

Università degli Studi di Bergamo

Dottorato di Ricerca in
Scienze della Cooperazione Internazionale “Vittorino Chizzolini”
Ciclo XXV

LA GESTIONE DEI RISCHI NEI PAESI IN VIA DI SVILUPPO:
IL RUOLO DEL CAPITALE SOCIALE E DELLA MICROFINANZA

Tesi di dottorato di

Simonetta Chiodi - Matr. 1013706

Relatore:

Prof.ssa Laura Viganò

Ciclo XXV in proroga dell'anno accademico 2011/2012

LA GESTIONE DEI RISCHI NEI PAESI IN VIA DI SVILUPPO:
IL RUOLO DEL CAPITALE SOCIALE E DELLA MICROFINANZA

Con te condivido la vita

Gianluca

Io sono stato tante cose, ma alla fine non sono nessuno.

Tiziano Terzani

Solo gli altri ti fanno essere.

Indice

1. Introduzione	1
1.1. Ipotesi di ricerca	1
1.2. Metodologia	3
1.3. Raccolta dei dati, elaborazione e analisi	5
2. Il rischio e la sua gestione	6
2.1. Rischio: definizione e caratteristiche	6
2.2. Il rischio nelle aree rurali dei paesi in via di sviluppo	8
2.3. Metodi di gestione del rischio: adattamento e vulnerabilità al cambiamento climatico	13
3. Il capitale sociale: definizione e caratteristiche	18
3.1. Elementi identificativi del capitale sociale: fiducia, partecipazione, informazione	24
3.2. Il capitale sociale nei paesi in via di sviluppo	30
3.3. Il ruolo del capitale sociale nella gestione dei rischi	32
3.4. Capitale sociale e consumo: un modello interpretativo	38
3.5. Microfinanza e capitale sociale	41
3.5.1. Definizione microfinanza, pregi e limiti	41
3.5.2. Microfinanza e capitale sociale: una relazione strategica	54
3.5.3. Microfinanza e gestione dei rischi	57
4. Case study: l’Etiopia	60
4.1. Elementi di rischio	64
4.2. Il capitale sociale	68
4.3. Il sistema finanziario e la MF	72
4.4. La gestione dei rischi, il capitale sociale e la microassicurazione	74
4.5. I dati utilizzati	80
4.5.1. I tre villaggi: Kutto Sorfella, Hembeccio, Abala Faraccio	82
4.6. Risultati della ricerca empirica	84
4.6.1. Il campione analizzato	85

4.6.2 Il livello di fiducia	88
4.6.3 La partecipazione	101
4.6.4 L'informazione	104
4.6.5 La microassicurazione: ipotesi di comportamento	106
4.7 Verifica del modello	111
5. Conclusioni e suggerimenti	113
5.1 Punti di vulnerabilità nell'attuale sistema	113
5.2 Possibili interventi	113
Bibliografia	
Allegato: questionario	

1. Introduzione

1.1 Ipotesi di ricerca

Le popolazioni dei paesi definiti genericamente in via di sviluppo (PVS), e considerate altrettanto genericamente povere in termini di reddito, sono caratterizzate da un'elevata vulnerabilità ambientale, sociale ed economica, che le rende particolarmente esposte agli eventi naturali negativi. Questi paesi, però, dispongono anche di un capitale proprio, rappresentato dal capitale sociale, e sono caratterizzati spesso dalla presenza di un sistema finanziario alternativo e parallelo a quello bancario tradizionale, costituito dalla microfinanza.

Da questi elementi si vuole partire per sviluppare l'indagine oggetto di questa ricerca, la quale vuole identificare gli elementi ritenuti caratteristici del capitale sociale: la fiducia, la partecipazione e la circolazione delle informazioni. A tal fine, questa ricerca riporta l'evidenza empirica relativa a un campione di famiglie etiopi sul quale sono state rilevate alcune scelte comportamentali concernenti lo sfruttamento di capitale sociale esistente. Oltre a un'analisi descrittiva delle principali tendenze di fondo, si è sviluppato un modello mirante a cogliere il ruolo specifico che il capitale sociale svolge in relazione alle variazioni dei consumi conseguenti all'accadimento di fenomeni rischiosi. Nello specifico, si suppone che con il succedersi di shocks, in particolare di origine climatica, le famiglie di agricoltori colpiti possano provvedere a variare, diminuendoli, i propri consumi, e si vuole capire quanto di questa variazione sia legata al capitale sociale familiare. Nel modello il capitale sociale viene misurato in termini di networking, cioè di reti che la singola famiglia crea con altre famiglie (reti informali) sia attraverso la partecipazione a gruppi, di varia tipologia (reti formali).

Si ritiene che di fronte agli eventi climatici dalle conseguenze negative, la capacità di risposta da parte delle popolazioni implicate dipenda non solo dagli strumenti forniti dall'esterno, ad esempio infrastrutture di previsione metereologica o sementi resistenti alle calamità, ma anche dal tipo di contesto che caratterizza gli stessi ambienti, definito dall'insieme di tradizioni, cultura, economia, regole, relazioni e interazioni tra le persone. L'insieme di ciò che contraddistingue localmente una comunità, perciò, è parzialmente endogeno e costituisce la base su cui poggiano le strategie di gestione dei

rischi, anche climatici, messe in atto sia a livello familiare che comunitario. Per questo, si crede che per migliorare i metodi di risposta ai diversi tipi di shocks sia utile partire proprio dalla valorizzazione delle disponibilità locali, tra cui il capitale sociale e le strategie tradizionali e famigliari di gestione dei rischi, rafforzandone gli elementi positivi e riducendo le criticità. Questa posizione è in linea con l'idea secondo cui si debba favorire l'autonomia e la sostenibilità degli interventi, evitando, così, la dipendenza dall'esterno, che spesso ha dimostrato di essere nociva per la sopravvivenza stessa dei progetti, e garantire una maggiore corrispondenza con i bisogni e le capacità locali. Si deve stimolare il miglioramento di strategie di adattamento, cioè delle capacità di resistenza e recupero di fronte a situazioni rischiose (UNDP, 2007).

Si vuole fin da subito, però, sottolineare che questa ricerca presenta alcuni limiti, dati innanzitutto dalla continua evoluzione a cui è sottoposto l'oggetto di interesse, cioè la gestione dei rischi climatici condizionata dal livello e dalle forme che il capitale sociale assume nel tempo e nello spazio. Il capitale sociale, infatti, non è un elemento statico ma si definisce attraverso le continue relazioni e interazioni formali e informali che coinvolgono individui, gruppi, istituzioni, e, perciò, esso può modificare l'approccio alla conduzione di situazioni rischiose o sottoposte a shock. Quindi, l'analisi qui riportata fotografa la situazione in un momento definito nel tempo e nello spazio, perciò limitato. Inoltre, con questo studio si cercano di cogliere indicazioni generali a partire dall'analisi di un contesto specifico, quello di tre villaggi etiopi oggetto della ricerca sul campo, pertanto potrebbero crearsi influenze involontarie e poco adatte a generalizzazioni e ad altre situazioni. Di conseguenza, preme evidenziare il fatto che gli attori preposti alla definizione di strategie e strumenti atti ad affrontare e prevenire rischi e shock negativi all'interno di una comunità dovrebbero considerare con il giusto rilievo il quadro locale di applicazione, per poter individuare e adattare le misure generali alle necessità specifiche. Un'ulteriore limitazione di questo studio, infine, risiede nel fatto che i villaggi etiopi considerati come caso studio vedono una scarsa presenza di intermediari di microfinanza e i prodotti di microinsurance offerti da compagnie assicurative non trovano applicazione¹. Perciò, le domande del questionario

¹ Sono presenti, però, gli Iddir, i tradizionali gruppi che supportano i propri membri in caso di morte di un familiare e in caso di emergenze economiche, in cambio del pagamento periodico di una quota fissa prestabilita, e che operano come strumenti assicurativi.

specifiche su quest'ultimo tema sono dedicate a cogliere soprattutto le opinioni e le intenzioni degli intervistati e il loro grado di volontà di acquisto verso i prodotti di copertura assicurativa contro varie tipologie di rischi e shocks, non solo climatici (la cosiddetta willingness-to-pay), entrando nel merito delle singole motivazioni. Dunque, le implicazioni che emergono dall'analisi di questi dati sulla microinsurance devono essere considerate più come indicazioni preliminari che casi concreti, per lo sviluppo di un settore che ha bisogno di ulteriori esperienze e valutazioni per potersi rafforzare. Sarebbe interessante, in un breve futuro, se e quando prodotti di questo tipo verranno estesi anche alle zone oggetto di questa inchiesta, studiare il comportamento effettivo di acquisto da parte degli agricoltori intervistati e confrontarlo con le intenzioni osservate in precedenza.

