

# Microcredito e reti sociali:

il caso di Forlì-Bertinoro

Paolo Dell'Aquila

*block*  *notes*

Homeless  Book







# Microcredito e reti sociali:

*Il caso di Forlì-Bertinoro*

di  
Paolo Dell'Aquila





Uno spazio per scritti brevi, annotazioni non sistematiche, riflessioni aperte, provocazioni non necessariamente meditate.

In ogni caso su *block-notes* possono trovare ospitalità testi e documenti con l'obiettivo di proporre piste di esplorazione e di ricerca su personaggi e problemi della comunità locale.

Senza la pretesa di affrontare esaustivamente i diversi temi di interesse, con i *block-notes* si intende promuovere un confronto diretto tra i protagonisti della vita politica e sociale.

© 2015 Edizioni Homeless Book, Faenza

ISBN: 9788898969357 (epub)

[www.homelessbook.it](http://www.homelessbook.it)

[info@homelessbook.it](mailto:info@homelessbook.it)

## L'autore

*Paolo Dell'Aquila è dottore di ricerca in Sociologia e Politiche sociali presso le Università di Bologna e Urbino ed ha svolto attività di ricerca post-dottorato, con una Borsa di Studio in Scienze Politologiche e sociali presso l'Ateneo Bolognese. Si è occupato di Sociologia dei processi culturali e di Giornalismo Sportivo, collaborando con le Università di Bologna e di Verona.*

*Fra sue pubblicazioni ricordiamo: Verso un'ecologia del consumo (FrancoAngeli, Milano, 1997), Tribù telematiche (Guaraldi, Rimini, 1999), NetTribe.it (Il Ponte Vecchio, Cesena, 2005), NetTribe 2.0 (QuiEdit, Verona, 2010), La narrazione sportiva (QuiEdit, Verona, 2012), Giovani, lavoro e cooperazione: dati e riflessioni su quanto avviene a Forlì-Cesena (Homeless Book, Faenza, 2014).*

*Ha curato con Everardo Minardi il volume Mutualità e cooperazione (Homeless Book, Faenza, 2014).*

[paolo.dellaquila@unibo.it](mailto:paolo.dellaquila@unibo.it)



## **Introduzione**

A livello nazionale, tra tanti progetti di microcredito in atto appare particolarmente importante il caso di Forlì, promosso dalla Fondazione Cassa dei Risparmi di Forlì, in collaborazione con la Fondazione Buon Pastore e con la Cassa dei Risparmi di Forlì e della Romagna. In esso rinveniamo, infatti, un circolo virtuoso fra gli attori istituzionali e le reti sociali presenti sul territorio (in particolare le famiglie).

Il microcredito è considerato un prestito di piccole dimensioni, finalizzato all'investimento o al consumo, a individui o microimprese, prevalentemente prive di garanzie patrimoniali verso le quali le istituzioni di microcredito si cautelano con forme di garanzia alternativa (vedi, fra gli altri, Becchetti 2008). Nel corso di questo breve scritto tratterò sia il caso dei prestiti ad uso professionale, sia di quelli finalizzati alle spese familiari.

Il saggio partirà, quindi, con un'esposizione teorica su cosa sia il microcredito oggi, con particolare riferimento all'area italiana. Presentate alcune ricerche, mi dedicherò al confronto con il caso forlivese, che ho studiato attraverso una serie di racconti di vita, per capire se l'intervento economico-sociale abbia rinsaldato i legami relazionali fra i beneficiari ed il territorio. Da ultimo, trarrò alcune conclusioni sia riguardo il microcredito sociale, sia riguardo il microcredito all'impresa.





# 1. Il concetto storico di microcredito

Il microcredito è un caso molto circoscritto di microfinanza, intendendo questo termine con tutti i servizi finanziari che un'istituzione può stabilire con il suo cliente, inclusi ad esempio la gestione della liquidità, degli incassi e dei pagamenti, l'utilizzo di carte di credito, ecc. (per un inquadramento generale cfr. Becchetti 2008; Andreoni e Pelligra 2009; Armendàriz e Morduch 2010; Armendàriz e Labie eds. 2011).

Tradizionalmente si possono individuare cinque forme di microcredito. Le prime quattro sono le forme "storiche" di microcredito e riguardano casi in cui non si pone o si pone con meno forza il problema di finanziare soggetti non bancabili.

L'ultima è, invece, il microcredito contemporaneo, che si esplica appunto nei confronti di soggetti che non sarebbero in grado di vedersi erogati prestiti dalle istituzioni creditizie.

La prima forma è il microcredito tradizionale informale, che include, ad esempio, i prestatori di denaro di villaggio, i Monti di pegno, i prestiti di amici e familiari e il prestito al consumo a livello informale. Questo modello si basa su relazioni dirette e privilegiate tra il prestatore ed il suo cliente, che gli conferisce un notevole potere contrattuale.

La seconda forma comprende alcuni prestiti di gruppo del mercato informale del reddito, che hanno una lunga storia e tradizione nei paesi del Sud del mondo (Tontina, Rosca, ecc.). Di solito sono basate su associazioni di credito informale volte

al prestito al consumo (Rosca) o per costituire fondi assicurativi (tontine).

La terza categoria comprende prestiti di piccole dimensioni erogati da banche tradizionali, specializzate o non in settori specifici (credito all'allevamento, all'agricoltura, ecc.).

La quarta forma include il microcredito erogato dalle istituzioni creditizie "classiche" (credito cooperativo, banche popolari, casse di risparmio), che hanno forti vocazioni locali e spesso una struttura di tipo cooperativo e finanziano soprattutto i progetti di piccola e media impresa (cfr. Cassola 2010).

L'ultima categoria, finalizzata a piccoli prestiti per il consumo o ad investimenti a favore di chi non può prestare garanzia, viene erogata da Organizzazioni non governative, o direttamente o da una banca vera e propria.

Storicamente, a livello globale, possiamo distinguere da una parte il modello classico della Grameen Bank e dall'altra le varie esperienze con cui le organizzazioni lavorano o meno in *partnership* con banche, prevedendo o meno l'uso della garanzia personale.

La Grameen Bank, promossa da Yunus, si è caratterizzata per il target composto da donne povere, per l'assenza di garanzie collaterali (vengono richiesti solo piccoli depositi forzosi), per l'obbligo per il debitore di fare gruppo con altri clienti della banca (senza responsabilità congiunta) e per il decentramento di parte delle attività di monitoraggio a organizzazioni non profit.

Il modello della Grameen Bank di Yunus è importante, perché consolida legami con il territorio, coinvolgendo anche

associazioni che seguono l'istruttoria e le fasi successive al prestito. Comporta tanti piccoli rimborsi e fa leva sulla solidarietà del gruppo dei debitori di fronte alla banca (prestito di gruppo).

Le organizzazioni non governative, che operano tramite banche tradizionali o le stesse banche tradizionali si ispirano a Yunus nel tentativo di decentrare le attività di formazione ad organizzazioni non profit. La mancanza del pagamento di una o poche rate consente inoltre di intervenire tempestivamente.

A livello dell'industria bancaria italiana, una recente indagine, analizzata in Andreoni, Sassatelli, Vichi (2013) ha il merito di darci le dimensioni quantitative delle tipologie di servizi di microfinanza offerte dalle banche.

