni di persone al di sotto della soglia internazionale di povertà estrema fissata ad 1,90\$ al giorno. Questo numero equivale al 10% di tutta la popolazione globale, affliggendo principalmente i Paesi africani, sudamericani ed asiatici. Ma il fenomeno della povertà riguarda anche i Paesi Industrializzati come l'Italia, dove la povertà assoluta è cresciuta negli anni da un 4,1% del 2007 fino a raddoppiare arrivando ad un 8,4% del 2018.

La situazione esposta spinge perciò verso una ricerca delle possibili azioni da intraprendere e dei possibili strumenti da implementare per contrastare il fenomeno della povertà.

Una delle possibili proposte può essere quella che nacque nel 1974, a seguito della carestia che colpì il Bangladesh. Per contrastare la povertà dilagante il professore universitario Muhammad Yunus iniziò a sperimentare una forma di prestito grupale alle famiglie locali, sperimentando in questo modo per la prima volta quello che nel tempo verrà definendosi come “microcredito”, fondando nel 1976 il primo istituto di credito a fornire questo strumento, la Grameen Bank. Nel corso del tempo questo strumento si è evoluto arrivano a mostrare al giorno d'oggi tutti le sue potenzialità, ma anche tutti i suoi limiti.

Il presente lavoro si configura quindi come termine di un percorso di ricerca che si pone l'obiettivo di esplorare quelli che sono i fattori che rendono ancora oggi lo strumento microcredizio così innovativo ed efficace, individuando le best practices indicate dal mondo accademico e validandole all'interno di diversi contesti organizzativi dove lo strumento è implementato.

La ricerca condotta in questa tesi si basa quindi su una scelta comparativa di due realtà differenti, quella italiana e quella colombiana, affinché, tramite un confronto tra le diverse realtà istituzionali e di modalità dell'azione sociale, si possano cogliere ed evidenziare le migliori pratiche utili nel dare un contributo allo sviluppo e all'implementazione dei progetti locali di microcredito.

La scelta comparativa.

Le realtà messe a confronto sono state scelte da un lato per le peculiarità che mostrano nell'ambito del microcredito, e dall'altro per la possibilità avuta di svolgere esperienze dirette di tirocinio e di ricerca presso delle organizzazioni locali. Lo studio della realtà italiana, infatti, è stato scelto data la possibilità di valorizzare l'esperienza di stage svolta presso la cooperativa sociale Mutua di Autogestione (MAG) di Verona, che opera sin dagli anni Settanta nel settore dell'Economia Sociale e Solidale (ESS). Mentre la scelta delle organizzazioni colombiane Fomentamos e Cooservunal, è stata presa grazie al supporto fornito dall'Università Eafit Social di Medellín e guidata dall'interesse verso la capacità di sviluppo sociale e imprenditoriale, dimostrate anche dalla trasformazione della stessa città negli ultimi anni¹. Trasformazione basata sul sistema valoriale comunitario legato al principio andino del "Buen Vivir", introdotto ufficialmente in Colombia il 30 novembre 2016 con l'accordo di pace raggiunto con il gruppo armato delle FARC.

Per cogliere meglio le potenzialità della scelta comparativa è

¹ Medellín è passata dall'essere la capitale mondiale degli omicidi nel 1991 (con un picco di 381 casi ogni 100.000 abitanti) a vincere nel 2013 il premio per la città più innovativa dell'anno nella competizione organizzata dall'Urban Land Institute Foundation di Washington DC.

quindi fondamentale partire dalle situazioni contestuali dei due sistemi valoriali che danno forma alle organizzazioni e all'azione sociale.

L'Italia, come molte altre delle nazioni occidentali, fonda il proprio sistema di welfare state sul principio della solidarietà, come sancito anche nell'articolo 2 della Costituzione (Diritti della persona e doveri di solidarietà). Questo, fino alla fine degli anni Settanta, ha consentito una forte espansione dei servizi offerti dallo Stato Sociale, spinta soprattutto da un movimento sociale crescente per il riconoscimento e la tutela dei diritti. Come scrive Rodotà "La solidarietà, infatti, trovava il suo terreno nelle lotte sociali e nelle forme organizzate che queste producevano"². Questa responsabilità istituzionale di fronte al bisogno dell'altro, individuo possessore di diritti costituzionali inalienabili, ha permesso di instaurare nel tempo un sistema redistributivo della ricchezza attraverso un apparato legislativo e di servizi sempre più tutelante, questo grazie anche alla possibilità di espandere notevolmente la spesa pubblica.

Il sistema è entrato però in crisi con il cambiamento da un lato delle condizioni contestuali economiche, legate alle crisi globali dal 2007 e alle restrizioni sui debiti pubblici, e dall'altro di quelle sociali, legate alla crisi del concetto di comunità ed al rapido e continuo allentarsi del tessuto sociale da cui emerge un "individualismo sfrenato"³, e demografiche, con un profondo cambiamento nell'equilibrio generazionale tra giovani ed anziani, i quali, a differenza dei primi, crescono sempre più di numero.

Infatti, è oggi pensiero comune che "lo stato sociale sia un po' dovunque sotto assedio, [...] poiché quella peculiare combinazione che ne favorì l'istituzione, fino a farlo sembrare la condizione naturale delle società moderne, è ormai venuta meno"⁴, e che

² Rodotà S., 2014, pp 89

³ Bauman Z., 2006

⁴ *Ibidem*, pp 86

quindi il Welfare State non sia più in grado di svolgere la sua funzione redistributiva e di garantire il principio di solidarietà. Questa situazione ha condotto perciò alla “morte dello Stato sociale”, dovuta alle molte politiche restrittive dell’Unione Europea che hanno imposto agli Stati membri una rigida logica economica, centrata sulla stabilità dei bilanci pubblici, a discapito di quella in difesa dei diritti sociali⁵.

Sin dagli anni Novanta infatti, il fenomeno della globalizzazione ha amplificato in tutta Europa le logiche di mercato di stampo neo-liberiste, che mettevano fine alla gestione statale dei servizi pubblici e aprivano alla concorrenza di mercato, conducendo così alla liberalizzazione, alla managerializzazione e alla esternalizzazione dei servizi.

Questa nuova fase definita di “New Public Management” ha portato anche ad una trasformazione e razionalizzazione dei servizi sociali, ponendo dei limiti stringenti alla spesa pubblica nel settore socio-sanitario che, attraverso il managerialismo, ha instaurato la logica della valutazione dei costi e dei benefici prodotti dai servizi anche nelle istituzioni pubbliche. Ciò, se da un lato introduce un necessario miglioramento nella funzionalità dei servizi attraverso l’inserimento dei criteri valutativi di efficacia ed efficienza, dall’altro comporta un loro sottofinanziamento cronico legato ad un focus marcato sul contenimento dei costi in funzione di una restrizione del budget disponibile, con una conseguente burocratizzazione del lavoro sociale. Infine, queste condizioni socioeconomiche hanno portato una maggiore richiesta di produttività, competitività e flessibilità all’interno dei servizi che ha man mano mutato, e talvolta svuotato, il significato del lavoro degli operatori sociali.

A tutto ciò si accompagna una crescente disaffezione ed un crescente criticismo da parte prima della politica, poi dei media e dell’opinione pubblica verso i servizi sociali istituzionali e le

⁵ Rodotà S., 2014, pp 6

organizzazioni di Terzo Settore.

Mosso da questa considerazione, Rodotà arriva a chiedersi se il principio fondante del welfare state, la solidarietà, possa sopravvivere “nel tempo dell’individualizzazione crescente, della globalizzazione, della morte del prossimo”, affermando inoltre che “la prospettiva, dunque, è assai più ampia di quella che tende a considerare la sopravvivenza della solidarietà solo come una questione di risorse disponibili”⁶. Di fronte a tale condizione, la sopravvivenza dei servizi sociali così come conosciuti oggi nel mondo occidentale, legati perciò all’individuo e alla responsabilità dello Stato che ne riconosce e tutela i diritti fondamentali attraverso i servizi, è messa a repentaglio, perché sottofinanziati, svuotati di senso da una loro inevitabile burocratizzazione e standardizzazione dovuta ad una fase di generale contrazione economica, ma soprattutto incapaci di garantire il benessere collettivo e di evitare una progressiva disgregazione dei legami sociali.

Come rispondere perciò alla progressiva evoluzione dei bisogni sociali presenti nella popolazione, dove le necessità si sono articolate secondo esigenze sempre più complesse e specifiche, alle quali ad oggi si richiede una sempre maggior diversificazione di risposte in servizi?

La risposta può venire perciò dalla società civile organizzata, dal Terzo Settore e dall’Economia Sociale e Solidale (ESS), che di contrasto in Italia sin dagli anni Ottanta e anche durante il periodo della crisi del 2009 ha conosciuto una progressiva crescita parallela ai servizi sociali istituzionali, portando l’Italia ad essere uno dei contesti in cui le organizzazioni dell’ESS sono più diffuse.

I dati riportati dall’International Labour Organization (ILO) nel rapporto del 2017 “L’Economia Sociale e Solidale e il Futuro del Lavoro” confermano infatti “come le organizzazioni dell’ESS

⁶ Rodotà S., 2014

abbiano conosciuto una notevole crescita anche negli anni della recessione economica, dimostrando capacità di espandersi in nuovi settori di attività stimolati dai bisogni di specifiche comunità o della società in generale”⁷. In Italia infatti nel periodo della crisi tra il 2009 e il 2013 “l’occupazione nelle cooperative è cresciuta del 10 per cento, generando 102.000 nuovi posti di lavoro. Il settore cooperativo italiano negli ultimi due decenni è cresciuto costantemente e in misura maggiore di qualsiasi altra forma di impresa”, questo soprattutto nelle aree dell’assistenza sanitaria e dell’assistenza sociale, “garantendo allo stesso tempo, secondo lo stesso rapporto, una buona qualità del lavoro”⁸. Queste organizzazioni si sviluppano seguendo precisi principi di partecipazione, responsabilità condivisa e legame con il territorio che portano all’attivazione della comunità locale, sono capaci infatti di attrarre volontari e di rispondere meglio alle necessità presenti nei vari contesti in cui operano, superando parte delle diverse difficoltà che incontrano i servizi sociali pubblici. Come lo stesso testo afferma infatti in tempi di disuguaglianze in aumento, degrado ambientale e turbolenza economica generale, l’economia sociale fornisce alla società civile i mezzi per soddisfare le proprie necessità, producendo beni e servizi in linea con la realtà, la cultura e i bisogni della comunità della quale è al servizio⁹.

L’importanza di queste organizzazioni viene promossa anche dalle stesse istituzioni, che in Italia vengono riconosciute e formalizzate attraverso diversi interventi legislativi, fino ad arrivare al Nuovo Codice del Terzo Settore (d.lgs. 117/2017).

Queste organizzazioni sociali, oltre a fornire alla popolazione servizi già consolidati, anche in convenzione con gli Enti Pubblici, possono diventare un incubatore di servizi innovativi, perché maggiormente capaci di intercettare la complessità dei bisogni che mutano e superare i limiti presenti nei sistemi pubblici. Un

⁷ Borzaga C., Salvatori G., Bodini R., (2017), pp. 20-21

⁸ Ibidem

⁹ Ibidem

esempio di tale fenomeno può essere la sperimentazione in Italia del microcredito, che, sulla scia dei successi internazionali, viene originariamente implementata dalle organizzazioni di Terzo Settore.

In una condizione di tale incertezza e ricerca di senso dell'agire sociale, dove la crisi economica, culturale, ambientale, valoriale e identitaria mette in discussione il modello consumista in cui viviamo, ma anche di innovazione e di crescita alternativa portata avanti nell'ESS, può essere utile volgere lo sguardo oltreoceano, in Colombia, dove il fermento sociale è forte e dove le applicazioni di strumenti innovativi come quello del microcredito sono in continua espansione e poggiano le basi su sistemi valoriali simili ma con origini e attuazioni differenti.

Quella colombiana rappresenta una situazione estrema, dove il Terzo Settore ed il microcredito in particolare crescono in un contesto di animazione sociale e tutela dei diritti che ha vissuto e sta vivendo una rapida espansione, culminata nel 2016 con la stipula dell'accordo di pace tra il governo e le Forze Armate Rivoluzionarie Colombiane (FARC) che ha ufficialmente messo fine ad un conflitto che in cinquant'anni ha causato la morte di più di duecentomila persone.

L'accordo di pace sottoscritto, oltre ad essere un fondamentale passo per il processo di riappacificazione del Paese, pone l'accento sul principio del Buen Vivir, che, inserito in un testo a cui si riconosce il grado para-costituzionale¹⁰, rappresenta un forte impegno giuridico nella tutela dei diritti fondamentali, seguendo così le orme di altri paesi andini quali la Bolivia e l'Ecuador.

Ma per capirne bene le implicazioni è necessario individuare una

¹⁰ Sull'interpretazione giuridica dell'accordo di pace si rimanda a: *Il "buen vivir": note sul recepimento di un principio innovatore nell'ordinamento colombiano*, Osservatorio Costituzionale dell'Associazione Italiana dei Costituzionalisti, 2018

definizione chiara e le caratteristiche fondanti del *Buen Vivir*.

Il *Buen Vivir* compare “nel movimento indigeno nel 1992 come [...] in contrasto all’estrattivismo, responsabile dei danni ambientali e sociali provocati dallo sfruttamento indiscriminato delle risorse naturali. Il buen vivir si costituisce quindi come modello alternativo di sviluppo”¹¹ e si configura come un “modello di sviluppo centrato sulla comunità, ecologicamente bilanciato e sensibile alla cultura che sfida il modello capitalista basato sul mercato che è stato adottato dai paesi Latino-Americani nel periodo postcoloniale”¹².

Il *Buen Vivir* è perciò caratterizzato da un approccio collettivo verso il benessere comunitario nella sua accezione indigena andina che si lega attraverso una dimensione spirituale alla natura e basato sui principi di reciprocità, solidarietà, promozione dei diritti collettivi e produzione locale comunitaria¹³. Nell’analisi proposta da Morales A. (2019) si identificano infatti tra i pilastri fondanti del Buen Vivir il diritto della natura, il benessere comunitario, il pluralismo economico e la democratizzazione¹⁴. Questi principi sono ispirati da un senso culturale di collettività che dà forma anche alle organizzazioni sociali provenienti dalla cittadinanza organizzata, poiché affondano le proprie radici sulle tradizioni e sulla terra, legandole così naturalmente ai principi che l’ESS occidentale definirebbe di governance, di sostenibilità e di mission sociale e comunitaria.

Il *Buen Vivir* ridefinisce così l’economia locale in modo plurale e comprensivo delle diverse realtà che incorporano aspetti sociali e culturali, intendendo il benessere come collettivo e senza connotazioni individualiste, fino ad abbandonare la visione antropocentrica e dualistica tra natura e cultura a favore di una

¹¹ Baldin S., Zago M., 2014

¹² Swati Banerjee, Stephen Carney, Lars Hulgard, 2019

¹³ Gudynas, 2011, citato in Baldin S., Zago M., 2014, *Le sfide della sostenibilità. Il buen vivir andino dalla prospettiva europea*. Filo Dritto Editore.

¹⁴ Swati Banerjee, Stephen Carney, Lars Hulgard, 2019

legata alla spiritualità, alla connessione con la terra e la natura¹⁵. In questo senso, “gli stimoli provenienti dal mondo andino suggeriscono l’emergere di pratiche politiche e sociali in grado di cogliere la complessità delle tensioni sociali provenienti dalle crescenti disuguaglianze, mirando a ridurre la frattura tra sviluppo umano e ambiente e costituendo un’ispirazione anche per il mondo occidentale”¹⁶. È con questa base valoriale di fondo che le iniziative sociali negli ultimi venti anni in Colombia hanno proliferato, cambiando profondamente le condizioni di vita dei suoi cittadini, particolarmente nelle città, come quella di Medellín, sede di numerosissime attività di promozione e sviluppo sociale.

Come alternativa all’economia tradizionale, generatrice di forti disuguaglianze sociali, il Buen Vivir mostra molti punti di contatto con l’ESS, soprattutto nella capacità di generare nuove relazioni che comprendono non solo la dimensione economica ma anche quella politica, sociale ed ambientale. Gli interessi individuali vengono collegati all’interesse collettivo, radicandosi sempre più nel tessuto sociale, dove al centro viene messo il bene comune in risposta alle varie crisi che attraversano la società.

Ad ogni modo, entrambe le soluzioni portate in analisi come base valoriale all’agire sociale configurano nuove concezioni comunitarie che indicano la trasformazione verso una società più inclusiva e solidale, in cui si strutturano nuovi strumenti con obiettivi sociali.

È in tali contesti valoriali che lo strumento del microcredito può trovare una sua concreta attuazione, sfruttando pienamente le sue potenzialità di cambiamento e di contrasto alla povertà. La sperimentazione del microcredito nell’Economia Sociale e Solidale in Italia o nell’Economia Solidaria in Colombia può risultare infatti utile per una sua diffusione e sistematizzazione anche nel

¹⁵ Baldin S., Zago M., 2014

¹⁶ Ibidem pp 286

mondo istituzionale pubblico. Ancora una volta la potenzialità dello strumento nel contrastare la povertà attraverso l'autoimprenditorialità e nel promuovere uno sviluppo più inclusivo della comunità attraverso la crescita del settore solidale lo candidano come uno degli strumenti più efficaci per favorire un cambiamento positivo nella società odierna.

Il lavoro di ricerca proposto indaga perciò questo strumento all'interno dei due contesti valoriali descritti, ponendosi come quesito se e come i fattori che la letteratura accademica indica di successo nei progetti di microcredito influenzino le organizzazioni osservate nelle due realtà.

Il testo partirà perciò da una descrizione dei contesti territoriali analizzati e dalla definizione della tematica sociale della povertà, per passare in seguito ad un approfondimento sulla teoria del microcredito. Successivamente si affronterà il tema dei fattori che influenzano positivamente la buona riuscita dei progetti microcreditizi, spiegando come questi abbiano funzionato nell'indirizzare il lavoro di ricerca e la scelta della metodologia implementata. Infine, si analizzeranno i dati raccolti nelle organizzazioni di microcredito e si proporrà un confronto tra le realtà osservate e tra le metodologie implementate da questi intermediari ed i fattori di successo precedentemente individuati.

1. Ambiti e motivi dello sviluppo del microcredito

Secondo i dati ONU, nonostante il tasso di povertà estrema mondiale, fissato alla soglia di 1,90 dollari americani a persona al giorno¹⁷, abbia conosciuto una progressiva diminuzione negli ultimi venti anni passando dal 26,9% del 2000 al 9,2% nel 2017, per porre fine alla povertà e soddisfare i bisogni più elementari “è necessario implementare sistemi di protezione sociale che riducano i rischi e le vulnerabilità legate sia ai disastri ambientali che alle condizioni di estrema indigenza presenti in specifiche aree geografiche di ciascun paese”¹⁸. Uno degli strumenti più utilizzati a livello globale per raggiungere questo risultato è il microcredito.

Il microcredito, e di conseguenza lo sviluppo dei servizi correlati di microfinanza, sin dalla sua ideazione fino alla diffusione negli anni Novanta anche nei paesi Occidentali, si è dimostrato essere, con i suoi pregi e con i suoi difetti, uno strumento utile e spesso efficace nel contrasto alla povertà e all’esclusione sociale ed economica.

Questo studio intende perciò iniziare la sua analisi dai contesti e dalle problematiche sociali dei due Paesi presi in esame che hanno reso necessario la realizzazione di attività e di progetti di microcredito introdotti da diversi attori sociali istituzionali, profit e non-profit.

¹⁷ Linea di povertà internazionale a parità di potere di acquisto (PPA), Rapporto SDGs 2018. Informazioni statistiche per l’Agenda 2030 in Italia
<https://www.istat.it/it/files//2018/07/SDGs.pdf>, pp.31

¹⁸ United Nations, 2018, The Sustainable Development Goals Report 2018.

1.1 Il fenomeno della povertà e dell'esclusione sociale e finanziaria

Come punto di partenza dell'analisi si propone un focus sulla diffusione del fenomeno sociale dell'emarginazione sociale come conseguenza delle condizioni macroeconomiche nazionali, delle condizioni economiche e dello stato di povertà di individui e famiglie, prendendo come riferimento alcuni degli indicatori delle condizioni socioeconomiche presenti, quali: gli indici di disoccupazione, di propensione al risparmio e di povertà economica assoluta e relativa disponibili per i due paesi messi a confronto. Risulta quindi utile una prima definizione dei valori presi in esame, in modo da comprenderne la rilevanza ai fini dell'analisi.

Il tasso di disoccupazione definisce il numero di persone sopra i quindici anni non occupate in percentuale sulla forza lavoro, composta a sua volta dalla somma dei disoccupati e dei lavoratori dipendenti o autonomi. Una persona è disoccupata quando, essendo senza lavoro, si dichiara disponibile a lavorare e che ha attivamente cercato un'occupazione nelle ultime quattro settimane. Il tasso di disoccupazione può non essere perciò totalmente indicativo della condizione del mercato del lavoro poiché non considera coloro che per vari motivi hanno smesso di cercare un'occupazione¹⁹. Anche per questa ragione, per avere una visione più chiara del contesto in analisi, il tasso di disoccupazione verrà esaminato insieme ad altre variabili socioeconomiche quali la propensione al risparmio e la povertà relativa ed assoluta.

Per propensione al risparmio si intende la tendenza da parte di una determinata popolazione di riferimento a risparmiare o investire la somma di denaro che nel bilancio mensile familiare non viene

¹⁹ <https://data.oecd.org/unemp/unemployment-rate.htm>

utilizzata per i consumi. La differenza creata dalla distanza tra consumi e reddito genera un risparmio netto disponibile per le famiglie che “è la principale fonte interna di fondi per finanziare gli investimenti di capitale, un importante impulso per la crescita economica a lungo termine”²⁰ di un determinato Paese. Questo valore può essere generato da una diminuzione delle spese correnti o da un aumento salariale nel nucleo, è perciò strettamente legato al reddito netto disponibile delle famiglie ed ai suoi consumi. La propensione al risparmio può essere utile quindi per comprendere la condizione economica delle famiglie, data da quanto queste possono permettersi di mantenere i loro consumi senza intaccare la parte destinata ai risparmi. Un valore basso o che diminuisce nel tempo è segnale perciò di un generale impoverimento e di una alta vulnerabilità dei nuclei familiari di fronte a situazioni di crisi.

Infine, per quanto riguarda la misurazione dei tassi di povertà, il calcolo che viene utilizzato considera il numero di persone al di sotto della linea di povertà che è definita da ciascun Paese e che è strettamente legata alle condizioni economiche e ai redditi percepiti nel determinato contesto. La definizione data dall’Organizzazione per la Cooperazione e lo Sviluppo Economico (OECD) per “poverty rate” afferma infatti:

“The poverty rate is the ratio of the number of people (in a given age group) whose income falls below the poverty line; taken as half the median household income of the total population. It is also available by broad age group: child poverty (0-17 years old), working-age poverty and elderly poverty (66 year-olds or more). However, two countries with the same poverty rates may differ in terms of the relative income-level of the poor”²¹.

²⁰ <https://data.oecd.org/hha/household-savings.htm#indicator-chart>

²¹ <https://data.oecd.org/inequality/poverty-rate.htm>

Gli indici e gli indicatori presi in esame sono tarati in base alle condizioni socioeconomiche relative a ciascuno dei due Paesi, una loro comparazione non può perciò prescindere dalla consapevolezza delle profonde differenze che sussistono tra Italia e Colombia.

1.1.1 Il contesto socioeconomico dei due Paesi

Italia:

L'Italia, come effetto della crisi finanziaria internazionale del triennio 2007/2010, ha affrontato una fase di recessione economica che ha portato il tasso di crescita del PIL in una spirale negativa, fino ad un massimo di - 5,5% per il 2009, da cui ancora oggi sembra difficile uscire²².

Questo dimostra come la crisi finanziaria dei mercati internazionali “abbia avuto effetti concreti sull'economia reale per le famiglie e le imprese, con una riduzione del credito da parte delle banche portando a un incremento delle sofferenze sui prestiti e sulle insolvenze bancarie”²³, arrivando a produrre nell'ultimo decennio un impoverimento ed un peggioramento generale delle condizioni di vita della popolazione. Inoltre, questo ha un effetto anche sulle imprese più piccole che ancora oggi appaiono finanziariamente più vulnerabili al rallentamento ciclico rispetto a quelle di maggiore dimensione, a causa della limitata capacità di autofinanziamento e delle condizioni meno favorevoli di accesso al credito²⁴. Allo stesso tempo è importante sottolineare come, sia a causa di una scarsa conoscenza degli strumenti di investimento, sia a causa di una sempre maggior incertezza e sfiducia, le famiglie risparmiatrici italiane ad oggi preferiscano conservare i propri depositi sui conti correnti piuttosto che investirli in strumenti finanziari. Secondo i dati della Banca d'Italia infatti questo fenomeno porta a tenere

²² <https://www.indexmundi.com/g/g.aspx?v=66&c=it&l=it>

²³ Andreoni A., Sassatelli M., Vichi G., 2013, pp 28

²⁴ Banca d'Italia, 2019, Relazione annuale in sintesi.

fermi quasi 1,4 miliardi di euro a cui le imprese non possono accedere. Sempre secondo la Banca d'Italia, come si osserva nel grafico 1, “negli anni 2005-2006 il “polmone” di liquidità dei privati rappresentava il 23% del totale, nel 2009 è salito al 29%, oggi siamo arrivati al 32%”²⁵.



Grafico 1: Attività finanziarie delle famiglie italiane 1950/2018

Questo effetto sull'economia reale del Paese viene messo in evidenza prendendo in esame i valori che indicano le condizioni socioeconomiche della popolazione esposti precedentemente quali: il tasso di disoccupazione, la propensione al risparmio delle famiglie ed i tassi di povertà assoluta e relativa registrati.

L'utilizzo del tasso di disoccupazione, ovvero il rapporto percentuale fra la popolazione di 15 anni e più in cerca di occupazione e le forze lavoro totali²⁶, permette di comprendere l'andamento del mercato del lavoro e più in generale lo stato di salute dell'economia e del benessere sociale attraverso la misurazione dell'eccesso di offerta di lavoro da parte dei lavoratori rispetto alla domanda proveniente dalle aziende. La contrazione del credito e di liquidità per le imprese unita alla mancanza di investimenti pubblici ha aggravato il circolo vizioso che all'aumentare della recessione ha portato ad un aumento della disoccupazione. Prendendo in esame i dati ISTAT è possibile

²⁵ Banca d'Italia, 2019, “Banche e moneta: serie nazionali”, in: Statistiche

²⁶ ISTAT <https://www.istat.it/it/files//2015/05/Glossario1.pdf>

osservare un trend storico in aumento dei tassi di disoccupazione che sono passati dal 6,1% del 2007 (con quella giovanile al 20,4%), fino ad un 12,7% del 2014 (42,7% la giovanile), per poi tornare a calare gradualmente fino ad un 10,6% nel 2018 (con la giovanile al 32,2%)²⁷. Appare chiaro perciò come la disoccupazione nel tempo abbia colpito soprattutto la fascia della forza lavoro giovanile, creando problematiche sociali trasversali ed intergenerazionali, inoltre si può osservare come ad oggi ancora non si siano raggiunti i livelli di disoccupazione precrisi.

Allo stesso tempo, le condizioni generate dalla crisi finanziaria hanno inciso anche sulla propensione al risparmio delle famiglie italiane nell'ultimo decennio. Questo indicatore permette di valutare l'adeguatezza dei salari in base ai consumi delle famiglie e la conseguente disponibilità di queste a risparmiare, una sua contrazione è perciò sintomo di mancanza di crescita e di impoverimento delle famiglie.

Come osserva Rota, sin dal dopoguerra e fino alla metà degli anni '90 si registrava un elevato tasso di risparmio delle famiglie italiane, compreso tra il 20% e il 30% del proprio reddito disponibile, garantendo così il finanziamento interno dei crescenti disavanzi del settore pubblico²⁸. Nel corso del tempo questo dato ha subito però una progressiva diminuzione (era al 16% nel 2001), fino ad arrivare al periodo della crisi quando le difficoltà occupazionali, la diminuzione dei redditi percepiti ed il conseguente minore potere d'acquisto (-6,6% rispetto al periodo precrisi)²⁹, hanno portato a destinare una maggior percentuale del bilancio familiare verso le spese per i consumi a scapito della quota destinata al risparmio. La propensione al risparmio ha subito quindi una progressiva riduzione nel tempo fino a passare da un 15,9% del

²⁷ ISTAT http://dati.istat.it/Index.aspx?DataSetCode=DCCV_TAXDISOCU1

²⁸ Rota A., 2012, Risparmio e ricchezza delle famiglie italiane, Associazione Italiana dei Gestori del Risparmio, p 19.

<http://www.assogestioni.it/index.cfm/3.802.9525/2013-04-fact-book-ar-def-.pdf>

²⁹ ISTAT, 2019

2006³⁰ ad un 8,9% del 2019³¹, ancora molto lontana dalla doppia cifra dei livelli precrisi. Inoltre, è importante evidenziare il dato registrato dal rapporto CONSOB 2018 sul risparmio delle famiglie, per cui il 40% degli intervistati risparmia in modo regolare, il 36% in modo occasionale ed il 25% non accantona nulla, soprattutto per vincoli di bilancio³².

Infine, come indicatori privilegiati della condizione socioeconomica della popolazione, si utilizzano i dati relativi alla povertà assoluta e relativa presenti in Italia. Per soglia di povertà assoluta si intende “quel valore monetario, a prezzi correnti, del paniere di beni e servizi considerati essenziali per ciascuna famiglia, definita in base all’età dei componenti, alla ripartizione geografica e alla tipologia del comune di residenza. Per questo una famiglia viene definita assolutamente povera se sostiene una spesa mensile per consumi pari o inferiore a tale valore monetario”³³. Sono quindi considerate in povertà assoluta le famiglie e le persone che non possono permettersi le spese minime, definite dall’ammontare totale del paniere, per condurre una vita accettabile.

L’indicatore di povertà relativa è dato invece dalla percentuale di individui che vivono in famiglie con un reddito disponibile equivalente inferiore ad una soglia di povertà convenzionale definita dalla media della spesa per consumi pro-capite relativa al Paese di residenza. Concretamente riguarda “l’impossibilità di fruire di beni o servizi in rapporto al reddito pro capite medio di un determinato Paese. Chi si trova in povertà relativa, quindi, potrebbe comunque avere il minimo necessario per la sopravvivenza ma non usufruire di tutte le possibilità e i servizi disponibili nel proprio territorio”³⁴.

³⁰ Andreoni A., Sassatelli M., Vichi G., 2013, p 25.

³¹ ISTAT, 2019 <https://www.istat.it/it/archivio/233950>

³² Consob, 2018, p 4.

³³ Definizione ISTAT

³⁴ Definizione ISTAT

Se si prendono in esame i due valori, secondo i dati ISTAT, si può osservare quindi come ci sia stato un progressivo impoverimento generale della popolazione sia riguardo la povertà relativa, “che pur mantenendo un valore stabile per le famiglie, dall’11% del 2007 al 11,8% del 2018, ha avuto un aumento negli individui dal 12,8% al 15% nello stesso periodo³⁵, che per quanto riguarda la povertà assoluta, che ha registrato una continua crescita dagli anni precrisi, con un 4,1% di povertà estrema famiglie ed individui al 2007 fino ad un picco del 7% per le famiglie e dell’8,4% per gli individui del 2018”³⁶ (ISTAT).



Grafico 2: trend per anno (1997/2018) dell’incidenza della povertà assoluta e relativa per gli individui Fonte: Elaborazione Grafici. Altervista su dati Istat

Questo dimostra come la crisi economica abbia colpito in modo trasversale la popolazione, dal ceto medio, impoverito dalle condizioni occupazionali e reddituali presenti, a quello più povero, aggravandone la condizione di povertà e marginalità già vissuta.

Questa fotografia generale delle condizioni del Paese dimostra come nel corso dell’ultimo decennio, a causa della crisi economica, le condizioni socioeconomiche di una significativa percentuale della

³⁵ <https://www.istat.it/it/archivio/231263>

³⁶ <https://www.istat.it/it/files/2019/06/La-povert%C3%A0-in-Italia-2018.pdf>

popolazione residente in Italia siano peggiorate, e che i livelli di benessere precrisi siano ancora lontani da raggiungere.

Colombia:

Le diverse situazioni di povertà presenti in Colombia hanno invece origini differenti non strettamente legate alla crisi economica globale del 2007. Infatti, esse risalgono alla storia recente del Paese che, oltre ad aver affrontato situazioni economiche critiche dagli anni 80 legate alle produzioni agricole e culminate tra il 1999 e il 2002 con il calo del PIL di 4,5 punti, generando una forte crisi sociale e finanziaria, è stato anche teatro di un conflitto armato interno tra Stato e forze rivoluzionarie, Forze Armate Rivoluzionarie Colombiane (FARC) ed Esercito di Liberazione Nazionale (ENP), durato cinquant'anni e che ha causato la morte di più di duecentomila persone. Questa situazione di cinque decenni di forte instabilità politica e di insicurezza generale ha condizionato fortemente la vita di civili e combattenti colombiani, generando una emigrazione forzata di milioni di persone. Infatti, secondo il rapporto del Migration Data Portal i tassi di emigrazione hanno registrato una continua crescita nel tempo che ancora oggi non si è arrestata³⁷, nonostante ciò il saldo migratorio degli ultimi cinque anni è positivo dato l'aumento dell'immigrazione³⁸ dovuta in gran parte alle condizioni politiche del vicino Venezuela.

Ad oggi si va verso una normalizzazione della condizione di sicurezza e di stabilità politica, soprattutto a seguito della pace siglata nel 2016 dal passato governo del presidente Juan Manuel Santos con il gruppo armato delle FARC. Ancora persistono però forti disuguaglianze tra la popolazione, il coefficiente di Gini è infatti di 0,49, in media con gli altri Paesi dell'America Latina ma molto superiore ai livelli di altri Paesi, sia Europei che Asiatici o

³⁷ https://www.migrationdataportal.org/?i=stock_abs_origin&t=2019&cm49=170

³⁸ Nell'ultimo anno i rifugiati Venezuelani accolti in Colombia sono stati più di un milione, secondo il "Migration Data Portal"
<https://www.migrationdataportal.org/?i=groups&t=2019&cm49=170>

Africani³⁹. Sono ancora presenti inoltre sacche di estrema povertà, soprattutto nelle periferie delle città e nelle zone rurali del Paese dove la lunga lontananza delle istituzioni ha permesso il radicarsi della criminalità organizzata e della microcriminalità.

Anche nel caso della Colombia verranno analizzati i principali indicatori per definizione della condizione di povertà socio economica presente nel Paese, quali il tasso di disoccupazione, la propensione al risparmio e i tassi di povertà relativa (pobreza monetaria) e povertà assoluta (pobreza extrema). Questi dati, come quelli analizzati per la condizione italiana, sono strettamente legati al contesto e quindi relativi alle condizioni generali del territorio preso in esame.

Risulta importante perciò definire brevemente la situazione del comparto produttivo del Paese perché si possano contestualizzare al meglio gli indicatori socio economici presi come riferimento. Gran parte del settore imprenditoriale colombiano è formato da microimprese, 92,7% del totale, seguite da piccole e medie imprese, 6,8%, e dalle grandi imprese, 0,4%⁴⁰. Oltre a tale composizione, che propende nettamente per una forma produttiva frammentata, dall'ultima ricerca sul settore realizzata dall'agenzia di statistica colombiana (DANE) emerge un altro dato importante, ovvero che il 74,6% dei micronegozi non ha alcuna registrazione alla Camera di Commercio⁴¹. Questa situazione se da un lato assicura alti livelli di occupazione dall'altro espone gran parte dei lavoratori colombiani a condizioni di lavoro precarie e vulnerabili, essendo parte di un mondo sommerso che stenta a riconoscere diritti e assistenza.

39

<https://datos.bancomundial.org/indicador/SI.POV.GINI?end=2017&locations=CO-IT-EC-PE-PA-AR-BR&start=2008>

⁴⁰ Confecàmaras Red de Càmaras e Comercio, 2018. Secondo la legge 905/2004 le imprese si distinguono per numero di impiegati (fino a 10 per le microimprese, dagli 11 ai 50 per le piccole, dai 51 ai 200 per le medie) e per totale in attivo per l'azienda (fino a 500 salari minimi legali, SMMLV, per le microimprese, dai 501 ai 5000 SMMLV per le piccole, dai 5001 ai 30.000 SMMLV per le medie).

⁴¹ DANE, 2016

In tale situazione il primo indicatore socioeconomico che viene preso in considerazione è la tasa de desempleo (tasso di disoccupazione), il quale definisce la condizione di necessità lavorativa in cui si trova parte della popolazione colombiana. Osservando il trend storico di questo valore è possibile notare come negli ultimi anni vi sia stato un progressivo calo della disoccupazione, dal 2010 (11,8%)⁴² al 2018 (9,2%), per poi tornare a salire nella prima parte del 2019 (rilevazione di agosto al 10,8%). Questo calo di posti di lavoro è dovuto soprattutto ad una crisi dell'industria manifatturiera (-288.000 posti) e nell'agricoltura (-281.000 posti)⁴³. Come già affermato in precedenza, questi dati sono utili per conoscere lo stato di salute dell'economia e del benessere sociale attraverso l'andamento del mercato del lavoro, ma presi singolarmente non sono in grado di evidenziare le criticità sulla qualità dell'occupazione e sulla situazione di povertà delle persone che per differenti motivi hanno interrotto la ricerca di un lavoro.

Per conoscere la situazione di benessere socioeconomico è utile perciò analizzare anche il fattore della propensione al risparmio delle famiglie colombiane, calcolato, secondo i dati disponibili, non sulla percentuale di risparmio sul reddito ma sul numero delle famiglie risparmiatrici sul totale delle stesse.

In Colombia, secondo l'“*Estudio de demanda de seguros*” condotto dal Banco de las Oportunidades, dalla Superintendencia Financiera de Colombia e dalla Federación de Aseguradores Colombianos, le famiglie che utilizzano sistemi di risparmio sono solo il 18,5%, sia formali per il 69,8% dei risparmiatori (quali conti correnti, azioni, buoni finanziari, etc.), che informali per il 38,5% (reti sociali, etc.).

⁴² Ultimi dati Index Mundi risalenti al 2017,
<https://www.indexmundi.com/g/g.aspx?c=co&v=74&l=it>

⁴³ DANE 2019,
https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/ech/ech/bol_empleo_ago_19.pdf

Risparmi utilizzati principalmente in situazioni di spese per il consumo (39,6%), per emergenze ed imprevisti (32,4%) e per l'istruzione (10,5%)⁴⁴. Questa situazione lascia le famiglie in una condizione di vulnerabilità di fronte non solo a spese elevate, quale ad esempio quella per l'istruzione, ma anche di fronte a situazioni impreviste, come la perdita del lavoro o infortuni e malattie⁴⁵. In queste situazioni emergenziali, come riferisce lo stesso “Estudio de demanda de seguros”, le famiglie sono state costrette a tagliare i consumi (45,9%), chiedere un prestito ad amici o familiari (19,3) o, nei casi in cui si possedevano risparmi o investimenti, monetizzare l'assicurazione posseduta (10,2%) e ricorrere ai risparmi per gli imprevisti (8,7%)⁴⁶.

Infine, come ultimi indicatori socioeconomici, vengono evidenziati gli indicatori sulla pobreza monetaria e sulla pobreza extrema disponibili sulla popolazione colombiana. A differenza degli indici di povertà italiani, quelli colombiani differiscono tra relativa ed estrema per il riferimento al valore monetario pro-capite necessario ad accedere per la prima al paniere di beni alimentari e non, mentre per la seconda esclusivamente al paniere di beni alimentari, sempre in riferimento ad una determinata area geografica⁴⁷. Per quanto riguarda la povertà monetaria in Colombia nel 2018 si registrava un tasso del 27% sul totale della popolazione, in leggero aumento rispetto all'anno precedente (26,9%), composto da una forte polarizzazione tra l'area metropolitana, dove la povertà monetaria raggiunge un tasso del 24,4%, e quella rurale, dove la povertà monetaria affligge il 36,1% della popolazione⁴⁸.

⁴⁴ Banca de las Oportunidades, Fasescolda y la Superintendencia Financiera de Colombia, 2018, *Estudio de demanda de seguros*.

⁴⁵ Il sistema sanitario colombiano è privato e la copertura delle spese è legata alla sottoscrizione di diverse assicurazioni. In caso di perdita di lavoro invece è necessario che il richiedente del sussidio di disoccupazione abbia lavorato regolarmente almeno un anno se lavoratore dipendente, o due anni se lavoratore indipendente. Questo presuppone una posizione lavorativa formale, condizione che esclude però gran parte dei lavoratori dei ceti più poveri, maggiormente legati a professioni informali.

⁴⁶ Banca de las Oportunidades, Fasescolda y la Superintendencia Financiera de Colombia, 2018, *Estudio de demanda de seguros*.

⁴⁷ DANE 2019, *Boletín técnico. Pobreza monetaria en Colombia 2018*.

⁴⁸ *Ibidem*.

Invece, al 2018, la povertà estrema colpiva il 7,2% della popolazione colombiana, in leggero calo rispetto al 2017 (7,4%). Anche in questo caso vi è una forte polarizzazione sull'incidenza tra la popolazione residente in aree metropolitane, con un tasso del 4,9%, e le zone rurali, che soffrono un'incidenza del 15,4%⁴⁹.

Emerge quindi da questi dati una forte spaccatura tra le zone metropolitane e quelle rurali, dove l'accesso ai servizi è fortemente compromesso e le opportunità sono minori.

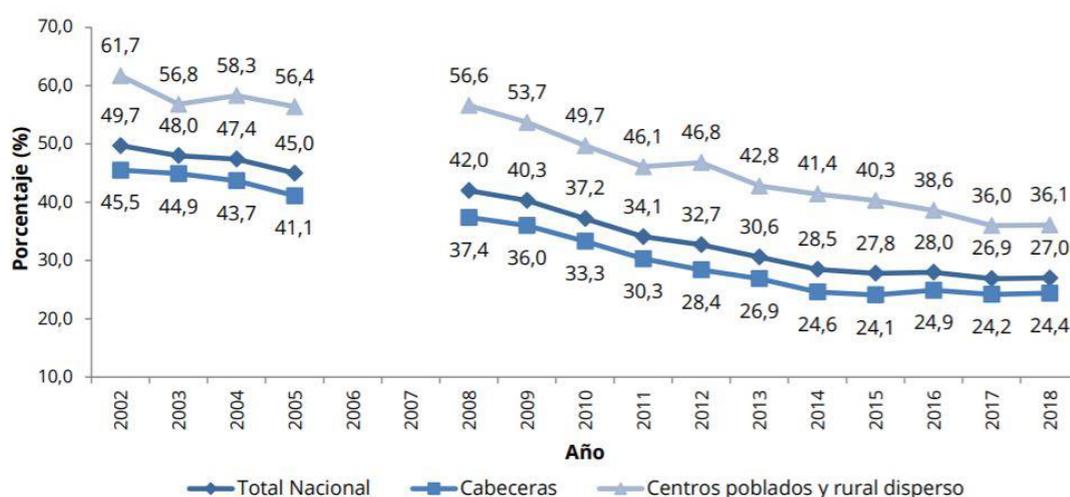


Grafico 3: incidenza della povertà relativa per Totale nazionale, capoluoghi di regione e zona rurale, anno 2002/2018. Fonte: DANE

⁴⁹ Ibidem.

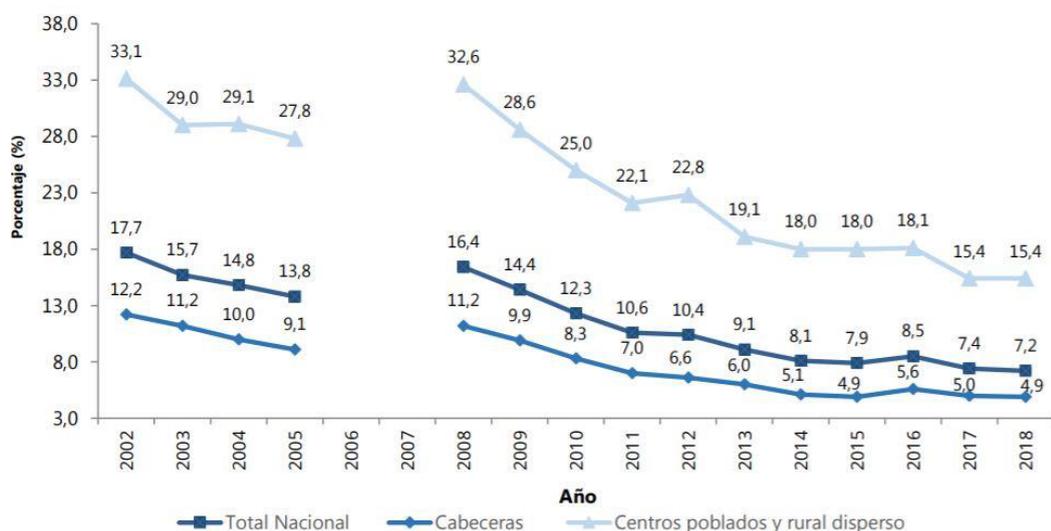


Grafico 4: incidencia della povertà estrema per Totale nazionale, capoluoghi di regione e zona rurale anno 2002/2018. Fonte: DANE

Da questa breve analisi emerge che la Colombia, nonostante le forti disuguaglianze sia tra le zone metropolitane e quelle rurali che tra i diversi ceti sociali, è uno tra i Paesi Emergenti che sta sviluppando maggiormente una condizione socioeconomica stabile e di crescita futura, questo soprattutto grazie ad una progressiva risoluzione dei conflitti armati che hanno caratterizzato la regione nei decenni precedenti.

1.1.2 Multidimensionalità della povertà

Dopo aver delineato i contesti socioeconomici relativi alla marginalità nei due Paesi, si propone un focus centrato sul significato della povertà per le persone che ne sono colpite, nei suoi effetti sulle opportunità, sull'autodeterminazione e sul benessere in generale della persona. Per comprendere infatti come meglio intervenire per ridurre l'incidenza della povertà è importante capire quali sono i meccanismi alla base di questa condizione.

Gli approcci alla povertà sono diversi e spesso la variabile utilizzata per la sua misurazione è quella del reddito, di conseguenza un reddito insufficiente genera condizioni di povertà e di esclusione. Questo approccio però, pur essendo utile nell'analisi della povertà a livello macro, poiché crea una distinzione chiara ed efficace nella popolazione di riferimento, risulta limitativo nell'inquadrare un fenomeno tanto complesso.

Una visione univoca della povertà genera risposte univoche, alla mancanza di denaro si risponde con sussidi o con la ricerca di un lavoro, che spesso però non portano alla risoluzione definitiva del problema.

Per affrontare meglio la questione è necessario invece abbandonare questa visione ed escogitare nuove forme di analisi e di intervento. La povertà infatti non è un fenomeno univoco che riguarda solo la deprivazione ed il bisogno economico, è invece una condizione multidimensionale che colpisce molte delle sfere della vita di un individuo e di una comunità stessa.

Per analizzare meglio la multidimensionalità della povertà vengono ora proposte le visioni di alcune teorie che hanno rivoluzionato il modo di ascoltare, comprendere ed intervenire sul fenomeno.

Per capire perciò come meglio intervenire sulla povertà i vincitori del Premio Nobel per l'Economia 2019 Abhijit Banerjee, Esther Duflo hanno utilizzato un approccio differente, andando a studiare i meccanismi che rendono inefficaci gli aiuti ai poveri. Sono passati infatti dalla prospettiva razionale economica classica ad una multidimensionale ad ampio spettro ed aperta alla multifattorialità delle cause della povertà, ma soprattutto attenta ad ascoltare e studiare le persone direttamente interessate senza intervenire con politiche dall'alto che presumono una "one best way", utilizzando in questo modo un approccio bottom-up⁵⁰.

⁵⁰ Banerjee A., Duflo E., 2011

Partivano infatti da un assunto per cui tante misure anti-povertà falliscono per una inadeguata comprensione del fenomeno, perché i poveri non sono mai visti come fonte di conoscenza ma semplicemente come attori che attuano comportamenti economicamente irrazionali da correggere con specifici aiuti.

Gli autori, attraverso esperimenti evidence based ed osservazioni di campo, hanno invece iniziato a studiare la complessità delle motivazioni che sono alla base delle azioni dei più poveri, partendo da un ascolto dei diretti interessati riguardo le opportunità di aiuto loro offerte e sul perché queste non venissero colte⁵¹, e quindi di conseguenza quali fossero le modalità migliori per indirizzare aiuti ben mirati, quali ad esempio informazioni o “piccole spinte” (nudge)⁵².

Una chiave di lettura simile viene proposta anche da Sandhil Mullainathan ed Eldar Shafir nel loro testo *Scarcity*⁵³ dove, nel tentativo di comprendere e spiegare i comportamenti dei più poveri, viene proposta la teoria della Scarsità. Gli autori affermano che le condizioni di scarsità e quindi povertà hanno il potere di catturare la mente di chi la vive, creando il sentimento di “avere troppo poco” e di conseguenza uno stato di stress e preoccupazione mentale continuo. Questo produrrebbe un trade off⁵⁴ per cui una sempre maggiore attenzione verso la condizione di scarsità ed emergenziale vissuta genererebbe di conseguenza meno attenzione verso una pianificazione futura per rispondere alle proprie necessità a lungo termine. Questo fenomeno viene definito “effetto tunnel” e genera in chi lo vive una “tassa sulla larghezza di banda cognitiva”⁵⁵ che porta a sopravvalutare dei benefici immediati a

⁵¹ Nel libro viene citato l'esempio dei vaccini, per cui, seppur gratuiti, non venivano utilizzati dalla popolazione perché vi era una mancanza di informazione sulla loro efficacia diretta alle malattie più comuni come il morbillo. Banerjee A., Duflo E., 2011, p. 56.

⁵² Banerjee A., Duflo E., 2011, p. 67.

⁵³ Mullainathan S., Shafir E., 2013

⁵⁴ Ibidem p 15

⁵⁵ Ibidem p 21.

scapito di quelli futuri⁵⁶. Questo fenomeno conduce perciò a comportamenti più sconsiderati e con poca attenzione alle conseguenze, che finiscono “fuori dal tunnel”, ovvero fuori dallo spettro di maggiore attenzione, generando una incapacità di pianificare e di avere una visione a lungo termine che avrebbero maggiori possibilità di risolvere le problematiche presenti. Questo meccanismo è alla base perciò del ciclo per cui la povertà rigenera la scarsità e conduce ad un continuo stato di tensione che provoca molto spesso scelte avventate ed errori. La scarsità in questo modo, attraverso la sua “tassa di banda”, non permette alla persona di scegliere, che è la limitazione più forte che provoca la povertà, non lasciando alternative a comportamenti scorretti e controproducenti⁵⁷.

Una valutazione simile sulla libertà di scelta è alla base dell’approccio sulle capacità di Amartya Sen, il quale afferma che è proprio la possibilità di scegliere a generare il benessere⁵⁸.

Secondo la teoria di Sen la libertà di raggiungere il benessere (well-being), così come inteso nelle aspirazioni della persona, è data da ciò che un individuo può fare e può essere (functioning), che a sua volta può essere raggiunto attraverso la combinazione di diverse capacità (capabilities). Queste permettono di trasformare, combinare ed utilizzare i beni e le risorse presenti, le quali acquisiscono una funzione strumentale per la qualità della vita delle persone, per le loro realizzazioni e quindi per il loro benessere. Per il “capability approach” quindi non è sufficiente ampliare la quantità e la disponibilità dei beni attraverso gli aiuti (aid) ma è necessario dare una reale possibilità di scelta intervenendo su quelle condizioni che trasformano quei beni in capacità di realizzazione, quali il capitale umano, l’ambiente ed il capitale sociale⁵⁹.

