Introduzione

di Filippo Barbera e Massimo Bressan

Il Microcredito FSE è stato istituito nel 2009 dalla Regione Sardegna nell'ambito del Programma Operativo Regionale FSE 2007-2013 *Competitività* e *Occupazione*, coerentemente con gli obiettivi di priorità dell'Asse III – Inclusione Sociale e Asse II – Occupabilità e mira ad affrontare fallimenti del mercato del credito tradizionale. A livello di istituzioni europee, il microcredito conquista un riconoscimento ufficiale nella risoluzione del 24 marzo 2009 della Commissione, in cui questo viene individuato quale strumento per un efficace sostegno alla crescita e all'occupazione. In Italia lo strumento è disciplinato con il D. lgs. 141 del 13 agosto 2010. La legge prevede che l'attività di microcredito possa essere esercitata solo dai soggetti iscritti in un apposito elenco e che tali soggetti possono concedere finanziamenti a persone fisiche, società di persone o società cooperative (comprese, quindi, le cooperative sociali). Sono escluse le organizzazioni non profit. I finanziamenti concessi devono essere di ammontare non superiore a € 25.000, non devono essere richieste garanzie reali (pegno o ipoteca), il credito deve essere finalizzato all'avvio o sviluppo di iniziative imprenditoriali o all'inserimento nel mercato del lavoro, l'accompagnamento di servizi ausiliari di assistenza e monitoraggio dei soggetti finanziati. I soggetti autorizzati ad esercitare l'attività di microcredito possono erogare, inoltre, finanziamenti anche a favore di persone fisiche in condizioni di particolare vulnerabilità economica o sociale, purché i finanziamenti concessi siano di importo massimo di € 10.000, siano accompagnati dalla prestazione di servizi ausiliari di bilancio familiare, abbiano lo scopo di consentire l'inclusione sociale e finanziaria del beneficiario e siano prestati a condizioni più favorevoli di quelle prevalenti sul mercato. In considerazione delle normative a livello nazionale[1],

[1] Revisione degli artt. 111 e 113 del Testo Unico Bancario - TUB da parte del D.lgs n. 169/12, e successivo D.M. n. 176 del 17 ottobre 2014 di attuazione.

il microcredito può quindi assumere una duplice configurazione, ovvero quella del microcredito per le attività imprenditoriali o di lavoro autonomo e quella del microcredito sociale, erogato a beneficio delle sole persone fisiche in condizioni di particolare vulnerabilità economica o sociale.

Nel caso sardo il Microcredito FSE ha una forte portata innovativa, in quanto ci troviamo di fronte, in primo luogo, a uno strumento che stabilisce un nuovo ruolo dell'azione pubblica, impegnata in maniera diretta sia per quanto riguarda il microcredito, che sul fronte dei servizi a esso legati. Per comprendere il portato di innovatività della *policy* può essere utile richiamare la tassonomia introdotta da Becchetti (2008), che descrive le cinque macro famiglie in cui, storicamente, si può suddividere lo strumento del microcredito. La prima categoria descrive il *microcredito tradizionale informale* nelle sue diverse varianti, che ricomprendono il credito dei prestatori di denaro di villaggio, i Monti di pegno, i prestiti di amici e familiari e il prestito al consumo in mercati informali; la seconda categoria prevede i *microcredito di gruppi informali*, ossia prestiti di gruppo del mercato informale del credito; la terza categoria comprende i prestiti di piccola dimensione erogati da banche di settore, come il credito all'agricoltura, alla pesca e all'allevamento; la quarta categoria è il *microcredito cooperativo*, che include tutte le istituzioni creditizie come il credito cooperativo, le banche popolari e le casse di risparmio che rappresentavano «l'avanguardia in termini di attenzione alla clientela medio-piccola e alle ricadute sociali sul territorio della propria attività creditizia» (Becchetti 2008, p. 22); la quinta e ultima categoria individuata da Becchetti è il *microcredito moderno*, che al suo interno si distingue tra: il modello della Grameen Bank di Yunus; il microcredito al consumo e, infine, le forme di microcredito fondate sulle partnership tra banche o organizzazioni non governative (Ong).

