

Proposta di abstract per il Convegno SISE (Società Italiana di Sociologia Economica): Roma, 26-27-28 gennaio 2017 “LE NUOVE FRONTIERE DELLA SOCIOLOGIA ECONOMICA”

Panel 19 - La rete come strumento di governo: imprenditorialità e capitale sociale nello sviluppo locale.

Le reti professionali tra particolarismo e innovazione. Un’analisi sugli imprenditori del Microcredito*

Di Antonello Podda

Prefazione teorica

La ricerca presenta i risultati di un’analisi sulle reti professionali di un campione di imprenditori che hanno usufruito di un finanziamento in *microcredito* (Yunus 1999, 2013) all’interno della *policy* “Microcredito FSE” istituita nel 2009 (ora alla quarta annualità) dalla Regione Sardegna nell’ambito del Programma Operativo Regionale FSE 2007-2013. La *policy* mira dichiaratamente ad affrontare i fallimenti del mercato del credito tradizionale in un periodo in cui l’accesso ai tradizionali canali di credito, per quei soggetti non in grado di prestare garanzie personali o patrimoniali (soggetti “non bancabili”), si è rivelato particolarmente complesso. La *policy* si inserisce, inoltre, in un contesto di crisi in cui rimane alto il livello di esclusione finanziaria (Anderloni, Bayot *et al.* 2008) e che vede in crescita il fenomeno dell’usura (Eurispes, 2016). La Regione Sardegna ha perciò individuato nel sostegno alla micro imprenditorialità uno dei canali per favorire la creazione di nuova occupazione, sia in settori tradizionali che in quelli innovativi, optando così per un cambio di rotta a favore della creazione di impresa attraverso microcrediti a tasso zero, rispetto al tradizionale intervento a fondo perduto. I finanziamenti concessi con il Microcredito FSE sono destinati a microimprese, non possono superare i 25mila euro, prevedono l’assenza di richieste di garanzie reali (pegno o ipoteca), l’importo deve essere restituito in 5 anni, e il credito deve essere finalizzato esclusivamente all’avvio o sviluppo di iniziative imprenditoriali o all’inserimento nel mercato del lavoro, infine è prevista l’assenza completa di interessi nella restituzione del denaro ricevuto.

La chiave del funzionamento della misura (e del suo successo, in quanto vanta un tasso di sofferenza più basso del credito tradizionale, che gli permette anche di autosostenersi nel tempo) risiede nella accurata fase di selezione dei progetti da parte dell’ente gestore, che si addossa la responsabilità della valutazione della bontà del progetto da finanziare: in media circa il 32% passa la fase di selezione, in che ha portato nelle complessive 4 annualità a più di 3mila progetti finanziati per un totale di circa di 80milioni di euro erogati. Il Microcredito FSE non è l’unica esperienza di questo genere nel nostro paese, ma ciò che caratterizza, anche qualitativamente, questa l’esperienza sono, da una parte, la scala e la portata della misura e, dall’altra l’innovatività, in quanto ci troviamo di fronte 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. La novità è un soggetto pubblico che non opera solo da arbitro, da controllore delle regole, ma che opera in prima linea come soggetto responsabile dell’intera filiera del finanziamento, dalla selezione all’erogazione. L’innovatività riguarda 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, «[...] un efficace 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» (Niccoli e Presbitero, 2013 p. 103). 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 i finanziamenti pubblici) non meno importanti sono stati gli effetti sui beneficiari: le risorse, in altri termini, si sono innestate nella *capacità di aspirare* delle persone (Appadurai 2004, de Leonardis e Deriu 2012; Negri 2012), e hanno permesso la realizzazione di progettualità latenti dotate di senso e proattive rispetto al raggiungimento di obiettivi futuri (Barbera, 2016). In questa veste il microcredito diventa un meccanismo che permette la riconciliazione tra

sviluppo effettivo e sviluppo potenziale delle persone e dei contesti (Becchetti 2008). Tale riflessione introduce un tema che risulta estremamente importante per comprendere il fenomeno del microcredito: quello dei fattori umani e relazionali immateriali (Bottazzi 2009 e 2013; Porru 2013), inoltre è un chiaro esempio del fatto che gli effetti – positivi e/o negativi – di molte *policy* sono fortemente dipendenti dalla loro capacità di interagire in modo virtuoso con le progettualità individuali. Il che ci porta a ragionare, seguendo Granovetter (2000) non solo sul rapporto diadico ente-soggetto ma sulle dimensioni di interdipendenza in cui sono radicati gli individui, sulle loro reti e sul loro capitale sociale.

