

**BENI COMUNI GIÀ ALL'OPERA**  
nelle pratiche dell'Economia Sociale  
e della Finanza Solidale



**Microcredito e Autoimpiego:  
racconti di esperienze  
e differenze  
tra Nord e Sud del mondo**

***Daniele Ciravegna***  
*- Economista, docente universitario -*

29 febbraio 2012

## **“Beni comuni già all’opera”**

L’economia liberista imperante nell’occidente – lo sappiamo – ha quasi santificato le potenzialità del libero mercato fino a rendere “merce” oltre al lavoro e al denaro, beni di primaria necessità per gli esseri umani, quali la Terra, l’Acqua, la Cultura ecc.

Ma un nuovo inizio è in atto ed i referendum del giugno scorso in Italia ne sono una conferma.

I beni comuni stanno ri-trovando spazio nella consapevolezza collettiva, e la loro gestione – né pubblica, né privata – ritorna ad essere una appassionante sfida culturale ed operativa del prossimo futuro.

Come ci tramanda la storia, la gestione non privatistica e non statale dei beni e servizi ha, nel mutualismo italiano fin dalla seconda metà dell’800, una lunga e variegata tradizione. Al presente ne sono aggiornamenti ed attualizzazioni l’Economia Sociale e la Finanza Solidale di matrice Mag e non solo.

Infine ci piace anche qui ricordare che il valore dei Beni Comuni è anche testimoniato a livello internazionale dal fatto che Elinor Ostrom, settantunenne studiosa dell’Indiana, ha avuto con l’assegnazione del premio Nobel per l’Economia, l’importante riconoscimento delle sue pluriennali ricerche sulla gestione dei Beni Collettivi (“Governare i beni collettivi. Istituzioni pubbliche e iniziative delle comunità.”, Marsilio 2006).

A cura di Loredana Aldegheri

- Coordinatrice dell’iniziativa formativa ed editoriale -

# Microcredito e Autoimpiego: racconti di esperienze e differenze tra Nord e Sud del mondo

Daniele Ciravegna

29 Febbraio 2012

a cura di Silvia Ceriani

**Loredana Aldegheri:** L'incontro odierno sarà guidato dal Professor Daniele Ciravegna, economista e voce autorevole nel settore del microcredito: presidente di Ritmi, una rete italiana di microfinanza nata quattro anni fa, e della Fondazione Don Mario Operti, un'esperienza di Torino che eroga microcredito in tutto il Piemonte. Oggi ci illustrerà un **bilancio politico del microcredito** a partire dalla sua esperienza, approdando poi ad una proiezione a livello nazionale e mondiale.

L'argomento di cui ci occuperemo oggi nasce dal bisogno di nominare uno dei tanti aspetti dell'autorganizzazione: l'azione che ispira il microcredito non è la soddisfazione di interessi personali, ma è una **proiezione di rapporti di reciprocità, di comunità, di buon vivere**. Proprio queste relazioni rappresentano per noi **veri e propri beni comuni, alla stregua dell'acqua e dell'aria**. Specialmente in tempi di crisi come l'attuale si avverte la necessità di portare alla luce pratiche di relazione, ascolto, concretezza a misura umana, facendo in modo che diventino ispiratori di nuovi modelli di vita e di economia. Lascio quindi la parola al Professore.

**Daniele Ciravegna:** Buon pomeriggio a tutti. Oggi parleremo di microcredito e per prima cosa è bene fare un'importante distinzione. **Spesso infatti viene associato al credito di piccolo ammontare**, ma se fosse solo questo sarebbe una cosa molto banale, normalmente erogata anche dalle banche. Noi oggi invece aggiungeremo un tassello dopo l'altro per poter approdare ad un concetto di microcredito

completamente diverso: **un tipo di attività economica fonte di relazioni e di situazioni di vita di comunità.** Quella che vi porto non è altro che la visione mia e della mia associazione, essendo una cosa nuova della nostra cultura ognuno può intenderla a suo modo. Non sono qui per parlarvi di microcredito in generale, ma di come a mio avviso deve essere inteso affinché possa essere qualcosa di nuovo e socialmente utile.

Il microcredito è un prestito di piccolo ammontare

L'Unione Europea definisce il limite di piccolo ammontare a 25.000 euro, non entrando nel merito delle modalità di erogazione. Fornisce quindi un'interpretazione puramente quantitativa, alquanto insoddisfacente.

dato a persone che non hanno la possibilità di fornire garanzie reali alle banche

Questo secondo tassello che abbiamo aggiunto restringe molto il campo di riferimento: le persone beneficiarie sono le stesse che vengono respinte dalle banche, quest'ultime erogano prestiti (anche di piccolo ammontare) solo in virtù delle garanzie reali possedute.

mirato ad un gruppo di persone escluse

C'è una finalità precisa: individui senza garanzie, ex-detenuti, immigrati, persone che non hanno una storia solida alle spalle. Con il microcredito si facilita l'accesso al credito agli esclusi e quindi il loro inserimento nella comunità.

ponendo l'attenzione sulla persona.

**Il quarto tassello è la novità vera: il credito non viene concesso in base all'aspetto finanziario/economico. Il parametro di riferimento non è il capitale, bensì la persona,** quindi ciò che viene preso in considerazione è **la relazione fra chi eroga e chi riceve il prestito.** Molti ambienti, anche di tipo etico, sono estranei a questo ragionamento e quando si trovano ad affrontare questioni di tipo economico pensano che il capitale sia la cosa più importante da considerare. A nostro avviso il capitale è importante, ma non è il più importante.

Questi quattro tasselli sono sufficienti ad elevare il microcredito al ruolo di un'attività virtuosa, che lo contraddistingue da quello erogato dalle banche.