Alla luce di questa categorizzazione è possibile qualificare in modo più preciso l'innovatività del caso sardo su alcuni punti distinti. In primo luogo si riscontra la novità di un soggetto pubblico che non opera solo da arbitro, da controllore delle regole, ma in prima linea come soggetto responsabile dell'intera filiera del finanziamento, dalla selezione all'erogazione. Non si tratta di soggetti privati o di gruppi di cittadini ma, a parità del funzionamento del meccanismo, del soggetto pubblico che si addossa la responsabilità della valutazione della bontà del progetto da finanziare. Questo fa sì che, almeno in parte, vengano meno processi virtuosi di creazione di fiducia e di capitale sociale tra i soggetti che *garantiscono* nel microcredito tradizionale o di gruppo ma, se ben svolto, questo ruolo proattivo crea un processo virtuoso che irrobustisce la fiducia tra società civile e soggetto pubblico. Ciò produce, parimenti, effetti di capitale sociale e di apprendimento territorialmente localizzati. Un ulteriore e non trascurabile differenza tra il caso analizzato e le diverse forme microcredito elencate poc'anzi è di tipo finanziario e riguarda l'assenza completa di inte-

ressi nella restituzione del denaro ricevuto: l'ammontare deve essere reso nella sua interezza, ma senza interessi che gravano sull'importo complessivo, un aspetto piuttosto raro nei casi di microcredito[2] (Bystrom, 2008; Niccoli e Presbitero, 2013). A queste caratteristiche se ne aggiunge un'altra di rilievo, che riguarda il contesto in cui lo strumento va a operare: l'esperienza del microcredito di Yunus (la Gramen Bank - la banca rurale), come quello della Bank Rayat (Indonesia), la Finca International, il Banco Sol (Bolivia) ma gli esempi e le analisi nella letteratura sono tante (Rouf 2016; Martínez 2013; Chliova, Brinckmann e Rosenbusch, 2015; Vazquez e Vaquero, 2012; Villarroel e Hernani-Limarino, 2015; Sönmez 2014; Tadjibaeva 2011) riguardano, nella maggior parte dei casi, paesi in via di sviluppo e mercati emergenti e, solo raramente, realtà *occidentali* (Barbu e Vintila 2007; Belén 2011; Bumacov, Toutain e Ashta, 2012; Forcella e Hudon, 2014). Il microcredito nei paesi *sviluppati* ha generalmente riguardato credito al consumo, concernente piccole cifre di denaro volte ad alleviare situazioni di forte indigenza.

L'innovatività riguarda, perciò, l'idea complessiva che il microcredito non sia solo un'opportunità di riscatto e di dignità sociale, ma uno strumento per la creazione di sviluppo in aree o regioni sviluppate ma fortemente in crisi, come nel caso sardo qui trattato. In tal senso, l'esperienza del Fondo Microcredito FSE si colloca all'interno di una corrente di pensiero che svincola lo strumento dal contesto rurale e dei paesi in via di sviluppo per diventare, secondo le parole di Niccoli e Presbitero «[...] un efficacie strumento per l'occupazione in gran parte dei paesi europei in cui il tessuto imprenditoriale è costituito per oltre il 90 per cento da microimprese» (2013 p. 103). Nel caso peculiare del Microcredito FSE della Regione Sardegna, l'azione quindi è stata concepita in un'ottica *integrata*, ossia cercando di perseguire obiettivi tipici dell'inclusione sociale con leve di *policy* tese a favorire l'autoimprenditorialità e l'occupabilità. I beneficiari (condizioni oggettive) sono le microimprese[3] aventi forma giuridica di ditta individuale, le società di persone o società a re-

