

Antropologia per la Società / 7

ETNOGRAFIA DEL MICROCREDITO IN ITALIA

**DARE PER RICEVERE NELLE
POLITICHE DI INCLUSIONE SOCIALE**

Francesca Crivellaro

ed. it editpress

Antropologia per la Società accoglie contributi di ricerca capaci di coniugare il rigore dell'analisi, l'attenzione alla comunicazione e l'inquietudine per l'applicazione dei risultati. Guidati dalla convinzione che lo strumento dell'indagine etnografica costituisca un "saper fare" scientifico e al contempo un'esperienza umana assolutamente calata nella società, i testi contenuti nella collana ambiscono a contribuire oltre che con delle interpretazioni, anche attraverso utili strumenti per l'azione.

La collana adotta un sistema di valutazione dei testi basato su revisione paritaria, imparziale e anonima (peer-review)

Comitato scientifico:

Mara Benadusi (Università di Catania)

Jean-Pierre Olivier de Sardan (EHESS/CNRS/LASDEL)

Ralph Grillo (Emeritus, University of Sussex)

Ivo Quaranta (Università di Bologna)

Bruno Riccio (Università di Bologna)

Francesco Zanutelli, coordinatore (Università di Messina/CREA)

Volumi pubblicati:

1. Zanutelli F., Lenzi Grillini F. (a cura di), *Subire la Cooperazione?*
2. Pinelli B., *Donne come le altre*
3. Pellicchia U., Zanutelli F. (a cura di), *La cura e il potere*
4. Solinas P.G., *Ancestry*
5. Bartra R., *Antropologia del cervello*
6. Saitta P. (a cura di), *Fukushima, Concordia e altre macerie*
7. Crivellaro F., *Etnografia del microcredito in Italia*

ETNOGRAFIA DEL MICROCREDITO IN ITALIA

**DARE PER RICEVERE NELLE
POLITICHE DI INCLUSIONE SOCIALE**

Francesca Crivellaro

Proprietà letteraria riservata
© 2015 editpress, Firenze
Via Lorenzo Viani, 74
50142 Firenze - Italy
www.editpress.it
info@editpress.it
Printed in Italy

In copertina:
foto di Francesco Riminucci

Etnografia del microcredito in Italia /
di Francesca Crivellaro. -
Firenze : editpress, 2015. -
244 p. ; 21 cm
(Antropologia per la società ; 7.)
ISBN 978-88-97826-58-3
Permalink formato digitale:
<digital.casalini.it/9788897826583>

Il volume è stato pubblicato con il
contributo del Dipartimento di Scienze
dell'Educazione "Giovanni Maria Bertin"
dell'Alma Mater Studiorum - Università di
Bologna

Sommario

- 11 Introduzione
- 47 Dalle aree rurali del Bangladesh al Nord Italia. La ricerca e il caso etnografico
- 91 Diversamente sostenibile. La dimensione sociale del microcredito fra pratiche e rappresentazioni diversamente posizionate
- 131 Dono e fiducia nelle pratiche e nelle relazioni microcreditizie
- 171 Il microcredito per la promozione dell'integrazione: l'inclusione sociale, una dimensione dell'empowerment delle donne migranti
- 217 Conclusioni
- 223 Bibliografia
- 241 Sitografia

Ringraziamenti

Desidero ringraziare le molte persone che in questi anni mi hanno accompagnata nel percorso che ha portato dalla ricerca alla pubblicazione di questo testo. Alcune di loro mi hanno regalato il loro tempo e mi hanno raccontato la loro storia, rendendo possibile il lavoro di ricerca; altre mi hanno offerto consigli, critiche e occasioni di confronto; altre ancora mi hanno supportata ed incoraggiata quando tutto ciò che mi accadeva sembrava dirmi di lasciare perdere. Alcune persone hanno fatto per me tutte queste cose insieme. Con tutte loro ho un debito di qualche natura e a loro va la mia gratitudine.

Ringrazio Giovanna Guerzoni per avermi seguita sin da quando ho iniziato a muovere i primi passi nella ricerca antropologica. Senza i suoi insegnamenti, i suoi consigli critici ed il suo costante incoraggiamento questo libro non avrebbe mai visto la luce.

Ringrazio Federica Tarabusi per la lettura attenta del testo e le critiche costruttive, ma soprattutto per l'amicizia e l'ascolto.

Grazie a Bruno Riccio per i preziosi suggerimenti bibliografici e per avermi dato la possibilità di condividere le prime riflessioni sui dati etnografici all'interno del Laboratorio di Antropologia da lui coordinato.

Ringrazio anche i colleghi del Laboratorio per le occasioni di confronto e scambio che mi hanno offerto nelle prime fasi di ricerca. In particolare, ringrazio Fulvia Antonelli – collega e amica con cui ho condiviso le mie prime esperienze europee – e Selenia Marabello per gli utili consigli. Grazie a Francesca Lico e Davide Chinigò con cui ho condiviso l'esperienza del Dottorato.

Un grazie particolare a Francesco Zanotelli che negli anni ha seguito generosamente e con attenzione il mio lavoro e che mi ha spinto a rivedere la mia tesi di Dottorato a partire da prospettive che non avevo originariamente contemplato. Grazie anche per aver creduto in questa pubblicazione.

Ringrazio Matilde Callari Galli ed i colleghi del gruppo di ricerca “Nuove povertà” della Fondazione Gramsci dell'Emilia-Romagna da lei coordinato. Con loro ho avuto la possibilità di crescere professionalmente esplorando nuovi terreni di indagine.

Ringrazio Luisa Brunori per avermi dato la possibilità di collaborare alle attività di ricerca del CIRIG e dell'Osservatorio Internazionale sulla Microfinanza. Ringrazio, inoltre, Giorgia Bonaga, Chiara Bleve e Andrea Sparro per le numerose occasioni di confronto interdisciplinare.

Grazie a Mara Benadusi e Gabriella D'Agostino che mi hanno dato i primi utili feedback in occasione della discussione della tesi di Dottorato.

Ringrazio l'editore, Umberto Coscarelli, per la pazienza e l'accurato lavoro editoriale. Grazie anche ai referee anonimi.

Ringrazio il Dipartimento di Scienze dell'Educazione dell'Università di Bologna per aver co-finanziato questa pubblicazione.

Non posso inoltre che ringraziare tutte le istituzioni e le persone che hanno collaborato alla ricerca che in questo testo viene raccontata, in particolare M. e V. Grazie non solo per la disponibilità ed il sostegno durante e dopo l'esperienza sul campo, ma anche per l'amicizia.

Ringrazio la mia famiglia e, soprattutto, i miei genitori che non mi hanno fatto mai mancare il loro affetto e il loro supporto incondizionati.

Ringrazio, infine, Francesco Riminucci con cui da 14 anni condivido interessi, ansie, entusiasmi e malumori. Per l'amore, la pazienza e l'incoraggiamento quotidiani... grazie.

Etnografia del microcredito in Italia

Dare per ricevere nelle politiche di inclusione sociale

Ai miei genitori

Introduzione

Premessa

Ogni indagine muove da una curiosità pre-programmata messa al servizio di un «réel de référence», un pezzo di spazio e tempo sociale (Olivier de Sardan, 2009: 8) che il ricercatore tenta di comprendere e spiegare. Per quattro anni il mio réel de référence è stato plasmato dalla mia curiosità e dai miei interessi di ricerca per il microcredito, una strategia finanziaria che consiste nell'erogazione di piccoli prestiti a soggetti “non bancabili”, incapaci, cioè, di fornire le garanzie patrimoniali e monetarie tradizionalmente richieste dalle banche. Il microcredito rappresenta oggi una pratica finanziaria globalmente diffusa: dalle aree rurali del Bangladesh, dove è stata sperimentata in modo sistematico a partire dagli anni Settanta, ha progressivamente guadagnato terreno, conquistando un ruolo di primo piano negli interventi di co-operazione internazionale volti a contrastare la povertà e a promuovere l'empowerment femminile (Kabeer, 2001; Copestake, Greeley, Johnson, Kabeer e Simanowitz, 2005; Weber, 2002; Karim, 2008, 2011). Travalicati i confini dei cosiddetti paesi in via di sviluppo per innestarsi in quelli post-industriali come strategia di inclusione socio-economica e finanziaria delle categorie più vulnerabili, il microcredito sembra rappresentare una delle rare eccezioni in cui l'Occidente ha acquisito un modello diffuso in contesti considerati irriducibilmente “altri”, “terzi”, “sottosviluppati”. Disoccupazione, precarizzazione del lavoro e – non ultima – la crisi che dal 2008 attanaglia l'economia mondiale hanno portato all'emergere di nuove povertà e forme di marginalità sociale che rendono questa stra-

tegia particolarmente attraente anche per quei cosiddetti paesi ad economia avanzata.

Quando ho iniziato la mia ricerca, il mio obiettivo era quello di comprendere come il microcredito fosse stato tradotto per rispondere alle esigenze del contesto italiano¹ e questo libro presenta gli esiti di quella indagine. Come spesso accade a chi riprende un lavoro concluso, è tuttavia con uno sguardo diverso che – a distanza di due anni – ho riletto l’esperienza etnografica. In seguito, un po’ per ragioni contingenti, un po’ per la volontà di dedicarmi a nuovi terreni di indagine, mi sono parzialmente allontanata dal tema del microcredito. Le esperienze di ricerca successive mi hanno, tuttavia, permesso di ripensare i dati raccolti a partire da prospettive differenti, anche se non necessariamente – o almeno non del tutto – nuove². Se inizialmente il microcredito è stato per me un oggetto di studio in sé, nel tempo è diventato piuttosto una delle possibili lenti attraverso cui leggere i più ampi processi della contemporaneità e, in particolare, le politiche di welfare e di inclusione sociale nell’Italia ai tempi della crisi.

Da un punto di vista antropologico, il microcredito rappresenta un oggetto di studio poliedrico che permette un’analisi a molteplici livelli e a partire da lenti differenti. In questo senso, alcune prospettive – antropologia economica, antropologia dei processi di sviluppo, antropologia dei processi migratori – sono state combinate per mettere a fuoco le questioni che l’adozione di questa strategia nel campo degli interventi di inclusione socio-economica solleva in un paese come l’Italia. Questo testo nasce, dunque, con l’obiettivo di riflettere criticamente sulle modalità con cui gli attori del cosiddetto welfare mix³ si appropriano di questo strumento, non solo per arginare il rischio di esclusione socio-economica e finanziaria dei soggetti ritenuti più fragili, ma anche per affrontare quelle sfide che le migrazioni internazionali, la crisi economica e la carenza di risorse pongono ad uno stato assistenziale sempre più indebolito da vere e proprie politiche di aggiustamento strutturale fatte di continui tagli di bilancio e di leggi di stabilità. In un contesto come quello italiano, caratterizzato da una molteplicità di organizzazio-

ni diversamente impegnate nel campo della prevenzione dell'esclusione sociale ed economica, il microcredito rappresenta una sorta di finestra attraverso la quale è possibile esplorare etnograficamente i processi tramite i quali attori differentemente posizionati costruiscono la categoria di "soggetto vulnerabile", esaminando i significati che le politiche di welfare e di inclusione sociale «acquisiscono per gli attori da esse toccate e le logiche culturali che strutturano i mondi [di queste] politiche» (Shore e Wright, 2011: 8)⁴. L'antropologia, con la sua attenzione per le pratiche agite "dal basso", ha il pregio di mettere in luce i significati che i differenti protagonisti coinvolti in un'esperienza di microcredito – promotori, operatori e beneficiari – vi attribuiscono, osservando come le nuove strategie di welfare si articolano ed impattano nelle vite dei beneficiari e contribuendo, al tempo stesso, ad una decostruzione di alcuni degli assunti che fondano quel "discorso" egemonico sulla microfinanza che i suoi promotori hanno costruito nel tempo (Weber, 2002).