1.2 Metodologia

L'analisi parte dalla considerazione che tutti i paesi sono sottoposti a una molteplicità di rischi, di varia tipologia, e che le popolazioni a basso reddito dispongono di scarsi strumenti di prevenzione e affronto di tali rischi. Dunque, ci si concentra sui rischi di origine climatica e sulle popolazioni rurali dei paesi in via di sviluppo, particolarmente esposte a questi fenomeni.

La metodologia utilizzata include una descrizione di tipo qualitativo, basata sulla letteratura internazionale e specifica sull'Etiopia, e un'analisi sul campo, tramite una raccolta dati con un questionario. Si è scelto questo strumento poiché si ritiene che il metodo del confronto frontale, con scambio di domande e risposte verbali, guidato da un questionario cartaceo su cui annotare le risposte in corrispondenza delle domande, sia più adatto ad un contesto in cui gli intervistati hanno un livello di alfabetizzazione basso, parlano solo la lingua locale o nazionale e hanno bisogno, talvolta, di chiarimenti in merito alle questioni poste.

Il presente lavoro è complementare alla ricerca MicroRiMi, svolta dal gruppo di ricerca Findev², più ampia e tesa a monitorare la situazione di 360 famiglie contadine, tramite

² L'autrice della presente ricerca è membro del gruppo di ricerca Finance and Development (FinDev) dell'Università degli Studi di Bergamo che ha svolto la ricerca MicroRiMi e attuato la raccolta dati sul

un questionario sottoposto due volte all'anno per tre anni e in corrispondenza dei periodi di raccolta e di semina dell'attività agricola (marzo e novembre), rispetto agli ambiti familiare, sociologico, produttivo, economico, finanziario. Obiettivo di MicroRiMi è di contribuire allo sviluppo di prodotti di microassicurazione agricola che consentano ai segmenti di popolazione rurale più poveri di stabilizzare i redditi superando i momenti di crisi legati, in particolare, a condizioni meteorologiche avverse. MicroRimi, a sua volta, rappresenta la continuazione e l'approfondimento di una ricerca più contenuta, svolta nel 2008, che si concentra sugli intermediari di microfinanza e coglie le loro strategie di gestione dei rischi climatici³.

Sulla base dell'analisi bibliografica, dunque, si parte dalla descrizione dei temi di rischio, inteso in senso ampio e gradualmente contestualizzato al caso-paese dell'Etiopia, e di cambiamento climatico, vulnerabilità, adattamento. Si prosegue, poi, con i concetti di gestione dei rischi, capitale sociale e microfinanza, focalizzando l'attenzione sulla microassicurazione. Infine, si termina con l'analisi del caso studio specifico, l'Etiopia, dove, nella regione SNNPR a sud del paese, è stata fatta una rilevazione su 120 famiglie contadine di tre villaggi rurali (Kutto Sorfella, Hembeccio, Abala Faraccio) collocati nell'area intorno alla cittadina di Soddo, nel Wolayta.

L'Etiopia è stata scelta come caso studio per le caratteristiche che la contraddistinguono e poiché già oggetto della ricerca più ampia MicroRiMi: si tratta di uno dei paesi economicamente più poveri al mondo (UNDP 2013), la cui maggioranza della popolazione svolge attività agricola, spesso a livelli di sussistenza, dipendente dalle condizioni climatiche naturali, in particolare dall'andamento della pioggia, e dove i rischi climatici sono numerosi.

Il questionario impiegato nell'analisi vuole cogliere il livello di capitale sociale presente localmente e misurato in termini di: fiducia, tra gli abitanti di uno stesso villaggio e tra i membri di gruppi; partecipazione alle iniziative, sia del villaggio sia dei gruppi di

campo nei seguenti periodi: marzo e novembre 2011, marzo e novembre 2012, marzo 2013. Per dettagli sulla ricerca MicroRiMi, si veda www.unibg.it/findev.

3 Castellani D., Chiodi S., Viganò L., 2009, La gestione dei rischi di disastro negli intermediari di micro finanza, Quaderni di dipartimento di economia aziendale, n° 9/2009, Università degli Studi di Bergamo (Italy)

appartenenza; circolazione dell'informazione, in particolare su questioni importanti, quali metodi di coltivazione o di prevenzione e recupero da eventi naturali disastrosi. Include, inoltre, l'esame delle strategie impiegate nella gestione di eventi rischiosi, in particolare naturali, e l'interesse o partecipazione in prodotti assicurativi specifici.

Per la stesura di tale questionario si è preso spunto da ricerche fatte in precedenza sia sul tema specifico del social capital (tra gli altri, Fukuyama 1996, Woolcock 1998, Pantoja 2000, Narayan e Pritchett 1997) sia del suo rapporto con la gestione dei rischi (tra gli altri, Di Falco e Bulte 2011a, Lasagni e Lollo 2011, Steinmann 2012) e dalle indicazioni della Banca Mondiale sulla misurazione del capitale sociale (Krishna e Shrader, 1999, Grootaert C. et al., 2004).

1.3 Raccolta dei dati, elaborazione e analisi

Il questionario è stato sottoposto a 40 famiglie per ciascuno dei tre villaggi rurali etiopi di Kutto Sorfella, Hemebeccio e Abala Faraccio, per un totale di 120, che rappresentano un sotto-campione del data-base di 360 famiglie della ricerca MicroRiMi. Il questionario MicroRiMi è stato creato sulla base della letteratura disponibile ed è stato testato nella prima raccolta dati di marzo 2011. Esso, perciò, ha costituito la base per la somministrazione del questionario specifico di questa ricerca, in quanto complementare al primo e avvenuta in occasione della terza raccolta dati di marzo 2012.

Il questionario si focalizza sull'individuazione e valutazione degli elementi che permettono di definire il capitale sociale e cercano di quantificarne il grado di intensità, sia per le singole famiglie sia per le comunità a cui appartengono. È suddiviso in tre sezioni, a ciascuna delle quali corrispondono sotto-sezioni che cercano di cogliere i diversi comportamenti familiari con riferimento al villaggio e ai gruppi di appartenenza, su diversi oggetti: la fiducia, la partecipazione, l'informazione. Nella parte finale sull'informazione, infine, ci si focalizza sui prodotti assicurativi e si raccolgono indicazioni relative alle motivazioni che indurrebbero l'intervistato ad assumere prodotti assicurativi. La struttura del questionario è frutto dell'esame della bibliografia internazionale che tratta di questo tema in modo diretto o applicato ad altri contesti. I dati sono stati elaborati con il programma statistico Stata.

2. Il rischio e la sua gestione

2.1 Rischio: definizione e caratteristiche

La letteratura affronta il tema del rischio da molteplici punti di vista, prendendone in considerazione gli aspetti scientifici, sociologici, economici, ed evidenziandone diverse sfumature.

Con il termine rischio ci si riferisce alla possibilità che un evento o un'azione abbiano conseguenze diverse da quelle attese. Tali eventi possono essere il risultato di una scelta consapevole da parte di individui singoli o loro strutture sociali, come nel caso di guerre, oppure possono non essere direttamente influenzati dal comportamento umano, come nel caso degli eventi climatici. In termini generali, il rischio viene definito in base ai danni che provoca e al metodo di misura impiegato, che cambia al variare del contesto a cui si riferisce. Dunque, esistono rischi in ambito politico, militare, economico, sociologico, ambientale, climatico. Gli stessi rischi, poi, assumono connotazioni diverse in base al quadro territoriale in cui si inseriscono, poiché le risorse, le competenze, gli strumenti di gestione dei rischi stessi non sono presenti ovunque nella stessa misura.