[2] I tassi di interesse applicati al microcredito variano a seconda del contesto macroeconomico di riferimento, e del fatto che l'istituzione sia più o meno orientata a garantire la propria autosufficienza operativa e finanziaria. Nel caso di istituzioni sostenibili (che perdurano nel tempo autosostenendosi senza dovere ricorrere a finanziamenti esterni) i tassi applicati vengono fissati in maniera da assicurare la copertura dei costi finanziari, del rischio e dei costi gestionali; questi ultimi, nel caso del microcredito, risultano essere molto elevati, sia a causa degli alti costi di istruzione delle pratiche che per i costi di supporto e di accompagnamento del cliente, a volte sostenuti durante l'intero iter creditizio. Per quanto riguarda invece la percentuale di rischio è stato dimostrato, a differenza di quanto si possa pensare, che i *poveri*, proprio per la fiducia che gli viene accordata, tendono maggiormente al rimborso della intera somma nel rispetto delle scadenze stabilite. Fonte: Rete Italiana Microfinanza. http://www.microfinanza-italia.org/faq.php#faq05

[3] Una microimpresa è definita come un'impresa il cui organico sia inferiore a 10 persone e il cui fatturato o il totale di bilancio annuale non superi 2 milioni di euro, come stabilito dall'art.2 c.3 dell'allegato 1 del Reg. 800/2008.

sponsabilità limitata; le cooperative, le piccole imprese[4]; gli organismi no profit e operatori del privato sociale con posizioni nuove o non consolidate sul mercato operanti nei settore dei servizi sociali alla persona.

In Italia il livello di esclusione finanziaria costituisce un problema di entità non trascurabile, con tratti più marcati rispetto alla media dei paesi OCSE. Negli ultimi anni, poi, la crisi ha eroso i risparmi di individui e famiglie di ceto medio che non possono così attingere come in passato a capitali propri per avviare attività economiche autonome (Negri e Filandri 2010). L'esclusione finanziaria è correlata all'esclusione sociale e alla povertà economica, generando marginalizzazione dal lavoro, dal reddito, dalle reti sociali, dalla partecipazione politica e sociale e da un'adeguata qualità della vita. Tra le possibili strade da intraprendere, la Regione Sardegna ha quindi individuato nel sostegno all'imprenditorialità – e in particolare alla micro imprenditorialità – quella più importante per favorire la creazione di nuova occupazione, sia in settori tradizionali che in quelli innovativi. L'ente così ha ritenuto opportuno un cambio di rotta a favore della creazione di impresa attraverso microcrediti a tasso zero, rispetto al tradizionale intervento a fondo perduto.

All'epoca della sua istituzione nel 2009, il Fondo Microcredito FSE ha costituito un'innovazione radicale di *policy*, che ha comportato un'importante discontinuità con le pratiche pregresse. Si è trattato, come vedremo, di una decisione importante e coraggiosa, assunta in un contesto pesantemente segnato dalla sfavorevole congiuntura socioeconomica che ha colpito, negli ultimi anni, tutta l'eurozona provocando, in Sardegna come e più che nel resto dell'Italia, effetti negativi. Tali effetti sono stati particolarmente gravi per determinati soggetti deboli e/o territori svantaggiati. Il *credit crunch* seguito alle politiche di *austerity* ha ulteriormente aggravato la situazione e, in tale contesto, l'accesso ai tradizionali canali di credito, per quei soggetti non in grado di prestare garanzie personali o patrimoniali, si è rivelato particolarmente complesso. La ricerca ha analizzato il Microcredito FSE sia dal punto di vista istituzionale sia rispetto ai beneficiari finali. L'analisi si è quindi posta un duplice obiettivo. In primo luogo, quello di analizzare i meccanismi di genesi e attuazione della *policy* allo scopo di dare conto delle modalità operative adottate dal Fondo evidenziando le particolari soluzioni adottate dal punto di vista dell'implementazione. A questo scopo, si è fatto ampio ricorso all'analisi documentale, integrandola sia con interviste semistrutturate a testimoni privilegiati scelti tra i responsabili regionali dell'attuazione e del soggetto gestore