⁵⁶ Vi sarebbe questo meccanismo alla base delle tendenze all’indebitamento e ai fenomeni di sovraindebitamento.

⁵⁷ Ibidem p 152

⁵⁸ Sen A., 1999

⁵⁹ Guzman C.M., 2005, p. 85

Per comprendere bene questo assunto può essere utilizzato l'esempio proposto da Crocker e Robeyns, "il possesso di una bici può convertirsi nel functioning della mobilità a condizione che alcuni fattori individuali (avere il senso dell'equilibrio), sociali (non ne è considerato inadeguato l'uso, ad esempio per le donne) e ambientali (presenza di piste ciclabili e sicurezza stradale) siano attivi"⁶⁰.

Sen rivoluziona così il modo di concepire la povertà spostando l'attenzione dai beni e servizi che soddisfino i bisogni delle persone verso le modalità di accesso a questi beni e servizi. Questa visione genera la ben nota distinzione tra la "libertà da"⁶¹, libertà negativa generata da un miglioramento della propria condizione grazie ad un intervento che elimini i vincoli e le limitazioni presenti, e la "libertà di", ovvero una libertà positiva dettata dalla "capacitazione" dell'individuo di gestire e migliorare da sé la propria situazione.

In questo senso le politiche sociali dovrebbero focalizzare l'attenzione sull'estendere le capacità degli individui, concentrandosi così sull'accesso e sulla possibilità di usare i beni ed i servizi presenti.

Da questa visione emerge chiaramente, soprattutto per i servizi di contrasto alla povertà, l'importanza della possibilità di agency dell'individuo sulla propria condizione e sul contesto per realizzare le proprie aspirazioni. Riguardo questi interventi infatti è importante sottolineare come centrare l'attenzione sull'oggetto del bisogno "tende a strutturare servizi orientati all'acquisizione di una disponibilità minima di tale oggetto: assistenza alloggiativa per l'oggetto casa; borse lavoro e assistenza economica per l'oggetto lavoro; servizi di residenzialità per l'oggetto accudimento; centri diurni per l'oggetto socialità. Se invece l'attenzione si sposta verso il sistema di capacità necessarie all'uso consapevole dell'oggetto del bisogno, allora gli stessi servizi possono essere orientati allo

⁶⁰ Crocker e Robeyns, 2010, p. 67-68 citato in: D'Emilione M., Giuliano G., Raciti P. e Tenaglia S., 2011

⁶¹ Berlin I., 1958

sviluppo di capacità di abitare, di imparare, di lavorare, di costruire legami sociali, di aver cura di/prendersi cura di..., favorendo la reale acquisizione di capabilities”⁶².

La funzione dei servizi deve essere quella non solo di fornire il bene necessario, ma soprattutto permettere la crescita delle capabilities “spostando dunque l’attenzione dall’oggetto del bisogno (la casa o la cura, ad esempio) alle reali capacità di agire, [...] dando priorità allo sviluppo delle capacità di agency”⁶³.

Dei servizi e delle policies con alla base questa visione tenderebbero quindi a promuovere una libertà positiva (liberi di) negli individui, individuata da Sen come la vera chiave per la fuoriuscita da una condizione di povertà multidimensionale.

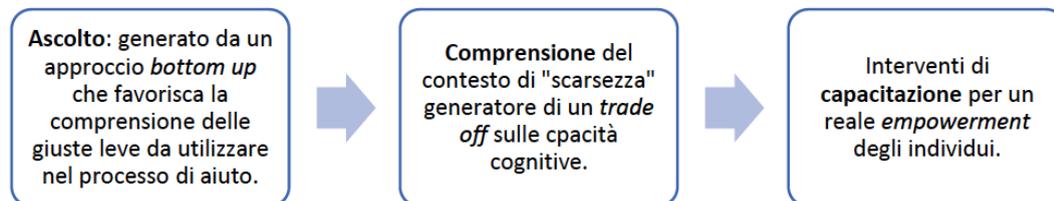
Dall’analisi di questi tre approcci risulta chiaro quindi come sia necessario pensare il concetto di povertà in chiave multidimensionale per poter modificare i servizi ed intervenire in modo differente e più efficace su di essa. Questo non può prescindere quindi dalla comprensione del fenomeno che parte quindi dalle tre fasi proposte:

- l’ascolto, avendo quindi un approccio aperto e di studio dei comportamenti dei poveri, interpellati come primi portatori di conoscenza sulla loro condizione (con un approccio quindi bottom up), in modo da poter trovare le giuste leve, come le piccole informazioni o le “piccole spinte” (nudge), su cui fare forza per la riuscita degli interventi di aiuto;
- la comprensione della situazione che la persona in povertà sta vivendo, basata sugli assunti teorici proposti da Mullainathan e Shafir per cui le preoccupazioni più imminenti (effetto tunnel) generano un trade off sulle capacità cognitive (tassa sulla larghezza di banda) che condizionano fortemente le scelte quotidiane;

⁶² D’Emilione M., Giuliano G., Raciti P. e Tenaglia S., 2011

⁶³ Ibidem

- intervenire sul fenomeno puntando alla capacitazione delle persone povere e verso una loro libertà positiva, verso un reale empowerment degli individui, creando le condizioni umane, ambientali e sociali utili per raggiungere le loro aspirazione ed un reale benessere.



Fasi proposte per il processo di intervento sulla povertà multidimensionale.

Tutto ciò è parte del processo di superamento della concezione di benessere materiale, strettamente legato alla disponibilità delle risorse economiche, che limita l’analisi della povertà ad una sola dimensione incapace di cogliere la complessità delle reali condizioni di “scarszza” che molti individui e famiglie vivono.

1.1.3 L’esclusione finanziaria

A chiusura dell’analisi sulla povertà si propone un focus sull’esclusione finanziaria, che, attraverso determinati meccanismi che limitano le capacità agency degli individui (si veda paragrafo precedente), contribuisce a generare la povertà multidimensionale.

Secondo l’enciclopedia bancaria Bankpedia il termine esclusione finanziaria deriva da Kempson e Whyley (1999) che la definiscono come “difficoltà di una fascia della popolazione sempre crescente di accedere ai principali servizi e prodotti finanziari”⁶⁴, quali ad esempio quelli di risparmio o creditizi, legata ai requisiti di accesso o al presidio bancario del territorio. “Oggi l’esclusione finanziaria è

⁶⁴ Bankpedia, 2009

largamente riconosciuta come una delle parti che compongono una più ampia esclusione sociale”⁶⁵.

Come evidenziato anche dalla stessa definizione fornita da Bankpedia, la “condizione di inabilità degli individui, famiglie o gruppi ad accedere a servizi finanziari di base in una forma appropriata”⁶⁶ si innesta in un processo di causa effetto che genera ed è generato da una forte esclusione sociale. Infatti, è proprio la condizione di povertà congiunta alla mancanza di un reddito soddisfacente, dovuta all’assenza di un lavoro o una sua precarietà, a determinare l’esclusione finanziaria. Allo stesso tempo, “l’impossibilità di accedere al credito o a servizi di risparmio, assicurativi ecc. impedisce al soggetto marginalizzato socialmente di avviare/svolgere una attività lavorativa, di accantonare/distribuire risorse economiche nel tempo, di accedere in momenti di difficoltà temporanea a beni primari, di assicurarsi rispetto agli imprevisti futuri. In una parola, l’esclusione finanziaria impedisce al soggetto di affrancarsi da una condizione di esclusione sociale, innescando una serie di ‘trappole della povertà’”⁶⁷.

Questo circolo vizioso tra esclusione sociale ed esclusione finanziaria genera una continua “precarità esistenziale”⁶⁸ che costituisce il terreno fertile per i fenomeni di sovraindebitamento. Il sovraindebitamento è quella “situazione finanziaria in cui si trova un soggetto che non riesce più, o non potrebbe più, far fronte alle obbligazioni assunte e/o a inderogabili impegni di spesa sopraggiunti”⁶⁹. Questa definizione pone perciò una distinzione tra sovraindebitamento, una condizione ormai insostenibile, e l’altro fenomeno della vulnerabilità finanziaria, che è un rapporto tra

⁶⁵ Ibidem

⁶⁶ European Commission, “Financial Services Provision and Prevention of Financial Exclusion”, marzo 2008

⁶⁷ Andreoni A., Pelligra V., 2009

⁶⁸ Andreoni A. Sassatelli M., Vichi G., 2013

⁶⁹ Bosio R., 2017

l'ammontare totale dei debiti ed il reddito lordo disponibile. Una famiglia si dice vulnerabile quando il costo del debito supera il 30% delle entrate.

Per capire l'origine di tale condizione si possono prendere in esame le due forme di sovraindebitamento: quello attivo e quello passivo.

Per sovraindebitamento attivo si intende quella condizione economica generata da comportamenti e scelte individuali, quali consumi o previsioni per il bilancio familiare sbagliate, che comporta il contrarre numerosi debiti a fronte delle necessità più urgenti ed imminenti, in attesa di “tempi migliori” per poter ripagare. Legati a questi comportamenti vi sono anche dipendenze da droghe, alcol, dal gioco o dallo shopping, che aggravano in modo esponenziale il debito. Tale comportamento è originato da scarse competenze per quanto riguarda l'alfabetizzazione e l'educazione finanziaria collegate ad una scarsa pianificazione e gestione del budget familiare⁷⁰.

Il sovraindebitamento passivo invece riguarda una grave situazione debitoria causata però da fattori esterni, quali ad esempio la perdita del lavoro, malattie, infortuni, separazioni e divorzi o anche da fattori strutturali come quelli di disoccupazione o di diminuzione del reddito, causati ad esempio in Italia dalla crisi economica del 2007⁷¹. Spesso il sovraindebitamento è originato da più fattori congiunti provenienti da entrambe le forme⁷².

Inoltre, in entrambi i casi, è chiaro che, in una situazione di necessità urgente di liquidità, la difficoltà o l'impossibilità di accedere al credito per vie formali spinge l'individuo o la famiglia a rivolgersi a coloro i quali, abusando dello stato di bisogno, prestano denaro rapidamente e senza troppe limitazioni ma chiedendo in corrispettivo tassi di interesse e vantaggi sproporzionati,

⁷⁰ Andreoni A. Sassatelli M., Vichi G., 2013

⁷¹ ibidem

⁷² Bosio R., 2017

alimentando così il fenomeno dell'usura⁷³. Come una delle possibili cause del percorso di grave indebitamento vi sarebbe quindi una chiusura del mondo creditizio, che può essere reale o percepita. Cadere nelle mani degli usurai diventa così il primo passo per un circolo vizioso di indebitamento da cui risulta impossibile uscire, se non con una denuncia o con il supporto dei servizi antiusura, e che genera una forte esclusione sociale.

Attraverso i dati ricavati dall'indagine di Eurispes, in Italia, si è calcolato che circa il 12% delle famiglie si è rivolto nel corso dell'ultimo anno a soggetti privati per ottenere un prestito, non potendolo ricevere dal sistema bancario, per un giro di affari che supera, tra prestiti ed interessi, 82 miliardi di euro⁷⁴.

Legare però l'analisi del fenomeno ai soli dati ufficiali relativi al numero di reati rischia di sottostimarne la reale diffusione, “come dimostra il contrasto tra il numero di denunce e quello delle richieste di assistenza ed aiuto rivolte da famiglie e imprese agli osservatori privilegiati”⁷⁵.

Invece, sul fenomeno del “*Gota a Gota*” o “*paga diario*”⁷⁶ (usura) in Colombia non esistono dati precisi, data l'elevata informalità e radicamento sul territorio, ma secondo José Alejandro Guerrero Becerra, presidente del Banco W, si stima che più del 50% delle

⁷³ Secondo la legge 108/1996: “Chiunque si fa dare o promettere, sotto qualsiasi forma, per sé o per altri, in corrispettivo di una prestazione di denaro o di altra utilità, interessi o altri vantaggi usurari, è punito con la reclusione da due a dieci anni e con la multa da 5.000 a 30.000 euro.” Il tasso di usura è tale quando supera quello “soglia” comunicato periodicamente dal Ministero dell'Economica e delle Finanze, calcolati i tassi di interesse effettivi globali medi (TEGM) di un quarto cui si aggiunge un margine di 4 punti, o quando si presta ad interessi spropositati a chi si trova in difficoltà economico finanziarie. Bosio R., 2017, Per un uso responsabile del denaro. Manuale antiusura. La Scialuppa CRT Onlus – Fondazione Antiusura, Torino.

⁷⁴ Eurispes, 2018, pp 152

⁷⁵ Ibidem

⁷⁶ Il prestito ricevuto in questi casi può essere anche giornaliero ed arrivare a tassi di interesse del 50%. La legge 599/2000 stabilisce che l'interesse di usura è dato considerando una volta e mezzo l'interesse bancario corrente. Il tetto massimo al tasso di interesse è stabilito dalla Superintendencia Financiera a 28,74% annuale per Gennaio 2019, mentre per il microcredito 36,65%. <https://www.superfinanciera.gov.co/inicio/tasas-de-referencia-mensual-60959>

famiglie colombiane in qualche momento della loro vita hanno usufruito di questo tipo di finanziamento informale⁷⁷.

La diffusione del fenomeno dell'usura diventa così un possibile indicatore della sofferenza delle famiglie e delle imprese nel contesto socioeconomico in cui si trovano, tra l'indebitamento e la difficoltà di accedere al credito per diverse ragioni, quali ad esempio essere registrati come cattivi pagatori o non avere i requisiti necessari richiesti dagli istituti bancari.

Come descritto anche in precedenza, i fenomeni legati all'esclusione finanziaria quali il sovraindebitamento o l'usura affondano le loro radici da un lato nella povertà e nella difficoltà ad accedere ad istituti formali, dall'altro nella difficoltà generale di comprendere il mondo economico e finanziario presente. L'alfabetizzazione finanziaria infatti nei due Paesi è molto bassa, come anche "l'educazione critica alla finanza, e questo genera una forte disparità di informazioni e di capacità di analisi tra chi (pochi) è dentro il linguaggio e le tecniche della finanza e chi (i più) ne è fuori. Esclusi dalla finanza ma anche dall'informazione, dalla comprensione dei fenomeni sociali, ambientali e politici, e perciò da una forma piena di cittadinanza"⁷⁸.

Secondo i dati emersi da una ricerca promossa dalla Banca d'Italia gli italiani hanno il grado di conoscenze finanziarie più basso comparato con gli altri Paesi del G20. Le informazioni raccolte ad esempio evidenziano come solo il 37% dei rispondenti capisca i benefici di una diversificazione del portfolio bancario e di come meno della metà sia in grado di calcolare gli interessi su un prestito. Da una scarsa conoscenza finanziaria deriva inoltre un comportamento rischioso ed una elevata vulnerabilità economica. Infatti, solo il 27% degli intervistati dichiara di fare una pianificazione finanziaria fissando degli obiettivi a lungo termine, e

⁷⁷ I dati sono stati riportati a seguito di un'intervista a José Alejandro Guerrero Becerra, Presidente del Banco W, per Finanzas Personales del 1/08/2019

⁷⁸ Schiona L, Messina A., 2018

solo il 37% fa un bilancio familiare per gestire le spese mensili ed un possibile risparmio⁷⁹.

Anche la situazione sull'educazione finanziaria in Colombia sembra deficitaria. Secondo la ricerca condotta dalla Banca Mondiale, nonostante il 94% dei colombiani intervistati dichiarava di pianificare le spese correnti, solo il 23% conosceva le spese della settimana precedente, e solo il 41% aveva programmato le spese future. Inoltre, la ricerca evidenziava come la maggioranza delle persone intervistate preferisse concentrare le proprie risorse economiche sul presente senza pensare di risparmiare per il futuro. Infine, emerge come dato finale come l'81% della popolazione non possiede sufficienti conoscenze per poter calcolare gli interessi su un prestito⁸⁰.

Risulta evidente quindi come, ad oggi, la situazione contestuale di esclusione finanziaria sia un importante fattore concorrente nella permanenza di fenomeni di povertà che colpiscono entrambi i Paesi.

Nel paragrafo successivo si analizzeranno invece le risposte che generalmente le istituzioni pubbliche forniscono nel contrasto alla povertà.

⁷⁹ Di Salvatore A., Franceschi F., Neri A., Zanichelli F., 2018

⁸⁰ Comisión Intersectorial para la Educación Económica y Financiera (CIEEF), 2017, Estrategia Nacional de Educación Económica y Financiera de Colombia (ENEEF)

1.2 Le risposte istituzionali

Con la base contestuale e teorica fornita nel paragrafo precedente, in questo nuovo paragrafo si analizzeranno prima le misure pubbliche in risposta alle situazioni di povertà e come intervengono sul fenomeno della marginalizzazione sociale ed economica, focalizzandosi in particolare sui modelli di basic income così come proposti in Italia ed in Colombia. Nella seconda parte del paragrafo si proporrà quindi un'analisi di come il design di questi servizi, oltre ad avere una visione parziale della povertà, può essere un limite all'indipendenza e all'efficacia dei progetti di aiuto fomentando l'assistenzialismo, e di come un design differente potrebbe raggiungere risultati migliori.

1.2.1 Le varie tipologie di risposte alla povertà

Italia

In Italia il sistema di protezione dalla povertà conta numerose tipologie di servizi volte ad assicurare un soddisfacimento del bisogno sotto diversi aspetti, in modo da rispettarne la multidimensionalità. Infatti, per il sostegno agli indigenti sono previsti vari interventi pubblici ripartiti nelle competenze tra Comuni, Regioni e Stato. Nello specifico, gli interventi offerti dai Comuni attraverso i Servizi Sociali Territoriali seguono le direttive dettate dalla legge quadro 328/2000, in cui nell'articolo 22 delinea quelli che sono definiti come Livelli Essenziali delle Prestazioni (LEP), individuando le aree del bisogno, quali ad esempio povertà, disagio minorile, dipendenze o disabilità, senza però definire puntualmente gli interventi da implementare.

Compito dei Servizi Sociali Territoriali è perciò quello di definire un progetto di aiuto per tutti coloro i quali si trovano in difficoltà, lavorando in rete con le risorse sociali del territorio. Nel caso della povertà, la programmazione più recente risale al 2018, quando viene istituito il "Piano per gli interventi e i servizi sociali di

contrasto alla povertà” che definisce i servizi di: sostegno socioeducativo domiciliare o territoriale e di gestione del bilancio familiare, l’assistenza domiciliare ed i servizi di prossimità, il sostegno alla genitorialità e di mediazione familiare, la mediazione culturale, i tirocini finalizzati all’inclusione sociale, i servizi di pronto intervento sociale oltre al servizio sociale professionale e al segretariato sociale⁸¹. Questo sistema perciò viene identificato come lo strumento principe di contrasto alle diverse povertà, rispettando la multidimensionalità del bisogno di chi si affaccia ai servizi.

Tuttavia, il panorama di finanziamento per gli interventi di sostegno agli indigenti è da sempre nettamente sbilanciato verso le forme di aiuto di transazione economica, legate quindi al sistema di previdenza sociale Statale, lasciando ampiamente sottofinanziato il settore dei Servizi Sociali Territoriali. Questo fenomeno propende perciò nettamente verso una visione di povertà strettamente connessa alla mancanza di un reddito sufficiente. Questo è chiaro osservando anche il forte squilibrio dei finanziamenti verso il sistema previdenziale, che al 2015 aveva un peso del 19,1% sul PIL⁸², a scapito di altri interventi come quelli dei servizi sociali, che allo stesso anno valevano invece il 0,42% del PIL nazionale, al netto del contributo degli utenti e del Servizio Sanitario Nazionale riguardo i servizi integrati⁸³. Infine, la particolarità di queste prestazioni economiche è che nel tempo sono state principalmente destinate a precise categorie della popolazione, quali anziani, famiglie, disoccupati e altre categorie economicamente vulnerabili.

Dato l’elevato aumento delle persone in condizione di indigenza dovuto alla crisi economica e data la pressione politica e della società organizzata, nel 2015 è stato istituito il “Fondo per la lotta

⁸¹ Camera dei deputati. Servizio studi XVIII Legislatura. 2019. *Misure di contrasto alla povertà*

⁸² Fonte dei dati Eurostat 2018

<https://ec.europa.eu/eurostat/tgm/refreshTableAction.do?tab=table&plugin=1&pcode=tecoo026&language=en>

⁸³ Camera dei deputati. Servizio studi XVIII Legislatura. 2019. *Misure di contrasto alla povertà*

alla povertà e all'esclusione sociale” e nel corso anni è stato introdotto gradualmente, prima in via sperimentale, poi in modo strutturale dal 2018 uno schema di reddito minimo di inserimento legato alle condizioni di indigenza che ricomprendesse tutte le prestazioni in un unico intervento economico mensile⁸⁴, chiamato ad oggi Reddito di Cittadinanza (RdC). Il processo di istituzione del basic income in Italia ha conosciuto quindi il suo ultimo passaggio nel 2019, con la trasformazione del Reddito di Inclusione (REI) in RdC, che ha lo scopo di fornire un reddito minimo di base alle persone sotto una soglia ISEE che determini il loro stato di indigenza.

Già il REI veniva identificato come primo strumento concreto inserito nei LEP, “articolandosi in un beneficio economico e in un progetto personalizzato di attivazione inclusione sociale e lavorativa rivolto al nucleo familiare beneficiario, a tal fine preso in carico dai servizi sociali e territoriali di riferimento”⁸⁵. Ciò ha portato a considerare LEP anche gli interventi che venivano prestati con la presa in carico: “dall'accesso ai servizi, alla valutazione della condizione di bisogno, alla progettazione personalizzata fino all'individuazione dei sostegni per il nucleo familiare e degli impegni assunti dai suoi membri”⁸⁶.

Con l'introduzione del RdC cambiano i finanziamenti per lo strumento di basic income e di conseguenza cambia la platea di beneficiari previsti, ampliandola notevolmente, da 1,4 milioni di persone del REI alle oltre 5 milioni di persone in povertà assoluta del RdC.

Nonostante il RdC abbia portato ad una sostituzione del REI a favore del primo, si decide di mantenere comunque in capo ai Servizi Sociali Territoriali del Comune di competenza gli strumenti

⁸⁴ Fatta eccezione per le prestazioni rivolte alla fascia di popolazione non più in età di attivazione lavorativa, quelle a sostegno della genitorialità e quelle legate alla condizione di disabilità e invalidità del beneficiario.

⁸⁵ Camera dei deputati. Servizio studi XVIII Legislatura. 2019. *Misure di contrasto alla povertà*

⁸⁶ *Ibidem*

del “Patto per l’inclusione sociale” e della “la valutazione multidimensionale, finalizzata ad identificare i bisogni del nucleo familiare e dei suoi componenti, [...] e finalizzata all’avvio del percorso di attivazione sociale e lavorativa coinvolgendo, oltre ai servizi per l’impiego, altri enti territoriali competenti”⁸⁷.

Per le persone in stato di povertà che risultano beneficiarie del RdC ma che, a seguito della valutazione multidimensionale, non accedono agli interventi dei Servizi Sociali è previsto invece un percorso di reinserimento lavorativo attraverso i Centri per l’Impiego con il “Patto per il lavoro”⁸⁸.

Per creare un terreno fertile al reinserimento lavorativo delle persone in stato di povertà la manovra che istituisce il RdC prevede per le imprese che assumono i beneficiari della prestazione degli esoneri contributivi pari alle mensilità rimanenti di cui la persona non ha ancora usufruito.

Il cambio di passo introdotto dal REI prima e dal RdC poi è che per la prima volta vengono previste ingenti somme non solo per i trasferimenti economici ma anche per gli interventi loro accompagnati in capo ai Servizi Sociali del Comune di competenza. Per il REI infatti del miliardo e 150 milioni di euro previsti per il 2018 il 15%, ovvero 172,5 milioni, era destinato ai servizi alla persona⁸⁹. Con l’arrivo del RdC si è allargata la platea dei possibili beneficiari e l’ammontare dei finanziamenti per i servizi di accompagnamento è cresciuto passando a 347 milioni per il 2019

⁸⁷ Ibidem

⁸⁸ In entrambi i patti siglati tra il beneficiario del RdC ed i Servizi Sociali Territoriali vengono poste le condizionalità per l’accesso alla prestazione che riguardano l’immediata disponibilità al lavoro, l’adesione ad un percorso personalizzato di accompagnamento all’inserimento lavorativo e all’inclusione sociale che può prevedere attività di servizio alla comunità, per la riqualificazione professionale o il completamento degli studi nonché altri impegni finalizzati all’inserimento nel mercato del lavoro e all’inclusione sociale.

<https://www.redditicittadinanza.gov.it/schede/patti>

⁸⁹ <https://www.fondielfare.it/wp-content/uploads/2019/03/Sottosezione-ReI.pdf>

con la previsione di un aumento dei finanziamenti per i successivi due anni⁹⁰.

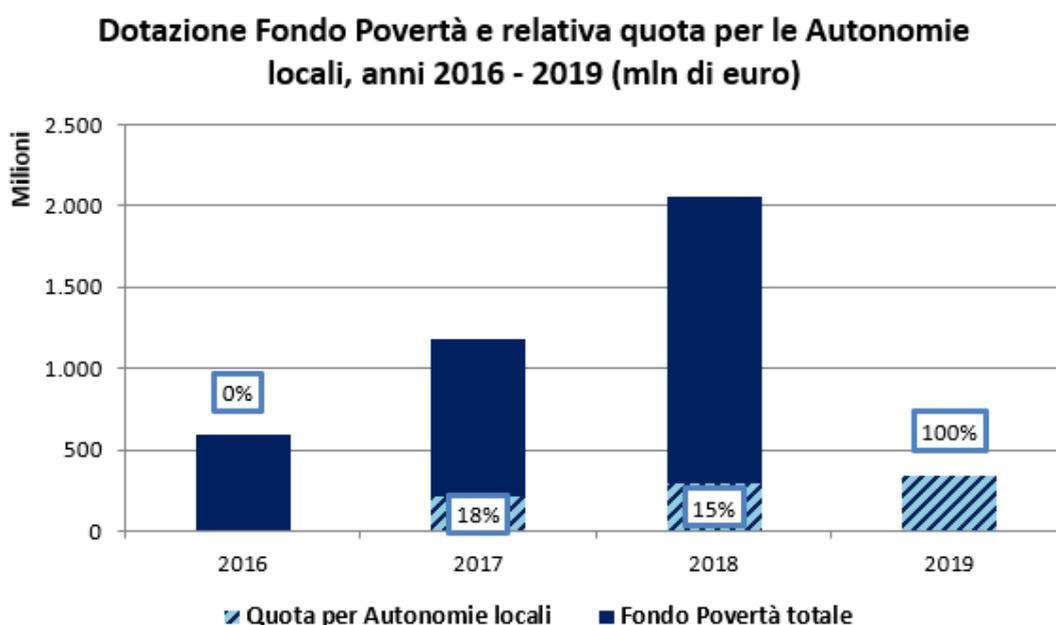


Grafico 5. Fonte: Fondiwelfare.it, ANCI

Colombia

Per quanto riguarda la Colombia invece, il sistema di protezione sociale contro la povertà è sotto il dipartimento di “Prosperidad Social” e si avvale di una serie di strumenti specifici legati a ciascuna categoria di indigenti. Il sistema è diviso in due parti: l’accompagnamento familiare e comunitario gestito da differenti programmi e il trasferimento monetario condizionato (TMC).

Per accedere ad entrambi i tipi di prestazioni è necessario iscriversi al “Sistema di Identificazione dei Potenziali Beneficiari (SISBEN) per i programmi sociali, il quale, assegnando un punteggio, classifica la popolazione secondo le sue condizioni socioeconomiche”⁹¹. Questo strumento, simile all’ISEE italiano, permette perciò di identificare attraverso diversi criteri di valutazione multidimensionale la popolazione in situazioni di

⁹⁰ <https://www.fondiwelfare.it/fondo-poverta/>

⁹¹ <https://www.sisben.gov.co/sisben/Paginas/Que-es.aspx>

povertà e vulnerabilità verso la quale dirigere i progetti di protezione sociale. Una volta classificata la popolazione ogni programma pone un punteggio SISBEM come requisito per l'accesso.

L'accompagnamento familiare e comunitario consiste in un processo di supporto da parte degli operatori sociali nell'accesso all'offerta di servizi del municipio di residenza. Come illustrato in Figura 1, quest'offerta ed il relativo il percorso di accompagnamento basano la loro azione su un approccio multidimensionale alla povertà legato al raggiungimento di 26 risultati sulla qualità della vita, divisi nelle aree di: documenti di identificazione, salute, educazione, abitazione ed entrate economiche. A loro volta questi risultati sono suddivisi in Logros Requeridos, ovvero risultati primari quali vaccinazioni, assicurazioni sanitarie, accesso all'educazione o un ingresso minimo che permetta di superare la linea di povertà estrema, e Logros Deseables, ovvero risultati che rinforzino la stabilità socioeconomica raggiunta, quali l'educazione finanziaria, la sicurezza alimentare, etc.⁹².

⁹²

<https://www.prosperidadsocial.gov.co/ent/gen/prg/Paginas/Acompa%C3%B1amiento-Familiar-y-Comunitario.aspx>

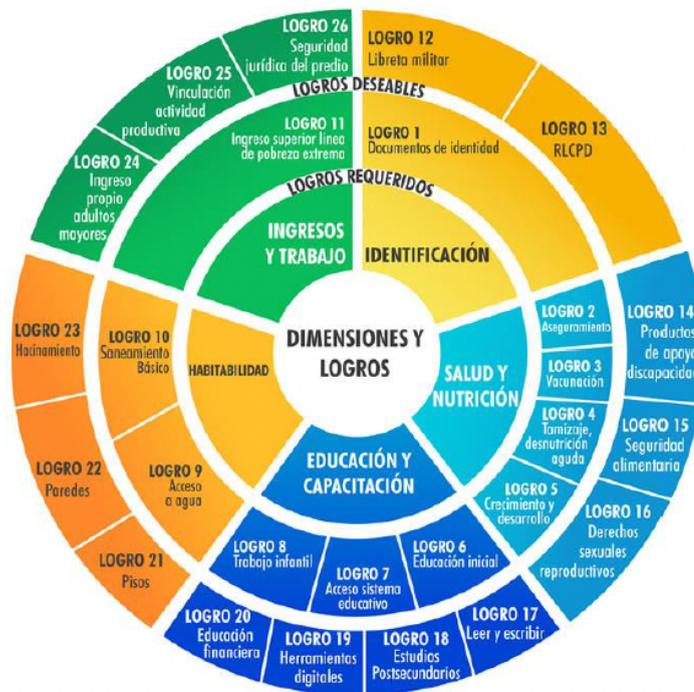


Figura 1. Dimensiones e resultados esperados de las políticas sociales en Colombia Fuente: prosperidadsocial.gov.co

El logro de tales resultados es posible a través de una gran variedad de proyectos sociales financiados públicamente e implementados por las diversas realidades locales, públicas o privadas, a las que se accede mediante el SISBEM.

Por otro lado, en cuanto a los accesos a los subsidios monetarios condicionados (TMC) existe una fuerte selectividad por un lado relacionada con los requisitos SISBEM, y por el otro relacionada con la categoría de pertenencia. De hecho, los programas de subsidios monetarios existentes son dos: "Familias en acción", destinado a las familias con al menos tres hijos hasta los 18 años, y "Jóvenes en acción", destinado a los jóvenes entre los 16 y los 24 años⁹³.

93

<https://www.prosperidadsocial.gov.co/ent/gen/prg/Paginas/Transferencias-Monetarias-Condicionadas.aspx>

I TMC pongono inoltre come condizione la frequenza ai corsi di formazione sul capitale umano, sull'accesso ai servizi di salute, sull'aumento dei livelli di nutrizione e sulla riduzione della povertà monetaria. Questi programmi hanno perciò il pregio di combinare la forma tradizionale di assistenza sociale, quale il sussidio economico, alla nuova forma di investimento sociale sulle capacità. Ciò permette da un lato di incrementare le entrate della popolazione più vulnerabile e dall'altro di investire su educazione, nutrizione e salute⁹⁴.

L'integrazione tra sussidi economici e progetti di sviluppo sociale gestiti e finanziati dalla Pubblica Amministrazione permettono quindi di generare un sistema di contrasto alla povertà che rispetti i criteri di multidimensionalità del fenomeno, focalizzandosi in particolar modo sullo sviluppo delle capacità. Questo negli anni ha permesso al Paese una progressiva riduzione della povertà generale. Inoltre, negli anni si è tentato di raggiungere sempre più la popolazione emarginata provvedendo con investimenti mirati alle infrastrutture, soprattutto nelle periferie urbane, per migliorare l'accessibilità ai servizi e le condizioni di vita nei vari barrios delle periferie.

Di contro, gli interventi di supporto economico previsti dal sistema restano fortemente legati alle categorie sociali quali le famiglie povere con tre figli delle zone rurali e delle periferie urbane ed i giovani in formazione fino ai 24 anni, mentre l'accesso ai servizi, nonostante gli investimenti, resta deficitario e legato all'implementazione dei progetti, soprattutto nelle zone più remote del Paese o delle città. Questo meccanismo incontra molte difficoltà nell'intervenire sulle condizioni di povertà presenti nell'ampia fetta di popolazione esclusa dagli interventi, mantenendo così forti disuguaglianze interne al Paese.

⁹⁴ Acosta Obregòn E., 2016

1.2.2 I limiti nelle risposte istituzionali

Nonostante questi interventi istituzionali, come emerge dall'analisi riportata nel primo paragrafo del capitolo, le condizioni di povertà nei due Paesi persistono. Questo evidenzia come le soluzioni istituzionali implementate risultino sotto molti aspetti inefficaci nella lotta alle condizioni di indigenza di una fascia consistente della popolazione.

Per poter adeguare sempre più l'offerta dei servizi di contrasto alla povertà alle sue varie necessità multidimensionali è necessario perciò compiere un'analisi dei vari interventi implementati nelle diverse forme dai due Paesi, andando ad individuare quali sono i punti di debolezza delle strategie messe in atto.

Dall'impianto dei servizi così come progettati dalle amministrazioni pubbliche è possibile individuare diversi limiti, identificati tra Italia, Colombia e limiti presenti in entrambi i sistemi, che possono influire sulla loro efficacia nel contrasto alla povertà.

Limiti nel sistema italiano:

1. Il sistema di aiuti contro la povertà propende nettamente verso un supporto più economico che di accompagnamento e capacitazione e genera così assistenzialismo.

I diversi tipi di sostegno contro la povertà quali quelli del basic income, soprattutto così come implementato nel contesto italiano, tentano di unire un supporto economico ad un percorso di accompagnamento, ma nella sua strutturazione organizzativa e di finanziamento del sussidio italiano si tende a privilegiare la parte contributiva rispetto a quella dei servizi. Il RdC ne è infatti un chiaro esempio, dove l'investimento per i servizi in capo ai Comuni ammonta a 347 milioni di euro e quello per i Centri per l'Impiego a

638,2 milioni, ovvero rispettivamente il 5,5% e il 10,11% dei 6.312 milioni totali della manovra⁹⁵. È infatti sicuramente più facile gestire nell'accesso e nell'erogazione un contributo economico rispetto ad intervento globale ed integrato dei Servizi Sociali Territoriali, questo comporta però alcuni limiti nell'efficacia del supporto.

Proprio perché la povertà, come è stata definita nei paragrafi precedenti, è un fenomeno multidimensionale la risposta non può essere principalmente economica.

Per assicurare perciò una maggiore appropriatezza del sostegno offerto è fondamentale intraprendere un percorso personalizzato in grado di promuovere le capacità della persona e di valorizzarne le risorse, cosa che può essere garantita solo dai servizi. Un approccio basato così sulle capabilities promuove lo sviluppo di una libertà positiva (libertà di), conferisce più dignità all'individuo ma soprattutto permette di sviluppare autonomia, emancipazione e resilienza, capacità fondamentali per garantire il successo degli interventi e per evitare i fenomeni di assistenzialismo causati soprattutto dai contributi economici⁹⁶.

2. Rischio di Trade off tra intervento economico individualizzato e lo sviluppo di comunità

Il sussidio economico e di accompagnamento proposto in Italia rappresenta un fortissimo investimento dello Stato riguardo il contrasto alla povertà. Se da un lato questo intervento nel contesto italiano viene personalizzato alle esigenze dell'individuo in stato di povertà attraverso l'accompagnamento dei Servizi Sociali, dall'altro risulta tuttavia carente di investimenti sul piano contestuale e comunitario.

⁹⁵ <https://welforum.it/tutte-le-risorse-per-il-reddito-di-cittadinanza/>

⁹⁶ Gori C., Laurea Magistrale – Metodologia, Organizzazione e Valutazione dei Servizi Sociali (MOVASS) Anno Accademico 2018/2019 – Il «Cosa? Quali servizi e interventi erogare»

Una visione individualizzata sul singolo può essere efficace ma, oltre ad essere costosa in termini di risorse e di tempi, può avere come risultato un impatto circoscritto sulla persona o sul nucleo familiare, mentre un intervento dei servizi che stimoli sul territorio una visione comunitaria e di promozione delle corresponsabilità sociali contribuisce a creare uno stretto tessuto di relazioni comunitarie capace di intervenire più efficacemente e di prevenire le condizioni di povertà.

Il rischio è perciò che, dato un contesto di risorse scarse e dato l'elevato investimento necessario per i contributi economici, si venga a creare una situazione di trade off nella quale si dirottino risorse utili per la promozione e lo sviluppo di comunità, come ad esempio la crescita della cittadinanza organizzata e delle reti sociali locali, che se ben finanziate avrebbero un impatto maggiore sulla povertà nel lungo termine.

3. Rischio di spostamento del focus da un approccio alla povertà multidimensionale ad uno legato alla sola assenza del lavoro.

Come ultimo limite individuato nelle strategie del sussidio economico italiano viene evidenziato quello dello spostamento del focus da una povertà multidimensionale, a cui far fronte con una molteplicità di interventi a carico dei Servizi Sociali Territoriali, ad una povertà strettamente connessa all'assenza di lavoro.

Come nel caso della maggiore propensione al contributo economico, anche una visione della povertà troppo legata all'assenza di lavoro risulta deterministica e nega le molte sfaccettature di una povertà multidimensionale.

Questa visione, presente nel RdC attraverso i patti per l'inclusione sociale e per il lavoro “finalizzati all'avvio del percorso di attivazione sociale e lavorativa”⁹⁷, risulta determinante nel limitare le possibilità di riuscita di un percorso di fuoriuscita dalla povertà.

⁹⁷ Camera dei deputati. Servizio studi XVIII Legislatura. 2019. *Misure di contrasto alla povertà*

Una visione unidimensionale, principalmente economica, che non sia fondata su un approccio di crescita delle capacità individuali e collettive, risulta infatti assai poco efficace nell'affrontare un fenomeno così complesso.

Limiti nel sistema colombiano:

1. Accesso limitato della popolazione ai servizi e ai progetti sociali implementati

Uno dei grossi limiti che possono essere individuati nel caso colombiano è la difficoltà della popolazione, soprattutto quella target, ad accedere ai sussidi o ai progetti sociali messi in campo dalle diverse municipalità. Infatti, sia le aree rurali che le periferie delle città si sono sviluppate come “invasiones” abusive, caratterizzate dalla totale assenza dei servizi di base, come ad esempio l'allaccio all'acqua o all'elettricità. Con il consolidarsi e lo stabilizzarsi delle condizioni abitative l'esigenza di questi servizi basici si è fatta sempre più pressante e qualche investimento da parte del pubblico è stato fatto per risolvere questa situazione, ad esempio le funivie o la metro nelle periferie della città di Medellín. La situazione però è ancora lontana dall'essere risolta e l'accesso ai servizi sociali o infrastrutturali non è ancora garantito.

Queste aree del paese, spesso controllate dalla criminalità locale, restano ancora molto isolate e chiuse di fronte alle istituzioni, che per intervenire con i propri progetti preferiscono appoggiarsi alle realtà dell'associazionismo o delle chiese locali.

Sicuramente questa condizione limita di molto l'accompagnamento familiare e comunitario offerto, data la diffidenza verso gli organi istituzionali, e l'accesso ai servizi risulta così fortemente compromesso.

Infine, molte delle persone possibili beneficiarie dei trasferimenti monetari condizionati non sono attualmente bancarizzate e questo può essere un limite nell'erogazione della prestazione. Per risolvere

questa problematica l'amministrazione pubblica dà la possibilità di ritirare "por giro", ovvero un trasferimento di denaro ritirabile con un documento di identità allo sportello bancario, il sussidio previsto in "Familias en acción".

2. Progetti di comunità che favoriscono lo sviluppo di capabilities ma non provvedono ad un sostentamento economico sufficiente nel periodo di formazione e accompagnamento

I progetti di contrasto della povertà promossi dallo Stato colombiano sono caratterizzati da un approccio fortemente centrato verso la costruzione e formazione di capacità e verso lo sviluppo di comunità. Prevedono infatti un forte accompagnamento su tematiche di fondamentale importanza per l'uscita dalla povertà come ad esempio la salute, l'educazione, la nutrizione o l'educazione sessuale.

Questa forte attenzione verso l'accompagnamento però non è supportata da un adeguato sostegno economico verso i beneficiari, i quali prevedono mensilmente un contributo di 26,000\$ di media per bambino e di 60,000\$ per seguire i corsi di accompagnamento per i genitori⁹⁸. Contributi che, dato un salario minimo mensile colombiano di 828,116\$, non riescono ad assicurare una tranquillità economica minima per uscire dall'effetto tunnel della povertà.

In questo caso quindi non si raggiunge un equilibrio tra servizi a cui si accede ed un livello minimo di entrate per il nucleo familiare, che per la popolazione indigente resta molto al di sotto della linea di povertà.

Questa situazione può condurre perciò a vanificare gli sforzi fatti e i successi raggiunti con l'accompagnamento perché non sufficienti

⁹⁸ Acosta Obregòn E., 2016

nel produrre un cambiamento effettivo della condizione di indigenza dei beneficiari.

3. Rischio di trade off tra interventi e progetti di comunità e sussidi monetari

Nel contesto colombiano, paragonato a quello italiano, il trade off tra accompagnamento e contributi economici sembra essere l'opposto. Gli investimenti nelle attività di comunità sembrano maggiori rispetto ai trasferimenti monetari, difficilmente controllabili in un contesto di lontananza delle istituzioni. Questo però, come descritto anche in precedenza, non riesce ad assicurare un livello minimo di assistenza economica per poter garantire un processo di fuoriuscita dalla povertà.

Questa strategia infatti, interviene in maniera rilevante sulle capacità dei beneficiari perché ben supportata da vari e numerosi servizi e programmi ad hoc indirizzati in modo trasversale sulle varie dimensioni della povertà⁹⁹, ma manca allo stesso tempo di fornire un sufficiente basic income utile alla sopravvivenza dei beneficiari.

Il rischio in questo caso è che per favorire maggiormente lo sviluppo delle capacità fondamentali per l'uscita dalla povertà e data una incapacità di controllo pubblico sufficiente nelle zone destinatarie degli interventi sociali, si sottofinanzino i sussidi economici utili per supportare efficacemente i servizi implementati.

Limiti in entrambi i sistemi:

1. Un design del servizio che limita le possibilità di capacitazione e di successo dell'individuo.

Secondo la “teoria della scarsità” i fallimenti delle persone beneficiare all'interno dei programmi di accompagnamento legati

⁹⁹ Si fa riferimento in questo caso ai 26 “logros” (risultati) individuati dal Dipartimento de Prosperidad Social come base dell'intervento dei diversi programmi sociali.

ai sussidi economici, più che agli individui, sarebbero da imputare agli stessi servizi ed al loro design che non permette di dare un sufficiente “respiro cognitivo”¹⁰⁰. Infatti, la struttura degli interventi di accompagnamento sarebbe intollerante verso gli insuccessi delle persone. Ad esempio, i corsi di formazione previsti nella riqualificazione professionale sono troppo rigidi su orari e programmi e non permettono a chi ne usufruisce di “sbagliare” o recuperare nel caso di imprevisti o ritardi. Altro limite del design dei servizi è quello di porre le scadenze e la conseguente perdita del sussidio troppo a lungo termine, ad esempio tre anni per il RdC. Questo le porta ad essere sottovalutate poiché non ricadono all’interno del tunnel¹⁰¹, venendo posticipate di fronte ad altre priorità più urgenti. Inoltre, spesso i sussidi terminano di colpo senza dare una gradualità del passaggio da una situazione di assistenza ad una di incertezza, generando una condizione di forte stress ed una ricaduta nell’effetto tunnel che non consente un graduale processo di capacitazione.

Infine, come ultimo limite nel design viene identificato il fatto che molti dei sussidi sono vincolati ad un cambio di comportamento che però genera esso stesso una tassa sulla larghezza di banda, dato che nasconde elevati costi per i beneficiari. Questi costi, che possono essere cognitivi o materiali, spesso non sono presi in considerazione da chi progetta i servizi ma possono rappresentare un forte limite per l’efficacia dell’intervento.

Ne è un esempio l’impossibilità da parte dei beneficiari dei vari programmi di aiuto in Colombia di fare altro al di fuori dei corsi di formazione o degli incontri previsti, dato che questi richiedono una presenza continua e vincolante e non assicurano allo stesso tempo un’entrata nel bilancio familiare mensile sufficiente per uscire dallo stato di povertà. In questo modo, come già descritto in precedenza, i servizi prestati dallo Stato colombiano possono risultare inefficaci perché non permettono di uscire dall’”effetto tunnel”.

¹⁰⁰ Mullainathan S., Shafir E., 2013, pp 170 - 174

¹⁰¹ Il riferimento in questo caso è all’effetto tunnel di cui si è parlato nei paragrafi precedenti.

Invece, può essere preso in considerazione come esempio di design positivo dei servizi l'intervento realizzato da ADOPEM, un Istituto di Microfinanza (IMF) nella Repubblica Dominicana, il quale, invece di utilizzare i classici moduli di formazione finanziaria troppo lunghi e complessi, ha riunito i migliori imprenditori locali affinché si potesse creare un insieme di buone pratiche da poter trasmettere in corsi di formazioni brevi, accessibili e più semplici, adattando così l'accompagnamento previsto al contesto e alle possibilità dei beneficiari, utilizzando in questo modo minore "larghezza di banda"¹⁰².

2. Rischio di spostamento del focus degli interventi, da supporto all'individuo al tentativo di risollevare un contesto locale depresso

Andando a valutare i risultati dei diversi interventi di sostegno economico presenti si può osservare come i benefici erogati riguardino soprattutto le popolazioni residenti nelle zone più disagiate dei Paesi, ovvero il sud d'Italia, che nei 15 mesi di REI ha ricevuto il 68% dei contributi¹⁰³, e le zone periferiche e rurali in Colombia, principali destinatarie degli interventi previsti per il contrasto alla povertà.

Questi risultati dimostrano come gli interventi di contrasto alla povertà tendano a concentrarsi nelle zone solitamente più depresse sia economicamente che socialmente, dove un servizio volto al sostegno degli individui, attraverso finanziamenti di contributi "a pioggia" in Italia o di servizi non adeguatamente supportati da un ingresso economico in Colombia, rischia trasformarsi in un tentativo di risollevare l'area.

Ciò diventa un rischio nel momento in cui i limiti evidenziati precedentemente invece che migliorare le condizioni di vita o come nel caso italiano conducano ad una sorta di "trappola

¹⁰² Drexler A., Fischer G., Schoar A., 2010

¹⁰³ Camera dei deputati. Servizio studi XVIII Legislatura. 2019. *Misure di contrasto alla povertà*

assistenzialistica”, che invece di interrompere il ciclo di povertà lo incentiva, o come nel caso colombiano risultino semplicemente meno o per niente efficaci.

Come descritto anche in precedenza, una tale strutturazione dell'intervento rischia di confondere le finalità del supporto all'individuo con quelle di sviluppo locale, il quale dovrebbe essere invece incentivato, oltre che nell'aspetto sociale, nelle infrastrutture e nell'economia tramite investimenti strutturali ad hoc.

3. Escludono una fascia di popolazione

Ultimo tra i limiti individuati nelle strategie di contrasto alla povertà dei due Paesi è il fatto che, attraverso i sistemi di selezione dei destinatari, escludano una fetta di popolazione che fa parte di quella fascia grigia, denominata né né¹⁰⁴, per cui non vi è la possibilità né di accedere ai sussidi né di accedere ai servizi ai costi di mercato. Questa fascia di esclusi riguarda sia il sistema italiano, il RdC esclude infatti quella parte di popolazione al di sopra di un valore ISEE di 9.360,00€ annui, che il sistema colombiano, i programmi implementati dalle amministrazioni pubbliche infatti escludono tutte quelle categorie che non rientrano tra gli specifici beneficiari degli interventi, mentre riguardo i trasferimenti monetari condizionati le uniche categorie previste sono le famiglie con più di tre figli minori e i giovani minori di 24 anni in formazione.

La problematica è quindi relativa alla definizione della condizione di povertà, legata da una parte ad una condizione ISEE e dall'altra ad una appartenenza o meno ad una categoria definita svantaggiata. Questa definizione netta comporta un'esclusione arbitraria che lascia parte della popolazione scoperta da interventi di aiuto, esposta e vulnerabile ai momenti di crisi e in una

¹⁰⁴ Gori C., Laurea Magistrale – Metodologia, Organizzazione e Valutazione dei Servizi Sociali (MOVASS) Anno Accademico 2018/2019 – Il «Chi? – Come scegliere i destinatari di servizi e interventi (P 2.2)»

condizione di incertezza capace di condurre rapidamente alla povertà, come avvenuto con la crisi finanziaria in Italia.

Italia	Colombia	Comuni ad entrambi i Paesi
<ul style="list-style-type: none"> • Il sistema di aiuti contro la povertà propende nettamente verso un supporto più economico che di accompagnamento e capacitazione e genera così assistenzialismo. • Rischio di <i>Trade off</i> tra intervento economico individualizzato e lo sviluppo di comunità. • Rischio di spostamento del focus da un approccio alla povertà multidimensionale ad uno legato alla sola assenza del lavoro. 	<ul style="list-style-type: none"> • Accesso limitato della popolazione ai servizi e ai progetti sociali implementati. • Progetti di comunità che favoriscono lo sviluppo di capabilities ma non provvedono ad un sostentamento economico sufficiente nel periodo di formazione e accompagnamento. • Rischio di <i>trade off</i> tra interventi e progetti di comunità e sussidi monetari. 	<ul style="list-style-type: none"> • Un design del servizio che limita le possibilità di capacitazione e di successo dell'individuo. • Rischio di spostamento del focus degli interventi, da supporto all'individuo al tentativo di risollevare un contesto locale depresso. • Escludono una fascia di popolazione.

Limiti istituzionali a confronto tra i Paesi presi in esame:

Questa analisi non intende in nessun modo affermare l'inutilità dei sussidi economici o dei servizi ad essi legati nel contrasto alla povertà. Intende invece promuovere un loro cambiamento nel design e nell'implementazione in modo da avvicinarsi sempre più alle reali necessità di chi vive in condizioni di indigenza. Capire cosa non funziona degli attuali interventi può essere un primo passo perciò per ripensarli e migliorarli, avendo una visione globale e multidimensionale del fenomeno che si vuole affrontare.

Questo processo serve perciò a comprendere come uscire da una condizione assistenzialistica poco efficace per andare verso una reale promozione dell'individuo, la quale non può però prescindere da uno sviluppo economico e sociale del contesto. È necessario allo stesso tempo poter supportare un intervento multidimensionale

con sussidi ben progettati e mirati a supportare il graduale processo di fuoriuscita dalla povertà.