Il rischio è un concetto connesso a quello di pericolo, inteso come la condizione che minaccia la vita, la salute, l'ambiente, la proprietà, che resta dormiente finché non si attiva provocando situazioni emergenziali. Inoltre, è caratterizzato dall'incertezza, poiché non esiste completa conoscenza rispetto a tempo, spazio, qualità e quantità con cui si può verificare un evento rischioso ed è impossibile fare delle previsioni esatte: per questo, il rischio è dato dalle conseguenze negative causate da un evento incerto (Wynne B. 2005). L'incertezza, a sua volta, è strettamente connessa alla variabilità, la quale ne è una causa; d'altro lato, però, esiste anche un'incertezza epistemica, determinata dalla conoscenza stessa che è necessariamente limitata (Van Asselt M., Vos E., 2006). Si parla, in particolare, di disastri, infine, quando le conseguenze negative di un evento rischioso sono intense, anche quando l'evento è inatteso (Castellani, Chiodi, Viganò 2013, pag.197).

Fafchamps (2009) distingue i significati di shock e rischio, identificando nel primo un evento che colpisce in modo improvviso e per il quale è difficile assumere forme preventive di precauzione, mentre il secondo riguarda la possibilità di prevedere e, per questo, prevenire con azioni apposite, eventi negativi, per minimizzarne eventuali danni o massimizzarne eventuali benefici.

Esiste una distinzione temporale del concetto di rischio, per cui si distingue tra una versione vecchia e una nuova, in base al livello di tecnologia: nelle società moderne, infatti, diversamente da quelle precedenti, l'elevato livello di sofisticazione tecnologica può permettere da un lato di rispondere con metodi più efficaci a eventi negativi inattesi, ma dall'altro può essere la causa diretta di nuovi rischi, se questa tecnologia non viene gestita con attenzione (Beck U., 1992).

Le conseguenze degli eventi rischiosi possono toccare tutti gli aspetti della vita umana, sociale, economica, fisica, culturale, psicologica, ma il loro livello dipende dal grado di esposizione a tali eventi, il quale, a sua volta, è legato alla disponibilità di strumenti e mezzi adeguati a rispondere e prevenire le situazioni. A questo proposito, Beck (1992) rileva che esiste una relazione inversa tra la ricchezza di un paese e la sua esposizione ai rischi, perché quanto più un paese è economicamente povero, tanto meno può impiegare mezzi per prevenire e affrontare eventi rischiosi e, perciò, risulta più esposto alle conseguenze negative di un tali eventi. La formula "rischio = azzardo X vulnerabilità / capacità" permette di cogliere i due elementi di vulnerabilità e capacità delle popolazioni, che a loro volta sono connessi al concetto di accesso e che sono strettamente legati al contesto in cui vengono applicati. Le caratteristiche sociali, economiche, culturali, antropologiche, infrastrutturali proprie di un'area, infatti, influenzano le possibilità della popolazione di accedere ai mezzi, formali e informali, con cui contrastare gli eventi rischiosi. La vulnerabilità, dunque, è legata al grado di esposizione agli eventi rischiosi, alla disponibilità di strumenti di risposta e alla capacità, a sua volta definita come l'insieme dei mezzi utili ad affrontare ed evitare rischi e che è frutto di esperienza e conoscenza.

Il rischio, infine, può essere visto anche in un'altra doppia accezione (Ortwin R., 1992): da un lato, è costituito da una misura oggettiva delle probabilità e della grandezza di

eventuali danni, la cui ampiezza è determinata anche dal fatto che le risorse disponibili sono genericamente limitate e bisogna garantire la loro giusta allocazione; dall'altro lato, il rischio è anche frutto di una costruzione sociale e culturale, localmente contestualizzata. Perciò, una corretta valutazione dei rischi deve tenere in considerazione molteplici aspetti, a partire da una valutazione tecnica, basata sul fenomeno oggetto di interesse e sulla probabilità di accadimento, una valutazione economica, che tenga conto di costi e benefici, fino ad una valutazione sociologica, culturale e psicologica.

I rischi, infine, possono essere distinti tra sistemici e idiosincratici: i primi sono costituiti da esperienze singole, eventi individuali, che colpiscono una singola famiglia o un individuo, ad esempio un lutto o una malattia, mentre i secondi sono gli eventi che colpiscono un'intera area geografica e, quindi, la popolazione che vi risiede, ad esempio una siccità o un'inondazione. Concentrandosi sulle attività produttive, si può distinguere tra rischi interni e rischi esterni: i primi includono i rischi personali, come le malattie, e quelli di produzione, legati alla variabilità dell'attività stessa; i secondi, invece, sono quelli su cui gli imprenditori non hanno un controllo diretto, quali la volatilità dei prezzi, la carenza di infrastrutture, la difficoltà di accesso ai servizi finanziari, i rischi istituzionali. Tra i rischi esterni, dunque, si colloca anche il rischio climatico, perché il singolo imprenditore non ha la possibilità di evitarlo e viene valutato in modo specifico secondo tre elementi: la covarianza, cioè la correlazione tra le famiglie di una stessa area per i danni che hanno subito, la frequenza di questi rischi e la loro tipologia e severità (Hazel P., Anderson J., Balzer N., Hastrup Clemmensen A., Hess U., Rispoli F., 2010).

Le strategie di gestione degli eventi rischiosi intervengono per minimizzare gli impatti e le conseguenze che gli stessi rischi determinano e che si esplicano nelle fluttuazioni di reddito e benessere delle popolazioni sottoposte a rischi (Fafchamps, 1999)

2.2 Il rischio nelle aree rurali dei paesi in via di sviluppo

I paesi in via di sviluppo sono caratterizzati da elementi sociali, economici, ambientali che li rendono particolarmente vulnerabili e le loro popolazioni esposte a rischi

molteplici, in particolare nelle zone rurali: rischi di produzione, di mercato, climatici, di salute. Le famiglie rurali di questi paesi, infatti, non dispongono di assets adeguati ad affrontare e assorbire gli shocks a cui sono sottoposti e questo implica un aumento della loro vulnerabilità ai rischi e crea le condizioni perché la povertà diventi cronica (Fafchamps, 1999).

Questa analisi si concentra sui rischi legati al cambiamento climatico nei paesi con un livello reddituale delle famiglie contenuto o molto basso e sui rischi economici locali conseguenti: il rischio economico è inteso come la possibilità che accadano eventi che incidono negativamente sulla capacità di reddito di una famiglia, influenzando il rapporto tra costi e ricavi a discapito dei secondi; i fenomeni di cambiamento climatico nei paesi in via di sviluppo, inoltre, condizionano direttamente la capacità di risparmio e di consumo delle famiglie, mettendone in pericolo, talvolta, la stessa sopravvivenza.

Questa tipologia di rischi è conforme all'accezione data da Roger E. Kasperson (2000), secondo cui il rischio è un'esperienza collettiva, poiché il suo accadimento influenza i processi sociali del gruppo in cui avviene. Si parla, a tal proposito, di "amplificazione sociale del rischio", secondo cui gli effetti di un fenomeno rischioso si divulgano a cascata e in modo dinamico all'interno del gruppo sociale di riferimento, ma quest'amplificazione dipende, ancora una volta, dalle caratteristiche dello stesso gruppo, in termini di struttura sociale e istituzionale, processi informativi, elementi culturali e comportamenti individuali.

La percezione del rischio da parte del singolo (Slovic P., 2000) diventa un elemento fondamentale, poiché influenza direttamente le modalità di risposta agli eventi rischiosi: ogni individuo, infatti, possiede una propria percezione dei fenomeni rischiosi e delle loro conseguenze e, spesso, questa percezione è diversa dall'accadimento stesso del rischio o dal rischio desiderato. Questo determina, poi, un livello personale di esposizione volontaria al rischio che influisce sulla percezione a livello sociale, grazie alle interazioni tra gli attori. Slovic distingue tra la posizione degli esperti scientifici nel campo climatico e quella della "gente comune": i primi hanno un approccio basato sulla conoscenza e l'analisi di dati oggettivi, mentre la seconda si basa sull'esperienza individuale e sociale diretta e sulla percezione. Una corretta metodologia per definire e

affrontare le strategie di gestione dei rischi, quindi, dovrebbe includere entrambi gli approcci, sia scientifico che comunitario, poiché i metodi scientifici contro i rischi devono avere un'applicazione pratica nel contesto sociale di attuazione, il quale, però, fa propri questi metodi solo se li avverte adatti alle proprie necessità specifiche.