La persona che si rivolge a noi può essere accompagnata in **due direzioni**: il **microcredito sociale**, a favore di persone in difficoltà che non riescono a sostenere le spese di vita; il **microcredito economico, finalizzato a creare un'autonomia produttiva**. Queste due diverse strade sono dettate da due distinte motivazioni: non avere risorse per soddisfare i propri bisogni e non avere risorse per poter creare un'attività d'impresa autonoma. Entrambe le motivazioni sono degne di essere prese in grande considerazione. A nostro avviso non appoggiamo la tesi che il microcredito sano sia solo quello per l'economia, **perché per noi vivere e produrre sono sullo stesso piano**.

Questi due tipologie di microcredito sono accomunate dal fatto che perseguono una **stima attenta della capacità di chi riceve il fondo di poterlo rimborsare**. Viene posta particolare attenzione all'accompagnamento, visto come una valutazione congiunta. **Fallire nella previsione del grado di restituzione equivale a rendere la nostra attività un'esperienza destinata a chiudere nel breve termine**, perché solo se i prestiti vengono resi possiamo erogarne ulteriori.

Ora mi preme inquadrare dal punto di vista della dimensione economica il fenomeno del **microcredito a livello mondiale**. Esso ha già svolto una funzione rilevante di grandi dimensioni nei Paesi in via di sviluppo (Cina, Sudafrica, Messico, Brasile) e nei Paesi sottosviluppati (per esempio in Burkina Faso). Nelle economie avanzate potrebbe giocare un ruolo importante, sebbene di piccola taglia. Il fil rouge che accompagna il microcredito a livello mondiale è il posizionamento della persona al centro.

Per quanto riguarda l'Europa, il fenomeno del microcredito possiede tuttora una piccola dimensione, basti pensare che ogni anno i prestiti erogati nei 27 Paesi europei non superano le centomila unità. Possiamo definire il microcredito europeo come appena nato. L'Italia si inserisce perfettamente nello standard, infatti i prestiti annui erogati oscillano fra i 10 e 50 milioni, quindi riconfermiamo la portata limitata.

La Francia è il Paese europeo con il microcredito meglio organizzato e maggiormente diffuso grazie all'istituzione Adie, che è riuscita ad ottenere finanziamenti statali. La loro forza peculiare non deriva da una molteplicità di realtà, bensì dall'esistenza di un unico ente grandissimo.

Se però vogliamo contestualizzare politicamente la situazione, ci accorgiamo che la dimensione ridotta del microcredito in zona euro è situata all'interno di un fabbisogno

di carattere sociale rilevante. La nostra associazione Ritmi ha stimato che, per combattere l'esclusione sociale e finanziaria, in Italia ci sarebbero bisogno di 50 miliardi di euro di prestiti all'anno. A fronte di ciò le istituzioni di microfinanza hanno l'obiettivo ambizioso di erogarne il 10%. In concreto i prestiti si aggirano attorno a quota 50 milioni di euro: un millesimo del fabbisogno stimato. Purtroppo, sebbene vi sia richiesta e anche la consapevolezza da parte nostra delle necessità delle persone, non siamo attrezzati a dare una risposta adeguata sia nel privato che nel pubblico.

Un riferimento realistico è importante per approcciarsi e capire a che altezza stiamo volando.

Prima di tutto cerchiamo di capire qual è il problema che dobbiamo risolvere. Per esempio l'ottica della banca è dare un prestito ad una persona tutelandosi con garanzie reali: se va male c'è una rete di protezione per la banca, che una volta si accontentava dell'ipoteca sulla casa, mentre ora esige di vedere gli stipendi. Il nostro contesto è ben diverso, perché ci sentiamo di erogare alle persone un prestito sia di carattere economico sia di carattere sociale.

L'assenza di garanzie reali è l'elemento che blocca le banche, mentre secondo noi non ha alcuna rilevanza. Nei Paesi in via di sviluppo e nei Paesi sottosviluppati questo problema è stato risolto sulla base della creazione di una garanzia solidale fra un gruppo di persone. Al contrario di quanto spesso si pensa, la Grameen Bank non è stata la prima istituzione di microcredito, sebbene ne sia l'emblema grazie al premio Nobel vinto da Muhammad Yunus. Essa è un'istituzione nata in Bangladesh nel 1976, è stata divulgata dal fondatore e molti credono che lui abbia inventato il microcredito. Il merito che invece attribuiamo a Yunus è la capacità di aver fatto della sua attività un messaggio a livello mondiale, in particolare sfruttando i buoni rapporti con gli Stati Uniti. La sua attività prende piede a partire dalle donne, cioè le persone più escluse nel contesto in cui si trovava. L'ottica del suo approccio è dare aiuto alle persone escluse, non tramite l'assistenza, bensì creando le condizioni affinché riescano ad autorealizzarsi. Secondo il metodo della Grameen Bank, il gruppo di persone che offre la garanzia solidale non deve superare le cinque unità (non so il motivo di questo numero specifico, forse influenzato dalla cabala). Queste persone sono tra loro coinvolte e formano un gruppo di solidarietà per affrontare un problema insieme. Il prestito viene erogato ad un solo elemento del gruppo, gli altri membri sono solidali: nel caso il beneficiario non fosse in grado di restituire il prestito, tutti gli altri sono ugualmente responsabili. Se il primo prestito elargito al gruppo viene restituito, si

aprono le porte per la concessione di altri. Si innesca un circolo virtuoso per cui se il gruppo funziona bene e non accumula insolvenze, la quantità di prestiti erogata può crescere di ammontare e di numero.

