

Cosa circola nel microcredito? La dimensione del dono nelle nuove pratiche di finanza solidale

Francesca Crivellaro

What circulates in microcredit? The gift dimension in the new practices of social finance

Abstract

In its transposition from so called “developing countries” to “post-industrial” Italy, microcredit has become a means – rather than an end in itself – that the welfare arena has welcomed to foster socio-economic inclusion of vulnerable categories. Its “translation” into a contemporary social finance strategy and its implementation by not for profit organizations, have made it a financial tool that resists any affiliation to the market and commodities exchange. Is this enough to challenge Godbout’s (1993) assertion that we do not give back a gift, the way we give back money? Or does Italian microcredit’s specific reconfiguration allow us to (re)think about this financial strategy from the gift perspective? Moving from the question “What circulates in microcredit transactions?”, the paper explores the possibility of using the category of the gift to analyse microcredit practices. Grounding on both the presentation of Italian microfinance most relevant features and the description of a specific microcredit project carried out in Northern Italy, the paper specifically focuses on the peculiar shapes that the gift has taken in Italian microcredit transactions.

Keywords: microcredit in Italy, social finance, credit/debt, gift, welfare and socio-economic inclusion policies

1. Introduzione

L’affermazione di Jaques Godbout secondo la quale «non si restituisce un dono come si restituisce il denaro»¹ sembra precludere, nella sua perentorietà, ogni possibilità di riflettere sulle relazioni creditizie in termini di dono. Se prendiamo in considerazione le banche, l’inflessibilità di tale affermazione risulta più che assennata, quasi assiomatica. Gli istituti di credito, operando secondo logiche commerciali, afferiscono – secondo la classica tripartizione dei sistemi di scambio² – alla sfera del mercato: il denaro rappresenta a tutti gli effetti un bene, un “prodotto” che viene ceduto – all’interno di contesti altamente burocratizzati e mediante relazioni estremamente formalizzate – sotto forma di prestito a fronte del pagamento di un costo rappresentato dal tasso d’interesse. Nulla potrebbe apparire più lontano e antitetico al sistema del dono, dominio per eccellenza dello scambio reciproco

¹ Godbout 1993, p. 25.

² Mercato, stato, dono. Per una critica al concetto di dono come forma dello scambio, si rimanda a Testart 2013.

inscritto in reti di relazioni “calde”, prossime, personali e la cui cifra – secondo la definizione di Chris Gregory – è data proprio dalla circolazione di beni inalienabili tra persone interdipendenti³. Il dono è il dominio del privato e si contraddistingue per quella lealtà che è “altra” non solo rispetto alla defezione, cioè alla possibilità di uscire facilmente dalle relazioni tipiche della sfera del mercato, ma anche rispetto alla protesta, alla “voce” – intesa come capacità di confronto e messa in discussione – che caratterizza lo scambio di beni e servizi fra cittadini e istituzioni nella sfera dello stato⁴. Se però spostiamo la relazione creditizia nell’ambito della finanza solidale (formale e informale), il principio espresso da Godbout perde la sua immediatezza e la sua auto-evidenza: cosa accade quando il denaro viene scambiato fra persone fra loro legate da vincoli di parentela o di natura sociale⁵? La costruzione o il rafforzamento della relazione sono avulse da questa pratica? È davvero solo denaro quello che circola nelle transazioni monetarie? Il fatto che – diversamente da quanto avviene nell’ambito delle obbligazioni di tipo morale – il denaro dia forma al debito rendendolo quantificabile⁶ è sufficiente per ignorare la dimensione sociale delle relazioni creditizie nelle società post-industriali?

Questi interrogativi hanno guidato la rilettura di un progetto di microcredito rivolto a donne immigrate da me analizzato durante la ricerca di Dottorato⁷. Fuorviata da una prospettiva deformata e “inquinata” dalla teoria della scelta razionale e dell’utilitarismo – «portat[rici] di disincanto»⁸ che nella loro pervasività hanno eroso, benché non azzerato, la capacità di concepire il dono come ancora possibile in contesti diversi da quelli “esotici” o “tradizionali”⁹ – è stato per me inizialmente difficile intravedere ciò che in questa pratica finanziaria “sporge”¹⁰ rendendola qualcosa di più di una mera transazione di natura commerciale. Nel delineare il volto peculiare che il microcredito italiano ha acquisito nel nostro paese e nel ricostruire etnograficamente la storia di uno specifico progetto, mi è progressivamente apparso chiaro come tale strumento renda sfumati, porosi i confini fra le sfere dello scambio identificate come caratteristiche della società (post)moderna, autorizzando una riflessione su questa pratica proprio a partire dalla categoria del dono. Come sottolinea Giacomo Degli Antoni, infatti,

³ Gregory 1982. Per una critica al concetto di dono come scambio di beni inalienabili tra persone interdipendenti tipico delle società tradizionali contrapposto allo scambio di beni alienabili tra persone indipendenti tipico delle economie di mercato, si rimanda a Parry, Bloch 1989; Laidlaw 2000.

⁴ Hirschman 1970; Godbout 1993.

⁵ Sull’uso sociale del denaro, si veda Zelizer 1994.

⁶ Graeber 2011.

⁷ Il presente contributo riprende e amplia alcune delle riflessioni pubblicate nel testo *Etnografia del microcredito in Italia. Dare per ricevere nelle politiche di inclusione sociale*, Firenze: ed.it Press, 2015.

⁸ Godbout 1993, p. 10.

⁹ Caillé 1991.

¹⁰ Dei 2008.

«Lo scambio creditizio, per com'è strutturato nel mercato del credito tradizionale, presenta tutte le caratteristiche classiche delle transazioni di mercato. Il microcredito [...], per come viene concepito e realizzato in numerosi contesti, condivide invece con la categoria del dono un aspetto cruciale: l'elemento relazionale e il ruolo di promotore di legami sociali»¹¹.

Come verrà illustrato nelle pagine che seguono, l'insoddisfazione che deriva da una rappresentazione del microcredito italiano come mera transazione commerciale e la tentazione di collocarlo all'interno della sfera del dono è riconducibile alla specifica storia di (ri)appropriazione di questo strumento da parte di diverse istituzioni del nostro paese: concepito e inquadrato come dispositivo di finanza solidale, il microcredito in Italia è essenzialmente venuto a configurarsi come una delle possibili strategie messe in campo dalla variegata arena del *welfare-mix* per promuovere l'inclusione socio-economica di categorie identificate come vulnerabili. A partire dai dati della ricerca sopramenzionata, il presente contributo intende riflettere sul microcredito inquadrandolo come una particolare forma di dono della contemporaneità.