Secondo l'UNDP (2007) i dati mostrano che sono in corso cambiamenti climatici a livello globale, che causano un incremento nella frequenza dei fenomeni emergenziali e dei disastri, tra cui inondazioni e siccità, e un aumento nel numero delle persone colpite da queste catastrofi⁴. Ad esempio, i dati evidenziano un incremento dei rischi climatici nell'Africa Sub-Sahariana, con un aumento della frequenza e della durata della siccità. Il cambiamento climatico, dunque, aumenta la vulnerabilità delle popolazioni residenti in aree soggette a tali variazioni, in particolare le famiglie che vivono di agricoltura e la cui capacità reddituale è contenuta, e provoca conseguenze dirette sullo sviluppo umano. Esso è inteso come libertà d'azione e possibilità di scelta degli individui e gli esperti dimostrano che le alterazioni del clima influiscono su di esse negativamente, in termini di basso reddito e di disuguaglianze economiche all'interno dei paesi. A ciò si aggiunge la carenza di infrastrutture specifiche contro le calamità naturali e l'accesso limitato alle strategie assicurative contro gli stessi fenomeni. In particolare, lo sviluppo umano può subire limitazioni se si verificano le quattro situazioni specifiche conseguenti all'avvento di un disastro naturale (UNDP, 2007): la perdita di produttività per la non attuazione di strategie a maggior rendimento anche se a maggior rischio; gli elevati costi umani di adeguamento, poiché le famiglie non impiegano strategie efficaci contro i fenomeni catastrofici; l'erosione del capitale fisico delle famiglie, in particolare dato dall'utilizzo dei risparmi e dalla vendita del bestiame, che costituisce uno degli asset di maggior valore per gli agricoltori; l'erosione delle opportunità umane, poiché a causa delle perdite materiali spesso le famiglie sono costrette a ridurre o modificare le proprie abitudini alimentari, ritirare i bambini da scuola, per impiegarli in attività generatrici di reddito, e ridurre le risorse per le cure mediche, nonostante la malnutrizione determini un aumento delle malattie.

⁴ Tra il 2000 e il 2004 nell'Africa sub-sahariana 10 milioni di persone sono state colpite dalle siccità e 2 milioni da inondazioni. Nel Corno d'Africa e nell'Africa meridionale, nel 2005, la siccità ha minacciato 14 milioni di persone nei paesi dall'Etiopia e Kenya al Malawi e Zimbabwe. Nell'anno successivo, invece, nelle stesse aree ci sono state ampie inondazioni. UNDP 2007.

Murdoch (1997, in Fafchamps 1999) distingue i rischi in base alle caratteristiche che li definiscono, in termini di frequenza, elevata o contenuta, di intensità, alta o bassa, di correlazione e distribuzione del fenomeno rischioso, secondo i quali distingue tra rischi idiosincratici e rischi collettivi.

Nelle aree rurali dei paesi in via di sviluppo domina il settore produttivo agricolo, il quale è particolarmente sensibile all'andamento climatico, per esempio la piovosità, e perciò è estremamente vulnerabile ed esposto all'accadimento naturale. Le conseguenze della vulnerabilità ai rischi si ripercuotono sui diversi aspetti della vita economica e sociale di una famiglia, quali il reddito, gli assets, la salute, la produzione, i risparmi e i prestiti, l'adozione di nuove tecnologie. I rischi a cui il settore agricolo dei PVS è sottoposto riguardano il business e il mercato, le fluttuazioni dei prezzi dei prodotti e il valore degli assets produttivi, le carenze tecnologiche, la salute delle persone coinvolte nell'attività, la mancanza o debolezza di infrastrutture fisiche e di supporto sociale (Fafchamps, 1999). Spesso gli agricoltori sono restii all'assunzione di nuovi strumenti tecnologici con cui affrontare i rischi che li coinvolgono, perché sono timorosi dell'incertezza e dei rischi stessi legati all'innovazione, nonostante i benefici che questa potrebbe apportare, e ciò determina il permanere delle condizioni di povertà (Fafchamps, 2009). Fafchamps (1999) mostra che le popolazioni rurali dei PVS dispongono di strategie proprie per affrontare e gestire situazioni rischiose e le distingue in tre categorie: quelle impiegate ex-ante, cioè prima che il fenomeno rischioso si verifichi, per ridurre l'impatto o prevenirne l'accadimento; le strategie che prevedono l'accumulazione di assets come meccanismo di contenimento dei rischi; infine, le strategie che prevedono la condivisione di rischi con altri individui. Nella prima categoria rientrano le modalità attraverso cui le famiglie riducono la loro esposizione a situazioni rischiose, quali la scelta di posizionarsi in aree geografiche dove sono limitati o assenti alcuni rischi, ad esempio le invasioni di parassiti o condizioni climatiche estreme come siccità o inondazioni; altri strumenti che le famiglie rurali possono assumere in via preventiva riguardano l'assunzione di tecniche produttive resistenti a fattori climatici rischiosi, la diversificazione di attività generatrici di reddito e delle coltivazioni, il provvedere all'autosufficienza alimentare e il mantenere un atteggiamento flessibile per cogliere le occasioni che si presentano.

La seconda categoria, relativa all'accumulazione di assets, permette di affrontare i rischi che effettivamente accadono, quindi sono strategie che intervengono ex-post. Queste attività possono generare liquidità e possono riguardare la vendita di bestiame, attrezzi da lavoro, edifici o veicoli. L'accumulazione di assets può assumere anche forme diverse, in particolare i legami di lavoro tra le persone, tra quelle dotate di maggiore disponibilità economiche e quelle più povere, tra cui, talvolta, si crea una vera forma di dipendenza. Gli individui con disponibilità economiche contenute spesso riducono i propri livelli di consumo, per contenere le spese ed evitare, così, di vendere assets produttivi importanti. Un ultimo strumento di gestione dei rischi ex-post riguarda l'accumulazione precauzionale di risparmi che permettono alle famiglie di spalmare i consumi nel tempo e che possono assumere diverse forme, quali cibo, denaro, gioielli o oro.

Infine, la terza categoria si concentra sull'aspetto comunitario delle strategie di gestione di eventi rischiosi, ed è costituita dai fenomeni di condivisione dei rischi, i quali possono assumere una forma implicita o esplicita. Nel primo caso, si include lo scambio tra beni non necessariamente consumabili, ad esempio animali, e beni consumabili, ad esempio il grano, tra attori che in questo modo condividono implicitamente i rischi. Per poter funzionare, questo scambio di beni deve poter avvenire in un mercato efficiente con istituzioni dedicate. Nel caso della condivisione esplicita dei rischi, invece, questa si presenta quando la creazione delle forme di gestione implicite è difficile o impossibile, poiché quando una comunità è povera e vive differenze economiche tra i suoi membri, diventa difficile generare condivisioni implicite dei rischi.

La principale e più diffusa forma attraverso cui si condividono i rischi, però, riguarda la famiglia, la quale, soprattutto nelle comunità povere rurali, rappresenta una vera istituzione per il supporto sociale ed economico degli individui, in particolare nei confronti dei membri più fragili e vulnerabili, quali i malati, i bambini o gli anziani (Fafchamps 1999). La sua struttura tradizionalmente ampia, che include nuclei famigliari diversi ed è organizzata in modo da favorire la partecipazione congiunta di tutti i membri, sia agli eventi quotidiani sia a quelli eccezionali, permette di considerarla una vera istituzione di gestione dei rischi. Altre strategie di risk-management sono costituite da alcune forme di assicurazione mutualistica esplicita, quali i rapporti a lungo termine di patronato, in cui membri più ricchi della comunità forniscono fattori

produttivi o protezione ai membri più poveri, le rimesse inviate dai migranti verso la propria famiglia, i sistemi sanitari nazionali e l'assistenza fornita da istituzioni governative o internazionali e da enti non governativi.

Le strategie di gestione dei rischi appena elencate, però, sono sottoposte a limiti che ne condizionano l'efficacia. In particolare, le limitazioni possono essere di tipo tecnologico e ambientale, di tipo legislativo sul diritto di proprietà e legate alla difficoltà nell'accumulare risparmi preventivi, sia monetari che in beni materiali.

Fafchamps riconosce che la gestione individuale dei rischi, da parte dei singoli individui, talvolta incontra difficoltà che richiedono forme diverse di supporto. A tal proposito, vengono individuate tre forme: l'assicurazione sociale, che è spesso di tipo obbligatorio, quale, ad esempio, il contribuire con il proprio lavoro alla costruzione di beni pubblici, e include anche sistemi tradizionali e semi-formali, basati sul sostegno ai poveri da parte di istituti religiosi; i valori famigliari e i rapporti di parentela, tra cui il matrimonio, che rappresentano forme endogene e informali; le relazioni interpersonali di lungo termine. Queste ultime due modalità rientrano nelle determinanti del capitale sociale e mostrano la rilevanza che questo ambito ricopre nella gestione dei rischi.