Obiettivi e metodo

Quando si parla di sviluppo, concetto molto generico, sempre ambiguo e più volte criticato (Hirsch 1980; Bottazzi 2009), diventano fondamentali i processi che permettono la creazione di percorsi innovativi, soprattutto nel sistema economico attuale caratterizzato da condizioni di mercato esigenti. A tali processi sono imprescindibilmente legati concetti come talento, *skill*, abilità, imprenditorialità (Schumpeter 1949; Ramella 2013; Barbera e Negri 2008) tutte dimensioni che attengono a caratteristiche individuali che qualificano un attore sociale come un imprenditore, un innovatore o un soggetto in grado di diffondere, oltre a prodotti e servizi, anche esternalità positive nel territorio in cui opera. La *policy* presentata palesa, in tal senso, un doppio effetto: se dal lato meramente finanziario, essa permette l'accesso al credito a chi ha generalmente un accesso limitato, dall'altro, implica l'emergere di aspetti *immateriali*, troppo spesso trascurati dagli approcci economici *mainstream* che attengono sia alla sfera dei sentimenti e delle emozioni (Elster 1993), che alla sfera della socialità e delle relazioni (Coleman, 1988, 1990).

Una parte della letteratura sui temi dello sviluppo ha fatto ampio ricorso al concetto di *familismo amorale* per identificare pratiche e legami particolaristici, sia lavorativi che appartenenti alla sfera della vita quotidiana, tendenti a privilegiare relazioni con membri appartenenti alla propria famiglia e parentela rispetto a pratiche più universalistiche di cooperazione con soggetti esterni al proprio nucleo familiare (Banfield 1976; Putnam 1993 e 2000; Fukuyama 1995). Il caso del Microcredito FSE, essendo il finanziamento destinato a soggetti non bancabili, che operano in microimprese e in una dimensione locale, avrebbe dovuto confermare i canoni dell'approccio familista, evidenziando una scarsa capacità dei soggetti beneficiari nella creazione di legami professionali esterni alla più stretta cerchia di legami familiari. Per verificare questa ipotesi - e per cercare di comprendere forma e tipologia del capitale sociale utilizzato dai beneficiari - sono stati analizzati i reticoli professionali di un campione di 40 attori appartenenti alla prima annualità (2010) in fase di conclusione con la restituzione del Microcredito FSE. L'obiettivo principale era perciò comprendere la presenza o la capacità e/o la possibilità degli individui di accedere a determinate forme di risorse sociali che possono agevolare, o in alcuni casi limitare, il loro operato. Indagare le tipologie di *risorse invisibili* utilizzate, variabili fondamentali per comprendere la buona riuscita dei progetti economici, risorse in grado di attivare meccanismi virtuosi che permettono l'investimento, economico, fisico ed emotivo in progetti che sono soprattutto progetti di vita.

Si è considerato pertanto utile approfondire l'analisi del capitale sociale (Bourdieu 1986; Coleman 1990; Andreotti 2003 e 2009) e delle reti di relazione dei destinatari con l'utilizzo della *social network analysis* declinata come *ego-network* (Podda 2009; Halgin e Borgatti 2012; Crossley, Belotti et al 2015). Difatti quello del *capitale sociale* è un concetto complesso che può essere efficacemente compreso individuando le risorse che gli individui sono in grado di mobilitare attraverso le loro reti sociali. Il *personal network* è perciò rappresentativo di due aspetti importanti per l'analisi e la comprensione del capitale sociale individuale: il *contenuto*, e la *forma* del reticolo. Il *contenuto*, coerentemente con alcuni autori che sottolineano l'importanza dell'accesso alle risorse attraverso le relazioni individuali (Lin 1982, 2001; Van Der Gaag e Snijders 2005), si rifà alla qualità e ai tipi di legami che uniscono *ego* ai suoi *alter*; mentre la forma, coerentemente con altri autori (Burt 1992, 2001; Lochner 1999; Berkman, 2000), sottolinea come la posizione nella rete di relazione possa essere un indicatore delle risorse attivabili, identificabili dalla posizione di *ego* e la struttura delle relazioni che lo legano agli *alter* (Podda 2009).

La tecnica di ricostruzione dei reticoli egocentrati qui utilizzata, il *personal network research design* (PNRD) (Halgin e Borgatti 2012), permette di verificare se la forma e la composizione delle reti degli attori beneficiari del Microcredito FSE è utile alla formazione di capitale sociale e, inoltre, permette di stabilire quale tipo di capitale sociale è presente nella rete, difatti il capitale sociale può essere negativo o avere effetti negativi (Portes, 1998, 2000; Rostila, 2010); è possibile riscontrare la presenza di reti chiuse o di reti aperte (Burt 1992, 2001); e di legami forti o legami deboli (Granovetter, 1974). La tecnica permette, inoltre, di verificare se al variare di alcune caratteristiche personali o professionali si assiste anche ad una variazione nella forma e nella composizione del reticolo.

Si tratta di un'analisi che cerca di comprendere, tramite un approccio di micro fondazione dei fenomeni macro (Coleman, 1990) la relazione tra effetti complessivi della *policy* e la struttura socio professionale in cui i diversi attori sono inseriti.

*L'analisi presentata deriva dal più ampio lavoro di valutazione del Fondo Microcredito FSE della Regione Sardegna.