Diventa perciò fondamentale individuare un servizio trasversale che sappia integrare i diversi strumenti e le diverse prestazioni e che superi i limiti sopraelencati e proponga un'innovazione nelle policy e nei servizi sull'approccio alla povertà.

Nel prossimo capitolo verrà quindi proposto lo strumento del microcredito come una delle possibili risposte a tale ricerca, grazie alla possibilità di dare un'opportunità di credito economico da un lato e dall'altro la possibilità di rafforzare un puntare sulle capabilities individuali e comunitarie.

2. Il microcredito come una possibile risposta alla povertà

Nel capitolo precedente si è potuto osservare come, data la complessità del fenomeno della povertà e date determinate risposte istituzionali, come ad esempio quelle di trasferimenti monetari in Italia o l'accompagnamento in Colombia, sia necessario ad oggi trovare e sperimentare strumenti capaci di affrontare le situazioni di indigenza¹⁰⁵ sotto diversi punti di vista, in un modo trasversale ed integrato.

Il presente capitolo tenterà perciò di presentare come una delle possibili alternative tra gli interventi esistenti quella del microcredito, analizzando, attraverso il suo impianto teorico, la sua capacità di superare i limiti delle risposte istituzionali osservati precedentemente.

2.1 La strategia del microcredito

La differenziazione e la complessità raggiunta dal microcredito nel corso degli anni complica una possibile definizione univoca dei principi e delle finalità di questo strumento. Si può però concordare sulla descrizione offerta da Polin nella sua rassegna sul microcredito a livello internazionale ed in Italia nella quale questo strumento viene definito come “microprestiti finalizzati prevalentemente a finanziare investimenti piuttosto che consumi, da restituire in piccole rate a scadenze ravvicinate concessi di regola senza la richiesta di garanzie tradizionali”¹⁰⁶. Inoltre, “questi microprestiti sono accompagnati dall’offerta di servizi non finanziari che contribuiscono al successo delle iniziative

¹⁰⁵ L'utilizzo del termine indigenza verrà utilizzato nel presente elaborato come sinonimo di povertà.

¹⁰⁶ Polin V., 2009.

imprenditoriali (ad esempio, consulenza, formazione tecnica e gestionale, assistenza e monitoraggio)”¹⁰⁷. Questo insieme di servizi, uniti a quelli di risparmio, assicurativi, di pagamento e di trasferimento offerti da banche e altri intermediari in condizioni di sostenibilità, diretti a facilitare l’inclusione finanziaria di soggetti vulnerabili, vanno a comporre quella che ad oggi è definita microfinanza¹⁰⁸. In altre parole, la microfinanza permette di accedere a servizi oltre il credito quali l’assistenza, il monitoraggio o il tutoraggio che consentono di prestare una particolare attenzione, ascolto e sostegno alla persona per il periodo del finanziamento.

Inoltre, la possibilità di accedere senza la “richiesta di garanzie tradizionali” permette di abbattere il principale limite di accesso al credito per le persone in condizione di povertà ed, in questo modo, il microcredito diventa uno strumento di “risposta al fenomeno dell’esclusione finanziaria, nonché azione di contrasto a tutte quelle forme di credito usuraio che impediscono percorsi virtuosi di sviluppo e di affrancamento dalla povertà”¹⁰⁹ e che quindi, come visto nel capitolo precedente, contribuiscono significativamente a generare una povertà multidimensionale.

Con il proprio agire, quindi, gli intermediari di microcredito mirano a ridurre la povertà promuovendo una mobilità finanziaria che si traduca in mobilità sociale per i propri beneficiari. Infatti, l’idea originale del microcredito, così come pensata dal primo ideatore Muhammad Yunus negli anni ’70, è quella di finanziare persone in condizione di povertà per permettergli di investire un capitale di piccole dimensioni in micro-attività produttive che crescano nel tempo. Con lo sviluppo dell’attività commerciale ed il configurarsi lentamente di un’impresa formalmente riconosciuta

¹⁰⁷ Ibidem.

¹⁰⁸ ABI - Ministero del Lavoro e delle Politiche Sociali, 2011.

¹⁰⁹ Ibidem.

l'aspettativa è che i piccoli prestiti offerti dagli intermediari di microcredito non siano più sufficienti per soddisfare le nuove necessità economiche, e che quindi la persona possa di conseguenza rivolgersi alle banche commerciali per accedere a crediti maggiori¹¹⁰.

La microfinanza in questo modo si configurerebbe come trampolino di lancio per le persone più povere, attraverso il credito, l'accompagnamento e la formazione alle capacità di gestione d'impresa, per poter promuovere la loro inclusione finanziaria e migliorarne le condizioni di vita, affinché possano diventare cittadini capaci di partecipare a pieno della vita sociale ed economica del proprio contesto¹¹¹. Questo meccanismo permetterebbe quindi di promuovere la mobilità finanziaria dei beneficiari (Figura 2a e 2b), così come descritta da Peprah e Koomson:

“Like social mobility, financial mobility is the transition of an individual from one financial structure to another”¹¹².

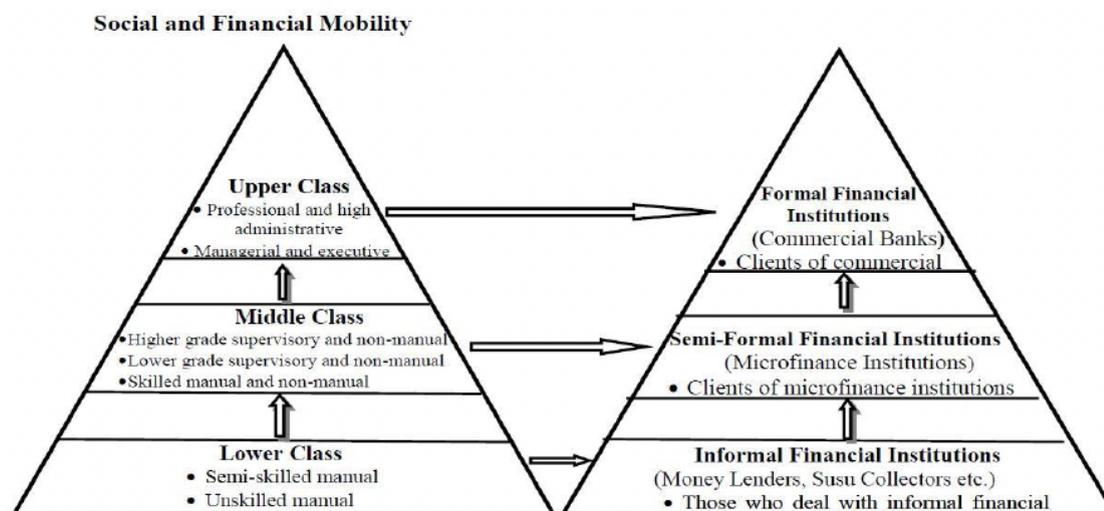


Figura 2a: Social Mobility

Figura 2b: Financial Mobility

Fonte: Prais 1955 in: Peprah J.A., Koomson I., 2014

Fonte: Peprah J.A., Koomson I., 2014

¹¹⁰ Peprah J.A., Koomson I., 2014

¹¹¹ Ibidem.

¹¹² Ibidem, p 5.

Per questo motivo, il microcredito viene spesso definito come uno strumento innovativo che ha rivoluzionato le modalità di accesso al credito per le persone escluse dai circuiti finanziari formali.

In realtà, nel corso del tempo, sono state diverse le modalità comunitarie alternative implementate per affrontare la mancanza di credito utile allo sviluppo delle collettività, dalle mutue di credito (o Tontine) alle Rosca, (Rotating Saving and Credit Associations)¹¹³, ai sistemi più formalizzati quali i circuiti bancari rurali o di credito cooperativo. In questi sistemi alternativi è perciò possibile ritrovare quelli che sono i meccanismi ed i principi che sono alla base della teoria del moderno microcredito, ovvero “la scala dimensionale ridotta, la centralità dello scambio economico tra gruppi piuttosto che tra individuo e istituzione, l’importanza delle reti sociali e della fiducia per come essa si costruisce in contesti specifici”¹¹⁴.

Questi fattori comuni al microcredito permettono non solo intervenire sull’esclusione finanziaria dei singoli soggetti, attraverso la possibilità di accedere a servizi di credito, di risparmio, assicurativi ecc. che permettono di avviare o svolgere attività lavorative e di accedere a risorse in momenti di difficoltà imprevisti, ma, grazie al lavoro sociale con e sulla comunità, permettono anche di intercettare ed agire su diverse sfaccettature della povertà, poiché offrono un intervento trasversale che riguarda gli aspetti relazionali e di sviluppo del tessuto sociale.

L’obiettivo del microcredito, o della microfinanza in generale, non è quindi solo dare credito agli esclusi e ai non bancabili, ma soprattutto, per usare le parole di Andreoni, è quello di “dare credito alle relazioni”¹¹⁵, tra intermediari delle organizzazioni locali e beneficiari e tra membri della stessa comunità.

¹¹³ “Agenzie di credito rotativo largamente diffuse in India nelle quali, ad intervalli regolari, i membri versavano una parte dei propri risparmi e veniva estratto a sorte un beneficiario con il diritto a prelevare dal monte risparmi una somma per finanziare il proprio investimento o acquisto di beni durevoli.” Fondazione Culturale Responsabilità Etica (2012), “Il Microcredito”, in: Capire la finanza, Banca Etica, p.3

¹¹⁴ Zanutelli F., 2012, p.111

¹¹⁵ Andreoni A., 2010

Questo è possibile grazie alla particolare strategia che il microcredito mette in campo per superare quelli che sono i limiti in cui incorrono da un lato gli istituti bancari formali nel concedere il credito e dall'altro i possibili beneficiari di un prestito. Limiti che concorrono ad alimentare il fenomeno dell'esclusione finanziaria.

2.1.1. I limiti del sistema bancario nell'accesso al credito per i più poveri

Se si fa riferimento alla pratica bancaria di erogazione di crediti, i criteri di valutazione di un prestito che vengono presi in considerazione non sono solo legati alla mancanza di garanzie o di entrate sufficienti tipiche dei più poveri, ma anche ad altri fattori che, nonostante i sistemi di enforcement utilizzati per rivalersi sui debitori, possono determinare elevati costi di transazione nel concedere dei prestiti, quali ad esempio:

- le asimmetrie informative, che impediscono al creditore di valutare l'effettiva capacità del richiedente di restituire capitale ed interessi. Il circuito bancario utilizza il "Sistema di Informazioni Creditizie" per sopperire a queste informazioni, in cui spesso però il target degli interventi di microcredito o non è registrato o ha un record negativo. L'impossibilità di valutare e quindi di discriminare i potenziali beneficiari in base al rischio di insolvenza conduce alla possibilità di selezionare il cliente meno desiderabile per la banca, ovvero il più rischioso (adverse selection). Inoltre, una volta stipulato il contratto, la difficoltà nel monitorare il comportamento dei debitori in seguito alla concessione del prestito e la difficoltà nel conoscere i risultati del progetto finanziato può spingere il debitore ad assumere comportamenti ex post più rischiosi di quanto pattuito (moral hazard), fino ad arrivare ad un possibile "fallimento strategico" utile a non restituire il prestito (voluntary default)¹¹⁶.

¹¹⁶ Polin V., 2009.

- un modesto cash flow. Questo strumento permette di valutare l'ammontare delle entrate previste per l'impresa attraverso il business plan ed i suoi bilanci, e di conseguenza la capacità di restituzione del prestito. Per quanto riguarda il cash flow dei progetti che vengono presentati agli intermediari di microcredito, la sua entità è modesta rispetto a quello dei progetti finanziabili dagli istituti bancari. Questo comporta una impossibilità di garantire un'analisi finanziaria dettagliata del bilancio che possa condurre ad una valutazione adeguata sia della restituzione del prestito sia del pagamento di sufficienti interessi che rendano il credito profittevole per il finanziatore¹¹⁷.

- l'entità del capitale. Per assicurare che il prestito concesso dalla banca sia utilizzato come pattuito è necessario che il capitale sia sufficiente sia per il progetto di investimento che per mantenere alta la motivazione del debitore sul lungo periodo nella restituzione del prestito. Questo quindi riguarda anche la necessità che il beneficiario acceda a dei fondi addizionali utili a far fronte a qualsiasi problema imprevisto nel progetto imprenditoriale, una volta stipulato il contratto di prestito. Questo meccanismo esclude quindi la possibilità di concedere credito a chi è in condizione di povertà, poiché dovrebbero accedere ad un capitale più elevato, a costi più alti, per prevenire possibili problematiche, senza però delle garanzie che lo coprano¹¹⁸.

- la difficoltà di conoscere il contesto. La valutazione che un istituto bancario compie per concedere un prestito riguarda anche le condizioni economiche e sociali del contesto dove il possibile beneficiario andrà ad operare. Di nuovo, come nelle asimmetrie informative relative al richiedente, vi è una forte difficoltà da parte del sistema bancario tradizionale nell'accedere alle informazioni sui contesti e sulle comunità dove tipicamente vivono gli individui più poveri. Questo limite nella valutazione del prestito rende

¹¹⁷ Goddard G. J., 2009.

¹¹⁸ Ibidem.

l'investimento sia rischioso che poco profittevole, allontanando così il circuito di credito tradizionale da queste zone¹¹⁹.

Infine, tra le difficoltà che limitano l'accesso al credito vi sono anche quelle generate da fattori che influiscono sui comportamenti dei possibili beneficiari, allontanandoli così dai sistemi bancari tradizionali. Alcuni di questi fattori sono stati individuati dall'analisi di Polin sui mercati del microcredito¹²⁰ e sono:

- L'accesso geografico. Come affermato da Polin “la scarsa capillarizzazione sul territorio di banche e altre istituzioni finanziarie può rendere difficile l'accesso ad alcune fasce della clientela”¹²¹. La mancata presenza di questi istituti di credito nei contesti caratterizzati da povertà ed esclusione, tipicamente periferie ed aree rurali, diventa quindi un fattore chiaro di esclusione finanziaria per i residenti degli stessi.

- Esclusione data dalle condizioni di accesso. Oltre al costo economico richiesto, ovvero il tasso di interesse, le commissioni etc., esistono altre condizioni che possono escludere le persone in condizioni di povertà dall'accesso ad un prestito, quali: “tempi di valutazione della richiesta, documentazione, ammontare e durata del prestito, frequenza del rimborso o la possibilità rinegoziazione”¹²². Queste condizioni spesso rendono il prestito inadatto alle necessità di chi è in stato di indigenza.

- Esclusione data dal prezzo. Molti dei servizi finanziari offerti dal circuito bancario tradizionale prevedono il pagamento di un prezzo spesso insostenibile per le fasce di popolazione più povere.

- Esclusione data dal marketing bancario. Come descritto precedentemente, il sistema bancario non considera profittevole allargare i propri servizi verso determinate fasce di popolazione, che vengono perciò escluse dalle campagne di promozione e commercializzazione dei prodotti finanziari.

¹¹⁹ Ibidem.

¹²⁰ Polin V., 2009, p. 141.

¹²¹ Ibidem.

¹²² Ibidem

- Autoesclusione. Il comportamento per cui determinate fasce di popolazione rinunciano intenzionalmente ad accedere ai servizi bancari è dato da una molteplicità di fattori che possono riguardare un senso di inadeguatezza di fronte alla formalità e alla complessità percepita dall'intermediario finanziario, "il timore/convinzione di essere rifiutati, precedenti esperienze negative, difficoltà di confrontarsi con procedure burocratiche complesse, scarsa confidenza con tematiche finanziarie, la mancanza di fiducia nelle istituzioni finanziarie, barriere linguistiche e culturali"¹²³.

È possibile dunque riassumere così i limiti legati al sistema bancario:

Limiti del sistema bancario.	Limiti contestuali e legati ai beneficiari.
<ul style="list-style-type: none"> • asimmetrie informative, • un modesto <i>cash flow</i>, • un basso capitale, • difficoltà nel conoscere il contesto. 	<ul style="list-style-type: none"> • accesso geografico, • esclusione per le condizioni di accesso, • esclusione data dal prezzo, • esclusione per il <i>marketing</i> bancario, • autoesclusione.

Tabella 2: sintesi limiti di accesso al credito offerto dagli istituti tradizionali.

Fonte: elaborazione autore

2.1.2. Il microcredito come risposta ai limiti del sistema bancario

La strategia del microcredito si avvale di differenti modalità per superare i limiti sopraelencati tipici del sistema bancario tradizionale. Queste gli permettono di scegliere come target i soggetti solitamente esclusi dal credito perché sprovvisti di garanzie patrimoniali accettabili. Il microcredito quindi si

¹²³ Ibidem.

comporta esattamente all'opposto delle banche commerciali, per le quali, come afferma Goddard:

“Only the wealthiest borrowers can obtain loans on an uncollateralized basis. In microfinance, it is just the opposite, as the poorest citizens are typically the unsecured borrowers¹²⁴”.

Questo perché il microcredito, al contrario delle banche commerciali, utilizza una metodologia basata su “garanzie alternative che valorizzino soprattutto il patrimonio relazionale”¹²⁵. Costruire perciò reti collettive di garanzia fra poveri e valorizzarne il capitale sociale diventa una delle chiavi del successo della metodologia del microcredito che permette di attenuare o di superare le limitazioni per l'accesso al credito del sistema tradizionale. Nello specifico, il microcredito affronta:

- le problematiche relative all'asimmetria informativa. Nonostante alcune organizzazioni di microcredito concedano microprestiti anche individuali, la maggior parte degli intermediari di microfinanza, attraverso la metodologia del “prestito di gruppo”, favoriscono la formazione di “joint liability groups” (JLGs), che, nella visione originale promossa da Yunus, acquisiscono un ruolo fondamentale per il successo delle imprese:

“Quando un povero si trova ad agire da solo, prova la sensazione di essere esposto a ogni genere di rischi; invece, il fatto di appartenere ad un gruppo gli infonde sicurezza.

Le persone, da sole, tendono a essere imprevedibili e irrisolute; con l'appoggio e lo stimolo del gruppo il loro comportamento acquista stabilità e diventa di conseguenza più affidabile. La pressione, più o meno discreta, esercitata dal gruppo serve a mantenere i suoi membri in linea con gli obiettivi generali del programma di credito”¹²⁶.

¹²⁴ Goddard G. J., 2009.

¹²⁵ Polin V., 2009, p. 142

¹²⁶ Yunus M., 1997, p. 104

Il gruppo in questo modo diventa corresponsabile del prestito, che può essere rotativo, individuale per ciascun membro o generale per tutto il gruppo, e genera interdipendenza tra i singoli aderenti dei JLGs.

Questa interdipendenza tra più persone permette di superare quelli che sono i limiti dati dall'asimmetria informativa. Infatti, per entrare in un JLG bisogna essere sottoposti alla selezione del gruppo, il quale, prima di condividere la responsabilità di un debito, valuta esso stesso l'affidabilità della persona. Questo processo conduce perciò verso il superamento della selezione avversa (*adverse selection*) poiché introduce un sistema di selezione migliorato (*peer selection*) rispetto a quello bancario tradizionale, basato sulle informazioni provenienti dalla comunità e dalle relazioni in essa presenti.

Inoltre, la pressione tra i membri del JLG (*peer pressure*) e il monitoraggio reciproco (*peer monitoring*) permettono di superare i limiti del *moral hazard* e del *voluntary default*, poiché, oltre al vincolo reputazionale e alla fiducia che lega gli individui, diventa di interesse reciproco la restituzione del prestito e la possibilità di accedere ad ulteriori crediti¹²⁷. L'insolvenza infatti anche di un singolo membro può determinare l'esclusione di tutti gli altri nell'accesso a prestiti futuri.

- la questione di un esiguo cash flow. A differenza dei tradizionali istituti di credito commerciali, che hanno come obiettivo primario la remunerazione del capitale investito dai privati, gran parte degli intermediari di microcredito perseguono l'interesse di combattere la povertà promuovendo l'inclusione della fascia più povera della popolazione. Riescono a realizzare ciò grazie a diversi tipi di sovvenzionamento, dagli interessi sui prestiti ai sussidi e donazioni di diversi tipi di enti. Questa distinzione della mission permette di comprendere come l'interesse principale del microcredito non sia

¹²⁷ Duvendack M, Palmer-Jones R, Copestake JG, Hooper L, Loke Y, Rao N, 2011

la grandezza dei prestiti concessi e il relativo profitto dato dagli interessi, e che quindi l'entità delle entrate di cassa delle attività imprenditoriali finanziate non compromette la profittabilità del loro investimento. Come già descritto nell'inizio del paragrafo, con l'aumentare degli incassi delle imprese finanziate aumentano anche le dimensioni di possibili nuovi prestiti. Questa mobilità finanziaria dovrebbe perciò condurre dagli intermediari di microcredito agli istituti finanziari tradizionali.

Gli intermediari di microcredito che invece hanno iniziato a concedere prestiti di maggiori dimensioni, equiparabili a quelli delle banche commerciali, hanno di conseguenza iniziato a cambiare target, puntando più verso la fascia di classe media della popolazione e trascurando quella più povera, generando una mission drift nella propria organizzazione¹²⁸.

- l'entità del capitale prestato. Nel microcredito, come già osservato precedentemente, il prestito è necessariamente di modeste dimensioni, perché possa essere restituito con rate frequenti e molto basse, e perché l'indebitamento generato non sia insostenibile per il beneficiario. Dato che però le persone più povere non solo non hanno soldi da investire in progetti imprenditoriali ma non hanno nemmeno soldi per far fronte alle spese quotidiane, il prestito che viene fatto loro dagli intermediari spesso include servizi assicurativi e di risparmio, che mettono a disposizione dei beneficiari risorse, seppur esigue, utili a dare stabilità all'impresa facendo fronte agli imprevisti nel periodo del finanziamento. Questo tipo di servizi ha comportato una progressiva evoluzione dello strumento microcreditizio verso la cosiddetta microfinanza.

- la conoscenza del contesto. Anche per i vari intermediari di microcredito, come per gli istituti bancari tradizionali, l'affrontare

¹²⁸ Peprah J.A., Koomsnon I., 2014

contesti poveri ed emarginati conduce ad una difficoltà nel reperire informazioni di qualità sia sociali che economiche sul mercato locale. In questa situazione però le organizzazioni di microcredito possono vantare una stretta relazione con il territorio locale nel quale operano, e questo gli permette di accedere ad informazioni, anche in modo informale, che aiutano il processo valutativo per la concessione del credito. In altre parole, sono i rapporti con la comunità locale a generare le informazioni utili per l'assessment dei prestiti, permettendo anche un contenimento dei costi operativi.

Lo strumento del microcredito non opera solo per affrontare i limiti in cui possono incorrere gli intermediari di credito, ma opera anche a favore degli stessi possibili beneficiari, ampliando la possibilità di usufruire del prestito grazie ad un adattamento delle condizioni generali di accesso alle necessità delle fasce di popolazione più povere.

Questo è possibile poiché, come evidenzia Polin nell'analisi sui mercati del microcredito¹²⁹, esso interviene su:

- l'accesso geografico. Gli intermediari di microcredito scelgono spesso la propria collocazione geografica in base al target di riferimento ed è per questo che arrivano ad insediarsi in zone solitamente povere quali le aree urbane disagiate e le zone rurali. Questa vicinanza fisica permette perciò di instaurare una relazione di fiducia con le persone indigenti della comunità di riferimento, facilitandogli così l'accesso ai servizi e intervenendo sulla loro esclusione finanziaria. Allo stesso tempo questo favorisce anche l'accesso alle informazioni utili all'organizzazione per il processo di valutazione dei prestiti.

- l'esclusione data dalle condizioni di accesso. I prestiti concessi dagli intermediari di microcredito sono differenti da quelli dei tradizionali circuiti bancari, essi infatti sono adattati alle necessità

¹²⁹ Polin V., 2009

della fascia più povera della popolazione. Nello specifico il microcredito è particolarmente vantaggioso perché: velocizza i tempi di valutazione del prestito, concedendo rapidamente il credito a persone che spesso hanno delle scadenze molto ravvicinate¹³⁰; semplifica la documentazione richiesta, evitando di imporre “barriere burocratiche insuperabili per soggetti con una scarsa o nulla conoscenza delle materie economico finanziarie”¹³¹; riduce l’ammontare dei prestiti; fissa le scadenze delle rate in modo ravvicinato nel tempo (anche settimanalmente) e con importi esigui per “superare il blocco psicologico rappresentato dal fatto di doversi separare dal denaro”¹³² facilitando la restituzione; dà la possibilità di rinegoziare il prestito in caso di necessità; offre servizi finanziari e non personalizzati sulle necessità della persona.

- l’esclusione data dal prezzo. Il legare alcuni servizi finanziari alla concessione del microcredito comporta un sostegno per il beneficiario a cui non potrebbe altrimenti accedere (savings, insurance etc.). Inoltre, i tassi di interesse sui prestiti sono molto variabili, a seconda dell’entità dell’intermediario di microcredito. Spesso però sono superiori a quelli dei prestiti bancari tradizionali dato l’elevato rischio di questa tipologia di credito, ma sono anche al di sotto dei tassi di interesse imposti dal mercato del credito informale (usura) del quale tendenzialmente le persone indigenti fanno più uso.

- l’esclusione data dal marketing bancario. I canali di promozione degli enti di microfinanza differiscono da quelli del sistema bancario tradizionale. Come già evidenziato la differente mission organizzativa conduce ad un target completamente differente, al quale si rivolge attraverso varie modalità di marketing, per lo più informali e molto legati alla conoscenza nella comunità di riferimento. Questo permette di diffondere l’informazione per cui

¹³⁰ Un esempio di questa condizione di urgenza è dato dalle scadenze a cui non si è fatto fronte con una programmazione a lungo termine, poiché influenzati dall’effetto tunnel (si rimanda al capitolo 1, paragrafo 1.2).

¹³¹ Polin V., 2009, p. 144

¹³² Yunus M., 1997, p. 103

sono presenti servizi finanziari accessibili e vantaggiosi da cui prima si era esclusi.

- l'autoesclusione. Fiducia genera fiducia. Per gli intermediari di microcredito gettare le basi per delle relazioni fiduciarie con i soggetti della comunità diventa un investimento per abbattere i timori ed i pregiudizi che le persone possono riservare verso gli istituti di credito. Questo genere di rapporto si dimostra essere la modalità migliore messa in campo dal microcredito per limitare il fenomeno dell'autoesclusione.

È possibile sintetizzare le risposte del microcredito affiancandole ai limiti del sistema bancario individuati precedentemente:



Tabella 3: Risposte del microcredito ai limiti del sistema creditizio tradizionale. Fonte: elaborazione autore.

Come gli istituti bancari ordinari, anche gli intermediari di microfinanza fanno fronte ai classici limiti del mercato del credito, soprattutto quelli legati alla gestione del rischio sui prestiti e sulla necessità di accesso alle informazioni. A differenza dei primi però

essi basano il loro operato su una concezione differente delle relazioni umane e del capitale sociale che ne deriva.

Questo perché hanno saputo dar valore ai rapporti sociali delle comunità, sfruttando l'appartenenza ad uno stesso gruppo sociale, e rendendole la chiave per creare un'interdipendenza volta non esclusivamente allo sviluppo economico, ma anche a quello del tessuto relazionale dell'intera collettività.

Questo gli ha permesso nel tempo di affrontare efficacemente una problematica complessa come quella della povertà, affacciandosi ad una clientela differente abitualmente esclusa dal tradizionale circuito bancario, quella degli indigenti, e di conoscere un grande sviluppo globale, spinto anche dai sorprendenti risultati sul pagamento dei debiti da parte dei beneficiari (98% per la Grameen Bank di Yunus), finanziato in primo luogo dalle entrate delle imprese create e poi dall'intervento dei membri corresponsabili nei gruppi di prestito¹³³.

2.2. I principi alla base del microcredito

Nel precedente paragrafo si è visto come ciò che contraddistingue il microcredito sia l'instaurarsi di un rapporto di fiducia tra i singoli o multipli beneficiari e gli intermediari di microfinanza, questo grazie ad una particolare attenzione alla persona, che nel percorso di finanziamento è accompagnata, ascoltata e sostenuta. Si è visto inoltre come questo porti a superare i limiti che il mercato tradizionale del credito incontra nel relazionarsi con i più poveri.

In questo paragrafo, invece, si osserveranno invece quelli che sono i principi ed i valori che sono alla base dello strumento del microcredito.

Secondo il Rapporto sullo stato dell'arte del social lending in Italia "la filosofia su cui il microcredito si basa, sia esso applicato nel

¹³³ Goddard G. J., 2009.

nord o sud del mondo, parte dal presupposto che la possibilità di avere accesso al credito, e più in generale ai servizi finanziari, è condizione necessaria per una partecipazione completa alla vita economica e sociale”¹³⁴.

Per permettere che si realizzi questa condizione il microcredito basa il suo intervento su un’azione di capacitazione di due soggetti: la comunità e l’individuo.

Per quanto riguarda la comunità, il credito diventa uno strumento per la promozione di costruzione di legami sociali, fomentando l’attivazione del tessuto sociale locale. Infatti, come visto in precedenza, il microcredito non riguarda solo l’attività finanziaria, ma anche quella di relazionarsi e mettere in relazione l’individuo con la propria comunità di riferimento. Questo avviene tramite la costruzione di rapporti positivi centrati sulla solidarietà e sulla reciprocità, aspetti che coinvolgono prima di tutto l’aspetto sociale della vita delle persone ed in secondo luogo quello economico.

Senza infatti la partecipazione dal basso dei membri della comunità il processo di empowerment e di emancipazione promosso dal microcredito non potrebbe realizzarsi, perché diventerebbe un intervento imposto e calato dall’alto e perché non troverebbe l’appoggio collettivo nella costruzione delle reti di sviluppo di capitale sociale.

Il principio della partecipazione collettiva alle attività e alle progettualità delle organizzazioni di microcredito risulta quindi evidente. Un coinvolgimento comunitario che si concretizza anche nella associazione e partecipazione economico finanziaria al capitale sociale delle organizzazioni di microcredito, per quanto riguarda le forme cooperative, dove la collettività sostiene le attività di microcredito investendo il proprio capitale come base sociale organizzativa. Questo permette da un lato di orientare il proprio risparmio verso progetti con finalità sociali, dall’altro di partecipare

¹³⁴ ABI - Ministero del Lavoro e delle Politiche Sociali, 2011.

attivamente al processo decisionale attraverso le assemblee dei soci, realizzando i principi di governance e trasparenza tipici del settore dell'Economia Sociale e Solidale.

Tanta più partecipazione comunitaria si genera, tante più interrelazioni “faccia a faccia” tra i membri e legami di fiducia si creano, espandendo sempre più l'influenza e le opportunità che l'organizzazione può produrre per il territorio in cui opera.

Allo stesso tempo la stessa comunità assume un ruolo imprescindibile diventando uno strumento indispensabile per l'esistenza e l'operatività dell'organizzazione, nelle funzioni di raccolta di informazioni per le valutazioni dei prestiti (peer selection) e di monitoraggio dei progetti finanziati (peer pressure e peer monitoring). Senza i rapporti di fiducia comunitari e la pressione sociale sui comportamenti scorretti i progetti di microcredito non potrebbero sussistere.

Questo dimostra come il forte carattere sociale del microcredito esclude un'unica dimensione economica per lo strumento, pur essendo un elemento fondante e necessario, poiché presuppone una adesione degli individui a valori comunitari condivisi che consente di “trasformare” il capitale sociale e simbolico in capitale economico, funzionando pertanto da garanzia per il credito¹³⁵.

Riguardo l'intervento sull'individuo, il credito offerto è un'occasione di sviluppo non solo di un progetto di microimprenditorialità che porti ad un autosostentamento dell'individuo, ma anche di “sviluppo di aspetti sociopsicologici come l'autostima e l'empowerment”¹³⁶.

Il microcredito non ha infatti come mission la profittabilità del prestito all'impresa o all'individuo, ma la sostenibilità dei progetti e delle attività finanziate, affinché possa diventare davvero uno

¹³⁵ Zanutelli F., 2012

¹³⁶ Ibidem.

strumento di fuoriuscita dalla povertà. È per questo che “non si limita a concedere piccoli prestiti, ma si assume come principale obiettivo di sviluppare, nei potenziali e negli effettivi clienti, la capacità di attivazione delle proprie risorse personali e progettuali”¹³⁷.

Questa caratteristica del microcredito ha alla base il concetto di capacitazione dei beneficiari poiché promuove da un lato la valorizzazione delle loro risorse, dall'altro l'acquisizione di competenze utili alla gestione e alla crescita della loro impresa grazie al percorso di formazione ed accompagnamento. Questo approccio può rientrare quindi all'interno della teoria delle capabilities di Sen, analizzata nel primo capitolo. Allo stesso modo, il microcredito interviene in risposta alle limitazioni provenienti dal contesto, modificandolo sia socialmente che economicamente, fornendo una rete sociale di riferimento e l'opportunità di accedere al credito prima precluso. Questo permette perciò di promuovere e credere nella creatività e nelle capacità dei più poveri, perché come affermato da Yunus:

“I poveri sono poveri non perché manchino di competenze o istruzione, ma perché non riescono a conservare i profitti del loro lavoro. Questo accade, ovviamente, perché non controllano il capitale, mentre è proprio il controllo del capitale a determinare la possibilità di dettare le regole del gioco”¹³⁸.

La visione di Yunus si pone ad un estremo, ovvero quello per cui non è necessaria una formazione per le persone in stato di povertà poiché l'unica cosa di cui mancano è il capitale, dato che la loro “capacità di sopravvivere” in una situazione di indigenza dimostra già essa stessa competenze imprenditoriali. Questa visione è ovviamente determinata dal contesto di attività della Grameen Bank, in Bangladesh, ma aiuta a comprendere come i programmi di formazione utilizzati dagli intermediari di microcredito debbano

¹³⁷ Fondazione Culturale Responsabilità Etica (2012), “Il Microcredito”, in: Capire la finanza, Banca Etica, p.6

¹³⁸ Yunus M., 1997, p. 217

necessariamente partire dall'individuo ed essere personalizzati in base alle sue potenzialità.

Promuovere il lavoro indipendente dei beneficiari vuol dire promuovere allo stesso tempo la loro creatività ed ingegnosità, credendo nelle loro capacità e nella loro iniziativa. È in questo modo che la microfinanza permette di credere e quindi di dare credito alla relazione e alle potenzialità della persona stessa. Questo e il rapporto che si crea durante l'accompagnamento incentivano il generarsi di un indispensabile relazione di fiducia tra operatore di microcredito e beneficiario, che consente di migliorare la qualità del processo di aiuto.

Per definire quindi il microcredito sotto questo aspetto si può perciò affermare che:

“Non si tratta di un trasferimento uni-direzionale (come nell'atto filantropico) o di uno scambio anonimo di utilità (come nel contratto standard), ma di un patto di reciprocità, di uno scambio bi-direzionale che rende protagonisti tutti i soggetti coinvolti”¹³⁹.

Tornando alla visione di Sen del capability approach risulta chiaro perciò come l'intervento del microcredito si muova su due dimensioni, quella individuale, promuovendo le capacità della persona, e quella collettiva, superando da un lato l'assenza di opportunità di “credito economico e relazionale” e dall'altro un sistema di sussidi che, per come progettato, rischia di incentivare il fenomeno dell'assistenzialismo invece di promuovere le capacità¹⁴⁰. Il percorso del microcredito si traduce così in un investimento non solo in capitale economico, ma soprattutto in capitale umano e sociale.

¹³⁹ Fondazione Culturale Responsabilità Etica (2012), “Il Microcredito”, in: Capire la finanza, Banca Etica, p.9

¹⁴⁰ In questo caso si fa riferimento all'analisi dei limiti delle misure istituzionali nel contrasto alla povertà proposta nel paragrafo 2.2 del primo capitolo.

A seguito di questa breve analisi, alla base dell'attività del microcredito si possono quindi identificare i principi: della partecipazione e della solidarietà sociale, dato il forte carattere associativo nei gruppi di prestito nelle fasi di valutazione e monitoraggio del finanziamento, e nel coinvolgimento e nel senso di appartenenza rivolto verso tutta la collettività intorno all'organizzazione; di governance e di gestione trasparente delle attività, nel coinvolgimento della comunità nella partecipazione finanziaria all'organizzazione e nella partecipazione al processo decisionale sulle attività implementate; i principi di autodeterminazione e promozione dell'autonomia dell'individuo, che si concretizzano nel processo di accompagnamento e capacitazione, e nell'investimento relazionale sul beneficiario ed economico sulla sua idea di impresa, rispettandone così la dignità.

Principi questi, che possono essere riconosciuti all'interno di entrambi i sistemi di Economia Sociale e Solidale che questa analisi si propone di confrontare, ovvero quello italiano, legato al Terzo Settore e all'attivismo della società civile, e quello colombiano, legato al concetto del Buen Vivir e alle sue concretizzazioni nell'Economia Solidaria locale.



Figura 3: Sintesi dei principi del microcredito. Fonte: elaborazione autore.

Il risultato dell'attuazione di questi principi attraverso lo strumento del microcredito si concretizza quindi in un processo di empowerment sia individuale che collettivo, sia economico che

umano e sociale, un percorso quindi trasversale che può rivelarsi un efficace strumento di contrasto alla povertà.

2.3 Il target: analisi della domanda di microcredito

Come osservato in precedenza, lo strumento del microcredito si pone l'obiettivo di contrastare il fenomeno della povertà in modo trasversale e sotto differenti aspetti, da quello economico e di inclusione finanziaria a quello sociale, da quello relazionale a quello occupazionale. Per questa ragione le caratteristiche dei target delle organizzazioni di microfinanza possono variare a seconda del focus assunto dal singolo progetto.

Come definizione generale del target si può affermare però che i soggetti beneficiari del microcredito sono persone o gruppi a rischio di povertà o di esclusione sociale e finanziaria, spesso residenti in zone rurali o urbane emarginate, i quali non hanno accesso al sistema bancario tradizionale, ovvero che “si vedrebbero negare un prestito o qualsiasi altro servizio finanziario da una banca, in quanto impossibilitati a offrire garanzie di solvibilità sufficienti”¹⁴¹.

È necessario però sottolineare come “il profilo dei microclienti raggiunti nelle diverse aree regionali del mondo è profondamente diverso, sebbene talvolta le dinamiche e i meccanismi che rendono tali soggetti finanziariamente esclusi possono presentare, mutatis mutandis, elementi di similarità”¹⁴². Per comprendere perciò i tipi di target degli intermediari di microcredito è necessario individuare quelle fasce e categorie di popolazione che per le loro caratteristiche socioeconomiche, comuni tra i diversi Paesi, sono

¹⁴¹ A. Andreoni, M. Sassatelli e G. Vichi, 2013, p. 35

¹⁴² Ibidem, p. 39

colpite dalla esclusione finanziaria, rendendole così “non bancabili”¹⁴³.

I principali aspetti socio-economici individuati nella classificazione dei diversi beneficiari che vengono individuati, oltre ad una assenza, alla precarietà o ad un basso livello di reddito formale o informale e a delle precarie condizioni abitative, sono relativi: all’area geografica di residenza, se urbana marginalizzata o rurale; alla condizione di disoccupazione; all’essere donna, minoranza etnica o immigrato; all’essere giovani; al soffrire di una condizione di disabilità¹⁴⁴.

Inoltre, nelle imprese sarebbero fattori di vulnerabilità economica quelli relativi: all’informalità, all’essere in fase di start up, alla posizione geografica, alle dimensioni, ad un settore di mercato rischioso e alla scarsa capitalizzazione della propria attività¹⁴⁵.

“I non bancabili possono essere, a seconda delle diversità storiche, geografiche e sociali, le micro e piccole imprese, i migranti e le loro famiglie d’origine, i cittadini che per ragioni territoriali non hanno punti di accesso ai servizi bancari, i giovani, le donne, i lavoratori precari”¹⁴⁶. Questo conferma che anche le persone economicamente attive possano poi risultare finanziariamente escluse, e come l’appartenere a determinate categorie socio-economiche e le conseguenti caratteristiche influenzino il grado di vulnerabilità e di esclusione finanziaria di determinati soggetti.

Infine, riguardo all’analisi del target del microcredito, è importante evidenziare come, al di là delle macrocategorie descritte

¹⁴³ In questo caso la “non bancabilità” non fa riferimento a individui che a causa dei loro comportamenti sono segnalati alle Centrali di Rischio come cattivi pagatori, che risulterebbero un target non desiderabile anche da parte degli intermediari di microfinanza, ma ad individui esclusi finanziariamente a causa delle condizioni contestuali e della loro appartenenza ad una determinata categoria socio-economica.

¹⁴⁴ European Microfinance Network, Working Paper n.1, giugno 2018

¹⁴⁵ A. Andreoni, M. Sassatelli e G. Vichi, 2013, p. 35

¹⁴⁶ Fondazione Culturale Responsabilità Etica (2012), “Il Microcredito”, in: Capire la finanza, Banca Etica, p.8

precedentemente, vi sia una profonda differenza tra i beneficiari dei Paesi Emergenti e quelli dei Paesi Industrializzati.

Da un lato infatti i primi si configurano come “i più poveri tra i poveri”¹⁴⁷ così come descritti da Yunus, per cui, in assenza di un supporto pubblico, la mancanza o la precarietà del lavoro significa una condizione di estrema indigenza, dall’altro invece i beneficiari di microcredito nei Paesi Industrializzati non rappresentano la fascia di popolazione in assoluto più povera. Infatti, in questo caso il target di riferimento è composto da chi, nonostante la condizione di povertà, è in grado di utilizzare le proprie risorse economiche, seppur esigue, e umane, come le capacità imprenditoriali, per ripagare il prestito contratto. Nel contesto industrializzato infatti “il microcredito si rivolge a quei poveri che, partendo da un livello minimo di sussistenza, derivante da risorse proprie o da risorse provenienti da sussidi pubblici, hanno la volontà e le potenzialità per emanciparsi attraverso l’accesso al credito e sono, in ultima istanza, nelle condizioni di poterlo restituire”¹⁴⁸.

In questo senso il microcredito diventerebbe una risorsa più per quelle persone non sufficientemente povere per accedere agli aiuti dell’assistenza pubblica, ma nemmeno sufficientemente ricche per soddisfare i propri bisogni nel libero mercato¹⁴⁹.

Questa scelta di target è infatti influenzata dalla presenza degli ammortizzatori sociali, grazie ai quali la fascia di popolazione più indigente, pur versando in una condizione di grave povertà, non risulta totalmente scoperta da aiuti poiché può usufruire delle prestazioni dei Servizi Sociali.

¹⁴⁷ Nonostante questo, secondo l’Oxfam: “While the “poorest of the poor” have been identified as the target group for loan assistance, it has been proved that microfinance can do little for the most desperate, those too sick or unskilled to work.”, Oxfam 1997, citato in: Hartungi R., 2007, “*Understanding the success factors of microfinance institutions in a developing country*”, in: International Journal of Social Economics.

¹⁴⁸ Ibidem

¹⁴⁹ Coloro che fanno parte di questa condizione vengono definiti né né. (paragrafo 2.2, primo capitolo), Gori C., Laurea Magistrale – Metodologia, Organizzazione e Valutazione dei Servizi Sociali (MOVASS) Anno Accademico 2018/2019 – Il «Chi? – Come scegliere i destinatari di servizi e interventi (P 2.2)»

Come descrive infatti Yunus paragonando le due condizioni di povertà:

“Chi vive in un Paese industrializzato avrà la pubblica assistenza, gli altri saranno condannati alla povertà e alla miseria”¹⁵⁰.

Di fronte a tale situazione il microcredito diventa uno strumento di fondamentale importanza per “i più poveri tra i poveri” nei Paesi Emergenti, mentre nei Paesi Industrializzati si propone come un valido ed efficace sostegno per chi non può contare su un supporto pubblico o per chi ne usufruisce ma si scontra con i suoi diversi limiti.

2.4 Caratteristiche e differenziazione dei servizi

L’offerta di servizi di microcredito si è sviluppata nel tempo fino a generare un sistema di prodotti molto vari, flessibili ed in grado di adattarsi e cogliere l’evolversi delle necessità dei possibili beneficiari. Questa diversificazione è andata a comporre quello che ad oggi viene definito il settore della microfinanza.

Una prima distinzione che è necessario compiere parlando di differenziazione dei servizi è quella tra microcredito sociale e microcredito di impresa.

Il microcredito sociale, che trova una maggiore diffusione nei Paesi Industrializzati, comprende quei servizi specifici di accesso al credito volti al contrasto della povertà e dell’esclusione sociale e finanziaria. Questo strumento, che si configura come un piccolo prestito rivolto a persone e famiglie che vivono delle serie ma temporanee situazioni di difficoltà economica, ha il pregio di permettere di superare la logica assistenzialistica dei sussidi a

¹⁵⁰ Yunus M., 1997, p. 228

fondo perduto verso una di responsabilizzazione per la restituzione del credito concesso. Poiché prevede la concessione di un prestito utile a far fronte alle spese più urgenti diluendole nel tempo e non un investimento in un'attività produttiva capace di generare entrate, il microcredito sociale è rivolto solo a coloro che sono nelle condizioni economiche e reddituali che consentono nel breve-medio periodo di far fede agli impegni contrattuali presi.

Questo aiuto, definito anche microcredito al consumo, non si configura perciò come contributo o un sussidio ma bensì come “investimento sociale”, come affermato anche nel documento sulla microfinanza della Fondazione Culturale Responsabilità Etica:

“Non si tratta dunque di un semplice sostegno finanziario temporaneo alla persona, ma di un investimento sociale, che consente un sensibile miglioramento della sua condizione sociale ed economica, aiutandola proprio a prevenire futuri squilibri finanziari”¹⁵¹.

Per questo, infatti, con la concessione del credito vengono garantiti anche servizi di accompagnamento come il bilancio familiare, il supporto psicologico, l'aiuto nel migliorare la propria stabilità economica etc.

Il microcredito sociale può anche essere la prima fase di un percorso di mobilità finanziaria attraverso cui, grazie ad uno storico creditizio positivo, il beneficiario possa accedere a microcrediti produttivi o d'impresa o a crediti ordinari presso gli istituti bancari tradizionali, utili ad investire in un progetto di autoimpiego che generi reddito e auto-sostentamento.

Per microcredito di impresa, invece, si intende quella forma di accesso al credito e di servizi finanziari destinati ad individui o imprese finalizzati a “promuovere lo sviluppo delle risorse delle persone attraverso la promozione del diritto all'iniziativa

¹⁵¹ Fondazione Culturale Responsabilità Etica (2012), “Il Microcredito”, in: Capire la finanza, Banca Etica, p.5

economica”, dando così la possibilità ai microimprenditori di generare nel tempo il proprio reddito ed il proprio auto-sostentamento.

Questa tipologia di microcredito, definita anche microcredito produttivo, ha inoltre la capacità di generare un impatto non solo sui singoli beneficiari del prestito ma anche sul territorio e sulla comunità locale, attraverso la possibilità di promuovere un tessuto imprenditoriale vivace sia nel for profit che nel non-profit.

Per questo motivo i prestiti concessi di norma sono di un ammontare superiore rispetto al microcredito sociale, e vengono sottoposti ad un processo di valutazione selettivo che giudichi l’affidabilità professionale dei richiedenti e la sostenibilità del progetto di impresa come possibile “garanzia intangibile” per il prestito. Per supportare il successo della nuova impresa, oltre all’ammontare del credito, vengono quindi offerti diversi servizi di accompagnamento, come il supporto nella stesura del business plan o nel monitoraggio del bilancio e dell’attività durante il periodo del finanziamento.

Questa alta flessibilità ed adattabilità si concretizza nelle caratteristiche specifiche dei crediti, che possono variare riguardo:

- al preammortamento, alla rateizzazione settimanale o mensile del prestito e ad una sua possibile ricontrattazione in caso di difficoltà nei pagamenti, con la possibilità di rimborsare la rata anche attraverso prestazioni professionali;

- alle garanzie richieste che a seconda dell’importo possono passare da quelle relazionali, con garanti nei gruppi di prestito o di enti o persone nella comunità di riferimento, a quelle patrimoniali, quali depositi bancari o beni posseduti;

- alle informazioni e alle documentazioni richieste, come quelle standard per i prestiti, i bilanci familiari, i business plan o le motivazioni per le richieste di finanziamento¹⁵².

Inoltre, come si è visto finora, anche i servizi di accompagnamento al microcredito vengono proposti e adattati a seconda delle necessità portate dai possibili beneficiari all'organizzazione.

Ad una maggiore diversificazione dei servizi offerti vi è una sempre maggiore rispondenza con i bisogni delle persone: ad una famiglia che accede ad un microcredito sociale verranno offerti servizi di supporto psicologico, ricerca lavoro, bilancio familiare, monitoraggio o supporto nella gestione burocratica ed economica dei possibili debiti contratti; per un microcredito d'impresa verranno invece forniti servizi di co-redazione del business plan, di consulenza finanziaria, di monitoraggio, di orientamento e tutoraggio o di messa in rete con le realtà territoriali conosciute.

Riguardo il monitoraggio in particolare, una forma attiva di controllo ed accompagnamento adattata nella frequenza a ciascun beneficiario risulta, sia nei casi di microcredito sociale che in quelli di microcredito d'impresa, un ottimo investimento sia nella gestione del rischio che nel miglioramento della relazione e della conseguente personalizzazione dei servizi offerti, aumentando così l'impatto dello strumento sulla condizione socio-economica del beneficiario.

Oltre ai servizi di accompagnamento, ciò che forma il sistema di prestazioni della microfinanza sono anche altri prodotti finanziari che vengono spesso associati a quello creditizio, come ad esempio assicurazioni di vario tipo, da quelle sulla vita alla salute, dai possibili disastri naturali frequenti soprattutto nei Paesi Emergenti

¹⁵² Le caratteristiche elencate sono riprese dai "prodotti ipotetici" di microcredito forniti da Andreoni, Sassatelli e Vichi in "Nuovi bisogni finanziari: la risposta del microcredito.", A. Andreoni, M. Sassatelli e G. Vichi, 2013, p. 159

ai beni acquistati per l'attività produttiva, o ancora i fondi di risparmio, che possono essere utilizzati o a garanzia del prestito o come risorse aggiuntive utili per una pianificazione a lungo termine degli investimenti sia familiari per il microcredito sociale che per le imprese per il microcredito produttivo.

Spesso questi servizi aggiuntivi vengono integrati tra loro per garantire una maggiore rispondenza alle aspettative e ai bisogni del cliente beneficiario e allo stesso tempo per rinforzare il rapporto tra la persona e l'ente erogatore. Come afferma Andreoni infatti:

“L'offerta dei diversi servizi in modo integrato e modulare, siano essi microcrediti sociali o produttivi, microrisparmi, microassicurazione, servizi di pagamento e trasferimento, si configura come una ulteriore specificità della tecnologia del microcredito. Si pensi ad esempio alle varie metodologie sperimentate di prestiti sequenziali, risparmi anticipati, cross selling volte alla introduzione di incentivi dinamici e al consolidamento della relazione banca-cliente in una ottica di soluzione dei problemi strutturali di azzardo morale e selezione avversa”¹⁵³.

Infine, soprattutto per quanto riguarda il microcredito produttivo, la diversificazione del prodotto e la sua innovazione continua permette anche di far fronte ad alcune delle necessità più pressanti cui altrimenti i beneficiari risponderebbero con l'utilizzo di parte del prestito ricevuto, diminuendo così la quota di risorse utili nell'investimento generatore di reddito ed il conseguente impatto su chi riceve il prestito. La differenziazione dei servizi potrebbe essere perciò una modalità per fronteggiare un limite che mina la possibilità di riuscita dei progetti di aiuto e con essi anche la sostenibilità degli intermediari di microcredito, così come spiegato anche dalla stessa Banca Mondiale:

¹⁵³ Andreoni, Pelligra, 2009; Armendariz de Aghion, Morduch, 2010; Andreoni, 2011a, in: Andreoni A., (2011), “La tecnologia del microcredito. Stato dell'arte e prospettive di sviluppo in Italia.” in: Bancaria, rapporto 2/2011, Associazione Bancaria Italiana (ABI)

“The World Bank rural financial services team (2003:45) has advised that poor people are tend to use loan to meet basic needs such as food and shelter rather than to invest in income generating activities make the sustainability of [Microfinance Institutions] is in question. Therefore innovation is needed in setting up the micro finance program attracting these people to use loan for productive activities but at the same time do not push them to fall into the debt trap”¹⁵⁴.