2.3 Metodi di gestione del rischio: adattamento e vulnerabilità al cambiamento climatico

Il cambiamento climatico a cui è sottoposto il pianeta costituisce una tematica fondamentale che coinvolge le scelte e le decisioni a tutti i livelli di governance locale, nazionale e internazionale, sia dal punto di vista governativo sia dal punto di vista della società civile. Le conseguenze che derivano da questo fenomeno hanno forti impatti sull'ambiente, con ricadute dirette e indirette sulle popolazioni e sulle loro strutture di riferimento⁵. Per i paesi in via di sviluppo, in particolare, gli effetti negativi delle variazioni del clima colpiscono significativamente soprattutto le famiglie a basso e

⁵ A testimonianza dell'importanza di cui questo tema gode, una conferenza internazionale si svolge da alcuni anni a Davos, Svizzera, a cura del Global Risk Forum Davos, in cui il tema del rischio climatico viene trattato sotto molteplici aspetti (tecnico idrogeologico, prima emergenza, economia e sistema assicurativo, sviluppo) e dove si ritrovano esperti internazionali dei vari settori: www.grforum.org

bassissimo reddito e legate a un'economia prettamente agricola. Agricoltura e allevamento, infatti, in molti contesti sono direttamente dipendenti dall'andamento meteorologico, per cui la distribuzione e i livelli di piovosità determinano il tipo e la qualità dei raccolti e dell'allevamento, da cui dipende, spesso, la stessa sopravvivenza familiare, soprattutto quando sono carenti o assenti strutture alternative di supporto alle attività agricole, quali, ad esempio, impianti di irrigazione o pozzi di raccolta dell'acqua.

Dunque, il livello di impatto del cambiamento climatico sulle popolazioni dipende dal loro grado di vulnerabilità, spesso cronica, persistente, e dalle strategie localmente disponibili di adattamento per prevenire e affrontare shock ambientali. Entrambi questi elementi, però, la vulnerabilità e le strategie, derivano a loro volta da altri fattori, alcuni dei quali sono propri dell'ambiente coinvolto, ad esempio le caratteristiche geologiche, le norme, le abitudini e l'organizzazione sociale, e altri sono legati a disponibilità date dall'esterno, quali strumenti specifici di monitoraggio e allerta. La vulnerabilità ai rischi, poi, dipende anche dalla propensione all'innovazione degli individui che la dovrebbero impiegare: spesso, infatti, l'assunzione e l'applicazione di strategie innovative viene ostacolata dal timore per i rischi connessi a quegli stessi strumenti, con una sottovalutazione degli effetti positivi apportati. Questa valutazione è molto diffusa tra gli analisti ma un autore, Fafchamps (2009), ha una visione diversa e afferma che ciò a cui gli individui sono avversi, soprattutto in ambiente rurale, non sono i rischi ma le perdite realmente subite. In questo caso, egli continua, l'assunzione di innovativi sistemi di risk-management potrebbe essere stimolata dal comportamento dei propri "pari", cioè di persone vicine per caratteristiche socio-economiche e geografiche, che influenzano gli altri con le loro scelte.

Nel caso dei paesi in via di sviluppo, spesso le forme di prevenzione e di affronto di rischi e shock naturali sono lasciate all'autonomia dell'iniziativa locale, poiché, talvolta, gli interventi esterni di supporto, pubblici o privati, sono carenti. Le forme di adattamento al cambiamento climatico, però, preventive o successive a un evento, possono essere favorite dall'accesso alle informazioni e dalla formazione o educazione

a cui i membri di una comunità partecipano⁶. I rischi naturali sono difficili da affrontare perché sono sistemici, cioè riguardano un'area ampia che coinvolge contemporaneamente un numero elevato di persone. Nel caso di shock sistemici, quindi, gli strumenti locali di sostegno, dati da altre famiglie e gruppi più o meno organizzati, potrebbero mancare, perché colpiti tutti dallo stesso shock, e il supporto proveniente dall'esterno potrebbe diventare più importante. Nelle zone povere, poi, la conoscenza della realtà locale e delle strategie tradizionali, proprie delle comunità che vi abitano, costituiscono un elemento indispensabile alla definizione e messa in pratica degli strumenti con cui affrontare i rischi climatici. In questi contesti, le strategie di adattamento si basano molto sulle disponibilità e capacità locali: capitale umano, competenze, forme e capacità organizzative costituiscono i punti base, legittimi, con cui agricoltori e allevatori elaborano sistemi indipendenti per prevenire e affrontare i rischi climatici. Tra questi sistemi di *risk-management*, i principali riguardano la diversificazione delle attività produttrici di reddito, oltre a quella agricola, la vendita del bestiame, l'accesso al credito formale o informale, l'impiego dei propri risparmi, la ricezione delle rimesse dai famigliari, l'utilizzo di fertilizzanti e sementi resistenti alla siccità, programmi di food-for-work o cash-for-work⁷. Un'ulteriore e importante forma di gestione dei rischi è costituita dal tessuto di relazioni e interazioni con e tra gli individui, singolarmente e in gruppi, che offrono una rete di sostegno e intervento reciproco in caso di eventi naturali negativi. Il capitale sociale, dunque, costituisce uno strumento informale con cui prevenire e affrontare i rischi ed è naturalmente disponibile nelle comunità.

Nei contesti a basso reddito, la povertà economica e la vulnerabilità si muovono paralleli, poiché la prima implica difficoltà o impossibilità di accedere a strumenti e forme efficaci di gestione dei rischi naturali, mettendo, così, la famiglia in condizioni vulnerabili che la rendono ancora più povera e insicura, e incentivando l'assunzione non di strategie più rischiose e più redditizie, ma, al contrario, strategie meno rischiose e

⁶ Un esempio è costituito dalla microassicurazione, considerata un prodotto di prevenzione al cambiamento climatico, che per essere efficace nei PVS deve potersi basare sull'accesso alle informazioni da parte della popolazione interessata e sulla formazione della stessa popolazione, perché proprio in questi paesi c'è carenza di educazione, informazione, tecnologie agricole, prodotti di risparmio e credito. Si veda Steinmann 2012.

⁷ Barbier et al. (2009)

meno redditizie, che portano nel circolo vizioso della povertà (Castellani, Chiodi, Viganò, 2013).

Gli strumenti autonomi di adattamento e di gestione di rischi e shock naturali, però, non sono sufficienti ad affrontare in modo adeguato le situazioni e prevenire i danni. È necessario, perciò, anche un supporto esterno, proveniente da strutture non coinvolte nelle stesse situazioni rischiose e che possano garantire un intervento mirato e affidabile: i governi, le organizzazioni internazionali, pubbliche o private, le società di assicurazioni possono, a questo proposito, intervenire mettendo a disposizione strumenti e prodotti alternativi specifici. Queste operazioni dovrebbero coinvolgere le popolazioni locali, sia nella fase di creazione sia nella fase di attuazione e distribuzione degli elaborati: utilizzare le competenze e le conoscenze delle popolazioni locali, garantire loro l'accesso alle informazioni e fornire formazione tecnica e teorica su tematiche specifiche, rendono gli interventi più efficaci perché direttamente legati al territorio, e costituiscono una forma di co-gestione dei rischi e delle calamità naturali. Un approccio di questo tipo, partecipativo (Long Martello, Jasanoff, 2004), garantisce il coinvolgimento di tutte le componenti, ciascuna delle quali apporta le proprie esperienze, conoscenza, percezione. Questo metodo è olistico, poiché il locale acquisisce senso solo all'interno del globale e il globale prende significato solo in quanto composto da elementi locali. Dunque, locale e globale sono in connessione innanzitutto attraverso l'informazione e la conoscenza, perché è importante che a livello globale i problemi vengano colti nella loro espressione locale, intesa non solo in senso geografico ma anche in senso culturale, sociale, di conoscenza informale e tradizionale. Le esperienze personali, tradizionali, storiche, informali, d'altro lato, devono essere parte integrante della conoscenza scientifica globale, considerando che nel passato, quando la tecnologia contro le calamità naturali era carente nelle zone rurali, le strategie per affrontare situazioni rischiose si basavano sull'esperienza diretta e tramandata, per cui l'informazione veniva passata a voce e in modo informale tra le generazioni (Long Martello, Jasanoff, 2004).