Il microcredito con conti correnti e servizi di pagamento produttivo è rivolto prevalentemente a giovani e studenti, anziani e immigrati; il microcredito sociale si rivolge invece a giovani e studenti, famiglie svantaggiate, immigrati. Il microcredito produttivo è effettuato in prevalenza nei confronti di imprese start up e di microimprese. Il microcredito produttivo consente di inserirsi nel mondo del lavoro o appoggiare delle attività a carattere professionale.

Il microcredito al consumo, invece, consente di far fronte ad esigenze individuali o familiari.

I servizi di pagamento, trasferimento di conto corrente, vedono prevalere i target dei giovani e degli studenti, degli anziani ed immigrati. Il microrisparmio, invece, viene offerto a tutti i target di clientela. L'ausilio spesso di operatori specializzati nel microcredito è stato particolarmente utile per tutti i tipi

di istituti che si sono impegnati in questa opera. Gli operatori con esperienza sviluppano infatti una sorta di “sesto senso” che deriva dalla loro esperienza sul campo. Ciò vale sia per gli operatori professionali che lavorano nelle istituzioni finanziarie, sia per quegli “operatori di prossimità” che, conoscendo bene persone e territorio, hanno un bagaglio informativo notevole. Del resto molto importante è pure sviluppare un monitoring attivo dei prestiti, che serve pure come forma di dissuasione del “*delinquency management*” che spesso viene appaltato all'esterno, a società terze, oppure gestito insieme alle associazioni o ONG che collaborano nell'erogazione della microfinanza.

## 2. Le ricerche svolte in Italia

Il Rapporto Euricse (2014) ha delineato recentemente una mappatura della cooperazione in Italia a partire dai dati 2011 del 9<sup>o</sup> Censimento dell'industria e dei servizi. A quella data si rilevavano 61.398 cooperative (di cui 11.264 sociali) con 1.200.585 occupati che hanno svolto un'attività economica nel corso dell'anno (in aumento del 15% rispetto al 2001).

Per quanto riguarda il microcredito sociale in Italia Sassatelli e Vichi (Sassatelli e Vichi 2011; Sassatelli 2013) hanno, in una recente ricerca, individuato quattro segmenti interessati a queste esperienze.

Il primo è quello costituito in massima parte da persone giovani, con meno di quarant'anni (“*giovani senza tempo*”), in prevalenza single e coppie senza figli italiane, solitamente provenienti da province diverse da quella in cui abitano.

Il livello dei consumi familiari si mantiene sotto i 750 euro; il livello di istruzione è elevato (il 53% ha una laurea e oltre l'80% ha un diploma di scuola superiore); il reddito familiare non supera mai i 20.000 euro.

Costoro spesso hanno un'elevata frequentazione dei servizi bancari, ma sono combattuti tra la richiesta di prestiti e l'autoesclusione bancaria, in virtù della condizione economica precaria.

Il secondo gruppo, i “*working poors*”, si caratterizza per essere composto da persone mature (fra i 40 ed i 60 anni), in

possessione di un diploma professionale o, in subordine, di un diploma di licenza media inferiore. Si compone di famiglie con uno o due figli, con forte radicamento territoriale, con consumi familiari inferiori a 1.000 euro mensili, con un livello di indebitamento medio (fra i 5.000 ed i 10.000 euro) ed incide in modo significativo sul reddito.

Il terzo gruppo è quello dei “*poveri attivi*”, costituito da persone con meno di 40 anni (68%) e con più di 30 anni (40%). Si tratta prevalentemente di single o di coppie senza figli (20%).

Il livello di consumi è basso: il 69% delle famiglie ha consumi inferiori a 750 euro che fa da *pendant* ad un reddito disponibile che nel 71% dei casi non supera i 15.000 euro. Il livello di indebitamento con le banche è basso e spesso gli appartenenti al gruppo hanno rapporti con un solo istituto, da cui la maggior parte ha già ricevuto un prestito.

I nuovi *poveri congiunturali* sono costituiti in maggior parte da persone di età fra i 30 e i 50 anni e con famiglie con due o più figli, radicate nel territorio di origine e con istruzione elevata (diploma di scuola superiore o laurea). Il 33% degli appartenenti a questo gruppo ha consumi fra i 1.000 ed i 1.500 euro. Solitamente c'è stabilità nelle fonti di reddito (pensioni, attività libero professionale, lavoro dipendente). Il livello di indebitamento complessivo si colloca al di sopra dei 5.000 euro nel 60% dei casi e di 10.000 euro nel 27% dei casi.

I nuovi poveri spesso avevano ottenuto prestiti da una banca, ma oggi molti di loro hanno sperimentato di non poter avere ulteriori prestiti.

Sul versante del microcredito all'impresa la stessa ricerca evidenzia tre segmenti.

Il primo è quello degli *imprenditori a bassa esposizione debitoria*, costituito da microimprese con meno di cinque addetti, con un livello di fatturato inferiore ai 50.000 euro annui. Il livello di indebitamento è nullo per oltre il 40% di esse e inferiore a 50.000 euro per quasi tutte (97%). Qui per l'80% dei casi l'avvio non è stato finanziato dagli istituti di credito. Bisogna aggiungere che il 40% ha sperimentato un andamento economico molto negativo. In questo caso la cultura bancaria è ridotta e vengono fruiti solo pochi ed essenziali servizi bancari; ciò si sposa con quell'atteggiamento fortemente prudente, volto a perseguire un sostanziale equilibrio economico-finanziario.

Gli *imprenditori dinamicisti a elevata esposizione debitoria* sono imprese di piccole dimensioni (più del 60% ha da due a cinque addetti e quasi il 30% ha più di cinque addetti). In termini di fatturato oltre il 50% ha un giro d'affari fra i 50.000 ed i 250.000 euro, mentre un 10% si colloca fra 250.000 ed un milione di euro.

L'equilibrio economico è precario in questo caso: se un 43% delle imprese sperimenta un utile, un 33% subisce perdite anche significative. Tutte le imprese sono esposte verso gli istituti di credito e l'avvio delle attività è stato finanziato per il 70% dei casi con prestiti bancari, per il 10% da società finanziarie e per il restante 20% a finanziamenti pubblici.

Queste imprese appaiono quindi molto dinamiche, sup-

portate da una elevata cultura bancaria, ma fragili a causa di un'eccessiva esposizione finanziaria sia per i debiti contratti sia per la propria propensione all'investimento (che spesso non ha conseguito un adeguato successo di mercato).

L'ultimo gruppo è quello degli *imprenditori assistiti a elevata esposizione debitoria*, che si colloca in modo intermedio rispetto ai due precedenti. Sono infatti imprese di piccole dimensioni, con un fatturato sempre sotto i 250.000 euro (e inferiore ai 50.000 euro per il 50% dei casi), che per la quasi totalità hanno meno di cinque addetti (75%).

Qui il livello di indebitamento si rivela abbastanza elevato (fra i 10.000 ed i 50.000 euro); il debito è stato contratto prevalentemente (70% dei casi) nella fase di avvio. La cultura di questi investitori è limitata ai servizi essenziali e spesso questi imprenditori non esprimono una chiara propensione all'indebitamento.

Questa segmentazione del microcredito ci indica la necessità di definire varie strategie nei vari modelli operativi. Il problema che si pone sempre è di sviluppare il concetto di rete (ovvero l'essere inseriti in un reticolo di relazioni che funge da referenza). Fondamentali rimangono le dinamiche relazionali e i meccanismi di autoselezione e di controllo fra pari.