[4] Una piccola impresa è definita come un'impresa il cui organico sia inferiore a 50 persone e il cui fatturato o il totale del bilancio annuale non superi 10 milioni di euro, come definite nell'allegato 1 del Reg. 800/2008. Per il IV Avviso, conformemente al Regolamento 1407/2013, della Commissione (c.d. Regolamento De Minimis) del 18 dicembre 2013, che ha sostituito il Regolamento 1998/2006 della Commissione (c.d. Regolamento De Minimis) del 15 dicembre 2006, la definizione di microimpresa e piccola impresa viene specificata in termini di impresa unica.

SFIRS, che con dati di *survey* (Capp. I e II). La seconda parte è stata invece incentrata sull'analisi qualitativa degli effetti sui beneficiari, tramite un focus sull'imprenditore, il capitale sociale e le sue reti di relazione (Capp. III e IV). Si è infine svolto un approfondimento con dati geo referenziati per analizzare i meccanismi di imitazione e apprendimento sociale (Cap. V).

Nell'analisi qualitativa per la selezione degli intervistati si è partiti da una precedente rilevazione con questionario che si poneva l'obiettivo di esplorare varie dimensioni sociali ed economiche, come le condizioni familiari, professionali, occupazionali, produttive e finanziarie delle attività finanziate. Si sono così selezionati 40 beneficiari, prevedendo 20 interviste a soggetti che durante la precedente fase di *survey* avevano attribuito una valutazione completamente positiva al finanziamento e 20 a soggetti che avevano evidenziato un giudizio critico o problematico. Gli intervistati sono stati scelti, inoltre, in aree particolarmente omogenee per la presenza di casi positivi e negativi, al fine di cogliere tendenze strutturali e di contesto meno dipendenti dalle contingenze. Scopo delle interviste è stato quello di cogliere gli aspetti biografici dei soggetti beneficiari, le loro aspettative, la percezione e valutazione dei vincoli, opportunità e criticità incontrate durante la realizzazione dell'attività d'impresa. Le interviste si sono concentrate su dimensioni come: (i) la biografia personale e imprenditoriale; (ii) il rapporto con il mercato; (iii) l'idea di qualità e le strategie per comunicare tale idea ai clienti; (iv) le relazioni con i fornitori e la loro collocazione territoriale; (v) le maggiori difficoltà incontrate e i mezzi utilizzati per superarle; (vi) i suggerimenti per migliorare la misura. Sono state così analizzate le dimensioni e i meccanismi associati agli esiti della misura, con particolare riferimento alle forme di capitale (economico, culturale, sociale), all'organizzazione dell'attività d'impresa e all'attitudine al rischio dei soggetti beneficiari. Queste tre famiglie di variabili (forme del capitale, dimensione organizzativa, attitudine al rischio) catturano gran parte delle dimensioni solitamente associate alla funzione imprenditoriale e ai suoi esiti, più o meno di successo.

Alle interviste si è associata una parte di approfondimento volta a ricostruire le reti sociali ed economiche degli imprenditori. Le interviste sono state analizzate con il software N-vivo, così da massimizzare la sistematicità e comparabilità delle informazioni raccolte; inoltre sono stati ricostruiti i reticoli personali di ogni beneficiario, in modo da poter approfondire il ruolo delle reti e del capitale sociale nella gestione dell'impresa. Infine, è stato realizzato un approfondimento specifico sulla zona dell'Ogliastra, volto a cogliere il ruolo svolto dai meccanismi di apprendimento e imitazione tra beneficiari. A riguardo, nonostante la *policy* non abbia previsto la presenza di intermediari istituzionali che potessero attivare processi di comunicazione e supporto localizzati,