In questo libro verrà, in particolare, presentato ed analizzato un progetto di microcredito all'impresa che si rivolgeva⁵ a donne immigrate residenti in una provincia del Nord Italia. Tale iniziativa sarà, in parte, confrontata con un progetto di microcredito al consumo promosso da un ente pubblico che ha come target gli utenti dei Servizi Sociali. Nel loro differenziarsi per la tipologia di organizzazioni coinvolte, per gli obiettivi ed i beneficiari selezionati, questi due progetti – entrambi collocabili nella sfera dei programmi di microcredito non profit – possono essere considerati in qualche modo esemplificativi della più ampia galassia dei progetti che danno forma al panorama microfinanziario italiano.

Attualmente, le ricerche antropologiche sul microcredito condotte nei contesti post-industriali sono ancora limitate⁶ e per quanto riguarda nello specifico l'Italia, questo campo di studi è rimasto ancora – tutto sommato – inesplorato. Con questo testo spero di iniziare a colmare – in modo assolutamente parziale e incompleto – questa lacuna. Sebbene il libro raccolga gli esiti di una ricerca che non aveva espliciti intenti applicativi, la mia speranza è

che questo lavoro possa risultare di qualche interesse anche per i diversi professionisti – operatori, *policy makers*, amministratori, tecnici – quotidianamente impegnati nel campo delle politiche di inclusione sociale.

Prima di passare all'analisi dei due progetti, ritengo importante introdurre il microcredito. Nelle pagine che seguono ne verrà abbozzata una definizione e ne sarà tracciata l'evoluzione per delucidare quei processi storici che lo hanno reso una strategia globalmente diffusa e per meglio comprendere i presupposti culturali che ne hanno favorito l'implementazione in Italia quale strategia di inclusione sociale ed economica⁷.

Il microcredito: uno strumento che viene da lontano? Corsi e ricorsi nella storia della finanza solidale

Definire il microcredito rappresenta un'operazione meno banale di quanto possa apparire: esistono nel mondo una molteplicità di modelli e di pratiche che rendono difficile una definizione univoca ed esaustiva della pluralità di forme che questo strumento finanziario ha progressivamente assunto nella sua implementazione in contesti differenti. Diversi sono anche gli attori che lo promuovono e gli obiettivi che vengono perseguiti attraverso la sua realizzazione.

In generale, il termine microcredito indica la concessione di un piccolo prestito a quelle categorie che, per molteplici ragioni, sono escluse dal sistema creditizio formale in quanto “non bancabili”, vale a dire incapaci di fornire le garanzie monetarie e patrimoniali richieste dalle banche. Spesso utilizzato come sinonimo di microfinanza, il microcredito ne rappresenta in realtà solo la dimensione legata al credito⁸.

Fra i diversi modelli di microcredito esistenti, quello più conosciuto è senza ombra di dubbio quello elaborato e sperimentato a partire dagli anni Settanta da Muhammad Yunus – economista bangladese e Premio Nobel per la Pace nel 2006 – che, nel 1976,

ha fondato in Bangladesh la Grameen Bank⁹, la prima «banca per i poveri» (Yunus, 1998)¹⁰. Circa il 97% dei clienti di Grameen sono donne delle aree rurali bangladesi: la scelta di rendere il microcredito una pratica quasi esclusivamente femminile è stata motivata da Yunus in modo duplice: da un lato, le donne sono state identificate come la categoria più esposta al rischio di povertà estrema e per la quale l'accesso al credito costituisce un fattore di emancipazione sia economica che sociale¹¹; dall'altro, si sono rivelate creditrici più affidabili¹². Con il microcredito, il fondatore di Grameen ha creato uno strumento di lotta alla povertà che prescinde dalle logiche della beneficenza per inserirsi in quelle del mercato. Nella visione del padre della banca dei poveri, l'obiettivo del microcredito è fornire ai più indigenti le risorse finanziarie necessarie per avviare attività microimprenditoriali e per emanciparsi in modo autonomo dalla povertà, restituendo in questo modo «agli ultimi degli ultimi» quella dignità di cui sarebbero privati attraverso l'elemosina (Yunus, 1998). Attraverso questa proposta «ossimorica» (Brunori, 2014: 13), Yunus – che ricordando come nel fondare la sua banca per i poveri lui ed i suoi collaboratori abbiano «guardato come funzionano le altre banche e fatto il contrario» (Yunus, 1998: 115) – ha messo in discussione le logiche paradossali del sistema creditizio formale in base alle quali, prendendo a prestito la fortunata formula di Maria Nowak (2005), «si presta solo ai ricchi»¹³. Allo stesso tempo, ha gettato le basi per una strategia di sviluppo che si discosta da quelle tradizionalmente impiegate nel campo della cooperazione internazionale, sia per la volontà di evitare le derive assistenzialistiche e passivizzanti che gli interventi puramente caritatevoli rischiano di produrre, sia per l'importanza attribuita alla questione della sostenibilità. Il recupero dei crediti erogati – sui quali viene peraltro applicato un tasso d'interesse che in Europa sarebbe considerato usuraio – rappresenta, infatti, un obiettivo prioritario per gli operatori della Grameen Bank: le operazioni di microcredito non solo devono pagare i propri costi e garantire la sopravvivenza dell'istituzione nel mercato, ma devono anche produrre profitti: «La cosa più importante che l'esperienza di

Grameen ha dimostrato è che i poveri sono solvibili, che si può prestare loro del denaro in un'ottica commerciale, cioè ricavando profitto. Le banche potrebbero e dovrebbero servire i diseredati, non solo per altruismo ma per interesse commerciale. Trattare i poveri come intoccabili o fuoricasta non è soltanto ingiustificabile dal punto di vista morale, è anche segno di incompetenza sul piano finanziario» (Yunus, 1998: 31).

Dal momento che gli azionisti di Grameen sono i suoi stessi clienti, il profitto viene redistribuito sotto forma di dividendi alle donne povere bangladesi che hanno fruito dei servizi di microfinanza¹⁴. Il tasso di recupero crediti è superiore a quello delle banche e sfiora attualmente il 100%. Allettate dalla prospettiva della sostenibilità, molte organizzazioni che operano nel campo del microcredito hanno replicato il modello Grameen¹⁵ nella speranza di eguagliarne i risultati. Alcuni studiosi hanno, tuttavia, svelato le pratiche coercitive che possono nascondersi dietro questo successo, evidenziando come Grameen ed altre istituzioni di microfinanza riescano a garantirsi elevati tassi di recupero crediti sfruttando il capitale sociale (Elyachar, 2005) e la vulnerabilità posizionale dei loro clienti, in particolare quella delle donne (Rahman, 1999a, 1999b; Karim, 2008, 2011)¹⁶. Il successo registrato da Grameen Bank in Bangladesh ha fatto comunque guadagnare al suo fondatore il Premio Nobel per la Pace nel 2006. Questo riconoscimento, unito al carisma di Yunus e alla sua capacità di spendersi in prima persona nella promozione del microcredito quale efficace strumento di lotta alla povertà, sono stati determinanti nel favorire quel processo di «evangelismo del microcredito» (Rogaly, 1996) che ha portato, in circa trent'anni, alla diffusione su scale globale di questa strategia e ad una moltiplicazione dei suoi possibili modelli¹⁷. Nel bene e nel male, l'esperienza di Yunus e della sua Grameen Bank rimangono l'esempio a cui più spesso si ricorre per definire, promuovere o criticare il microcredito *tout court*.

Sarebbe, tuttavia, riduttivo definire il microcredito facendo riferimento esclusivamente a quelle pratiche che si sono sviluppate negli ultimi trenta anni sulla scia del successo di Yunus o indi-

pendentemente da esso. Esistono, infatti, una pluralità di meccanismi di finanza solidale e popolare che da tempo sono – o che sono stati in passato – accessibili alle categorie più vulnerabili e che del microcredito contemporaneo rappresentano in qualche modo gli antesignani e gli ispiratori. I diversi dispositivi di finanza solidale possono essere collocati lungo un *continuum* che si articola dalla sfera informale e delle reti sociali, a quella più formale rappresentata dalle istituzioni finanziarie (istituti di credito, finanziarie e organizzazioni di microfinanza contemporanee). Shirley Ardener identifica proprio nei modelli di microfinanza informale i propulsori delle esperienze più istituzionalizzate (Ardener e Burman, 1995). Da un punto di vista antropologico, una definizione più ampia di microfinanza è, dunque, inclusiva di: «tutte quelle forme di transazione finanziaria legate prevalentemente al credito e al risparmio attuate in una dimensione di prossimità sociale e geografica, basate su montanti minimi e distinte (ma non sempre separate) dalle forme di finanziamento classico bancario» (Lulli, 2008: 30).

Nella finanza informale rientrano pratiche piuttosto variegate che possono spaziare dal prestito amicale o familiare, all'usura; dal credito al consumo informalmente concesso nei mercati, a meccanismi di credito e risparmio più strutturati. Ciò che sembra accumunare questi differenti dispositivi finanziari è il fatto di rappresentare per le categorie più vulnerabili una delle principali fonti di sicurezza e protezione sociale: il capitale finanziario – insieme a quello naturale, umano e sociale¹⁸ – rappresenta una risorsa fondamentale ai fini della diversificazione delle strategie di sopravvivenza, a sua volta indispensabile per ridurre l'esposizione al rischio di molte comunità in caso di stress contingenti o di vulnerabilità cronica (Scoones, 1998).

Il più classico esempio di microfinanza informale e solidale – che storicamente precede quella che potremmo definire come più istituzionalizzata – è rappresentato dalle *Rotating Saving and Credit Associations* (ROSCAs) o *tontine*¹⁹, le associazioni di risparmio e credito rotativo da cui alcuni modelli di microcredito – come ad esem-

pio quello della Grameen Bank – hanno attinto alcune caratteristiche essenziali. Questo meccanismo finanziario – che dagli anni Sessanta ha catalizzato l’attenzione di antropologi ed economisti – rappresenta una delle principali strategie di cui le categorie più vulnerabili dispongono per fare fronte ad una spesa imprevista o per investire in un’attività generatrice di reddito, riuscendo così a colmare quel vuoto istituzionale che le banche creano nell’esclusione dei “non bancabili”. La *tontine* è un’associazione – normalmente informale – che può nascere ed articolarsi in forme più o meno complesse. Nella sua forma più basilare, i membri si riuniscono con scadenze regolari e versano una somma di denaro prestabilita che viene distribuita a turno a ciascuno dei componenti del gruppo in base alle necessità o per estrazione a sorte (Ardener e Burman, 1995; Lulli, 1998, 2008). I soci ritenuti dal gruppo più affidabili – generalmente i membri più anziani o le figure più riconosciute all’interno della comunità – sono chiamati a svolgere un ruolo di amministrazione e di distribuzione del denaro raccolto, così come di regolazione degli eventuali conflitti che possono insorgere all’interno della *tontine*. La struttura si fonda sulla fiducia nelle capacità delle persone di mantenere fede agli impegni finanziari presi e per questa ragione l’accesso è mediato dai legami sociali che vincolano reciprocamente i membri. La garanzia di affidabilità viene stimata sulla base di una mutua conoscenza che permette di valutare la reputazione e l’onore di cui gode la persona nella più ampia comunità. Ardener sottolinea come l’umiliazione che può subire un membro in caso di rottura del patto fiduciario rappresenti un fattore determinante nell’incrementare l’affidabilità dei membri dell’associazione e nell’assicurare il successo del ciclo di risparmio e prestito: sottrarsi agli obblighi contratti comporterebbe un processo di stigmatizzazione da parte della comunità e il venire meno della possibilità di accedere a questo tipo di risorsa in futuro (Ardener e Burman 1995). Questa struttura di base può presentare molteplici variazioni in relazione alla durata, all’età e al sesso dei membri: nonostante la *tontine* sia un’associazione prevalentemente femminile, esistono anche gruppi maschili o misti,

anche se normalmente viene privilegiata la costituzione di gruppi omogenei. Esistono, inoltre, delle variazioni in base allo scopo che soggiace alla costituzione della *tontine*: le ASCRAs – *Accumulating Savings and Credit Associations* – e le *Based Community Tontines*, ad esempio, non funzionano secondo la logica della rotazione ed il capitale accumulato viene utilizzato per finanziare progetti di interesse comune (Lulli, 1998). La funzione delle *tontine* è in realtà duplice: da un lato, si configurano come meccanismi dalla vocazione economico-finanziaria che funzionano come fattori di protezione in situazioni di vulnerabilità cronica o contingente; dall'altro, i momenti di ritrovo dei soci – organizzati per portare avanti le pratiche di raccolta delle quote e per stabilire i turni nella distribuzione del fondo – diventano un'occasione di socializzazione durante la quale i membri del gruppo possono approfondire e consolidare relazioni, discutere eventuali problemi familiari e scambiare esperienze (Lulli, 1998, 2008). L'elemento che contraddistingue questi variegati dispositivi di credito e risparmio forzoso risiede proprio nell'intreccio fra le relazioni economiche e quelle sociali: la sfera delle relazioni finanziarie è del tutto “embedded” – e cioè intrecciata e radicata – nel tessuto socio-culturale della comunità. Nel suo studio sulle *arisan* giavanesi, Clifford Geertz definisce le *tontine* proprio come «uno strumento per mezzo del quale forme tradizionali di relazioni sociali vengono mobilizzate per adempiere a funzioni economiche non tradizionali» (Geertz, 1962: 242)²⁰. Già nel 1962, e cioè trent'anni in anticipo rispetto al variegato mondo della cooperazione internazionale, Geertz identificava questi dispositivi finanziari quali «pioli intermedi»²¹ nel processo di sviluppo delle comunità del “Sud” del mondo, vale a dire come sistemi che avrebbero potuto giocare un ruolo fondamentale nella transizione da un'economia di tipo tradizionale ad un'economia di mercato (Geertz, 1962; Zanotelli, 2012b).