La frammentazione e diversificazione dei bisogni sopra evidenziati ci dimostrano, infatti, che il campo del microcredito richiede sempre un lavoro ed uno studio individualizzato e la definizione di prodotti non standard, che siano individuati in base alle diverse esigenze dei singoli richiedenti.



Le caratteristiche dei prodotti contemperano anche le dimensioni sociologiche della sostenibilità, la condizioni di frustrazione nei livelli e nella qualità dei consumi, e il reddito atteso definito in base all'obiettivo che la famiglia si pone e il supporto familiare.

Fondamentalmente appare necessario commisurare i prestiti alle capacità delle singole famiglie, correndo in certi casi anche forti rischi, nella consapevolezza che solo la comunità potrà sostenere i debitori nella loro capacità di restituire i prestiti.

In Emilia-Romagna i problemi di accesso al credito sono meno forti rispetto ad altre regioni e contesti e, come nell'Italia del Nord-Est, esistono varie banche territoriali in grado di attivare programmi di microcredito.

Le imprese, soprattutto, grazie ai Consorzi di Garanzia Fidi a cui aderiscono, riescono abbastanza facilmente ad accedere al credito. La domanda di microcredito è quindi bassa e correlata all'esclusione sociale (immigrati, persone in cassa integrazione, precari, protestati).

La via di uscita per queste categorie spesso si incentra su un modello orizzontale-diffuso, composto quindi da tanti attori, pubblici e privati, che operano in modo sinergico, senza la prevalenza di un attore rispetto all'altro.

L'ausilio dei Confidi e l'intervento anche di attori bancari più tradizionali sono le chiavi di volta per reintegrare i soggetti deboli nei circuiti del microcredito e per finanziare i vari progetti.

Passando al contesto emiliano-romagnolo, dalla ricerca di Ferraguti e Pellegrini (2014), i dati 2011 relativi al microcredito testimoniano circa 689 prestiti (erogati in 28 programmi). Dal 2009 al 2012 le richieste sono aumentate da 787 a 1556 e le erogazioni sono passate da 74 a 820.

Il microcredito si caratterizza per il livello locale, con raggio di azione comunale (43,1%), provinciale (35,7%) o interregionale (14,2%).

Il modello più diffuso si basa sulla collaborazione fra associazioni, fondi e banche o fondazioni.

Spesso sono le associazioni a svolgere la preistruttoria e la raccolta delle domande, per arrivare alla banca o all'ente che provvede alla concessione e al versamento del prestito.

Le istituzioni che promuovono il microcredito sono per la grande maggioranza quelle religiose e, in secondo luogo, le associazioni di promozione sociale. Solo in seguito si trovano le fondazioni bancarie e le banche locali.

L'ammontare medio del prestito alle imprese o alle start-up da imprese è di circa 12.000 euro, mentre nel caso del microcredito sociale ammonta a 5.000 euro. Il tasso di interesse spazia dal 2% al 2,6%, mentre i tempi di attesa vanno dai 19 ai 26 giorni.

Uno dei caratteri della microfinanza è la fiducia e solidarietà che si pensa di ottenere tramite gruppi di prossimità che si riconoscono collettivamente responsabili dei crediti ottenuti e che si impegnano collettivamente al loro rimborso. La fiducia e la solidarietà sono importanti anche quando si punta sulla

responsabilizzazione individuale.

L'obiettivo ultimo della microfinanza (sia sociale che professionale) appare quindi il concetto di *human development*, inteso come un processo più generale che amplia le scelte degli individui e li mette in grado di godere di una vita più piena, più lunga e più sana, riducendo le fluttuazioni dei redditi e la povertà e aumentando la partecipazione alla vita sociale (Lopes 2011).

Per essere efficaci, questi tipi di interventi vanno integrati, soprattutto nei paesi in via di sviluppo, con investimenti nel sistema sanitario, nel sistema educativo, nelle istituzioni, nella riduzione della povertà e delle disuguaglianze.

Si tratta di ricostruire delle relazioni sociali più significative, di sviluppare il capitale sociale, incentivando anche la crescita economica.



## 3. La Caritas italiana e il microcredito

### 3.1. La situazione italiana

Il modello di microcredito sviluppato dalla Caritas di Forlì-Bertinoro appare simile a quello di altri programmi, promossi dalla Cei e dalle Caritas in altre Diocesi italiane.

Il VI Rapporto sul Microcredito in Italia (C.Borgomeo&co a cura di 2012) riporta molti *case study* di questo tipo sparsi in tutto il paese.

La Cei in primis ha proposto l'erogazione di prestiti a favore di famiglie numerose (con almeno tre figli) o gravate da malattia o disabilità, senza fonti di reddito e con un progetto per il reinserimento lavorativo o per l'avvio di un'attività imprenditoriale.

Sono stati garantiti un totale di 30 milioni di euro in un fondo istituito alla Cei e affidato a Banca Prossima.

La garanzia è diretta, irrevocabile, incondizionata, a prima richiesta e copre il 50% dei prestiti erogati (che sono al massimo di 6.000 euro). Fondamentale è l'opera degli Uffici Diocesani che accompagnano i debitori, confrontandosi con loro e sviluppando un rapporto di solidarietà ed amicizia.

La ricostruzione del capitale sociale e di un'economia di prossimità è anche al centro del programma di microcredito erogato dalla Caritas italiana in collaborazione con Banca Popolare Etica. Quest'ultimo ha stanziato un milione di euro nel

2003 per la concessione di prestiti destinati alla famiglie italiane o immigrate in difficoltà economica.

Se la Cei sviluppa maggiormente il microcredito di tipo imprenditoriale, la Caritas si indirizza maggiormente al microcredito sociale, pur essendo il bacino di utenza molto vicino. Fondamentalmente simile appare anche la metodologia adottata per affrontare la microfinanza, che si impernia sulla capacità di accompagnare le famiglie in difficoltà, creando degli interlocutori in grado di seguirli e di entrare in contatto con loro e di sostenerli reinserendoli nella comunità civile e nel vicinato. Vedremo più avanti come la collaborazione dei tutor nel caso forlivese sia rivolta proprio a ricostruire delle relazioni sociali importanti, attorno alle quali rifondare l'identità della famiglia ed il suo reticolo relazionale.

Lo sviluppo di sistemi di aiuto per le persone bisognose si fonda, per questo modello, sulla creazione di reti che contribuiscano a costruire le risorse per soddisfare i bisogni personali. L'economia di prossimità si basa sulla capacità di condivisione, sulla possibilità di far parte/distribuire/condividere, soddisfacendo i bisogni tramite lo sviluppo di nuove relazioni (viste come beni in se stesse, cfr. Delegazione Regionale Caritas Emilia Romagna 204: 71 e passim).

“La sfida che si pone di fronte agli operatori/volontari dei nostri Centri di Ascolto, ma anche ai policy maker locali e regionali, è quella di aiutare gli utenti/ospiti dei nostri servizi socio-assistenziali e le comunità locali nelle quali sono inseriti, a ri-leggersi come appartenenti ad un medesimo contesto di

vita in cui le strategie di tipo cooperativo hanno la meglio, non solo perché ‘migliori’, ma perché si dimostrano più efficaci per rispondere alla molteplicità di bisogni, degli individui e delle famiglie” (Galeazzi 2014: 101). Come sostenuto anche nel Piano sociale e sanitario regionale per il 2013/2014, fondamentale è sviluppare servizi di prossimità che incontrino i cittadini nei loro contesti di vita, valorizzando il capitale sociale della comunità di riferimento.