Gli interventi per la gestione dei rischi vengono generalmente distinti in due tipi: ex-ante, cioè di tipo preventivo rispetto all'accadimento del fenomeno e tesi a ridurre la vulnerabilità e l'esposizione ai rischi; ex-post, cioè successivi allo shock e che servono

per amministrare situazioni di uscita dall'emergenza. E' utile, poi, tenere in considerazione la distinzione tra i concetti di prevenzione e precauzione (Long Martello, Jasanoff, 2004), secondo cui la prima riguarda rischi conosciuti, di cui si ha esperienza e per cui è più facile definire forme di protezione perché la conoscenza scientifica è già disponibile; il criterio di precauzione, invece, è un atteggiamento prudente, quando non esiste sufficiente esperienza e conoscenza scientifica su taluni fenomeni rischiosi e, quindi, non c'è possibilità di ottenere valutazioni precise e metodi di protezione adeguati. Così, il principio di precauzione consiglia di non fare scelte rischiose se non si ha sufficiente conoscenza del fenomeno.

3. Il capitale sociale: definizione e caratteristiche

Con il termine di capitale sociale (o social capital, SC) si definisce l'insieme delle relazioni, interazioni e connessioni tra gli individui, che assumono diverse forme, avvengono in modo spontaneo o condizionato e che operano attraverso la fiducia reciproca, la partecipazione attiva e la circolazione delle informazioni. Si tratta di un concetto nato nel settore delle scienze sociali e utilizzato anche in altre discipline fino a farlo diventare un termine ampio, che coinvolge diversi livelli e attori. Il capitale sociale è stato impiegato per descrivere fenomeni diversi, dalla partecipazione politica allo sviluppo dei paesi⁸. Una letteratura variegata lo affronta, infatti, da diversi punti di vista, sociologico, economico, culturale, storico, antropologico, i quali, però, devono essere considerati insieme, in modo complementare, per permettere un approccio multidisciplinare e quindi completo.

Si possono distinguere forme diverse di SC, in base ai livelli di interazione tra gli individui. Pantoja (2000) li identifica nel modo seguente: in primo luogo la forma naturale e spontanea della famiglia e delle reti familiari, a seguire le network sociali e le associazioni, i gruppi di reti, le infrastrutture istituzionali e politiche, le norme sociali e i valori. L'accesso a queste forme, continua Pantoja, dipende a sua volta dalla "localizzazione sociale" di ciascuna persona, definita dal suo livello di isolamento geografico e sociale e dalla presenza di infrastrutture e istituzioni per l'attività quotidiana.

Dall'analisi della letteratura, si ritiene di poter riconoscere al SC un significato circolare, perché la relazione tra le persone all'interno di gruppi e tra gruppi diversi permette un continuo scambio reciproco, per cui si dà e si riceve, in modo ordinato e disordinato. Esso implica ed è complementare ai concetti di capitale umano e capitale fisico: il primo risiede nell'individuo, come afferma Woolcock (2001), mentre il secondo è definito in modo tangibile dalle strutture e dalle risorse disponibili.

⁸ Sul tema della partecipazione politica, delle reti sociali e del capitale sociale si veda La Due Lake R., Huckfeldt R., 1998. Sul tema dello sviluppo economico, si veda Putnam, 1993.

Il SC viene considerato in parte come elemento proprio, endogeno, di un gruppo di persone che hanno instaurato forme di relazione tra loro, ma in parte si ritiene che venga alimentato e costruito nel tempo attraverso i continui rapporti tra gli individui. È un fattore che caratterizza innanzitutto il singolo, poiché definisce il suo livello e modo di rapportarsi all'ambiente in cui interagisce e la sua percezione della coesione sociale, e che si estende, poi, ai gruppi e alle comunità a cui l'individuo appartiene insieme ad altri. Bourdieu (1986), in particolare, parte dall'aspetto individualistico e afferma che il SC è l'attributo dell'individuo nel contesto sociale e che l'essere membri di gruppi e networks permette ai singoli di assicurarsi benefici. Coleman (1988), invece, nota più l'aspetto comunitario e definisce il SC come l'abilità delle persone di lavorare insieme, in gruppi e organizzazioni, per obiettivi comuni: egli si focalizza non tanto sulle capacità proprie del singolo, ma sulla sua attitudine ad associarsi ad altri e subordinare i propri interessi a quelli collettivi. Anche Putnam (in Durlauf e Fafchamps, 2004) definisce il capitale sociale come l'insieme delle caratteristiche di un'organizzazione sociale, quali la fiducia, le norme e le reti che migliorano l'efficienza della società. Da queste due visioni si coglie il fatto che un tentativo di definizione esaustiva di SC potrebbe prevedere la convivenza e la sovrapposizione di individualità e comunità.

Un elemento identificativo del capitale sociale, dunque, è costituito dall'aspetto interattivo, secondo cui le relazioni e le interconnessioni tra singoli e gruppi sono fondamentali: Putnam (in Durlauf e Fafchamps, 2004), a questo proposito, definisce ulteriormente il SC come una realtà formata dall'insieme di connessioni tra individui e reti sociali e dalle norme di reciprocità e affidabilità che da queste connessioni derivano. Le relazioni permettono di distinguere ulteriormente il SC in due forme: il "bonding SC", dato da relazioni vicine, all'interno della famiglia, delle amicizie, dei gruppi locali di cui si è membri, e il "networking o bridging SC", dato dai rapporti tra gruppi diversi, tra loro esterni e distanti, basati su strutture formali e istituzionali (Adger 2003), ad esempio associazioni di paesi diversi. Queste due forme non sono alternative o in competizione tra loro ma convivono negli stessi soggetti, poiché le modalità di interazione e scambio sono molteplici. Esempi delle strutture relazionali del SC sono offerti da Durlauf e Fafchamps (2004) che distinguono i gruppi economici in club e network, secondo cui il primo termine descrive un'organizzazione ristretta, chiusa, mentre il secondo include relazioni più aperte, in cui i membri hanno interazione solo

con alcuni agenti e non con altri. Non sempre, però, le relazioni alla base del capitale sociale hanno effetti complessivi positivi, poiché, talvolta, le interazioni possono creare benefici per alcuni gruppi e individui e avere conseguenze negative per altri (Durlauf e Fafchamps, 2004).

L'aspetto relazionale del capitale sociale prende in considerazione, poi, le norme che stanno alla base del funzionamento di gruppi, associazioni, reti, che danno forma al SC: le regole condivise, infatti, insieme alla fiducia reciproca, permettono ai membri di organizzazioni, formali o informali, di funzionare in modo più stabile e stimolare il capitale sociale. A sua volta, però, il capitale sociale, inteso come scambio di informazioni e partecipazione, rappresenta il punto di partenza per la costituzione degli stessi gruppi, che si daranno regole e norme. Benjamin et al. (2001), in particolare, si concentrano su questo aspetto e definiscono il SC come un sistema normativo di un gruppo o un'organizzazione che dà forma alle capacità delle persone di lavorare insieme e produrre risultati conformi agli obiettivi dei gruppi. Coleman (1988), sulla stessa linea, riconosce le norme sociali come forma stessa de SC, insieme alle altre due forme rappresentate dai canali informativi e da obbligazioni e aspettative. Woolcock (1998), invece, sottolinea che le norme di reciprocità sono una componente del SC, che, insieme a informazioni e fiducia, facilitano azioni collettive per il raggiungimento di obiettivi comuni. L'aspetto regolamentare e normativo può essere inteso anche in senso più ampio, come infrastruttura, nazionale o sovranazionale, che crea il contesto all'interno del quale le forme del capitale sociale locale, quali gruppi e relazioni, più o meno vicini tra loro, possono agire e svilupparsi.