2. Una nuova espressione della finanza solidale: il microcredito come strategia d'inclusione sociale e strumento del welfare (ri)generativo

Nella sua definizione più elementare, il microcredito è inteso come un piccolo prestito concesso alle categorie dei "non bancabili" e, cioè, a quei soggetti che vengono identificati come "non affidabili" in virtù del fatto che, per diverse ragioni, non sono in grado di fornire garanzie monetarie o patrimoniali. Esso rappresenta uno degli strumenti della più ampia microfinanza¹² che, nell'ambito dell'antropologia economica, è definita come

«tutte quelle forme di transazione finanziaria legate prevalentemente al credito e al risparmio attuate in una dimensione di prossimità sociale e geografica, basate su montanti minimi e distinte (ma non sempre separate) dalle forme di finanziamento classico bancario».¹³

¹¹ Degli Antoni 2013, p. 56.

¹² Pur nella consapevolezza della differenza fra microfinanza e microcredito, il primo termine sarà talvolta utilizzato nel presente contributo come sinonimo del secondo onde evitare numerose ripetizioni.

¹³ Lulli 2008, p. 30.

Questa definizione permette di descrivere – tenendoli insieme, pur nelle loro specificità – tutti quei meccanismi di finanza solidale e popolare che hanno facilitato, in diversi momenti storici e in differenti contesti geografici, l’inclusione finanziaria di quanti rimangono “tagliati fuori” da un sistema creditizio bancario che, rivisitando il fortunato adagio di Maria Nowak, «presta solo ai ricchi»¹⁴. La definizione di Lulli rende, inoltre, possibile descrivere – all’interno del più ampio «panorama finanziario»¹⁵ – tanto i meccanismi di risparmio e credito informali – *tontines* o ROSCAs (*Rotating saving and credit associations*), SACCOs (*Saving and Credit Cooperatives*), Casse Peota, usura, prestito al consumo, fra conoscenti e/o familiari – quanto quei modelli di microfinanza formalizzati – IMF (istituzioni di microfinanza) e società finanziarie – il cui sviluppo in tutto il mondo – in particolare nel cosiddetto “Terzo Mondo” – è stato favorito dal successo sperimentato in Bangladesh da Muhammad Yunus¹⁶, fondatore di Grameen Bank, la prima “banca per i poveri”¹⁷. Quello di Yunus è un modello di microcredito all’impresa che prevede che il credito venga erogato alle donne bangladesi – identificate come le “più povere fra i poveri”¹⁸ – affinché possano avviare un’attività generatrice di reddito che consenta loro, grazie ai guadagni da essa derivanti, di emanciparsi dalla condizione di miseria cronica che le affligge e di ripagare il debito contratto con i dovuti – ed esosi¹⁹ – interessi. Il microcredito non costituisce, infatti, un contributo a fondo perduto e non può in alcun modo essere considerato una forma di elemosina: il credito ricevuto deve essere restituito, pena la auto-sostenibilità finanziaria di Grameen che, pur avendo trovato nelle donne poverissime le sue migliori clienti e pur agendo per favorire la loro uscita dalla miseria, rimane una banca che si pone obiettivi di profitto.

Una ricostruzione critica dell’esperienza di Yunus esula dagli obiettivi del presente contributo²⁰, tuttavia ciò che qui preme sottolineare è come il modello da lui elaborato costituisca un punto di riferimento importante nel panorama della microfinanza globale in quanto – nel bene e nel male – il successo raggiunto in Bangladesh ha rappresentato uno dei principali elementi propulsori all’avvio,

¹⁴ *On ne prête (pas) qu’aux riches* è il titolo di un testo divulgativo pubblicato nel 2005 e tradotto in diverse lingue, incluso l’italiano. Cfr Nowak 2005.

¹⁵ Bouman, Hospes 1994.

¹⁶ Yunus 1998, 2008, 2010.

¹⁷ Per un approfondimento sulle compenetrazioni della sfera formale e informale nelle pratiche di microfinanza, si rimanda, fra gli/le altri/e a: Ardener, Burman 1995; Lulli 1998, 2008; Perry 2001; Zanotelli 2012a, 2012b, 2014. Per una ricostruzione del dibattito su questo tema, mi permetto di rimandare al mio Crivellaro 2015.

¹⁸ Sul processo di costruzione delle donne quali “poorest of the poors” nell’ambito dei «discorsi dello sviluppo» (Grillo; Stirrat 1997), si veda Chant 2007.

¹⁹ Il tasso d’interesse complessivo applicato da Grameen Bank e da altre istituzioni di microfinanza sarebbe considerato usurario in Europa ed è stato oggetto di critiche nel dibattito relativo alla proliferazione di programmi di microcredito nei paesi “in via di sviluppo”.

²⁰ Per approfondimenti, si vedano in particolare: Rahman 1999a, 1999b; Karim 2008, 2011.

sperimentazione e sedimentazione di numerosissimi programmi di microcredito in tutto il mondo. L'elevato tasso di recupero dei crediti erogati – che si attesta intorno al 98% – congiuntamente al suo rivolgersi a un *target* ritenuto particolarmente svantaggiato e sempre più protagonista di interventi di sviluppo di varia natura²¹ – le donne povere – hanno fatto del modello Grameen una sorta di *benchmark* per tutte le istituzioni di microfinanza. Non solo, il successo di Grameen e il carisma del suo fondatore²² hanno alimentato quell' «evangelismo della microfinanza»²³ che dalla seconda metà degli anni '70 ha favorito la globalizzazione stessa del microcredito: affermatosi a partire dagli anni '90 quale strategia privilegiata della cooperazione internazionale nella lotta alla povertà estrema²⁴, questo strumento finanziario ha travalicato i confini dei cosiddetti “paesi in via di sviluppo” per essere accolto nei paesi “post-industriali” quale strategia per l'inclusione socio-economica e finanziaria delle fasce più vulnerabili della popolazione. Complici alcuni processi legati alla precarizzazione del mondo del lavoro, all'incremento dei flussi migratori e alle conseguenze della crisi economica mondiale scoppiata nel 2008 – aumento della disoccupazione, emergere di nuove forme di povertà spesso connesse alla condizione dei *working poors* – il microcredito è stato in qualche modo riscoperto nei cosiddetti “paesi ad economia avanzata”, rappresentando «una delle rare eccezioni in cui l'Occidente ha acquisito un modello diffuso in contesti considerati irriducibilmente “altri”, “terzi”, “sottosviluppati”»²⁵. È, in effetti, in termini di riscoperta – piuttosto che di scoperta in senso stretto – che è corretto inquadrare l'implementazione dei programmi di microcredito avvenuta in Italia a partire dagli anni 2000: la storia della finanza solidale (formale e informale) del nostro paese – fatta di Monti di Pietà, Banche di Credito Cooperativo, Consorzi di Garanzia Fidi, Mutue di Auto Gestione (MAG), Casse Peota²⁶ – rappresenta la cornice all'interno della quale il microcredito

²¹ Sul più ampio processo che ha portato, a partire dagli anni '80, all'identificazione delle donne quali beneficiarie privilegiate degli interventi di sviluppo e all'affermarsi nella cooperazione internazionale del paradigma del Gender and Development, si vedano fra gli/le altri/e: Kabeer 1994; Cornwall, Harrison Whitehead 2007; Connell 2010; Mohanty 1988, 2012.