Nell'ambito dei processi migratori, la riattualizzazione della *tontine* nel paese d'approdo costituisce, inoltre, per le diaspore «un'istituzione culturale all'interno della comunità etnica» (Srinivasan, 1995: 200) grazie alla quale è possibile accedere a servizi di

risparmio e credito informali in un contesto d'approdo finanziariamente maturo, ma spesso discriminatorio verso i migranti anche sotto il profilo finanziario (Srinivasan, 1995; Summerfield, 1995; Light e Deng, 1995). La partecipazione alla *tontine* ha così costituito, per alcune comunità migranti, una strategia che – nelle prime fasi del processo migratorio – ha permesso di sopperire alla mancanza di accesso al credito nel contesto d'approdo e di sviluppare attività generatrici di reddito²².

Pur essendo particolarmente diffuse in Asia e nell'Africa Sub-Sahariana, molteplici forme di *tontine* – il cui nome varia a seconda del contesto – sono in realtà presenti in tutto il mondo: non solo nei cosiddetti paesi in via di sviluppo, ma anche in quelli occidentali dove, tuttavia, le rigide norme in materia creditizia ne hanno scoraggiato la diffusione. In Veneto, ad esempio, era molto diffusa – e in parte sopravvive ancora oggi – la Cassa Peota²³, una forma di risparmio e credito mutualistica che, come le *tontine*, viene portata avanti in situazioni di prossimità sociale e geografica. Si tratta di un'associazione informale costituita da persone che si conoscono reciprocamente e che possono garantire l'uno l'onorabilità dell'altro. Al risparmio forzoso è associata la possibilità di chiedere un prestito, sul quale viene caricato un tasso d'interesse inferiore rispetto a quelli applicati dalle banche. Diversamente dalla *tontine*, tuttavia, il prestito è opzionale e non viene concesso a rotazione, bensì sulla base delle effettive richieste dei membri. Gli interessi maturati sui crediti vengono ripartiti a fine anno fra i soci, oppure vengono utilizzati per organizzare un evento – generalmente una cena – nell'ambito del quale discutere il futuro dell'associazione e rinsaldare i legami sociali fra i membri. Le riunioni periodiche della Cassa Peota vengono generalmente organizzate in luoghi di ritrovo scelti dai soci – in passato venivano prediletti luoghi di aggregazione come l'osteria, il bar o la parrocchia – e la cassa viene affidata alla persona ritenuta più affidabile. Nonostante i tentativi di regolamentazione attuati negli ultimi vent'anni dalla Banca d'Italia²⁴, queste esperienze di credito solidale continuano a sopravvivere ai margini del sistema legale e formale²⁵.

Nelle pratiche quotidiane, i due poli della microfinanza – formale ed informale – non sono così nettamente separati o auto-escludentesi; sembrano, invece, interagire sinergicamente. Ardener ci ricorda come lo sviluppo delle istituzioni di finanza formale – micro e macro – non abbia di fatto comportato l’abbandono delle pratiche finanziarie solidali tradizionali e come i confini fra le due dimensioni siano in realtà confusi e porosi²⁶ (Ardener e Burman 1995). Per questa ragione gli antropologi economici studiano le pratiche formali di microcredito in relazione al più ampio «panorama finanziario» (Bouman e Hospes, 1994 in Lulli, 2008), e cioè prendendo in considerazione l’intero spettro dei servizi finanziari accessibili in uno specifico contesto e l’insieme degli attori coinvolti nei diversi tipi di transazioni finanziarie. È, in effetti, possibile che il ricorso contemporaneo a differenti tipi di capitale finanziario crei una sinergia o un cortocircuito fra le diverse pratiche finanziarie, formali e non, micro e macro (Ardener e Burman, 1995; Perry, 2001; Zanutelli, 2012a; Lulli, 2008). In parte, questo «cross-over fra settori» (Ardener e Burman, 1995: 4), questo sconfinamento del denaro che circola fra diversi meccanismi finanziari è osservabile nella contaminazione fra pratiche istituzionalizzate di microcredito e pratiche più informali. In parte, è testimoniato dal sovrapporsi del formale e dell’informale nelle pratiche quotidiane degli individui che scelgono di portare avanti diversi tipi di indebitamento contemporaneamente, rivolgendosi sia alle istituzioni comunitarie informali più tipicamente solidali, che alle organizzazioni formalmente istituzionalizzate. In Senegal, ad esempio, la microfinanza formale e quella “popolare” si compenetrano a vicenda nell’uso strategico e differenziato che le beneficiarie fanno dei diversi dispositivi finanziari. Le donne ricorrono, infatti, simultaneamente – ma con obiettivi diversi – alle differenti opzioni finanziarie disponibili. Le *tontine* continuano ad essere scelte non solo come opportunità per la mobilitazione del risparmio, ma anche quale occasione per riprodurre delle relazioni sociali²⁷: gli incontri acquisiscono la forma di uno «spazio-tempo separati dalla vita quotidiana, sottratti allo sguardo maschile

e in cui è possibile esprimersi in maniera diversa» (Lulli, 2008: 141)²⁸ e grazie ai quali è possibile effettuare investimenti anche di natura affettiva. Le forme più istituzionalizzate di microfinanza rappresentano, invece, per le donne una forma di credito il cui accesso è più immediato e che può rispondere meglio al soddisfacimento di un bisogno economico e finanziario individuale. Nonostante le logiche che sottendono alla scelta dei due tipi di esperienza siano distinte, i dispositivi formali ed informali non costituiscono due realtà nettamente separate. Spesso un gruppo di microcredito si costituisce formalmente a partire da una precedente esperienza di *tontine* ed il denaro che circola nell'una, può confluire nell'altra: non raramente il debito contratto all'interno di un gruppo formale di prestito viene saldato grazie alla vincita della *tontine*²⁹ (Lulli, 1998, 2008). Sempre in Senegal, le beneficiarie dei progetti di microcredito promossi da alcune ONG hanno sfruttato il prestito ottenuto in un modo che, dalla prospettiva degli operatori, sarebbe risultato quantomeno poco ortodosso: rimettendo in circolo il denaro ricevuto e diventando a loro volta prestatrici, le fruitrici di questi programmi hanno creato una sorta di catena di indebitamento le cui estremità oscillavano fra la dimensione formale e quella informale (Perry, 2001). Nello stato di Jalisco, in Messico, il ricorso al prestito con interesse attraverso circuiti finanziari informali rappresenta una strategia messa in gioco dalla popolazione locale per favorire l'emigrazione di un familiare le cui rimesse vengono successivamente utilizzate dalla famiglia rimasta in patria per ripagare debiti contratti con usurai, negozianti o per finanziare la partecipazione – generalmente delle donne – alle *tandas*, le associazioni informali di risparmio e credito locali (Zanotelli, 2012a, 2014).

Nel riconoscere i diversi volti del microcredito e della microfinanza non si possono, inoltre, dimenticare quelle pratiche finanziarie dalla vocazione squisitamente solidaristica che hanno contrassegnato la storia di alcuni istituti di credito e banche europei. È proprio l'Europa la culla di diverse esperienze che come la microfinanza – formale e informale – si sono sviluppate proprio per

rispondere alle esigenze delle categorie più vulnerabili (Andreoni e Pelligra, 2009; Becchetti, 2008).

I Monti di Pietà, sviluppatasi in Italia fra il XIII ed il XIV secolo, nacquero in seno all'ordine religioso dei frati Francescani e muovevano dall'idea che l'elemosina non fosse sufficiente per far fronte ai bisogni delle classi meno agiate (Muzzarelli, 2001 in Andreoni e Pelligra, 2009; Muzzarelli, 2010). Pur erogando prestiti a fronte di un pegno e pur intercettando un'utenza definibile come "not so poor" (Muzzarelli, 2010), i Monti di Pietà agivano sulle classi svantaggiate per prevenire i fenomeni di usura ed incentravano la loro attività sul riconoscimento dell'onore delle persone cui intendevano prestare aiuto. Le Banche di Credito Cooperativo³⁰ costituiscono un ulteriore esempio di un tipo di finanza ufficiale che mette al centro le relazioni interpersonali e fiduciarie. Nate in Germania alla fine dell'Ottocento e attualmente diffuse in tutto il mondo, le BCC rappresentano i primi istituti di credito e risparmio che – esattamente come la Grameen Bank – sono controllati dai propri clienti (Andreoni e Pelligra, 2009). Per quanto riguarda nello specifico l'Italia, vale inoltre la pena ricordare i Consorzi di Garanzia Collettiva Fidi, nati nella seconda metà degli anni Cinquanta dalle associazioni di categoria dell'Artigianato, del Commercio, dell'Industria e dell'Agricoltura con l'obiettivo di facilitare l'accesso al credito delle piccole-medie imprese. Istituito fondi di garanzia con risorse pubbliche e risorse derivanti dalle quote d'iscrizione dei soci, i Confidi selezionano i potenziali creditori sulla base di una conoscenza effettiva della loro attività produttiva, mediando la relazione fra associati ed istituti bancari. Più recenti sono invece le Mutue di Autogestione – MAG – cooperative finanziarie nate alla fine degli anni Settanta in Italia: si tratta di associazioni che raccolgono il denaro dei soci per costituire un capitale sociale grazie al quale è possibile finanziare attività e progetti economici secondo una logica di finanza etica e solidale incentrata sulle relazioni fiduciarie.

Spesso nel promuovere il microcredito in paesi occidentali come l'Italia viene sottolineato il carattere rivoluzionario (Nowak, 2005)

e innovativo di questo strumento “che viene da lontano”. La storia dimostra come esperienze simili si siano in realtà sviluppate – anche in Italia – ben prima della diffusione dei programmi di microcredito avviati in Europa tra gli anni Novanta e Duemila. La stessa finanza istituzionale – oggi frequentemente deplorata per politiche di investimento e speculazione sciagurate – non è del tutto avulsa da quell’approccio solidale che attraverso la (ri)acquisizione del microcredito si vuole promuovere.