Questo metodo risulta vincente nei villaggi, nei quali le persone si conoscono da quando sono nate. Per questo motivo, esso è difficilmente replicabile nella nostra realtà, soprattutto nelle città di grandi dimensioni non si instaurano relazioni durature e solide, quindi non si manifestano fenomeni di solidarietà. Il tessuto sociale di riferimento è importante perché crea una cointeressenza da parte dei soggetti che porta ad essere interessati. La risposta che è stata trovata a questo problema della carenza di conoscenza consiste nel dare prestito a persone che, pur non appartenendo a gruppi solidali, sono inserite in qualche associazione. È l'associazione che fa da garante per la persona e per la bontà del suo progetto. Questa è chiamata garanzia ambientale: chi emette la lettera di garanzia non è finanziariamente responsabile, ma lo è moralmente.

Fondazione Operti, che io presiedo, ragiona in un modo ancora più ambizioso. Per noi la persona ha valore di per sé, non in quanto inserita in un gruppo solidale o che fornisce garanzie morali. Il nostro unico punto di riferimento è la persona ed è l'unica cosa che prendiamo in considerazione. Dall'approfondimento dei contatti con la persona in questione può emergere che ha molte relazioni, ma non è un requisito. A nostro avviso la lettera che garantisce la moralità della persona è una forma di garanzia, quindi non è nostra intenzione perseguirla. **La nostra idea è che la persona garantisce per se stessa, il progetto che garantisce per se stesso, a prescindere dalla vita passata e dal patrimonio.** Questo è il modo in cui noi concretizziamo l'accompagnamento.

Veniamo ora all'aspetto economico. È chiaro che l'accompagnamento ha un costo, soprattutto in termini di ore di persone. Il nostro servizio si colloca in un centro di accoglienza, dove è possibile trovarci. Nel centro lavorano volontari e dipendenti che accolgono le persone, fanno loro un colloquio e le indirizzano alla linea operativa per la casa, alla formazione professionale disoccupati per il reinserimento, ai servizi specifici per i migranti, oppure allo sportello microcredito.

Il nostro compito è seguire quest'ultimo. Nella fase di orientamento emerge la motivazione della richiesta del prestito: spese per la famiglia o creazione di un'impresa. In base a questo elemento vengono smistate le richieste.

Chi viene indirizzato al microcredito d'impresa, sostiene un colloquio con due volontari specializzati (ex bancari o dirigenti industriali in pensione) molto competenti per dare un'assistenza professionale e allo stesso tempo con una forte inclinazione etica. Da notare che sono persone che prima svolgevano un lavoro ponendo l'attenzione sul capitale e adesso lo esercitano nell'ottica di mettere al centro la persona. In seguito a questo colloquio può emergere che il progetto non sia sostenibile economicamente, in tal caso spesso si cerca di indirizzare la persona al microcredito per la famiglia. Se invece l'iniziativa d'impresa sembra solida, inizia una serie d'incontri per valutare le dimensioni e le capacità dell'azienda e per stilare un business plan. Alcune volte sorge la necessità di approfondire qualche aspetto tecnico, quindi vengono proposti corsi di formazione per colmare le eventuali lacune tecniche. Questo per noi è l'accompagnamento: **porre al centro la persona e tramutare in modo realistico la sua idea d'impresa, se ha possibilità di essere concretizzata**. Mediamente gli incontri sono quattro o cinque, al termine del percorso il comitato tecnico formato da alcuni dei nostri volontari specializzati emette il verdetto di fattibilità.

Attualmente la legge bancaria ci impedisce, in quanto fondazione, di erogare prestiti, fino a quando non sarà implementata la nuova norma che estende anche alle Onlus questa possibilità. Quindi per arrivare alla concretizzazione del microcredito abbiamo stipulato una convenzione con una banca, che si impegna ad erogare il prestito a certe condizioni (migliori rispetto a quelle di mercato) se la persona arriva con il "bollo" di approvazione della nostra fondazione. Fatto salvo che il "bollo" della nostra fondazione non costituisce un obbligo di erogazione del prestito per la banca, quest'ultima è poi a tutti gli effetti responsabile del finanziamento ed autonoma. Anche in questo caso si innesca un circolo virtuoso: se lavoriamo con diligenza, il rapporto tra la nostra fondazione e la banca è di fiducia, quindi quando la banca vede il nostro timbro di bontà non fa nessun problema.

**L'accompagnamento non si limita alla fase iniziale**, infatti anche chi è partito con **un buon progetto può trovarsi ad affrontare delle difficoltà sorte in itinere**. La procedura prevede che al primo ritardo nella restituzione della rata di ammortamento la banca ci avvisa, ma non interviene. Noi abbiamo così il tempo di capire cosa non va e se possiamo aiutare la persona. L'accompagnamento continua anche dopo, perché ci siamo resi conto sul piano pratico che la persona accompagnata dall'inizio alla fine diventa un creditore più affidabile. Intervendiamo ogniqualvolta la banca ci segnala dei ritardi, ma anche senza solleciti bancari noi seguiamo la persona ogni due mesi circa.



Quello che vi ho appena descritto è il microcredito che viene erogato dalla nostra fondazione e che noi pensiamo sia la vera risposta alle esigenze delle persone finanziariamente escluse, in quanto fa della relazionalità il punto di riferimento del rapporto di credito. Credito vuol dire fiducia. Che fiducia può esserci tra persone che non si conoscono? Altrimenti si ricade nella trappola dei derivati: prestiti che arrivano da diverse parti del mondo da persone che non si sa chi siano. **Invece la fiducia deriva dalla conoscenza**, questo è il nostro leitmotiv.