²² Fin dal 1976, anno di fondazione della Grameen Bank, Muhammad Yunus si è speso in prima persona per promuovere il microcredito come strategia efficace nella lotta contro la povertà estrema e nella promozione dell'*empowerment* delle donne presentando l'esperienza di Grameen presso istituzioni internazionali quali la Banca Mondiale e dialogando con molti capi di stato, sia dei “paesi in via di sviluppo”, sia dei paesi “post-industriali”. Questa intensa attività di lobbying, descritta nel suo testo divulgativo *Il banchiere dei poveri* (1998), così come il riconoscimento dei “numeri” di Grameen hanno fatto sì che a Yunus fosse attribuito nel 2006 il Premio Nobel per la Pace.

²³ Rogaly 1996.

²⁴ Sul processo che ha portato le principali organizzazioni internazionali a identificare la lotta alla povertà quale priorità nell'agenda dello sviluppo, si veda Green 2006.

²⁵ Crivellaro 2015, p. 11.

²⁶ Per approfondimenti relativi agli antesignani del microcredito moderno e alla storia della finanza solidale in Europa e in Italia si rimanda, fra gli/le altri/e, a: Tutino 1975; Becchetti 2008; Andreoni, Pelligra 2009; Muzzarelli 2010.

moderno è stato accolto, “tradotto” e implementato. In linea con una tradizione che ha fatto dell’inclusione socio-economica e finanziaria delle categorie vulnerabili – benché non marginali²⁷ – un obiettivo prioritario, il microcredito è stato concettualizzato, proposto e presentato dai suoi promotori come una strategia finanziaria dalla vocazione marcatamente sociale e solidale.

Non è, dunque, un caso il fatto che i principali promotori del microcredito nel nostro paese afferiscano al mondo del non profit e alla composita arena del *welfare mix*: sebbene le banche giochino un ruolo importante nell’erogazione dei microprestiti, enti pubblici, terzo settore e privato sociale sono stati – e sono tuttora – gli effettivi protagonisti di quella pluralità di iniziative che – pur nella loro frammentarietà ed elevata mortalità²⁸ – sono state avviate negli ultimi quindici anni²⁹. Non è nemmeno un caso il fatto che in Italia, in particolare dopo la crisi del 2008, si sia diffuso in misura maggiore il microcredito al consumo – piccoli prestiti per fronteggiare spese impreviste e, più in generale, per rispondere a una temporanea difficoltà economica – rispetto al microcredito all’impresa³⁰. Nel nostro paese, del resto, il microcredito squisitamente for profit – che coincide con quelle esperienze avviate da organizzazioni che si pongono come obiettivo prioritario la propria auto-sostenibilità finanziaria – rappresenta un fenomeno residuale: sono del tutto minoritarie, cioè, quelle iniziative per le quali diventa imprescindibile – oltre al recupero dei crediti erogati, che rimane la cifra di tutti i programmi esistenti – l’adozione di strategie e procedure che consentano loro di pagare i propri costi, come per esempio la costruzione di un ampio portafoglio clienti, l’attribuzione di un costo di servizio, l’applicazione di un tasso d’interesse non eccessivamente al ribasso o la diversificazione dei prodotti finanziari da commercializzare e “piazzare” sul mercato; strategie e procedure, queste ultime, la cui terminologia rimanda immediatamente alla sfera delle transazioni commerciali.

Nella sua “traduzione” italiana, dunque, il microcredito è diventato principalmente uno degli strumenti a disposizione di tutte quelle istituzioni – Regioni, Comuni, associazioni laiche e religiose, cooperative sociali, fondazioni private, di

²⁷ Diversamente dai programmi di microcredito avviati nei “paesi in via di sviluppo”, la finanza solidale europea, così come i programmi di microcredito moderno implementati in Europa e negli Stati Uniti hanno identificato nei cosiddetti *not so poors* i loro principali beneficiari (Muzzarelli 2010; Andreoni, Sassatelli, Vichi 2013).

²⁸ Andreoni, Sassatelli, Vichi 2013.

²⁹ La collaborazione con gli istituti bancari si è resa necessaria, soprattutto nelle fasi di avvio del microcredito italiano, in quanto i principali enti promotori di questa strategia – appartenenti al mondo del non profit – non possono, in virtù del loro *status* giuridico, erogare crediti ed incassare i rimborsi. A seguito di anni di collaborazione a progetti di microcredito e di sedimentazione delle prime sperimentazioni, alcune banche, come Banca Etica o Intesa San Paolo, hanno avviato delle linee di microcredito proprie o hanno creato prodotti finanziari maggiormente accessibili ad alcune di quelle categorie tradizionalmente identificate come “non bancabili”.

³⁰ Ente Nazionale per il Microcredito 2013.

origine bancaria e non – che tradizionalmente si occupano di implementazione delle politiche di welfare o, più in generale, di inclusione sociale operando secondo logiche che esulano quelle di natura strettamente commerciale e che prescindono dall'imperativo della massimizzazione del profitto. Diversamente da quanto è avvenuto in altri paesi, in particolare quelli “in via di sviluppo” e in quelli “in transizione”, questo dispositivo finanziario non è stato riconosciuto come un'opportunità per fare microfinanza *tout court*, ma è stato piuttosto individuato come strategia per raggiungere – in un contesto in cui il perdurare della crisi del 2008 ha progressivamente eroso le risorse per rispondere al dilagare di condizioni di fragilità socio-economica – obiettivi di natura precipuamente sociale³¹: dall'inclusione socio-economica e finanziaria delle popolazioni “speciali”³² e degli immigrati, al supporto per lo sviluppo di progetti imprenditoriali in patria per i migranti che intendano fare ritorno ai paesi di origine; dalla promozione dell'occupazione giovanile, al sostegno agli imprenditori soffocati dal *credit crunch*; dalla promozione della microimpresa femminile, al supporto – alternativo ai contributi a fondo perduto – delle persone che versano in temporanea difficoltà economica.

Per la tipologia di beneficiari identificati come privilegiati – fasce della popolazione che, pur non versando in condizioni di disagio cronico o marginalità estrema, possono essere definite come vulnerabili – e per la tipologia di istituzioni che le promuovono, la maggior parte delle iniziative italiane di microcredito si inscrivono, dunque, nelle politiche di inclusione sociale, ma con una promessa da parte dei suoi sostenitori e promotori: non creare dipendenza – il debito deve essere comunque ripagato – e, proprio attraverso la dinamica del dare-ricevere-restituire³³, favorire la costruzione di un welfare generativo che non esaurisce le risorse disponibili, ma le rigenera rendendole disponibili per altri³⁴.