Se è vero che il microcredito moderno affonda le sue radici nelle antiche pratiche di microfinanza informali e di credito relazionale e solidale (Andreoni e Pelligra, 2009; Andreoni, Sassatelli e Vichi, 2013), occorre comunque riconoscere che l’attuale spinta alla sua riattualizzazione è venuta da “altrove”. È, infatti, nell’interconnessione di processi globali di diversa natura – dalla cooperazione internazionale e dalla lotta alla povertà, alle migrazioni internazionali; dalla crisi economica e dai processi di impoverimento, alla ristrutturazione dei sistemi di welfare state nei paesi occidentali – che si sono create le premesse per la “riscoperta” del microcredito in paesi come l’Italia.

Da strumento di lotta alla povertà a strategia di inclusione finanziaria e sociale: la globalizzazione del microcredito, fra potenzialità e criticità

Le ragioni che hanno portato, negli ultimi trent’anni, alla proliferazione su scala globale del microcredito sono molteplici, ma fra loro strettamente connesse. Questo processo ha interessato prima i cosiddetti paesi in via di sviluppo, dove i programmi di microfinanza sono diventati la strategia privilegiata nella lotta contro la povertà promossa dalle istituzioni della cooperazione internazionale e dove le organizzazioni di microfinanza for profit sono proliferate più rapidamente; più recentemente, ha interessato i cosiddetti paesi post-industriali, dove il microcredito è stato adottato in misura crescente quale strumento per prevenire l’esclusione

socio-economica e finanziaria³¹ delle categorie più vulnerabili e, più in generale, di quelle categorie “non coperte” dai circuiti bancari.

Nei paesi in via di sviluppo, diversi processi hanno contribuito a fare del microcredito una tipologia d'intervento *mainstreaming* nel campo della cooperazione internazionale. Il primo è certamente rappresentato dalla necessità di prendere in carico i “costi sociali” prodotti dalle Politiche di Aggiustamento Strutturale imposte dalla Banca Mondiale e dal Fondo Monetario Internazionale ai governi del “Sud” del mondo tra gli anni Ottanta e Novanta. L'adozione forzata di una “austerità di bilancio” ha portato al progressivo disinvestimento da parte dello Stato nelle politiche di welfare, in particolare nell'ambito educativo e sanitario; la contrazione dell'intervento pubblico ha fatto sì che, nell'arco di qualche anno, si assistesse ad un aumento vertiginoso della povertà e al peggioramento delle condizioni di vita di milioni di persone. Il riconoscimento delle conseguenze drammatiche delle politiche dettate dall'ortodossia neoliberista³² e della necessità di un «aggiustamento dal volto umano»³³, si sono tradotte nell'adozione da parte della comunità internazionale di politiche incentrate in misura sempre più consistente sulla lotta contro la povertà (Green, 2006). Già dagli anni Settanta, la povertà – precedentemente interpretata e descritta come l'inevitabile conseguenza del fallimento dello sviluppo economico – è diventata l'oggetto principale di studi e di politiche di intervento delle principali organizzazioni internazionali (Tommasoli, 2001). Negli anni Novanta, in particolare, la Banca Mondiale ha dichiarato guerra alla povertà ed ha investito ingenti risorse nello studio delle molteplici dimensioni che caratterizzano questo fenomeno, andando finalmente oltre un approccio meramente economicistico (Green, 2006). Le donne sono state identificate quale categoria particolarmente esposta alla povertà e all'impoverimento: il peggioramento della qualità della vita prodotto dalle Politiche di Aggiustamento Strutturale nei paesi del “Sud” del mondo ha, in effetti, comportato un incremento delle migrazioni maschili ed un aumento delle donne capofamiglia e *breadwinner* nei contesti a forte pressione migratoria. Le famiglie

con donne capofamiglia³⁴ – le cui entrate economiche ed i livelli di consumo sono stati stimati inferiori rispetto a quelle con capofamiglia uomo – sono progressivamente state costruite come la categoria dei «più poveri fra i poveri» (Chant, 2007: 35) e sono state utilizzate come indicatori a sostegno della tesi della «femminilizzazione della povertà» *tout court* (Chant, 2007). Proprio in ragione dell'identificazione delle donne quale categoria maggiormente colpita dalle Politiche di Aggiustamento Strutturale, negli anni Novanta le principali organizzazioni internazionali della cooperazione allo sviluppo hanno abbracciato il passaggio da politiche incentrate sul paradigma del “Women in Development”, a quelle fondate sul paradigma del “Gender and Development” (Kabeer, 1994; Cornwall, Harrison e Whitehead, 2007; Connell, 2010; Mohanty, 1988, 2012). Le donne – che per lungo tempo sono state di fatto ignorate quali potenziali target e quali interlocutrici nella pianificazione delle politiche di sviluppo – sono diventate le beneficiarie privilegiate di programmi di aiuto di diversa natura: dall'educazione, alla promozione di una maggiore equità nelle relazioni di genere, dall'integrazione nel mercato del lavoro, alla pianificazione familiare (Guerzoni e Crivellaro, 2014). “Lotta alla povertà” ed “empowerment femminile” si sono dunque configurati come obiettivi prioritari della cooperazione internazionale e sono divenuti due termini chiave e *mainstreaming* in grado di catalizzare un consenso pressoché unanime presso gli attori che compongono l'assai diversificata “arena dello sviluppo”. Allo stesso tempo, si è andata affermando una maggiore attenzione verso approcci alla cooperazione più sensibili alle effettive esigenze dei beneficiari ed orientati ad un più attivo coinvolgimento delle comunità locali negli interventi di cooperazione. Superando una logica di pianificazione top-down, l'arena dello sviluppo ha sposato – almeno sul piano discorsivo – un approccio alla programmazione dal basso e ha riconosciuto nelle organizzazioni, associazioni e movimenti di base locali dei potenziali interlocutori e dei protagonisti in grado di esercitare la propria *agency* (Tommasoli, 2001; Benadusi, 2010a). Dal paradigma dello sviluppo incentrato sulla lo-

gica della modernizzazione, si è passati a quello fondato – sempre a livello di retoriche pubbliche – sulla logica dell’empowerment, generalmente inteso come un processo che mette in grado i beneficiari di acquisire maggiore potere nel miglioramento delle proprie condizioni di vita.

Configurandosi come uno strumento di lotta contro la povertà dal basso e identificando nelle donne le beneficiarie principali, il microcredito si è rivelato una strategia particolarmente coerente con le mutate agende dello sviluppo, tanto da essere spesso descritto come una strategia in grado di perseguire contemporaneamente molteplici obiettivi, dalla lotta alla povertà, alla promozione dell’empowerment femminile. Il microcredito è stato gradualmente sperimentato in differenti contesti da diversi attori della cooperazione³⁵: non solo da istituzioni internazionali ed agenzie governative, ma anche dalle organizzazioni non governative allettate dalla prospettiva della sostenibilità e da una potenziale indipendenza, nel lungo termine, dal supporto dei donatori. Come messo in luce dallo studio di Serena Cosgrove su due Organizzazioni non Governative operanti nel settore della microfinanza nello stato di El Salvador (2002), le ONG si trovano spesso di fronte alla necessità di comporre gli interessi di attori con agende diverse: donatori, *stakeholder* e beneficiari. L’incremento dell’autonomia finanziaria di *FUSAI*, una ONG attiva nella municipalità di Apopa, ha permesso all’organizzazione di determinare – in modo indipendente dai donatori – le proprie priorità e di calibrare il proprio intervento focalizzandosi maggiormente sulle esigenze dei beneficiari.

I paesi in via di sviluppo hanno, inoltre, conosciuto una proliferazione di istituzioni di microfinanza orientate al profitto, vale a dire di organizzazioni che identificano nell’auto-sostenibilità e nel guadagno due obiettivi principali che vengono perseguiti, talvolta, sacrificando quello di combattere la povertà estrema. Secondo alcuni studiosi, questa deviazione nelle priorità delle organizzazioni che promuovono il microcredito – il cosiddetto *mission drift* – avrebbe, in effetti, portato gli operatori di microfinanza for pro-

fit ad identificare nei *not so poor*, e cioè nei clienti più “sicuri”, il target principale della loro azione (Ahmad, 2003; Lont e Hospes 2004; Copestake, Greeley, Johnson, Kabeer e Simanowitz, 2005). Più recentemente, alcuni ricercatori hanno invece evidenziato come la progressiva saturazione del mercato microfinanziario in alcuni paesi abbia spinto le istituzioni di microfinanza for profit a cercare di collocare ad ogni costo i propri prodotti, favorendo pratiche e condizioni di sovra-indebitamento dei propri clienti (Karim, 2011; Servet e Morvant-Roux, 2013; Guérin, Morvant-Roux e Villareal, 2014).

Nonostante l'evoluzione e la diversificazione dei possibili modelli e a dispetto della recente crisi del microcredito³⁶, la microfinanza è entrata a far parte delle politiche e del lessico dell'apparato dello sviluppo che lo ha ufficialmente riconosciuto come strategia privilegiata della cooperazione internazionale: nel 1998 l'Assemblea Generale delle Nazioni Unite ha proclamato il 2005 come “L'anno internazionale della microfinanza” e nel 2000 il microcredito è stato indicato quale efficace strumento da mettere in campo per il raggiungimento degli Obiettivi del Millennio³⁷.

Il generale entusiasmo dimostrato verso questo strumento dai rappresentanti del variegato mondo della cooperazione internazionale non ha mancato di suscitare sospetti e perplessità fra studiosi e accademici che nel microcredito hanno visto una strategia coerente con i dettami dell'ideologia neoliberista: anziché metterla in discussione, questo strumento ne avallerebbe i principi. Decostruendo il «discorso sul microcredito»³⁸ che politici, operatori di sviluppo e promotori della microfinanza hanno prodotto a partire dagli anni Novanta, questi studiosi hanno svelato ciò che si nasconde dietro le retoriche della lotta alla povertà e della promozione dell'empowerment femminile. Secondo Heloise Weber (2002), ad esempio, il discorso egemonico sul microcredito quale «panacea per tutti i mali» è stato funzionale alla legittimazione e all'affermazione incontrastata di questa strategia nell'ambito delle pratiche e politiche di sviluppo. Dal momento che le valutazioni d'impatto sembrerebbero, in realtà, mettere in discussione la sup-

posta efficacia di questo strumento³⁹, Weber si interroga sulle effettive ragioni che sottendono «l'agenda del microcredito» (Weber, 2002: 541) e le identifica nella doppia funzionalità che questa assume nella «imposizione di un'architettura dello sviluppo globale» (Weber, 2002: 537)⁴⁰. Secondo la studiosa, la promozione del microcredito facilita, innanzitutto, la liberalizzazione del settore finanziario e quindi l'estensione, a livello locale, delle politiche di mercato. In secondo luogo, in qualità di strategia di lotta contro la povertà, diventa funzionale ad un contenimento delle resistenze alle Politiche di Aggiustamento Strutturale. Configurandosi come «rete di sicurezza» alternativa allo stato e promuovendo l'auto-imprenditorialità, il microcredito rappresenterebbe, dunque, una strategia utile nel favorire l'espansione incontrastata dell'agenda neolibera (Weber, 2002)⁴¹.

Se, da un lato, a partire dalla seconda metà degli anni Novanta si assiste alla crescente produzione di studi critici sulla microfinanza, dall'altro questo tipo di letteratura rimane per lungo tempo confinata nell'ambito accademico. Nel discorso pubblico, al contrario, il microcredito è diventato sempre più popolare; questa popolarità ha permesso alla microfinanza di travalicare i confini della cooperazione internazionale e dei paesi del «Sud» del mondo e già verso la fine degli anni Ottanta il microcredito ha cominciato a catalizzare l'interesse dei paesi post-industriali, dove è stato identificato quale potenziale strategia, non tanto per la lotta contro la povertà estrema, quanto piuttosto per la lotta alla disoccupazione e all'esclusione finanziaria. Nonostante la storia dimostri come esperienze di credito solidale fossero diffuse in paesi europei come l'Italia ben prima che Muhammad Yunus fondasse Grameen Bank⁴², sono stati proprio l'entusiasmo e la popolarità conquistati dalla microfinanza nell'ambito della cooperazione internazionale che hanno favorito l'avvio sistematico di programmi di microcredito nei paesi occidentali. È in questo senso che questo strumento può essere letto come la prima strategia di sviluppo che, diffusa nel cosiddetto Terzo Mondo, è stata progressivamente (ri)acquisita dall'Occidente. L'adozione del microcredito da parte dei pae-

si industrializzati e post-industriali costituisce uno dei rari esempi di inversione di quel flusso che per più di cinquanta anni ha previsto il trasferimento di tecnologie, risorse e modelli di sviluppo dal Nord verso il Sud, dal centro alle periferie.