Adesso vi espongo l'ambito nel quale svolgiamo la nostra attività. La Fondazione Operti inizia ad erogare microcredito nel 2004, quando la Compagnia di San Paolo di Torino, grande fondazione di origine bancaria che possiede il 10% del capitale di Intesa San Paolo (ne è la maggiore azionista), volle sperimentare il microcredito non solo a Torino, ma anche a Roma, Napoli e Genova. È proprio nel capoluogo piemontese che la loro sperimentazione si intreccia con il nostro progetto che stava prendendo piede come pastorale sociale sul microcredito. Questo è un caso positivo della vita. Inizia la collaborazione con l'ottica dell'accompagnamento, abbiamo sperimentato a partire dall'idea senza fare troppi discorsi a tavolino. Siamo partiti dal desiderio di affrontare il problema del credito con l'attenzione alla persona e via via abbiamo imparato come fare.

Nel 2009 il Piemonte decide di costituire un fondo di garanzia per il microcredito per tutta la regione e chiede alle fondazioni bancarie di metterci un po' di soldi, quindi si rivolge anche alla Compagnia di San Paolo, alla Fondazione CRT (Cassa di Risparmio di Torino). La prima accetta mentre la seconda non è interessata. La Compagnia di San Paolo ha già un progetto di questo tipo in cantiere e decide di sostenere il fondo mettendo la sua parte. La regione mette 4 milioni e la Compagnia ne mette uno, per un totale di 5 milioni di fondo di garanzia. La Compagnia teme la burocrazia della regione Piemonte e pone il vincolo che il microcredito venga erogato come da Fondazione Operti. Il microcredito poteva prendere tante strade e invece ha acquisito la nostra sfaccettatura peculiare.

**Loredana Aldegheri:** La regione non ha agito emettendo un bando?

**Daniele Ciravegna:** Non c'è stato un bando. Nella deliberazione c'è scritto che la regione vuole fare il microcredito in questo determinato modo ed ha individuato nella Fondazione Operti ed un interlocutore adatto per il perseguimento di un

accompagnamento attraverso la Onlus, perciò non enti con fini di lucro. L'obiettivo principale era tagliare la strada a consulenti con scopo di profitto.

La difficoltà che abbiamo dovuto affrontare è stata a livello dimensionale. Noi avevamo fin a quel momento una competenza ed una capacità operativa solo per il territorio della diocesi di Torino, quindi una parte di tutta la provincia (una parrocchia su quattro). Ora invece dovevamo coprire l'intera regione. Abbiamo optato per una strategia rinnovata, lanciando l'idea di creare una rete fra tutte le diocesi (16). In ogni diocesi è stato individuato un gruppo di Onlus, convenzionato con noi e sotto la nostra responsabilità, capace di ripetere il modello per tutta la regione con la nostra filosofia. Adesso siamo arrivati a 14, quindi copriamo quasi tutta la regione (resta scoperto il territorio ad est, più propenso verso Milano).

Nella nostra area di competenza stretta, la diocesi di Torino, abbiamo implementato una serie di convenzioni con i comuni più lontani, i quali ci mettono a disposizione una sede per i nostri volontari. Quindi coloro che necessitano del servizio di microcredito non devono percorrere chilometri e chilometri per raggiungerci, ma si recano nel comune più vicino. Non è la persona che va dalla banca, ma la banca che va dalla persona. Tutto questo soggiace al principio dell'inclusione.

**Loredana Aldegheri:** Come avete arricchito la vostra formazione in seguito a questo passaggio da una territorialità limitata ad una decisamente più ampia?

**Daniele Ciravegna:** Noi copriamo **14 diocesi con circa cento, centoventi persone volontarie**. Non sono nostre dipendenti, ma sono convenzionate. I nostri collaboratori diretti sono 45. Noi ci occupiamo di fornire a tutti loro corsi di formazione.

Come potete facilmente intuire, tutto questo ha un costo notevole. Ogni richiedente è seguito da due persone (una delle quali gli farà da tutor) con le quali avrà cinque incontri di un'ora e poi la seguiranno per 3 o 5 anni. I volontari lavorano gratis, vengono rimborsate solo le spese documentate di viaggio. Invece coloro che coordinano il servizio percepiscono uno stipendio.

La nostra colonna portante operativa ed economica sono i volontari. La Compagnia di San Paolo e la Fondazione Cassa di Risparmio di Cuneo ci forniscono un rimborso dell'ordine di 50.000 euro l'anno, insufficiente per coprire lo stipendio di 2 persone. Per fare funzionare questa grande macchina, la Fondazione Operti ha nella linea

operativa "10 talenti" due persone, Susanna ed Anna, che si occupano della formazione nelle varie sedi. Una parte del costo di queste due dipendenti richiediamo venga finanziato dalla regione Piemonte, in quanto questo lavoro viene effettuato grazie ai fondi della nostra fondazione a favore dell'iniziativa regionale.

Lo stesso metodo viene utilizzato anche per erogare il microcredito sociale. **Gestiamo il Prestito della Speranza, di felice memoria della Cei**, che in un primo tempo era stata assunto, a norma di programma dalla Caritas, la quale però ci ha passato la mano. Anche qui ci avvaliamo del lavoro di un gruppo di volontari. La problematica in questione è diversa, perché in questi casi si tratta di valutare se il nucleo familiare ha in sé le prospettive di superare il momento di difficoltà in quanto ha una proiezione di reddito futuro che gli permette il rimborso. Se questa possibilità non c'è, si rivela inutile parlare di microcredito e diventa utile l'indirizzamento alla Caritas, che ha funzione di assistenza senza la pretesa di mettere in piedi un meccanismo che si autoalimenta. Noi concediamo prestiti alle persone che pensiamo possano rimborsare. Possiamo sbagliare: il nostro tasso di insuccesso è basso, infatti solo il 15% dei fondi non viene restituito (le banche arrivano anche al 20%).