Le peculiarità del microcredito italiano, plasmate da una storia che – nonostante le rotture e le discontinuità – rende il nostro paese un terreno particolarmente fertile per una sua ri-attualizzazione in senso “solidale”, permettono di comprendere perché leggere questo oggetto, così come le pratiche a esso legate, quali mere transazioni commerciali possa risultare – nella migliore delle ipotesi – riduttivo. Il disagio nell'ascrivere questo strumento ibrido alla sfera del mercato è emerso più volte dalle testimonianze degli interlocutori incontrati nel corso della mia ricerca: come ha evidenziato un'operatrice, il microcredito «non è uno strumento solo

³¹ Sugli effetti che la microfinanza for profit ha prodotto in termini di saturazione del mercato finanziario e di sovra indebitamento delle popolazioni beneficiarie, si rimanda – oltre ai già citati Rahman 1999a, 1999b; Karim 2008, 2011 – a Servet, Morvant-Roux 2013 e alla curatela di Guérin, Morvant-Roux, Villareal 2014.

³² Popolazione carceraria e psichiatrica, cfr Bonaga 2014.

³³ Mauss 2002.

³⁴ Bezze 2012; Vecchiato 2012.

economico, altrimenti faremmo i banchieri [sic]». Nessuno dei miei interlocutori, d'altra parte, si è mai riferito al *target* di progetto in termini di "clientela"; piuttosto, le donne migranti che hanno fruito dell'accesso al credito venivano definite come "beneficiarie" o – più frequentemente – come "signore", quasi a voler sottolineare l'attenzione alle persone. Una lettura del microcredito a partire dalla categoria del dono potrebbe a ogni modo risultare azzardata, quantomeno di primo acchito: anche nella sua declinazione marcatamente "sociale", le pratiche legate a questa strategia prevedono un certo livello di formalizzazione sia nelle relazioni fra beneficiari e operatori, sia nelle regole che disciplinano la modalità dello scambio; inoltre, ciò che viene scambiato è denaro, che – come detto – viene ceduto a un prezzo, per quanto minimo, rappresentato dal tasso d'interesse. Quali elementi e processi potrebbero, dunque, legittimare la collocazione del microcredito all'interno della sfera del dono? Nel paragrafo che segue questa questione sarà esplorata e articolata a partire dalla presentazione di una concreta esperienza che è stata realizzata nel Nord Italia³⁵ e che ha costituito l'oggetto principale della mia ricerca³⁶. In particolare, muovendo dalla domanda "cosa circola nel microcredito" e riprendendo puntualmente le caratteristiche principali della microfinanza italiana, verranno presentati alcuni dei tratti salienti dello specifico progetto esaminato con l'obiettivo di tratteggiare le molteplici e peculiari forme che il dono acquisisce nelle relazioni che sottendono le pratiche microcreditizie.

3. Il dono come possibile "campo da gioco" delle relazioni microcreditizie

Il progetto è stato promosso e finanziato da una fondazione di origine bancaria che – in collaborazione con una cooperativa sociale ed una banca – ha portato avanti³⁷ l'iniziativa nella seconda metà degli anni Duemila con l'obiettivo di favorire l'integrazione delle donne immigrate regolarmente residenti mediante lo sviluppo della microimpresa: partendo dal presupposto che «l'indipendenza socio-economica di qualsiasi persona la rend[a] più forte nel difendersi da una società che non la vuole»³⁸, i microcrediti venivano, cioè, erogati per consentire alle donne migranti di avviare attività generatrici di reddito che non solo dessero loro l'opportunità di realizzarsi da un punto di vista professionale, ma che potessero anche sostenere,

³⁵ Per esplicita richiesta di alcuni/e interlocutori/trici e di alcune delle istituzioni coinvolte, il contesto in cui l'indagine è stata condotta non sarà esplicitato. Sulle ragioni che hanno portato a questa soluzione, rimando al mio Crivellaro 2016.

³⁶ Sebbene la ricerca abbia riguardato due distinti progetti di microcredito – uno promosso da un ente pubblico e l'altro realizzato da una fondazione di origine bancaria – il presente contributo, dedicato a una lettura del microcredito a partire dalla categoria del dono, si focalizza esclusivamente sulla seconda esperienza in ragione di una maggiore completezza e ricchezza dei dati raccolti.

³⁷ Il progetto, durato complessivamente cinque anni, non è più attivo.

³⁸ Da un'intervista rivolta a una delle operatrici della cooperativa sociale.

facilitandolo, il loro processo di inclusione sociale nel contesto d'approdo. Coerentemente con la maggior parte delle iniziative attive nel nostro paese e con la traduzione di questo strumento quale espressione della finanza solidale, anche nell'ambito di questo progetto il microcredito è stato promosso come un mezzo per perseguire obiettivi di natura sociale, piuttosto che un fine in se stesso.

La struttura triangolare del partenariato ha permesso all'ente promotore, da un lato, di delegare la selezione e la presa in carico delle beneficiarie a un'organizzazione che lavorava da tempo nel campo dell'immigrazione (la cooperativa sociale, ente esecutivo); dall'altro – non potendo, in qualità di ente non profit, espletare direttamente le pratiche creditizie – di affidare l'erogazione e il rimborso delle rate dei microprestiti a una banca (ente erogatore) presso la quale era stato opportunamente istituito un fondo di garanzia³⁹. È bene sottolineare che, soprattutto durante le prime fasi di avvio del microcredito italiano, l'allocazione dei fondi di garanzia ha rappresentato una sorta di *conditio sine qua non* per l'erogazione dei microprestiti. La nascita e lo sviluppo di questo strumento sono essenzialmente legati alla volontà sia di sfidare il presupposto paradossale su cui si fonda il sistema bancario – prestare denaro a chi già possiede risorse monetarie e patrimoniali –, sia di veicolare una rappresentazione dei soggetti economicamente vulnerabili come persone degne di fiducia; eppure, le organizzazioni promotrici del microcredito italiano, inclusa la fondazione la cui esperienza viene presentata in questa sede, hanno aggirato – almeno inizialmente – il precetto del non richiedere garanzie. Di fatto, questa elusione ha comportato all'interno della microfinanza italiana un duplice movimento di “traslazione”: il problema dell'offrire garanzie è stato spostato dai potenziali beneficiari alle istituzioni che si fanno promotrici del microcredito; allo stesso tempo, l'assunzione del rischio è stata trasferita dagli enti che erogano i finanziamenti – le banche – alle organizzazioni promotrici stesse. Al fine di mitigare il rischio derivante dalla possibilità che i microprestiti non vengano restituiti e per evitare che il credito si trasformi in un'arma a doppio taglio per quei *target* identificati tra le categorie ritenute vulnerabili⁴⁰, nelle pratiche di microcredito viene attribuita molta importanza alla valutazione e selezione dei potenziali beneficiari, una procedura questa che si fonda su strategie alternative a quelle adottate nelle pratiche creditizie di tipo bancario. Nell'ambito dell'iniziativa oggetto della ricerca da me realizzata, il processo di istruttoria si configurava come un momento particolarmente delicato che vedeva il dispiegarsi di competenze differenti. Collaborava, infatti, al progetto anche un gruppo di valutatori scelti dalla fondazione e costituito da ex bancari in pensione che affiancavano l'ente esecutivo proprio nel processo di selezione delle richieste. Se operatori e operatrici della cooperativa sociale erano chiamati a valutare le potenziali beneficiarie da una prospettiva maggiormente attenta

³⁹ Vd nt n. 29.