Secondo Collier (1998), il carattere sociale del SC è dato dalle esternalità che le interazioni creano, mentre l'elemento capitale è determinato dalla persistenza nel tempo degli effetti prodotti dalle stesse relazioni. Nel capitale sociale, poi, si possono distinguere le componenti di cui è formato e le conseguenze che ne derivano: tra le componenti, si identificano i concetti di fiducia, reciprocità, regole e norme, relazioni e interazioni, condivisione, rete, cooperazione. Le conseguenze, invece, possono essere positive o negative: nel primo gruppo rientrano la stabilità, la crescita, la gestione dei rischi, l'efficienza e il supporto, mentre nella categoria negativa si trovano i comportamenti che limitano, vincolano o impediscono le decisioni degli individui, quali

l'influenza di alcuni gruppi o singoli su altre persone, l'esclusione sociale, il free-riding o disobbedienza dalle regole, un comportamento conformista e il disincentivo all'investimento⁹. Componenti e conseguenze, però, sono difficili da distinguere tra loro in modo netto, poiché possono essere scambiate e sostituite, all'interno di un movimento fluido.

Il capitale sociale, come già affermato, ha un andamento mobile, di scambi tra individui e gruppi ma opera a partire dalla singola persona: per questo, è importante la dimensione del capitale culturale, definito dall'educazione, dalle conoscenze, dal carisma e dalle abilità di ciascuno, poiché l'agente delle azioni è innanzitutto l'individuo, con i suoi valori, le sue competenze, i suoi limiti, che offre agli altri e scambia nelle diverse forme d'incontro. Sobel (2002) dà una specificazione sostanziale del capitale culturale: lo descrive come l'insieme degli attributi legati alla conoscenza personale e che vengono acquisiti nel tempo in modo spontaneo, senza scelta consapevole; diversamente, il capitale sociale include caratteri ottenuti volontariamente, per scelta. In altri termini, il capitale culturale, costituito dall'insieme delle qualità proprie di un individuo, che caratterizzano la sua personalità e che definiscono il suo modo di approcciare le esperienze quotidiane, rappresenta la componente fondamentale del capitale sociale. Si tratta dell'aspetto individualista del social capital, il motore delle interazioni tra gli individui, e l'elemento caratterizzante i comportamenti sociali. Collier (1998) distingue le interazioni tra le persone in quattro tipi: a direzione unica; reciproche, cioè a doppio senso; spontanee o non organizzate; con un minimo di struttura, regolate.

Il capitale sociale può essere considerato anche un investimento di lungo periodo da parte degli individui, poiché essi si affidano alle relazioni all'interno dei propri gruppi di appartenenza per poter affrontare e gestire situazioni problematiche. Glaeser et al. (2000) affermano che l'aderire a reti sociali costituisce la forma più diffusa di investimento nel SC: i membri di un gruppo hanno solitamente caratteristiche sociali comuni, la distanza sociale tra i singoli e tra i singoli e i gruppi è breve e questo stimola l'espressione di elementi quali fiducia, lealtà, altruismo, cooperazione e lo scambio

⁹ Tra gli altri, si veda Sorensen (2000)

reciproco dei contributi di ciascuno. Il SC individuale, perciò, viene visto come il risultato di una selezione consapevole a favore della scelta migliore fatta dal singolo, dotato di proprio capitale umano, per soddisfare le proprie necessità, e il SC aggregato diventa una funzione dei SC individuali.

Il grado di omogeneità o eterogeneità dei gruppi a cui gli individui appartengono, dato dalle similitudini culturali, religiose, di interessi, di visioni, che i membri condividono e che influenzano il loro modo di agire, condizionano la definizione del SC¹⁰. Una maggiore eterogeneità potrebbe consentire di far circolare e scambiare un maggior numero di informazioni diverse tra loro, che, in questo modo, potrebbero arricchire le esperienze e incrementare il capitale umano e quello sociale, degli individui e dei gruppi. Krishna e Shrader (1999) ritengono, a questo proposito, che l'eterogeneità migliori il SC. D'altro lato, però, un'eccessiva eterogeneità all'interno del gruppo potrebbe rendere difficile la stessa interazione e lo scambio di informazioni tra i membri, poiché la diversità li potrebbe rendere diffidenti e complicare la comunicazione, intesa non in senso stretto, linguistico, ma in senso largo, composta da forme diverse di interazione. Si potrebbe affermare, allora, che un gruppo efficace in termini di capitale sociale dovrebbe possedere di una base omogenea tra i propri componenti, in termini di interessi e approccio alle questioni oggetto del gruppo, ma i membri dovrebbero comunque essere sufficientemente diversi tra loro quanto a esperienze e modalità di intervento e pensiero, per permettere, così, uno scambio effettivo di contributi alternativi e utili alla crescita del gruppo e dei suoi membri.

Osservando dal punto di vista dell'efficienza economica, il capitale sociale viene interpretato anche alla luce dello sviluppo di una comunità: Fafchamps (2002), in particolare, si concentra sul contributo dato in questa direzione dal concetto di fiducia, inteso in termini generali, diffusi e comunitari, la cui presenza incoraggia una gestione più produttiva delle attività perché un suo livello elevato garantisce un contesto di stabilità. I fattori sociali, inoltre, quali cultura, norme, comportamenti, hanno

¹⁰ Nega et al. (2009), nella loro ricerca nel Nord Etiopia considerano il grado di eterogeneità dei gruppi come una delle tre variabili scelte per definire il capitale sociale locale. Le altre due variabili sono le seguenti: la numerosità dei gruppi a cui le famiglie appartengono e la partecipazione ai due gruppi principali, che si basa sulla percezione personale di coloro che vengono intervistati.

un'influenza diretta sullo sviluppo e la crescita economici, poiché si inseriscono direttamente nelle azioni collettive tese alla realizzazione del bene comune (Dinda 2008). Narayan e Pritchett (1999) si concentrano sul tema del reddito familiare, mostrando che il SC ha un impatto positivo su di esso e potrebbe facilitare la creazione di benefici comunitari condivisi, quali servizi pubblici più efficienti, un meccanismo di cooperazione più attiva, la diffusione più rapida delle informazioni, un mercato funzionante e un meccanismo informale di copertura assicurativa. Gli stessi autori continuano affermando che i miglioramenti dati dal SC a livello di mercato e di accesso al credito, soprattutto nel settore agricolo, sono rappresentati dalla diffusione dell'innovazione, intesa come tecniche tese a migliorare la produzione, dal superamento dei fallimenti del mercato, grazie alla riduzione delle informazioni imperfette, e da forme assicurative informali.

Esaminando, infine, le modalità con cui ottenere misure del SC, si può affermare che il capitale sociale non è direttamente misurabile, poiché formato da componenti diverse che tra loro si intersecano e sovrappongono. Per questo, le ricerche¹¹ considerano altri elementi per valutarne il livello e coglierne gli effetti: il numero di gruppi, di varia tipologia (formali, informali, religiosi, di supporto economico, culturale, altro), di cui gli individui sono membri; le caratteristiche proprie di questi gruppi, in termini di membership e funzionamento interno; le considerazioni personali sul concetto di fiducia nei confronti degli altri; la percezione della coesione sociale; la partecipazione dei singoli alle iniziative dei gruppi; la circolazione dell'informazione e la loro utilità. Narayan et al. (1999) specificano che ciò che si misura come SC non coincide esattamente e immediatamente con ciò che si intende per SC: esiste una differenza, non facilmente colmabile, tra le due forme e che bisogna tenere in considerazione.

La World Bank dedica una sezione specifica del proprio operato al tema del capitale sociale, a dimostrazione della sua rilevanza, e fornisce strumenti per la sua misurazione che includono gli elementi sopra elencati: il SOCAT (social capital assessment tool) e il SCIQ (social capital integrated questionnaire)¹². Il primo è uno strumento integrato di

¹¹ Tra gli altri, Narayan D., Pritchett L., 1997.

¹² World Bank (2013d)

tipo qualitativo e quantitativo, che raccoglie dati sul capitale sociale di un'area a livello di comunità, famiglie e istituzioni. Prevede un lavoro graduale, che parte da interviste preliminari a gruppi di persone di una stessa comunità, sulle caratteristiche sociologiche, economiche, infrastrutturali, educative, agricole, di fiducia e cooperazione della stessa comunità; prosegue con questionari a singole famiglie, suddivisi in due componenti del SC, una strutturale, nella parte relativa ai gruppi e alla partecipazione, e una cognitiva, nella parte attinente la fiducia, e che includono informazioni sulle caratteristiche famigliari, la partecipazione a gruppi, le relazioni con altre famiglie, le modalità di supporto in caso di bisogno, le azioni collettive, i rapporti di fiducia e di cooperazione, la risoluzione dei conflitti. Infine, la terza parte riguarda gli attori istituzionali, formali e informali, che operano nella comunità, ne coglie le caratteristiche storiche, di leadership e membership, e le capacità, per identificare le relazioni e le reti. Il SCIQ, invece, è lo strumento specifico per i PVS ed è pensato per generare dati quantitativi sul capitale sociale che siano parte integrante di ricerche più ampie sulle famiglie (il Living Standards Measurement Survey della World Bank). In particolare, questo strumento prende in considerazione sei dimensioni delle realtà oggetto di indagine: gruppi e reti, fiducia e solidarietà, azioni collettive e cooperazione, informazione e comunicazione, coesione sociale e inclusione, empowerment e azione politica. La ricerca sul campo oggetto di questo studio ha preso in considerazione anche questo strumento per svolgere la raccolta sul campo.