si osservano marcate differenze nel processo di diffusione nel territorio, con l'emersione di aree specifiche dove i processi si auto-rinforzano nel tempo. Ciò ha spinto a indagare la presenza di processi di apprendimento/imitazione tra beneficiari che, unite a determinate caratteristiche degli stessi, supportano il processo incrementale di diffusione spaziale. La ricerca ha permesso quindi di rispondere a domande relative non solo alla spiegazione degli esiti (*why?*) o alla misurazione degli effetti di sistema della misura (*what?*), ma anche alla comprensione dell'effettivo comportamento del beneficiario (*how?*). Come vedremo nelle conclusioni, tale impostazione, coerente con l'approccio della c.d. valutazione realistica delle *policy* (Pawson e Tilley 1997), permette di mettere in luce meccanismi e processi utili al miglioramento della misura. Come avremo modo di approfondire nei capitoli che seguono, la disamina delle testimonianze e dei vissuti esperienziali dei beneficiari evidenzia le progettualità, aspettative, risorse e strategie attivate dagli attori. In parallelo, sono emerse con chiarezza anche opinioni e valutazioni sullo strumento, utili per distillare specifici suggerimenti per il suo miglioramento. Inoltre, come accennato, sono stati realizzati approfondimenti riguardanti due aspetti: (i) il capitale sociale dei beneficiari, analizzato attraverso la ricostruzione puntuale dei legami interpersonali e delle reti ego centrate; (ii) la presenza di meccanismi di imitazione e apprendimento territorialmente localizzati.

Come spesso avviene nelle grandi organizzazioni complesse, la ricostruzione empirica del processo decisionale che ha generato l'innovazione fa emergere la rilevanza di definiti *imprenditori istituzionali* che, grazie alla loro capacità di *brokeraggio*, supportano l'ideazione della *policy* (si veda Cap. I). L'idea del Microcredito FSE, infatti, è stata importata nell'azione pubblica dalle pratiche della società civile, generando così una sorta di ibridazione tra mondi altrimenti distanti. Ciò conferma che l'innovazione di *policy* – come l'innovazione in generale – nasce dall'incontro tra principi, metriche, risorse e/o sfere istituzionali non connesse (Stark 2009). È la frizione creativa che si genera dall'attrito istituzionale a fornire le risorse a cui l'azione intenzionale dell'imprenditore attinge per introdurre una *novelty*. Il caso del Microcredito FSE mostra anche che l'innovazione si accompagna spesso al conflitto, aspetto trascurato dalla letteratura sull'innovazione economica e organizzativa. L'innovazione, specie quella radicale, comporta sempre la rottura di confini morali, la trasgressione di valori consolidati e la violazione di aspettative normative date per scontate (Granovetter 2000). L'interesse per l'imprenditore istituzionale deriva dalla sua capacità di utilizzare le risorse materiali e simboliche per agire sullo *status quo* e avviare un processo di cambiamento che scaturisce nell'innovazione istituzionale (Podda 2010). In termini analitici, si tratta di collegare l'innovazione di *policy* con la problematica dell'accoppiamento e del disaccoppiamento strutturale (White 1992). Ciò implica mettere a fuoco

come risorse materiali, informazione e influenza, siano più o meno libere di muoversi tra sfere autonome, ma potenzialmente collegate, della struttura sociale (Granovetter 2000). Per queste ragioni, gli innovatori sono spesso *outsider*: attori che occupano un ruolo decentrato rispetto ai gruppi sociali dominanti. Proprio in virtù di questa marginalità strutturale, però, sono in grado di sottrarsi alle *routine* e alle prescrizioni invalse, innestando elementi di rottura nelle prassi consolidate. L'analisi delle carriere organizzative degli imprenditori di *policy*, dei loro percorsi professionali attraverso culture e contesti più o meno diverse, può a riguardo rappresentare un'efficace chiave interpretativa della loro capacità di attivare il cambiamento istituzionale. Carriere troppo interne a contesti univocamente definiti, impoveriscono gli ordini del valore (Boltanski e Thévenot 2006) e, quindi, i repertori d'azione attivabili e le potenzialità di ibridazione tra metriche diverse. Al contrario, carriere che tagliano trasversalmente i confini e i contesti possono diventare il veicolo per la nascita di nuove prospettive e strategie d'azione (Padgett e Powell 2012). Lo strumento, poi, si qualifica anche per una rilevante integrazione tra ideazione e attuazione: la strategia si è realizzata perché accompagnata da efficaci strutture organizzative di implementazione, che hanno presidiato con cura *tutta* la filiera (cap. I).