Questo è il microcredito che abbiamo voluto costruire con grande forza di volontà. Il primo anno e mezzo non è stato molto buono. Il progetto era ancora in fase di sperimentazione ed evidentemente la valutazione dei progetti non era troppo rigorosa, quindi raramente andavano in porto. Adesso ci siamo attestati al 15% di non ritorno. Il fondo di garanzia si riduce.

Il microcredito non è un fenomeno chiaramente codificato, perché ognuno lo intende a modo suo. **In Italia il microcredito ha dei precedenti molto illustri**, addirittura potremmo dire che nasce proprio in Italia. Esso è **espressione della predicazione francescana del 1200-1300** che poi ha portato alla creazione dei Monti di pietà a metà del 1400, periodo nel quale nasce il credito moderno. Nel 1800 nascono le Casse Rurali, che all'inizio si occupavano di microcredito, poi si sono dedicate ad altre attività bancarie. Ai nostri giorni si sta assistendo alla terza nascita del microcredito, importandola nei Paesi in via di sviluppo. In questo momento diventa significativo riuscire a recuperare questa dimensione di credito basato sulla fiducia e sulla conoscenza piuttosto che il credito ancorato alle garanzie reali.

**Partecipante:** Se non sbaglio, anche i Monti di pietà si basavano su garanzie.

**Daniele Ciravegna:** Sì, in comune con il nostro microcredito hanno l'attenzione alla persona, in comune con le banche hanno l'utilizzo del pegno. Se andiamo ad osservare nel particolare, le garanzie che i Monti di pietà francescani richiedevano erano molto più basse di quelle richieste degli ebrei, erano dei pegni più simbolici che di sostanza. Possiamo definirlo un microcredito un po' spurio, un punto di partenza.

**Partecipante:** Il Monte di pietà aveva anche una funzione di selezione negativa: chi non riusciva a restituire al Monte, si vedeva rifiutato il prestito anche dalla banca.

**Partecipante:** Da un punto di vista più pratico, quanti prestiti riusciti ad erogare in un anno?

**Daniele Ciravegna:** Il servizio di microcredito con la regione Piemonte è partito formalmente nell'ottobre del 2010, ma i prestiti effettivamente sono iniziati nel gennaio del 2011.

Su 100 persone che si rivolgono a noi per ottenere un prestito d'impresa, non più di 15 lo ottengono; gli altri si ritirano autonomamente o scompaiono. Coloro che arrivano sulla soglia della conclusione in quanto hanno un progetto effettivamente solido sono circa 50 su 100.

In valori assoluti, in questo primo anno di vita si sono rivolte a noi circa 500 persone e ad 85 di loro abbiamo erogato il prestito. Non sono numeri eccezionali.

Il prestito medio ha dimensioni di 10.000 euro.

Il lavoro che c'è alle spalle è enorme e ce lo possiamo permettere perché ci costa poco, i costi d'istruttoria non possiamo sostenerli a pagamento.

La persona accompagnata è facilitata a creare rapporti riconosciuti come un bene, in altre parole una collettività in cui le relazioni sono forti è una comunità con un benessere maggiore rispetto ad una in cui le relazioni sono assenti. Siamo in presenza di ECONOMIE ESTERNE: io faccio attività buone – le relazioni - sostenendo dei costi, a fronte di questi benefici per la collettività non ricevo nessun incasso perché l'istruttoria è gratuita per il beneficiario. Ma se sostengo i costi e non ottengo benefici, la mia attività non può sopravvivere. **La via d'uscita è trovare un modo per internalizzare i benefici, far sì che l'istituzione che li crea possa ricavare alcuni vantaggi per continuare a vivere e non per mera speculazione.**

I modi individuati per internalizzare sono due. **Il primo è già in atto: il lavoro gratuito svolto dai volontari.** In questo caso l'internalizzazione dei benefici consiste nell'abbassamento dei costi. La società riconosce attraverso i volontari la bontà della mia attività e mi offre delle ore gratuite perché io possa lavorare bene. Oltretutto c'è uno scambio intergenerazionale, in quanto i volontari generalmente hanno varcato la soglia dei 65 anni e i beneficiari sono in buona parte giovani, osserviamo gli anziani che permettono ai giovani di ottenere un prestito e li aiutano a sviluppare un'idea di impresa. Possiamo fare un rapido calcolo: riferendoci unicamente ai 45 volontari della nostra fondazione, ognuno di loro lavora 8 ore circa alla settimana per 9 mesi all'anno. Se dovessimo pagare un consulente esterno ci chiederebbe minimo 80 euro all'ora. Il risparmio si aggira sui 100.000 euro.

**La seconda modalità di internalizzazione dei benefici è l'intervento del settore pubblico,** il quale può costituire fondi o permettere esenzioni fiscali in quanto riconosce che l'attività di microcredito è meritevole da un punto di vista del benessere sociale (quindi non si tratta di aumentare le spese, ma di razionalizzarle). È giusto soffermarsi un attimo sul tema del welfare italiano. Il problema non è che la Pubblica amministrazione spende troppo, bensì che non spende bene. Il welfare perseguito è di tipo passivo, aiuta senza tentare di cambiare lo stato delle cose (un esempio lampante è la cassa integrazione). Il welfare attivo invece aiuta cambiando, quindi chi riceve allo stesso tempo si qualifica e migliora la propria posizione. **Il microcredito è uno dei modi più attivi attraverso il quale il welfare si può attuare.** Il concetto di base riprende il motto francescano: **fornire un aiuto affinché la persona possa vivere in modo autonomo, non affinché possa sopravvivere.**

La strada che abbiamo scelto di seguire per poter continuare a vivere come fondazione è l'internalizzazione dei benefici, altrimenti avremmo dovuto applicare un tasso d'interesse del 20 o del 30% sui prestiti.