Di fronte a tale elevata differenziazione vi è però una necessità di standardizzazione dell’offerta da parte degli intermediari di microcredito utile a contenere i costi operativi e gestionali.

Per far fronte a ciò, mantenendo allo stesso tempo un servizio flessibile e personalizzabile, gli intermediari di microfinanza operano spesso in partnership con le diverse organizzazioni private non-profit e con gli enti pubblici locali, favorendo una cooperazione interistituzionale ed intersettoriale che permetta di esternalizzare alcuni dei costi, come ad esempio quelli legati alla fase istruttoria o di monitoraggio.

Per chiudere il paragrafo è importante sottolineare l’importanza della diversificazione dell’offerta sotto differenti aspetti, sia per quanto riguarda il beneficiario che per quanto riguarda l’organizzazione intermediaia.

Dal lato del beneficiario una maggiore diversificazione dei prodotti e dei servizi permette di poter soddisfare meglio le proprie necessità che vanno oltre il solo credito, come ad esempio una maggiore sicurezza e stabilità data dai sistemi assicurativi, un tutoraggio ed un monitoraggio che permettono di affrontare il percorso di fuoriuscita dalla povertà supportati da professionisti sia attraverso il bilancio familiare che attraverso la progettazione del business plan, o la possibilità di mettere da parte risparmi che,

¹⁵⁴ Hartungi R., 2007

seppur esigui, possano consentire una futura pianificazione delle spese.

Inoltre, questa personalizzazione dei servizi finanziari e di accompagnamento permette la costruzione di un rapporto di fiducia tra organizzazione e beneficiario, che è alla base del percorso di microcredito.

Dal lato dell'organizzazione, invece, la differenziazione di prodotti e servizi consente di migliorare la stabilità e la sostenibilità dello stesso intermediario, attraverso due meccanismi. Il primo è che la diversificazione consente di poter raggiungere una platea di diverse categorie di beneficiari. Questo si traduce in una "horizontal risk diversification"¹⁵⁵ che permette di gestire il rischio dei piccoli prestiti concessi aumentando il numero di settori coperti e la quantità dei crediti erogati, diminuendo così la possibilità che un singolo prestito o delle difficoltà in un particolare segmento di mercato possano avere delle ripercussioni negative sulla sostenibilità dell'intermediario. Questa strategia di allargamento del mercato consentirebbe inoltre alle organizzazioni di microcredito di diminuire la dipendenza dai sussidi pubblici. Come affermato da Hartungi infatti:

"Many scholars in development argues that the key to promoting an efficient and dynamic development institution such as micro finance institution is to create an environment in which these institutions may prosper without long-term dependence on external support itself"¹⁵⁶.

Il secondo meccanismo che assicura sostenibilità all'organizzazione attraverso la diversificazione è la possibilità di adattare i servizi di accompagnamento, quali ad esempio il monitoraggio ed il tutoraggio, alle singole esigenze del beneficiario. Questo consente di aumentare le probabilità di riuscita del progetto di microcredito

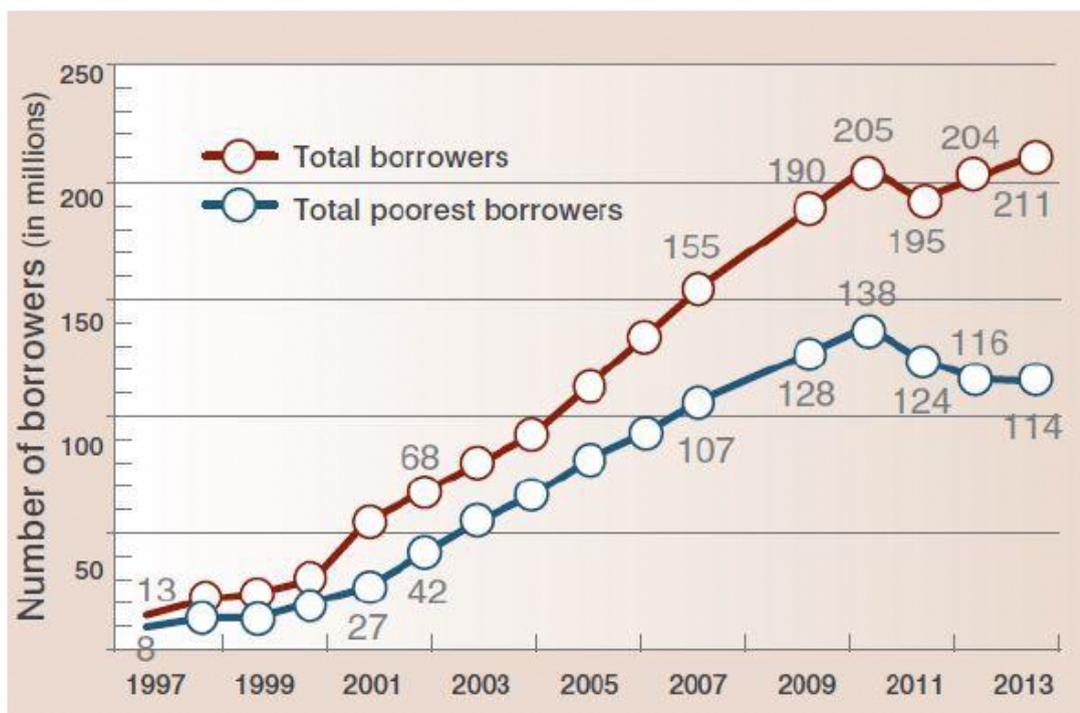
¹⁵⁵ Ibidem, p. 10

¹⁵⁶ Ibidem, p. 7

e di ricevere indietro così il capitale investito nel prestito e gli interessi annessi. La possibilità di diminuire i crediti deteriorati¹⁵⁷ infatti risulta essere uno dei fattori con maggior influenza sulla sopravvivenza e la stabilità delle organizzazioni di microfinanza.

2.5 Il mercato del microcredito

Secondo l'ultimo report disponibile risalente al 2015 del Microcredit Summit Campaign nel corso degli anni si è registrata una continua crescita del fenomeno del microcredito a livello globale. Come mostrato nel grafico (Grafico 6) alla fine del 2013 le organizzazioni di microfinanza di tutto il mondo hanno raggiunto la storica cifra di 211 milioni di beneficiari, di cui 114 milioni sotto la linea internazionale di povertà di 1.90\$ al giorno.



¹⁵⁷ Secondo la definizione della Banca d'Italia "I crediti deteriorati delle banche (in inglese Non-Performing Loans - NPLs) sono esposizioni verso soggetti che, a causa di un peggioramento della loro situazione economica e finanziaria, non sono in grado di adempiere in tutto o in parte alle proprie obbligazioni contrattuali."

<https://www.bancaditalia.it/media/views/2017/npl/index.html>

Grafico 6, Numero globale di beneficiari di microcredito Fonte: Reed R.L.,
2015

Come è evidente dai dati riportati, questa crescita non ha però interessato la clientela teoricamente privilegiata da queste organizzazioni, quella dei “più poveri tra i poveri”. Come afferma lo stesso report infatti:

“While the microfinance community provided loans to the most clients in its history last year, the number of poorest clients fell for the third straight year. The growth in clients for microfinance has occurred primarily among those who live above US\$1.90 a day”¹⁵⁸.

Nonostante questa mission drift si può osservare come la microfinanza abbia conquistato negli anni una fetta sempre maggiore di mercato, sospinta anche da una crescente attenzione dal punto di vista istituzionale, non solo nei Paesi Emergenti ma anche in quelli Industrializzati, che hanno visto nel microcredito un efficace mezzo di contrasto alla povertà e all’esclusione sociale e finanziaria.

A livello internazionale, infatti, si è potuto assistere ad un progressivo riconoscimento grazie anche alle Nazioni Unite, le quali hanno indetto nel 2005 “l’anno del microcredito”, e al conferimento del Premio Nobel per la Pace del 2006 a Muhammad Yunus, fondatore della prima istituzione di microcredito, la Grameen Bank, per il suo impegno nella lotta alla povertà attraverso lo strumento del credito.

Questa continua crescita, dagli anni ’70 ad oggi, ha portato anche all’istituzione di programmi di microfinanza ad hoc all’interno delle organizzazioni mondiali, dall’ONU alla Banca Mondiale o al Fondo Monetario Internazionale, e alla creazione di vari enti internazionali completamente dedicati all’inclusione finanziaria dei più poveri anche attraverso lo sviluppo dei progetti di microcredito

¹⁵⁸ “Mapping Pathways out of Poverty. The State of the Microcredit Summit Campaign Report, 2015”, Microcredit Summit Campaign (MCS), p. 5

nel mondo. Per citarne alcuni, nasce così il MicroFinance Network nel 1993, il Consultative Group to Assist the Poorest (CGAP) nel 1995, grazie all'attenzione riservata al microcredito dalla Banca Mondiale, o le varie reti di organizzazioni di microfinanza presenti in ogni continente, come ad esempio la rete europea European MicroFinance Network (EMN), nel 2003, a cui aderiscono le organizzazioni di microcredito dei paesi membri dell'Unione Europea.

2.5.1 Le differenze tra il microcredito nei Paesi Industrializzati e il microcredito nei Paesi Emergenti

Come è comprensibile l'espansione del microcredito su scala globale ha seguito percorsi differenti a seconda delle necessità e dei mercati in riferimento ai contesti geografici di sviluppo.

Per comprendere le differenze che intercorrono ad oggi tra le varie modalità di implementazione di questo strumento è possibile, come primo passo, suddividere il fenomeno della microfinanza a seconda delle varie aree geografiche¹⁵⁹:

- Asia Meridionale, ovvero India, Sri Lanka, Pakistan, Bangladesh, Nepal, Afghanistan e Iran, dove gli intermediari attivi registrati nella regione sono 230 (il 18% del totale) ed il numero di clienti raggiunge la quota di 56,3 milioni (il 55,6% del totale). Alla fine del 2011 il totale dei prestiti erogati in quest'area geografica era pari a \$8,5 miliardi (l'8,9% del valore globale complessivo), di cui il 70% appartenente ad India e Bangladesh.

- Estremo Oriente, ovvero Cina, Indonesia, Filippine, Vietnam, Cambogia, e Laos. Le organizzazioni di microfinanza che operano in quest'area sono invece 200 (15,7% del totale) ed i clienti sono

¹⁵⁹ Si ripropongono gli ultimi dati disponibili relativi alla suddivisione delle aree geografiche risalenti al 2011, relativi alle organizzazioni di microfinanza che riportano a MIXMarket, in: Duqi A., 2014

15,2 milioni (15% del numero globale). L'ammontare dei prestiti è invece di \$37 miliardi (39,2% sul totale).

- Africa Sub-Sahariana, dove esistono intermediari di microfinanza in 45 dei 48 Paesi e sono 233 (il 18,36% del totale), prestando servizi a 6,8 milioni di persone (6,7% del totale) con un ammontare di \$7,57 miliardi (l'8% sul totale complessivo globale).

- America Latina, dove la microfinanza si sviluppa soprattutto nei Paesi andini (Perù, Bolivia, Ecuador, Colombia) e meno nei paesi quali Brasile e Argentina. Le organizzazioni che prestano questa tipologia di servizi finanziari sono 388 (31% del totale delle organizzazioni) ed i clienti sono 19 milioni (il 19% sul totale), con un valore dei prestiti di circa \$30,5 miliardi (pari al 32% del totale). Il settore della microfinanza in America Latina ha conosciuto un forte sviluppo già da molti anni e le organizzazioni presenti che sono attive da più di 8 anni rappresentano l'86% del totale, di cui gran parte composta da ONG ed istituti non bancari¹⁶⁰.

- Medio Oriente ed Africa Settentrionale, composta da paesi quali Egitto, Iraq, Giordania, Libano, Marocco, Palestina, Sudan, Siria, Tunisia e Yemen. Gli enti attivi nel settore della microfinanza riconosciuti sono 47 (3,7%) e offrono servizi a 1,4 milioni di persone (1,4% del totale), con crediti pari a \$1,13 miliardi (1,2% dell'importo globale).

- Europa dell'Est e Asia Centrale, dove le istituzioni presenti sono 171 (14%) operanti in 20 paesi, e prestano servizi a 2,4 milioni di clienti (2,4% del totale), con un credito totale di \$9,6 miliardi (il 10% del totale).

Il fenomeno nei Paesi Industrializzati resta invece marginale¹⁶¹ ed acquisisce caratteristiche differenti, date le migliori condizioni di inclusione finanziaria e la maggiore accessibilità ai servizi del

¹⁶⁰ Ibidem, p. 14

¹⁶¹ Al 2006 il 97,4% dei clienti totali ed il 98,2% dei programmi si trovavano nei Paesi Emergenti. Polin V., 2009, p.148

circuito bancario tradizionale. Oltre alla differenza numerica di clienti serviti e di numero di progetti attuati, è possibile individuare quindi tra le varie implementazioni nei Paesi Industrializzati e in quelli Emergenti alcune differenze. Nel fare ciò si può far riferimento alle peculiarità individuate da Polin nella sua analisi sui mercati del microcredito¹⁶²:

- un differente target. Come descritto nei precedenti paragrafi, nei Paesi Industrializzati, oltre al microcredito alle imprese, si è diffusa molto la forma di prestito sociale, la quale presuppone che i beneficiari non facciano parte della categoria dei “più poveri tra i poveri” perché possano restituire il prestito dilazionando il pagamento nel tempo senza la necessità di un investimento in un’attività produttiva. Questo, insieme alle altre cause analizzate nel paragrafo sul target, ha portato la microfinanza occidentale a concentrarsi su una fascia di popolazione diversa dai “poverissimi”, i quali compongono infatti solo il 7,3% dei beneficiari totali dei progetti di microcredito.

- il numero medio di clienti. Nei Paesi Industrializzati il numero di beneficiari per organizzazione di microcredito è di gran lunga inferiore rispetto a quello nei Paesi Emergenti. Questo compromette la sostenibilità degli stessi enti erogatori i quali trovano difficoltà nel remunerare il capitale investito dai finanziatori e a coprire i costi operativi e gestionali. Inoltre, la difficoltà nel raggiungere una clientela numerosa comporta una maggiore concentrazione del rischio non permettendo una horizontal risk diversification. Questo conduce dal lato del non-profit a diversificare l’offerta dei servizi differenti dal credito, rendendo il microcredito un’attività secondaria, e dal lato del profit ad alzare i tassi di interesse necessari a coprire le spese.

- i potenziali destinatari. Nei Paesi Industrializzati le microimprese formali o informali, target privilegiato del microcredito, hanno una presenza sul territorio decisamente inferiore rispetto ai Paesi

¹⁶² Ibidem

Emergenti, questo perché la creazione di una impresa di queste dimensioni incontra diverse difficoltà, da quelle burocratiche a quelle competitive di mercato.

- l'ammontare del prestito. Il credito concesso nei Paesi Industrializzati deve necessariamente essere più elevato rispetto a quello nei Paesi Emergenti, questo perché i costi che un'impresa deve sostenere nella fase di avvio o nel suo sviluppo sono più alti.

- il tasso di interesse. Nei Paesi Industrializzati il tasso di interesse annuo si attesta mediamente tra il 10 ed il 15%, mentre nei Paesi Emergenti tra il 40 e il 60%. Le cause di questa netta differenza possono ritrovarsi nell'andamento economico dei determinati paesi, dove fattori come un alto tasso di inflazione fanno lievitare i tassi di interesse, o nella scarsa legislazione di tutela dei beneficiari e di vincolo alle istituzioni di credito.

- le forme di garanzia. Al contrario dei Paesi Emergenti, le forme di garanzia non tradizionali come quelle sociali o di gruppo non sembrano essere le modalità privilegiate dalle organizzazioni di microcredito nei Paesi Industrializzati. La motivazione di tale fenomeno può risiedere nel fatto che le reti di solidarietà ed il tessuto sociale sono sicuramente più frammentati ed una condivisione della responsabilità del prestito risulta più difficile da attuare. Per questo i prestiti concessi sono solitamente individuali e vengono individuate forme di garanzia condivisa tra fondi pubblici o privati ad hoc, patrimoniali o legate a uno o più garanti vicini al beneficiario.

- la formazione. Differentemente da quanto implementato da Yunus con la Grameen Bank, le organizzazioni di microcredito nei Paesi Industrializzati accompagnano i microprestiti con corsi di formazione all'imprenditorialità e alla gestione d'impresa. Questa visione viene però condivisa anche in molti dei progetti di microfinanza nei Paesi Emergenti.

- la durata del rimborso. Poiché nei Paesi Industrializzati è necessario molto tempo sia per rendere produttiva un'impresa che

per recuperare l'investimento iniziale, la restituzione del prestito viene pianificata nel medio-lungo termine e rateizzata mensilmente, invece che nel breve-medio termine con rateizzazioni più frequenti come nei Paesi Emergenti.

Questa breve analisi delle differenze dimostra come lo strumento microcredito può trovare implementazioni differenti a seconda del contesto geografico in cui opera l'organizzazione.

Come affermato infatti dalla stessa Polin:

“il microcredito pertanto non corrisponde a una formula unica di intervento: i diversi contesti economico-sociali in cui si è diffuso hanno dato origine a diversi modelli che si distinguono per missione e obiettivi, per il modo in cui interagiscono con il contesto stesso, per i modelli operativi e gestionali adottati. Per poter ottenere risultati apprezzabili da un progetto di microcredito è dunque fondamentale tenere in considerazione l'ambiente geografico, economico, sociale e culturale”¹⁶³.

Differenze tra Paesi Emergenti ed Industrializzati a confronto.	
Paesi Emergenti	Paesi Industrializzati
<ul style="list-style-type: none"> • <i>Target</i>: Più poveri tra i poveri, • molti beneficiari, • potenziali destinatari: molte microimprese, • ammontare del prestito: esiguo, • garanzie: informali e fiduciarie, • interessi: tra 40 e 60%, • formazione: non sempre prevista (modello <i>Grameen</i>), • durata rimborso: medio lungo termine con rate mensili. 	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Target</i>: fascia popolazione né né, • pochi beneficiari, • potenziali destinatari: poche microimprese, • ammontare del prestito: relativamente elevato, • garanzie: garanti e con fondi pubblici o dell'ESS, • interessi: tra 10 e 15%, • formazione: presente sempre, • durata rimborso: breve termine con rate settimanali.

Tabella 4: Sintesi delle differenze tra microcredito nei Paesi Industrializzati e nei Paesi Emergenti. Fonte: elaborazione autore.

¹⁶³ Ibidem, p. 149

2.5.2 I mercati dei due Paesi a confronto

Come si è potuto osservare, il riconoscimento internazionale del microcredito ha aperto a scenari globali di sviluppo dello strumento differenti, creando un vero e proprio mercato mondiale nel quale i due Paesi presi in esame, nelle loro differenze, svolgono un ruolo diverso.

In questo paragrafo viene proposta quindi una analisi dei due mercati, sul tipo di intermediari di microcredito e sulla loro diffusione, sulle loro peculiarità e sulla domanda presente a cui rispondono.

Italia

In Italia il fenomeno del microcredito è relativamente giovane e marginale rispetto al settore creditizio tradizionale. La microfinanza inizia a diffondersi dal 2000 con lo sviluppo di sporadici progetti pubblici e con l'implementazione dello strumento nelle organizzazioni del settore non-profit, con un target di riferimento composto da famiglie a basso reddito, micro o piccole imprese e categorie finanziariamente escluse¹⁶⁴.

Con lo scoppio della crisi finanziaria e con le sue ricadute negative sulla condizione di vulnerabilità socio-economica di ampie fasce della popolazione e sotto la spinta delle istituzioni comunitarie, lo strumento microcredizio ha acquisito sempre più attenzione sia dal lato dell'offerta, come possibile strategia di contrasto alla povertà, che da quello della domanda, conoscendo una sempre maggiore espansione.

L'aumento del mercato del microcredito è stato inoltre favorito da una continua e dettagliata legislazione che, grazie anche all'istituzione dell'Ente Nazionale per il Microcredito (ENM) nel 2005 e a quella della Rete Italiana di Microfinanza (RITMI) nel

¹⁶⁴ Fondazione Culturale Responsabilità Etica (2012), "Il Microcredito", in: Capire la finanza, Banca Etica

2008, ha reso questo strumento più accessibile ed implementabile sul territorio italiano.

Come già previsto in altri paesi, soprattutto in quelli Industrializzati, anche in Italia la legislazione sul microcredito prevede due tipologie creditizie: il microcredito imprenditoriale, dedicato alla creazione di microimprese, e quello sociale, destinato a soggetti in condizione di vulnerabilità ed erogato da organismi ecclesiali, Fondazioni bancarie e non bancarie, Onlus, Associazioni ed Enti di Terzo Settore in generale¹⁶⁵.

Facendo riferimento alla suddivisione legislativa e all'analisi offerta dall'Ente Nazionale per il Microcredito nell'ultima relazione biennale disponibile sulle attività di microcredito in Italia (2016-2017), si possono distinguere tre diversi tipi di attori operanti nel mercato microcreditizio italiano¹⁶⁶.

- Soggetti promotori. Raggruppati in soggetti pubblici quali Regioni ed Enti Statali, che operano attraverso le proprie risorse di bilancio e quelle provenienti dai finanziamenti dell'Unione Europea, e soggetti di Terzo Settore, i quali interpretano i bisogni delle comunità di riferimento per adeguare ed offrire strumenti creditizi sempre più efficaci. Lo scopo di questi attori promotori è quello di promuovere lo sviluppo e l'implementazione dei progetti di microcredito contribuendo così a contrastare l'esclusione economica e sociale.

- Soggetti finanziatori. Vi sono differenti attori erogatori i quali, a seconda della disciplina che regola l'attività creditizia, si distinguono in: operatori di microcredito¹⁶⁷, i quali sono registrati ad un elenco secondo l'art. 111 del Testo Unico Bancario (TUB) ed offrono servizi microcreditizi come attività esclusiva; banche ed intermediari finanziari iscritti nello specifico registro secondo l'art. 106 del TUB, per le quali le attività di microcredito sono secondarie

¹⁶⁵ Ente Nazionale per il Microcredito, 2018

¹⁶⁶ Ibidem, p. 29

¹⁶⁷ Secondo l'ultimo rapporto biennale (2016-2017) gli enti registrati sono 11: 4 società per azioni, 2 società a responsabilità limitata, 5 società cooperative. Fonte: Ente Nazionale per il Microcredito, 2018, p. 30

rispetto al loro core business; i soggetti senza scopo di lucro, quali “associazioni e fondazioni, società di mutuo soccorso, aziende pubbliche di servizi alla persona derivanti dalla trasformazione delle Istituzioni di assistenza e beneficenza, cooperative Onlus e cooperative sociali”¹⁶⁸ ma limitatamente al microcredito sociale.

Come si può osservare anche il settore bancario e di intermediazione finanziaria ha sviluppato un interesse verso lo strumento, creando dei prodotti ad hoc soprattutto attraverso le partnership con le diverse organizzazioni locali. Spesso infatti le banche partecipano ai programmi di microfinanza come partner finanziatori convenzionati con enti pubblici e soggetti privati non-profit, i quali possono mettere a disposizione i propri fondi di garanzia per coprire parte del prestito ed abbassare il rischio di credito per gli istituti bancari. Inoltre, come già descritto nei precedenti paragrafi, questa partnership permette di attivare le reti territoriali e di esternalizzare alcuni dei servizi di istruttoria, di tutoraggio e di monitoraggio dei percorsi di microcredito.

- soggetti beneficiari. Questa categoria può essere suddivisa tra le due tipologie di microcredito, infatti si possono individuare “professionisti ed imprese individuali titolari di partita IVA da non più di 5 anni e con un massimo di 5 dipendenti società di persone, società a responsabilità limitata semplificata o società cooperative titolari di partita IVA da non più di 5 anni e con massimo 10 dipendenti”¹⁶⁹ come beneficiari del credito produttivo, mentre per il microcredito sociale i beneficiari sono “i lavoratori interinali, studenti, disoccupati o cassintegrati, immigrati, giovani e donne, detenuti o ex detenuti, ovvero tutti quei soggetti che per definizione sono considerati più vulnerabili”¹⁷⁰. Per entrambe le categorie, in Italia non sembra essere particolarmente utilizzata la metodologia del prestito di gruppo.

¹⁶⁸ Ibidem

¹⁶⁹ Ibidem, p. 32

¹⁷⁰ Ibidem

Secondo i dati forniti dall'Ente Nazionale del Microcredito in Italia, nel biennio 2016-2017, le operazioni microcreditizie operate tramite le istituzioni registrate sono state 6.844, per un ammontare di €151,6 milioni (\$167 milioni), con un importo medio di credito alle imprese di €22.539 (circa \$25.000). Per quanto riguarda i risultati economici si sottolinea come il tasso di default dei crediti del biennio sia risultato appena del 0,47%, mentre, facendo riferimento al microcredito produttivo, l'ente evidenzia la capacità del prestito di generare in media 2,43 nuovi posti di lavoro nel medio periodo per ciascuna iniziativa finanziata¹⁷¹. Mentre riguardo all'analisi della domanda creditizia il 43% delle richieste proveniva da donne ed il 57% da uomini, il 91% proviene Italiani ed il 9% da soggetti stranieri, il 60% dei richiedenti era di una fascia di compresa tra i 30 ed i 50 anni, con i soggetti con età minore ai 30 anni al 26% e gli over 50 al 14%¹⁷².

Colombia

Rispetto all'Italia il settore della microfinanza colombiana è decisamente più sviluppato e radicato all'interno del contesto creditizio del Paese.

Lo strumento del microcredito ha iniziato a diffondersi in America Latina ed in Colombia tra la fine degli anni '70 e l'inizio degli anni '80 grazie alle sperimentazioni di cooperative e organizzazioni non governative (ONG). Con il crescere delle necessità di accesso al credito e ai servizi finanziari questo strumento portò alla nascita di organizzazioni specializzate nelle prestazioni microcreditizie e finanziarie, quelle che ad oggi vengono definite in tutto il mondo come Istituzioni di MicroFinanza (IMF), volte allo sviluppo sociale ed economico del territorio. Ad oggi le entità che operano nel settore della microfinanza in Colombia sono più di 50 e sono

¹⁷¹ Ibidem, p. 38

¹⁷² Ibidem, p. 36

distinte tra: banche commerciali, banche locali (definite anche “bancos de nichos”, di nicchia), IMF, ONG e cooperative operanti all’interno dell’Economia Solidaria¹⁷³.

Inoltre, nel 2006 il governo colombiano istituì la “Banca de las oportunidades”, organo pubblico preposto alla promozione dell’accesso al credito e ai servizi finanziari delle fasce più vulnerabili della popolazione. Infine, a differenza dell’Italia, la legislazione colombiana non prevede la distinzione tra microcredito alle imprese e quello sociale a individui e famiglie in difficoltà, prevedendo come unico strumento microcreditizio quello produttivo e finalizzato quindi all’autoimpiego.

Così come proposto nell’analisi della situazione della microfinanza dell’”Asociación Colombiana de Instituciones Microfinancieras” (Asomicrofinanzas)¹⁷⁴, è possibile analizzare il mercato del microcredito colombiano da parte dell’offerta e da parte della domanda.

Per quanto riguarda il lato dell’offerta sono presenti nel Paese gli agenti creditori sottoposti alla vigilanza della Superintendencia Financiera de Colombia (SFC), quali le banche, le compagnie di finanziamento (CFC) e le cooperative finanziarie, e quelli non vigilati dalla SFC, come le ONG e le altre cooperative di risparmio e di credito (cooperativas de ahorro y crédito).

Inoltre, è possibile distinguere due tipologie di microfinanziatori: quelli che offrono esclusivamente una intermediazione finanziaria e quelle che, oltre al credito, prestano servizi quali quelli di educazione alla salute, educativi generici, di tutoraggio alla

¹⁷³ Estrada D., Hernández Rubio A., 2019, p. 28

¹⁷⁴ Ibidem, p. 44

gestione d'impresa, di analisi del settore di mercato di produzione e di monitoraggio del percorso del microimprenditore.

È da sottolineare come per il settore cooperativo e delle ONG l'accompagnamento nei servizi di microcredito risulta molto utilizzato, unito ad un percorso di educazione finanziaria al risparmio e alla pianificazione del bilancio a lungo termine. Anche la metodologia del prestito di gruppo, a differenza degli altri settori microcrediti, sembra essere particolarmente utilizzato dalle cooperative¹⁷⁵.

Per quanto riguarda il lato della domanda invece, l'analisi proposta evidenzia come i maggiori beneficiari del microcredito siano le imprese o che hanno necessità di capitale per iniziare la loro attività produttiva o che già producono ma che hanno bisogno di far crescere il loro mercato per raggiungere una sostenibilità e creare altre opportunità lavorative. Tra queste imprese ci possono essere anche casi di indebitamento informale, che hanno necessità di una pianificazione per un progressivo rientro dal debito.

Secondo Asomicrofinanzas nel 2017 in Colombia hanno usufruito dei servizi di microcredito circa 3,3 milioni di persone, con un aumento di 254.000 unità (8%) rispetto all'anno precedente, vedendo inoltre come beneficiarie privilegiate le donne (56%). Sul totale dei beneficiari circa 2,6 milioni erano clienti di istituti bancari, 801.000 delle ONG creditizie e 155.000 delle cooperative di risparmio e di credito. L'ammontare totale dei prestiti è di 14,4 miliardi di pesos colombiani (circa \$4 milioni), di cui l'82% emesso da banche, 10% da ONG e 6% dalle cooperative dell'Economica Solidaria.

Inoltre, i tassi di interesse applicati variano da un 36,56% ad un 36,85% annui. La presenza di tassi così alti è dovuta a differenti

¹⁷⁵ Ibidem, p. 53

fattori, tra i quali ad esempio il fatto che i prestiti sono emessi per un periodo molto breve, spesso di qualche mese, e quindi il calcolo dell'interesse viene fatto mensilmente e non annualmente, risultando così più elevato.

Infine, dei microcrediti emessi il 66% corrispondeva a cifre inferiori a 25 Salari Minimi Mensili Legali Vigenti (SMMLV), equivalente a 19.531.050 pesos (circa \$5.000).

Come si può notare, il fenomeno microcreditizio in Colombia ha dimensioni decisamente maggiori rispetto a quello italiano dal punto di vista della copertura della popolazione in condizione di povertà, nonostante il volume dei prestiti sia inferiore data la differenza dell'ammontare economico necessario per le imprese e di conseguenza del prestito medio di microcredito¹⁷⁶.

¹⁷⁶ I dati riportati sono stati consultati in: Estrada D., Hernández Rubio A. (2019), Situación actual e impacto del microcrédito en Colombia, Asociación Colombiana de Instituciones Microfinancieras (Asomicrofinanzas), Banco de la Republica.

2.6 La legislazione sul microcredito nei due Paesi

Per avere chiaro il contesto operativo delle organizzazioni di microcredito nei due Paesi a confronto è necessario evidenziare il quadro normativo in cui esse svolgono le loro attività.

Si procederà dunque con una revisione delle legislazioni che regolano lo strumento e che ne determinano l'operatività.

Italia

In Italia, il sistema legislativo che regola le norme sul credito si è dotato dal 2010, a seguito delle modifiche apportate al Testo Unico Bancario (TUB), di due articoli, il 111 e il 113, che definiscono l'ambito e la disciplina del microcredito.

Nello specifico, le norme più importanti cui far riferimento in materia microcreditizia sono¹⁷⁷:

- gli articoli del TUB numero 111, in materia di microcredito, e 113, che determina l'istituzione dell'organismo di controllo sui soggetti abilitati ad erogare microcrediti iscritti all'elenco previsto dall'art. 111;
- Decreto del Ministro dell'Economia e delle Finanze 17 ottobre 2014, n. 176: "Disciplina del microcredito, in attuazione dell'articolo 111, comma 5, del decreto legislativo 1° settembre 1993, n. 385", il quale, attuando l'art. 111 del TUB, regola il microcredito nelle sue peculiarità e finalità disciplinando le sue due tipologie, sociale e imprenditoriale, e le caratteristiche degli intermediari finanziari che erogano microprestiti (gli "operatori di microcredito");
- Articolo 39, comma 7-bis del decreto-legge 6 dicembre 2011, n. 201, convertito, con modificazioni, dalla legge 22 dicembre 2011, n.

¹⁷⁷ Ente Nazionale per il Microcredito, 2018, p. 21

214, che destina parte del Fondo Centrale di Garanzia per le PMI al microcredito imprenditoriale, e che disciplina la tipologia di operazioni effettuabili, le condizioni di accesso alla garanzia, i criteri di selezione e la quota del fondo destinabile alla copertura del rischio per un singolo prestito;

- Provvedimento della Banca d'Italia del 3 giugno 2015: "Disposizioni per l'iscrizione e la gestione dell'elenco degli operatori di microcredito";

- Art. 13, commi 1-bis e 1-ter del decreto-legge 22 ottobre 2016, n. 193, convertito in legge 1° dicembre 2016, n. 225, il quale definisce l'istituzione e le caratteristiche necessarie all'iscrizione al registro nazionale obbligatorio per gli operatori in servizi non finanziari ausiliari di assistenza e monitoraggio per il microcredito.

Questa base legislativa indica perciò le caratteristiche del microcredito in Italia e, come descritto in precedenza, attraverso l'art. 111 del TUB definisce una distinzione netta tra le due tipologie microcreditizie, quella imprenditoriale e quella sociale.

La legislazione italiana, con il decreto attuativo 176/2014, destina il microcredito produttivo o imprenditoriale, "che consiste nell'erogazione di prodotti e servizi utili a favorire la creazione e lo sviluppo di iniziative di microimpresa e di lavoro autonomo, comprese le attività professionali"¹⁷⁸, a persone fisiche, società di persone (s.p.a., s.r.l., s.r.l.s.), associazioni o società cooperative con un numero di dipendenti non soci inferiore alle 5 persone (10 se soci). Il decreto definisce anche il limite dell'ammontare del prestito a €25.000,00, aumentabile di €10.000,00 sotto determinate condizioni, per cui non devono essere richieste garanzie reali, a cui devono essere accompagnati servizi ausiliari di assistenza e monitoraggio obbligatori e una rateizzazione non superiore ai 7 anni. Agli interessi applicati a questo tipo di prestito

¹⁷⁸ Ibidem, p. 22

non viene posto un tetto massimo, se non quello della legge sull'usura.

Per servizi ausiliari, erogabili dal finanziatore o da altri enti specializzati, la legislazione indica come obbligatori almeno due delle seguenti prestazioni¹⁷⁹:

- supporto alla definizione della strategia di sviluppo del progetto finanziato e all'analisi di soluzioni per il miglioramento dello svolgimento dell'attività;
- formazione sulle tecniche di amministrazione dell'impresa, sotto il profilo della gestione contabile, della gestione finanziaria, della gestione del personale;
- formazione sull'uso delle tecnologie più avanzate per innalzare la produttività dell'attività;
- supporto alla definizione dei prezzi e delle strategie di vendita, con l'effettuazione di studi di mercato;
- supporto per la soluzione di problemi legali, fiscali e amministrativi e informazioni circa i relativi servizi disponibili sul mercato;
- supporto all'individuazione e diagnosi di eventuali criticità dell'implementazione del progetto finanziato.
- con riferimento al finanziamento concesso per la partecipazione a corsi di formazione anche di natura universitaria o post-universitaria, supporto alla definizione del percorso di inserimento nel mercato del lavoro;

Per quanto riguarda il microcredito sociale invece, il decreto attuativo 176/2014 definisce la prestazione come un prestito finalizzato a promuovere progetti di inclusione sociale e finanziaria destinati a persone fisiche che si trovino in una condizione di particolare vulnerabilità economica o sociale dovuta ad uno stato di

¹⁷⁹ Decreto del Ministero dell'Economia n° 176 del 2014, che dà attuazione all'art. 111 del Testo Unico Bancario (TUB) sul microcredito.

disoccupazione, ad una forzata sospensione o riduzione dell'orario lavorativo, alla non autosufficienza propria o di un componente familiare, alla significativa contrazione del reddito familiare o ad un aumento delle spese non derogabili.

Il microcredito sociale rappresenta così un intervento che offre da un lato un contributo economico tangibile nelle situazioni di difficoltà, e dall'altro un cambio di visione da erogazione a fondo perduto a prestito da restituire, promuovendo una logica di responsabilizzazione delle persone.

L'importo massimo di tale prestito non può superare i €10.000,00, per cui non possono essere richieste garanzie reali, a cui devono essere accompagnati servizi di assistenza e monitoraggio e la cui durata della rateizzazione non può superare i 5 anni. Il tasso di interesse applicato, tasso effettivo globale (TAEG) comprensivo di interessi, commissioni e altre spese, “non può essere superiore al tasso effettivo globale medio (TEGM) rilevato per la categoria omogenea di operazioni risultante dall'ultima rilevazione trimestrale effettuata ai sensi della Legge n° 108 del 1996 (c.d. legge antiusura) moltiplicato per un coefficiente pari a 0,8”¹⁸⁰.

Per il microcredito sociale l'obbligo dei servizi ausiliari consiste nel fornire servizi di: bilancio familiare, altre forme specificate nel contratto di finanziamento che siano “utili a migliorare la gestione dei flussi delle entrate e delle uscite e realizzarsi durante l'intera durata del piano di rimborso del finanziamento”¹⁸¹.

Per favorire l'utilizzo del microcredito vengono emanati dal Ministero dello sviluppo economico i decreti del 24 dicembre 2014 e del 18 marzo 2015 volti ad estendere la possibilità dell'utilizzo del “Fondo di garanzia per le PMI” anche per le operazioni microcreditizie, arrivando a coprire con la garanzia pubblica fino all'80% del totale della somma prestata.

¹⁸⁰ Ibidem

¹⁸¹ Ibidem

Infine, riguardo l'erogazione dei servizi ausiliari previsti nell'accompagnamento del microcredito, l'Ente Nazionale di Microcredito istituisce l'elenco nazionale obbligatorio per gli "operatori di servizi non finanziari" o "Tutor del microcredito" ed i relativi requisiti minimi di accesso, volti ad assicurare un'adeguata qualità dei servizi di assistenza e monitoraggio. Allo stesso tempo l'Ente assicura attività di formazione, aggiornamento e modelli operativi e di monitoraggio periodici per i tutor iscritti.

Colombia

Nella legislazione colombiana, le norme a cui si fa riferimento per la regolazione dello strumento del microcredito nelle sue implementazioni sono¹⁸²:

- Art. 39 legge 590/2000, sul "sistema del microcredito". L'articolo regola le attività di microcredito stabilendo l'ammontare massimo del prestito a 25 salari minimi mensuali vigenti (SMMLV), ovvero 20.700.000,00 pesos (circa \$6000), incluse le commissioni dell'ente finanziario erogatore, e concedibile solo se l'ammontare totale dei possibili debiti del contraente, esclusi quelli ipotecari per la casa, non superi i 120 SMMLV, ovvero 99.360.000,00 pesos (circa \$28.650,00). La legge, nell'art. 39, definisce inoltre i beneficiari di questa soluzione creditizia¹⁸³.

- La legge 905 del 2004, in merito di promozione della pianificazione, implementazione, valutazione di politiche pubbliche utili allo sviluppo della competitività delle micro, piccole e medie imprese;

- Decreto 519 del 2007, che definisce le diverse modalità di erogazione del credito per le organizzazioni colombiane, i cui

¹⁸² Estrada D., Hernández Rubio A., 2019, p. 40

¹⁸³ Ley 590/2000, "Por la cual se dictan disposiciones para promover el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresa"

prestiti e i cui tassi di interesse devono essere certificati dalla Superintendencia Financiera de Colombia.

- Risoluzione 01 del 26 aprile 2007, che fissa le tariffe massime sulle commissioni per i crediti alle microimprese, per cui i crediti inferiori a 4 salari minimi mensuali (SMMLV), 3.312.000,00 pesos (circa \$950,00), non potranno superare il 7,5% annuale del prestito, e per i crediti superiori ai 4 salari minimi mensili (SMMLV) le tariffe non potranno superare nel loro ammontare i 4,5% annuale sul saldo del credito.

La normativa vigente specifica inoltre come, secondo la legge 590/2000, le entità finanziatrici del microcredito, del mondo profit e non-profit, possano offrire servizi di accompagnamento tecnico specializzato al microimpresario, con la finalità di sviluppo dell'impresa. I costi di queste attività vengono coperti attraverso le commissioni e gli onorari (fino al 7,5% annuale del credito) delle singole organizzazioni, al di fuori dei tassi di interesse richiesti.

Inoltre, a differenza del sistema legislativo italiano, la normativa colombiana non contempla la possibilità di erogare il “microcredito sociale” tra le varie possibilità microcreditizie, questo perché il decreto 2555 del 2010 della Superintendencia Financiera de Colombia definisce come possibili beneficiari solo le microimprese:

“Por microempresa se entiende toda unidad de explotación económica, realizada por persona natural o jurídica, en actividades empresariales, agropecuarias, industriales, comerciales o de servicios, rural o urbana, cuya planta de personal no supere los diez (10) trabajadores o sus activos totales, excluida la vivienda, sean inferiores a quinientos (500) salarios mínimos legales mensuales vigentes”¹⁸⁴.

¹⁸⁴ Artículo 11.2.5.1.2, Decreto 2555/2010 de la Superintendencia Financiera de Colombia (Artículo 2 del Decreto 519 de 2007 Modificado por el artículo 2 del Decreto 919 de 2008). Modalidades de crédito cuyas tasas deben ser certificadas.

E nello specifico, afferma che la microimpresa per accedere al microcredito deve garantire come principale forma di pagamento del prestito il profitto reso dalla propria attività:

“[...] microempresas en las cuales la principal fuente de pago de la obligación provenga de los ingresos derivados de su actividad”¹⁸⁵.

Da ciò si evince come il microcredito in Colombia sia una forma di finanziamento di giovani progetti di impresa già attivi o per realtà già consolidate, formali o informali¹⁸⁶, e finalizzato al loro miglioramento, alla loro stabilizzazione e alla crescita del loro mercato, in modo da assicurare nel lungo periodo un miglioramento delle condizioni di vita del microimprenditore.

Riguardo gli interessi sul prestito microcreditizio, questi possono variare molto a seconda della natura dell'organizzazione finanziatrice, ma per legge non possono comunque superare la tasso di usura indicata dalla Superintendencia Financiera de Colombia¹⁸⁷. Riguardo l'entità degli interessi posti sia dagli enti profit che non-profit, di norma possono superare quelli degli altri crediti tradizionali offerti dal sistema finanziario, sia perché le operazioni di microcredito sono considerate più rischiose, sia perché tendenzialmente hanno rateizzazioni più frequenti, anche settimanali, e periodi di ammortamento più brevi.

Come si è potuto osservare, la legislazione colombiana, a differenza di quella italiana, pone vincoli diversi legati alle condizioni finanziarie del credito e dei possibili beneficiari mentre per l'implementazione dei servizi di accompagnamento è meno

¹⁸⁵ Ibidem.

¹⁸⁶ Come descritto precedentemente nel primo capitolo, gran parte delle imprese colombiane rimangono informali. Per questo l'accesso ai finanziamenti microcreditizi per le imprese non è vincolato alla Camera de Comercio.

¹⁸⁷ La tasso di usura indicata al 01.10.2019 è del 54,84% annuale.

<https://asomicrofinanzas.com.co/cifras/>

regolamentata e quindi lasciata ad una libera interpretazione e realizzazione delle singole organizzazioni.

2.7 Limiti e sfide del microcredito

Come visto nel precedente paragrafo sul mercato globale del microcredito, il fenomeno ha conosciuto un'espansione continua negli anni, sia nella quantità del capitale prestato che nel numero di beneficiari raggiunti dai programmi microcreditizi.

Questa progressiva crescita, oltre a contribuire a rendere il modello una valida opzione nel contrasto alla povertà a livello mondiale, ha messo in luce anche numerose problematiche generate dall'implementazione di progetti di microfinanza, soprattutto per quanto riguarda la mission primaria, ovvero la promozione dell'emancipazione e dell'autonomia delle persone in maggiori condizioni di povertà. Sono diversi infatti i fattori interni alla metodologia del microcredito che possono rivelarsi come causa di dipendenza dei beneficiari, per cui le persone non proseguono nel progressivo percorso di autonomia e crescita della propria attività imprenditoriale rimanendo frenati dai piccoli prestiti concessi loro dalle organizzazioni di microfinanza, o i fattori che conducono gli enti microcreditizi a rivolgere i servizi creditizi verso un target composto tendenzialmente verso la classe meno povera invece che verso "i più poveri tra i poveri". Questi conducono perciò verso una mission drift nell'operato delle organizzazioni di microfinanza.

A seguito di una revisione della letteratura accademica sul tema è possibile individuare cinque principali limiti connessi a questa problematica:

- 1) La metodologia del prestito di gruppo può frenare il percorso di mobilità finanziaria e sociale.

Se il metodo del group lending o del joint liability group risulta essere un'ottima modalità per contrastare i limiti della selezione avversa o dell'azzardo morale promuovendo legami relazionali positivi e solidali, allo stesso tempo può essere un limite nel processo di mobilità finanziaria, e quindi di conseguenza sociale, auspicato dalla teoria microcreditizia. Il legame relazionale tra le persone del gruppo ed i benefici che esso comporta per i membri può diventare un fattore determinante nel disincentivare il singolo beneficiario ad uscire dal gruppo per usufruire di offerte creditizie del sistema bancario tradizionale, di ammontare maggiore e con possibilità di crescita superiori rispetto a quelle offerte dal microcredito.

L'esperienza del gruppo infatti porta alla creazione di legami sociali che promuovono autostima, salute, educazione ed un senso di collettività che limita la fuoriuscita dai programmi di microcredito.

Come affermato dagli stessi Velasco e Marconi infatti:

“[...] group lending provides members with the benefits of social learning, group reproduction and gender solidarity when they become a pressure group to pursue a political objective. With all of these benefits accruing to group members, loan beneficiaries are likely to stay longer than usual so as to benefit more from their groups and also more loans from the MFIs. This is tantamount to microcredit addiction. From this, although there could be some bits of social mobility, their continuous stay with MFIs alone is an indication of their not realizing financial mobility”¹⁸⁸.

La gestione relazionale del gruppo è quindi fondamentale sia nel percorso creditizio, per creare quelle relazioni di fiducia e di reciprocità fondamentali nel microcredito, che nel processo di crescita e di autonomia dell'individuo e dello stesso gruppo, promuovendone la mobilità finanziaria e sociale.

¹⁸⁸ Velasco, Marconi, 2004, in: Peprah J.A., Koomson I., 2014

2) Il costo per i servizi non creditizi diminuisce un importo del prestito già basso.

Come già descritto in precedenza, gran parte delle organizzazioni di microfinanza accompagnano il credito con ulteriori servizi finanziari obbligatori, quali ad esempio risparmi o diversi tipi di assicurazioni, i quali, pur avendo una funzione importantissima nell'abbassare il rischio creditizio, nell'educazione e nella pianificazione finanziaria a lungo termine, possono rivelarsi controproducenti dal momento in cui comportano una riduzione dell'importo netto destinato ai beneficiari, aumentando così indirettamente il costo del prestito emesso e diminuendo la capacità di investimento nell'attività produttiva.

Inoltre, se tali servizi sono resi obbligatori senza una sufficiente flessibilità e senza il supporto di una reale capacitazione dei beneficiari, si può generare il fenomeno perverso per cui per pagare le rate del prestito ed i costi annessi si ricorre a crediti informali da familiari e amici o, nei casi più gravi, al fenomeno dell'usura. Questo, invece di favorire la mobilità sociale e finanziaria, può condurre ad un peggioramento dei debiti fino ad un sovraindebitamento della persona. Secondo Peprah e Koomson infatti:

“Low income people are characterized as having very low savings ability so asking them to first save is, in itself, a push factor that compels them to borrow from family and friends just to satisfy a loan disbursement requirement. This then does not depict the poor's ability to save and increase domestic savings but, rather, an increase in the debt burden of poor people at any one time period”¹⁸⁹.

3) Prestiti multipli conducono al sovraindebitamento.

¹⁸⁹ Peprah J.A., Koomson I., 2014, p. 8

Una pratica che si è comunemente diffusa è anche quella di diversi beneficiari che, rivolgendosi contemporaneamente a diverse organizzazioni di microcredito, sono titolari di diversi prestiti allo stesso tempo (multiple borrowing). Le ragioni di questo comportamento possono essere diverse, dalla difficoltà a far fronte agli impegni presi nei precedenti prestiti alla mancanza di risorse sufficienti a cui ricorrere in caso del sopraggiungere di spese impreviste, fino a comportamenti poco avveduti nella gestione della somma prestata. Un esempio riportato da Peprah e Koomson afferma come:

“Multiple borrowers were as high as 40 percent in Morocco which, coupled with other factors, eventually led to “repayment crisis” in the microfinance industry in late 2008 (Chen et al., 2010)”¹⁹⁰.

La pratica di ricorrere a diversi microprestiti per pagare le numerose rate non è però un metodo efficace per affrontare la propria situazione debitoria, poiché, seppur dia una iniziale tregua dalla pressione delle scadenze incombenti, conduce progressivamente ad una maggiore vulnerabilità economica e sociale. Questo “circolo vizioso del prestito ripetuto” si trasforma così nella prima causa che conduce ad una ben più grave condizione di sovraindebitamento.

Molte organizzazioni di microfinanza, per ovviare a questa problematica, hanno posto un vincolo all'utilizzo del microprestito offerto, ovvero che non può essere richiesto per far fronte ad altri debiti.

4) Competizione al ribasso tra le diverse organizzazioni di microfinanza.

Con l'espansione del fenomeno microcredito si è osservata anche una proliferazione di istituzioni dalle diverse ragioni sociali, profit e

¹⁹⁰ Ibidem, p. 9

non-profit, e con essa una crescente competizione interna al settore.

In molti casi l'elevata concorrenza ha portato a due distorsioni dello strumento del microcredito: l'abbassamento degli standard di selezione dei beneficiari con l'indebolimento delle relazioni fiduciarie tra organizzazione e persona¹⁹¹, e delle strategie per legare il cliente all'organizzazione ben più a lungo del tempo necessario per un percorso di autosufficienza. Per quanto riguarda la prima distorsione, tale comportamento è dovuto alla necessità degli intermediari di microcredito di assicurarsi un maggior numero di clienti possibile, per poter puntare ad una sostenibilità organizzativa e non essere estromessi dal mercato. L'abbassamento degli standard e l'indebolimento dei legami fiduciarie mina però quello che è uno dei punti di maggior successo della microfinanza, ovvero la capacità di saper valorizzare le relazioni ed il capitale sociale delle persone. Questo porta a snaturare l'operato delle organizzazioni avvicinandole sempre di più al settore finanziario tradizionale.

Anche nel secondo caso di distorsione gli intermediari di microfinanza operano in una maniera tale da non favorire la progressiva autonomia dei beneficiari. Questo attraverso alcune tecniche che se da un lato favoriscono la stabilità e l'educazione finanziaria dei beneficiari, dall'altro rallentano il loro percorso di autonomia. Alcuni esempi possono essere i prestiti con benefit progressivi, come ad esempio l'accesso a crediti di importo sempre maggiore ad interessi agevolati, o elevati risparmi obbligatori e tassi di interesse elevati che aumentano sia il costo del prestito che il periodo di permanenza di un cliente all'interno del proprio circuito creditizio.