Il Microcredito FSE non è l'unica esperienza di questo genere nel nostro paese, anche se lo strumento non caratterizza tipicamente l'azione pubblica quanto le organizzazioni che si muovono negli interstizi tra pubblico e privato (Venturi e Zandonai 2016). Ad esempio, nei primi anni del 2000 la Provincia di Torino aveva istituito un fondo chiamato «Mettersi in proprio» (M.I.P.), basato su principi non dissimili da quelli del Microcredito FSE. Ci sono inoltre alcune esperienze pubbliche a livello comunale o regionale affini (Di Castri 2010) e, più importante, altre Regioni italiane sembrano seguire l'esempio della Sardegna. Ma ciò che caratterizza, anche qualitativamente, l'esperienza sarda sono, da una parte, la scala e la portata della misura – che ha mobilitato oltre 80 milioni di euro[5] – e dall'altra, l'effettiva capacità gestionale e gli effetti sui beneficiari. Come verrà illustrato (Cap. I), infatti, il Microcredito FSE ha attivato più di 10.000 domande con un'effettiva capacità di selezione che ha portato all'accoglimento di poco più del 30 per cento delle richieste, in media tra i quattro Avvisi. Qui un elemento di interesse: come vedremo, infatti, la *policy* si è caratterizzata per un'effettiva capacità di selezione, evitando quindi derive distributive. Tale capacità selettiva è dipesa in gran parte dall'architettura organizzativa, che ha mantenuto l'autonomia tra il momento tecnico-burocratico, in capo alla finanziaria regionale, e quello politico, in capo all'assessore regionale preposto. L'autonomia, però, non si è tradotta in

[5] Dato riferito al totale erogato ad agosto 2016.

isolamento e incapacità di comunicazione: il Microcredito FSE si basa infatti su una definita *visione* dello sviluppo regionale e non è una mera misura tecnico-finanziaria. Inoltre, risulta restituito circa il 30 per cento del totale erogato, pari ad un importo di 19,9 milioni di euro in linea con le tempistiche degli Avvisi, mentre le pratiche con rate insolute[6] sono il 4,6 per cento del totale dei finanziamenti erogati, al di sotto delle sofferenze del credito convenzionale.