In Italia vi è inoltre una barriera ideologica da superare: le persone sono convinte che il microcredito si possa fare semplicemente con i fondi di garanzia, strumento peraltro che le banche stanno iniziando ad utilizzare, quando il vero problema consiste nel sostentamento dell'attività, non tanto nel fondo o nella garanzia.

L'Ente nazionale per il microcredito ha una dotazione di un milione di euro all'anno ma non è dato sapere in che modo vengano impiegati, noi continuiamo a sperare che

prima o poi vengano spesi in modo più proficuo. Anche l'Unione europea non è da meno, sebbene disponga di ampie risorse, non riesce a confluire in progetti concreti.

**Loredana Aldegheri:** Il nodo tecnico che reputo di grande interesse è che il microcredito relazionale per stare in piedi dovrebbe internalizzare i benefici che mette in campo per la società. Dire questo è completamente diverso che esibire il conto di 50.000 euro annui sostenuti per svolgere l'attività di microfinanza e chiedere che qualcuno lo paghi. Parlare d'internalizzazione dei benefici presuppone di avere come obiettivo la rigenerazione, come soluzione allo svuotamento. Per autosostenerci dobbiamo trovare un'alternativa agli interessi attivi che applicano le banche. Se il nostro intervento è riconosciuto come welfare attivo, allora probabilmente può attrarre risorse; se è letto solo imprenditorialmente, come l'autofinanziamento di un servizio, non riusciamo ad autosostenerci perché non abbiamo un servizio da vendere.

**Daniele Ciravegna:** Questo particolare problema non riguarda solo il microcredito, ma anche tutte le attività produttive che arrecano benefici a soggetti esterni e che non riescono a monetizzarli, quindi tutte le realtà che producono economie esterne.

Anche il microcredito sociale possiamo considerarlo qualificante rispetto ad un'erogazione fine a se stessa, in quanto il microcredito viene restituito e quindi messo a disposizione di altri che ne necessitano. Un meccanismo che si automantiene. Chiaramente nei vari passaggi qualcosa si perde, ma ogni passaggio comporta un'attività in più e di conseguenza un arricchimento della società.

Il microcredito può svolgere un ruolo importante nell'economia di reciprocità.

**Partecipante:** Nel medio periodo c'è l'intenzione di avere un riconoscimento nella funzione di sostituzione del non-profit alle attività statali. Quanto siete moltiplicatore di fondi? Avete a tal proposito dei dati, che sebbene siano crudi possano dimostrare le dimensioni del vostro operato.

**Daniele Ciravegna:** Se il microcredito ambisse ad avere un riconoscimento come un soggetto utile per la vita economica e sociale, bisognerebbe avere la capacità di valutare i risultati, esattamente come un'impresa. Lo scoglio da superare è dimostrare qual è il beneficio dell'attività di microcredito nelle sue varie manifestazioni. Di sicuro riesce a creare occupazione, quindi apporta un beneficio fiscale (l'occupazione paga le imposte) e riesce a fare risparmiare i costi di welfare passivo. Ci sono considerevoli ricadute positive sociali ma non abbiamo stime in termini economici; non basta dire

che le persone stanno meglio, ci vengono richiesti dati concreti e studi in merito non vengono effettuati per mancanza di cultura. Si rivela fondamentale essere in grado di comunicare una serie di indicatori di performance economiche che giustificano l'impiego di risorse in questa direzione. Per esempio quando cominciai tre anni fa ad interloquire con Guzzetti presidenti di Acri (Associazione di Fondazioni e Casse di Risparmio), in quanto enti parabancari, abbiamo pensato di poter svolgere azioni di tipo pilota nel microcredito. A quel tempo le proposte individuate furono principalmente due:

- un progetto di microcredito targato Acri, la quale predisponeva un fondo di garanzia di 200 milioni di euro. A tal fine decidemmo di fare un censimento fra le aderenti, scoprendo così che molte di loro praticavano già il microcredito e che quindi si sarebbe potuto creare un vero e proprio "modello Acri". Se ne parlò a lungo, ma furono solo castelli in aria;
- un osservatorio che mettesse in evidenza le ricadute del microcredito. Esse infatti hanno la caratteristica di apportare risultati nel medio e lungo termine, quindi non sono immediatamente visibili, ma sappiamo che l'autofinanziamento si misura in termini di incassi futuri e riduzione delle spese di welfare passivo. Anche in questo caso la proposta è rimasta inascoltata.

I dati di cui disponiamo sono il numero di prestiti erogati, la relativa ricaduta occupazionale, il numero dei prestiti che sono ritornati e quante imprese di cui abbiamo seguito l'avviamento sono ancora operanti a distanza di 5 anni.

**Partecipante:** All'interno della vostra organizzazione sentite la necessità di confrontarvi con dati numerici? Potrebbero essere una grande occasione di riflessione interna e allo stesso tempo la possibilità di comunicarli può essere un'occasione per avere visibilità.

**Daniele Ciravegna:** I dati rappresentano sempre un punto di riferimento importante, anche se non rendono completamente l'idea di quanto facciamo. Il problema è che trovare qualcuno disponibile a fare ricerca nel nostro campo è difficile, se non impossibile.

**Loredana Aldegheri:** Nel passaggio epocale che stiamo vivendo in prima persona, ci rendiamo conto che il microcredito deve essere relazionale. Il bisogno che sente la persona in difficoltà non è detto che venga colmato con i soldi, quindi il denaro è solo uno degli elementi del prestito. Dovremmo definire il microcredito come un servizio

relazionale, in cui c'è una componente di prestito. Bisognerebbe trovare le parole per smarcarsi da una riduttiva intermediazione monetaria e passare ad una definizione che comprenda gli aspetti che ci caratterizzano: l'ascolto, la lettura dei problemi, la capacità di cogliere e suggerire soluzioni, l'analisi di fattibilità dei progetti. Il microcredito che offriamo è il frutto di una complessità che non è riconducibile solo al denaro, ma molto di più, è promozione umana, coesione.