### **3.2. Il Progetto Microcredito di Forlì-Bertinoro**

Il progetto Microcredito è nato nel 2010 su iniziativa della Fondazione Cassa dei Risparmi di Forlì, con il coinvolgimento della Cassa dei Risparmi di Forlì e della Romagna e della Fondazione Buon Pastore (allora Associazione Buon Pastore), al fine di garantire finanziamenti ai soggetti non bancabili. Sono prestiti personali, rivolti a sostenere sia famiglie in difficoltà sia soggetti che devono inserirsi o reinserirsi nel mondo del lavoro.

I prestiti sono di importi da 2.000 a 12.000 euro, sono garantiti da un fondo della Fondazione Cassa dei Risparmi di Forlì ed erogati dalla banca. Nel caso di esigenze familiari, il limite massimo va da 2.000 a 6.000 euro; nel caso di attività di impresa, invece, il limite massimo è di 12.000 euro.

È la Fondazione Buon Pastore (con la consulenza della Caritas) a suggerire a chi concedere i prestiti, effettuando una prima istruttoria. La banca, a sua volta, costituisce una seconda

Commissione, che respinge poche delle proposte presentate. Il Centro di Ascolto Buon Pastore garantisce inoltre un accompagnamento qualificato durante il prestito.

A partire dal giugno 2010 la Fondazione Cassa dei Risparmi di Forlì ha messo a disposizione un Fondo a garanzia di 200.000 euro, integrandolo poi nel giugno 2012 con ulteriori 150.000 euro. Durante il 2010, anno di partenza, le istruttorie, gestite dal Centro di Ascolto Buon Pastore sono state 40, con 12 domande ritirate, 10 respinte dalla Commissione e 2 dalla Banca. Sono stati finanziati 13 prestiti per un totale di 62.500,00 euro.

Nel 2011 le istruttorie sono state 36, con 28 domande ritirate e una respinta dalla banca. Sono stati erogati solo 5 prestiti per un totale di euro 30.000,00. Nel 2012 (grazie ad un aumento del personale dedicato), su 96 richieste sono state istruite 57 domande, di cui solo 6 ritirate, 14 respinte dalla Commissione e 5 respinte dalla Banca. Sono quindi state finanziate 20 domande per euro 124.000,00. Nel 2013 le istruttorie sono state 56 con 7 domande ritirate, 14 respinte dalla Commissione e 5 dalla banca. Sono quindi stati erogati 25 prestiti per euro 126.000,00.

Ad oggi ci sono stati 5 insoluti nel 2012 (per euro 24.359,95) e 5 nel 2013 (per euro 28.161,64). Un prestito è stato estinto dal cliente nel 2013, mentre altri 5 sono stati estinti per rifinanziamento nel 2012 e 2013. Attualmente, quindi, ci sono 66 prestiti per un totale di euro 360.500,00.

La nazionalità dei beneficiari è italiana nel 47% dei casi e



straniera nel 53% dei casi. Il motivo della richiesta è legato a difficoltà familiari (32%) o a un progetto di inserimento lavorativo o un avvio di un'attività autonoma (68%).

Al momento della richiesta di un microcredito viene valutata la domanda in base a tre tipi di indicatore: l'affidabilità e l'autonomia del singolo, il suo coinvolgimento in reti di sostegno e la sostenibilità economica del progetto.

Lungo la prima dimensione viene valutata la stabilità affettiva e della situazione familiare, la stabilità abitativa, l'assenza di problematiche di tipo sanitario e/o psicologico, la capacità di adempiere agli impegni presi, la puntualità nelle scadenze/appuntamenti, la capacità di considerare l'errore come opportunità di crescita/cambiamento e il saper affrontare i problemi emergenti.

La seconda batteria di indicatori sono relativi al coinvolgimento nelle reti di sostegno e qui si testano l'appoggio dei familiari al progetto presentato, l'appoggio degli amici, delle parrocchie e di altri enti, l'appoggio delle reti di volontariato e delle reti informali e la capacità di rivolgersi agli altri e di chiedere aiuto. Fondamentale è, quindi, capire se il beneficiario del prestito si sappia reinserire in reti di solidarietà orizzontale e verticale e se possa far parte e ricevere il giusto contributo dall'economia di prossimità.

Da ultimo vi sono gli indicatori relativi alla sostenibilità economica del progetto: il possesso del titolo di studio inerente, eventuali esperienze lavorative precedenti inserenti il progetto presentato, il residuo mensile a pareggio o in avanzo.

Come si vede, al di là delle analisi sulle capacità lavorative e sulle competenze tecniche del proponente, molto conta la sua capacità di ritrovare un *network* di reti sia formali che informali che appoggi e sostenga il singolo nelle sue scelte e nella sua vita.

### **3.3. L'accompagnamento da parte dei tutor**

Dopo la partenza del 2010, dal gennaio 2011 si è deciso per il progetto microcredito di potenziare l'accompagnamento alle famiglie ed ai singoli che presentavano domanda.

Il Centro di Ascolto propone dei colloqui mensili anche prevedendo l'aiuto di alcuni specialisti (tra cui una psicoterapeuta) sempre nell'ottica di seguire i debitori. Dopo la seconda rata insoluta la banca segnala al CDA Buon Pastore la situazione e, quindi, se anche la terza rata rimane insoluta, l'istituto bancario esercita l'escussione del pegno.

In fase di istruttoria CNA e Confartigianato, grazie alle Convenzioni con il Centro di Ascolto, intervengono con specialisti per effettuare l'opportuna consulenza e anche garantendo per il primo anno condizioni agevolate per la contabilità.

La fase istruttoria e l'accompagnamento rimangono comunque di competenza del CDA del Buon Pastore; l'istituto bancario si limita ad erogare. Nell'istruttoria occorre una valutazione finanziaria ed economica e la capacità di autonomia ed affidabilità del progetto e la disponibilità della persona a coinvolgersi nella rete di sostegno.

Si verifica se il richiedente sia coinvolto in reti di solidarietà formali e informali e se abbia comunque la volontà e capacità di farsi coinvolgere in esse.

È certamente importante il bilancio familiare (il prestito è personale) e va verificata la capacità delle famiglia di sostenere l'impegno. Per riuscire ad onorare gli impegni presi, però, fondamentale è la rete sociale in cui ci si colloca (e che quasi sempre è inesistente prima del prestito).

Da qui si evince l'importanza di individuare i volontari che si assumono il compito di tutor.

Il ruolo del tutor presuppone il sapere ricercare soluzioni e accogliere le persone. Occorre creare un legame con la persona e con la Caritas; in alcuni casi il volontario è servito perfino per rivelare dati taciuti.

Il tutor è una famiglia o una persona e viene scelto per affinità o sulla problematica o per competenze. Non c'è formazione previa, ma vi sono incontri di tutoraggio. L'obiettivo degli incontri è ridefinire il proprio ruolo.

Occorre sviluppare la capacità di affrontare l'esperienza di aiuto familiare. Il tutor sa creare un legame con l'altro, essendo cordiale e capace di empatia nei confronti del diverso.

Egli è orientato al futuro piuttosto che interessato al passato e riesce a capire come finalizzare le sue azioni verso il suo compito o obiettivo. Sa comprendere le risorse sia personali sia del contesto (attuali e potenziali). È in grado di individuare le priorità e di cercare di mettere ordine nelle problematiche che possono scaturire. È quindi uno specialista del "*problem*

*solving*”, anche raccogliendo e comunicando le informazioni opportune. Vivendo nello stesso territorio, fa parte della rete formale ed informale di vicinato ed apre al beneficiare del microcredito una rete di *self-help* che include amici, parenti, condomini, vicini di casa e parrocchiani. Fondamentale è quindi rinsaldare un legame con il beneficiario, dandogli sostegno emotivo e morale.