Pur nelle sue molteplici forme, il microcredito si presenta oggi come uno strumento globalizzato. Sebbene, infatti, l'implementazione dei programmi di microcredito segua regole e modalità distinte a seconda dello specifico contesto, esiste una sorta di filo rosso fra le diverse esperienze portate avanti nei paesi in via di sviluppo e in quelli industrializzati o post-industriali. L'egemonico discorso sul microcredito (Weber, 2002), che lo descrive come efficace nella lotta alla povertà, è stato del resto opportunamente rinegoziato e ri-declinato dai promotori del microcredito in Occidente facendo un più esplicito riferimento ai processi di inclusione socio-economica e finanziaria delle categorie più vulnerabili. Ciò che sembra rendere questa strategia particolarmente accattivante rispetto ad altre – in Africa, in America Latina e in Asia come in Europa e negli Stati Uniti – è la promessa della sua sostenibilità e il suo configurarsi come un'alternativa ai tradizionali interventi a fondo perduto.

Negli Stati Uniti, grazie anche all'entusiasmo che i coniugi Bill ed Hillary Clinton hanno dimostrato verso l'esperienza di Yunus in Bangladesh, sono stati avviati negli anni Novanta numerosi programmi di microcredito con l'obiettivo di contrastare il fenomeno della povertà nei ghetti dei centri urbani e di promuovere l'emancipazione dai servizi di welfare di particolari categorie, come ad esempio le madri single (Bachrach Ehlers e Main, 1998). Più recentemente, nel febbraio del 2008, è stata avviata la prima esperienza di tipo Grameen – Grameen America – che, con l'appoggio dell'istituto bancario Citigroup ed il supporto di un donatore privato, ha aperto la prima filiale nel quartiere Queens di New York.

Una delle principali promotrici del microcredito in Europa⁴³ è stata sicuramente Maria Nowak, funzionaria della Banca Mondiale, dell'Agenzia francese per lo sviluppo e sostenitrice della prima ora di Yunus. Profonda assertrice della necessità di un «liberismo

dal volto umano» (Nowak, 2005: 53) e detrattrice critica di quelli che definisce come gli effetti perversi dello «stato provvidenza» (Nowak, 2005: 19), Nowak ha dapprima proposto il microcredito come strategia di sviluppo nei “paesi in transizione” dell’Europa dell’Est – Polonia, Bosnia ed Albania – e successivamente ha fondato in Francia la prima organizzazione di microcredito, l’Associazione per i diritti all’iniziativa economica (ADIE).

Nel 2007 la Commissione Europea ha riconosciuto la microfinanza, nella pluralità di forme acquisite nell’implementazione nei diversi paesi dell’Unione, come uno strumento che può «svolgere un ruolo importante nella realizzazione della strategia di Lisbona per la crescita e l’occupazione e per la promozione dell’integrazione sociale [...]» (Commissione delle Comunità Europee, COM 798, 2007: 3). Il 2010 è stato dichiarato dal Parlamento Europeo l’anno della “Lotta contro la povertà e l’esclusione sociale” e – anche a seguito della recente crisi finanziaria ed economica globale – il microcredito è stato al centro di numerosi tavoli di discussione, iniziative e seminari di approfondimento⁴⁴ volti a promuoverlo quale strategia anticrisi. Il quarto rapporto sullo stato del microcredito in Europa (Jayo, González e Conzett, 2010)⁴⁵ elaborato dalla Rete Europea della Microfinanza – organismo nato del 2003 col sostegno dell’Unione Europea – evidenzia come si siano configurati due diversi tipi di microcredito: quello che finanzia l’avvio di attività generatrici di reddito per combattere la disoccupazione e per sostenere la piccola e micro impresa; e quello al consumo⁴⁶, una forma di sostegno d’emergenza per individui o famiglie in condizione di temporaneo disagio socio-economico. Fra gli attori maggiormente attivi nel settore della microfinanza europea sono state identificate organizzazioni non profit, fondazioni, banche, società finanziarie, istituti di credito cooperativo ed enti locali. Gli enti non profit costituiscono al momento le organizzazioni più attive nella microfinanza, con una rappresentatività del 60%. Il 24% delle organizzazioni coinvolte nella ricerca promossa dalla Rete Europea per la Microfinanza offriva esclusivamente servizi di microcredito, mentre il restante 76% combinava altri servizi complemen-

tari, nello specifico relativi alla ricerca del lavoro o allo sviluppo dell'impresa. Nei paesi dell'Est Europa, dove si contano più esperienze di microfinanza for profit e dove esiste da più tempo una normativa specifica in materia di microfinanza, al credito è normalmente associata anche la raccolta dei risparmi. Secondo il rapporto, gli immigrati e le minoranze etniche sono sovra rappresentati nei progetti di microcredito rispetto alla loro effettiva incidenza sul totale della popolazione: questo dato può essere considerato indicativo del fatto che, coerentemente con le indicazioni della Commissione, la microfinanza europea identifica in queste categorie dei beneficiari privilegiati. Sebbene a seguito di processi quali la precarizzazione del lavoro e la crisi economica globale la categoria dei “non bancabili” risulti attualmente quantomeno fluida, in generale i migranti costituiscono un target maggiormente esposto al rischio di esclusione finanziaria e di «scivolamento nella marginalità» (Bleve, 2014: 80).

Nella trasposizione del microcredito nei contesti industrializzati – nello specifico quelli europei – è possibile identificare alcune caratteristiche distintive rispetto alle esperienze sviluppatesi nell'ambito della cooperazione internazionale o, più in generale, nei paesi in via di sviluppo. Innanzitutto, è possibile osservare come al microcredito all'impresa si sia affiancato – soprattutto a seguito della crisi economica scoppiata nel 2008 – il microcredito al consumo. In secondo luogo, l'obiettivo della microfinanza si è spostato dalla lotta contro la povertà estrema all'inclusione socio-economica e finanziaria delle categorie “non bancabili” ed identificate come vulnerabili. Ciò ha comportato una maggiore diversificazione dei beneficiari delle iniziative di microcredito che includono – oltre alle donne – altre categorie che risultano finanziariamente escluse, come ad esempio gli immigrati ed i giovani in cerca di occupazione. Pur rivolgendosi a categorie considerate a rischio di vulnerabilità, il microcredito nei paesi post-industriali è, tuttavia, pensato per persone che rientrano nella categoria che potremmo definire dei *not so poor*: i beneficiari sono, cioè, persone che possono «mettere in campo risorse di tipo personale – come capacità

o attitudini imprenditoriali – oppure risorse proprie – come una qualsiasi forma di reddito – che permettono loro di restituire il denaro preso a prestito» (Andreoni, Sassatelli e Vichi, 2013: 38). L'eterogeneità degli obiettivi che con il microcredito si perseguono e la conseguente moltiplicazione dei beneficiari hanno, inoltre, favorito la diversificazione delle istituzioni promotrici del microcredito, che includono organizzazioni del mondo non profit così come istituzioni orientate al profitto⁴⁷.

In Italia, il microcredito ha iniziato a consolidarsi più recentemente rispetto ad altri paesi occidentali, e cioè a partire dagli anni Duemila, quando le prime esperienze sono state avviate nell'ambito delle iniziative di lotta contro l'usura (Borgomeo & Co., 2005). A causa dei limiti imposti dal quadro normativo in merito alle operazioni di raccolta del denaro⁴⁸, la microfinanza italiana si è inizialmente declinata prevalentemente in termini di microcredito. Il panorama microcreditizio italiano si presenta come estremamente variegato in quanto – all'interno della medesima categoria – sembrano convivere esperienze estremamente diversificate per il tipo di organizzazioni promotrici, per i beneficiari identificati, ma anche per gli obiettivi – più o meno espliciti – che con l'erogazione dei microprestiti si intendono perseguire. Secondo il rapporto europeo precedentemente citato, il contesto italiano sembra essere quello dove più frequentemente l'interesse per il microcredito è espresso da una pluralità di organizzazioni – generalmente non profit – e quello dove è particolarmente sviluppato il microcredito al consumo. Il mondo dell'associazionismo cattolico è stato fra i primi a cogliere i potenziali di questo strumento e ne ha sottolineato in particolare le dimensioni legate all'aiuto⁴⁹. Le fondazioni di origine bancaria hanno giocato un ruolo molto importante nelle prime fasi di sviluppo del microcredito in Italia: la maggior parte dei progetti avviati prevedeva – e in alcuni casi prevede ancora – una collaborazione fra associazionismo, banche e fondazioni di origine bancaria che, istituendo fondi di garanzia per l'erogazione dei microcrediti, rendevano possibili quelle operazioni che sarebbero state altrimenti giuridicamente impraticabili: in quanto enti senza

scopo di lucro, fondazioni bancarie e associazioni non potevano direttamente svolgere operazioni finanziarie; d'altra parte, le banche difficilmente erogavano prestiti senza garanzie. La collaborazione fra enti giuridicamente così diversi ha rappresentato una sorta di *escamotage* che ha inizialmente permesso di far fronte al vuoto legislativo in materia di microcredito. Diversamente da altri paesi europei, che si sono dotati di normative specifiche per favorire lo sviluppo di questo settore, in Italia l'introduzione di una legge *ad hoc* è avvenuta solo nel 2010, con il Decreto Legislativo 141 del 13 agosto 2010⁵⁰. Prima di allora, il quadro giuridico in materia di erogazione di servizi microfinanziari non prevedeva norme precise e molte delle esperienze che si sono sviluppate hanno dovuto ricorrere all'istituzione di fondi di garanzia che, come nel caso dei Consorzi di Garanzia Collettiva Fidi o dei "prestiti sull'onore", consentissero alle banche di erogare i microprestiti. Le fondazioni di origine bancaria hanno, quindi, contribuito allo sviluppo del microcredito, sia istituendo i fondi di garanzia sia finanziando alcune delle associazioni che portavano avanti concretamente i progetti. Più recentemente qualche organizzazione si è costituita come istituzione finanziaria *for profit*⁵¹, ma allo stato attuale rimane prevalente un modello di microcredito che prevede il partenariato fra più organizzazioni: banche, associazioni e/o enti che istituiscono i fondi di garanzia. Anche gli enti pubblici – amministrazioni locali (Regioni, Province, Comuni) e, talvolta, le Camere di Commercio – rappresentano attori che si sono progressivamente inseriti nel panorama della microfinanza italiana; i progetti di microcredito avviati in collaborazione con altri tipi di organizzazioni – fra cui banche ed associazioni del Terzo Settore – sono generalmente finalizzati a favorire l'integrazione socio-economica e finanziaria delle categorie "non bancabili". Nell'aderire alle differenti iniziative di microcredito, le banche hanno svolto e svolgono tutt'ora un ruolo molto importante in quanto erogano concretamente i prestiti ed incassano i rimborsi e gli interessi. Il rischio di queste transazioni finanziarie, però, è stato trasferito – almeno nelle prime fasi di avvio del microcredito italiano – a soggetti ter-

zi: le banche, pur guadagnando potenzialmente nuovi clienti⁵² grazie al microcredito, inizialmente non rischiavano in effetti nulla. A seguito dei primi dieci anni di sperimentazione di questo strumento, alcuni istituti bancari – come Banca Prossima⁵³ del Gruppo Intesa - San Paolo o la stessa Banca Etica⁵⁴ – hanno iniziato a riconsiderare il concetto di “non bancabilità”, istituendo linee di finanziamento per soggetti “non bancabili” attraverso il microcredito e ripensando in senso più inclusivo le proprie politiche e pratiche creditizie.