Queste distorsioni dovute alla competizione nel settore possono essere rilevate maggiormente tra gli intermediari del mondo profit,

¹⁹¹ Ibidem, p. 7

mentre in quello non-profit la tendenza è quella di preferire un lavoro in partnership con una cooperazione tra le organizzazioni presenti rispetto a forme competitive.

5) Trade off tra sostenibilità e mission sociale

Come già descritto, la microfinanza è cresciuta tanto nel tempo fino a creare un vero e proprio settore del mercato creditizio. Per questo le organizzazioni che vi operano hanno conosciuto una progressiva transizione nelle loro modalità di sostenibilità, passando da modelli di sussidio e donazioni a modelli finanziari di auto-sostentamento basato sui ricavi e sui profitti dei prestiti concessi. Risulta evidente perciò come l'agire degli operatori di microcredito debba trovare un equilibrio complicato tra sostenibilità ed inclusione finanziaria dei beneficiari.

Questa transizione verso un modello di auto-sostentamento ha fatto emergere infatti alcune contraddizioni interne alla mission, ovvero quella di aiutare i "più poveri tra i poveri" e di favorire la loro mobilità finanziaria e sociale, generando un trade-off tra sostenibilità organizzativa e obiettivo sociale. Se infatti la sostenibilità e la crescita di un ente di microfinanza sono date dalla capacità di gestire più capitale possibile da investire in nuovi prestiti ed ampliare così la platea di clienti, la possibilità di accedere a nuove risorse è data dal ricavo dei prestiti già in essere o da quelli futuri. Questo comporta perciò la necessità di alzare i tassi di interesse sui crediti concessi, di evitare di promuovere la mobilità finanziaria verso altri istituti perdendo così clienti e di rivolgersi ad un numero di beneficiari sempre maggiore, abbassando gli standard di accesso, e di fascia media, alla quale offrire prestiti più alti e più remunerativi. Allo stesso tempo ciò conduce all'utilizzo di benefici economici ai dipendenti dell'organizzazione, quali commissioni e benefit basati sul numero di contratti di prestito conclusi, o al taglio dei servizi di

accompagnamento che possono essere valutati come un costo eccessivo¹⁹².

Beatriz Armendáriz e Jonathan Morduch nel loro libro sulla microfinanza riportano il caso concreto di un'organizzazione in Colombia la quale può essere presa come esempio del fenomeno descritto:

“This particular microfinance institution’s leadership appeared to value the growth of the portfolio rather than the quality of the loans approved. As growth was the primary aim rather than the amelioration of poverty, lending officers that approved more loans were given higher bonuses than those that approved fewer. Early on in the growth strategy, loan delinquencies were below 2%, but in only a few years, delinquencies rose to almost 40%, forcing the microlender into bankruptcy”¹⁹³.

Questo fenomeno ha generato una progressiva tendenza degli istituti di microfinanza ad utilizzare lo strumento creditizio più in ottica finanziaria che in ottica sociale, avvicinandosi così sempre più al sistema finanziario tradizionale. Non a caso molte organizzazioni hanno intrapreso un fenomeno di upscaling che le ha portate a trasformarsi da organizzazioni non governative (ONG) a istituzioni finanziarie o banche, istituzionalizzando così la mission drift dell'ente.

I limiti evidenziati finora dimostrano come esista il rischio di una implementazione del microcredito che possa rivelarsi controproducente con la mission che si prefigge. Quando infatti l'attenzione verso gli interessi organizzativi, come quelli per la crescita ed il profitto, supera quella verso i beneficiari ed i vari costi a cui devono far fronte, da quelli economici a quelli di transazione,

¹⁹² Cairò Céspedes G, Gómez Gonzàles L.K., 2014, p. 37

¹⁹³ Armendariz B., Morduch J., 2005, in: Goddard G. J., 2009, p.104.

l'efficacia di questo strumento viene fortemente messa in discussione.

Infine, come conclusione ai limiti della microfinanza, è importante sottolineare come il microcredito, pur essendo uno strumento che attraverso il processo di capacitazione interviene in modo trasversale su differenti aspetti della povertà multidimensionale, ha bisogno però di un contesto culturale, sociale ed istituzionale favorevoli per la sua implementazione.

Come affermato da Roth infatti la presenza di attività di microfinanza non è una condizione sufficiente per lo sviluppo locale e il contrasto alla povertà, soprattutto nelle aree rurali o periferiche¹⁹⁴. Questo perché alcuni fattori che influiscono sull'emarginazione delle persone in determinati contesti ne condizionano l'efficacia.

Roth individua quattro differenti variabili che sono: le infrastrutture, come un sistema legislativo tutelante (legal enforcement), l'accesso al credito, ai trasporti, alle comunicazioni e a quei requisiti utili allo sviluppo delle imprese come acqua, elettricità o strutture ed edifici come sede dell'attività produttiva; il capitale umano, inteso come competenze, alfabetismo o anche motivazione ed entusiasmo; l'accesso alle informazioni, come un network comunicativo efficace per lo sviluppo dell'impresa nel mercato; i fattori sociali, come la diffusione di valori imprenditoriali¹⁹⁵ nella società, la conformazione del tessuto sociale e la concezione di proprietà privata, o come fattori socio-economici quali l'inflazione o le tasse¹⁹⁶.

È per questa ragione che il microcredito non può essere identificato come panacea contro la povertà, poiché se fatto rischia di dirottare

¹⁹⁴ Roth J., 1997, p. 16

¹⁹⁵ Per valori imprenditoriali Roth intende i comportamenti tipici di un mercato capitalista, quali la competitività, la ricerca del profitto o il lavoro pianificato per obiettivi. Ibidem, pp. 18-19

¹⁹⁶ Ibidem, pp. 16-19

su questo strumento risorse che sarebbe più utile investire in altre azioni sociali più adatte al contesto in particolare. Sopravvalutare perciò le capacità della microfinanza può condurre ad una sostituzione dello Stato in molti settori di assistenza sociale, portando le organizzazioni del settore ad occuparsi di ciò che né per professionalità, né per capacità e né per vocazione possono occuparsi¹⁹⁷.

Il microcredito può perciò funzionare in appoggio ad operazioni strutturali di intervento sulla povertà, valutandone sempre i costi ed i benefici che può apportare in ciascuna situazione.

A seguito dell'analisi dei limiti legati al microcredito e a chiusura del paragrafo è possibile identificare quelle che sono le sfide che attendono il futuro di questo strumento.

Come si è potuto osservare le organizzazioni di microcredito nel corso del loro percorso di crescita e stabilizzazione affrontano una determinata fase in cui passano da essere sovvenzionate da enti pubblici o privati ad essere auto-sostenibili grazie alle proprie entrate. Per le organizzazioni che si occupano in maniera esclusiva di servizi finanziari creditizi¹⁹⁸ questo comporta la necessità di imporre condizioni economiche ai propri clienti che possono condurre ad una mission drift dell'ente, generando un trade-off tra il proprio operato sociale per i "più poveri tra i poveri" e la propria sostenibilità finanziaria.

La sfida che attende queste organizzazioni diventa perciò quella di cercare un difficile bilanciamento tra sostenibilità, diminuendo la propria dipendenza da donazioni e sussidi, e mission sociale, senza

¹⁹⁷ Zanotelli F., 2012, p. 117

¹⁹⁸ È comune che le organizzazioni che si occupano di microcredito non in modo esclusivo possano supportare la fase di crescita e auto-sostenibilità finanziando i servizi di credito meno remunerativi attraverso altre progettualità più redditizie che coprano i costi generati dalle attività microcreditizie.

snaturate i principi che hanno portato alla costituzione dell'intermediario.

Questo, invece che con un continuo tentativo di espansione sul mercato che conduce ad indebolire le relazioni tra cliente ed intermediario, potrebbe essere raggiunto da una elevata diversificazione dei servizi offerti verso differenti target, i cui profitti potrebbero andare a coprire i costi sostenuti per il microcredito, o attraverso l'utilizzo di tecnologie innovative che accompagnino la gestione dei vari crediti senza perdere la relazione con il beneficiario¹⁹⁹. Inoltre, l'esternalizzazione dei servizi di accompagnamento, se compiuta in una forma cooperativa attraverso una partnership partecipativa degli enti sociali territoriali, potrebbe condurre ad un abbassamento dei costi operativi e gestionali per l'ente finanziario.

Un'altra sfida che attende il settore del microcredito, sia nei Paesi Industrializzati che in quelli Emergenti, è quella di aumentare il proprio impatto sulla povertà in modo da contribuire a creare un contesto sociale e imprenditoriale attivo e vivace, trasformando il proprio ruolo da mero erogatore di piccoli prestiti o di educazione all'imprenditorialità a vero e proprio promotore di cambiamento.

Questo è possibile solo aprendosi a tutte le realtà presenti nel contesto locale dove si opera, intervenendo non solo nella creazione di opportunità creditizie e di capacitazione dei singoli, ma soprattutto nella promozione e nella costituzione di realtà che abbiano un impatto positivo sulla società e sulla comunità. Molte organizzazioni di microfinanza ad oggi includono infatti alcune valutazioni d'impatto non finanziarie, quali ad esempio la

¹⁹⁹ Un esempio di tale strumento può essere un mix tra il sapere professionale di un operatore o tutor di microcredito, e quindi la sua capacità di instaurare una relazione con il beneficiario, ed il microcredit scoring, ovvero un sistema di valutazione interno all'organizzazione basato sullo storico creditizio del richiedente. Andreoni A., 2011, p. 7

misurazione dei miglioramenti riguardo la salute, l'educazione ed il benessere dei beneficiari, singoli e comunitari²⁰⁰.

Ancora una volta, come nella sfida precedente, il lavoro in partnership con le altre entità locali già presenti o che si è contribuito a creare permette di massimizzare gli effetti positivi prodotti dalla propria attività. Alcune realtà microcreditizie, soprattutto quelle appartenenti all'Economia Sociale e Solidale (ESS), già operano con alla base queste visioni, ma, come dimostrano i dati sulla crescita mondiale del fenomeno²⁰¹, il modello maggiormente diffuso di microfinanza tende verso l'approccio di crescita e sviluppo finanziario, che si avvicina lentamente al sistema bancario tradizionale, alimentando un sistema competitivo nel settore di mercato invece di uno cooperativo.

L'ultima sfida sembra essere quindi quella di diventare portatori e promotori di una visione cooperativa differente, che, insieme alle altre realtà dell'ESS, può risultare un valido ed efficace contributo alla lotta alla povertà.

²⁰⁰ Goddard G. J., 2009, p. 104

²⁰¹ Si fa riferimento ai dati riportati nel paragrafo 5 di questo capitolo, dove si mostra come nel tempo, oltre ad una crescita globale dei beneficiari di microcredito, si sia registrata anche una progressiva diminuzione dell'accesso ai servizi microcreditizi da parte dei "più poveri tra i poveri".

2.8 La risposta ai limiti istituzionali

A conclusione del capitolo si propone un'analisi delle peculiarità e dei meccanismi implementati che permettono allo strumento del microcredito di superare ipoteticamente²⁰² i limiti delle risposte istituzionali individuate alla fine del primo capitolo.

Iniziando dal sistema di contrasto alla povertà italiano, è possibile evidenziare come il microcredito intervenga sulle diverse criticità in diversi modi:

- Limite 1: Il sistema di aiuti contro la povertà propende nettamente verso un supporto più economico che di accompagnamento e capacitazione e genera così assistenzialismo.

Nonostante il supporto offerto dal microcredito preveda un'erogazione monetaria, la sua stessa natura di prestito nega la possibilità di un assistenzialismo, poiché il beneficiario non solo dovrà restituire l'intera somma nei tempi pattuiti ma pagherà anche un interesse, variabile a seconda dell'organizzazione, per coprire i costi operativi e gestionali.

Affinché l'erogazione monetaria non sia un investimento a perdere, ma che, oltre al ritorno economico, equivalga anche ad un investimento sulla persona verso la fuoriuscita dalla povertà, il microcredito prevede una serie di servizi di accompagnamento volti alla capacitazione del beneficiario. La vera chiave del successo del microcredito non è infatti la ridotta dimensione dei prestiti o le diverse modalità e flessibilità del rimborso ma bensì il supporto offerto all'individuo nel suo processo di autonomia ed autoimprenditorialità.

²⁰² La teoria del microcredito permette di ipotizzare i meccanismi migliori di superamento dei limiti istituzionali, la loro efficacia dipende comunque da ciascuna implementazione pratica dei progetti microcreditizi, tenendo sempre presenti le problematiche evidenziate nel paragrafo precedente.

Questo perché i servizi permettono, grazie alla loro continuità, di instaurare un rapporto tra organizzazione e persona, investendo così sul capitale sociale e relazionale, valorizzandolo come risorsa per il percorso di liberazione dall'indigenza. L'aiuto così offerto dalle organizzazioni di microfinanza non si configura solo come economico, ma riesce ad intercettare i molteplici aspetti della povertà multidimensionale, facendo accedere l'individuo da un lato al credito e dall'altro ai servizi di capacitazione e ad una rete sociale che generano un suo empowerment.

- Limite 2: Rischio di Trade off tra intervento economico individualizzato e lo sviluppo di comunità.

Le organizzazioni di microcredito, pur non essendo enti che per loro natura intervengono in modo strutturale sul contesto come possono essere quelli pubblici, promuovono un'azione che, se fatta più con fini sociali che finanziari, può avere delle forti ricadute su tutta la comunità oltre che sui singoli individui beneficiari.

La metodologia di intervento che utilizza i prestiti di gruppo nel microcredito è infatti fondata sulla corresponsabilità del debito tra i membri, la quale poggia le basi su una imprescindibile fiducia tra le persone che si trasforma in forti legami relazionali. Questi rapporti di fiducia contribuiscono a generare un tessuto e una rete relazionale fitta di cui possono godere sia i singoli partecipanti ai progetti che tutto il contesto locale. I beneficiari di microcredito possono infatti instaurare rapporti significativi tra loro che si rivelano come risorse presenti e future nel corso della loro vita, e contribuisce a creare un contesto di supporto anche per coloro che non sono beneficiari diretti di microcredito, prevenendo e contrastando l'esclusione sociale.

L'intervento personalizzato sul singolo si accompagna così ad un lavoro di gruppo che cura le relazioni sociali, e l'investimento fatto sul singolo e sul gruppo ha una ricaduta generale più ampia.

Inoltre, lo strumento microcredizio, se adottato da enti pubblici invece, può diventare un mezzo strutturale di promozione territoriale, aumentandone così l'impatto sul contesto attraverso un impulso tanto alle microimprese private profit, e quindi ai singoli individui, quanto alle imprese non-profit, le quali possono moltiplicare le esternalità positive prodotte da un intervento di microcredito.

La microfinanza si configura così come intervento trasversale, da singolo a comunità, che permette di investire allo stesso tempo sia sull'individuo che sull'intera collettività.

- Limite 3: Rischio di spostamento del focus da un approccio alla povertà multidimensionale ad uno legato alla sola assenza del lavoro.

Di nuovo, come nella risposta al primo limite, l'approccio del microcredito interviene su diversi aspetti della povertà, sia attraverso l'erogazione di un importo economico temporaneo, sia attraverso la promozione da un lato della capacitazione dei beneficiari, affinché siano in grado di restituire il prestito nel tempo, e dall'altro di un tessuto relazionale che crei capitale sociale nel territorio in cui si opera.

L'autoimprenditorialità e la creazione e consolidamento di un'occupazione stabile che possa garantire un autosostentamento all'individuo è quindi parte di un processo più globale che tocca molti aspetti della multidimensionalità della povertà. Il microcredito perciò supera la visione deterministica della povertà legata alla mera assenza di lavoro e all'assenza di un'entrata economica mensile sufficiente per andare ad abbracciare una visione più ampia, sia individuale che comunitaria, che colga parte delle diverse sfaccettature della povertà.

Per quanto riguarda invece il contesto colombiano, il microcredito affronta i limiti individuati secondo determinati meccanismi:

- Limite 1: Accesso limitato della popolazione ai servizi e ai progetti sociali implementati

Al contrario dei servizi sociali locali, l'accesso alle organizzazioni e ai servizi di microcredito è dato da canali informali legati alla conoscenza dei progetti sul territorio e quindi a sistemi di informazione che passano attraverso le reti sociali, come ad esempio il passaparola, ed è favorito anche dalla presenza capillare delle attività microcreditizie sul territorio, sia nelle zone centrali che nelle "invasiones" più periferiche o rurali.

Questi fattori permettono di superare quei limiti di accesso che possono essere legati dal lato dei beneficiari allo stigma di usufruire dell'assistenza sociale, mentre dal lato dei servizi alla lontananza e alla scarsa informazione delle opportunità presenti.

Questa migliore accessibilità ai servizi di microfinanza è data anche dalla stessa natura delle organizzazioni microcreditizie, ovvero quella privata, per cui, al contrario dei servizi pubblici, reggono la propria sostenibilità sulla possibilità di raggiungere il maggior numero possibile di beneficiari. Le strategie di marketing infatti sono più accurate, personalizzate ed inclusive e tendono a semplificare l'accesso al servizio rispetto a quelle utilizzate dalle istituzioni pubbliche, le quali prevedono un percorso burocratico lungo e complicato che conduce spesso il possibile beneficiario a rinunciare.

Questo ribaltamento di prospettiva permette perciò allo strumento del microcredito di raggiungere anche le fasce di popolazione più escluse, garantendo così accessibilità ai servizi sia creditizi che di accompagnamento.

- Limite 2: Progetti di comunità che favoriscono lo sviluppo di capabilities ma non provvedono ad un sostentamento economico sufficiente nel periodo di formazione e accompagnamento.

Come evidenziato nel precedente capitolo, i servizi sociali colombiani promuovono molteplici attività di sostegno e di sviluppo di capabilities nella popolazione beneficiaria sia dei progetti a impatto comunitario, che dei sussidi economici quali quelli per il supporto ai giovani studenti o alle famiglie più povere.

Questi interventi però non provvedono ad un aiuto economicamente sufficiente per supportare il processo di capacitazione, vero fulcro del servizio, mantenendo il beneficiario all'interno dell'effetto tunnel e portando quindi a vanificare l'intera prestazione offerta.

Il microcredito, al contrario dei sussidi, prevede una rapida erogazione di un ammontare economico studiato affinché non sia né insufficiente per la sopravvivenza del beneficiario né tanto alto da causare un sovraindebitamento. Essendo ovviamente la somma erogata un prestito, il microcredito è accompagnato da servizi volti alla crescita delle capacità e dell'autonomia dell'individuo e che permettano una restituzione dell'intero importo pattuito.

Allo stesso tempo, l'elevata flessibilità del prestito concesso, dal preammortamento alle varie forme di rateizzazione e restituzione della somma, garantisce il tempo necessario al beneficiario di ricevere i rendimenti del proprio investimento senza che il debito pesi eccessivamente sull'economia familiare quotidiana.

- Limite 3: Rischio di trade off tra interventi e progetti di comunità e sussidi monetari

Come spiegato nel meccanismo in risposta al precedente limite istituzionale, il microcredito, al contrario degli interventi pubblici colombiani, adatta il credito concesso al beneficiario a seconda della necessità, dell'idea di sviluppo imprenditoriale e a seconda

della capacità di indebitamento di ogni singolo soggetto o gruppo. Allo stesso tempo offre un percorso di accompagnamento personalizzato alle esigenze di individui e comunità, generando ricadute sia economiche sul mercato locale che di competenze nei singoli e nelle reti sociali formatesi grazie ai gruppi di prestito.

Il lavoro che svolge perciò il microcredito si pone trasversalmente tra investimento sull'individuo ed investimento sulla collettività, lavorando su entrambi i livelli direttamente ed indirettamente, tendendo verso un bilanciamento tra l'apporto economico ed il processo di capacitazione, in modo da generare un maggior impatto locale.

Il fine delle organizzazioni di microfinanza è infatti quello di generare un empowerment delle persone affinché il prestito concesso possa essere restituito ed essere sia fonte di sostentamento dell'ente, sia utilizzato per nuovi investimenti sociali ed economici. È attraverso questo meccanismo di empowerment individuale e comunitario che il microcredito supera il trade-off istituzionale individuato tra intervento sulla comunità e sussidio monetario.

Come ultima analisi vengono proposti i meccanismi attraverso i quali il microcredito supera i limiti individuati in entrambi i Paesi a confronto:

- Limite 1: un design del servizio che limita le possibilità di capacitazione e di successo dell'individuo.

Il limite nel design dei servizi istituzionali, così come analizzato nel primo capitolo, comporta uno stress sui beneficiari che tassa la loro "larghezza di banda" senza concedere un "respiro cognitivo"²⁰³, ha scadenze che, al contrario delle urgenze più incombenti, sono troppo a lungo termine e ricadono al di fuori del "tunnel"²⁰⁴,

²⁰³ Mullainathan S., Shafir E., 2013, pp 170 - 174

²⁰⁴ Ibidem

terminano senza gradualità ed hanno dei costi cognitivi e materiali spesso non presi in considerazione.

Il microcredito, invece, si struttura con un design differente, più flessibile e più capace di adattarsi alle necessità dei propri beneficiari.

I percorsi formativi e di capacitazione offerti infatti sono spesso adattati alle competenze delle persone a cui si rivolgono, e sviluppano un processo graduale che porta ad una sempre maggiore consapevolezza non solo della gestione economica del proprio bilancio mensile, ma anche riguardo diversi aspetti della povertà, come ad esempio l'educazione o la salute.

Allo stesso tempo il percorso di accompagnamento varia a seconda delle necessità della persona o del gruppo, che sia negli orari degli incontri, nella semplificazione del programma formativo o nella possibilità di non estromettere dal servizio il beneficiario alle prime difficoltà incontrate²⁰⁵. La presenza del gruppo in questo diventa un valore aggiunto per il processo di capacitazione, dove l'aiuto dei pari si configura sia come stimolo che come supporto nel percorso di empowerment.

Inoltre, il microcredito ha il pregio di porre le scadenze relative alle rate del prestito in termini ravvicinati, quotidiani, settimanali o mensili, che permettono da un lato di non pesare eccessivamente sul bilancio nel momento del pagamento, e dall'altro di dare una routine ed una costanza che ponga l'attenzione della persona alla scadenza ravvicinata, ricadendo così all'interno del "tunnel". Questo permette anche di porre un'attenzione costante sul termine del prestito e del percorso di accompagnamento, in modo che non si interrompa bruscamente e che consenta all'individuo di avere una graduale consapevolezza del proprio percorso di capacitazione e di indipendenza.

²⁰⁵ Nel paragrafo 2.2 si fa riferimento ad un percorso formativo di successo utilizzato dall'IMF ADOPEM in Repubblica Dominicana, che adattava i propri moduli e le proprie modalità educative ai propri beneficiari. Drexler A., Fischer G., Schoar A., 2010

Infine, l'elevata flessibilità garantita dal microcredito permette anche di porre particolare attenzione ai vari costi, materiali e cognitivi, affrontati dai diversi beneficiari, garantendo nella maggior parte dei casi un cambiamento nel comportamento attraverso un percorso graduale ed un accompagnamento costante.

- Limite 2: Rischio di spostamento del focus degli interventi, da supporto all'individuo al tentativo di risollevarlo un contesto locale depresso

Come evidenziato dall'analisi di questo limite nel primo capitolo, la maggior parte dei sussidi erogati dai due differenti Stati si concentra in zone emarginate e depresse, generando così il rischio di confondere una politica di supporto ai singoli o famiglie in difficoltà con una di investimento per risollevarlo un'area disagiata, dirottando le risorse verso servizi poco efficaci e assistenzialistici invece che verso investimenti strutturali.

Come si è visto precedentemente, il microcredito è uno strumento che può lavorare trasversalmente su individuo e comunità, attraverso i prestiti di gruppo e la creazione di imprese con finalità sociali, ma non è uno strumento che può risolvere i problemi strutturali di un contesto povero.

La microfinanza può essere invece una modalità a supporto delle politiche di sviluppo locale, in modo integrato con altri interventi strutturali e all'interno di una macroprogrammazione territoriale, può così contribuire a generare un contesto imprenditoriale forte e riattivare e rivitalizzare l'economia locale. Come si è visto nei limiti del microcredito, il non avere chiaro questo può essere controproducente, poiché potrebbe portare a sottrarre risorse utili ad altri interventi che avrebbero un impatto maggiore sulla qualità della vita della popolazione.

- Limite 3: Escludono una fascia di popolazione

Come si è osservato nel presente capitolo, il settore microcredizio si è sviluppato nei diversi contesti globali in modalità differenti, puntando, nei casi italiani e colombiani, a due target differenti.

Se in Italia infatti il microcredito è diretto principalmente ad una fascia di popolazione in difficoltà ma con la capacità di restituire il prestito a lungo termine, per il prestito sociale, o verso coloro che, essendo in difficoltà, hanno un'impresa o un'idea imprenditoriale ma non le risorse o le possibilità di accesso al credito per stabilizzarla o concretizzarla, per il prestito produttivo, in Colombia invece il microcredito mantiene prevalentemente il suo target originale dei “più poveri tra i poveri”.

Nel caso italiano dunque avviene una discriminazione tra possibili beneficiari, ma questa riguarda la fascia di popolazione più povera, quella che non potrebbe permettersi di restituire l'importo prestato e che invece del microcredito usufruisce dei servizi e dei contributi pubblici. In questo caso lo strumento microfinanziario si configura come un servizio ad uno step successivo nel percorso di autonomia e fuoriuscita dalla povertà di una persona, rivolgendosi a quelli che precedentemente sono stati definiti come “né né”²⁰⁶ e che vengono esclusi dai servizi di assistenza.

Nel contesto colombiano invece i servizi microcrediti vengono offerti principalmente ai più poveri, utilizzando precise modalità di marketing per coinvolgere il target scelto. Questo non implica però un'esclusione delle persone economicamente meno povere, che possono rivolgersi agli istituti di microfinanza senza essere rifiutati perché “troppo ricchi”. Infatti, come si è visto nel paragrafo sul mercato del microcredito, cresce ogni anno il totale delle persone raggiunte dai servizi microfinanziari ma diminuisce la percentuale di chi tra loro può essere definito “più povero tra i poveri”. La difficoltà in questo caso sta perciò nel trovare un bilanciamento tra

²⁰⁶ Gori C., Laurea Magistrale – Metodologia, Organizzazione e Valutazione dei Servizi Sociali (MOVASS) Anno Accademico 2018/2019 – Il «Chi? – Come scegliere i destinatari di servizi e interventi (P 2.2)»

beneficiari più poveri e meno poveri, senza snaturare la mission dell'organizzazione.

Per concludere si può perciò affermare che nonostante la natura del microcredito prediliga un target principalmente povero, le varie forme sviluppatesi nei due paesi hanno reso questo strumento più inclusivo delle varie fasce di popolazione rispetto ai servizi e ai contributi offerti dai sistemi di assistenza dei due Paesi.

2.9 Conclusioni

A conclusione del capitolo è importante sottolineare le potenzialità dello strumento del microcredito nell'affrontare le situazioni di povertà nella loro multidimensionalità.

Grazie alla capacità di saper valorizzare e “dare credito” alle relazioni, la microfinanza riesce ad intervenire in maniera trasversale su vari aspetti della povertà, da quella economica a quella sociale, creando un contesto favorevole per un percorso di empowerment sia dei singoli individui che dei gruppi e di tutta la collettività.

Inoltre, nel processo di empowerment risulta fondamentale l'approccio di capacitazione e di sviluppo delle capabilities attraverso il percorso di accompagnamento offerto dalle organizzazioni di microcredito per sostenere il percorso di autonomia e sostenibilità dei beneficiari.

Infine, il microcredito si propone come uno strumento innovativo e particolarmente efficace nel promuovere l'inclusione finanziaria di soggetti tipicamente marginalizzati. Creare un percorso creditizio positivo, alfabetizzare i beneficiari agli aspetti economici della loro quotidianità e educare alla pianificazione finanziaria a lungo termine, attraverso la cultura del risparmio, ha la potenzialità di sottrarre le persone solitamente più escluse da una situazione di continua vulnerabilità economica e di conseguenza anche sociale.

Diventa importante in questo senso trovare delle modalità per rendere sistematici progetti di microcredito, creando un terreno fertile per il loro sviluppo sia nel privato, profit e non-profit, che nel pubblico, dove se adottato istituzionalmente può configurarsi come una politica trasversale tra quella assistenziale, nelle sue forme di accompagnamento all'autodeterminazione e all'autonomia, e quella attiva del lavoro, nella promozione dell'autoimprenditorialità.

Per concludere, nell'implementazione dei progetti di microcredito bisogna tenere sempre a mente i limiti esplorati nei precedenti paragrafi che questo strumento porta con sé, soprattutto nel fatto che non può essere considerato come panacea nella lotta alla povertà, ma che può accompagnare cambiamenti strutturali nella migliore redistribuzione della ricchezza e nella promozione del benessere sul territorio.

3. L'analisi dei dati empirici

Il presente capitolo si propone di realizzare un'analisi dei dati raccolti durante il periodo di ricerca di tre mesi all'estero svolto in collaborazione con l'Università EAFIT Social di Medellín, in Colombia, presso due intermediari di microcredito, e dei dati raccolti dalla ricerca svoltasi presso la cooperativa sociale MAG di Verona, realtà presso la quale si è anche svolto un tirocinio curricolare di tre mesi.

A seguito della descrizione della metodologia di ricerca utilizzata verranno perciò descritte le organizzazioni esaminate e verranno riportati i dati raccolti dalle osservazioni e dalle interviste condotte con i beneficiari e con gli intermediari di microcredito.

3.1 Metodologia

L'analisi comparativa, derivante dalla ricerca qualitativa condotta tra i due Paesi presi in esame, ha poggiato le basi sulla domanda di ricerca: come il microcredito interviene sulla povertà e come i fattori che la letteratura indica di successo per la buona riuscita del prestito influenzano i casi presi in esame.

Il successivo disegno di ricerca è stato perciò elaborato a seguito di un approfondimento della letteratura accademica, partendo dal contesto della povertà multidimensionale e dal settore della finanza solidale per arrivare al tema del microcredito, analizzandone i pregi, i limiti e le questioni dibattute più attuali. Lo studio ha così consentito di estrapolare quelli che, a seguito di un complesso sviluppo globale dello strumento²⁰⁷, ad oggi possono essere

²⁰⁷ Yunus individua dei fattori tecnici per la propria organizzazione di microcredito, la Grameen Bank, secondo i quali è necessario strutturare il servizio di prestito attraverso prestiti gruppalari, con rate di piccole dimensioni e con una frequente restituzione (Yunus M., 2000). Ad oggi però il fenomeno si è sviluppato su scala globale, portando la realtà microcreditizia ad essere sempre più complessa e a mostrare i suoi pregi e i suoi difetti a seconda del contesto e

considerati come fattori proponenti e di successo per la buona riuscita dei servizi e dei progetti di microcredito.

I fattori individuati toccano quindi le diverse sfere sulle quali interviene la relazione tra organizzazione di microcredito e beneficiario, e possono essere raggruppati in diverse aree tematiche, quali:

- *Legittimazione nella comunità*: area che raccoglie tutti quei fattori legati al rapporto tra comunità ed intermediario, la percezione di fiducia e di onestà che le persone locali provano nei confronti dell'organizzazione, la trasparenza sui servizi offerti e sulle finalità organizzative e la vicinanza fisica della struttura alla comunità. Una forte influenza sull'area di legittimazione è data anche da fattori come il livello di professionalità e di conoscenza del settore in cui opera o il livello di adattamento dei servizi ai bisogni più sentiti dal territorio. La vicinanza e la fiducia della comunità portano anche ad una gestione del rischio creditizio partecipata che, come visto nel capitolo teorico, influenza tutto l'operato organizzativo.
- *Accesso allo strumento microcredito*: composto dalle modalità di selezione del target da parte delle organizzazioni di microcredito e quindi dalla scelta di focalizzare i propri servizi sui "più poveri tra i poveri" o sulla fascia di povertà media. Di conseguenza, all'interno di questa area si possono osservare fattori quali le scelte di marketing e di pubblicizzazione dei servizi offerti, i sistemi di comunicazione con la comunità e la strategia di sostenibilità a lungo termine intrapresa. Come visto nel capitolo teorico una strategia di scale up e di indipendenza dell'intermediario porta ad una progressiva tendenza a scegliere beneficiari sempre meno

dell'implementazione di questo strumento. I fattori di successo devono perciò mutare di conseguenza, rispettando le condizioni contestuali necessarie per lo sviluppo di nuovi progetti e servizi efficaci.

poveri e sempre più remunerativi. La maggiore o minore accessibilità allo strumento permette di definire inoltre le modalità di risk management implementate dagli intermediari, se partecipato con la comunità, di gruppo o individualizzato, con l'utilizzo di strumenti di garanzia più tradizionali. Più la gestione del rischio sarà partecipativa degli elementi della comunità, maggiori saranno gli elementi di fiducia presenti e maggiore sarà l'accessibilità al prestito.

- *Resilienza e sostenibilità del progetto imprenditoriale o sociale finanziato*: in quest'area è possibile invece individuare i fattori che permettono al microcredito di generare un reale empowerment nei beneficiari e di mettere in campo delle strategie di coping, contro le difficoltà che si possono incontrare nel percorso imprenditoriale, o di stabilizzazione economica, promuovendone la sostenibilità. I fattori individuati in questo caso riguardano il grado di differenziazione dei servizi offerti sia finanziari, dalle assicurazioni ai fondi di risparmio, che sociali, come un supporto psicologico o il bilancio familiare, o all'impresa, come la messa in rete con altre imprese o il supporto nella redazione di un business plan. Fattore fondamentale di resilienza e sostenibilità diventa perciò il grado di accompagnamento offerto durante il percorso di microcredito, dato ad esempio dalla formazione alla gestione d'impresa offerta e da un suo adattamento ai livelli di comprensione dei beneficiari.

Inoltre, influiscono sulla resilienza delle imprese fattori quali il giusto ammontare del prestito, né così basso da vanificare l'investimento fatto né tanto alto da causare un sovraindebitamento, e un tasso di interesse competitivo, in modo che non pesi eccessivamente sulle spalle del beneficiario. Utile a questa analisi è anche l'osservazione delle prospettive di sostenibilità dell'intermediario, il quale perseguendo il proprio auto-sostentamento potrebbe

adottare delle politiche in contrasto con la propria mission sociale che potrebbero limitare la sostenibilità e la resilienza dei progetti finanziati. Risulta utile quindi osservare anche quali modalità di pianificazione a lungo termine sono adottate dall'organizzazione, includendo anche fattori quali l'utilizzo di sistemi di incentivazione alla richiesta di nuovi prestiti e di allargamento della platea e la presenza di un middle management efficiente dal punto di vista commerciale.

- *Fattori contestuali esterni all'organizzazione di microcredito*: comprendente fattori quali la presenza di infrastrutture efficienti, quali trasporti, accesso al credito o un efficace sistema di enforcement legale dei contratti; la presenza di un capitale umano (competenze, alfabetismo, percezione del rischio), culturale/sociale (imprenditorialità, competitività o cooperativismo) e geografica (tasse e inflazione) che favoriscano la buona riuscita dei progetti di microcredito; un network comunicativo locale; l'accesso ad un credito informale o illegale ed i rapporti di potere del beneficiario con il contesto locale sociale ed istituzionale.

L'individuazione di queste aree e dei relativi indicatori ha permesso di definire gli strumenti di ricerca utili all'analisi da svolgere.

Oltre all'analisi dei dati secondari, reperibili grazie alla collaborazione con le organizzazioni di microcredito, si è perciò preferito l'utilizzo di strumenti quali: l'osservazione partecipante, svoltasi durante gli incontri tra lavoratori o volontari dell'intermediario di microcredito ed i beneficiari del servizio, e scelta come modalità principale per favorire una socializzazione alla cultura organizzativa e del contesto; le note di campo o etnografiche e gli artefatti raccolti, derivanti dall'interazione continua sia informale (backtalks) che formale (interviste) nei diversi contesti organizzativi; le interviste semi-strutturate di gruppo o individuali, svoltesi sia telefonicamente che di persona, utilizzate come principale fonte di informazioni relative al processo

di supporto microcredizio e alla percezione sull'efficacia del servizio ricevuto. La scelta di utilizzare interviste semi-strutturate è stata presa per adattare la traccia elaborata a seconda del contesto che si andava analizzando pur mantenendo come punti fermi le varie tematiche precedentemente descritte. Questo ha consentito da un lato all'intervistatore di aggiustare la traccia a seconda del contesto e dell'intervistato, il quale variava molto tra Italia e Colombia, e dall'altro ha permesso di mantenere una comparabilità tra i temi affrontati nelle due realtà in esame. L'approfondimento della letteratura scientifica ha permesso di elaborare una traccia di intervista per ogni categoria di intervistato presa in esame. Le categorie scelte possono essere suddivise per:

- Beneficiari di microcredito all'impresa:

- a) In Colombia donne e uomini di estratto sociale 1, 2 e 3²⁰⁸ proprietari di un negozio o di un'impresa formale o informale. Tra questi le categorie di giovani neomaggiorenni, pensionati poveri, ex beneficiari di microcredito fuoriusciti dal programma, rifugiati venezuelani, beneficiari al primo prestito e beneficiari di prestiti multipli anche da altre organizzazioni.
- b) In Italia imprese in fase di start up, in fase di ristrutturazione o di diversificazione dei servizi, imprese a vocazione sociale, for-profit del settore agricolo o di altri settori, al primo prestito o con prestiti multipli, titolari anche di altri prestiti presso istituti creditizi.

- Beneficiari di microcredito sociale:

- a) Non presenti in Colombia

²⁰⁸ In Colombia la popolazione è classificata per estratti sociali secondo 6 fasce, dalla più povera, la 1, alla più ricca, la 6.

b) In Italia individui o famiglie in temporanee o permanenti situazioni di difficoltà, beneficiari di un singolo o di multipli prestiti, anche da altre entità finanziarie.

- Organizzazioni di microcredito: dirigenti dell'organizzazione, responsabili area metodologica, operatori e promotori sociali nei programmi di microcredito per entrambi i Paesi.

Le interviste hanno coinvolto cinque intermediari di microcredito, di cui una in Italia e quattro in Colombia, venticinque imprese, dieci in Italia e quindici in Colombia, e quattro famiglie beneficiarie di un microcredito sociale in Italia.

	Italia	Colombia	Tot.
Intermediari di microcredito	1	4	5
Imprese beneficiarie di microcredito	10	15	25
Famiglie o individui beneficiari di microcredito	4	/	4
Totale interviste			34

Tabella 5: Sintesi numero di interviste. Fonte: elaborazione dell'autore

Infine, la ricerca condotta si è potuta avvalere in primis della possibilità di svolgere un tirocinio curricolare presso la cooperativa sociale MAG di Verona che ha consentito di sperimentare concretamente il funzionamento del lato organizzativo nell'erogazione di questo servizio, permettendo di accedere e di raccogliere informazioni e dati, sia secondari che esperienziali, utili alla analisi proposta. Inoltre, il lavoro di campo ha potuto svolgersi grazie alla ricerca tesi all'estero presso il dipartimento "Social" dell'Università EAFIT di Medellín, che con la sua équipe ha fatto da tramite con le organizzazioni locali di microcredito. In particolare, la ricerca si è avvalsa della disponibilità delle organizzazioni Fomentamos e Cooservunal, operanti nel settore dell'Economia

Solidaria locale. La scelta di esaminare due intermediari di microcredito è stata presa per il loro utilizzo di due metodologie differenti: una di prestiti gruppali, operata da Fomentamos, ed una focalizzata sullo sviluppo di imprese dell'Economia Solidaria, implementata da Cooservunal.

Il lavoro di ricerca si è svolto perciò secondo diverse fasi, partendo dalla definizione del disegno di ricerca all'interno del contesto macro-teorico della finanza sostenibile ed individuando i fattori di successo nella letteratura scientifica. A questo ha seguito la scelta degli strumenti di ricerca, la definizione di una traccia per le interviste semi-strutturate e la successiva fase di studio del contesto organizzativo che si andava ad analizzare. Dopo una socializzazione con gli intermediari e le loro procedure operative si è passati alla somministrazione alle categorie precedentemente descritte di interviste che si sono svolte sia di persona che telefonicamente e che hanno avuto una durata dai 15 ai 100 minuti. Infine, dopo il lavoro di trascrizione completa delle interviste si è passati ad una analisi tematica dei dati raccolti dai colloqui, dalle osservazioni e dalle note dal campo. I paragrafi che seguono sono quindi il risultato dell'analisi condotta nelle diverse realtà messe a confronto.

3.2 L'analisi dei dati raccolti dai casi studio

Il presente paragrafo è dedicato inizialmente ad una breve descrizione delle entità organizzative osservate con cui si è cooperato, lasciando spazio in seguito all'analisi dei dati raccolti attraverso le osservazioni fatte sul campo, le note e le interviste.

3.2.1 Il caso italiano della Mag di Verona

La Cooperativa Sociale Mutua di Autogestione (Mag) di Verona, è una realtà operante nel settore dell'Economia Sociale e Solidale sin dalla fine degli anni '70. Nasce con lo scopo generale di promuovere un'integrazione sociale e di crescita culturale locale proponendosi come “strumento concreto di collegamento, di solidarietà e di mutuo aiuto tra donne e uomini – singoli/e o inseriti in organizzazioni – che intendono realizzare, nella prospettiva dell'economia sociale e con il metodo dell'autogestione, nuovi modelli di vita economica, di finanza, di organizzazione del lavoro, di servizi sociali e culturali, di cura delle persone e di gestione dei beni comuni materiali e immateriali”²⁰⁹.

Come risulta dalla mission dichiarata la Mag opera concretamente favorendo ed accompagnando, anche attraverso il proprio centro servizi, le imprese dell'Economia Sociale e Solidale ed i singoli con la propria offerta di percorsi di orientamento, di formazione professionale e culturale e con servizi all'imprenditorialità e di microfinanza, promuovendo in questo modo forme di autogestione ed autoimprenditorialità.

Nel tempo, attraverso il suo operato, l'organizzazione si è delineata come ente di riferimento per il settore sociale sia a livello territoriale nella provincia di Verona, sia a livello nazionale attraverso la partecipazione a varie reti dell'Economia Sociale e

²⁰⁹ Mag Mutua per l'Autogestione Coop. Soc., 2018, “Bilancio sociale 2018”, p.9

Solidale, dando spunto per la nascita di nuove realtà Mag in tutta Italia.

Come descritto nel bilancio sociale del 2018, per attuare gli scopi dichiarati la cooperativa opera in diversi campi attraverso le attività: educative, culturali e di formazione; di orientamento e accompagnamento per l'accesso al mondo del lavoro; di promozione di forme di mutua aiuto; di accompagnamento e sensibilizzazione nei campi dell'educazione all'uso del denaro, della finanza etica, mutualistica e solidale e del microcredito come forme di contrasto alle fragilità sociali e alle disuguaglianze; di facilitazione della costruzione di reti e network cooperativi; di orientamento o accompagnamento di nuove progettualità socio-economiche e autoimprenditive anche come contrasto alla disoccupazione; di produzione editoriale e di diffusione di materiale legato alle finalità della cooperativa²¹⁰.

La base sociale della cooperativa, al 2018, è composta da 344 soci e socie, comprendenti sia persone fisiche, cittadini che attraverso l'investimento in Mag partecipano al benessere comunitario, che giuridiche, per lo più realtà accompagnate dalla cooperativa nel loro percorso imprenditoriale. Ad oggi la Mag opera in una "rete di circa 400 Imprese sociali e 250 persone fisiche, per un totale di circa 2300 persone che operano in diversi ambiti, dai servizi di cura all'agricoltura biologica; dalla finanza etica alla produzione di manufatti; dal commercio equo ad attività culturali, artistiche e di nuovo welfare"²¹¹.

Il servizio di microcredito è attivo presso la Mag dal 2005 ed è rivolto "a persone e microimprese in situazioni di povertà di nuova generazione, che non trovano risposte al loro bisogno di credito nel circuito bancario tradizionale"²¹². I prestiti concessi sono erogati sulla base di convenzioni sottoscritte con Banche di Credito

²¹⁰ Ibidem.

²¹¹ Ibidem.

²¹² Ibidem.

Cooperativo che operano sul territorio veronese: la Valpolicella Benaco Banca, la Cassa Padana Banca di Credito Cooperativo e la Banca di Credito Cooperativo Vicentino di Pojana Maggiore.

Gli operatori e le operatrici che operano nell'ufficio microcredito sono infine iscritti all'“Elenco degli Operatori Territoriali in servizi ausiliari e di monitoraggio per il microcredito”, istituito dall'Ente Nazionale per il Microcredito.

Dal suo avvio, lo sportello di microcredito ha accolto nel tempo 2.601 persone e ha erogato 330 prestiti per un totale di € 1.040.173.

Nel corso del solo 2018 lo Sportello di Microcredito Mag ha incontrato 93 persone, 35 interessate ad un credito per l'impresa, 58 ad un microcredito sociale (Grafico 7 e 8). Dei 19 microcrediti erogati (il 20,4% delle richieste totali), per un valore di € 64.138,00, 3 sono stati quelli all'impresa, per un valore di € 31.638,00, e 16 per il sostegno di famiglie o singoli in temporanea difficoltà, per un valore totale di € 32.500,00.

Delle richieste di prestito non approvate, 14 (15%) hanno trovato una soluzione diversa dal microcredito anche con l'utilizzo dei servizi di accompagnamento come il bilancio familiare, “o mettendo in contatto col Movimento Consumatori per una situazione di sovraindebitamento, o con consulenze su bandi per contributi all'impresa. Altre 18 persone (19%) non hanno potuto essere ammesse al progetto di microcredito; in 19 (20%) hanno rinunciato al prestito; 23 pratiche (25%), invece, sono ancora in valutazione”²¹³.

²¹³ Ibidem, p.24

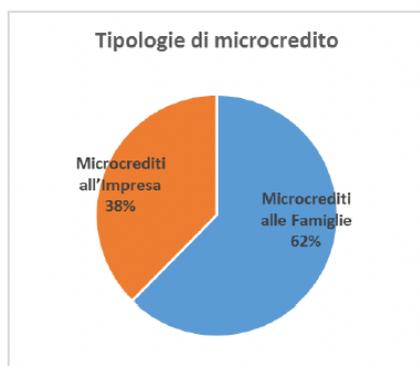


Grafico 7: suddivisione dei microcrediti 2018 erogati per tipologia: impresa e famiglie.
Fonte: Mag 2018, “Bilancio sociale 2018”

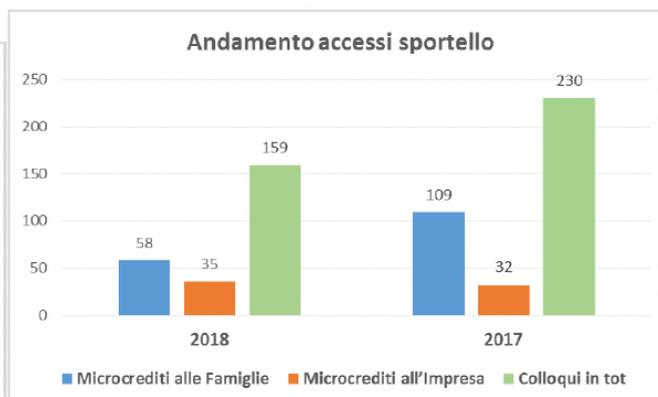


Grafico 8: Accessi allo sportello di microcredito nel 2018
Fonte: Mag 2018, “Bilancio sociale 2018”

Questi dati testimoniano come nell’esperienza Mag il microcredito sia solo uno tra i numerosi servizi offerti e si configuri quindi come strumento utilizzabile solo quando non vi siano alternative più sostenibili per i beneficiari.

Analisi dei dati sul microcredito presso la Mag di Verona

In questo paragrafo viene proposta un’analisi dei dati raccolti durante la ricerca presso l’organizzazione Mag di Verona. Come parte del processo metodologico, le informazioni derivanti dal lavoro di campo verranno suddivise per tematiche e analizzate a seconda dell’argomento affrontato.

Tema 1: situazione prima del prestito e ragione per la richiesta del prestito.

I dati e le informazioni raccolte dalla ricerca condotta nell’organizzazione MAG di Verona hanno consentito di estrapolare, come primo tema d’analisi, ciò che conduce i beneficiari dei due tipi di micro-prestiti, quello all’impresa e quello sociale, a richiedere i servizi dell’intermediario microcredizio.

Per quanto riguarda il microcredito alle imprese, le ragioni che hanno spinto gli imprenditori a richiedere il prestito possono essere varie. Dal credito necessario per investire nella fase di start up della propria impresa:

“il microcredito mi ha aiutato a fare questo investimento di partenza per l’acquisto di attrezzature video, e che mi ha permesso nel breve periodo di posizionarmi subito in una fascia diciamo competitiva del mercato. Dopo ho iniziato a camminare meglio con le proprie gambe etc. etc.” (*Intervista impresa 2 Mag*)

Al credito come opportunità per rilanciarsi dopo differenti problematiche, promuovendo nuove idee imprenditoriali:

“Ho dovuto saldare un vecchio debito e farne uno nuovo attraverso il microcredito per poter acquistare un nuovo furgone.” (*Intervista impresa 9 Mag*)

“Perché il mio negozio con il vecchio datore di lavoro ci ha lasciato praticamente tutti a piedi. Quindi io essendo dipendente ho voluto cercare di non far andare a rotoli il negozio e allo stesso tempo di salvaguardare me e un’occupazione ecco.” (*Intervista impresa 7 Mag*)

In diverse occasioni i beneficiari hanno potuto utilizzare questo tipo di credito anche per assicurare una continuità alle attività seppur già sostenute e finanziate da altri piani pubblici.

Questo perché la strutturazione burocratica e la poca flessibilità di questa tipologia di investimenti avrebbe potuto compromettere la sostenibilità dell’impresa:

“Avevo bisogno di liquidità, perché immagino come lei sa che nei bandi europei il 40% del finanziamento arriva in anticipo ed il 60% arriva una volta che è stato concluso il progetto e quindi mi serviva liquidità.” (*Intervista impresa 5 Mag*)

Un'altra modalità in cui il credito ha garantito la sostenibilità dell'impresa è stata attraverso il finanziamento della differenziazione del prodotto che ha permesso al beneficiario di rimanere competitivo sul mercato:

“Quando ho avuto bisogno di un prestito perché volevo allargare, siccome avevo un monoprodotto all’inizio, facevo solo l’integratore, volevo fare una piccola linea di prodotti cosmetici.” (*Intervista impresa 4 Mag*)

Infine, un’ulteriore ragione per cui alcuni dei beneficiari hanno avuto accesso al microcredito è la possibilità di usufruire del prestito per poter pianificare un riequilibrio della situazione finanziaria. Questo permette all’impresa di “respirare” e di poter pianificare e reinvestire in politiche di miglioramento aziendale e in nuove attività:

“Perché c’erano pochi allievi, per cui erano più le spese e le uscite e nei primi tre anni della scuola abbiamo avuto un rosso, un conto in perdita. Per cui poi abbiamo incominciato tutta un’attività per ricreare un po’ l’immagine della scuola, per ricreare nuovi corsi e per creare nuove iniziative. E poi la MAG ci è venuta incontro con il microcredito che ci è servito appunto per andare a coprire quel buco iniziale che era stato fatto e in questo modo insomma per poter darci un po’ più di respiro e per poter fare questi investimenti, e per poter attuare le nuove politiche che avevamo deciso appunto con la scuola.” (*Intervista impresa 3 Mag*)

Per quanto riguarda invece il microcredito sociale, i dati confermano che, coerentemente con le finalità previste dalla normativa vigente, l’utilizzo di questa tipologia di prestito viene richiesta principalmente per far fronte a necessità urgenti che

possono condurre le persone, anche quelle che non sono le più povere, a rischi di vulnerabilità e di povertà, sia economica che sociale:

“Nel 2017 fui licenziata. Si trattò di un licenziamento collettivo dovuto a difficoltà della vita e quindi mi ritrovai diciamo un po’ in difficoltà. Non tanto economica ma quanto psicologica diciamo così, ehm, ma anche economica devo dire [...]. Dovendo però sottopormi a delle cure dentistiche pensai ad un prestito ecco.” (*Intervista famiglia 1 Mag*)

Ma il microcredito sociale ha trovato modalità di impiego anche differenti, come ad esempio quello di poter investire su di sé per migliorare la propria occupabilità:

“È stata una cosa più personale, una mia necessità perché volevo investire più sulla formazione.” (*Intervista impresa 6 Mag*)

Tema 2: Mission dell’organizzazione finanziata dal microcredito.