⁴⁰ L'altra faccia del credito è il debito e – come ha sottolineato uno degli interlocutori coinvolti nella ricerca – «talvolta dare a una persona un finanziamento equivale a dargli la corda perché si impicchi».

a elementi relativi alla loro situazione nel contesto d'approdo (durata della permanenza, condizione ed esperienza lavorativa, presenza di familiari o reti sociali in grado di offrire un supporto in caso di necessità di diversa natura, appartenenza ad associazioni) e ad alcune specifiche caratteristiche personali delle singole richiedenti (puntualità negli appuntamenti, capacità di reperire la documentazione e le informazioni necessarie per istruire la richiesta di finanziamento), ai valutatori spettava, invece, una valutazione di tipo più "tecnico" e relativa alla effettiva fattibilità economico-finanziaria dei progetti microimprenditoriali. La partecipazione dei valutatori era di natura puramente volontaria; più che come un valore aggiunto, il loro coinvolgimento era pensato dall'ente promotore come un elemento in grado di garantire qualità all'iniziativa, tuttavia – diversamente dal lavoro svolto dagli operatori – non prevedeva alcun tipo di ricompensa o rimborso: la loro *expertise* era, dunque, messa al servizio del progetto gratuitamente e sulla base della personale volontà di «farsi utile a un obiettivo [...] rendersi utile alla società»⁴¹.

L'istituzione del fondo di garanzia ha rappresentato un *escamotage* da parte della fondazione per comporre due logiche contrastanti: da un lato, quella commerciale propria delle banche tradizionali per la quale la relazione creditizia è possibile esclusivamente nella misura in cui chi richiede un prestito è in grado di offrire risorse monetarie e patrimoniali come garanzia; dall'altro, quella sottesa a una finanza solidale votata all'inclusione dei cosiddetti "non bancabili" o – per utilizzare una categoria propria del lessico bancario – "non affidabili". È proprio analizzando questa scelta dalla prospettiva dell'ente promotore che diventa possibile intravedere in filigrana alcuni elementi che rimandano alla sfera del dono. Pur non rappresentando un dono in senso stretto, l'assunzione del rischio da parte dell'ente erogatore, così come il finanziamento dell'iniziativa nel suo complesso⁴² possono essere considerate, infatti, come pratiche nelle quali – al di là dell'unilateralità del gesto (le beneficiarie ignoravano l'esistenza stessa del fondo⁴³ e di, fatto, non sono mai entrate in una relazione diretta con la fondazione) – sono rintracciabili alcuni di quegli elementi che contraddistinguono il dono: l'attesa di reciprocità – rappresentata dall'aspettativa che le donne ripagassero il proprio debito – unita alla consapevolezza della possibilità che tale aspettativa potesse essere disattesa. Dalla prospettiva della fondazione, la scelta stessa di impegnare le proprie risorse in questo progetto può,

⁴¹ Dall'intervista a uno dei valutatori.

⁴² Oltre all'allocazione del fondo di garanzia presso la banca, la fondazione ha coperto i costi di gestione del progetto (selezione e accompagnamento delle beneficiarie, mediazione con la banca) affidata all'ente esecutivo.

⁴³ L'esistenza del fondo di garanzia, pur riportata nel contratto che le beneficiarie firmavano per ottenere il finanziamento, non veniva esplicitata da operatori/trici e valutatori durante l'istruttoria nella convinzione che questa informazione avrebbe potuto disincentivare la restituzione, favorendo quelli che nella teoria dei giochi vengono definiti come comportamenti di *free riding*.

inoltre, essere letta come una sorta di dono alla più ampia comunità che, in cambio, le può conferire un riconoscimento di tipo politico e sociale.

La dimensione del dono appare più evidente nel momento in cui si prende in considerazione il lavoro dei valutatori che, spontaneamente e mossi dal desiderio di «dare una mano, aiutare [...] delle persone che avevano bisogno»⁴⁴, hanno “messo in circolo” il loro sapere, la loro professionalità e il loro tempo. Secondo Godbout, il volontariato rappresenta una forma di dono tipica delle società (post)moderne in cui i tre momenti dello scambio – dare-ricervere-restituire – non si presentano come nettamente separati e in cui la restituzione può assumere forme intangibili a cui chi dona attribuisce, comunque, valore e importanza:

«Ci sono più forme di restituzione del dono: la gratitudine che esso suscita, la riconoscenza, questo supplemento che circola e che non entra nei conti sono forme di restituzione importanti per i donatori. [...] Questa restituzione, inesistente nelle altre forme di circolazione delle cose, è insita nel gesto stesso di donare.»⁴⁵

Nelle pratiche dei valutatori, la forma del dono si differenziava, tuttavia, da quella che diversi autori hanno descritto come propria del volontariato per due ragioni: innanzitutto, quello che nelle fasi iniziali di adesione all’iniziativa si caratterizzava come un “dono anonimo” e “fra estranei”⁴⁶ – il “fare qualcosa per la società” – si è progressivamente concretizzato in una relazione che – per quanto effimera e superficiale – ha contribuito a rendere le beneficiarie «il meno estrane[e] possibile»⁴⁷; in secondo luogo, diversamente da quanto accade nel dono fra estranei caratterizzato dall’assenza di contropartita da parte di chi riceve⁴⁸, per i valutatori l’aspettativa di un controdono – lungi dall’esaurirsi nell’atto stesso del donare – veniva in realtà resa esplicita durante i colloqui con le richiedenti e coincideva, in buona sostanza, con l’attesa di vedere il debito restituito. Nessun dono è gratuito⁴⁹ e il microcredito in Italia, pur declinato nella sua veste di espressione contemporanea della finanza solidale e pur prescindendo dalla logica della massimizzazione del profitto, non può essere equiparato all’elemosina: in questo senso, è possibile osservare come l’ambigua tensione fra gratuità e interesse, fra reciprocità e rischio di assenza di contropartita caratteristica del dono⁵⁰ sia rintracciabile anche alle relazioni microcreditarie.

⁴⁴ Dall’intervista a uno dei valutatori che collaboravano al progetto.