Negli ultimi dieci anni, progetti di microcredito sono stati avviati con obiettivi diversi, suscitando talvolta qualche controversia: oltre alla promozione della microimpresa, l’inclusione finanziaria delle categorie non bancabili e la prevenzione dell’usura, alcune iniziative rispondono anche ad esigenze di altro tipo, come ad esempio favorire il rimpatrio assistito dei migranti⁵⁵ o supportare il processo di ricostruzione a seguito di eventi catastrofici⁵⁶.

Gli immigrati rappresentano uno dei target principali – benché non esclusivo – dei progetti di microcredito italiano. In una prima fase, tale scelta era motivata dal fatto che questa categoria appariva in un certo senso come invisibile per le banche; nonostante negli ultimi anni la bancarizzazione degli immigrati abbia subito un notevole incremento – in particolare nello specifico settore dei mutui per l’acquisto della casa (Volpi, 2009) – l’accesso al credito per questa categoria rimane ancora relativamente difficile. Gli immigrati vengono considerati una categoria maggiormente esposta al rischio di esclusione finanziaria e per questo sono spesso identificati quali beneficiari privilegiati del microcredito, all’impresa e al consumo.

Malgrado un’affermazione tardiva rispetto agli altri paesi europei e malgrado uno sviluppo contraddistinto da un’elevata mortalità dei programmi avviati (Andreoni, Sassatelli e Vichi, 2013), il microcredito in Italia ha conosciuto negli ultimi anni una relativa espansione. La crisi economica sembra avere creato un terreno particolarmente fertile per il suo sviluppo: l’incremento e la moltiplicazione delle iniziative possono essere lette come il tentativo

messo in campo da una molteplicità di attori – i protagonisti del cosiddetto “welfare mix” – di rispondere alle conseguenze della crisi economica: disoccupazione, sottoccupazione, cassa integrazione e processi di impoverimento che interessano anche quelle fasce di popolazione un tempo considerate in qualche modo «al riparo dalla minaccia della povertà» (Callari Galli, 2013: 19) hanno reso più pervasivo il rischio di vulnerabilità socio-economica e, contemporaneamente, hanno reso più fluida – allargandola – la categoria dei “non bancabili”. La precarizzazione e la fuoriuscita dal mercato del lavoro sembrano produrre nuove tipologie di poveri, i cosiddetti «prodotti di scarto della modernizzazione» (Bauman, 2004; Salza, 2009). Se il microcredito è stato inizialmente promosso come strategia di lotta all’usura e all’esclusione finanziaria, la crisi ha favorito una sua declinazione in termini di aiuto di emergenza e di supporto alla microimpresa⁵⁷ e all’auto-impiego. Il perdurare della crisi non ha solo aumentato la povertà, ha anche sistematicamente eroso le risorse pubbliche per fronteggiarla. Il microcredito al consumo e quello all’impresa rappresentano strumenti che permettono di arginare le conseguenze che la crisi produce in termini di impoverimento, non solo delle fasce più deboli della cittadinanza, ma anche del sistema di welfare stesso. Nell’ottica di un welfare generativo – un welfare capace, cioè, di non esaurire le risorse disponibili, ma di rigenerarle (Fondazione «Emanuela Zancan», 2012) – il microcredito può rappresentare una forma di aiuto che «non crea dipendenza» e il cui valore aggiunto «non dipende dalle somme ricevute, ma dalla capacità di farle fruttare anche per gli altri» (Bezze, 2012: 185).

Nel riconoscere le potenzialità che questo strumento può acquisire nell’Italia ai tempi della crisi, è, tuttavia, legittimo riflettere sui suoi possibili lati oscuri; occorre chiedersi, ad esempio, se – e in che misura – l’implementazione di questa strategia non sia funzionale a quella ristrutturazione del sistema di welfare che da anni viene descritta come necessaria e che i più recenti tagli ai bilanci delle Amministrazioni Pubbliche hanno reso ormai una realtà. È, in effetti, quantomeno sconcertante che alcuni politici –

in occasione di eventi pubblici – abbiano dipinto il microcredito come un’opportunità che può contribuire a rendere “più leggero”, “più magro” il sistema di welfare: auspicando una maggiore sinergia fra settore pubblico e Privato Sociale per la promozione di iniziative di microcredito, questi politici hanno sottolineato la necessità del superamento di quella logica puramente assistenziale che contribuisce a rendere passivi gli utenti. È possibile intravedere in dichiarazioni di questo tenore il rischio di una strumentalizzazione politica della promozione del microcredito. L’entusiasmo per strumenti che puntano a promuovere l’autonomia e la responsabilizzazione di chi ne fruisce rischia di rafforzare la polarizzazione fra «poveri meritevoli» e «poveri non meritevoli», veicolando l’idea che la responsabilità di condizioni di disagio, di disoccupazione o di povertà siano in larga misura attribuibili a chi queste condizioni le vive: chi non riesce a “salvarsi da solo”, è perché non si impegna abbastanza per farlo o perché ha «una fibra morale più debole degli agiati» (Saraceno, 2015).

Il microcredito, coerentemente con l’ideologia neoliberista, rischia inoltre di favorire una responsabilizzazione dei suoi beneficiari e una speculare, benché parziale, deresponsabilizzazione dello Stato nel campo di politiche economiche e di welfare strutturali. Pur riconoscendo l’importanza che questa strategia può acquisire in un più equo accesso alle risorse finanziarie, non si può inoltre tralasciare il fatto che il ricorso a questa strategia non mette in realtà in discussione quelle relazioni sociali e di potere asimmetriche determinanti nella produzione della povertà (Green, 2006) e dell’esclusione sociale. Nel tentativo di rimediare alle disuguaglianze mediante il microcredito è come se ci si aspettasse che «gli individui cerchino soluzioni biografiche a contraddizioni sistemiche» (Beck, 1986 in Bauman, 2004: 66). Le discriminazioni etniche generazionali e di genere nell’accesso al mercato del lavoro, la precarizzazione delle forme contrattuali e la mancanza di occupazione possono essere affrontate solo parzialmente – e solo in alcuni casi – attraverso il microcredito, in particolare quello all’impresa. Attraverso questa strategia non vengono, infatti, eliminati i vincoli socio-

culturali e strutturali che producono i processi sopracitati: ci si limita a riconoscerli, proponendo una soluzione che lascia all'individuo la responsabilità di opporvisi, escludendo peraltro quanti non hanno intenzione di diventare imprenditori. Il microcredito sembra, inoltre, agire coerentemente con le logiche di un sistema all'interno del quale le persone trovano legittimità non solo in quanto esseri umani produttivi, ma anche in quanto consumatori in grado di riprodurre il sistema stesso (Bauman, 2004, 2007): grazie al credito, in particolare quello all'impresa, i beneficiari possono potenzialmente riguadagnarsi lo status di produttori di reddito e rientrare «nello sciame inquieto dei consumatori» (Bauman, 2007).

Note

¹ Il mio interesse nei confronti del microcredito e della microfinanza è maturato a seguito di alcune esperienze di ricerca portate avanti dal 2007 in collaborazione con il Centro Interdipartimentale di Ricerca sui Gruppi (Cirig) dell'Università di Bologna. A partire da una metaricerca interdisciplinare coordinata dalla Prof.ssa Luisa Brunori e volta a ricostruire lo stato dell'arte della letteratura sulla microfinanza, il Cirig ha dato avvio nel marzo del 2007 al Microfinance International Observatory (M.I.O.). Nell'ambito delle diverse attività di ricerca promosse dal Cirig e dall'Osservatorio, ho avuto l'occasione di avvicinarmi al microcredito come oggetto di studio e di identificare quelle piste di indagine che hanno successivamente guidato la ricerca di Dottorato.

² Nel 2011, in particolare, ho collaborato ad una ricerca interdisciplinare promossa dalla Fondazione Gramsci dell'Emilia-Romagna e coordinata dalla Prof.ssa Matilde Callari Galli sul fenomeno delle nuove povertà a Bologna. L'esperienza di ricerca in questo campo mi ha permesso di avvicinarmi al tema delle politiche di welfare e di approfondire alcuni aspetti relativi ai processi di impoverimento contemporanei a partire da una prospettiva di genere.

³ Per “welfare mix” si intende, in linea generale, un sistema di welfare in cui lo Stato – secondo il principio della sussidiarietà – coinvolge le organizzazioni di comunità (Terzo Settore o Privato Sociale) nella gestione e nell'erogazione di servizi socio-sanitari. Per una critica del concetto stesso di non profit e per una riflessione relativa alla “degenerazione” del Terzo settore, si veda il recente lavoro di Giovanni Moro (Moro 2014).

⁴ La traduzione è mia.

⁵ Il progetto non è più attivo.

⁶ Buona parte della ricerca socio-antropologica sul microcredito si è focalizzata sull'analisi dell'impatto prodotto dai programmi di microfinanza sul tessuto socio-culturale delle comunità in cui vengono implementati. Dal momento che i programmi di microcredito sono stati introdotti nei paesi post-industriali più recentemente rispetto ai paesi in via di sviluppo, la percentuale delle ricerche condotte nei paesi occidentali (Pearson e Watson, 1997; Bachrach Ehlers e Main, 1998; Bhatt e Tang, 2001, 2002; Jurik, Cavendar e Cowgill, 2009) risulta più esigua.

⁷ I due paragrafi che seguono approfondiscono ed ampliano le riflessioni precedentemente pubblicate in: Crivellaro Francesca e Guerzoni Giovanna, *Microcredit and the Struggle Against Poverty*, in Benadusi M., Brambilla C., Riccio B. (a cura di), *Disasters, Development and Humanitarian Aid. New Challenges in Anthropology*, Rimini: Guaraldi, 2011: 203-215; Crivellaro Francesca e Guerzoni Giovanna, *Tra locale e globale. Sostenibilità ed empowerment nelle retoriche delle esperienze di microcredito*, in «EtnoAntropologia», 2, 1, 2014: 217-224; Guerzoni Giovanna e Crivellaro Francesca, *Tra locale e globale. La ricerca antropologica sul microcredito*, in Brunori L. (a cura di), *La complessa identità del microcredito. Una ricerca multidisciplinare*, Bologna: Il Mulino, 2014: 219-243.

⁸ La microfinanza è costituita dall'insieme di differenti servizi finanziari – credito, risparmio, assicurazioni – accessibili alle categorie escluse dagli istituti bancari.

⁹ Pur rappresentando l'esperienza più celebre, Grameen Bank non può essere considerata la “pioniera” della microfinanza: sempre in Bangladesh, è stata fondata nel 1972 BRAC, un'organizzazione di sviluppo che lavora nel campo della povertà mediante progetti di diversa natura – educazione, salute, agricoltura, microfinanza. Come per Grameen, il target principale è costituito da donne poverissime (<http://www.brac.net>). Occorre, inoltre, ricordare che a partire dagli anni Cinquanta sono stati sviluppati numerosi programmi di credito rivolti a piccoli agricoltori dei paesi in via di sviluppo (Rogaly, 1996).

¹⁰ Muhammad Yunus ha raccontato in prima persona la storia di Grameen Bank attraverso una serie di pubblicazioni divulgative volte a promuovere il microcredito e, più recentemente, l'idea di *business* sociale. Per approfondimenti, si veda: Yunus, 1998, 2008, 2010.

¹¹ Le donne sono state identificate come una categoria particolarmente esposta alla povertà estrema anche in ragione delle rigide norme culturali del *pardha* – letteralmente “velo”, “cortina” – che impongono alle donne una sorta di segregazione fisica: per preservare il proprio onore, la donna deve evitare le interazioni con uomini non appartenenti alla famiglia e deve vivere in un isolamento fisico che si traduce in una profonda marginalità sociale ed economica (Yunus, 1998). Questo isolamento fisico ostacola, infatti, l’inserimento della donna nel mondo del lavoro e contribuisce ad alimentare all’interno della famiglia una rappresentazione della donna come “peso” in quanto non apportatrice di risorse.