Dall’indagine condotta sulle organizzazioni che usufruiscono del microcredito è possibile evidenziare, attraverso la mission dichiarata, quelle che sono le ragioni intrinseche del fare impresa per i beneficiari.

Le aree finanziate attraverso questo strumento sono infatti varie e spaziano dal mondo profit a quello non profit. Nel primo settore le finalità organizzative possono essere ricondotte alla autoimprenditorialità e dell’autosostentamento:

“Ci dovevamo ritrovare un’occupazione. Inventarci di nuovo...”
(*Intervista impresa 7 Mag*)

Mentre nel secondo le finalità riguardano l'ambito dell'Economia Sociale e Solidale, spaziando dall'arte al sociale, utilizzando quindi i principi di uno sviluppo del benessere locale, in modo sostenibile:

“Il progetto era un progetto di sviluppo di un mercato locale sostanzialmente. Con una organizzazione di piccola distribuzione organizzata di prodotti biologici locali stagionali, inizialmente anche con i gruppi di acquisto solidale. [...] Io proponevo proprio un sistema alternativo alla grande distribuzione che doveva cominciare a funzionare anche non solo per i prodotti biologici... cioè, anche i prodotti a domicilio, invece che dieci macchine che prendono e vanno al grande supermercato c'è un furgone che passa da dieci famiglie.” (Intervista impresa 9 Mag)

Tema 3: La componente fiduciaria.

Uno degli elementi caratterizzanti del microcredito è il fattore fiduciario, grazie al quale è possibile sostenere un sistema creditizio alternativo sia per le imprese che per gli individui. Come emerge dalle interviste, un esempio di come il microcredito dà valore alle relazioni fiduciarie può essere riscontrato nelle modalità di pubblicizzazione e di marketing verso nuovi beneficiari. Infatti, tra gli strumenti più comuni si possono individuare il passaparola attraverso reti informali, dalle amicali alle familiari:

“Sì, i miei genitori hanno uno studio di fotografia e anche loro fanno parte della rete MAG da anni e quindi esatto conoscevano MAG e dal momento in cui io dopo l'università ho espresso la volontà di fare qualcosa di mio, mi hanno consigliato di andare alla MAG ed insomma ho fatto diversi corsi tra la camera di commercio e la MAG per colmare i gap che avevo. E poi da lì da cosa nasce cosa e poi siamo andati avanti. [...] come intermediario c'erano i miei genitori e quindi era una catena di fiducia e quindi non avevo bisogno di verificare insomma.” (Intervista impresa 5 Mag)

O lo sviluppo di un riconoscimento nel settore dell'Economia Sociale e Solidale anche attraverso reti formali o informali e partnership che, identificando l'intermediario come soggetto affidabile e degno di fiducia, possono ampliare il bacino di utenza per i servizi offerti:

“Mio papà [lavora in banca convenzionata] ha detto proprio “guarda che la nostra banca ha avviato questa collaborazione... andate a vedere” ... ecco.” (*Intervista impresa 1 Mag*)

“Dal punto di vista MAG direi che qua a Verona è il gioiello e il fior fiore dell'economia solidale mi sembra.” (*Intervista impresa 9 Mag*)

Un'altra caratteristica emersa dalla ricerca svolta è la percezione di un'elevata professionalità e di expertise nel lavoro che l'intermediario dimostra:

“Come fattore positivo sicuramente la serietà e la professionalità, perché comunque si sono mosse bene.” (*Intervista impresa 7 Mag*)

Questo fattore non pregiudica però il grado di informalità percepita, che favorisce l'instaurarsi di un rapporto aperto e fiduciario tra beneficiario ed intermediario:

“Io mi sono sentita senz'altro accolta. Però ho anche apprezzato la professionalità ecco, la precisione, la serietà con cui la pratica veniva gestita, quindi mi sono piaciute entrambe le cose. Ecco non... a me il buonismo sa un po' non... ecco invece ho percepito una chiara volontà di aiutare la persona unita ad una bella professionalità. Ecco questo mi è piaciuto molto sì.” (*Intervista famiglia 1 Mag*)

“Un’accoglienza assolutamente familiare. In ogni caso anche la prima volta che ci eravamo rivolti in verità perché trovo che sia un ambiente davvero sociale e socializzante dico io. Quindi non c’è la solita formalità che puoi trovare in altri istituti di credito. Vero? Perché è tutta un’altra cosa. È tutto un altro approccio e tutto un altro tipo di rapporto. È assolutamente diverso.” (*Intervista impresa 2 Mag*)

Allo stesso tempo, il sentimento di fiducia, soprattutto nel beneficiario, è promosso anche da un senso di riconoscenza nell’organizzazione che, di fronte a tanti rifiuti del mondo creditizio, ha concesso il prestito e permesso la realizzazione dell’idea imprenditoriale o la sostenibilità della stessa, nel microcredito all’impresa, e un sostegno concreto di fronte ad una vulnerabilità nel microcredito sociale.

“Questa cosa ci ha aiutato molto perché ci ha dato le risorse in un periodo in cui facevamo un pochino fatica per riuscire ad andare avanti. [...] quindi poi la MAG ci ha dato un grandissimo aiuto insomma con il microcredito che poi ci ha permesso di risolvere questa situazione qua e di avere poi la liquidità in quel momento lì anche per pagare poi gli stipendi. Anche perché poi da lì l’attività si è risolledata e adesso va bene.” (*Intervista impresa 3 Mag*)

“Sì, no un’ottima esperienza. Umanamente sa? Perché sì come dico la mia difficoltà non era di tipo estremo, tuttavia psicologicamente ero un po’ malmessa però... e questo supporto mi ha messo molto... senza chiedere garanzie, senza chiedere... guardi io avevo proposto di bloccare in loro favore la stessa cifra che mi prestavano in modo che se mi fossi trovata in difficoltà loro avrebbero potuto attingere. E non hanno voluto. Quindi anche questo mi ha colpito ecco.” (*Intervista famiglia 1 Mag*)

Il percorso di accompagnamento fiduciario che ne scaturisce quindi genera un empowerment prima di tutto emotivo e motivazionale:

“Soprattutto [la MAG] crea cultura, e delle persone anche semplicemente facendo questi incontri che organizzano loro, magari sono delle persone svantaggiate che non sanno che cosa c'è anche a livello burocratico, come possono muoversi. Anche ci sono delle alternative e magari non possono permettersi di andare a cercare un commercialista. Invece la MAG ti dà anche tanti spunti e diciamo ti dà coraggio. Cioè insomma ti dice “guarda che tu non sei un numero, sei una persona hai valore”. E quindi prendi coraggio, prendi le redini della tua vita e quindi datti da fare. E questo secondo me è pazzesco.” (*Intervista famiglia 4 Mag*)

Inoltre, una peculiarità riscontrata nell'intermediario di microcredito osservato è quello della promozione del senso di appartenenza alla MAG. Le imprese ed i singoli beneficiari infatti non vengono visti solamente come meri utenti dei servizi creditizi e di accompagnamento, ma vengono spinti a partecipare. Le imprese possono infatti entrare a far parte della rete di organizzazioni di cui fa parte MAG, alimentando in questo modo il network cooperativo locale, mentre negli individui beneficiari con cui si instaura un forte rapporto fiduciario viene promossa la partecipazione alle attività dell'intermediario come volontari.

“Tante volte mi invitano ai corsi senza neanche bisogno di iscrivermi. Mi dicono “dai vieni partecipa”. A volte credo anche di aver fatto il relatore ai loro incontri. [...] io mi sento parte [della MAG]. [...] la casa comune ce l'ho anch'io il mattone. Mi spiego? Per MAG ci sono anche io in un certo qual modo.” (*Intervista impresa 9 Mag*)

Anche grazie a questo sistema partecipativo, le attività svolte permettono di promuovere a livello locale la cultura e la mission

sociale dell'intermediario, consentendone un riconoscimento sul territorio:

“Oramai trovare qualcuno disposto a dare fiducia ad ascoltare di imprenditoria... so che lavorano anche con persone con difficoltà fanno dei corsi proprio per persone anche un po' ai margini. È molto difficile trovare persone disposte ad investire su queste categorie di persone.” (*Intervista impresa 1 Mag*)

Infine, come ultimo risultato sulla tematica emerge in questa realtà il potenziale del microcredito di “moltiplicare la fiducia”, favorendo relazioni durature dei beneficiari con gli istituti bancari convenzionati con l'intermediario, promuovendo in questo modo una delle principali finalità di questo strumento, la mobilità finanziaria.

“In collaborazione con la banca è servito anche stendere il business plan e stendere un po' di cose perché ci hanno aperto anche delle porte nuove perché adesso con la banca abbiamo il conto.” (*Intervista impresa 7 Mag*)

Nella sintesi sottostante è possibile riassumere così i principali fattori che favoriscono la creazione di fiducia promossa dai diversi attori:

<p>Reti sociali nella comunità</p> <ul style="list-style-type: none"> • Passaparola tra le reti informali dei beneficiari; • <i>Partnership</i> e reti con altri enti che ampliano la platea di beneficiari.
<p>Intermediario</p> <ul style="list-style-type: none"> • Elevata professionalità ed <i>expertise</i>; • informalità ed accoglienza favoriscono aperture; • promuove partecipazione e senso di appartenenza nel beneficiario; • dà un'opportunità creditizia anche ai non bancabili; • permette di creare una relazione tra istituto bancario tradizionale e beneficiario (moltiplicatore di fiducia).
<p>Beneficiario</p> <ul style="list-style-type: none"> • Partecipa come volontario alle attività dell'intermediario; • entra nella rete di imprese dell'intermediario;

Tabella 6 – Fattori che favoriscono la fiducia (Mag). Fonte: elaborazione dell'autore

Tema 4: Garanzie e risk management.

Dalla ricerca condotta nella realtà microcreditizia in Italia è possibile estrapolare informazioni riguardo ad uno dei temi più innovativi affrontati dal microcredito, ovvero la gestione delle garanzie e del rischio. È possibile suddividere questo tema secondo i due tipi di beneficiari, le imprese e gli individui.

Per quanto riguarda le imprese il sistema adoperato dall'intermediario italiano si basa su una condivisione del rischio e quindi una copertura parziale (50%) delle garanzie necessarie per accedere al credito. Questo meccanismo se da un lato facilita l'accesso al credito alleggerendo il carico della garanzia, dall'altro costringe il beneficiario ad attivare le proprie reti informali per coprire la rimanente metà dell'importo. Si attiva così un sistema di responsabilizzazione dell'individuo titolare del prestito di fronte alla fiducia dell'intermediario e di fronte a quella dei restanti garanti.

“Io l’attività l’avevo già un po’ cominciata in modo piccolo informale... e fornivo un po’ con la carne e le uova una GAS [Gruppo di Acquisto Solidale] di un paese qui vicino, un gruppo di famiglie. Un Gruppo di Acquisto Solidale ecco. E loro una decina, quando ho chiesto ad uno di loro con cui avevo confidenza, ha detto “proviamo a sentire gli altri”, e mi han detto di sì hanno deciso di sostenere questa cosa.”
(Intervista impresa 8 Mag)

Riguardo invece al microcredito sociale, dato anche l’importo minore del prestito, dai dati emerge che non vengono richieste garanzie reali, e la gestione del rischio è perciò basata su fattori fiduciari.

“E quindi le hanno anticipato la somma senza una richiesta di garanzie? No, sì. Senza nessuna richiesta di garanzia. Sulla fiducia. Sulla fiducia nella persona.” *(Intervista famiglia 3 Mag)*

Un’efficace modalità di gestione del rischio emersa dalla ricerca è quella dell’utilizzo di servizi di accompagnamento come il business plan o il bilancio familiare, che permettono di consapevolizzare il beneficiario della spesa da sostenere, delle necessità e dei possibili imprevisti. Questo strumento assicura quindi una pianificazione professionale che, oltre a ridurre i rischi dovuti ad una cattiva pianificazione, riduce anche quelli di asimmetria informa, azzardo morale e default volontario.

“Noi avremmo voluto di più. Ma andando a fare questo lavoro siamo arrivati ad una cifra e che poteva andare bene per non rischiare troppo per tutti.” *(Intervista impresa 7 Mag)*

“S. sì, che mi ricordo che lei proprio, cioè nel senso era quella che ci faceva più i lati negativi ma giustamente per farci... per metterci davanti alle possibili difficoltà perché eravamo due

ragazze che va bene crederci fino in fondo però magari uno che l'ha fatto tutta la vita dice "aspetta un attimo che qua vi entusiasmate alle stelle e 3 mesi e avete chiuso" perché ci diceva ma "guarda ma siete consapevoli che anche se vendete dal primo giorno si lavora con anticipo e il saldo che in realtà prenderete di meno di quanto...ecco... che i calcoli che abbiamo fatto adesso saranno diversi, non sarà più come quelli sulla carta ma che probabilmente saranno un po' più alti". Ecco e noi ricordo che punto per punto abbiamo proprio dovuto smontare ogni cosa negativa provando a farle cambiare idea. Perché ci sembrava un pochino tostina diciamo. Giustamente perché ragazzi se ti metti... [...] Penso che chiunque apra con mille speranze credendo di aver avuto l'idea più bella del mondo. Però insomma dopo è la realtà che ti dice se avevi ragione oppure no. E loro sono stati molto bravi a metterci davanti..." (*Intervista impresa 1 Mag*)

Inoltre, la strutturazione del micro-prestito permette di non pesare eccessivamente sul bilancio economico dei beneficiari, evitando di compromettere la sostenibilità del percorso microcredizio.

"Mah la rata non tantissimo alta per cui si riesce... cioè era stata proprio inserita con un rigor di logica, ecco per riuscire a mantenere un pagamento per cui si è sempre bene o male pagato ogni rata ecco" (*Intervista impresa 10 Mag*)

L'accompagnamento e un'adeguata strutturazione del prestito non escludono però l'utilizzo da parte dell'intermediario di sistemi di valutazione preliminare del rischio.

"Ma è ovvio che quando non conoscono la persona e non conoscono chi hanno davanti è ovvio che gli danno determinate garanzie a tutti i livelli, a livello economico, a livello di consapevolezza di quello che sta chiedendo e facendo. [...] quindi se vedono che non c'è la fattibilità in tutto non

passano neanche ad erogare il tutto insomma.” (*Intervista impresa 6 Mag*)

Infine, nel microcredito sociale è possibile distinguere un’ultima modalità di gestione del rischio basata sulla conoscenza e sulla fiducia nelle reti sociali del beneficiario che, attraverso la loro garanzia, contribuiscono al processo di valutazione:

“Beh, si sono fidati perché conoscevano mio papà. Conoscendo la serietà, la correttezza e l’onestà di mio padre hanno detto va bè la M. non la conosciamo però conosciamo suo padre.” (*Intervista famiglia 4 Mag*)

Tema 5: Tipo di supporto dell’intermediario e differenziazione dei servizi offerti.

Tra le evidenze risultate dalla ricerca, molti dei dati raccolti sottolineano l’importanza della tematica della differenziazione dei servizi offerti come uno dei fattori chiave del rapporto tra beneficiario e intermediario.

Il percorso di accompagnamento offre infatti un’elevata diversificazione dei servizi di capacitazione che favoriscono l’empowerment dei soggetti e garantiscono una loro sostenibilità nel tempo.

Servizi che vengono differenziati tra microcredito alle imprese e microcredito sociale. Se per il primo l’offerta può variare ad esempio dall’accompagnamento nella stesura del business plan alla formazione, dall’accompagnamento contabile²¹⁴ al marketing, o dalla messa in rete con altre realtà del settore al monitoraggio nel percorso di impresa:

²¹⁴ L’accompagnamento contabile viene però gestito a pagamento dalla Cooperativa MAG Servizi.

INT:10: “Cioè non solo prettamente il credito che veniva fornito ma anche il supporto durante l’apertura della start up sicuramente.

“E di questo supporto... a cosa si riferisce?”

INT.10: “Sì nella stesura del business plan ma anche a tutto tondo. Insomma, la MAG segue anche nell’avvio, anche se si ha bisogno di qualche consiglio. È comunque una struttura che dà un supporto. [...] All’inizio sì c’erano appunto degli incontri formativi per chi iniziava un tipo di attività.” (*Intervista impresa 10 Mag*)

“[...] ci hanno messo anche in relazione con altre realtà che erano simili o comunque all’interno dell’ambito sociale. Per cui è stato utile anche per quello, il potersi confrontare con altre realtà simili alla nostra.” (*Intervista impresa 10 Mag*)

Per il microcredito sociale offerto ad individui e famiglie i servizi spaziano ad esempio dalla formazione al bilancio familiare, dalla ricerca lavoro al supporto psicologico in rete con altri partner:

“Fanno proprio formazione e fanno proprio bilancio familiare per capire se una persona può rientrare al di là che siano grosse o piccole cifre. Ecco c’è tutto un lavoro di accompagnamento che altrimenti non ci sarebbe stato ecco. Con le banche non c’è. Ti dicono sì o no e basta. Invece con loro cercano di capire... ti accompagnano e ti guidano e ti danno una formazione anche per una tua autogestione.” (*Intervista impresa 6 Mag*)

Infine, come risultante di quest’accompagnamento, possibile evidenziare come questi servizi siano diventati un valore aggiunto del percorso dei beneficiari con la MAG. Per le imprese:

“È stato molto utile [...] hanno dato modo di confrontare e anche di dipanare qualche dubbio ma soprattutto creare rete e conoscere altre realtà e far nascere qualche collaborazione o

proprio solo per un confronto sulla situazione che si stava vivendo.” (*Intervista impresa 10 Mag*)

E per gli individui:

“...la MAG ti dà anche tanti spunti e diciamo ti dà coraggio. Cioè insomma ti dice “guarda che tu non sei un numero, sei una persona hai valore”. E quindi prendi coraggio, prendi le redini della tua vita e quindi datti da fare. E questo secondo me è pazzesco.” (*Intervista famiglie 3 Mag*)

Tema 6: Difficoltà incontrate durante il percorso di microcredito e le strategie implementate per farvi fronte.

I dati e le informazioni raccolti durante la ricerca hanno permesso di evidenziare un’ulteriore tematica utile all’analisi del processo di supporto offerto dallo strumento microcreditizio, ovvero la comparsa di problematicità durante l’ammortamento del prestito e le strategie implementate dall’intermediario per farvi fronte.

Nello specifico è emerso come i beneficiari del microcredito, sia sociale che all’impresa, potessero incorrere in differenti problematiche relative alla sostenibilità del prestito ricevuto. Le difficoltà riscontrate potevano essere di differente natura, per le imprese ad esempio potevano riguardare l’aumento della concorrenza o il cambiamento nella legislazione nel settore, avvenimenti con il potenziale di condurre anche alla chiusura della realtà finanziata. Mentre per il microcredito sociale alcune difficoltà potevano essere rappresentate ad esempio dalla riduzione o dalla perdita della propria occupazione.

Di fronte tali situazioni è emerso che l’intermediario ha attuato dei sistemi di fronteggiamento differenti, come la rinegoziazione dell’ammontare delle rate o la flessibilità sulle tempistiche dei pagamenti:

“Allora il prestito a cui faccio riferimento io è di quest’anno. In precedenza ne ho avuto un altro e lì quello che ho fatto è stato allungare i tempi di pagamento. Al fronte del fatto che sono sempre stata regolare. [...] La risposta è stata positiva e non mi hanno creato problematiche.” (Intervista famiglie 2 Mag)

O la sospensione della rata:

“Io ho avuto anche delle difficoltà perché mi sono trovata senza lavoro nel frattempo. [...] Non sono state rinegoziate le rate. Perché la rata era già minima. È stato fatto un acconto di 20 euro per tre mesi che poi però uno deve saldare tutto... deve saldare gli 80 euro per tre mesi più la rata successiva. E quindi viene una bella cifra. Però è sempre comunque un bell’aiuto.” (Intervista famiglia 4 Mag)

È emerso inoltre che, a fronte dell’impossibilità di pagare la rata, l’intermediario si è posto anche come ente di mediazione tra istituto bancario referente del prestito, garanti e beneficiario, offrendo anche un supporto per la pianificazione di un rientro dal debito a lungo termine.

“Poi la mazzata è stata quando... che mi ha portato a chiudere l’attività. [...] e ho ancora qualche rata indietro perché la cosa è stata abbastanza complessa. [...] abbiamo fatto un paio di incontri con i garanti anche per capire un po’ la situazione e poi adesso negli ultimi mesi ho avuto un paio di incontri in cui lì ci siamo incontrati per vedere un po’ quello che è il bilancio e che sono le entrate. Un po’ vedere... sì fare un business plan a posteriori legato un po’ a tutte le nuove entrate insomma. [...] mi hanno detto che mi fornivano questo aiuto per vedere di riuscire, se si riusciva a pagare le rate.” (Intervista impresa 8 Mag)

L’intermediario è infine risultato una risorsa a fronte anche di cambiamenti legislativi settoriali, come ad esempio quello che sta riguardando il Terzo Settore in Italia, potendo offrire consulenze utili alle imprese finanziate in quest’area.

“Sì con la rivoluzione del Terzo Settore ci stanno seguendo anche dal punto di vista della contabilità e come le cose cambiano e cosa dobbiamo integrare con il software gestionale e ci stanno seguendo anche sotto quel punto di vista lì.” (Intervista impresa 3 Mag)

Tema 7: Tipologia e struttura dei micro-prestiti.

La tematica della strutturazione del micro-prestito è emersa dalla ricerca come fattore rilevante nella sostenibilità dei progetti di microcredito.

Nello specifico è stato possibile individuare come lo strumento sia particolarmente capace di intercettare e adattarsi alle esigenze dei beneficiari per quanto riguarda:

- i tassi di interesse, più bassi della media del settore creditizio:

“Buoni sì [i tassi di interesse]. Perché mi ricordo al tempo avevamo controllato con altre banche ed il risultato era che era un buon prestito.” (Intervista impresa 10 Mag)

- le basse quote di restituzione, in modo da non pesare eccessivamente sul bilancio mensile:

“Avete mai difficoltà in questo anno e mezzo a pagare la rata mensile? No, la rata no, proprio no. Anche perché è una rata lunga, son cinque anni, ma è una rata piccola. Non pesa è stata strutturata in modo accurato da non pesare sul bilancio.” (Intervista impresa 7 Mag)

- una erogazione del prestito rapida ed in grado di fornire velocemente liquidità a fronte delle emergenze riportate:

“I tempi anche di erogazione brevi, che poi sono anche quelli che premono di più, e che poi interessa all’utente finale, sono stati in linea in base a quello che loro mi avevano accennato.” (Intervista famiglia 2 Mag)

Tema 8: Relazione con altri enti territoriali in rete.

Una delle risorse chiave delle organizzazioni operanti nell'Economia Sociale e Solidale è la capacità di lavorare in network con gli altri enti locali. Anche questo tema è perciò emerso dai dati raccolti durante la ricerca, confermandolo come valore aggiunto per l'impatto raggiunto sul diretto beneficiario e sul territorio di riferimento.

In particolare, è emerso come la rete e la partnership con le altre imprese territoriali, soprattutto del mondo creditizio, migliori i processi di accesso al servizio ampliando la platea di beneficiari.

“Siamo andati in una banca che era la Cassa Padana, e loro mi hanno detto che per queste cose loro avevano una collaborazione con la MAG.” (*Intervista impresa 8 Mag*)

Inoltre, l'essere in rete con differenti partner e cooperare all'interno dei diversi servizi genera una differenziazione dell'offerta e quindi un servizio personalizzabile e di maggiore qualità per il beneficiario.

“So che fanno un piccolo gruppo di che si chiamano Nuove Vite Contadine e si trovano ma più che formazione è incontrarsi tra piccoli produttori agricoli e provare a vedere se si possono portare avanti cose insieme ma piccoli progetti.” (*Intervista impresa 8 Mag*)

Infine, la rete permette una differenziazione degli enti che supportano economicamente i progetti microcreditizi, favorendo la sostenibilità dell'intermediario.

“Praticamente in sostanza metà della cifra la garantiscono loro tramite un ente, adesso non mi ricordo come si chiama, quegli enti... so che c'è dentro qualche azienda anche tipo Calzedonia insomma fanno quelle... una parte dei loro ricavi va in questo fondo per le attività sociali. Cioè adesso qui da noi c'è Cariverona però adesso non so se... è cmq un fondo per opere

di beneficenza. Ecco detta così in modo molto banale. Però ecco così per capirsi.” (*Intervista impresa 8 Mag*)

Tema 9: I limiti del sistema creditizio tradizionale.

Il sistema microcredito nasce in risposta ad una incapacità del circuito di credito tradizionale nel sopperire ad una necessità economica da parte della fascia di popolazione non bancabile. Dalla ricerca effettuata è possibile perciò risalire alle difficoltà incontrate dai beneficiari di microcredito nell'accesso ad un prestito bancario.

Dai dati emerge infatti che la mancanza di sufficienti garanzie reali da parte dei soggetti non bancabili risulta essere la principale causa di esclusione dal credito del sistema tradizionale. Inoltre, la rigidità nel valutare il valore di una garanzia “alternativa” accentua questo fenomeno di emarginazione.

“Gli istituti bancari tradizionali non mi avrebbero concesso un finanziamento. Nel senso che io all'epoca avevo 26 anni e qualcosa in più. Non avevo niente di proprietà, nessuna garanzia, avevo solo il documento che certificava la vincita del bando europeo ma insomma lei forse sa che questo non serve assolutamente a niente per chiedere un prestito in banca. E quindi sì avevo provato ad andare in un paio di istituti bancari ma non mi avevano concesso un finanziamento.” (*Intervista impresa 5 Mag*)

Ulteriori elementi che dalle informazioni raccolte risultano limitanti dell'accesso all'offerta creditizia, sia bancaria che da fonti pubbliche, sono la percezione di formalità, le tempistiche e la burocrazia necessaria per accedere al prestito. Questi fattori contribuiscono a rendere inadeguata l'offerta rispetto alle esigenze che provengono sia dai beneficiari di microcredito sociale:

“Non è stata un'attesa lunga come potrebbe essere con tutto quello che ho dovuto fare per i fondi dello sviluppo rurale. E lì

è stata una cosa più da non dormirci di notte ecco. Perché bisogna passare per certi organismi... qua in Veneto c'è l'EPA quindi i controlli sono un qualcosa che ti tolgono la possibilità di respirare ecco. Infatti, non lo farei mai più..." (*Intervista impresa 6 Mag*)

"In un caso con la mia banca proprio mi hanno fatto aspettare quattro mesi! Al che ad un certo punto ho detto "guardi io rinuncio", perché non comprendevo il motivo. Va bè." (*Intervista famiglia 1 Mag*)

Sia dai beneficiari di microcredito alle imprese:

"Abbiamo provato prima ad aprire con le nostre gambe. Nel senso informandoci sui bandi sull'imprenditoria femminile, sui bandi europei etc. ma ci hanno detto quasi subito, c'è qui un consulente del lavoro che ci aveva sconsigliato di intraprendere quella strada perché per noi stesse erano investimenti molto più alti di quelli che erano alla nostra portata. E sono investimenti che arrivavano per gli immobili e l'acquisto dei macchinari, e come negozio di abbigliamento al dettaglio insomma non avremmo mai raggiunto quelle cifre." (*Intervista impresa 1 Mag*)

Infine, è risultato evidente come i servizi creditizi offerti dal sistema bancario tradizionale centrassero solo in parte, o non centrassero affatto, l'interesse del beneficiario del prestito, non avendo un'ottica emancipatoria e della persona:

"Il tasso di interesse è un abominio, è un cancro, se tu lo vai ad analizzare la curva del cancro e la curva del tasso di interesse sono identiche. E sì col tasso di interesse composto. [...] ci vorrebbe il sistema della, del check bank. Che fanno prestiti senza tassi di interessi, le banche arabe fanno così. Non c'è interesse. E questo è già più sano." (*Intervista impresa 9 Mag*)

Tema 10: I limiti riscontrati nel microcredito.

I limiti nei sistemi creditizi non sono però riscontrabili solo nel circuito tradizionale. Infatti, dalle informazioni raccolte nella ricerca è stato possibile osservare come anche nel modello di microcredito adottato dall'intermediario in esame sussistano alcune criticità. Le aree in cui è possibile riscontrare delle problematiche possono essere differenti:

- limiti dettati dalla natura del microcredito: una delle maggiori critiche rivolte al microcredito è che una somma di prestito tanto esigua non permetta di incidere sulla vita dei beneficiari o di creare un'impresa sufficientemente sostenibile ed autonoma.

“Io poi sono rimasto in ritardo anche perché, soprattutto... anche perché l'attività come la mia aveva bisogno anche di una somma maggiore del massimo che forniva il microcredito. Va bè ho detto adesso iniziamo così... poi infatti ci sono stati una serie di problemi diciamo.” (*Intervista impresa 8 Mag*)

Inoltre, sempre in questa categoria è riscontrabile il problema del trade off tra numero di beneficiari e grado di controllo del loro percorso. All'aumentare dei casi seguiti infatti cala la capacità di prestare un servizio adeguato alle necessità del beneficiario.

“Qualche punto critico è che essendo in tanti a volte si rischia un po' di perdere anche il punto focale anche della situazione per cui a volte appunto, un po' di più avere sotto controllo tutte le varie realtà... sì penso che sia comunque difficile perché siamo in tanti. [...] uno che faccia il punto della situazione, su tutta la situazione, a livello gestionale diciamo a volte si fa un po' fatica ad avere una figura di riscontro.” (*Intervista impresa 10 Mag*)

- limiti legati all'elevata settorialità dell'intermediario: dai dati ricavati dalle interviste è possibile osservare come l'intermediario sia riconosciuto a livello territoriale come un esperto nel campo dell'Economia Sociale e Solidale. Se questo favorisce quindi un buon accompagnamento delle imprese del microcredito finanziate in quel settore e un'ottima pubblicizzazione e marketing nelle relative reti locali, può comportare però minori competenze in settori differenti ed una minore conoscenza dell'intermediario al di là dell'Economia Sociale e Solidale locale, limitando possibili reti per fornire un accompagnamento più globale.

“Diciamo che mi sono abbastanza arrangiato. Poi su alcune cose ci siamo anche sentiti. Poi c'è da dire che... cioè un settore così specifico se uno non è un po' del giro è un po' difficile che riesca a capire. Può essere anche un aiuto tecnico di stesura ma poi MAG ho visto che più che altro magari è più portata verso realtà del sociale. Cooperative sociali, recupero di certo tipo di disagio. Mentre attività un po' più di come quella agricole che poi non è neanche un'attività così diffusa almeno qui nelle mie zone [...] è tutto un mondo completamente diverso. E quindi più che altro mi sono arrangiato e loro hanno controllato che fosse tutto a posto da un punto di vista tecnico ecco tutto qui.” (*Intervista impresa 8 Mag*)

- Limiti della metodologia implementata dall'intermediario: alcuni dei limiti riscontrati nell'implementazione dello strumento microcredizio sono riconducibili alla metodologia utilizzata. Nello specifico, uno tra i fattori limite individuati è la non obbligatorietà delle capacitazioni che genera difficoltà nel monitoraggio, nell'instaurare un rapporto continuo e quindi nello sviluppo di fiducia, e che limita anche la possibilità di formare i beneficiari a sistemi di fronteggiamento delle difficoltà, limitando così l'empowerment del percorso.

“Almeno con me loro hanno erogato il microcredito e poi non li ho più sentiti. Poi ripeto come dicevo prima è anche per colpa mia però... e poi anche quando... a mio avviso in questi casi in questa realtà come la mia, non so se sia possibile, bisognerebbe trovare una soluzione diversa da quella del prestito bancario vero e proprio, cioè un prestito secco. Magari hai un prestito agevolato ma neanche tanto e sì loro mettono la garanzia giustamente perché questo fondo li sostiene e dà la garanzia. Poi tutto il resto è come qualsiasi prestito che si fa a una qualsiasi realtà commerciale o imprenditoriale.”
(*Intervista impresa 8 Mag*)

Inoltre, la mancanza di un percorso fisso con tappe e scadenze prefissate può lasciare il percorso intrapreso indefinito, generando nel beneficiario una percezione di incertezza.

“MAG si è fidata nel senso che ci ha fatto comunque fare un lavoro. Nel senso che ha preso una tempistica che non è da poco, ti dirò la verità io pensavo di morire, però alla fine sì nel senso non è che si è fidata solo della parola. Han fatto un sacco di accertamenti sull'attività precedente e su quella attuale. Su di noi. Hanno fatto comunque un lavoro di accertamenti abbastanza profondi. Non così superficiali. È durato mesi questo lavoro. [...] Perché abbiamo aspettato troppo, tanto. E se magari poi alla fine la decisione fosse stata negativa noi poi eravamo un po' in preda al panico ecco. Quindi avere magari delle risposte un po' più veloci. Tutto lì.” (*Intervista impresa 7 Mag*)

Come ulteriore difficoltà, le informazioni raccolte evidenziano la mancanza di sistemi di capacitazione flessibili (come ad esempio moduli on-line), che possano raggiungere i beneficiari anche dove le distanze geografiche possono creare un limite nella continuità delle formazioni.

“Appunto si diceva la distanza per andare fino a Verona, prendere ed andare fin là, comunque significa prendere e tenere chiuso praticamente mezza giornata. Perché non sono dietro l’angolo. Se ci andiamo ci andiamo insieme perché sarebbero cose che servono ad entrambi sicuramente quindi siamo sempre andate assieme. Abbiamo fatto tutto assieme [...] dopo ti dico la verità abbiamo sempre rimandato e mai fatto niente ma assolutamente mai perché loro non si siano offerti anzi [...] sono sempre state presentissime dunque se poi non si è più portato avanti un discorso di collaborazione concreta è sempre perché noi lo abbiamo rimandato e passato.” (*Intervista impresa 1 Mag*)

Infine, come ultima problematica rilevabile nella metodologia, si riscontra come l’appoggiarsi a sistemi bancari per l’erogazione dei prestiti pattuiti, se da un lato può essere un valore nel favorire la costruzione di un rapporto fiduciario che promuova una mobilità finanziaria, dall’altro è un limite nell’intercettare tutti quei soggetti che per diverse ragioni sono segnalate come cattive pagatrici alla centrale dei rischi. L’utilizzo di un fondo interno all’organizzazione intermediaria per il microcredito sociale può ridurre questa distorsione, ma, data la limitata disponibilità economica dello stesso, il numero di possibili beneficiari è limitato.

È possibile quindi riassumere i limiti emersi a seconda dell’area di analisi utilizzata:

<p>Natura del microcredito</p> <ul style="list-style-type: none"> • un credito esiguo non è sufficiente per migliorare la condizione dei beneficiari; • <i>trade off</i> tra numero di beneficiari e grado di controllo dei loro percorsi.
<p>Elevata settorialità dell'intermediario</p> <ul style="list-style-type: none"> • limitate competenze nei settori al di là dell'Economia Sociale e Solidale limita un accompagnamento globale.
<p>Metodologia implementata dall'intermediario</p> <ul style="list-style-type: none"> • non obbligatorietà delle capacitazioni; • mancanza di un percorso fisso con tappe e scadenze; • mancanza di capacitazioni flessibili nel raggiungere anche i beneficiari più distanti; • utilizzo dei circuiti bancari limita la platea di beneficiari non bancabili.

Tabella 7: Limiti nel microcredito Mag. Fonte: elaborazione dell'autore

Tema 11: Valore aggiunto apportato dal microcredito ai beneficiari.

Per chiudere l'analisi dei dati raccolti nella realtà italiana è possibile riportare quelle che sono le evidenze sul valore che un intervento di microcredito ha nella percezione dei beneficiari.

Come primo argomento risultante dall'analisi dei dati vi è la concezione di microcredito come strumento che promuove i principi di gratuità e solidarietà, a sostegno delle persone in difficoltà, ma anche di partecipazione e di impegno sociale. Vi è quindi un riconoscimento del credito come parte integrante del mondo cooperativistico e dell'Economia Sociale e Solidale.

“Il valore del microcredito sta nel fatto che ci siamo, ci supportiamo e ci aiutiamo.” (*Intervista impresa 9 Mag*)

“Quello che fanno con il microcredito è gratuito. Non chiedono cifre percentuali o provvigioni. Questo no. E questo sicuramente è un punto di forza. E anche poi penso

propongono questi corsi che possono... possono essere interessanti ecco.” (*Intervista impresa 8 Mag*)

Inoltre, il lavoro di accompagnamento promosso dall’intermediario viene riconosciuto come un supporto concreto utile nella risoluzione dei problemi delle persone, come strumento di empowerment e di consapevolezza di sé.

“Ecco c’è tutto un lavoro di accompagnamento che altrimenti non ci sarebbe stato ecco. Con le banche non c’è. Ti dicono sì o no e basta. Invece con loro cercano di capire... ti accompagnano e ti guidano e ti danno una formazione anche per una tua autogestione. Ed è questo che è diverso sicuramente insomma.” (*Intervista impresa 6 Mag*)

“È ovvio che non è che lasciano una persona da sola con il fatto di avere o no i soldi, ma viene data una consapevolezza di quello che sta facendo la persona. Non solo a livello di soldi, ma anche a livello di percorso di vita che sia nell’ambito di lavoro piuttosto che familiare ecco. E quindi questa... è sicuramente un servizio che non fanno altre organizzazioni ecco. [...] è qualcosa che resta e ti accompagna per dopo ecco.” (*Intervista impresa 6 Mag*)

Più concretamente il microcredito, pur essendo un prestito esiguo, risulta come un supporto rapido nelle emergenze, alleggerendo il carico delle preoccupazioni più urgenti, ed utile al miglioramento delle condizioni di vita nel lungo termine.

“Con il piano di sviluppo rurale avevo delle scadenze imminenti e loro mi hanno aiutato a pagare da queste scadenze e a rientrare poi con più calma, è stato questo il discorso ecco. [...] nell’ambito delle spese familiari sono invece le spese che tu hai già da affrontare ce le avevo già tutte pianificate eran cose che sapevo che dovevo pagare e però

avevo bisogno di più tempo e quindi nel momento in cui già ti erogano il prestito tu li spendi ecco.” (*Intervista impresa 6 Mag*)

“Diciamo... molto piccola la cifra ma fondamentale in quel momento. Sembra strano ma senza quei 20.000 euro non ti muovevi e su sa che ad oggi non è facile andare in banca e chiedere 20.000 euro, senza avere uno storico, senza avere nulla insomma.” (*Intervista impresa 1 Mag*)

Il microcredito si configura quindi come strumento creditizio migliore per le esigenze della fascia di popolazione non bancabile o con scarse garanzie reali. Questo perché riesce a dare fiducia dove gli altri istituti di credito la negano, permettendo alle persone di affrontare le proprie difficoltà e di promuovere la loro imprenditorialità.

“Io ho potuto accedere ad un prestito che mi ha permesso di crescere professionalmente. Cosa che non avrei potuto fare, sarei rimasta con un monoprodotto che è molto improbabile a rimanere in commercio, soprattutto adesso con tutte queste megaziende che arrivano. Ed essere un po' concorrenziale con una linea di prodotti che prima non avevo. Cioè essere rimasta con un monoprodotto non so se commercialmente parlando avrei potuto rimanere viva come attività.” (*Intervista impresa 4 Mag*)

Inoltre, il microcredito diventa uno strumento più vantaggioso rispetto a quello offerto dai circuiti tradizionali anche per le condizioni economiche e di supporto offerte.

“Mmmh allora non ricordo esattamente ma mi pare che [i tassi di interesse] fossero abbastanza in linea o forse leggermente vantaggiosi. Ma in realtà il vantaggio non era tanto gli interessi

quanto nell'accessibilità del prestito. Nel mio caso.” (*Intervista impresa 5 Mag*)

“Mah allora sicuramente è risultato più facile perché chiaramente c'era il vantaggio che garantendo il 50% danno un apporto di fiducia che raramente una banca dà e quindi su quello è stato fondamentale, ma poi anche tutta la parte di consulenza dietro dato che già ci seguono la nostra parte contabile e nel passaggio per capire i vari investimenti, le varie proposte di come migliorare l'attività.” (*Intervista impresa 3 Mag*)

Infine, questo strumento, grazie all'apertura concessa per l'accesso ai servizi, rappresenta un'opportunità anche per i né né, i quali per la loro condizione non riescono ad accedere né all'offerta di assistenza pubblica né all'offerta del mercato profit²¹⁵.

“Sapevo che c'erano iniziative però diciamo che... la mia situazione... io non ho approfondito perché la mia situazione, come le dico, era tale da non darmi accesso a molte... a molte proposte perché non era né troppo bella né troppo brutta. Allora presi il volantino giusto per “va bè dai leggiamo anche questo. Ecco insomma guarda un po' potrebbe esserci per me una possibilità”. E infatti così è stato.” (*Intervista famiglia 1 Mag*)

²¹⁵ Coloro che fanno parte di questa condizione vengono definiti da Gori né né. (paragrafo 2.2, primo capitolo), Gori C., Laurea Magistrale – Metodologia, Organizzazione e Valutazione dei Servizi Sociali (MOVASS) Anno Accademico 2018/2019 – Il «Chi? – Come scegliere i destinatari di servizi e interventi (P 2.2)»

3.2.2 I casi colombiani di Fomentamos e Cooservunal

Durante il lavoro di ricerca sul campo, per avere una visione comprensiva dello strumento creditizio a Medellín, si è aperta la possibilità di analizzare lo strumento sotto due forme e con due punti focali differenti. Il primo, quello dell'organizzazione Fomentamos, rappresentato da un microcredito imprenditoriale legato al finanziamento di micro-attività per persone molto povere, tipicamente di estratto 1 e 2²¹⁶, ed un accompagnamento legato allo sviluppo di competenze e relazioni utili al benessere in società. Il secondo, quello della cooperativa Cooservunal, rappresentato da un microcredito riservato ad imprese associate alla stessa cooperativa de ahorro y credito e legato allo sviluppo di organizzazioni sociali che abbiano una ricaduta sulla comunità locale.

Al termine della breve descrizione delle organizzazioni verrà riportata un'analisi unica delle interviste (13 per Fomentamos e 2 per Cooservunal) e dei dati raccolti durante le osservazioni.

Fomentamos:

Fomentamos nasce nel 2003 come corporazione di aziende di varia natura, quali cooperative finanziarie e di ahorro y credito e Ong, del settore dell'Economia Solidaria. Si costituisce con lo scopo di fornire una risposta alla situazione di estrema povertà della popolazione emarginata e alla condizione di elevata informalità dell'economia locale. Si configura quindi come alternati finanziaria, etica e sociale al fenomeno dell'usura chiamato "Paga diario".

Nel concreto Fomentamos offre programmi di "Economia Solidaria", ovvero servizi finanziari a uomini e donne di comunità urbane e rurali emarginate con lo scopo di favorire l'inclusione economica e sociale di questi soggetti. I progetti implementati da

²¹⁶ In Colombia gli estratti sociali sono classificati secondo 6 fasce, dalla più povera, la 1, alla più ricca, la 6.

questa organizzazione intervengono sulle aree della parità di genere, della responsabilità ambientale e dell'autonomia economica, promuovendo solidarietà e rapporti fiduciari²¹⁷.

La corporazione promuove le finalità dichiarate implementando una particolare metodologia microcreditizia basata sulla capacitazione degli individui attraverso formazioni, risparmio e assicurazioni e promozione di una pianificazione economica a lungo termine. Il credito diventa così un “gancio” con il quale avvicinare la popolazione target includendola all'interno del proprio sistema di prestito per gruppi di beneficiari, denominati “círculos solidarios”.

I circoli sono formati da un numero tra le 20 e le 40 persone, vengono gestiti da un “promotor” il quale diventa un facilitatore per l'autogestione dei membri, i quali vengono responsabilizzati su tutte le funzioni del gruppo, ovvero: approvazione dei prestiti di ciascun individuo, riscossione della quota settimanale, fronteggiamento delle difficoltà sia interne al gruppo che di ogni singolo membro²¹⁸, decisione sull'utilizzo dei risparmi collettivi.

Il gruppo viene inoltre responsabilizzato dell'intero ammontare richiesto da ciascun individuo, diventando garante della somma che esso stesso ha concesso ad ogni membro.

È inoltre stabilito un limite al prestito (l'equivalente di €450) raggiungibile però solo attraverso un percorso a scalare che inizia con un credito di 60€. Ogni prestito concesso ha la durata di tre mesi e allo scadere è rinnovabile con un ammontare maggiore, se il beneficiario non ha avuto problemi nei pagamenti.

Infine, oltre al credito vengono forniti servizi di deposito presso le cooperative associate a Fomentamos e servizi assicurativi che

²¹⁷ Fomentamos, 2019, slides: “Presentación de Fomentamos: Corporación para el fomento de las finanzas solidarias”

²¹⁸ In caso di difficoltà nella restituzione del prestito di uno dei membri può attivarsi anche quello che viene definito “apoyo solidario”, per il quale sono le altre persone del gruppo a coprire la quota settimanale.

coprono dai rischi di calamità, di incidenti sul lavoro, fino alla copertura della morte del beneficiario.

Oltre alla strutturazione delle modalità di credito, la metodologia prevede dei moduli di capacitazione che approfondiscono varie tematiche a seconda del ciclo trimestrale in cui il gruppo si trova. I temi affrontati possono riguardare ad esempio la socializzazione ai “círculos solidarios”, affrontando gli argomenti di solidarietà, del rispetto e della fiducia e del lavoro di gruppo. Altri moduli invece possono riguardare le questioni di genere, principi di contabilità basica e di amministrazione d’impresa o anche temi quali quello dell’”Economia Solidaria”.

Attraverso questa metodologia Fomentamos è cresciuta nel tempo arrivando a servire, fino a settembre 2019, 13.998 soci, di cui l’80,9% donne, divisi in 857 “círculos solidarios” (Grafici 9 e 10), dimostrando anche ottimi risultati dal punto di vista delle restituzioni nei prestiti concessi (Tabella 8).

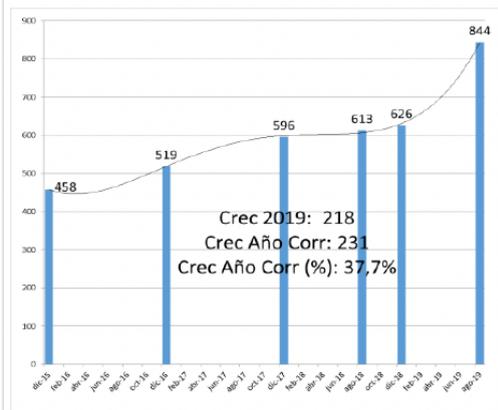
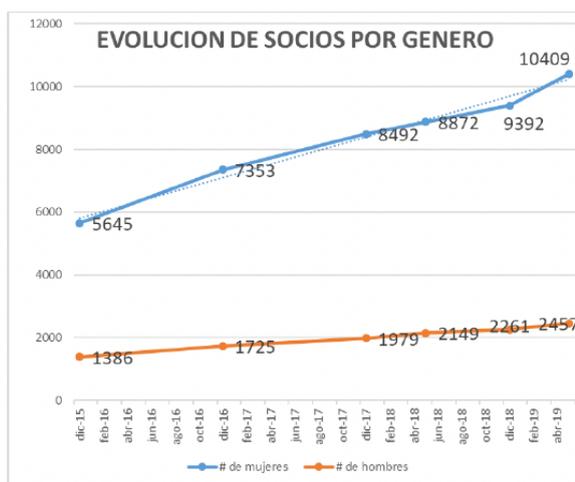


Grafico 9: Trend del numero di associati per genere.
Fonte: Fomentamos, 2019

Grafico 10: Trend del numero dei gruppi.
Fonte: Fomentamos, 2019

MES	dic-17	ago-18	dic-18	ago-19
Numero Apoyos Solidarios Mes	412	273	419	230
Valor de los Apoyos Solidarios	62.176.022	48.057.780	69.737.380	41.705.350
% apoyos / Base Socios	3,9%	2,4%	3,6%	1,7%
Cartera en mora >15 dia total Riesgo (\$)	28.975.183	33.015.073	28.431.824	71.251.644
Cartera en mora >15 dia total Riesgo (%)	1,11	1,41	1,02	2,10

Tabella 8: numero di contributi solidali utilizzati e numero di crediti in mora oltre i 15 giorni, per anno. Fonte: Fomentamos, 2019

Cooservunal:

Cooservunal è una cooperativa di risparmio e di credito (ahorro y credito) fondata nel 1981 dall'unione di 20 lavoratori dell'Universidad Nacional de Colombia in Medellín con la finalità di condividere le risorse e sopperire alle necessità creditizie degli associati. Nel corso del tempo la cooperativa è cresciuta diversificando la propria offerta ed aprendosi anche ad associati esterni all'università.

Le finalità della cooperativa ad oggi sono quelle di promuovere il buen vivir dei suoi associati attraverso l'innovazione sociale e lo sviluppo economico.

Cooservunal persegue questa sua finalità attraverso attività di capacitazione, educazione e promozione delle realtà associate, per i suoi membri e le rispettive famiglie, finanziandole attraverso il "Fondo de Bienestar Social". Nello specifico implementa in rete con gli associati e con delle realtà convenzionate attività: sportive e di educazione non formale; culturali, turistiche e ricreative; di educazione formale; servizi finanziari di credito, risparmio e assicurativi. La prospettiva della cooperativa è quindi quella di sviluppare circuiti economici solidali e reti locali per rafforzare il modello educativo, associativo e solidale sul territorio attraverso l'offerta di servizi in partenariato con gli enti del settore. Ad oggi, Cooservunal può contare 4400 associati.

La cooperativa perciò favorisce lo sviluppo di realtà associative e cooperative nell'Economia Solidaria, condividendo ed includendole

nella propria rete. Questa attività viene realizzata attraverso una metodologia microcreditiza, accompagnando perciò i prestiti ed i micro-prestiti ad attività di consulenza e di capacitazione su diverse tematiche quali: gestione della rete cooperativa, pianificazione finanziaria, economia e gestione d'impresa, offrendo allo stesso tempo monitoraggio e servizi finanziari assicurativi e di risparmio.

Per sua natura la cooperativa offre agli associati servizi creditizi di varia entità e per varie finalità, prevedendo solo una minima quota per il microcredito. La rendicontazione disponibile perciò riguarda le attività generali implementate, senza scorporare dalla rendicontazione quelle di microcredito dal totale.

Analisi dei dati sul microcredito presso le realtà Fomentamos e Cooservunal di Medellín

Nel presente paragrafo si riporterà l'analisi dei dati raccolti durante il lavoro di ricerca sul campo presso le organizzazioni colombiane. Come per l'analisi della realtà italiana, anche in questo caso l'esposizione dei risultati verrà suddivisa per tematica.

Tema 1: situazione prima del prestito e ragione richiesta del prestito.

Dal materiale e dalle informazioni raccolti lo strumento microcreditizio si configura come mezzo di supporto trasversale ai diversi bisogni. Il microcredito assume infatti una duplice funzione di aiuto al beneficiario, nell'investimento produttivo finalizzato al miglioramento e alla stabilità dell'attività imprenditoriale e nel supporto in una situazione di vulnerabilità.