⁴⁵ Godbout 1993, p. 123.

⁴⁶ Titmuss 1970.

⁴⁷ Godbout 1993, p. 126.

⁴⁸ Latouche 1992.

⁴⁹ Douglas 2007.

⁵⁰ Mauss 2002; Godbout 1993.

Nel progetto promosso dalla fondazione, alcune pratiche portate avanti dall'ente esecutivo che "eccedevano" e trascendevano quelli che erano gli obblighi definiti nel contratto firmato con l'ente promotore rimandano, invece, più direttamente al dono nella sua funzione di catalizzatore e (ri)produttore di legami sociali. Per alcune beneficiarie, le persone incontrate nella cooperativa sono diventate punti di riferimento in momenti di difficoltà o di cambiamento. In alcuni casi, cioè, nel corso dell'accompagnamento è venuto a instaurarsi fra beneficiarie e operatori/trici una relazione distinta rispetto a quella che normalmente si definisce nella cornice dell'erogazione di un servizio e che, in molti casi, è sopravvissuta persino alla chiusura o al fallimento dell'attività imprenditoriale avviata col microcredito. Per esempio, quando una finanziata – a causa di un problema di salute che non le consentiva di proseguire l'attività microimprenditoriale – non è più stata in grado di ripagare il credito ricevuto – gli operatori non si sono limitati ad attenersi a quanto previsto dai loro obblighi contrattuali – autorizzare la banca a soddisfarsi sul fondo di garanzia istruendo la pratica di estinzione del finanziamento – ma hanno continuato a essere presenti nella vita di questa persona a cui telefonavano di tanto in tanto per chiedere aggiornamenti sulla sua situazione economica e di salute. In un altro caso, il presidente dell'ente esecutivo ha offerto una consulenza a una beneficiaria – il cui negozio di alimentari era fallito a meno di un anno di distanza dal suo avvio – su come dare nuova vitalità all'associazione da lei fondata e su come trasformarla in una cooperativa che potesse accedere a maggiori risorse mediante il meccanismo della partecipazione ai bandi pubblici. Come ha evidenziato il presidente della cooperativa sociale e come emerso dai colloqui con alcune beneficiarie, operatori e operatrici hanno investito tempo nella relazione di accompagnamento, «coccolando» le richiedenti, andandole a trovare nei luoghi di lavoro, pubblicizzando le loro attività con gli amici e sostenendole anche al di là della loro esperienza di microimprenditrici. Indubbiamente, l'accompagnamento delle richiedenti rappresentava un dovere di operatori/trici formalizzato nel mandato ricevuto dalla fondazione; ciononostante, tutto l' "in più" che circolava nella relazione, tutto ciò che «sporg[eva] rispetto ai ruoli e ai diritti-doveri istituzionalmente definiti»⁵¹ è venuto a configurarsi quale pratica "interstiziale" e informale che ha consentito di trasformare «in legami umani quelle che sarebbero [state] altrimenti relazioni burocratiche e professionali»⁵². L'instaurarsi di una relazione di questo tipo fra beneficiarie e operatori/trici ha favorito, a sua volta, la costruzione di quel vincolo di lealtà tipico della sfera del dono⁵³ che restituisce spazio alla dimensione dell'onore e ha contribuito a rafforzare l'incentivo alla restituzione del debito⁵⁴: nonostante, infatti, il

⁵¹ Dei 2008, p. 26.

⁵² Ivi, p. 27.

⁵³ Hirschmann 1970.

⁵⁴ Come detto, le beneficiarie ignoravano il fatto che una loro eventuale insolvenza sarebbe stata coperta al 100% dal fondo di garanzia istituito presso la banca partner dalla fondazione. Vd nt n. 43.

non trascurabile tasso di mortalità delle esperienze microimprenditoriali avviate dalle donne migranti grazie al microcredito⁵⁵, i casi di insolvenza sono stati minimi.

Il fatto che per le beneficiarie la qualità della relazione con operatori/trici abbia rappresentato uno degli elementi più positivi e apprezzati nell'esperienza di accesso al credito permette di confermare come – nell'ambito del progetto promosso dalla fondazione – circolasse qualcosa di più che il solo denaro. È, tuttavia, opportuno sottolineare che la relazione con la banca – per quanto mediata dalle figure degli operatori e dei valutatori e per quanto connotata da una serie di agevolazioni difficilmente rinvenibili nei finanziamenti ordinari⁵⁶ – era vissuta dalle donne coinvolte nella ricerca come una “normale” relazione di tipo bancario. Il debito contratto era letto all'interno di una relazione burocratica di dipendenza “formalizzata” la cui qualità⁵⁷ lasciava ben poco spazio alla riproduzione dei legami sociali, al contrario, intrinseca ad altri dispositivi di finanza solidale informali; per le beneficiarie, quindi, il debito non rappresentava altro che una preoccupazione mensile. Il fatto di non essere state messe a conoscenza dell'esistenza del fondo di garanzia, inoltre, non solo ha oscurato agli occhi delle finanziate la parte giocata dalla fondazione in qualità di “donataria”, ma ha anche sminuito e depotenziato il ruolo che la restituzione stessa riveste quale momento di reciprocità nelle relazioni microcredite. In sostanza, le beneficiarie non erano consapevoli del fatto che restituendo e preservando il fondo di garanzia stavano contribuendo a rendere accessibile a una più ampia platea la possibilità di chiedere un microprestito; di fatto, ignoravano *tout court* il ruolo da loro giocato in quelle relazioni solidali che il microcredito facilita nei confronti della più ampia collettività.

4. Conclusioni

Il peculiare volto che il microcredito ha acquisito nella sua implementazione in Italia, lo rende uno strumento finanziario “ibrido” rispetto a quei modelli che si sono affermati in altri contesti: re-interpretato e “tradotto” come una moderna strategia di finanza solidale dalla vocazione primariamente sociale, ha conquistato un suo spazio nelle politiche di welfare e di inclusione socio-economica di quelle categorie

⁵⁵ Tra le dieci beneficiarie che avevano effettivamente fruito del microcredito con cui mi è stato possibile entrare in contatto, cinque avevano già concluso la propria esperienza imprenditoriale nel momento in cui la ricerca è stata realizzata. Non sempre la chiusura è stata determinata da un vero e proprio fallimento: in due casi, per esempio, la scelta di chiudere è maturata dalla possibilità di svolgere lavori ritenuti più sicuri.

⁵⁶ La fondazione aveva negoziato con la banca un tasso d'interesse al di sotto dei più bassi tassi d'interesse applicati dagli istituti di credito italiani; le beneficiarie avevano, inoltre, la possibilità rinegoziare le scadenze della restituzione del finanziamento pagando solo pochi centesimi di euro di mora.