**Daniele Ciravegna:** Io vedo il microcredito come uno dei modi con cui è possibile concretizzare l'economia di reciprocità. In molti ambiti, reciprocità significa economia basata sul dono (come esprime anche l'ultima enciclica), ma questo non aggiunge niente di nuovo, infatti ciò si è sempre fatto in misura più o meno alta. La vera novità consiste nel fatto che l'attività di produzione, se consideriamo il campo strettamente economico, **non vede da un lato il produttore e dall'altro l'utilizzatore, ma entrambi lavorano congiuntamente per produrre il bene.** È più facile che questo valga per i servizi che per le merci. Il valore aggiunto del lavoro aggregato si manifesta nella qualità del risultato. Se io produco da solo, erogo un servizio standard, che poi vendo e chi ne ha bisogno lo compra: uno produce e uno acquista. Se invece ci mettiamo insieme il prodotto che nasce è di alta qualità, perché incorpora le capacità di chi produce e le esigenze di chi lo utilizza. Alla luce di questo ragionamento, ricollegiamoci al caso del microcredito. La banca offre un prestito standard ad un interesse prestabilito e il cliente prende ciò che gli interessa senza creare alcun rapporto. L'erogazione che effettua oggi una banca ricade nell'ambito del primo caso, una volta nelle piccole filiali era possibile scorgere comportamenti che si avvicinavano di più al nostro modo di operare. Il nostro microcredito invece prevede che ci incontriamo, ci conosciamo e pensiamo al progetto imprenditoriale, quindi costruiamo insieme un prodotto di alta qualità rispetto ad un prestito spersonalizzato. Per questo dico che il microcredito è un luogo, perché chi produce e chi compra si trovano insieme nello stesso posto e non sono estranei.

**Partecipante:** Ricordo che nelle filiali delle banche tradizionali, soprattutto nei centri piccoli era possibile riscontrare una sorta di accompagnamento. Tutti si conoscevano ed era presente una fitta rete di forti rapporti interpersonali. In barba al segreto bancario, c'era il comitato di sconto con una serie di personaggi importanti, dove l'importanza non era data dalla capacità economica dell'individuo, bensì dalla sua rilevanza relazionale (per esempio ne poteva usufruire il farmacista). Poi con il passare del tempo le cose sono cambiate notevolmente ed io, che lavoravo in banca,



sono stato pagato per andare in pensione. Non ero più adatto al nuovo modo di agire (non si faceva più banca, ma si cominciò a vendere prodotti spesso tossici) e quelli della mia età venivano etichettati come "sporchi di banca" secondo la loro terminologia.

**Daniele Ciravegna:** Adesso in banca è tutto automatizzato ed impersonale, se dal calcolo si risulta idonei verrà erogato il prestito, senza alcuna ponderazione relazionale.

L'economia di reciprocità, oltre che nel campo del microcredito, calza a pennello anche per le attività di formazione, che dovrebbero essere pensate sulla base delle esigenze della persona, il più possibile personalizzate per essere efficaci. Chi eroga servizi di formazione dovrebbe svolgere la sua attività insieme al formando, per esempio la formazione per l'impiego dovrebbe essere un lavoro a tre: il lavoratore, l'impresa e l'agenzia di formazione. Questo sarebbe di gran lunga più efficace di un catalogo. Gli attuali servizi per l'impiego sono già meglio rispetto ai vecchi uffici di collocamento che si occupavano di apporre timbri e mettere le persone in una lista, senza l'ombra di una relazione e tantomeno della reciprocità. Se l'inserendo e l'inserente non si conoscono, emerge un prodotto di scarsissima qualità. Il ragionamento è il medesimo per l'attività di accoglienza degli immigrati e per tutti servizi in generale (nelle economie moderne oltre il 70% delle attività di produzione sono servizi): il costruirli insieme apporta qualità, oltre a creare relazioni che hanno effetti che si espandono. Con il microcredito la persona che ne usufruisce è seguita e matura delle capacità e un maggior grado di responsabilità. Notiamo infatti che chi non restituisce lo fa solo perché ne è impossibilitato in modo assoluto.

**Partecipante:** Porto a tal proposito la mia esperienza. Ad un certo punto nella banca dove lavoravo è subentrato un nuovo dirigente, che aveva un passato come industriale e non aveva alcuna esperienza nel settore bancario. Il suo assioma di riferimento era: se riesco ad interiorizzare nei miei dipendenti il senso d'impresa, la mission aziendale, questo sarebbe bastato per raggiungere il 70% dell'obiettivo, il resto sarebbe arrivato per inerzia. Adesso nelle organizzazioni si è perso il senso di appartenenza e del proprio operato.

**Daniele Ciravegna:** Oggi il pensiero dilagante è che la chiave di volta nel mondo del lavoro sia saper operare in squadra. Purtroppo la nostra esperienza ci insegna che questo non basta, conta come è fatta, da chi è composta, com'è organizzata. E non

basta ancora: ribadisco che **un prodotto benfatto deve essere il frutto del coinvolgimento del consumatore**. È un ulteriore passo avanti, inevitabile. Pensandoci bene, se produttore e consumatore lavorassero insieme, scomparirebbero tutti gli intermediari e si tornerebbe ad un'economia primordiale.

L'idea che oggi vi ho esposto porta spesso ad una perplessità: in teoria il ragionamento funziona, ma poi la pratica è un'altra cosa. Io vi ho già risposto con tutti gli esempi che vi ho citato a dimostrazione che invece funziona anche nella pratica e non solo sulla carta.