Per quanto riguarda l'investimento produttivo, questo tipo di finanziamento si configura come un apporto di capitale utile all'impresa poiché permette l'acquisto sia di una strumentazione tecnica altrimenti fuori budget, “necesitábamos el crédito para

comprar los componentes y todo eso”, che delle materie prime e delle merci necessarie da pagare anticipatamente al loro fornitore:

“[...] uno compra los productos y paga las facturas, o sea para pagar las facturas me hacía bien, porque me hacía falta en ese tiempo un dinero.” (*Intervista impresa 12 Fomentamos*)

L’apporto di capitale nell’impresa può anche significare un investimento nell’ampliamento e nella diversificazione del prodotto, rendendolo più appetibile sul mercato e favorendo così la stabilità organizzativa:

“Invierto unas veces, te digo la verdad, para pagar las facturas, de pronto me atraso en una facturita y de pronto llega el día del crédito y pago las facturas. Y otras veces invirtiendo en surtir el negocio. Entonces haciendo que el negocio está un poquito más abundante y pueda tener las cosas que los clientes me piden.” (*Intervista impresa 8 Fomentamos*)

Inoltre, il microcredito all’impresa può risultare come un investimento per migliorare i processi produttivi interni, offrendo un servizio migliorato alla clientela:

“En este caso [el crédito] fue para cambiar vehículo porque en mi transporte llevo productos a unas personas y entonces era importante cambiar moto para ser más rápida en las entregas.” (*Intervista impresa 8 Fomentamos*)

Infine, come caratteristica principale che differenzia il microcredito dalle altre forme creditizie, i beneficiari si rivolgono agli intermediari non solamente per l’accesso ad un credito che altrimenti gli sarebbe precluso, ma anche per essere supportati in un processo di accompagnamento che possa fornire alle imprese e ai loro proprietari le competenze per formalizzare l’attività produttiva, legalizzarla e, soprattutto per le organizzazioni che

operano nel sociale, generare una partecipazione locale ed un riconoscimento territoriale che si trasformi in un empowerment degli individui e della comunità stessa.

“lo único que puedo decir de Cooservunal es que nos facilitó los medios para que un formador llegara al territorio y nos sacará de untarnos y nos acabará de generar una propuesta más técnica, que nosotros no teníamos muy de lo técnico.”
(*Intervista impresa 2 Cooservunal*)

Il microcredito si configura però anche come una risorsa nelle situazioni di particolare difficoltà dei beneficiari. Seppur non previsto per tale funzione, infatti uno dei requisiti per accedere al programma di microfinanza è quello di possedere un'impresa formale o informale da almeno sei mesi, questo strumento offre un supporto nel saldare situazioni debitorie che generano condizioni di vulnerabilità. In questo caso il capitale investito dall'organizzazione viene deviato dalla sua funzione originaria per far fronte a situazioni più urgenti:

“Sí, [el crédito] está estipulado por el negocio, pero, por ejemplo, uno se le acabó el gas entonces... y paga eso, esas cosas son urgentes, primordiales.” (*Intervista impresa 10 Fomentamos*)

Oppure per uscire da debiti usurari:

“Me ha servido mucho para salir de las deudas con los préstamos calleros.” (*Intervista impresa 8 Fomentamos*)

Tema 2: Mission dell'organizzazione finanziata dal microcredito.

Può risultare utile, al fine di analizzare le potenzialità del microcredito, evidenziare, oltre al tema delle ragioni più concrete, anche il tema delle motivazioni interne che spingono le persone più

povere o emarginate a fare impresa, rivolgendosi di conseguenza a degli intermediari di microcredito. Se infatti il tema dell'autosostentamento proprio e della propria famiglia risulta centrale nella maggioranza dei beneficiari dei programmi microcreditizi, “el objetivo de nosotros como dice la señora es el pan de cada día. usted trabaja para comer por la tarde.” (*Intervista impresa 6 Fomentamos*), è possibile però riscontrare altri tipi di motivazioni.

Le organizzazioni che lavorano nel sociale intervistate infatti riportano tra le cause che li spinge a fare impresa, oltre all'auto-imprenditorialità e all'amore per il proprio lavoro, soprattutto la volontà di generare un cambiamento nel territorio in cui si vive, generalmente conflittuale ed emarginato. Questo obiettivo viene perseguito lavorando su diverse tematiche, dalla promozione della partecipazione locale:

“Porque nosotros venimos de desarrollando aquí un territorio, para juntar las personas para crear la empresa.” (*Intervista impresa 2 Cooservunal*)

All'arte come strumento di trasformazione sociale:

“tenemos nuestra escuela de formación artística y utilizamos nuestra metodología que se llama el arte como herramienta de transformación social” (*Intervista impresa 1 Cooservunal*)

Al tema etnico e quindi di orgoglio della diversità²¹⁹:

“nuestro principal trabajo es como hacer que las personas se sientan acogidas por lo que son, sin pedir de donde son. Todo el mundo es orgulloso de ser negro” (*Intervista impresa 1 Cooservunal*)

²¹⁹ La diversità a cui si fa riferimento in questo caso è quella della popolazione afroamericana rispetto ai “bianchi” colombiani.

O per finire con il tema della pace e della convivenza, che sfidi il pregiudizio sull'elevata criminalità della zona:

“se creó el momento donde el conflicto estaba muy organizado y el tema de las fronteras invisibles²²⁰ era demasiado fuerte. Entonces lo hicimos básicamente invitando la gente que rompieran estas barreras invisibles, para rescatar y promover el tema del grupo. Porque hacemos un recorrido como una comparsa, como un desfile con un baile y musico, se llama bunde”²²¹. (*Intervista impresa 1 Cooservunal*)

Come si può osservare il microcredito oltre ad essere uno strumento di supporto per i singoli individui, può essere promotore di progetti che contrastino la povertà a livello comunitario, facendo leva sulle motivazioni e sulle spinte sociali della popolazione locale.

Tema 3: La componente fiduciaria.

Una delle tematiche principali del microcredito è quella della capacità di sfruttare il capitale sociale dei suoi beneficiari, promuovendolo e curando relazioni fiduciarie tra organizzazione e persona e tra persone all'interno dei gruppi di prestito. Le modalità con cui il microcredito implementa questa sua funzione possono essere diverse.

Secondo le informazioni emerse dalle interviste infatti è possibile osservare come già il primo avvicinamento all'intermediario di microcredito avvenga attraverso una doppia “sponsorizzazione”. La prima è una promozione dello strumento e del progetto da parte dei beneficiari verso amici e parenti, i quali si interessano all'opportunità offerta perché avvicinati da una persona di cui si fidano. La seconda invece è una promozione della persona

²²⁰ Con “fronteras invisibles” si intende il fenomeno per cui l'accesso a determinati quartieri della città era precluso ai non residenti. La violazione di tale norma informale poteva a violenze molto gravi, comportando anche la morte.

²²¹ Ballo tipico colombiano della regione del Chocò, abitata per lo più da afroamericani.

interessata ad usufruire di un microcredito che viene introdotta al gruppo di prestito o all'intermediario da chi già ne fa parte.

“Si una persona entra nueva en el grupo es porque cualquiera en el grupo la conoce. Confía en esta persona entonces allí estamos.” (*Intervista impresa 12 Fomentamos*)

Questo passaparola che avviene tramite reti informali possiede una forte componente fiduciaria basata sulla profonda conoscenza della persona che fa da tramite.

Ma ci sono anche altri fattori che permettono l'instaurarsi di un rapporto di fiducia tra organizzazione e beneficiari, come ad esempio il clima di accoglienza ed informalità che accompagna gli incontri:

“Es un lugar muy caloroso muy de amigos muy de casa nosotros llegamos acá y es como llegar a la casa. Creo que es familia. Nos hemos convertido así también en un grupo en un equipo en una familia. Col desayuno. Es algo muy bonito y confiable.” (*Intervista impresa 2 Cooservunal*)

Questo clima favorisce perciò una percezione di trasparenza ed onestà dell'intermediario:

“es completamente confiable, los desembolsos son buenos y tienes la confianza que siempre vas a tener el dinero que te dicen, que tienes el ahorro y también es un proceso muy transparente y muy limpio.” (*Intervista impresa 13 Fomentamos*)

Un clima che secondo i beneficiari intervistati non solo non compromette la precisione e la professionalità dell'organizzazione, ma promuove anche una percezione di cura della relazione e di interesse per il beneficiario:

“Sí aquí son todos muy respetosos pero muy carismáticos. Entonces eso lo haces sentir un poco más cómodo y no como tan rígido.” (*Entrevista impresa 2 Fomentamos*)

“Y además que ellos no quieren solo prestar dinero, pero que quieren tener una buena relación con nosotros.” (*Entrevista impresa 1 Cooservunal*)

Altro fattore fondamentale è il fatto che i beneficiari si sentano considerati degni di fiducia da un'organizzazione che, al contrario di tutto il resto del settore creditizio, apre le sue porte ed offre una possibilità di credito:

“Yo creo que la confianza es lo más importante. Todo lo que han hecho era porque confiaban en nosotros.” (*Entrevista impresa 1 Cooservunal*)

Anche per quelle persone segnalate alla centrale dei rischi come cattive pagatrici.

“Pero que aquí le prestan a uno también si esta reportado para su crédito, entonces eso me gusto porque, pues estoy reportada pero no por mi culpa. Entonces como a uno puede prestar este crédito, por eso me gustó.” (*Entrevista impresa 12 Fomentamos*)

Questo permette di ricostruire attraverso il tempo uno storico creditizio positivo anche di fronte al sistema bancario tradizionale, ristabilendo una figura di rispettabilità in persone fino a quel momento segnate ed emarginate:

“me gusta demasiado el tema de poder crecer o crear nuevamente una vida crediticia.” (*Entrevista impresa 13 Fomentamos*)

Inoltre, altro fattore di fondamentale importanza riguardo alla tematica dei rapporti di fiducia è l'utilizzo della metodologia del prestito di gruppo, la quale permette di creare relazioni significative tra gli stessi beneficiari, rendendoli responsabili e garanti gli uni dei prestiti degli altri. Secondo gli intervistati la garanzia di gruppo, pur essendo il tema più controverso ed il primo motivo di scontro interno, è il fattore che maggiormente influisce sulla creazione di fiducia.

“estas confiando en el otro diciendo “bueno confío en ti porque si tu no pagas me toca a mí”. Haces un compromiso con el otro.” (*Intervista impresa 8 Fomentamos*)

Quello dell'“apoyo solidario” è infatti un patto essenziale nella metodologia implementata dall'organizzazione poiché promuove forti legami sociali interni che diventano una risorsa anche oltre la singola necessità di credito.

“Entonces cuando no tenemos para la cuota podemos traer productos para venderlos y recoger la cuota. [...] Cuando una persona le dice “bueno esa es una responsabilidad” usted al máximo trata de cumplir con la responsabilidad” (*Intervista impresa 11 Fomentamos*)

I rapporti si configurano in questo modo come capitale sociale generato dal condividere con gli altri oltre alla responsabilità anche momenti informali.

“lo que más me gusta es compartir ajajajaj, compartir con los compañeros y con las líderes. [...] Cuando uno comparte estos momentos, que sale uno a comer con el fundo común, es muy bueno.” (*Intervista impresa 12 Fomentamos*)

I gruppi diventano così un luogo di socializzazione dove, secondo la metodologia implementata, ognuno a votazione può acquisire il

ruolo di leader, tesoriere o segretario, venendo così riconosciuti dagli altri come degni di fiducia.

Infine, il gruppo assume una funzione di condivisione valoriale dei principi di solidarietà sociale promossi dall'organizzazione attraverso il microcredito.

“Uno trae personas que uno conoce y que... si en algún momento está pasando por una situación difícil, que mejor manera de mostrarle tolerancia de mostrarle acompañamiento. [...] Pero aquí en fomentamos están implementando eso. Que nos implementan y que si pasa una dificultad “venga asumimos su deuda para que usted pueda seguir como pagando otras cosas que apunto están más apretadito”. [...] es más como para ayudarle a la mente a justarse a lo que en realidad deberíamos vivir en la sociedad: compromiso, apoyo.” (*Entrevista impresa 2 Fomentamos*)

Questi fattori basati sulla fiducia descritti finora permettono la capacitazione sia dell'individuo che del gruppo, che attraverso un meccanismo di autogestione, di consapevolezza, responsabilizzazione e di utilizzo di risorse interne per fronteggiare le difficoltà si configura come processo di empowerment e di miglioramento delle proprie condizioni di vita.

Todos reportamos a la persona que faltó. Porque el circulo somos todos y todos somos los que mandamos. La asesora esta acá para dirigirnos. Pero nosotros somos los que actuamos, hacemos la reunión, recolectamos el dinero, somos nosotros

“Creo que la confianza es algo que se va construyendo. Estos lazos nos permiten no solamente reconocernos como personas si no también con esa calidad de confianza.” (*Entrevista impresa 8 Fomentamos*)

Per riassumere il tema è possibile perciò individuare tre attori promotori di rapporti fiduciari:

Individuo <ul style="list-style-type: none">• "sponsorizza" lo strumento ad altri possibili beneficiari;• "sponsorizza" nuovi possibili beneficiari all'organizzazione.
Intermediario <ul style="list-style-type: none">• genera un clima di accoglienza;• promuove la trasparenza del proprio operato;• assicura professionalità e precisione;• instaura un rapporto di cura ed interesse verso il beneficiario;• apre le porte a beneficiari rifiutati dal sistema creditizio tradizionale (anche per i segnalati alla centrale dei rischi);• permette di ricreare uno storico creditizio.
Gruppo <ul style="list-style-type: none">• responsabilizza diventando garante del prestito dei membri;• promuove la formazione di capitale sociale a sostegno delle necessità dei membri;• promuove la condivisione dei valori di solidarietà sociale;• l'autogestione del gruppo promuove l'<i>empowerment</i> dei suoi membri.

Tabella 9: Attori promotori di fiducia (Fomentamos e Cooservunal). Fonte: elaborazione dell'autore

Tema 4: Garanzie e risk management.

Una delle tematiche di maggiore rilevanza emerse dai dati raccolti nella ricerca sul fenomeno microcredito in Colombia è l'utilizzo da parte degli intermediari di garanzie alternative e di una gestione del rischio partecipata ed inclusiva degli stessi beneficiari dei prestiti. Come evidenziato nel tema precedente, anche per quanto riguarda la gestione del rischio creditizio il gruppo svolge un ruolo chiave nell'approvare da un lato la concessione del prestito ed il suo specifico ammontare, e dall'altro nel risponderne personalmente come garante attraverso ciascuno dei suoi membri.

“Acá son ellos, el grupo, que lo decide. Primero lo decide uno, por su asistencia por su puntualidad por su permanencia. Pero

el grupo también dice: “ayer el no pago, ayer él se demoró mucho, llega él no lo hice bien” y entonces el grupo dice “no le prestamos tanto así si no la mitad para que aprenda a tener un mayor compromiso”. (*Entrevista impresa 11 Fomentamos*)

La condivisione del rischio introduce perciò l'aspetto socio-relazionale all'interno delle valutazioni sulla copertura dei rischi di default, di asimmetria informativa e di selezione avversa che riguardano tipicamente il settore creditizio tradizionale. Responsabilizzare in questo modo i membri del gruppo fa sì che siano loro stessi a valutare l'ingresso di nuovi soggetti nel gruppo e la concessione del prestito, dovendone rispondere come garanti in prima persona.

“Yo voy a responder por esta persona. Yo, pienso yo, si de pronto llega a quedar mal yo debo responder por esta persona que yo fui que la traje.” (*Entrevista impresa 12 Fomentamos*)

“Por eso un tiene que ser muy selectivo a traer las personas acá. Porque uno tiene que saber dónde vive, como vive, si es verdad que tiene la chaza o no la tiene. Si no tiene el negocio bueno que por lo menos puede venir y traer la cuota.” (*Entrevista impresa 10 Fomentamos*)

Questo meccanismo spinge inoltre i singoli individui ad una auto-consapevolizzazione delle proprie capacità di indebitamento e del rischio di sovraindebitamento. Questo perché la presenza del gruppo e del rapporto tra i diversi membri promuove nei beneficiari un comportamento prudente che non rischi di tradire la fiducia concessa.

“Aquí no nos reportan. Pero por los menos si yo no pago el grupo paga por mí. Entonces es una responsabilidad muy grande. Como yo me atrasé en unas cuotas, me bajé yo, yo bajé la cuota que pido. [...] dificultades tenemos todos, pero aquí

adquirimos una responsabilidad.” (*Entervista impresa 9 Fomentamos*)

“Pero también un. Porque si yo no vengo yo ya no voy a tener con que autoridad decir “vuélveme a prestar yo quiero tanto valor”. Entonces es uno mismo también que se pone el monto y cumple ese monto.” (*Entervista impresa 2 Fomentamos*)

Oltre al fattore gruppale sono presenti altri elementi che contribuiscono alla gestione del rischio nelle organizzazioni di microcredito osservate. Tra questi sicuramente il fatto che il servizio è studiato e strutturato affinché la quota per la restituzione del prestito non gravi eccessivamente sul bilancio familiare settimanale dei beneficiari. Inoltre, il fatto che i prestiti concessi abbiano un ammontare iniziale fisso e che vada a salire con gradualmente con la richiesta di nuovi prestiti, permette la messa in atto di un processo di consapevolezza del beneficiario sulle tematiche creditizie e di socializzazione con il gruppo.

“Nos prestan cierta cantidad siempre cuando tengamos la capacidad de pagar eso. Si no la tenemos no podemos meternos en eso. Lo que nos recalcan mucho estos muchachos que nos dirigen. Nos dan los préstamos y somos capaces. Fomentamos nos proporciona el dinerito.” (*Entervista impresa 4 Fomentamos*)

Infine, il lavoro di gestione del rischio si avvale anche della collaborazione con una rete di enti locali i quali raccolgono e condividono le informazioni utili per una corretta gestione del servizio, permettendo una personalizzazione accurata del servizio.

“Alguien fue en mi casa de acá, para ver si yo necesitaba un préstamo más grande. Pero no sé, creo que era de Medellín Solidaria, de la alcaldía. Pero no sé, más o menos me hicieron un estudio así y ya.” (*Entervista impresa 12 Fomentamos*)

Per concludere il tema quindi è importante evidenziare come anche nelle interviste somministrate a beneficiari non appartenenti a gruppi di prestito risalti come il fattore fiduciario concesso dall'intermediario permetta di oltrepassare le problematiche legate all'assenza di garanzie reali.

“El factor que no es medible que es la confianza. Porque claro estaba S. que decía que tenemos un contrato de pago, pero era un contrato de palabra. Teníamos una orden de compra por la organización que nos iba a pagar. Pero no hemos tenido ningún contrato con Cooservunal. Un pagaré o una cosa así, pero nada de escrito o firmado. [...] Entonces no nos pidieron nada de garantías. De pedir sí per no habían entonces... sì los estados financieros y todo eso había, pero estaba muy desactualizado y no había tiempo de actualizarlo con la urgencia que tenían del préstamo. Nos pidieron el contrato del proyecto y pues se podía gestionar en un día, había solo una orden de compra.” (*Intervista impresa 1 Cooservunal*)

Tema 5: Tipo di supporto dell'intermediario e differenziazione dei servizi offerti.

Oltre alle questioni emerse finora ciò che è risultato dalla ricerca compiuta è la presenza di un fattore che tipicamente caratterizza il microcredito, ovvero l'offerta di diversi servizi di accompagnamento affiancati al più tradizionale prestito. Infatti, il processo di capacitazione assume un ruolo cardine nei servizi delle organizzazioni intervistate. La totalità dei beneficiari intervistati infatti ha usufruito ed usufruisce di incontri di capacitazione, quali formazioni ed eventi di promozione dei gruppi, e di servizi finanziari, assicurazioni e depositi di risparmio, fatta unica eccezione per coloro che sono ancora all'inizio del loro percorso di microcredito o, per coloro che sono nell'intermediario

Fomentamos, fanno parte di un gruppo ancora troppo piccolo (meno di 20 persone).

Gli incontri di capacitazione sono pensati perciò per generare un empowerment degli individui sia promuovendo la loro sostenibilità e il loro autosostentamento attraverso un miglioramento delle capacità gestionali dell'impresa:

“Mi familia que está conmigo sí que ha aprendido. Y sí que les ha ayudado mucho a entender un poquito más la cuestión empresarial y el cómo tener un emprendimiento saludable y que sea productivo.” (*Intervista impresa 13 Fomentamos*)

Sia promuovendo una consapevolizzazione del beneficiario nel suo contesto territoriale:

“Las reuniones que hacemos semanales hay días y hay clases donde realmente se aprende como se maneja el dinero. Escuchamos en unas de las clases “como se comporta un país como el nuestro, capitalista”. “Como se mueve a través del capital la política”. Y yo he aprendido todas esas cosas y me he quedado con una conciencia que hay que estar entelado de lo que pasa fuera.” (*Intervista impresa 5 Fomentamos*)

Inoltre, oltre agli incontri di formazione comuni organizzati dall'intermediario che sono adattati alle competenze dei beneficiari nei gruppi, le capacitazioni offerte possono essere personalizzate in base esigenze del singolo:

“Son sencillas. Los temas son accesibles, los bajan a nuestro nivel. Hay capacitaciones especiales como la que asistió ella, que le enseñaron durante seis meses cursos de culinaria de alto nivel.” (*Intervista impresa 11 Fomentamos*)

Questo è possibile perché l'intermediario, facendo parte di una rete di organizzazioni, ha la possibilità di attivare formazioni erogate da altri enti in convenzione:

“Como este programa tiene a que ver con la alcaldía de Medellín, hay capacitaciones que ellos también se involucran y nos citan.” (*Entrevista impresa 11 Fomentamos*)

Gli incontri di capacitazione hanno anche il potenziale di generare e rafforzare i rapporti interni ai gruppi, soprattutto nei momenti in cui i temi trattati riguardano la solidarietà e l'appoggio comune. Questa continua interazione tra membri, accompagnata da una corretta gestione dei gruppi e dei possibili conflitti, permette di promuovere rapporti positivi e la creazione di capitale sociale.

“Entonces nos ayudan en la terapia de que nos dan unas teorías muy importantes sobre el sobreendeudamiento sobre como invertir y semanalmente, a que interactuamos, los compañeros todos tienen una actividad como panadería zapatería, y traemos los productos que elaboramos y aquí mismo los vendemos.” (*Entrevista impresa 11 Fomentamos*)

Oltre al percorso di accompagnamento previsto con le capacitazioni, i progetti di microcredito osservati offrono servizi finanziari basici e obbligatori che intervengono direttamente sulla vulnerabilità economica e sociale di ciascun beneficiario. Questo avviene attraverso i servizi assicurativi, come quello sulla morte del beneficiario, e attraverso un doppio sistema di risparmio, individuale e di gruppo, che permette di depositare lentamente delle risorse utili anche per una futura autonomia, promuovendo così una cultura finanziaria.

“No hay demasiados seguros porque son necesarios. Esa no es una pérdida, no. Para mí no. Porque primero con un seguro uno no sabe nada, todo somos mortales.” (*Entrevista impresa 3 Fomentamos*)

“Acá el interés es entre 4000/6000/7000 pesos y quedan un ahorro de 40 50 35 mil y eso es bueno porque es lo que uno les estaría regalando en realidad lo está guardando en un ahorro. [...] Entonces uno se ilusiona en el que no todo fue pérdida. Si

no igual estoy generando algo para el futuro. Porque lo que ellos nos dicen es que la idea es que llegue un momento en el que hay tantos ahorros que no tengamos que hacer el préstamo si no que invirtamos con los mismos ahorros.”
(*Entervista impresa 2 Fomentamos*)

Infine, come ultimo servizio di accompagnamento riscontrato, è possibile individuare quello di messa in rete con altre organizzazioni ed imprese locali per una condivisione delle buone pratiche e di relazioni utili allo sviluppo e alla sostenibilità della propria attività produttiva.

“yo adquiriré el préstamo y yo estuve como en una feria de emprendedores. Entonces yo llevé las facturas de las revistas y los catálogos, expuse que yo era emprendedora, porque yo estudio, pero también vendo mis productos, entonces ellos me brindaron la oportunidad. Ellos me mandan los mensajes, como de algunas conferencias que hacen.” (*Entervista impresa 2 Fomentamos*)

Per concludere il tema, è possibile evidenziare la percezione dei beneficiari sull'utilità dei servizi di accompagnamento ricevuti, definiti in più di un'occasione come “il valore aggiunto” apportato dal microcredito.

“Yo he cambiado mucho. Porque llevo mucho con fomentamos, fomentamos primero me daba... he aprendido a ser mucho más ordenada mucho más responsable. [...] la disciplina vence la inteligencia.” (*Entervista impresa 9 Fomentamos*)

Tema 6: difficoltà incontrate durante il percorso di microcredito e le strategie implementate per farvi fronte.

Nel corso della ricerca è frequentemente emerso dalle interviste come i beneficiari, durante le fasi di restituzione del prestito, potessero incorrere in difficoltà nel pagamento della quota settimanale e nel proseguire con il percorso intrapreso. Per questo è utile evidenziare quali sono le strategie messe in campo dagli intermediari di microcredito per farvi fronte, risultate dalla ricerca.

La metodologia microcreditizia implementata sia dall'organizzazione che eroga prestiti gruppali, che da quella che eroga prestiti individuali, risulta contenere varie soluzioni utili a rispondere alle varie problematiche che possono sorgere durante gli ammortamenti dei prestiti.

Una delle modalità più efficaci è quella di obbligare il beneficiario ad assicurarsi, come nei casi di calamità naturali, e a depositare gradualmente dei risparmi utili a far fronte a delle emergenze impreviste:

“La ultime vez que he podido retirar los ahorros fue para sustentar un problema que tenía con los equipos, que se me había dañado un componente y puede sustentarlo directamente porque tenía este respaldo de ahorro.”(*Intervista impresa 13 Fomentamos*)

Anche la presenza del gruppo prevista dalla metodologia di una delle due organizzazioni risulta essere un'ottima modalità per fronteggiare le difficoltà. Questo può essere sia attraverso l'appoggio solidale (*apoyo solidario*), ovvero il meccanismo che porta il gruppo a coprire la quota settimanale mancante, sia attraverso un supporto nelle vendite, comprando i prodotti di colui o colei che sta attraversando difficoltà:

“Si en algunas ocasiones se me dificulto por ciertos gastos imprevistos que surgieron y el grupo te ayuda mucho a decirte “mira nosotros te ponemos el dinero y cuando puedas nos lo regresas”. Entonces es una facilidad y un apoyo grandísimo. [...] El grupo se pueda unir de tal manera que nel caso de que

uno tenga una necesidad y pueda suplirla. Si no prestándote dinero es diciendo por ejemplo si tienes un negocio de comida rápida decir “trae a la próxima reunión que nosotros se compramos”. Entonces hay un apoyo grande del grupo en ese aspecto.” (*Entervista impresa 13 Fomentamos*)

Come già osservato in precedenza, il gruppo può essere anche di sostegno morale nei momenti di abbattimento o demotivazione, venendo incontro alle necessità dei membri e sviluppando attraverso l'autogestione esso stesso nel tempo dei meccanismi interni di fronteggiamento delle difficoltà:

“No me motivé porque al principio había dificultades de pago y siempre pensando “es difícil”, hay muchas dificultades. Pero a la medida que el grupo va avanzando las dificultades se van digamos resolviendo. [...] Eh si claro de hecho cuando las dificultades se presentaron la hemos resueltas nosotros mismo aquí en el grupo.” (*Entervista impresa 7 Fomentamos*)

“Hablamos entre los que somos del grupo y elegimos que si yo traigo alguien yo respondo por esta persona [...] nosotros en el grupo elegimos.” (*Entervista impresa 12 Fomentamos*)

“Por ejemplo, había muchos que quedan muy lejos. Y demoran una hora, una hora y media para llegar. Hay gente que vive muy retirados. Por eso que la hacemos a las 10.” (*Entervista impresa 10 Fomentamos*)

I beneficiari usufruiscono inoltre del supporto degli operatori dell'intermediario per fronteggiare imprevisti e conflitti che possono sorgere internamente ai gruppi:

“Nos ha pedido entre nosotros que no hagamos prestamos entre nosotros para evitar que un mal pago dañe la armonía del grupo.” (*Entervista impresa 11 Fomentamos*)

Le organizzazioni prevedono anche dei sistemi di esclusione dei beneficiari che, attraverso comportamenti scorretti, rompono il patto di fiducia, come nel caso di un signore che essendo tesoriere del gruppo era fuggito con tutte le quote senza versarle alla cooperativa finanziaria:

“La persona es multada y queda en procredito, y no lo dejan volver en un círculo. [...] lo empiezan a busca y a tallar y a tallar y a ver dónde se ha ido y lo localizaron hasta en la casa. Y ya Sergio llego y le digo pues los antes de ayer le dijo que si no paga la plata se iba a la cárcel, por la cuestión de la confianza por llevarse la plata y no ir a consignarla. [...] Él se aterrorizó y de hecho si paga cárcel, porque nos robó, y el entonces nos trae la plata a cuotas.” (*Intervista impresa 10 Fomentamos*)

Anche la grandezza e la raggiungibilità dell'organizzazione possono essere una risorsa per venire incontro alle necessità dei beneficiari, infatti il condurre le proprie attività in differenti zone della città permette di raggiungere anche le aree più emarginate, garantendo l'accessibilità ai servizi di credito ed accompagnamento:

“Después de la reunión, me gusto y tal, y donde ellos estaban no me quedaba por el horario. Porque yo trabajo justo por acá, pues me quedaba fácil aquí. Porque ellos allí al barrio a esa cierta hora, ya sabía que no podía. Entonces yo me quede aquí, ya me cuadré aquí, ellos me recibieron para acá, pase para acá. Me recibieron aquí y me queda mejor.” (*Intervista impresa 4 Fomentamos*)

Infine, la strategia che risulta migliore per rispondere alle differenti necessità dei beneficiari e che caratterizza le organizzazioni di microcredito risulta essere l'elevata flessibilità nella gestione di ogni caso, garantita dal rapporto di fiducia costruito tra

intermediario e persona. Ne è un chiaro esempio la possibilità di restituire la propria quota attraverso il proprio lavoro per l'intermediario:

“Dificultades si hemos tenido. Pues porque no todo sale como en los tipos que uno propone. Siempre todo se mueve y se demora el pago para nosotros y los pagos se retrasan. Ellos han sido muy flexibles con nosotros. Porque con el ultimo crédito les decimos háganos el crédito y nos dejan a comenzarlo a pagar en noviembre. [...] Pues siempre están abiertos como a la negociación si tenemos algunas dificultades o algo si estoy segura de que podríamos negociar con ellos. [...] Por ejemplo, B. les propuso “pago el crédito con mi trabajo”, y ellos aprobaron.” (*Intervista impresa 1 Cooservunal*)

Tema 7: Tipologia e struttura dei micro-prestiti.

La metodologia implementata dalle organizzazioni di microcredito risulta determinante per la riuscita nei percorsi dei beneficiari. Per questo è utile evidenziare dai dati raccolti quelle informazioni che aiutano a comprendere quali siano i fattori metodologici che favoriscono il successo dei percorsi di microcredito.

Tra gli elementi emersi più ricorrenti è possibile osservare come lo strumento implementato sia altamente adattabile a quelle che sono le esigenze dei beneficiari per quanto riguarda: gli interessi, che per quanto riguarda le organizzazioni esaminate sono molto più bassi della media degli altri istituti di credito; la frequenza delle restituzioni, settimanali invece che mensili, ed una rata esigua, fattori che permettono di avere un differente impatto sia psicologico che sul bilancio familiare²²²; una rapida erogazione del prestito, più rapida degli istituti bancari, che permette di far fronte

²²² In una cultura dove la è presente una scarsa propensione a pianificare le spese a lungo termine, prevedere degli esborsi settimanali invece che mensili permette di ridurre l'impatto di una grande spesa "improvvisa" diluendola in pagamenti minori.

a delle spese urgenti ed evita di spingere le persone a cadere nella rete dell'usura.

“Se manejan bien, porque es un lapso de tiempo que es accesible a que tenga la forma de tener los recursos para devolverlo. Y es perfecto porque no hay un interés muy alto o elevado que genere sobrecosto para que la persona se sobregire.” (Intervista impresa 13 Fomentamos)

“Semanal es mejor. Porque si es mensual inviertes la plata en otras cosas y ya “¡ay no! no puedo pagar”, y se atrasa uno.” (Intervista impresa 3 Fomentamos)

“Aquí trabajan al revés. Primero te dan la plata y después te enseñan a ahorrar. Allá te quieren enseñar a ahorrar y después te dan la plata. [...] lo necesitábamos por mañana, pero literal. Porque el evento era el otro día, y en un día Cooservunal pagó.” (Intervista impresa 2 Fomentamos)

Inoltre, un altro fattore metodologico che influenza la riuscita del percorso è la gradualità del prestito, che permette di accedere a prestiti di importi sequenzialmente maggiori solo dopo aver usufruito e aver restituito i debiti precedenti. Questo consente, oltre ad una consapevolezza costante del beneficiario sulle proprie necessità di credito e sulla propria capacità di indebitamento, una gestione rischio più oculata.

“Aquí había un requisito que para acceder al préstamo inicialmente debíamos venir a cuatro reuniones. [...] Entonces nos preguntan en una reunión cuanto necesitan, donde viven y cual es su negocio. En otra reunión como lo van a invertir. En otra reunión que facilidades tienen ustedes, que beneficios están teniendo.” (Intervista impresa 2 Fomentamos)

Infine, come caratteristica tipica della metodologia dello strumento microcredizio, vi è la strutturazione di un accompagnamento utile anche al monitoraggio progressivo del beneficiario, prevedendo

infatti incontri frequenti che da un lato rafforzino la fiducia e dall'altro permettano un controllo della situazione.

“la idea es que las reuniones sean mensuales. Hemos hecho todo lo que hacía que nos hicieron el crédito, pero la idea es que sí sería mensual.” (*Intervista impresa 1 Cooservunal*)

Tema 8: Relazione con altri enti territoriali in rete.

Come evidenziato in più contesti, uno dei fattori più ricorrenti tra le organizzazioni del settore dell'Economia Solidaria è quello di operare in rete con altri partner, istituzionali o del mondo privato. Anche nel settore microcredizio il networking è un fattore fondamentale sia per migliorare il servizio che per garantire una stabilità all'intermediario. Nella ricerca condotta è emerso infatti come siano molteplici i risultati di un lavoro in rete con altri partner. Il networking con vari enti territoriali consente infatti all'intermediario di ampliare la propria platea di possibili beneficiari migliorando i processi di marketing e di pubblicizzazione del servizio.

Fomentamos lo conocí por medio de la alcaldía de Medellín por una promoción de eventos que hicieron. Una promoción de eventos con los ambulantes. (*Intervista impresa 7 Fomentamos*)

Il lavoro in rete permette inoltre una differenziazione sia degli enti che supportano economicamente l'intermediario, consentendo anche di tenere bassi i tassi di interesse:

“la entidad se alimenta con dineros propios, pero también de entidades como confiar, los olivos, que apoyan la forma de trabajar de ellos.” (*Intervista impresa 11 Fomentamos*)

Sia dell'offerta di servizi, come le capacitazioni e le formazioni:

“Entonces fomentamos tiene cuotas de personas que puede mandar a esas capacitaciones especiales de la alcaldía. Un diferente valor agregado al crédito.” (*Intervista impresa 11 Fomentamos*)

Infine, lavorare e far parte di una rete permette di promuovere i principi del cooperativismo, apportando così vantaggi agli associati sia di influenza, come nell'advocacy, sia economici attraverso le economie di scala.

“Cooservunal hace parte de una red que se llama Sinergia y son como varias cooperativas. Y se juntaron, siendo coherente con el principio del cooperativismo, y porque entre todas tienen ciertas necesidades que si se juntan salen más económico. Entonces cuando se juntaron tienen servicios de papelería, servicios contables y crearon la agencia de seguros. En esta red. Y todos la usan. Entonces eso se extiende a los hagan parte de Cooservunal. Por ejemplo, Son Batà hace parte de Cooservunal y puede acceder a esas pólizas servicios contable a esta papelería.” (*Intervista impresa 1 Cooservunal*)

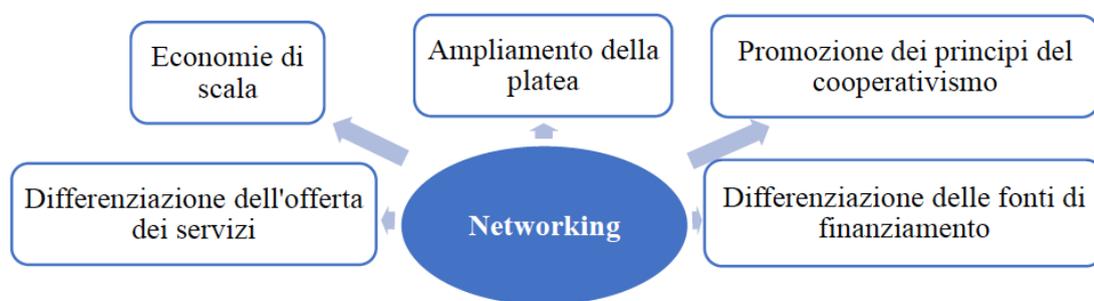


Figura 4: Fattori promossi dal lavoro con reti locali. (Fomentamos e Cooservunal). Fonte: elaborazione dell'autore

Tema 9: I limiti del sistema creditizio tradizionale.

La necessità dello sviluppo di un sistema creditizio parallelo e più accessibile nasce da una chiusura del circuito bancario tradizionale verso le persone più ai margini della società e dal bisogno di creare un'alternativa al credito informale che nella maggior parte dei casi aggrava le vulnerabilità. Si è potuto osservare tramite il lavoro di ricerca come questo fenomeno sia il principale fattore che porta ad usufruire dello strumento microcredito. La mancanza dei numerosi requisiti richiesti e soprattutto delle garanzie reali da parte dei beneficiari intervistati li esclude completamente dal sistema creditizio bancario:

“Porque el banco te exige un fiador con propiedad y raíz, porque el banco te exige tener cuenta bancaria, porque te exige manejar una tarjeta no sé de que no sé dónde. [...] Yo creo que se fuéramos a otra entidad bancaria ni siquiera dejarían entrar por la puerta.” (*Intervista impresa 8 Fomentamos*)

Come anche la segnalazione alla centrale dei rischi come cattivo pagatore:

“Pues de igual manera los que tenemos problemas llamamos así de reporte bancario, que ya no nos prestan nada. Había el paga diario, que realmente me parece un cáncer horrible.” (*Intervista impresa 9 Fomentamos*)

Come anticipato nello stralcio di intervista, questo fenomeno, unito alla mancanza di alternative, rischia perciò di spingere le persone verso l'usura:

“Antes las compañeras se apoyaban a lo que acá se llama el paga diario, que es malvado porque le presta muy poco y pone un interés muy alto, y apostan a las personas y cada día tienes que dar la cuota.” (*Intervista impresa 11 Fomentamos*)

Queste due forme creditizie, quella bancaria e quella dell'usura risultano essere per diverse ragioni inadeguate alle esigenze delle persone più povere. Da un lato il fenomeno dell'usura pone interessi che portano il "beneficiario" in una spirale di sovraindebitamento:

"El paga diario se maneja con un interés del 20%. Que son unos intereses exageradamente altos. Entonces es decir que el 20% comparado a menos del 1% que es donde te prestan en Fomentamos, se dice "esto es de locos". [...] Un paga diario no es la opción porque eso a lo largo plazo le trae a uno más problemas y más dificultades... sobreendeudamiento."
(Entervista impresa 7 Fomentamos)

Mentre dall'altro lato il credito bancario, oltre a porre i limiti legati alle garanzie, è poco flessibile per quanto riguarda ad esempio tempistiche e modalità di restituzione:

"Antes de conocer a Cooservunal nosotros hicimos un crédito rotativo con Bancolombia pues porque como nosotros no somos seguros que siempre nos entren recursos a la corporación porque no tenemos un proyecto fijo siempre y no sabemos cuándo volvemos a firmar otro. Entonces los pagos con Bancolombia se volvieron complejos... [...] Es muy poco flexibles, en el momento que no tenemos un proyecto teníamos un crédito de 100 millones de pesos con Bancolombia."
(Entervista impresa 1 Cooservunal)

Infine, per entrambi i sistemi il fine ultimo della loro attività creditizia è il profitto e non l'emancipazione del beneficiario come nel microcredito.

"Cuando uno presta con un paga diario, uno lo hace con dolor. Porque que le estoy regalando a alguien que no se merece, mis esfuerzos. Estoy terminando de quebrar mi negocio porque le

estoy regalando plata a otro. Porque en un momento tuve la necesidad y no hubo como saldarla.” (*Entervista impresa 2 Fomentamos*)

“Un banco como Bancolomba ellos los llaman todos los días para decir que tienen un crédito aprobado por 7 10 8 millones. Todos los días. Pero no se sienten como va a ver si ellos tienen una capacidad de endeudamiento si no que el importante es venderte crédito y ya.” (*Entervista impresa 1 Cooservunal*)

Tema 10: I limiti riscontrati nel microcredito.

Anche nel microcredito è però possibile riscontrare diversi limiti in differenti aree di intervento. Secondo i dati emersi dalla ricerca infatti la struttura della metodologia implementata può generare alcune distorsioni nel rapporto con i beneficiari che possono condurre ad una mission drift organizzativa.

Proprio uno dei fattori di successo individuati precedentemente, quale quello dell’aumento graduale del prestito ad ogni rinnovo, in realtà senza un adeguato processo di consapevolizzazione e di capacitazione ed un adeguato controllo del percorso di ciascun membro può generare il desiderio di richiedere un importo sempre maggiore solo perché ha la possibilità di farlo, senza averne però davvero necessità e soprattutto senza la capacità di restituirlo:

“El hecho es que cada vez que completas un ciclo tengas acceso a un crédito mayor genera en las personas un deseo mayor de adquirirlo sin tener la capacidad de pago. Entonces por ejemplo ahora mismo en mi circulo puedan estar personas que tengan un crédito que se consume directamente su sueldo mensual completamente.” (*Entervista impresa 13 Fomentamos*)

Un altro limite sorge nel momento in cui, sempre secondo la metodologia microcreditizia, si fissa un importo del prestito tanto

esiguo che non permette di intervenire in maniera sufficiente sulla povertà economica, trasformandosi così in un più classico sussidio economico e generando a sua volta una dipendenza da questo strumento. Inoltre, essendo la povertà un fenomeno multidimensionale, il microcredito non sarebbe in grado di intervenire in maniera sufficientemente forte sulle abitudini e sulle condizioni contestuali che generano indigenza.

“Hay un límite que es 1.600.000, y con esta plata puede sobrevivir. Aquí la gente piensa diariamente. Con eso uno puede sobrevivir. [...] Pero en la verdad sacarnos de la pobreza es un poquito más agresivos. Y eso hacemos nosotros mismos allá afuera en el campo.” (*Intervista impresa 10 Fomentamos*)

“Entonces más que salir de pobreza me parece que es un apoyo económico.” (*Intervista impresa 8 Fomentamos*)

Le situazioni contestuali socio-economiche, come ad esempio la disoccupazione o un vertiginoso calo delle vendite, hanno infatti il potere di complicare le condizioni di povertà dei beneficiari e di generare numerose difficoltà che, in assenza di altre risorse, possono spingere a ricorrere nuovamente a prestiti usurari, anche per pagare le rate del microcredito. I meccanismi di assicurazione e di prevenzione dei rischi non riuscirebbero perciò a coprire le difficoltà che provengono dal contesto, sul quale il microcredito ha una minore influenza.

“Entonces hay mucha gente que no les da. Hay gente que incluso para pagar las cuotas les toca prestar por otros lados. [...] Los pobres buscan los paga diarios o amigos “préstame tanto que tal y para eso” y así...” (*Intervista impresa 4 Fomentamos*)

Allo stesso tempo, un ulteriore limite emerso riguarda un altro punto cardine nel successo dei progetti di microcredito, ovvero la

metodologia del prestito di gruppo. In questa situazione il gruppo può generare alcuni limiti al successo dei percorsi microcreditizi. Ne è un caso ad esempio la richiesta di fare da garanti per un membro del gruppo appena entrato o per gli altri membri nel momento in cui il gruppo è ancora giovane ed i legami fiduciari non si sono ancora sviluppati del tutto. Può sorgere perciò una demotivazione che spinge le persone ad abbandonare il percorso.

“Cuando el grupo no es un grupo unido hay gente que se va. Y entonces no me parece justo que uno tiene que pagar por la falta de responsabilidad de otros. Pues esto sí realmente me ha cuestionado.” (*Intervista impresa 5 Fomentamos*)

Inoltre, le relazioni ed i ruoli creatisi nei gruppi possono essere un limite per una emancipazione dei beneficiari del programma di microcredito. Il beneficiario assume un ruolo all'interno del gruppo al quale fa difficoltà a rinunciare, complicando così notevolmente il quella che dovrebbe essere la mission organizzativa, ovvero l'autonomia e l'indipendenza ultima dei beneficiari.

“Me hicieron un préstamo como por entretener, y vengo me entretengo y cancelo. Pasa el tiempo. Pues estoy un poquito y ya. Y voy pagando, que yo no lo necesito, pero por entretenerme. Aquí vengo y me entretengo.” (*Intervista impresa 4 Fomentamos*)

Questo limite è legato anche alla necessità dell'intermediario di non perdere i propri clienti, da cui dipende la propria sostenibilità, come evidenziato anche nei limiti osservati nel capitolo secondo.

Allo stesso tempo, è possibile osservare dai dati come sia importante la capacità degli operatori nel gestire le dinamiche dei gruppi ed i conflitti che possono scaturire all'interno, soprattutto quando il turn over di persone tra i membri è alto e complica la creazione di legami fiduciari.

“Porque obviamente usted tiene que pensar por ejemplo al final del ciclo que se va a compartir con la plata recogida. Entonces eso genera a veces como una controversia. [...] Eso genera ciertos conflictos, el no ponerse de acuerdo con todos.”
(*Entervista impresa 8 Fomentamos*)

Infine, come ultimo limite legato alla metodologia di gruppo, è utile evidenziare come lo stesso intermediario preme per l’allargamento dei gruppi fissando come limite minimo venti persone, precludendo ai gruppi più piccoli le capacitazioni. Questo meccanismo genera perciò un trade off tra le relazioni di fiducia tra i membri e la qualità dell’accompagnamento.

“A nosotros nos gustaría, [participar a las capacitaciones] pero mi mama dice que ya confían en los que estamos y se les toca pagar por lo que ya estamos es bueno, pero no más personas para que tenga que pagar las deudas de las otras personas.”
(*Entervista impresa 2 Fomentamos*)

Per ultimo, riguardo all’intermediario Fomentamos, un ulteriore limite da evidenziare è quello della mancanza di innovazione nelle capacitazioni, ancora legate ad una metodologia ideata quasi trent’anni fa. Argomenti delle formazioni così datati e una metodologia pedagogica non all’avanguardia possono compromettere l’utilità e quindi la motivazione dei beneficiari a partecipare, arrivando a far pesare notevolmente gli incontri settimanali.

“Si es bien el tema de las reuniones, a mí personalmente no me beneficia y me resulta molesto en algunos casos por cuestiones de tiempo porque siempre que tengo que estar moviéndome o creando nuevos proyectos.” (*Entervista impresa 13 Fomentamos*)

È possibile quindi suddividere i limiti emersi a seconda delle aree:

<p>Strutturazione del prestito</p> <ul style="list-style-type: none">• La gradualità delle somme prestate può incentivare la richiesta di somme non necessarie e difficilmente restituibili;• un importo tanto esiguo da non riuscire a sottrarre dalla povertà il beneficiario;• assicurazioni e risparmi inefficaci di fronte alle condizioni socio-economiche del contesto.
<p>Metodologia gruppale</p> <ul style="list-style-type: none">• Garanzie gruppali in gruppi giovani rischiano di demotivare i beneficiari;• relazioni e ruoli formati nei gruppi possono diventare un freno per l'emancipazione dei beneficiari;• necessaria un'abile gestione delle dinamiche di gruppo;• limite minimo dei gruppi preclude l'accesso alle capacitazioni e genera un <i>trade off</i> tra formazione e fiducia;
<p>Intermediario</p> <ul style="list-style-type: none">• Mancanza di innovazione limita l'impatto sui beneficiari.

Tabella 10: Sintesi dei limiti del microcredito Fomentamos e Cooservunal.

Fonte: elaborazione dell'autore

Tema 11: Valore aggiunto apportato dal microcredito ai beneficiari.

Come ultima tematica risultante dai dati raccolti durante la ricerca, quasi a riassumere le potenzialità di questo strumento, è possibile evidenziare quello che nella percezione dei beneficiari può essere il valore aggiunto apportato dal microcredito alle loro condizioni di vita.

È possibile perciò evidenziare come il microcredito, secondo gli intervistati, sia un mezzo che dà fiducia a chi non ne può avere dal sistema di credito tradizionale, consentendogli così di poterla lentamente riconquistare attraverso uno storico creditizio positivo.

“Porque fomentamos puede darnos un certificado que dice que hemos tenido prestamos cumplidos semana por semana. Hay gerentes de bancos que dice si esta persona es capaz de pagar

una cuota cada 8 días, es capaz de pagar este crédito. Entonces nos da credibilidad y nos da garantías. Y una historia crediticia. Esta es la cosa más importante que nos dan.”
(*Entrevista impresa 11 Fomentamos*)

Allo stesso tempo, il microcredito può fornire un supporto reale sia nelle emergenze, grazie alla sua rapidità di erogazione, sia nel lungo termine, attraverso le capacitazioni. Pur essendo un prestito di modesta entità ha la possibilità di alleggerire il carico di stress dato dalle preoccupazioni quotidiane, diminuendo la “tassa di banda”²²³ a cui i più poveri sono soggetti.

“Porque si vamos a ver no es plata, pero son 250 que siempre les vamos a inyectar al negocio porque nos hacen el seguimiento de que si sea para el crecimiento del negocio. [...] Entonces eso hace que uno se siente un poco más aliviado y más cómodo.” (*Entrevista impresa 9 Fomentamos*)

Inoltre, il microcredito risulta essere uno strumento creditizio più flessibile, grazie ai rapporti fiduciari, ed economicamente più vantaggioso rispetto ad altri servizi, sia bancari che informali.

“La primera ventaja es que te prestan a muy bajo interés. La segunda ventaja es paga semanal. Que relativamente queda más fácil. Y la tercera ventaja es que ahorras aparte de que estas pagando un crédito, te está quedando algo de ahorro. La cuarta ventaja es que usted comparte con varia gente.”
(*Entrevista impresa 2 Fomentamos*)

Come ulteriore vantaggio, il microcredito garantisce un percorso di empowerment ai suoi beneficiari da un lato attraverso le dinamiche di gruppo, sia con ruoli definiti dalla metodologia che con l'autogestione, e dall'altro attraverso moduli di capacitazione. In

²²³ Per questo concetto si rimanda al Cap.1 Paragrafo 1.2.

questo modo lo strumento microcredizio incentiva nei suoi beneficiari abitudini che contribuiscono a sottrarli alla loro vulnerabilità.

“Me servido mucho para salir de las deudas con los prestamos callejeros. Me ha ayudado mucho también a aprender a ahorrar a ser más puntual. A tener un compromiso y una motivación a parte del trabajo.” (*Entrevista impresa 7 Fomentamos*)

Il fine ultimo del microcredito viene perciò percepito come quello di migliorare la vita dei beneficiari, non solo attraverso la concessione del credito ma soprattutto attraverso un percorso di consapevolezza di sé e di capacitazione, che promuova allo stesso tempo i valori della solidarietà, della fiducia nelle relazioni con gli altri e della condivisione. Un percorso finalizzato al vivere bene, al “Buen vivir”.