⁵⁷ Zanutelli 2014.

identificate come vulnerabili dalla variegata arena del *welfare mix* che ne ha plasmato l'avvio e sviluppo nel nostro paese. Per la sua capacità di fare interagire istituzioni diverse (enti pubblici, cooperative sociali, fondazioni, associazioni, banche), il microcredito ha reso visibili le convergenze, interazioni e compenetrazioni fra quelli che sono stati a lungo considerati sistemi di scambio irriducibili e fra loro auto-escludenti: mercato, stato e dono. Configurandosi come una “pratica sfumata” e come una “transazione morale” in grado di combinare considerazioni etiche e pecuniarie⁵⁸, il microcredito sembra sfidare l'assioma di Godbout secondo cui «non si restituisce un dono come si restituisce il denaro» con cui si è desiderato aprire il presente contributo. La sua declinazione quale nuova espressione della finanza solidale al servizio di quelle organizzazioni che, pur nella diversità delle rispettive culture organizzative, sono tradizionalmente impegnate nel campo della lotta contro l'esclusione sociale ed economica ha fatto del microcredito italiano una pratica e uno strumento che condivide ben poco non solo con le transazioni creditizie bancarie, ma anche con quelle esperienze di microfinanza for profit che – perseguendo logiche di profitto, con tutto ciò che in altri paesi ne è derivato⁵⁹ – rientrano a pieno titolo nella sfera del mercato.

Se si osserva da vicino ciò che “circola” nelle transazioni microcredite, affiorano in superficie intenti e pratiche interstiziali che “sporgono” e che legittimano una sua lettura a partire dalla categoria del dono. Nel microcredito, diversamente da quanto accade nelle transazioni bancarie di natura commerciale – lo scambio di denaro – che col dono condivide la dinamica del dare-ricevere-restituire – contribuisce, infatti, a istituire e a riprodurre delle relazioni solidali che, come il caso presentato dimostra, possono essere più o meno prossime, ma anche più o meno consapevoli e intenzionali.

Dalle testimonianze di promotori, valutatori e operatori/trici emerge chiaramente un'intenzionalità “altra” rispetto a quella che dà forma alle relazioni che si dispiegano all'interno della sfera del mercato; allo stesso tempo, affiorano – non sempre immediatamente intellegibili – i diversi livelli in cui è possibile intravedere, nell'ambito delle relazioni dischiuse dal microcredito, peculiari forme di dono della contemporaneità. Le narrazioni delle beneficiarie, tuttavia, tradiscono l'inconsapevolezza del loro ruolo nella costruzione e riproduzione di legami solidali che interessano la più ampia comunità d'appartenenza. Pur riconoscendo e valorizzando tutto l'“in più” che circolava nella relazione con operatori/trici, le donne migranti hanno, infatti, mostrato una scarsa cognizione del fatto di avere una parte attiva all'interno di quella *welfare society* che il microcredito ambisce a realizzare mediante la ri-generazione di risorse. Rese implicite alcune delle premesse che consentono di rendere più inclusivo l'accesso al credito, non solo l'atto del “dare”

⁵⁸ Lainer-Vos 2013.

⁵⁹ Vd nt n. 31.

risulta sminuito, ma anche quello del “restituire” viene svuotato della sua valenza in termini di “ricambiare” e, dunque, del suo potersi configurare come quell’effettiva possibilità di reciprocare intrinseca al dono.

Riferimenti bibliografici

Andreoni, Antonio, Pelligra, Vittorio

- *Microfinanza. Dare credito alle relazioni*. Bologna: Il Mulino, 2009

Andreoni, Antonio, Sassatelli, Marco, Vichi, Giulia

- *Nuovi bisogni finanziari: la risposta del microcredito*. Bologna: Il Mulino, 2013

Ardener, Shirley, Burman, Sandra (eds)

- *Money-Go-Rounds. The importance of ROSCAs for Women*. Oxford: Berg, 1996

Becchetti, Leonardo

- *Il microcredito. Una nuova frontiera dell’economia*. Bologna: Il Mulino, 2008

Bezze, Maria

- *Ricevere restituendo*, in Fondazione «Emanuela Zancan», *Vincere la povertà con un welfare generativo. La lotta alla povertà. Rapporto 2012*. Bologna: Il Mulino, 2012, pp. 177-185

Bonaga, Giorgia

- *Il potenziale del microcredito: le popolazioni speciali*, in Brunori L., Giovannetti E., Guerzoni G. (a cura di), *Faremicrocredito.it. Lo sviluppo del potenziale del microcredito attraverso il social business in Italia*. Milano: Franco Angeli, 2014, pp. 117-165

Bouman, F.J.A., Hospes, Otto (eds)

- *Financial Landscapes Reconstructed: the Fine Art of Mapping Development*. London-Boulder: Westview Press, 1994

Caillé, Alain

- *Critica della ragione utilitaristica. Manifesto del MAUSS*. Torino: Bollati Boringhieri, 1991; ed. or. *Critique del la raison utilitarie*, 1989

Chant, Sylvia

- *Dangerous equations? How female-headed households became the poorest of the poor: cause, consequences and cautions*, in Cornwall A., Harrison E., Whitehead A. (eds), *Feminisms in Development: Contradictions, Contestations and Challenges*. London-New York: Zed Books, 2007, pp. 35-47

Connell, Raewyn

- *Questioni di genere. Seconda edizione*. Bologna: Il Mulino, 2009

Cornwall, Andrea, Harrison, Elisabeth, Whitehead, Ann (eds)

- *Feminisms in Development: Contradictions, Contestations and Challenges*. London-New York: Zed Books, 2007

Crivellaro Francesca

- *Etnografia del microcredito in Italia. Dare per ricevere nelle politiche di inclusione sociale*. Firenze: ed.it Press, 2015

- "Il difficile equilibrio fra etica e libertà nella ricerca. Dilemmi etici, conflitti e strategie", *Antropologia Pubblica*, 2, 2, 2016, pp. 103-113

Degli Antoni, Giacomo

- *Credito e dono*, in Pizzo G., Tagliavini G. (a cura di), *Dizionario di microfinanza. Le voci del microcredito*. Roma: Carocci, 2013, pp. 56-59

Dei Fabio

- *Tra le maglie della rete: il dono come pratica di cultura popolare*, in Aria M., Dei F. (a cura di), *Culture del dono*. Roma: Meltemi, 2008, pp. 11-41

Douglas, Mary

- "Nessun dono è gratuito", *Equilibri*, 3, 2007, pp. 405-420

Ente Nazionale per il Microcredito

- *Le multiformi caratteristiche del microcredito. Rapporto finale di monitoraggio*. Ottobre 2013, http://www.fgda.org/dati/ContentManager/files/Documenti_microfinanza/Le-multiformi-caratteristiche-del-microcredito---Rapporto-finale.pdf (ultimo accesso ottobre 2017)

Godbout, Jacques T.