Per questo occorrono visite e colloqui periodici con i richiedenti i prestiti e colloqui anche con gli operatori del Centro Buon Pastore per riferire della fattibilità dei progetti e del loro buon esito. Occorre infatti aiutare a farsi prossimi ai soggetti bisognosi, contribuendo a trovare soluzioni ad eventuali problemi emergenti. Pur non essendo coobbligati alla restituzione del prestito, questi operatori si sentono capaci di prendersi cura dei soggetti deboli con cui interagiscono (nella logica della *caring society*). Occorre sapersi fare vicini agli altri, costruire delle reti di prossimità che conducano ad sviluppare relazioni sociali significative, permettendo anche a chi non aveva questi legami di stabilizzare la propria vita, di inserirsi in una comunità e di tener fede ai propri impegni.

Occorre che il debitore sappia sviluppare un legame speciale con il tutor che lo obblighi a confrontarsi assieme a lui sulle proprie difficoltà.

Alcuni microcrediti sono partiti senza tutor, sia perché all’inizio del progetto sia per una certa chiusura dei beneficiari alla metodologia del tutor. In questi casi è il Centro di Ascolto Buon Pastore che esercita una maggiore opera di accompa-

gnamento (eventualmente convincendo nel tempo a cambiare la metodologia ed inserire un tutor). L'associazione ed il tutor sono infatti strategici nell'insegnare a come supervisionare il bilancio familiare e a come superare i momenti di crisi che inevitabilmente possono accadere.

Attualmente i tutor sono 25 famiglie che si occupano di uno o più beneficiari. La metodologia è in fase di miglioramento: dall'aprile 2013 gli incontri di formazione e di sostegno dei tutor sono divenuti mensili. In questo modo la Caritas e la Fondazione Buon Pastore si impegnano a dare un sostegno a questi soggetti, anche nel momento in cui essi necessitano di qualche consiglio utile a superare situazioni difficili per i loro assistiti. "Appare sempre più importante sdoganare una cultura della sobrietà e della comunità, capaci da un lato, di vivere la forte riduzione delle entrate familiari come occasione di rinuncia al superfluo e agli sprechi, dall'altro di cogliere il momento di difficoltà come fine della cultura dell'autosufficienza e come possibilità di ri-costruire reti di solidarietà basate, anche ma non solo, sul buon vicinato e sulla condivisione informale tra famiglie [...] La crisi che stiamo vivendo può essere infatti colta come occasione per ri-definire priorità e obiettivi per individui e famiglie, nonché di ri-scoprire forme di mutuo aiuto e di ri-partenza basate [...] anche sulla riattivazione di capacità e risorse personali e famigliari" (Rapporto Caritas 2014: 30).

Il principio unificante è sempre quello di ricreare reti di solidarietà per sostenere i più poveri ed avulsi dall'appartenenza gruppale (Guerin, Morvant-Roux e Servet 2011). Per

questo intento si educano i singoli e le famiglie a promuovere un modello fraterno di relazioni. L'importante è potenziare le comunità locali, sviluppare coesione sociale, per promuovere il benessere dei singoli, e la solidarietà collettiva. L'idea di base è quella di riattivare le relazioni di prossimità e solidarietà e promuovere vicinanza nei confronti degli emarginati. La famiglia ridiventa punto di partenza come luogo di educazione alle relazioni sociali e di costruzione di beni relazionali e di capitale sociale (si pensi a Donati a cura di 2012). Per questo nei progetti sono state attivate reti di famiglie per aiutare singoli o alle famiglie in difficoltà. La selezione e l'uso di tutor sono stati il punto di partenza per affrontare i sistemi di relazioni.

In origine i primi prestiti erano seguiti attraverso colloqui trimestrali dagli operatori del Centro Buon Pastore; dal 2011, però, è apparso necessario individuare per i nuovi prestiti un punto di riferimento a carattere più continuativo nella figura del "tutor".

"Individuato fra gli amici, i vicini di casa, i colleghi o membri di un'associazione di volontariato, esso rappresenta un sostegno emotivo per il debitore: infatti, pur non essendo co-obbligato nella restituzione delle rate, ha il compito di sostenere il richiedente il prestito nei momenti di difficoltà, aiutandolo a risolvere problemi quotidiani e ad elaborare strategie per superare le criticità" (Caritas 2012: 39).

L'introduzione dei tutor ha mutato profondamente l'iter di concessione e di accompagnamento alle procedure dei prestiti.

Alla figura del tutor sono stati anche aggiunti gli accordi

con le principali associazioni di categoria, per aiutare i beneficiari ad elaborare un efficace progetto di impresa/lavorativo sostenibile, assicurandogli analisi delle dinamiche di mercato, consulenze fiscali e amministrativo-contabile, elaborazione di *business-plan*, ecc.

Occorre aggiungere che il Centro di Ascolto Buon Pastore gestisce pure il Fondo di Solidarietà diocesano, nato come misura anticrisi nel 2009 per coprire le esigenze straordinarie legate all'improvvisa diminuzione del reddito (eroga fino a 1.000 euro a nucleo familiare). Tutti questi elementi divengono delle chiavi per lo sviluppo dell'economia di prossimità (Caritas 2013).





## 4. I risultati ottenuti

La Fondazione Buon Pastore è la titolare del Centro di Ascolto Buon Pastore ed il braccio operativo della Caritas anche per la valutazione dell'andamento del progetto microcredito.

La proposta del Buon Pastore si basa sul coinvolgimento delle reti familiari e per questo si sono selezionati i tutor. L'economia di prossimità si incentra su una mappatura del territorio, anche per sviluppare il dono (anche con varie altre iniziative, come la Banca del Tempo e la Fiera del Baratto e del Riuso).

Tutte le prestazioni sono caratterizzate dalla reciprocità e dalla solidarietà. Si cerca di incentivare lo sviluppo dell'economia informale (anche le famiglie affidatarie).

Assieme all'Associazione Paolo Babini vengono offerti momenti di formazione e incontri con consulenti familiari. I tutor si attivano su relazioni nuove, per ricreare fiducia. È importante sviluppare la competenza con un'esperienza non spontanea ma diffusibile.

La Caritas opera come Osservatorio sulle Povertà e risorse e monitora la povertà e le risposte, sviluppando anche la funzioni di *advocacy* nei confronti delle istituzioni. Il nuovo *welfare* si basa comunque sulla corresponsabilità con le istituzioni. Occorre restituire a livello locale gli ambiti corretti di lavoro. Sulla condivisione occorre sviluppare la reciprocità anche nell'altro. L'invito è non solo a dare, ma anche a saper scambiare con l'altro.

Attualmente il progetto microcredito ha trovato dei punti di forza nel miglioramento dei procedimenti di istruttoria, grazie anche all'introduzione nelle commissioni di valutazione anche di un membro della Fondazione Cassa dei Risparmi. Sono state introdotte condizioni agevolate per la tenuta della contabilità e per le pratiche di avvio dell'attività di impresa da parte di CNA e di Confartigianato. Alle famiglie beneficiarie dei prestiti possono essere erogati anche altri servizi, come un pacco viveri settimanale, o l'inserimento in un altri programmi come quello per il "Fondo casa", per agevolare la ricerca di un'abitazione.