“Ha mejorado mucho mi vida porque aparte de las gafas tengo otro negocio y ha mejorado a manejar los dineros a ser más organizado trabajar y a recoger el dinero y a saber que tengo responsabilidades. Ha sido monumental el apoyo que ha brindado el programa para mi vida financiera. [...] nosotros necesitamos como de una forma de vivir bien y tener como trabajar y poder manejar nuestros asuntos. [...] pero si para vivir bien sí. El programa está hecho para eso. Para ir adelante y vivir bien y aprender a manejar lo poco y lo mucho que la vida le dejó.” (*Entrevista impresa 7 Fomentamos*)

3.3 Conclusioni

Per chiudere il capitolo si propone dunque una riflessione sui dati raccolti, posponendo la comparazione tra i fattori di successo individuati che hanno guidato la ricerca e le realtà osservate alle conclusioni finali di questa tesi.

La ricerca compiuta sul campo ha permesso di accedere alle informazioni specifiche delle realtà osservate, consentendo di analizzare forme di sviluppo del microcredito fortemente condizionate dalle specifiche caratteristiche territoriali. Questa possibilità ha così arricchito la ricerca di punti di vista differenti su uno strumento che a livello globale ha dimostrato un grande potenziale nell'affrontare la povertà, ma anche numerosi limiti dati da una rapida e multiforme crescita, sia nei contesti dei Paesi Emergenti che in quelli Industrializzati.

Proprio questo stretto legame dei risultati con il contesto analizzato sottolinea però l'importanza della contestualizzazione dei dati, soprattutto riguardo un loro necessario adattamento ad un possibile nuovo contesto di implementazione e quindi riguardo la loro efficacia informativa come "best practices".

4. Discussione e considerazioni conclusive

A conclusione del lavoro di analisi condotto sulla letteratura accademica in materia di microcredito e sui dati e le informazioni della ricerca sul campo tra Italia e Colombia, si propone inizialmente una comparazione tra le realtà osservate e successivamente un confronto con i fattori di successo individuati in letteratura che hanno guidato il lavoro di campo. Per chiudere, verrà proposta una riflessione sullo strumento microcredizio scaturita dall'esperienza di ricerca.

4.1. Comparazione fra Italia e Colombia

Per facilitare il confronto, la comparazione proposta si baserà sul paragone tra i dati raccolti in base alle tematiche utilizzate per classificare le informazioni.

- **Tema 1. Le ragioni della richiesta del microcredito:** dal raffronto tra i dati emergono similitudini e differenze sulle ragioni che spingono a fare richiesta del microcredito. Tra le similitudini vi sono la necessità: di un investimento iniziale per la fase di start up dell'impresa, di liquidità per anticipare le spese in attesa di un saldo da parte di terzi, di un investimento necessario per la differenziazione e l'ampliamento dell'offerta di prodotti, di un investimento per migliorare i processi produttivi interni. Tra le differenze si può evidenziare come in Colombia, in alcuni casi, la richiesta di microcredito provenisse non tanto per necessità creditizie, quanto per l'accompagnamento nel processo di formazione e di messa in rete con altre realtà, ragione che in Italia persiste, ma secondariamente alla richiesta del credito.

Inoltre, è da evidenziare anche il fatto che in Italia, a differenza della Colombia, esista un microcredito sociale, finalizzato a supportare i singoli o le famiglie in difficoltà economiche, e utilizzato anche per investimenti sull'occupabilità del beneficiario. In Colombia non esiste un microcredito con le stesse finalità, è possibile riscontrare però l'utilizzo del micro-prestito anche per urgenze economiche, deviandolo dalla sua originaria funzione di promozione dell'impresa.

- **Tema 2. Mission dell'organizzazione finanziata dal microcredito:** se è possibile osservare una comunanza tra la mission delle organizzazioni profit finanziate con il microcredito, che sta nell'autosostentamento e nell'autoimprenditorialità, è possibile invece trovare alcune differenze tra le mission le organizzazioni non-profit. Infatti, pur avendo in entrambe le realtà delle finalità legate ad una ricaduta positiva sul territorio, attraverso l'arte o il sociale, gli obiettivi variano a seconda del contesto. Il contesto colombiano infatti, a differenza di quello italiano, esce da un profondo conflitto armato durato 50 anni, e le attività svolte dalle organizzazioni sociali si focalizzano sulla promozione del processo di pace. Un altro esempio di obiettivo differente può essere invece quello della promozione dell'orgoglio etnico della comunità nera in Colombia, tema che non è risultato invece nella ricerca condotta in Italia.

- **Tema 3. La componente fiduciaria:** Tra le similitudini riscontrate tra i fattori promotori di fiducia nei due contesti è possibile identificare: l'utilizzo di reti informali per la sponsorizzazione dello strumento nella comunità, e del possibile beneficiario all'organizzazione; l'informalità dell'organizzazione; la trasparenza e l'onestà percepite; la professionalità e l'expertise dimostrate dall'organizzazione; l'interesse per il beneficiario; la concessione di fiducia ai non bancabili (in Colombia anche per i

segnalati alla centrale dei rischi); miglioramento nei rapporti con il sistema creditizio tradizionale; richiesta una affiliazione come soci ed una partecipazione attiva nella rete delle organizzazioni.

Tra le differenze è possibile invece osservare come in Colombia l'utilizzo dei prestiti di gruppo sia un valore aggiunto nella creazione di fiducia, poiché promuove una autogestione interna dei membri, una responsabilizzazione sui prestiti, una condivisione dei valori promossi dall'organizzazione e genera capitale sociale.

- **Tema 4. Garanzie e risk management:** Tutte le organizzazioni intermediarie di microcredito osservate utilizzano un sistema simile di gestione del rischio attraverso l'accompagnamento e la consapevolezza del beneficiario, una struttura del prestito che non pesi sul bilancio economico ed il fattore fiduciario come elemento chiave nella valutazione del rischio. Le differenze tra le realtà osservate sono però riscontrabili proprio nelle modalità di utilizzo della fiducia come garanzia. Se in Italia infatti ci si basa sulla conoscenza anche attraverso reti sociali e sulla creazione di fiducia nel rapporto a tu per tu organizzazione/beneficiario, in Colombia invece l'utilizzo dei gruppi di prestito introduce il fattore della fiducia tra membri. La garanzia diventa in questo caso gruppale e le dinamiche interne al "círculo solidario" diventano la modalità principale di gestione del rischio e di promozione della consapevolezza dell'individuo, responsabile del suo prestito di fronte al gruppo.

- **Tema 5. Tipo di supporto dell'intermediario e differenziazione dei servizi offerti:** Il supporto offerto dagli intermediari di microcredito durante il percorso di ammortamento del prestito può trovare alcuni punti comuni nella formazione e nella capacitazione dei beneficiari svolti in rete con altre organizzazioni partner. A differenza però delle realtà colombiane, la Mag di Verona offre anche un accompagnamento amministrativo

e contabile. In Colombia invece tra le differenze più rilevanti è possibile osservare ancora una volta la presenza del gruppo e come le capacitazioni svolte siano anche finalizzate alla creazione di capitale sociale interno. Inoltre, le organizzazioni colombiane pongono la stipula di assicurazioni e il deposito di risparmi come servizi obbligatori da accompagnare al credito.

Infine, in entrambe le realtà i beneficiari considerano comunque l'accompagnamento come vero valore aggiunto del microcredito.

- Tema 6. Difficoltà incontrate durante il percorso di microcredito e le strategie implementate per farvi fronte:

la modalità comune implementata dagli intermediari di microcredito per far fronte alle difficoltà dei propri beneficiari è quella di offrire un servizio di accompagnamento al beneficiario. La tipologia di accompagnamento varia però a seconda della problematica riscontrata e della metodologia adoperata dall'organizzazione. In Italia infatti si può accedere a rinegoziazioni del debito e a sospensioni della rata mensile, con l'intermediario a porsi come mediatore tra beneficiario, banca e garanti. In Colombia invece le modalità di coping fanno riferimento al sostegno del gruppo, sia economico che motivazionale, ad una metodologia molto flessibile e all'obbligo di risparmi e assicurazioni come supporto negli imprevisti.

- Tema 7. Tipologia e struttura dei micro-prestiti: le similitudini presenti in questa tematica sono quelle riconducibili alla strutturazione generale del microcredito, ovvero riguardo ad una rapida erogazione del prestito e a delle basse quote di restituzione. Inoltre, le organizzazioni osservate condividono entrambe bassi tassi di interesse rispetto alla media nazionale, a differenza di quelli che sono tipici del microcredito a livello globale. Infine, le differenze riscontrabili in quest'area riguardano la frequenza della restituzione, mensile in Italia e settimanale in

Colombia, e la presenza in Colombia della crescita graduale dell'ammontare dei prestiti, ovvero il restituire con successo il primo prestito permette di accedere a prestiti successivi più alti.

- **Tema 8. Relazione con altri enti territoriali in rete:** in entrambi i contesti analizzati si è potuto osservare come gli intermediari di microcredito operassero all'interno di reti e partnership con altre organizzazioni locali, usufruendo entrambe dei benefici di ampliamento della platea dei beneficiari, differenziazione dei servizi, differenziazione del supporto economico ricevuto e promozione dei principi dell'Economia Sociale e Solidale. L'unica differenza riscontrabile in questa tematica è quella dell'offerta da parte delle organizzazioni colombiane ai propri beneficiari di accesso a servizi economicamente vantaggiosi tramite le economie di scala generate dalla rete.

- **Tema 9. I limiti del sistema creditizio tradizionale:** i limiti del circuito creditizio formale riscontrati durante la ricerca combaciano in entrambe le realtà. Infatti, in entrambi i contesti è possibile individuare fattori quali richieste di elevate garanzie reali, interessi alti, una scarsa flessibilità sulle modalità di restituzione del prestito, una elevata burocrazia e soprattutto un interesse maggiore verso il profitto sull'investimento rispetto all'emancipazione del beneficiario. È da evidenziare come in Colombia sia presente anche un forte fenomeno di usura, che, secondo la percezione dei beneficiari, è alimentato anche dai limiti del sistema creditizio tradizionale.

- **Tema 10. I limiti riscontrati nel microcredito:** come criticità legata allo strumento microcredito, e quindi presente nei due contesti in esame, si evidenzia il fatto che l'importo del prestito sia molto spesso troppo basso per incidere sul livello di povertà del

beneficiario. Inoltre, un fattore comune ad entrambe le realtà è la difficoltà nell'innovare o nel flessibilizzare le capacitazioni offerte. Le differenze nei limiti invece sono molte: dalla percezione in Colombia che il microcredito, anche attraverso i suoi servizi finanziari e di accompagnamento, non riesca ad incidere sufficientemente sulle condizioni di povertà date da abitudini o fattori contestuali, al fatto che la gradualità del prestito possa portare a richiedere una somma maggiore senza averne effettivo bisogno o capacità di restituzione. Inoltre, in Colombia la metodologia gruppale genera alcuni limiti quali: la demotivazione dovuta dal dover pagare le rate mancanti degli altri membri, soprattutto nei gruppi giovani; le relazioni che possono frenare l'emancipazione degli individui; il trade off tra fiducia e capacitazione nei momenti in cui è richiesto ai gruppi piccoli di far crescere il numero dei membri per accedere alle formazioni. Infine, nella realtà italiana, a differenza di quella colombiana, si riscontrano i limiti quali: l'appoggiarsi ad un sistema bancario, che limita l'accesso dei non bancabili; la non obbligatorietà delle capacitazioni e la mancanza di un percorso di microcredito fisso; un trade off tra numero di beneficiari e grado di controllo della loro situazione; l'elevata settorialità dell'intermediario.

- Tema 11. Valore aggiunto apportato dal microcredito ai beneficiari: le evidenze da entrambe le realtà dimostrano come ci sia una percezione comune nei beneficiari del valore aggiunto apportato dal microcredito. In ciascuno dei contesti infatti lo strumento è stato definito come mezzo di promozione di fiducia tra beneficiari e organizzazioni e nelle reti locali, e come un supporto reale sia nelle emergenze che nella pianificazione a lungo termine. Inoltre, è stato descritto come strumento creditizio migliore per flessibilità ed adattabilità e più vantaggioso rispetto ad altre forme di credito. Un mezzo quindi che favorisce concretamente l'empowerment dei beneficiari promuovendo allo stesso tempo i principi ed i valori dell'Economia Sociale e Solidale.

Per avere una sintesi delle similitudini e delle differenze riscontrate tra le due realtà può essere utile riassumerle nella tabella:

	ITALIA	COLOMBIA
T.1- Richiesta	<ul style="list-style-type: none"> - investimento start up, - rilancio dopo difficoltà, - liquidità in attesa di altri finanziamenti, - differenziazione prodotto, - riassetto e miglioramento impresa, - / - emergenze (micr. sociale), - investimento per occupabilità (micr. sociale). 	<ul style="list-style-type: none"> - investimento start up, - rilancio dopo difficoltà, - liquidità in attesa di altri finanziamenti, - differenziazione prodotto, - riassetto e miglioramento impresa, - più per accompagnamento che per credito, - (debiti usura e urgenze). - /
T.2 - Mission	<ul style="list-style-type: none"> - autosostentamento, - sociale 	<ul style="list-style-type: none"> - autosostentamento, - sociale (conflitto, etnia)
T.3 - Fiducia	<ul style="list-style-type: none"> - sponsorizzazione per reti, - informalità, - trasparenza e onestà, - professionalità ed expertise, - interesse beneficiario, - concessione di fiducia, - promozione partecipazione, - promotore di fiducia (anche con credito formale). - / 	<ul style="list-style-type: none"> - sponsorizzazione per reti, - informalità, - trasparenza e onestà, - professionalità ed expertise, - interesse beneficiario, - concessione di fiducia, - promozione partecipazione. - promotore di fiducia (anche con credito formale), - fiducia dal gruppo (autogestione, responsabilità condivisa, capitale sociale, condivisione valori)
T.4 - Garanzie e gestione rischio	<ul style="list-style-type: none"> - condivisione rischio 50%, - nessuna garanzia (micr. sociale), - accompagnamento per ridurre rischio e autoconsapevolezza, - struttura prestito agevolante, - fiducia come elemento valutativo 	<ul style="list-style-type: none"> - copertura del rischio gruppale, - / - accompagnamento per ridurre rischio e autoconsapevolezza, - struttura prestito agevolante, - fiducia come elemento valutativo (anche gruppale).
T.5 – Supporto e differenziazione dei servizi	<ul style="list-style-type: none"> - accompagnamento amministrativo/contabile, - capacitazioni anche in rete, - supporto come valore aggiunto - / - / 	<ul style="list-style-type: none"> - / - capacitazioni anche in rete, - supporto come valore aggiunto - capacitazioni per capitale sociale in gruppo, - servizi assicurativi e di risparmio

		obbligatori
T.6 - Coping	<ul style="list-style-type: none"> - rinegoziazione debito e sospensione rata, - intermediario mediatore, - supporto per cambi contestuali. - / - / - / 	<ul style="list-style-type: none"> - / - / - / - flessibilità della metodologia, - obbligo per risparmi e assicurazioni, - gruppo come risorsa e aiuto
T.7 - Struttura prestito	<ul style="list-style-type: none"> - tassi interesse bassi, - piccole quote di restituzione, - rapida erogazione. - / - / 	<ul style="list-style-type: none"> - tassi interesse bassi, - piccole quote di restituzione, - rapida erogazione, - gradualità del prestito, - restituzione settimanale
T.8 - Networking	<ul style="list-style-type: none"> amplia platea beneficiari, - differenziazione dei servizi, - differenziazione del supporto economico, - promuove principi del cooperativismo. - / 	<ul style="list-style-type: none"> - amplia platea beneficiari, - differenziazione dei servizi, - differenziazione del supporto economico, - promuove principi del cooperativismo, - dà accesso a particolari vantaggi (economie di scala)
T.9 - Limiti sistema creditizio tradizionale	<ul style="list-style-type: none"> - richiesta garanzie reali, - segnalazione centrale rischi, - interessi troppo alti, - poco flessibile e burocratico, - finalità di profitto e non di emancipazione. - / 	<ul style="list-style-type: none"> - richiesta garanzie reali, - segnalazione centrale rischi, - interessi troppo alti, - poco flessibile e burocratico, - finalità di profitto e non di emancipazione. - spinge verso usura
T.10 - Limiti del microcredito	<ul style="list-style-type: none"> - importo troppo basso, - intermediario troppo settoriale, - trade off tra num. beneficiari e grado accompagnamento, - / - / - mancanza di innovazione e flessibilità nelle capacitazioni, - non obbligatorietà delle capacitazioni. - / 	<ul style="list-style-type: none"> - importo troppo basso, - / - / - gradualità del prestito può creare dipendenza, - non in grado di incidere su abitudini e fattori contestuali, - mancanza di innovazione e flessibilità nelle capacitazioni, - / - prestiti di gruppo (relazioni possono limitare autonomia, trade off fiducia/capitazioni per gruppi piccoli)
T.11 - Valore microcredito	<ul style="list-style-type: none"> - genera fiducia, - supporto reale in emergenze e per il lungo termine, - flessibile ed adattabile, 	<ul style="list-style-type: none"> - genera fiducia, - supporto reale in emergenze e per il lungo termine, - flessibile ed adattabile,

	- vantaggioso economicamente, - sviluppa valori cooperativi. - /	- vantaggioso economicamente, - sviluppa valori cooperativi. - genera empowerment dal gruppo
--	--	--

Tabella 11: confronto tra similitudini e differenze nelle due tipologie di microcredito - Fonte: elaborazione dell'autore

Come si può osservare dal confronto proposto, il microcredito nei due contesti si sviluppa con alcune peculiarità che li distinguono. È possibile suddividere le differenze più importanti emerse per area:

- Metodologia: entrambe utilizzano una metodologia che punta verso l'empowerment dei beneficiari ma quella colombiana risulta molto più strutturata e complessa, per l'obbligatorietà delle capacitazioni, per le fasi, gli strumenti utilizzati e soprattutto per il "fattore gruppo".
- Target: il target delle organizzazioni colombiane osservate è quello dei "più poveri tra i poveri", mentre l'intermediario italiano copre una fascia di popolazione definita spesso in questo testo come né né. Il target è anche influenzato dalla legislazione, che in Italia consente di concedere il microcredito sociale, quindi senza fini imprenditoriali, mentre in Colombia è limitato alle imprese.
- Capacità di controllare l'incertezza: nelle difficoltà in cui i beneficiari possono incorrere durante il percorso di microcredito gli intermediari utilizzano differenti modalità di coping, dal "fattore gruppo" colombiano alla rinegoziazione e alla flessibilità dei prestiti in Italia. Entrambe le realtà promuovono anche le capacitazioni per generare empowerment, per diminuire il grado di incertezza e per prevenire queste problematiche. La non obbligatorietà delle capacitazioni del modello italiano può essere un limite dell'accompagnamento.
- Contesto: il contesto burocratico ed infrastrutturale colombiano è molto diverso da quello italiano. Se in Colombia da un lato la mancanza di controlli e l'elevata informalità del mercato favorisce

la nascita dell'impresa, dall'altro la rende vulnerabile alle condizioni contestuali. In Italia invece l'elevata burocratizzazione rende più difficile ed oneroso il processo di start up, ma allo stesso tempo regolarizza e tutela l'attività nel contesto.

- Modello di sostenibilità: infine, come ultima area è possibile differenziare le due modalità di sostenibilità a lungo termine implementate nelle due realtà. In Italia infatti l'organizzazione tende a diversificare la sua offerta di servizi, concependo il microcredito solo come una delle offerte esistenti, e rimando molto legata al territorio. In Colombia invece il modello di sostenibilità è dato più dalla ricerca di un sempre maggior numero di beneficiari per ammortizzare le spese, espandendo il progetto microcreditizio in più zone territoriali possibili ed utilizzando il credito come prodotto di punta.

4.2. Comparazione dei casi con i fattori di successo in letteratura

Per chiudere, si propone un confronto tra le realtà esaminate e i fattori di successo individuati in letteratura che hanno guidato il lavoro di campo. Si procederà quindi con un raffronto tra le aree tematiche individuate in letteratura ed esposte nel paragrafo metodologico del terzo capitolo e i vari temi di suddivisione degli argomenti emersi nella ricerca (T. numero).

- Tematica della *legittimazione nella comunità*:

È possibile affermare che entrambe le realtà osservate posseggano in egual misura i fattori individuati dalla letteratura accademica come di successo nel riconoscimento e nello sviluppo di fiducia all'interno della comunità locale. Le metodologie implementate infatti basano il proprio intervento su fattori quali l'informalità, la trasparenza, l'onestà e la professionalità del loro agire, mettendo al centro del proprio intervento l'interesse del beneficiario (T.3). Anche la gestione del rischio risulta essere in linea con i fattori di

successo individuati, poiché partecipata con le reti comunitarie locali che “sponsorizzano” i nuovi beneficiari, introducendo quindi il fattore fiduciario e di responsabilizzazione sia individuale che grupale nella valutazione e contribuendo a limitare il fenomeno della selezione avversa. In Colombia in particolar modo l’utilizzo della metodologia di gruppo permette di avvicinarsi maggiormente alla comunità, coinvolgendo numerosi membri locali all’interno dei “círculos solidarios” (T.4).

Infine, le realtà osservate partecipano in modo attivo alle reti territoriali, essendo riconosciute localmente come importanti partner dell’Economia Sociale e Solidale (T.8).

- *Tematica dell’accesso allo strumento microcredizio*: In entrambe le realtà osservate le organizzazioni utilizzano sistemi di accesso legati alla fiducia e attraverso reti sociali, aprendo possibilità creditizie a coloro che non sono bancabili o che hanno difficoltà ad accedere a prestiti dal sistema di credito tradizionale (T.3).

Le modalità attraverso cui però viene implementato l’accesso al servizio variano tra i due Paesi. In Italia infatti l’intermediario di microcredito fornisce una garanzia sul 50% dell’importo del credito per l’impresa, facilitando in questo modo il rapporto del beneficiario con la banca. Questo comporta però la richiesta di una garanzia per l’altra metà dell’importo (solitamente sui 10.000€), cifra che però esclude i “più poveri tra i poveri” dal fare impresa. La ragione di questo meccanismo può essere individuata però nella formalità del mercato italiano, che richiede maggiori importi necessari nella fase di start up dell’impresa, alzando il rischio creditizio per l’intermediario. Non essendo presente questo fattore nel microcredito sociale, l’importo prestabile si abbassa e non vengono quindi richieste elevate garanzie reali ma solo un’adeguata pianificazione di rientro nell’accompagnamento (T.4). Questo

permette di configurare il servizio più come un'opportunità per i né che per i più poveri.

Al contrario in Colombia l'elevata informalità del mercato e la scarsa burocratizzazione abbassano l'importo necessario per aprire un'attività, l'importo prestato è più basso e le garanzie reali richieste sono pressoché nulle, facendo quindi solo fede al fattore fiduciario che si sviluppa nel gruppo o con l'intermediario. Questo permette di intercettare anche coloro che possono essere definiti come "più poveri tra i poveri" (T.4).

In entrambe le realtà è possibile inoltre individuare altri meccanismi, quali la differenziazione del supporto economico e l'ampliamento della platea di beneficiari attraverso le reti con partner o altri enti locali, che permettono di puntare ad una sostenibilità senza compromettere il target dei più poveri (T.8).

- *Tematica della Resilienza e sostenibilità del progetto imprenditoriale o sociale finanziato*: Dalle evidenze delle realtà osservate nei due Paesi è possibile osservare come siano presenti nelle metodologie implementate dei meccanismi che favoriscano la resilienza dei progetti finanziati attraverso il microcredito. Gli intermediari infatti offrono un servizio di accompagnamento utile a capacitare i beneficiari su varie tematiche, promuovendo una consapevolezza sulle capacità di indebitamento ed una pianificazione delle spese, e contribuendo così a prevenire difficoltà nella restituzione del prestito (T.5). Inoltre, in Colombia i servizi offerti puntano anche alla creazione di capitale sociale interno al gruppo e supportano i beneficiari attraverso servizi finanziari che coprono i rischi in cui i beneficiari possono incorrere (T.5). All'insorgere delle difficoltà, si adottano due sistemi differenti di supporto: in Italia legati al supporto di mediazione e di rinegoziazione o sospensione del debito da parte dell'intermediario, mentre in Colombia legati all'intervento del gruppo (T.6). In entrambi i casi la struttura del prestito permette che i tassi di

interesse siano bassi, che la rata da restituire non pesi eccessivamente sul bilancio e che l'erogazione del prestito sia rapida (T.7). L'essere inseriti in una rete da parte delle organizzazioni permette inoltre di espandere l'offerta di servizi, favorendo l'accesso ai beneficiari di numerosi vantaggi (T.8). Riguardo invece al rischio di mission drift legato alla sostenibilità dell'intermediario, le realtà osservate non sembra attuino meccanismi di cambiamento del target. Entrambe puntano sulla differenziazione delle entrate attraverso una rete di differenti partner (T.8), ma in Italia questo è legato anche ad una differenziazione dei servizi offerti, mentre in Colombia si punta più su un'espansione del prodotto microcredito aumentando i beneficiari e fidelizzando quelli presenti attraverso le relazioni nei gruppi e attraverso meccanismi di accesso graduale a prestiti più alti. Tutto ciò può condurre ad un calo della qualità del servizio, riguardo all'espansione territoriale, e ad un limite all'emancipazione dei beneficiari (T.10).

Tutti questi fattori fin qui osservati influenzano in modo rilevante la resilienza dei progetti microcrediti finanziati, contribuendo in maniera determinante sulla sostenibilità economica dei beneficiari.

- *Tematica dei Fattori contestuali esterni all'organizzazione di microcredito*: Relativamente alle informazioni raccolte tramite la ricerca, come descritto anche nel primo capitolo, le realtà di microcredito osservate sono inserite in un contesto socio-economico ed imprenditoriale molto diverso.

Si può evidenziare come tutte le organizzazioni lavorino per generare un contesto imprenditoriale favorevole ai propri beneficiari, inserendoli all'interno di reti e network operativi che favoriscono il successo delle iniziative di microcredito (T.8). Quest'azione favorisce anche la crescita delle reti interne all'Economia Sociale e Solidale locale, anche attraverso la

promozione nelle capacitazioni dei valori legati alla solidarietà e al cooperativismo (T.11).

Inoltre, è utile sottolineare come, nonostante questo intervento di promozione, i progetti di microcredito debbano confrontarsi con situazioni contestuali che possono frenare il successo dei progetti implementati. Fattori quali l'informalità del mercato colombiano, ad esempio, possono esporre il beneficiario ad una vulnerabilità sia legale che economica che possono minare la sostenibilità dell'attività. Al contrario, in Italia un contesto di scarsa fiducia nelle imprese²²⁴ e di bassi consumi, può frenare l'apertura di una impresa o esporre il beneficiario ad un bilancio economico non sostenibile.

Infine, le modalità di accesso al credito delle due realtà a confronto permettono allo strumento di microcredito di porsi come una valida alternativa non solo al circuito di credito formale, al quale comunque i non bancabili non avrebbero accesso, ma anche a quello informale (T.7). Questo meccanismo permette di contrastare il fenomeno dell'usura offrendo un'opportunità sicuramente più vantaggiosa e sicura (T.1).

Per chiudere, è possibile affermare come le realtà osservate implementino con differenti peculiarità e secondo diversi gradi di intensità i vari fattori di successo individuati nella letteratura accademica.

Nella proposta di dare un contributo a livello accademico per lo sviluppo e la messa in campo di progettualità microcreditizie, è rilevante sottolineare come gli intermediari analizzati utilizzino modalità differenti nello strutturare il proprio servizio di

²²⁴ Ad esempio, le banche convenzionate con l'intermediario osservato nella ricerca, nonostante la diminuzione del rischio creditizio del 50%, potrebbero essere meno propense a concedere crediti per una scarsa fiducia nella sostenibilità dell'impresa.

microcredito, essendo fortemente condizionati dai fattori contestuali sia economici che sociali e culturali. Questo evidenzia l'importanza della necessità di adattare a livello contestuale quelle che la letteratura accademica definisce best practices e che, come osservato nella ricerca, possono essere determinanti nell'implementare con successo servizi di microcredito.

Perché, come affermato da un beneficiario:

“Perché io resto dell'idea che non possono guardare solamente i numeri. È chiaro che una banca non va a vedere la persona. Però guardando solamente ai numeri fornirai sempre il credito solamente a persone che non ne hanno effettivo bisogno. Mentre siccome ci sono anche i poveri che potrebbero imprendere, ed imprendere anche bene, non vedo perché non puoi anche prestare anche ai poveri dei soldi. Anche perché poi è stato dimostrato con il microcredito in Bangladesh che i poveri rendono tutto fino alla fine quello che si sono fatti prestare. Per questo dovrebbe essere concesso anche a livello istituzionale secondo me, altrimenti facciamo differenza sempre tra ricchi e poveri...”

5. Traccia interviste

Racconto della propria esperienza personale con il microcredito

5.1 Imprese / Microcredito Produttivo.

Casi di successo e casi di insuccesso

1) Avvicinamento al microcredito e al suo intermediario

- Situazione antecedente al prestito.
- Conoscenza dello strumento del microcredito e dello specifico intermediario. Conosciuto in comunità?
- Primo approccio con l'intermediario, quanta percezione di accoglienza e di informalità.
- Instaurarsi del rapporto di fiducia. Ritiene l'intermediario degno di fiducia? Trasparente ed onesto? (fa interesse beneficiario)
- Vicinanza intermediario. Quanto è distante da casa sua o dalla sua impresa?

2) Fase di risk management e di offerta dei servizi

- Richiesta di garanzie. (depositi risparmi obbligatori / creazione di un gruppo per il prestito)
- Quali servizi sono stati offerti (formazione, bilancio, consulenze legali, business plan... / depositi per risparmi, assicurazioni, prestiti...) e se adeguati alle sue esigenze (tempi - rapidi, servizi legati al prestito come pianificazione di rientro etc).
- I servizi sono stati erogati tutti dall'intermediario o da altri enti in rete?

- Corso di formazione incluso al prestito. Corso standard o adeguato alle sue capacità (semplificato). (business plan, gestione di impresa, bilanci).
- Il beneficiario è stato coinvolto dall'intermediario nella valutazione del rischio della sua pratica?
- Percezione di difficoltà nell'accedere al prestito.

3) Fase di sviluppo dell'impresa

- Percorsi di accompagnamento e monitoraggio durante il prestito.
- Usufrutto di un singolo prestito o di più prestiti? I nuovi prestiti avevano condizioni agevolate, o erano legati ad altri servizi (es depositi di risparmio)?

4) Restituzione del prestito

- Il prestito concesso dall'intermediario era sufficiente o eccessivo?
- Frequenza della rateizzazione per la restituzione del prestito. (quali somme, frequenti restituzioni...)
- Difficoltà nella restituzione delle somme. L'istituto si è reso disponibile a rinegoziare il prestito? A che condizioni?
- I tassi di interesse applicati sono in linea, più alti o più bassi di altri intermediari (banche/prestatori informali) / Se avesse dovuto chiedere un prestito ad altri, dove sarebbe andato? Con quali costi?

5) Bilancio finale

- Quali pensa siano stati i fattori più influenti nel suo percorso imprenditoriale.

5.2 Individui / microcredito al consumo.

Casi di successo e casi di insuccesso

1) Avvicinamento al microcredito e al suo intermediario

- Situazione antecedente al prestito.
- Conoscenza dello strumento del microcredito e dello specifico intermediario. Conosciuto in comunità?
- Primo approccio con l'intermediario, quanta percezione di accoglienza e di informalità.
- Instaurarsi del rapporto di fiducia. Ritiene l'intermediario degno di fiducia? Trasparente ed onesto? (fa interesse beneficiario)
- Vicinanza intermediario. Quanto è distante da casa sua?

2) Fase di risk management e di offerta dei servizi

- Richiesta di garanzie. (depositi risparmi obbligatori / creazione di un gruppo per il prestito)
- Quali servizi sono stati offerti (formazione, bilancio, consulenze legali, business plan, supporto psicologico.../ depositi per risparmi, assicurazioni, prestiti...) e se adeguati alle sue esigenze (tempi rapidi, servizi legati al prestito come pianificazione di rientro etc).
- I servizi sono stati erogati tutti dall'intermediario o da altri enti in rete?
- Percorso di bilancio familiare
- Il beneficiario è stato coinvolto dall'intermediario nella valutazione del rischio della sua pratica?
- Percezione di difficoltà nell'accedere al prestito.

3) Fase di ripianamento del debito e della programmazione a lungo termine

- Se presente percorso di bilancio familiare: con o senza incentivi (buoni pasto), percezione di invadenza o di guida? Quanto autonomo dopo l'aiuto ricevuto?
- Percorsi di accompagnamento e monitoraggio durante il prestito. Frequenza contatti, programmazione di ripianamento dei debiti accumulati.
- Usufruito di un singolo prestito o di più prestiti? I nuovi prestiti avevano condizioni agevolate, o erano legati ad altri servizi (es depositi di risparmio)?

4) Restituzione del prestito

- Il prestito concesso dall'intermediario era sufficiente o eccessivo?
- Frequenza della rateizzazione per la restituzione del prestito. (quali somme, frequenti restituzioni...)
- Difficoltà nella restituzione delle somme. L'istituto si è reso disponibile a rinegoziare il prestito? A che condizioni?
- I tassi di interesse applicati sono in linea, più alti o più bassi di altri intermediari (banche/prestatori informali) / Se avesse dovuto chiedere un prestito ad altri, dove sarebbe andato? Con quali costi?

5) Bilancio finale

- Quali pensa siano stati i fattori più influenti nel suo percorso di fuoriuscita dalla condizione di povertà / permanenza in una condizione di disagio.

5.3 Operatori dell'intermediario di microcredito:

1) Target

- Quali modalità di selezione del target vengono utilizzate. (più poveri tra i poveri o middle income)
- Qual è il target migliore (più affidabile e con ricadute sociali maggiori). Concentrazione di numeri di casi su target migliore (di riferimento)?
- Quali modalità di marketing vengono utilizzate per raggiungere il target?
- Rapporti con comunità. Vicinanza della struttura alle zone rurali/aree disagiate della città. Partecipazione e promozione eventi locali in rete con altre organizzazioni formali/informali.

2) Diversificazione dei servizi e Risk Management

- Quanti e quali tipi di servizi offrite. (formazione, bilancio, consulenze legali, business plan, supporto psicologico.../ depositi per risparmi, assicurazioni...)
- Grado di esternalizzazione. Offrite i servizi in rete con altri partner?
- Procedura di istruttoria per la gestione del rischio dei singoli casi. Partecipazione di volontari, enti terzi in rete o dei gruppi informali nella comunità nella valutazione dei casi. Coinvolgete il beneficiario?
- Richiesta di garanzie. Che tipologie? (garanti, depositi bancari, capitali mobiliari o immobiliari...)
- Proponete formazione obbligatoria? Adattate/semplificate la formazione al target di riferimento?

- Esiste un sistema interno all'organizzazione di valutazione del rischio? (schemi e tabelle statistiche o valutazione su base esperienziale dell'operatore)
- Modalità di monitoraggio e accompagnamento dei casi.
- Modalità per adattare i servizi alle necessità locali e dei singoli casi. (piccoli importi, rapidità nell'erogazione...)
- Vicinanza con aree rurali e con aree disagiate della città.

3) Sostenibilità

- Vi è una programmazione a lungo termine per la sostenibilità e l'autonomia finanziaria dell'intermediario?
- Sono proposti incentivi per i beneficiari che si dimostrano più affidabili? (prestiti ad importo crescente, investimenti...)
- Scelta dei tassi di interesse.

Bibliografia

Accornero M., Alessandri P., Carpinelli L., Sorrentino A.M. (2017), “Non-performing loans and the supply of bank credit: evidence from Italy”, in: *Occasional papers, Questioni di Economia e Finanza*, Number 374 – March 2017, Banca d’Italia, Roma.

<https://www.bancaditalia.it/media/views/2017/npl/index.html>

Acosta Obregón E. (2016), *Las Transferencias Monetarias y la Reducción de la Pobreza en el A.M. de Barranquilla*, Instituto de Estudios Económicos del Caribe, Barranquilla, Colombia

Andreoni A., Pelligra V. (2009), *Microfinanza. Dare credito alle relazioni*, Il Mulino, Bologna

Andreoni A. (2011), “La tecnologia del microcredito. Stato dell’arte e prospettive di sviluppo in Italia.” in: *Bancaria*, rapporto 2/2011, Associazione Bancaria Italiana (ABI)

Andreoni A., Sassatelli M., Vichi G. (2013), *Nuovi bisogni finanziari: la risposta del microcredito in Italia*, Il Mulino, Bologna

Argüello R.C. (2010), “Crisis internacional y pobreza en colombia: efectos de corto plazo”, in: *Perfil de Coyuntura Económica* No. 15, (pp. 9-32) Universidad de Antioquia

Baldin S., Zago M. (2014), *Le sfide della sostenibilità. Il buen vivir andino dalla prospettiva europea*, Filodiritto Editore, Bologna

Banca de las Oportunidades, Fasecolda, Superintendencia Financiera de Colombia (2018), *Estudio de demanda de seguros 2018*

Banca d’Italia, 2019, “Banche e moneta: serie nazionali”, in: *Statistiche*

https://www.bancaditalia.it/pubblicazioni/moneta-banche/2019-moneta/statistiche_BAM_20190611.pdf

Banca d'Italia (2019), Relazione annuale in sintesi. Anno 2018, Roma, <https://www.bancaditalia.it/pubblicazioni/>

Banca de las oportunidades, Superintendencia Financiera de Colombia (2018), *Reporte de inclusión financiera 2018*, Bogotá

Banca Mondiale, “Indice di Gini”, in Banca Mondiale Dati, <https://datos.bancomundial.org/indicador/SI.POV.GINI?end=2017&locations=CO-IT-EC-PE-PA-AR-BR&start=2008>

Bankpedia (2009), “Esclusione finanziaria”, Assonebb (Associazione nazionale enciclopedia della banca e della borsa). <http://www.bankpedia.org/index.php/it/99-italian/e/19971-esclusione-finanziaria?highlight=WyJlc2NsdXNpb25liiwiZmluYW56aWFyaWEiLCJlc2NsdXNpb25lIGZpbmFuemlhcmlhIlo=>

Banerjee A., Duflo E. (2011), *Poor economics. A radical rethinking of the way to fight global poverty*, New York, PublicAffairs.

Banerjee S., Carney S., Hulgard L. (2019), *People-Centered Social Innovation: Global Perspectives on an Emerging Paradigm*, Routledge Studies in *Social Enterprise & Social Innovation*

Bauman Z. (2006), *Homo Consumens. Lo sciame inquieto dei consumatori e la miseria degli esclusi*. Erickson, Trento

Berlin I. (1958), *Two concepts of liberty*, Oxford.

Borzaga C., Salvatori G., Bodini R., (2017), *L' Economia Sociale e Solidale e il Futuro del Lavoro*, International Labour Organization, International Training Centre, pp. 20-21

Bosio R. (2017), *Per un uso responsabile del denaro. Manuale antiusura*. La Scialuppa CRT Onlus – Fondazione Antiusura, Torino

Botti F., Corsi M., Zacchia G., (2018), “A new European microfinance panel data set: The European Microfinance Network

survey 2006-2015”, in: *European Microfinance Network*, WORKING PAPER N°1 - JUNE 2018

Camera dei deputati (2019), *Misure di contrasto alla povertà*, Servizio studi XVIII Legislatura.

Cairò Céspedes G, Gómez Gonzàles L.K., (2014), “El enfoque financiero vs. El enfoque social del microcrédito. Un análisis comparativo mundial”, in: *Revista de estudios cooperativos* (REVESCO), n 118, Segundo Cuadrimestre 2015, pp. 31-59

Cardano M., (2008), *La ricerca qualitativa*, Il Mulino, Bologna

Clara Mejía Guzmán (2005), *Amartya Sen. Libertad y Mercado*, Universidad Pontificia Bolivariana, Medellín

Comisión Intersectorial para la Educación Económica y Financiera (CIEEF) (2017), *Estrategia Nacional de Educación Económica y Financiera de Colombia (ENEFF)*, Bogotá

Confecàmaras, Red de Càmaras de Comercio (2018), *Nuevos hallazgos de la supervivencia y crecimiento de las empresas en Colombia*, <http://www.confecamaras.org.co/>

Consob (2018), *Report on financial investments of Italian households Behavioural attitudes and approaches*, survey 2018, <http://www.consob.it/>

D’Emilione M., Giuliano G., Raciti P. e Tenaglia S. (2011), *Analisi multidimensionale della povertà alla luce del capability approach: i risultati di un’indagine pilota*. Produzioni scientifiche ISFOL, Roma

DANE (2016), *Boletìn tècnico micronegocios 2015*, Bogotá Colombia

DANE (2019), *Boletín Técnico Pobreza Monetaria en Colombia Año 2018*, Bogotá, Colombia

DANE (2019), “Gran Encuesta Integrada de Hogares (GEIH)”, in: *Boletìn Técnico*, agosto 2019.

https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/ech/ech/bol_empleo_ago_19.pdf

DANE (2019), “Pobreza monetaria en Colombia año 2018”, in: *Boletìn Técnico*, 3 maggio 2019.

https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/condiciones_vida/pobreza/2018/bt_pobreza_monetaria_18.pdf

Decreto Legislativo 1° settembre 1993, n. 385 Articolo 111 Testo unico bancario, in materia di Microcredito

Decreto del Ministero dell’Economia n. 176 del 2014, Disciplina del microcredito, in attuazione dell'articolo 111, comma 5, del decreto legislativo 1° settembre 1993, n. 385

Decreto de la Superintendencia Financiera de Colombia n. 2555/2010, Artículo 11.2.5.1.2 (Artículo 2 del Decreto 519 de 2007 Modificado por el artículo 2 del Decreto 919 de 2008). Modalidades de crédito cuyas tasas deben ser certificadas

Dipartimento Welfare ANCI (2019), *Il Fondo Povertà dal 2015 al 2018* (SIA - ReI), in: fondiwelfare.it.

<https://www.fondiwelfare.it/wp-content/uploads/2019/03/Sottosezione-ReI.pdf>

Di Salvatore A., Franceschi F., Neri A., Zanichelli F. (2018), “Measuring the financial literacy of the adult population: the experience of Banca d’Italia”, in: *Occasional Paper, Questioni di economica e finanza*, num 435, Banca d’Italia, Roma

Drexler A., Fischer G., Schoar A. (2014), “Keeping it Simple: Financial Literacy and Rules of Thumb”, in: *American Economic Journal: Applied Economics* 2014, 6(2), pp 1–31

Duqi A. (2014), “Performance economica e sociale delle istituzioni di microfinanza: alcune evidenze empiriche”, in: *Collana “Quaderni dell’Osservatorio”*, n.15, anno 2014, Fondazione Cariplo

Duvendack M, Palmer-Jones R, Copestake JG, Hooper L, Loke Y, Rao N (2011), *What is the evidence of the impact of microfinance on the well-being of poor people?*, London: EPPI-Centre, Social

Science Research Unit, Institute of Education, University of London

Ente Nazionale per il Microcredito (2018), *Relazione biennale sulle attività di microcredito e microfinanza in Italia. 2016-2017*, Roma, Dicembre 2018

Estrada D., Hernández Rubio A. (2019), *Situación actual e impacto del microcrédito en Colombia*, Asociación Colombiana de Instituciones Microfinancieras (Asomicrofinanzas), Banco de la Republica, bogotá, Junio 2019

Eurispes (2018), *Povertà, disuguaglianza e fragilità in Italia. Riflessioni per il nuovo Parlamento*. Minerva, Roma

European Commission, “Financial Services Provision and Prevention of Financial Exclusion”, Directorate-General for Employment, Social Affairs and Equal Opportunities Inclusion, Social Policy Aspects of Migration, Streamlining of Social Policies, marzo 2008

Eurostat (2018), “Social benefit (other than transfer in kind) paid by general government (% of GDP)”, in *Eurostat table*. <https://ec.europa.eu/eurostat/tgm/refreshTableAction.do?tab=table&plugin=1&pcode=tec00026&language=en>

Fondazione Culturale Responsabilità Etica (2012), “Il Microcredito”, in: *Capire la finanza*, Banca Etica

Goddard G. Jason (2009) “The Economics of Microfinance by B. Armendariz & J. Morduch”, *Journal of Asia-Pacific Business*, 10:1, 97 – 106

Hartungi R., (2007), “Understanding the success factors of micro-finance institution in a developing country”, in: *International Journal of Social Economics*, Research Paper, May 2007

Indexmundi, “Tasso di crescita del Prodotto Interno Lordo (PIL) (%) Italia”, in Indexmundi Dati storici,

<https://www.indexmundi.com/g/g.aspx?v=66&c=it&l=it>

Indexmundi, “Tasso di disoccupazione (%) Colombia”, in Indexmundi Dati storici,

<https://www.indexmundi.com/g/g.aspx?c=co&v=74&l=it>

Istat, “Tasso di disoccupazione”, in Istat serie storica

http://dati.istat.it/Index.aspx?DataSetCode=DCCV_TAXDISOCCU1

Istat, “Calcolo della soglia di povertà assoluta”, in: Contenuti interattivi.

<https://www.istat.it/it/dati-analisi-e-prodotti/contenuti-interattivi/soglia-di-poverta>

Istat, “Analisi della povertà relativa”, in: *SIQual Information system on quality of statistical production processes*, 1997.

<http://siqua.istat.it/SIQual/visualizza.do?id=8888916&refresh=true&language=IT>

Istat (2014), “Golossario”, in: *Rilevazione sulle forze lavoro – Media 2014 e 2013*, Roma.

<https://www.istat.it/it/files/2015/05/Glossario1.pdf>

Istat (2018), *Rapporto SDGs 2018. Informazioni statistiche per l'agenda 2030 in Italia. Prime analisi*, Roma,

<https://www.istat.it/it/archivio/218486>

Istat (2019), “Conto trimestrale delle amministrazioni pubbliche, reddito e risparmio delle famiglie e profitti delle società”, in: *Comunicato stampa, Roma, 4 ottobre 2019*

<https://www.istat.it/it/archivio/233950>

Istat (2019), “Le statistiche dell’Istat sulla povertà”, in: *Comunicato stampa, Roma, 18 giugno 2019*

<https://www.istat.it/it/archivio/231263>

Istat (2019), “Le statistiche dell’Istat sulla povertà”, in: *Report anno 2018, Roma, 18 giugno 2019*

<https://www.istat.it/it/files/2019/06/La-povert%C3%A0-in-Italia-2018.pdf>

Ley 590/2000, "Por la cual se dictan disposiciones para promover el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresa"

Mag Mutua per l'Autogestione Coop. Soc. (2018), "Bilancio sociale 2018", Verona

Migration Data Portal, "Dati su immigrazione ed emigrazione internazionale", in *Migration Data Portal* Dati storici. https://www.migrationdataportal.org/?i=stock_abs_origin&t=2019&cm49=170

Ministerio de relaciones exteriores, Unidad Administrativa especial migración Colombi, Boletín anual de estadísticas, Publicación: Marzo 2019, Bogotá, Colombia

Mullainathan S., Shafir E. (2013), *Scarcity, why having too little means so much*. New York, NY, US: Times Books/Henry Holt and Co.

OECD (2015), "Poverty rate", in *OECD Society Data*, OECD, Paris <https://data.oecd.org/inequality/poverty-rate.htm>

OECD (2019), "Unemployment rate", in *OECD Job Data*, OECD, Paris <https://data.oecd.org/unemp/unemployment-rate.htm>

OECD (2019), "Household savings", in *OECD Economy Data*, OECD, Paris <https://data.oecd.org/hha/household-savings.htm#indicator-chart>

OIM, Organización Internacional para las Migraciones, Misión Colombia (2013), *Perfil migratorio Colombia 2012*, www.oim.org.co

Peprah J.A., Koomson I. (2014), *Addiction to Microcredit: An Obstacle to Social and Financial Mobility*, Munich Personal RePEc Archive (MPRA), Paper No. 57894, posted 17, August 2014

Polin V. (2009), "I mercati del microcredito: tendenze internazionali e caso italiano. Una rassegna.", in: *Rivista Internazionale di Scienze Sociali*, 2009, n.1, pp. 135-168

Politiche pubbliche per il microcredito. Modelli, performance e prospettive di sviluppo del social lending in Italia. Febbraio 2011, ABI (Associazione Bancaria Italiana) - Ministero del Lavoro e delle Politiche Sociali

Reed L.R. (2015), "Mapping Pathways out of Poverty. The State of the Microcredit Summit Campaign Report, 2015", Microcredit Summit Campaign (MCS), Washington DC

Rodotà S. (2014), *Solidarietà. Un'utopia necessaria*, Editori Laterza, Bari, pp 89

Rota A. (2013), *Risparmio e ricchezza delle famiglie italiane*, Associazione Italiana dei Gestori del Risparmio.
<http://www.assogestioni.it/index.cfm/3,802,9525/2013-04-fact-book-ar-def-.pdf>

Roth J. (1997), *The Limits of Micro Credit as a Rural Development Intervention*, Institute for Development Policy and Management, Manchester University

Schiona L., Messina A. (2018), *L'esclusione finanziaria in Italia: dinamica e determinanti del fenomeno nel periodo 2012-2016*, Banca Etica, Padova

Segovia S., Yanquen E., (2019), *Reporte de la situacìon actual del microcrédito en Colombia*, Banco de la Republica, Bogotá, Colombia

Sen Amartya (1997), *Bienestar Justicia y Mercado*, Grupo Planeta (GBS), Medellín.

United Nations (2018), "The Sustainable Development Goals Report 2018", in: *Publications of Department of Economic and Social Affairs*

<https://www.un.org/development/desa/publications/the-sustainable-development-goals-report-2018.html>

Yunus M. (1997), *Il banchiere dei poveri*. Giangiaco Feltrinelli Editore, Milano

Zanotelli F., “Il denaro dello sviluppo Contributi antropologici per riflettere sul microcredito”, in: *Erreffe La ricerca folklorica*, Rivista semestrale, numero 65, aprile 2012, pp. 111-120

Sitografia

<https://asomicrofinanzas.com.co/cifras/>

<https://www.cooservunal.com/>

<http://www.fomentamos.com.co/>

<https://www.fondiwelfare.it/fondo-poverta/>

<http://magverona.it/la-mag/>

<https://www.prosperidadsocial.gov.co/ent/gen/prg/Paginas/Acompa%C3%B1amiento-Familiar-y-Comunitario.aspx>

<https://www.prosperidadsocial.gov.co/ent/gen/prg/Paginas/Transferencias-Monetarias-Condicionadas.aspx>

<https://www.redditodicittadinanza.gov.it/schede/patti>

<https://www.superfinanciera.gov.co/inicio/tasas-de-referencia-mensual-60959>

<https://www.sisben.gov.co/sisben/Paginas/Que-es.aspx>

<https://www.sisben.gov.co/sisben/Paginas/Que-es.aspx>

<https://welforum.it/tutte-le-risorse-per-il-reddito-di-cittadinanza/>

Slide

Gori C., Laurea Magistrale – Metodologia, Organizzazione e Valutazione dei Servizi Sociali (MOVASS) Anno Accademico 2018/2019 – Il «Chi? – Come scegliere i destinatari di servizi e interventi (P 2.2)»

Gori C., Laurea Magistrale – Metodologia, Organizzazione e Valutazione dei Servizi Sociali (MOVASS) Anno Accademico 2018/2019 – Il «Cosa? Quali servizi e interventi erogare»

Fomentamos, 2019, slides: “Presentación de Fomentamos: Corporación para el fomento de las finanzas solidarias”