¹² Secondo gli operatori di Grameen e alcuni ricercatori che hanno studiato l’impatto dei programmi di microcredito, le donne hanno dimostrato maggiore responsabilità nella gestione del denaro e più puntualità nella restituzione dei prestiti. Si sono, inoltre, dimostrate più inclini ad investire nella famiglia e a condividere con essa i benefici derivati dall’accesso al credito: sarebbero più propense ad utilizzare i loro guadagni a favore dei figli, migliorando la qualità della loro alimentazione, assicurando loro le cure mediche necessarie ed investendo nella loro istruzione (Yunus, 1998; Smith, 2002; Holvoet, 2005). In un paese come il Bangladesh – dove la malnutrizione e l’analfabetismo infantile rappresentano una realtà drammaticamente diffusa – la scelta di prestare alle donne è stata presentata da Yunus come la migliore strategia di investimento sulle comunità locali e sul futuro del paese.

¹³ Opponendosi all’idea che i poveri non siano meritevoli di fiducia, Yunus ha spesso descritto l’accesso al credito come un diritto fondamentale dell’uomo. Alcuni autori hanno tuttavia criticato questa posizione; in particolare, Marek Hudon (2009), pur riconoscendo l’importanza di un accesso ai servizi finanziari meno discriminatorio, ha evidenziato come l’accesso al credito possa favorire un processo di sovra-indebitamento ed un peggioramento della qualità della vita delle persone. La critica principale mossa a Yunus da Hudon consiste, tuttavia, nel sottolineare che ciò che contraddistingue un diritto è il fatto di essere garantito dalla società e dunque dalla politica e dallo Stato di Diritto, non da istituzioni che operano nella sfera del mercato.

¹⁴ In questo senso, Grameen Bank può essere considerata un esempio di “impresa sociale” e cioè un’impresa che, pur mantenendo come validi i principi del mercato, pone al centro dell’attività economica la realizzazione di obiettivi di tipo “sociale” (in questo caso garantire l’accesso al credito a categorie escluse dal sistema bancario). Pur rivelandosi coerente con i principi di un libero mercato il più possibile svincolato dall’azione statale, Grameen Bank rappresenta un’impresa il cui obiettivo ultimo è quello di combattere la povertà estrema, non rinunciando tuttavia ad obiettivi di autosostenibilità. Una sorta di “terza via” la cui *mission* si colloca a metà strada fra quella propria della filantropia e quella del capitalismo (Yunus, 1998; Nowak, 2005). L’impresa sociale si configurerebbe, dunque, come un’alternativa, tanto al capitalismo nella sua espressione strettamente neoliberista, quanto a quello che Yunus ed i suoi principali sostenitori definiscono come “stato provvidenza”.

¹⁵ Una descrizione dettagliata del modello di microcredito elaborato da Yunus va oltre gli scopi di questo testo. In questa sede, mi limiterò a ricordare due elementi tipici del “modello Grameen”: l’identificazione delle donne quale target pressoché esclusivo e il meccanismo del prestito di gruppo che vincola le beneficiarie alla costruzione di un gruppo per ricevere il finanziamento.

¹⁶ Se è vero che alcuni studiosi hanno visto nel prestito di gruppo una strategia preziosa per consolidare il capitale sociale delle beneficiarie (Dowla, 2006), altri hanno, invece, sottolineato come questa strategia sia in realtà funzionale in modo duplice ad altri e meno “nobili” interessi di istituzioni come Grameen. Da un lato, la costruzione del gruppo ad opera delle beneficiarie limita il rischio di selezionare le creditrici meno affidabili: la prossimità sociale caratteristica dei villaggi rurali del Bangladesh favorisce, infatti, la creazione di gruppi fondati sulla reciproca conoscenza e su una affidabilità mu-

tualmente garantita. Dall'altro, il gruppo ed i suoi membri funzionano come meccanismo di pressione sociale che, facendo leva sull'onore e la reputazione dei suoi membri, favorisce la restituzione dei prestiti (Becchetti, 2008; Andreoni e Pelligra, 2009). Aminur Rahman ha evidenziato come la scelta di Grameen Bank di prestare alle donne si basi sulla loro maggiore vulnerabilità posizionale: le donne sarebbero più remissive e più soggette alla pressione sociale rispetto agli uomini in quanto la mancata restituzione del prestito comprometterebbe il loro onore e quello della loro famiglia. Questa vulnerabilità posizionale verrebbe sfruttata dagli operatori per mantenere elevato il tasso di recupero crediti (Rahman, 1999a, 1999b). La stessa tesi è sostenuta da Lamia Karim (2008, 2011) che mette in evidenza come l'onore e le rappresentazioni socio-culturali ad esso associate vengano sfruttate da ONG e istituzioni di microfinanza per raggiungere l'obiettivo di auto-sostenibilità. Lo sfruttamento della vergogna come forma di controllo delle fasce più povere della popolazione ha una lunga tradizione nelle aree rurali del Bangladesh, dove le donne rappresentano le custodi dell'onore familiare: questo rappresenta a sua volta una risorsa morale attraverso la quale i poveri delle aree rurali si percepiscono come moralmente superiori alla popolazione più ricca residente nelle aree urbane. Le istituzioni di microfinanza e le ONG si appropriano, dunque, di forme pre-esistenti di pressione sociale sull'onore delle donne per recuperare i crediti e per assicurarsi la propria sostenibilità finanziaria, instaurando e riproducendo una vera e propria «economia della vergogna» (Karim, 2008, 2011).

¹⁷ Con la proliferazione dei programmi di microcredito e con il conseguente sviluppo di modelli di microcredito assai differenziati, il Microcredit Summit Campaign ha ritenuto opportuno creare il “Seal of Excellence”, una sorta di “sigillo di garanzia” che definisce quei criteri (accompagnamento dei beneficiari, sostenibilità della organizzazione erogatrice di microcredito e livello di inclusione socio-economica per la comunità) in base ai quali un'esperienza può essere legittimamente definita di microcredito (Brunori, 2014).

¹⁸ Nel delineare uno schema utile nell'analisi delle *livelihood strategies* (strategie di sopravvivenza) sostenibili, Ian Scoones (1998) identifica quattro tipi di risorse che costituiscono altrettante forme di capitale fondamentali per la sussistenza delle comunità più vulnerabili: il capitale naturale (dato dalle risorse naturali accessibili), il capitale umano (rappresentato dalle capacità, dalle conoscenze e dalla salute); il capitale sociale (identificato con le reti amicali e familiari, l'associazionismo e le affiliazioni); il capitale economico-finanziario (costituito dalle risorse monetarie, dai meccanismi di credito e debito ma anche dalle infrastrutture).

¹⁹ Il termine francese *tontine* deriva dal nome del banchiere napoletano, Lorenzo Tonti, che introdusse in Europa verso la fine del XVII secolo un peculiare strumento finanziario. Tale strumento consisteva in una strategia d'investimento di tipo mutualistico che prevedeva il versamento di una quota da parte dei membri che aderivano all'iniziativa; il capitale costituito veniva investito ed i derivati venivano ripartiti fra i diversi membri fino alla morte di ciascuno di loro. In caso di decesso, anche la quota inizialmente versata veniva ridistribuita fra i membri superstiti.

²⁰ La traduzione è mia.

²¹ L'espressione utilizzata da Geertz nel testo originale è «*middle rung in development*» (Geertz, 1962: 241).

²² Nel corso della ricerca di campo ho avuto la possibilità di rilevare come due interlocutrici (una donna marocchina ed una senegalese) partecipassero alla *tontine*. Diversamente da quanto rilevato in altri studi, la partecipazione era determinata dalla possibilità di risparmiare risorse per far fronte a spese di diversa natura (un viaggio in patria o l'acquisto dei testi scolastici dei figli), piuttosto che da obiettivi di imprenditorialità.

²³ Sono venuta a conoscenza di questo strumento di finanza solidale – a cui i miei nonni sono ricorsi quando erano ancora in vita – in modo del tutto casuale nel corso della ricerca. Per approfondimenti, si veda Tutino, 1975.

²⁴ Queste pratiche di finanza informale sono state osteggiate dalla Banca d'Italia in ragione del potenziale rischio di usura e di frode ai danni dei soci. Negli anni Novanta sono state dichiarate in un primo momento illegali secondo gli articoli 11 e 130 del Testo Unico Bancario. Le Casse Peota, per continuare ad esercitare legalmente la loro attività avrebbero dovuto costituirsi come banche, operazione pressoché impossibile per la maggior parte di quelle associazioni a carattere spontaneo ed informale che non potevano soddisfare i requisiti richiesti dalla legge. A seguito di alcune proteste, è stata riconosciuta la possibilità alle Casse Peota di operare previa costituzione formale in qualità "associazioni senza scopo di lucro" e previa iscrizione ad un'apposita sezione dell'elenco degli intermediari finanziari (articolo 155 del Testo Unico Bancario). Attualmente, con la modifica del Titolo VI del Testo Unico Bancario e l'introduzione del Decreto Legislativo 141 del 13 agosto 2010, le Casse Peota sono regolamentate dall'articolo 112, comma 7.

²⁵ È difficile stimare in che misura si ricorra ancora a questa pratica: la Cassa Peota rappresenta, infatti, una pratica assolutamente "sotterranea" che tende a riemergere esclusivamente nel momento in cui si verificano casi eclatanti di frode ai danni di quanti hanno mal riposto la propria fiducia.

²⁶ Se Geertz aveva negli anni Sessanta pronosticato una scomparsa dei meccanismi informali col diffondersi di istituzioni finanziarie più sviluppate, Ardener ha rilevato come ciò non sia di fatto avvenuto.

²⁷ Le riunioni periodicamente organizzate costituiscono un'occasione nell'ambito della quale rinforzare i rapporti interpersonali e solidali con gli altri membri, nonché un momento di confronto in cui diversi tipi di esperienze vengono socializzate e condivise.

²⁸ A partire da uno studio sul concetto di denaro tra la popolazione meticcica dello stato di Jalisco, Francesco Zanonelli (2006) sottolinea come le *tandas* – come vengono chiamate in questo specifico contesto le associazioni di risparmio e credito – costituiscano uno spazio di affermazione dell'identità di genere. Se le *tandas* maschili tendono ad avere carattere episodico e ad esaurirsi nel momento in cui è stato soddisfatto il bisogno che aveva spinto a parteciparvi, quelle femminili sembrano piuttosto configurarsi quale spazio nell'ambito del quale le donne possono controllare il denaro familiare. La partecipazione femminile a questo tipo di circolazione monetaria è maggiore rispetto a quella maschile; secondo Zanonelli questa differenza di genere nella partecipazione risiede nel diverso significato ed importanza che uomini e donne vi attribuiscono. Per gli uomini entrare in una relazione di indebitamento e di dipendenza dal gruppo significa venir meno all'ideale di autonomia nella gestione del denaro che fa parte della rappresentazione locale di mascolinità; per le donne, al contrario, partecipare alla *tanda* significa impegnarsi in relazioni di indebitamento e risparmio forzato al di fuori della sfera domestica nell'ambito delle quali è possibile rendere inaccessibile ai coniugi parte del denaro familiare. Come evidenziato da studi condotti in altri contesti, socializzare il denaro nelle *tandas* costituisce, inoltre, un'opportunità per ritagliarsi uno spazio di autonomia dove riprodurre i legami sociali nella più ampia comunità di appartenenza.

²⁹ Come verrà descritto nel capitolo 4, questo processo è avvenuto anche per una delle beneficiarie da me intervistate.

³⁰ Forse non casualmente, in occasione del seminario "Dalla banca dei poveri alla banca del futuro" (Cirig/Unibo-RES, Bologna 17 marzo 2007) il rappresentante della BCC ha voluto rivendicare la paternità del microcredito, attribuendola proprio al mondo del credito cooperativo.

³¹ La Commissione Europea ha definito l'esclusione finanziaria come «una condizione di inabilità degli individui, famiglie e gruppi ad accedere ai servizi finanziari di base in una forma appropriata, tale da consentire lo svolgimento di una normale vita sociale nella società di appartenenza» (Commissione Europea, 2008 in Andreoni, Sassatelli e Vichi, 2013: 19).