Al progetto microcredito è stata data molta visibilità tramite una campagna di sensibilizzazione della Fondazione Cassa dei Risparmi di Forlì ed appoggi concreti tramite le collaborazioni con i servizi sociali e con le consulenze gratuite di professionisti o di organizzazioni di categoria per la redazione dei progetti di impresa.

Per riuscire a comprendere appieno l'impatto sociale di questo progetto ho svolto una serie di interviste, facendo emergere i racconti di vita di alcuni dei beneficiari delle erogazioni.

Sono partito intervistando la responsabile dell'Osservatorio Diocesano sulle Povertà, per proseguire con la formatrice dei tutor e poi con dieci soggetti beneficiari del microcredito, selezionati assieme alla Caritas diocesana e divisi fra microcrediti sociali e microcrediti all'impresa.

Il metodo, per comprendere il cambiamento dei modi della vita prima e dopo l'erogazione dei crediti, è fondato su un approccio di tipo qualitativo, basato sull'analisi della storia di vita,

volto a riportare alla luce l'universo di senso dell'intervistato (Bichi 2007: 52). L'approccio biografico si fonda su un confronto non direttivo fra intervistato e intervistatore, basato su un contesto caratterizzato dalla non direttività dell'intervistatore.

C'è un'interazione fra il ricercatore e l'intervistato che costruisce dialogicamente un'intervista. L'intervista, quindi, è un processo che consente all'intervistato di spiegarsi e di dare, con le parole, un senso alla propria esperienza, di ri-costruire connessioni e modelli, di valutare (Bichi 2002: 39).

I racconti di vita mi hanno consentito di far riflettere gli intervistati, esplicitando il loro percorso di vita e i cambiamenti che il microcredito ha introdotto in esso. Sono partito intervistando il Direttore della Caritas, il Responsabile dell'Osservatorio sulle Povertà e la consulente che fa formazione ai tutor, per capire la "filosofia" e la prassi con cui si valutano e poi si seguono i beneficiari dei prestiti.

Nella mia ricerca abbiamo poi individuato, insieme ai responsabili del Progetto, dieci utenti che ho intervistato ricavandone alcuni racconti di vita. Quattro soggetti sono stranieri; la maggior parte dei prestiti sono per sviluppare piccole attività professionali. Ad accomunare i vari casi ci sono le difficoltà sociali, familiari ed economiche, che rendono impossibile il ricorso alle banche tradizionali.

Si nota la mancanza di una rete sociale a cui appoggiarsi, sia per i cittadini italiani, che per gli immigrati.

Spesso a consigliare di rivolgersi al Centro Buon Pastore sono state le associazioni di categorie o le associazioni di vo-

lontariato o i Centri di Ascolto direttamente. I prestiti richiesti sono serviti sia per il microcredito sociale, sia per uso professionale. Sono quest'ultimi i casi in cui traspare maggiore il senso di speranza.

“L'incontro con la Caritas è stato importantissimo con noi perché siamo passati da dipendenti a titolari. Abbiamo chiuso a maggio ed a settembre eravamo operative. Abbiamo incontrato delle persone preparate che ti sanno ascoltare e consigliare” (italiana, 33 anni, agente di viaggio).

L'incontro con il Centro di Ascolto e l'istruttoria è una fase delicata, ma condotta con molto tatto. Anche nei casi più drammatici, tutti riconoscono l'importanza sia della professionalità, sia della capacità di sviluppare rapporti umani. “Ho preso un rischio da solo e sono venuto e ho detto “questa volta devo provare da solo”. Conoscevo Jacques che era qui più vicino e l'ho trovato qui e gli ho chiesto se mi poteva dare una mano a dire qualcosa e lui ha fatto quello che poteva fare. Poi ho preso appuntamento e sono venuta a parlare con Elena. La prima volta avevo tanta paura, perché avevo preso un rischio da solo perché non sapevo che fare. Avevo la fiducia perché sapevo cosa potevo fare. Non sapevo fare altro che questo. Quindi avevo paura di non essere accettato. Ho avuto un po' di esperienza a casa nell'aprire un'attività. Adesso l'attività va bene.

Loro mi hanno aiutato a creare il negozio. Prima ho provato a cercare da solo, ma la risposta non era troppo buona. Luciana e suo marito mi hanno dato una mano nell'aprire l'attività" (burkinabé, 40 anni, sarto).

Molti hanno detto che avrebbero continuato anche dopo il prestito ad avere rapporti con la Caritas e molti hanno citato lo sforzo di trovare dei tutor che accompagnassero i debitori durante il loro percorso. I tutor non hanno, tranne rari casi, una funzione economica: sono rivolti soprattutto a dare una mano relazionalmente nella ricerca di un nuovo equilibrio. Spesso fungono da amici che si fanno sentire o vedere spesso e che fungono da amici, interlocutori e da coscienza critica.

“La ragazza che mi seguiva mi faceva parlare tanto, mi faceva sfogare, perché dopo alla fine se uno non lavora diventava una cosa ossessiva. Sono delle brave persone. Poi mi hanno contattato per sapere come andava, poi mi hanno cercato degli indirizzi su Internet e dei lavori all'estero per tener fede ai miei debiti” (italiano, 50 anni, imprenditore)

Il tutor svolge una funzione importante, che non è tanto dal professionista, ma dell'amico che svolge una importante funzione solidale e umana. In alcuni casi il tutor opera nello stesso campo del suo assistito, ma molto più spesso non ha alcun ruolo professionale specifico. Uno dei punti più criticati, infatti, sta proprio in questa sua mancanza di specializzazione.

Se l'accompagnamento permette di reincludere l'assistito nelle reti sociali, dal punto di vista finanziario appare più debole e complesso non dare una preparazione specifica professionale. Quest'ultima è più presente, soprattutto nel caso dei microcrediti professionali, dove vengono selezionati il più possibile persone che svolgono lavori affini a quelli dei loro assistiti.

In effetti, fra gli intervistati appare più diffusa la soddisfazione in questi ultimi casi: quelli dei lavoratori professionali che riescono a ripartire grazie ai prestiti e all'appoggio di persone a loro affini.

Il sistema di microcredito della Caritas di Forlì appare per molti versi affine a quello della Fondazione Giovanni Dalle Fabbriche e dal Credito Cooperativo Ravennate e Imolese (per quest'ultimo si vedano Conti 2013, Trugli a cura di 2013, Casola 2010: 74).

Anche qui, oltre al progetto economico, si svolge un progetto psico-sociale basato sull'accompagnamento dei tutor, che è una figura di riferimento per la rete di sostegno formale e informale.

La differenza fra Forlì e Faenza sta principalmente nell'uso di figure più specializzate, come i co-manager che aiutano a sviluppare le neo-imprese cooperative. Qui appare più curato l'aspetto del microcredito e dei servizi finanziari collegati. Non manca, comunque, l'idea che il prestito sia un mezzo per rigenerare il contesto economico e sociale.

“Se riesco a creare la realtà che voglio costruire, questa è tutta basata sulla condivisione ed è una bella cosa. Penso

di mettere a disposizione le conoscenze, le capacità verso gli altri è una gran cosa, come fare le cose assieme ad altri che hanno competenze diverse è un obiettivo bellissimo difficile da tradurre nel concreto. Quando c'è la spinta, io faccio rete perché ho tanti collegamenti e questo mi permette di mettere in collegamento tante cose, non necessariamente nella nostra piccola Forlì" (italiano, 37 anni, giardiniere).