Se la *policy* mostra, quindi, una buona capacità di implementazione di un'idea radicalmente innovativa, evitando le derive distributive e le inefficienze che spesso caratterizzano queste misure, non meno importanti sono stati gli effetti sui beneficiari. In sintesi, come vedremo nel quarto capitolo, le risorse stanziate hanno effettivamente intercettato una capacità imprenditoriale diffusa, dato corpo a progetti di vita e orizzonti strategici, (ri)attivato aspirazioni professionali ed esistenziali. Le risorse, in altri termini, si sono innestate nella *capacità di aspirare* delle persone (Appadurai 2004), hanno dato fiato a biografie interrotte e hanno permesso la realizzazione di progettualità latenti dotate di senso e proattive rispetto al raggiungimento di obiettivi futuri. Il futuro non dipende dallo scorrere del tempo, ma è un fatto culturale: il futuro viene immaginato e si realizza grazie alla nostra capacità di avere aspirazioni collettive (progetti): «le aspirazioni fanno parte di un più ampio insieme di idee morali e metafisiche, derivanti da norme culturali più ampie. Le aspirazioni non sono mai semplicemente individuali» (Appadurai 2014, p. 257). Le aspirazioni si traducono in concreti modelli sociali, idee, regole, forme di famiglia, di lavoro, di proprietà, diritto e consumo. Ma in nessuna società la capacità di aspirare è distribuita uniformemente nei diversi strati sociali. I membri più poveri della società hanno meno opportunità di esercitare questa capacità di orientamento, tra l'immaginazione e l'azione nel mondo (Bressan 2016). È, questo, un elemento dirimente del microcredito: gli effetti – positivi e negativi – delle politiche attive sono fortemente dipendenti dalla loro capacità di interagire in modo virtuoso con le progettualità individuali. Mettere le persone in grado di realizzare i propri piani di vita, perseguendo gli obiettivi di una *vita buona*. Si tratta, quindi, di un felice incontro tra integrazione sistemica (denaro e burocrazia) e integrazione sociale (mondi vitali), tra obiettivi di crescita economica ed effetti di coesione sociale. Per questa via, la moneta acquisisce capacità generative di senso tipiche di quei *non beni* che possono essere propriamente utilizzati solo quando vengono ceduti (Amato 2016). L'intreccio tra *concessione del credito* e *concessione di fiducia* da parte dell'attore pubblico – nella forma del microcredito – rappresenta una leva importante per lavorare in quello spazio di sovrapposizione tra integrazione sociale e integrazione sistemica, tra mondi vitali degli attori e mercato, tra esigenze di riproduzione culturale e dinamiche di sviluppo locale.

[6] Considerando l'ammontare complessivo dei beneficiari con più di 10 rate non restituite (dati al 30 settembre 2015).

L'ingresso nei circuiti del microcredito consente, quindi, a chi si trova in una condizione di difficoltà economica e/o esistenziale, di (ri)attivare quella capacità di aspirare che si configura come capacità di orientamento attraverso l'inventario dei ruoli (percorsi e carriere) disponibili nell'orizzonte culturale locale. Ciò aiuta a rompere quella dipendenza dal bisogno immediato che riduce le occasioni di immaginare la propria azione economica *nel tempo*. La mappa delle aspirazioni diventa uno strumento per navigare in modo realistico nel futuro in un dato spazio sociale: l'*io presente* si collega (prefigura, si immagina, formula congetture) ai suoi possibili *io futuri* in possibili stati futuri del mondo reale. Individua così possibili scopi, possibili ruoli verso cui dirigersi in modo intenzionale. Qui si evidenzia il nesso con la diseguaglianza e la *libertà da* come precondizione della *libertà di* (Negri e Barbera 2015): minori sono le risorse tipiche dell'integrazione sistemica (denaro, potere, prestigio), minori sono le possibilità di sperimentare interazioni sociali dotate di senso fra mezzi, opportunità, opzioni e fini. Ciò non si configura solo o tanto come una strategia atomistica, indifferente al capitale sociale e alle dimensioni di interdipendenza in cui sono radicati gli individui (Granovetter 2000). La capacità di aspirare si innerva in comportamenti che sono mossi da significati e valori (fattori intangibili) – che Becattini (2000) individua nella «coppia insoddisfazione-speranza» – e che hanno proprio la capacità di muovere l'azione all'interno di un processo *collettivo* di costruzione del tempo futuro (Bressan 2016). Le interazioni sociali sono costitutive di questi processi: le biografie interrotte non si ricompongono in modo solipsistico come progetti introspettivi, ma acquisiscono una valenza sociale e condivisa.