**Partecipante:** Anch'io mi sento in accordo con la qualità del prodotto che deriva dall'unione del produttore e del consumatore. Io lavoravo in un'azienda grafica che forniva servizi commerciali gestita da un guru; quando l'attività privata è fallita abbiamo inventato la figura di un commerciale tecnico che andava a vendere il prodotto direttamente agli utilizzatori per adattarlo alle loro esigenze. Questo ha funzionato perché la produzione e l'utilizzazione erano congiunte.

**Partecipante:** L'azienda Hd è partita da due mancati funzionari della banca, artefici di una fortunata mossa: nella banca nella quale operavano prima, invitavano collaboratori a venire a lavorare da loro. Sapevano infatti che la lacuna dell'attività che volevano lanciare nel settore informatico era la difficoltà di comunicazione: chi ha bisogno di un software non ha competenze specifiche nel settore, i collaboratori che loro cercavano erano persone non del settore che potessero tradurre le parole comuni in cose operative, evitando le approssimazioni. Di nuovo emerge l'importanza di avvicinare il produttore ed il consumatore.

**Daniele Ciravegna:** Proprio a tal proposito, il microcredito si differenzia dalla banca per la sua disponibilità ad ascoltare le persone. Basterebbe riscoprire cose che già in passato si facevano anche in banca (ormai 25 anni fa) e semplicemente spostare l'attenzione dalla cosa alla persona. L'interlocutore che si è rivolto a noi è prima di tutto una persona e noi riceveremo umanamente una gratificazione dalla sua soddisfazione. Solo così il risultato conterrà sia la componente economica sia quella relazionale.



La **Libera Università dell'Economia Sociale e degli Scambi** nasce nel 2005 nell'ambito del Progetto Europeo EQUAL denominato Macramè-Reti Sociali ed altri intrecci per il Terzo Settore. La LUES si propone di tesoriare sia l'esperienza Mag nel tempo che l'elaborazione di altre e diverse realtà Veronesi, Italiane ed Europee operanti nel Terzo Settore. Ovvero altri soggetti, donne e uomini, interessati a sostenere concretamente le libere forme associative e le esperienze autorganizzate nel lavoro, nella cultura e nella socialità caratterizzate dalla differenza femminile e maschile e generate nell'ottica della sussidiarietà. Sono obiettivi della LUES: 1.Consolidare un luogo di pensiero a partire dai saperi pratici. 2.Scambiare esperienze e saperi con comunità filosofiche, scientifiche, gruppi culturali e di ricerca, altre Libere Università. 3.Produrre materiali didattici, testi, opuscoli. 4.Realizzare attività di formazione, autoformazione e laboratori di crescita culturale compartecipate, anche con soggetti del territorio che si propongono azioni di responsabilità sociale.

**MAG:** Promuove e sostiene – attraverso un centro di formazione, cultura e servizi – l'economia sociale ed il terzo settore locale. La Mag ha dato avvio, nel 1978, alla finanza etica per l'imprenditorialità sociale. Da alcuni anni si occupa di microcredito alle nuove povertà.

Con il Comitato Mag per la Solidarietà Sociale Onlus viene realizzata – attraverso la raccolta fondi – una azione umanitaria di auto sviluppo locale a 'Ndem Senegal ed il sostegno allo sportello Mag di Microcredito.

Camera di commercio industria, artigianato e agricoltura

**Daniele Ciravegna** è professore ordinario di Economia politica presso la Facoltà di Economia dell'Università degli Studi di Torino, ove è o è stato titolare dei corsi di Macroeconomia, di Economia del lavoro e di Economia del turismo. E' preside della Facoltà di Economia di Torino e membro della Giunta del Collegio dei Presidi delle facoltà di economia italiane, vicedirettore dell'Università degli Studi di Torino; presidente del Consiglio Direttivo della Scuola di Amministrazione Aziendale dell'Università degli Studi di Torino e del Consiglio Interfacoltà per il corso di laurea in Management della comunicazione e dell'informazione aziendale attivato presso la stessa Scuola. E' autore di pubblicazioni scientifiche in tema di teoria macroeconomica, economia e politica del lavoro, commercio internazionale, microcredito, imprese cooperative, economia regionale, contabilità nazionale, econometria, metodi di scelta degli investimenti.

#### **Bibliografia essenziale**

Le principali pubblicazioni monografiche sono: 1982: - Cicli e tendenze del commercio estero dell'Italia (1952-1978) (*Il Mulino*); 1985: - Aspetti teorici del mercato del lavoro (*Giappichelli*); 1987: - Mutamento e riorganizzazione della struttura produttiva dell'area metropolitana di Torino (*Franco Angeli*); 1990: - I caratteri dell'inoccupazione (*Franco Angeli*); 1992: - Esperienze di "job creation" in Piemonte (*Camera di commercio industria, artigianato e agricoltura*); 1995: - La valutazione delle politiche attive del lavoro: esperienze a confronto (*ISEDI*); 1997: - Elementi di analisi macroeconomica (*UTET Università*); 1999: - La formazione professionale in provincia di Torino: una valutazione degli effetti (*Franco Angeli Edizioni*); 2000: - I nuovi centri per l'impiego fra sviluppo locale e occupazione (*Franco Angeli Editore*); 2005: - El papel del microcrédito en la economía moderna: el caso de Italia; 2010: - Otto modi di dire microcredito (*Il Mulino*); 2010: - Analisi e politica macroeconomica (*UTET Università*).



**MAG Verona**

Telefono: 045/8100279 - Sito web: [www.magverona.it](http://www.magverona.it) - E-mail: [info@magverona.it](mailto:info@magverona.it)