- *Lo spirito del dono*. Torino: Bollati Boringhieri, 1993; ed. or. *L'esprit du don*, 1992

Graeber, David

- *Debito. I primi 5.000 anni*. Milano: Il Saggiatore, 2012; ed. or. *Debt*, 2011

Green, Maia

- "Representing poverty and attacking representations: Perspectives on poverty from social anthropology", *Journal of Development Studies*, 42, 7, 2006, pp. 1108-1129

Gregory, Chris A.

- *Gift and commodities*. London: Academic Press, 1982

Grillo, Ralph D., Stirrat, Roderick L. (eds)

- *Discourses of Development. Anthropological Perspectives*. Oxford: Berg, 1997

Guérin, Isabelle, Morvant-Roux, Solène, Villareal, Magdalena (eds)

- *Microfinance, Debt and Over-Indebtedness. Juggling with money*. New York: Routledge, 2014

Guerzoni, Giovanna, Crivellaro, Francesca

- *Tra locale e globale: la ricerca antropologica sul microcredito*, in Brunori L. (a cura di), *La complessa identità del microcredito. Una ricerca multidisciplinare*. Bologna: Il Mulino, 2014, pp. 219-243

Hirschmann, Albert O.

- *Exit, Voice and Loyalty: Response to Declin in Firms, Organization and States*. Cambridge: Harvard University Press, 1970

Kabeer, Naila

- *Reversed Realities: Gender Hierarchies in Development Thought*. London-New York: Verso, 1994

Karim, Lamia

- "Demystifying Micro-Credit. The Grameen Bank, NGOs, and Neoliberalism in Bangladesh", *Cultural Dynamics*, 20, 1, 2008, pp. 5-9

- *Microfinance and its Discontents. Women in Debt in Bangladesh*. Minneapolis: University of Minnesota Press, 2011

Laidlaw, James

- "A free gift makes no friends", *The Journal of the Royal Anthropological Institute of Great Britain and Ireland*, 6, 4, 2000, pp. 617-634

Lainer-Vos, Dan,

- "The Practical Organization of Moral Transactions: Gift Giving, Market Exchange, Credit, and the Making of Diaspora Bonds", *Sociological Theory*, 31, 2, 2013, pp. 145-167

Latouche, Serge

- *L'occidentalizzazione del mondo* Torino: Bollati Boringhieri, 1992; ed. or. *L'occidentalisation du monde. Essai sur la signification, la portée et les limites de l'uniformisation planétaire*, 1989

Lulli, Francesca

- "Associazioni femminili, sistemi economici rotativi e identità urbane a Dakar", *Africa*, Anno LIII, 3, 1998, pp. 367-393
- *Microfinanza, economia popolare ed associazionismo in Africa Occidentale. Uno sguardo al femminile*. Roma: Editori Riuniti, 2008

Mauss, Marcel

- *Saggio sul dono. Forma e motivo dello scambio nelle società arcaiche*. Torino: Einaudi, 2002; ed. or. *Essai sur le don*, 1950

Mohanty, Chandra Talpade

- "Under Western Eyes. Feminist Scholarship and Colonial Discourses", *Feminist Review*, 30, 1988, pp. 61-88
- *Femminismo senza frontiere. Teoria, differenze, conflitti*. Verona: ombre corte, 2012; ed. or. *Feminism without Borders*, 2003

Muzzarelli, Maria Giuseppina

- *Prestare ai poveri meno poveri: dal credito del Monte di Pietà ideato alla fine del Medioevo all'odierno microcredito*, in Lagioia V. (a cura di), *Li avrete sempre con voi. Povertà antiche e nuove*. Bologna: Pàtron, 2010, pp. 49-54

Nowak, Maria

- *Non si presta solo ai ricchi. La rivoluzione del microcredito*. Torino: Einaudi, 2005; ed. or. *On ne prête (pas) qu'aux riches*, 2005

Parry, Jonathan, Bloch, Maurice (eds)

- *Money and the Morality of Exchange*. Cambridge: Cambridge University Press, 1989

Perry, Donna

- "Microcredit and Women Moneylenders. The Shifting Terrain of Credit in Rural Senegal", *Human Organization*, 61, 1, 2002, pp. 30-40

Rahman, Aminur

- "Micro-credit Initiatives for Equitable and Sustainable Development: Who Pays?", *World Development*, 27, 1, 1999a, pp. 67-82

- *Women and Microcredit in Rural Bangladesh: Anthropological Study of the Rhetoric and Realities of Grameen Bank Lending*. Boulder: Westview Press, 1999b

Rogaly, Ben

- "Micro-finance evangelism, 'destitute women', and the hard selling of a new anti-poverty formula", *Development in Practice*, 6, 2, 1996, pp. 100-112

Servet, Jean-Michel, Morvant-Roux, Solène

- *Crisi del credito*, in Pizzo G. e Tagliavini G. (a cura di), *Dizionario di microfinanza. Le voci del microcredito*. Roma: Carocci, 2013, pp. 60-64

Testart, Alain

- "What is a gift?", *HAU: Journal of Ethnographic Theory*, 3, 1, 2013, pp. 249-261

Titmuss, Richard M.

- *The Gift Relationship. From Human Blood to Social Policy*. London: George Allen & Unwin Ltd, 1970

Tutino, Franco

- "Le Casse Peote: peculiari organismi creditizi operanti nel Veneto", *Il Risparmio*, 4, 1975, pp. 583-607

Vecchiato, Tiziana

- *Welfare generativo: da costo ad investimento*, in Fondazione «Emanuela Zancan», *Vincere la povertà con un welfare generativo. La lotta alla povertà. Rapporto 2012*. Bologna: Il Mulino, 2012, pp. 81-101

Yunus, Muhammad

- *Il banchiere dei poveri*. Milano: Feltrinelli. 1998; ed. or. *Vers un monde sans pauvreté*, 1997

- *Un mondo senza povertà*. Milano: Feltrinelli. 2008; ed. or. *Vers un nouveau capitalisme*, 2008

- *Si può fare*, Milano: Feltrinelli. 2010; ed. or. *Building social business: the new kind of capitalism that serves humanity's most pressing needs*, 2010

Zanotelli, Francesco

- *Santo Dinero. La finanza morale in due comunità del messico occidentale contemporaneo*. Roma: Cisu, 2012a
- “Il denaro dello sviluppo. Contributi antropologici per riflettere sul microcredito”, *La ricerca folklorica-GRAFO*, 65, 2012b, pp. 111-120
- *Multiplying debt and dependance. Gender strategies and social risks of financial inclusion in Western Mexico*, in Guérin I., Morvant-Roux S., Villareal M. (eds), *Microfinance, Debt and Over-Indebtedness. Juggling with money*. New York, Routledge, 2014, pp. 192-210

Zelizer, Viviana

- *The Social Meaning of Money*. New York: Basic Books, 1994