Questi aspetti emergono con particolare chiarezza analizzando il Microcredito FSE rispetto al capitale sociale e agli effetti di diffusione e apprendimento attivati dalle reti sociali dei destinatari[7] (capp. IV e V). Le reti sociali dei soggetti che hanno ricevuto il finanziamento sono caratterizzate da un buon livello di fiducia interpersonale, mediamente aperte e dotate di risorse non ridondanti. Gli *alter* rilevanti sono spesso altri microimprenditori/lavoratori autonomi esterni all'impresa e non appartenenti alle cerchie familiari. Si tratta quindi di legami sociali omofili rispetto alla posizione nella professione. È all'interno di questi legami *tra pari* che si sviluppano i rituali di riconoscimento rispetto al ruolo di imprenditore e alla costruzione della capacità di aspirare a un futuro diverso e migliore. In un rituale, gli attori sociali sono concentrati su un comune focus di attenzione in situazioni di interazione *faccia a faccia*; ciò genera un crescendo emozionale che si solidifica in significati culturali condivi-

[7] Nonostante in taluni contesti vengano loro attribuiti significati diversi, all'interno del presente volume i termini beneficiario/beneficiari e destinatario/destinatari, verranno utilizzati in maniera interscambiabile, ad indicare i soggetti che hanno usufruito del finanziamento Microcredito FSE.

si, rinforzati o messi a repentaglio dalle interazioni successive (Barbera e Negri 2015). Il meccanismo di base del rituale è delineato da Durkheim e ripreso da Collins (2004) che lo riconduce all'idea di *presentazione pubblica del sé* in Goffman (1999): qui due o più persone in situazione di co-presenza fisica e con specifiche barriere all'ingresso di *outsiders*, focalizzano la loro attenzione su di un oggetto comune o verso un'attività condivisa. La reciprocità del comune focus di attenzione viene trasmessa e comunicata tra i partecipanti al rituale: ciò genera uno stato d'animo condiviso, sostenuto da un meccanismo di retroazione positivo. Attraverso la produzione di una riuscita effervescenza collettiva situazionale si genera senso di appartenenza al gruppo, entusiasmo e energia individuale: oggetti simbolici che rappresentano e rinforzano la distinzione *ingroup*/*outgroup*, creando un comune senso di giustizia, standard morali e sanzioni legittime associate alle violazioni di questi standard. L'insieme di questi elementi definisce un complesso di regole di riconoscimento che consente agli attori di costruirsi un'opinione reciproca o, in altri termini, di *giudicarsi* reciprocamente (Pizzorno 2007).

Va del resto sottolineato che il capitale sociale che caratterizza i beneficiari del Microcredito FSE, pur essendo costituito prevalentemente da reti aperte e non particolaristiche, è fortemente dipendente dalla dimensione spaziale ed eccessivamente concentrato nel contesto territoriale di appartenenza (si veda cap. V). Il localismo relazionale configura un limite importante alla possibilità di espandere la propria attività in nuovi mercati extra-locali. Il capitale sociale che caratterizza i beneficiari non è di tipo *bonding*, chiuso e legato a reti forti di tipo parentale; ma, pur essendo orientato alla collaborazione con soggetti esterni alla cerchia familiare, risulta fortemente limitato dall'eccessiva prossimità spaziale dei contatti. Ciò che emerge dall'analisi dei *network*, dunque, è una limitata capacità di comunicazione e collaborazione con imprese operanti in aree diverse dalla provincia o dalla regione di appartenenza. In sintesi, la costruzione dell'identità sociale e della strategia del microimprenditore è ancora troppo legata alla dimensione spaziale della comunità di riferimento e fatica a proiettarsi su un mercato più ampio.

Del resto (si veda Cap. VI), la concentrazione spaziale – unita alla presenza di intermediari capaci e affidabili – genera importanti effetti di apprendimento e imitazione tra i beneficiari, più marcati nei Comuni di piccole dimensioni e nelle fasce d'età centrali. La rilevanza delle dimensioni relazionali e della *vicinanza* tra gli attori, trova conferma nel particolare successo che il Microcredito FSE ha avuto nella zona dell'Ogliastra, situata nella parte centro-orientale della Sardegna. Anche in questo caso, il contesto relazionale emerge come un'importante dimensione in grado di influenzare gli effetti delle politiche pubbliche.