Dunque la concessione del microcredito non si basa solo sulla restituzione del prestito, ma anche sulla maggiore integrazione ed inclusione sociale.

Sia i casi di microcredito sociale, sia quelli di microcredito professionale nascono solitamente da una crisi delle reti familiari e sociali. Spesso è lo stesso contesto familiare di provenienza ad essere problematico e abbiamo riscontrato fra i racconti di vita che le separazioni coniugali o i conflitti con i genitori e i fratelli e sorelle conducono ad una situazione di solitudine ed a difficoltà economica. Le famiglie frammentate vedono spesso i loro membri single in difficoltà a ritrovare un equilibrio ed anche a cercare delle reti di solidarietà esterna a cui chiedere aiuto. Nel corso delle interviste ho notato come la rottura del rapporto con il coniuge o con i genitori o con i fratelli abbia condotto a situazioni difficili sia a livello dei consumi, sia a livello dell'impiego. Il microcredito è servito a rimotivare i soggetti e a dare loro una spinta verso una rinascita. L'incontro con la Caritas e la Fondazione Buon Pastore è servito a dare un sostegno a tali famiglie, consentendo loro a di sostenere alcune spese o di portare

avanti il loro progetto imprenditoriale. Ciò ha confermato la validità del modello “orizzontale-diffuso”, con una compresenza di soggetti pubblici, privati e di privato sociale, in un mix virtuoso come spesso accade in Emilia-Romagna.

Durante le interviste spesso a prevalere sono i “poveri congiunturali”, riprendendo la tipologia di Sassatelli e Vichi (2013): persone tra i 30 e i 50 anni, con famiglie, che hanno subito problematiche di vario tipo, e che necessitano di un aiuto per poter ripartire. Sovente, prima di un evento traumatico a livello familiare, queste persone potevano intrattenere rapporti con le banche, che ora non concedono più prestiti di alcun genere. Sono persone costrette a rinunce sempre più grandi, ma spesso ancora portatori di idee e progetti.

Più raramente ho intervistato dei “*working poors*”, persone tra i quaranta e i sessanta anni, alcuni anche senza fissa occupazione, che hanno espresso le maggiori preoccupazioni per il futuro. Sono i casi più disperati in assoluto, dove il microcredito ha un fortissimo valore relazionale e dovrebbe fornire un incentivo a ritrovare la vecchia occupazione in crisi o ritrovare una nuova attività imprenditoriale (con tutte le difficoltà che questo può comportare). Spesso a pesare sono i debiti contratti e la scarsa possibilità di lavorare (o addirittura il licenziamento).

Pochissimi sono i casi di “poveri attivi”, dei giovani con un’età fra i 30 ed i 40 anni, prevalentemente single o coppie senza figli. Probabilmente vi è stata una autoselezione: i soggetti giovani di questa tipologia si rivolgono meno spesso alla Caritas, viste anche le offerte sul mercato dei vari istituti bancari.



Non ho trovato casi facilmente ascrivibili al gruppo dei “giovani senza tempo”, ovvero dei giovani con meno di quaranta anni, di province diverse da quelle di residenza (dunque con reti sociali e familiari distanti). Anche qui si può pensare che questi soggetti possano più facilmente accostarsi ai normale servizi bancari.

Dal punto di vista della segmentazione del microcredito all'impresa, più rappresentati sono gli imprenditori “assistiti a elevata esposizione debitoria”. Si tratta di ditte (o esercizi commerciali) individuali o con pochi collaboratori, che chiedono prestiti per una loro idea o progetto. Spesso il loro settore è in crisi ed hanno già precedenti debiti verso le banche. Hanno ridotte dimensioni e un piccolo giro d'affari, che uniti ai debiti, danno loro un precario equilibrio economico.

Non mi è capitato di intervistare soggetti riconducibili ai segmenti degli “imprenditori prudenti a bassa esposizione debitoria”, o al segmento degli imprenditori “dinamicisti a elevata esposizione debitoria”. Chi si rivolge alla Caritas solitamente non ha una bassa esposizione debitoria né si caratterizza per il suo dinamismo (che conferirebbe maggiore organizzazione e soprattutto un fatturato più alto).

Va ribadito, in queste conclusioni, l'importanza delle reti relazionali e quindi della presenza di tutor che possono o meno avere a che fare con l'attività professionale che viene aiutata, ma che comunque hanno un ruolo forte nel motivare e accompagnare i beneficiari del microcredito.

Con i tutor molto spesso “il rapporto non è solo professionale, ma anche amichevole” (artigiano, 50 anni). Anche se i tutor

si fanno presenti non troppo di frequente, essi servono per rimotivare il singolo, per ridargli fiducia nell'altro, per appoggiarlo nei suoi progetti, seguendolo passo per passo.

I tutor (o, in mancanza, gli operatori Caritas) hanno ridato fiducia a queste persone, nel seguirle nel loro progetto di vita ed educandoli pian piano ad affrontare le nuove condizioni di vita. In alcuni casi i tutor, oltre all'aspetto chiave di reinserimento nelle reti sociali, hanno anche avuto un ruolo di consulenza di tipo imprenditoriale. Spesso, però, il microcredito è servito per fare ripartire queste persone, ricostruendo le loro reti sociali e consentendo loro di ritrovare un equilibrio personale e (in parte anche economico).

Il maggior successo del "modello Caritas" appare, quindi la ricostruzione delle reti relazionali dei debitori, che così hanno potuto imprimere un cambiamento (più o meno forte) al loro percorso di vita.

## 5. Conclusione

Il modello di microcredito della Caritas forlivese è rivolto a ridare appartenenza a chi chiede aiuto. Fondamentale appare la capacità di dare fiducia, costruendo il bene comune che consente l'integrazione fra i vari attori, ridando loro la possibilità di inserirsi nel tessuto sociale e relazionale cittadino.

“Il prodotto finale a cui l'intero processo deve tendere è la costruzione o l'aumento del 'capitale sociale' e cioè la conoscenza condivisa, le intese, le norme, le regole e le aspettative riguardo a schemi di interazione che gruppi di individui riportano in un'attività ricorrente” (Ferraguti, Hunt e Pellegrini 2014: 50).

L'esito degli interventi di microcredito oggi è, per moti versi, simile a quello del suo antenato storico, descritto da Federico Guglielmo Raiffeisen (2010): una forma di prestito sociale, che introduce nell'economia una preoccupazione per il profilo etico del dato economico. Il coinvolgimento delle associazioni, assieme agli istituti bancari ed alle fondazioni contribuisce al successo di un modello pienamente cooperativo e relazionale.

Il microcredito risulta quindi un processo interattivo, che aiuta a superare delle difficoltà economiche, ma anche a ricostruire legami sociali ed, in prospettiva, a sviluppare una società solidale.



## Riferimenti bibliografici

Armendàriz B. e Labie M. (eds.) (2011), *The Handbook of Microfinance*, World Scientific Publishing, Singapore.

Armendàriz B. e Morduch J. (2010), *The Economics of Microfinance*, The MIT Press, Cambridge, Massachusetts.

Andreoni A. e Pelligra V. (2009), *Microfinanza*, il Mulino, Bologna.

Andreoni A., Sassatelli M. e Vichi G. (a cura di) (2013), *Nuovi bisogni finanziari: la risposta del microcredito*, Il Mulino, Bologna.

Bateman M. (2010), *Why Doesn't Microfinance Work?* Zed Books, London.