³² Il neoliberalismo consiste in un'ideologia che spinge a favore di una limitazione del ruolo dello Stato nella disciplina dell'economia e di una contrazione del settore pubblico nella formulazione e ge-

stione degli interventi di welfare: i sostenitori di questa dottrina, designano il mercato privato quale spazio in cui, secondo l'ottica dell'ottimizzazione delle risorse, andrebbero cercate soluzioni per i molteplici bisogni – educativi, sanitari e sociali – della cittadinanza. I principi dell'ideologia neoliberista si sono concretizzati, a partire dagli anni Ottanta, nelle politiche di austerità dell'Inghilterra guidata da Margaret Thatcher, negli Stati Uniti governati da Ronald Reagan e nelle Politiche di Aggiustamento Strutturale imposte ai paesi in via di sviluppo dalla Banca Mondiale e dal Fondo Monetario Internazionale.

³³ Questa espressione riprende il titolo del testo di Cornia Giovanni Andrea, Jolly Richard e Stewart Frances (a cura di), *Per un aggiustamento dal volto umano: proteggere i gruppi vulnerabili e promuovere la crescita*, Milano: Franco Angeli, 1989.

³⁴ Fra queste rientrano anche quelle che hanno come capofamiglia donne divorziate o vedove (Catagay, 1998).

³⁵ Nell'acquisire la microfinanza come nuova strategia di sviluppo, i diversi attori della cooperazione hanno dato vita ad una molteplicità di modelli: al microcredito alcune organizzazioni associano anche altri tipi di intervento, come ad esempio corsi di alfabetizzazione, di formazione alla microimpresa o di pianificazione familiare. Altre istituzioni, focalizzandosi principalmente sull'obiettivo di auto-sostenibilità, hanno invece sacrificato l'obiettivo di lotta contro la povertà estrema identificando nelle fasce della popolazione definite come "not-so poor" il target della loro azione (Lont e Hospes 2004; Copestake, Greeley, Johnson, Kabeer e Simanowitz, 2005).

³⁶ In alcuni paesi come il Nicaragua, il Marocco, il Pakistan e in alcune regioni dell'India il tasso di restituzione dei crediti si è notevolmente ridotto, mentre il numero di nuovi finanziamenti è diminuito (Servet, Morvamt-Roux, 2013; Guérin, Morvamt-Roux, Villareal, 2014).

³⁷ Nel 2000 le Nazioni Unite hanno lanciato la "Campagna per gli Obiettivi del Millennio" (*Millennium Development Goals Campaign*). Si tratta di otto ambiziosi obiettivi, che i leader mondiali si erano impegnati a raggiungere – senza riuscirvi – entro il 2015; fra questi, rientravano eliminare la povertà estrema e la fame, promuovere l'uguaglianza di genere e l'empowerment delle donne.

³⁸ Con il termine "discorso", Michel Foucault definisce un gruppo di affermazioni legate ad un referenziale che consiste in leggi di possibilità, regole d'esistenza per gli oggetti che vengono nominati, designati o descritti al suo interno o per le relazioni che vengono con esso affermate o negate (Foucault, 1972). Un discorso include dunque il linguaggio e ciò che esso descrive. Ogni discorso viene prodotto secondo un "ordine" che stabilisce le sue stesse regole di produzione e allo stesso tempo identifica chi è qualificato per produrlo (Foucault, 1972, in D'Agostino, 2002). In un dato momento storico, il discorso identifica i modi legittimi ed appropriati per pensare, parlare e dare forma ad uno specifico referenziale (Grillo e Stirrat, 1997).

³⁹ Per una ricostruzione più dettagliata degli studi sull'efficacia dei programmi di microcredito nel combattere la povertà e nel promuovere processi di empowerment femminile si rimanda a Guerzoni e Crivellaro, 2014.

⁴⁰ La traduzione è mia.

⁴¹ Da una ricerca condotta in Egitto da Julia Elyachar (2005) emerge come, negli anni Novanta, l'espansione dell'ideologia neoliberista sia stata facilitata da un'incorporazione nell'economia formale delle pratiche culturali ed economiche informali che per lungo tempo hanno permesso ai più poveri di sopravvivere. Forme autoctone di produzione, mercato e socialità sono state trasformate da molteplici attori – organizzazioni non governative, Stato e Banca Mondiale – in risorse finalizzate alla riproduzione di forme dominanti di potere. Riconoscendo nel *workshop* tradizionale una sorta di materiale grezzo funzionale a sperimentazioni per l'espansione del libero mercato, gli operatori dello sviluppo hanno promosso, con il sostegno dello Stato egiziano, lo sviluppo della microimpresa. Il passaggio da *workshop* tradizionale a microimpresa ha, tuttavia, svuotato le pratiche di sussi-

stenza dei più poveri dei contenuti sociali e relazionali che le rendevano coerenti con le logiche economiche locali; attraverso un “processo di espropriazione” i più poveri sono stati privati della possibilità di decidere, secondo le proprie categorie culturali, che cosa dovesse costituire il valore nelle transazioni economiche; ciò ha comportato il fallimento della maggior parte delle microimprese avviate con il sostegno del Fondo Sociale della Banca Mondiale.

⁴² Per dirla con le parole di una relatrice intervenuta in una conferenza dedicata al microcredito in Italia: «Non era necessario andare fino in Bangladesh» per scoprire meccanismi finanziari solidali.

⁴³ Fra le prime esperienze europee, vale la pena ricordare un’iniziativa che ha avuto luogo nelle Isole Lofoten, in Norvegia, dove alla fine degli anni Ottanta è stato avviato un programma di microcredito. Diversamente da altri programmi successivamente avviati in Europa, l’obiettivo di questo progetto era la prevenzione delle migrazioni verso i centri urbani norvegesi ed il rafforzamento della coesione sociale. (Yunus, 1998).

⁴⁴ Molti di questi eventi sono stati promossi nell’ambito dell’iniziativa *University Meets Micro finance*, un programma sostenuto dall’Unione Europea volto a promuovere lo scambio di esperienze fra studiosi universitari ed operatori della microfinanza. L’obiettivo principale del programma, svoltosi fra il 2009 ed il 2010, era quello di identificare strategie innovative nella promozione del microcredito (www.universitymeetsmicrofinance.eu).

⁴⁵ Il report è stato costruito sulla base dei dati raccolti nel biennio 2008-2009 con la collaborazione di centosettanta istituzioni di microfinanza operanti in ventuno paesi europei.

⁴⁶ Il microcredito al consumo consiste nella concessione di prestiti a persone o famiglie temporaneamente incapaci di sostenere spese straordinarie o di emergenza. Tali spese possono includere, ad esempio, il pagamento di prestazioni mediche, di utenze, dell’affitto o del mutuo immobiliare, oppure l’acquisto di beni di consumo ritenuti essenziali per la sopravvivenza, propria, della propria famiglia o della propria attività economica.

⁴⁷ Da un punto di vista meramente “tecnico” la microfinanza e il microcredito europei si distinguono inoltre per una maggiore attenzione verso il tasso d’interesse applicabile (che per non incorrere nell’usura non può superare quello periodicamente stabilito dalla Banca Centrale Europea), per le somme erogate (sensibilmente superiori a quelle dei microcrediti nei paesi del “Sud” del mondo) e per l’abbandono del modello del prestito di gruppo: come si approfondirà nel primo capitolo, nei paesi occidentali, dove i legami sociali fra potenziali clienti sono considerati più labili, il gruppo non viene ritenuto funzionale al recupero dei microcrediti (Bhatt e Tang, 2002; Schreiner e Woller, 2003).

⁴⁸ Il Testo Unico Bancario disciplina, affidandola in modo pressoché esclusivo agli istituti bancari, la raccolta di risparmi e denaro.

⁴⁹ Organizzazioni come la Caritas, hanno ad esempio avviato una serie di iniziative in diversi territori incentrate sull’erogazione di microcrediti a fasce economicamente fragili che si trovano di fronte all’impossibilità di affrontare spese impreviste o urgenti.

⁵⁰ L’articolo 111, in particolare, rappresenta il riconoscimento ufficiale dell’importanza acquisita negli ultimi dieci anni dal microcredito e ha costituito un primo passo verso la regolamentazione del settore microfinanziario. I primi decreti attuativi, tuttavia, sono stati pubblicati nella Gazzetta Ufficiale solo quattro anni più tardi, nel dicembre del 2014.

⁵¹ È il caso, ad esempio di PerMicro, che si è costituita come organizzazione finanziaria secondo l’articolo 106 del Testo Unico Bancario. Più recente è MxIT-Microcredito per l’Italia, nata nel 2011 dal progetto post emergenza Microcredito per l’Abruzzo (cfr. Introduzione, nota 56).

⁵² In molti casi, i beneficiari dei microcrediti devono aprire un conto corrente nella banca che eroga il credito.

⁵³ Banca Prossima nasce intorno al 2007 da una sperimentazione durata circa tre anni – il “Laboratorio Banca e Società” – durante la quale sono stati messi a punto nuovi servizi volti a promuovere l’inclusione finanziaria di categorie tradizionalmente escluse dal circuito creditizio: studenti universitari, lavoratori in cassa integrazione, famiglie con persone non autosufficienti. Questa banca ha identificato nel variegato mondo del non profit italiano il proprio target. Come per i progetti di microcredito è stato istituito un fondo di garanzia grazie al quale è possibile erogare prestiti a soggetti del Terzo Settore dalla storia consolidata e le cui iniziative siano in grado di produrre un impatto positivo nel tessuto sociale del territorio. Oltre al credito, vengono offerti alle organizzazioni non profit altri servizi finanziari – come ad esempio la possibilità di aprire dei conti correnti – che rendono l’esperienza di Banca Prossima più vicina alla microfinanza che al microcredito.

⁵⁴ <http://www.bancaetica.it/progetti-speciali/microcredito>.

⁵⁵ A Bologna, ad esempio, la cooperativa sociale La Piccola Carovana ha avviato nel 2008 il progetto ROI – Rientro Operativo Imprenditoriale – per favorire il rimpatrio assistito di alcune famiglie di rom romeni che, grazie ai microprestiti, avrebbero potuto avviare un’attività generatrice di reddito nel paese di origine (www.repubblica.it, 22/VIII/2010).

⁵⁶ Nel settembre 2010, il Consorzio Etimos ed Etimos Foundation – in collaborazione con l’Associazione Bancari Italiani, la Federazione delle Banche di Credito Cooperativo di Abruzzo e Molise e la Caritas Diocesana dell’Aquila – hanno istituito, grazie ad una parte delle donazioni raccolte dalla Protezione Civile a seguito del sisma del 6 aprile 2009, un fondo di garanzia per il microcredito, finalizzato ad una «ricostruzione dal basso» (www.microcreditoabruzzo.it). Nel 2012 Etimos Foundation, grazie ad una donazione dell’imprenditore Renzo Rosso, ha avviato un progetto simile nei territori colpiti dal terremoto dell’Emilia (www.etimedia.org). L’iniziativa “Microcredito per l’Abruzzo”, in particolare, ha suscitato l’indignazione di molti cittadini italiani che hanno messo in dubbio la liceità di un’operazione che ha trasformato un dono – vissuto dai donatori come spontaneo, gratuito e a “fondo perduto” – in un prestito con interesse.

⁵⁷ Nel passaggio dalla crisi finanziaria alla crisi dell’economia reale, un ruolo molto importante è stato giocato dal *credit crunch*, la stretta creditizia che ha comportato una drastica diminuzione dei crediti erogati dai principali istituti bancari. In Italia, ad esempio, i prestiti erogati sono scesi dall’11% del 2008 al 2,8% del 2010 (Andreoni, Sassatelli e Vichi, 2013). In questo senso il microcredito rappresenta una strategia di supporto a quei piccoli imprenditori cui le banche negano i prestiti necessari per far sopravvivere la propria attività.