Bassi A. (2011), *Il valore aggiunto del terzo settore*, QuiEdit, Verona.

Becchetti L. (2008), *Il microcredito*, Il Mulino, Bologna.

- (2012), *Il mercato siamo noi*, Bruno Mondadori, Milano.

- (2014), *Wikieconomia*, Il Mulino, Bologna.

Becchetti L. e Borzaga C. (eds.) (2010), *The Economics of Social Responsibility*, Routledge, London and New York.

Bichi R. (2002), *L'intervista biografica*, Vita e Pensiero, Milano.

- (2006), *Le interviste biografiche*, Carocci, Roma.

Birchall J. e Hammond Ketilson L. (2011), *Resilienza del modello cooperativo di impresa in tempi di crisi*, Homeless Book, Faenza.

Bleve C. e Ferraguti D. (2014), *Il potenziale del microcredito: le popolazioni a rischio di esclusione*, in Brunori, Giovannetti e Guerzoni a cura di 2014: 78-105.

Boccella N. (2011) (a cura di), *Il sistema del microcredito. Teoria e pratiche*, Edizioni Universitarie di Lettere, Economia Diritto, Milano.

Borgomeo&Co. (a cura di) (2012), *Microcredito*, Donzelli, Roma.

Bruni L. (2004), *L'economia, la felicità e gli altri*, Città Nuova, Roma.

- (2013), *Fondati sul lavoro*, Vita e Pensiero, Milano.

Bruni L. e Zamagni S. (2009), *Dizionario di economia civile*, Città Nuova, Roma.

Brunori L., Giovannetti E. e Guerzoni G. (es.) (2014), *Fare-microcredito.it*, FrancoAngeli, Milano.

Carboni B. J., Calderón M. L., Garrido S.R., Dayson K. e Kickul J. (eds.) (2010), *Handbook of Microcredit in Europe*, Edward Elgar Publishing, Northampton.

Caritas di Forlì-Bertinoro (2013), *Rapporto povertà e risorse 2012*, Caritas Diocesana.

Caritas di Forlì-Bertinoro (2014), *Rapporto povertà e risorse 2013*, Caritas Diocesana.

Cassola B. (2010), *Il microcredito delle BCC*, Ecra, Roma.

Cencini A. e Borghi M. (2010), *Per un contributo allo sviluppo del microcredito*, Cedam, Padova.

Censis e Alleanza delle Cooperative Italiane (2012), *Primo rapporto sulla cooperazione in Italia*, disponibile sul sito [www.censis.it](http://www.censis.it).

[censis.it](http://censis.it)

Ciravegna D. e Limone A. (2006), *Otto modi di dire microcredito*, Il Mulino, Bologna.

Codeluppi V. (2008), *Il Biocapitalismo*, Bollati Boringhieri, Torino.

Conti T. (2013), *Come fare economia solidale*, Homeless Book, Faenza.

Corning J. e Morduch J. (2011), *Microfinance and Social Investment*, Financial Access Initiative, New York.

Delegazione Regionale Caritas Emilia-Romagna (2014), *Quelli sospesi. Quarto dossier povertà dell'Emilia-Romagna*, Caritas, Bologna.

Dell'Aquila P. (1997), *Verso un'ecologia del consumo*, Angeli, Milano.

- (2010), *NetTribe 2.0*, QuiEdit, Verona.

Dell'Aquila P. e Minardi E. (a cura di) (2014), *Mutualità e cooperazione*, Homeless Book, Faenza.

Di Castri S. (2019), *The Microcredit Sector in Italy: small initiatives in a dynamic scenario*, in Carboni, Lecalle Calderon, Rico Garrido, Dayson, Kickul eds. : 61-100.

Donati P. (2011), *Sociologia della riflessività*, Il Mulino, Bologna.

Donati P. (a cura di) (2012), *Famiglia risorsa della società*, Il Mulino, Bologna.

Ferraguti D. e Pellegrino P. (2014), *Il Microcredito in Italia: analisi del fenomeno, delle metodologie e dei protocolli*, in Brunori, Giovannetti e Guerzoni 2014: 53-77.

Frankiewicz C. (2011), *Making Microfinance Work*, International Labour Office, Geneva.

Galeazzi E. (2014), *Dove va il welfare emiliano romagnolo*, in Delegazione Regionale Caritas, 2014: 101-106.

Guerin I., Morvant Roux S. e Servet J.-M. (2011), *Understanding the Diversity and the Complexity of Demand for Microfinance Services: Lessons from Informal Finance*, in Armendariz B. e Labie M. (eds.), *The Handbook of Microfinance*, World Scientific Publishing, Singapore: 101-122.

Hudon M. (2010), *Ethics in Microfinance*, in Armendariz e Labie eds. 2010: 123-140.

Lopes A. (2011), *Struttura finanziaria, sviluppo economico e microcredito*, in Boccella a cura di 2011: 17-46.

Minardi E. (2011), *Fare cultura oggi*, Homeless Book, Faenza.

- (2014), *Fare politica, oggi*, Homeless Book, Faenza.

Minardi E. e Zannoni C. (2011), *Le piccole società cooperative in Italia*, Homeless Book, Faenza.

Paglia S. (2014), *Come fare micro credito per "fare lavoro" per i giovani*, Homeless Book, Faenza.

Raiffeisen F.W. (2010), *Le Associazioni Casse di Prestito*, Ecra, Roma (I edizione 1866).

Rago S. e Villano R. (2011), *Glossario di economia sociale*, Homeless Book, Faenza.

Reggio M. (2011), *Game over. Play Again*, Ecra, Roma.

Regione Emilia-Romagna (2014), *Fotografia del sociale*, Bologna.



Sassatelli M. e Vichi G. (2011), *Esclusione finanziaria, sovraindebitamento e nuovi bisogni finanziari in Italia: le risposte del microcredito*, Rapporto di ricerca Associazione Micro.Bo e Fair Finance, Bologna.

Sassatelli M. (2013), *Quarto capitolo*, in Andreoni, Sassatelli e Vichi a cura di 2013: 131-172.

Scazzieri R., Sen A. e Zamagni S. (eds.) (2008), *Market, money and capital: Hicksian economics for twenty-first century*, Cambridge University Press, New York.

Secondulfo D. (a cura di ) (2011), *Sociologia del benessere*, Angeli, Milano.

Sinclair H. (2012), *Confessions of a Microfinance Heretic*, Berret-Koeler Publisher, San Francisco.

Trugli M. (a cura di) (2013), *Mutualità, microcredito e comunità locale*, Homeless Book, Faenza.

- (2013), *Un percorso da fare insieme*, in Trugli a cura di 2013: 25-28.

Zamagni S. (2007), *L'economia del bene comune*, Città Nuova, Roma.

- (2012), *Per un'economia a misura di persona*, Città Nuova, Roma.

- (2014), *Mercato*, Rosenberg & Sellier, Torino.

Zamagni S. e Bruni L. (2003), *A ogni buon conto: lezioni di economia civile*, Editoriale Vita, Milano.

Zamagni S e Zamagni V. (2010), *La cooperazione*, Il Mulino, Bologna (I edizione 2008).



Avete idee e proposte per i *block-notes*?

Tutti coloro che intendono proporre testi, documenti, interviste a personaggi della comunità locale da destinare ai *block-notes*, possono farlo in piena libertà. Saranno ben accetti.

Potrete inviare i testi via e-mail  
a questo indirizzo di posta elettronica:  
[info@homelessbook.it](mailto:info@homelessbook.it)