3.1. Elementi identificativi del capitale sociale: fiducia, partecipazione, informazione

Il social capital è considerato un elemento intangibile (Pantoja 2000) e, come affermato, non misurabile in modo diretto. Per questo, a partire dalla definizione ampia di SC e dagli strumenti disponibili di misurazione dello stesso, sebbene indiretta, tra cui quelli offerti dalla World Bank, si possono identificare tre elementi sostanziali da considerare per procedere alla stima del SC: la fiducia, la partecipazione e l'informazione. Questi tre fattori, infatti, possono essere misurati direttamente con domande specifiche rivolte sia a

singoli individui sia a famiglie e gruppi, e tramite la loro valutazione si può definire il livello locale del capitale sociale¹³.

La fiducia può essere considerata il primo elemento in termini di importanza, come la letteratura¹⁴ dimostra trattandola in modo rilevante per la definizione e la valutazione del capitale sociale. Fafchamps (in Durlauf e Fafchamps, 2004) la definisce come un'aspettativa ottimistica rispetto al comportamento di altri agenti. Una situazione di fiducia generalizzata permette agli attori di operare in modo efficiente e di avere un livello maggiore di capitale sociale. Un comportamento fiducioso e l'affidabilità di un comunità crescono con l'aumentare delle relazioni sociali (Glaeser et al., 1999). Carter e Castillo (2002), tuttavia, svolgono un'analisi con un metodo sperimentale misurando la fiducia, la reciprocità e l'altruismo in Sud Africa, e i risultati mostrano l'effetto opposto: la fiducia e le norme sono al massimo solo debolmente connesse alla densità delle associazioni, componente del SC, diversamente da quanto affermato nella letteratura.

Si possono distinguere due visioni della fiducia rispetto al suo rapporto con il SC: da una parte, viene considerata un elemento proprio, endogeno della società, alla base dello sviluppo del capitale sociale; dall'altra, viene ritenuta invece una conseguenza dello sviluppo del SC. Pantoja (2000) rientra nella prima visione, poiché mostra che la fiducia permette la crescita delle relazioni ed è alla base dei sentimenti di reciprocità e mutualità che si instaurano tra le persone, all'interno dei gruppi e tra i gruppi, istituzionali o informali. Essa è considerata una misura del SC, che esiste prima della nascita dei rapporti tra individui e gruppi, poiché è il prodotto di comunità preesistenti che condividono norme e valori (Fukuyama 1996), e che si modifica, talvolta crescendo o diminuendo, con l'intensificarsi delle interazioni. Putnam (2001), invece, afferma che la fiducia sociale è una conseguenza del SC, non un suo elemento costitutivo e, sulla stessa linea, Woolcock (2001) la considera una misura di SC in quanto da essa derivante, e non una sua forma.

¹³ Questi tre elementi sono anche alla base del questionario impiegato nella ricerca sul campo di questo studio.

¹⁴ Tra gli altri, Fukuyama, 1996, e Woolcock, 2001.

La fiducia viene considerata rilevante anche in termini economici, poiché influisce positivamente sui rapporti e crea un contesto stabile che facilita gli scambi. Fukuyama (1996), in particolare, afferma che, osservando il ciclo economico di una nazione, si nota che il livello di fiducia della sua società determina il grado di benessere e la capacità di competizione con altri paesi. Dunque, la fiducia reciproca tra i membri di una comunità costituisce la base per la sua sopravvivenza e per lo sviluppo economico, come mostra il caso italiano degli anni '50: le regioni meridionali avevano un andamento economico meno sviluppato rispetto a quello delle regioni del Nord Italia, perché, secondo l'autore, non c'era lo stesso sentimento diffuso di fiducia e di comunità. Più recentemente, Binder e Jackson (2011) hanno affermato che la fiducia è cruciale per lo sviluppo economico, perché facilita transazioni con effetti positivi per tutti i soggetti coinvolti. La fiducia, poi, secondo gli stessi autori, ha un rapporto diretto con la vulnerabilità, intesa come la differenza tra una conoscenza certa e un risultato falso: quanto più la fiducia è ampia, tanto più la vulnerabilità diminuisce. Fukuyama (1996), inoltre, afferma che la fiducia va intesa come la consapevole probabilità di una certa azione e reazione da parte degli attori coinvolti in un settore, e, perciò, contribuisce a ridurre la vulnerabilità, reale e percepita, dei gruppi e dell'ambiente, e a migliorare la stabilità delle relazioni, anche economiche. Quindi, un ambiente in cui il SC e la fiducia sono diffusi consente di avere un sistema economico con costi di transazione ridotti e reti di organizzazioni che possono avvantaggiarsi di economie di scala. Accostandosi al fenomeno dei gruppi di prestito afferenti il settore della microfinanza nei paesi in via di sviluppo, ad esempio, gli studi mostrano che a un maggiore livello di fiducia interpersonale tra i membri dei gruppi corrisponde un maggiore tasso di contribuzione economica di ogni membro all'interno del gruppo¹⁵. La fiducia ha un ruolo essenziale anche nel caso della fornitura di beni e servizi pubblici, poiché lo stato dispone di maggiore facilità nel tassare i cittadini e mobilitare le risorse quando c'è un ampio coinvolgimento della comunità e un livello diffuso di fiducia (Durlauf e Fafchamps, 2004).

La misurazione del livello di fiducia di un individuo, di una famiglia, nei confronti degli altri e all'interno di una comunità, avviene tramite strumenti appositi. Osservando le

¹⁵ Cassar et al. (2009)

ricerche intraprese e lo strumento della World Bank in particolare¹⁶, si identifica il metodo delle domande tese a raccogliere l'opinione dell'intervistato e la sua percezione dei livelli di fiducia che caratterizzano l'ambiente in cui vive e il suo rapporto con le persone a lui vicine, in senso geografico e di comunanza di visioni. Nel dettaglio, si formulano domande sia di tipo generico sia con esempi concreti: si può chiedere all'intervistato se i membri della sua comunità hanno fiducia gli uni nei confronti degli altri, in senso generale e su tematiche specifiche, se questa fiducia varia nel tempo e se è diversa rispetto a quella di altre comunità vicine; inoltre, si pongono domande con casi concreti, ad esempio chiedendo a chi ci si rivolgerebbe in situazioni contingenti di bisogno o per chiedere informazioni determinanti per una scelta. Questi dati, una volta analizzati, permettono di definire il livello di fiducia percepita in un contesto definito e all'interno dei membri di una comunità, e costituiscono uno degli elementi per valutare il capitale sociale. Come affermano Glaeser et al. (1999), però, le domande aventi un approccio generico e astratto, riferite alla percezione personale del livello generale di fiducia nella comunità a cui si appartiene, hanno bassa significatività e sono difficili da interpretare. Per questo, sono più utili le questioni che tendono ad indagare il livello individuale di fiducia e affidabilità attraverso casi concreti, come dimostra l'esperimento svolto dagli stessi autori. Interessante, inoltre, la loro considerazione sul fatto che la ricerca del livello a cui l'intervistato ripone fiducia negli altri, in realtà dona anche informazioni sul livello in cui lo stesso dovrebbe ricevere fiducia dagli altri.

Il secondo elemento rilevante nella valutazione del SC è rappresentato dalla partecipazione degli individui e delle famiglie a gruppi, organizzazioni o associazioni, formali o informali, di varia tipologia e con molteplici livelli di strutturazione e formalità, (ad esempio, gruppi religiosi, culturali, legati all'attività economica, di supporto in caso di necessità) e a eventi o iniziative, spontanee od organizzate (ad esempio, riunioni informative su tematiche specifiche, interventi a sostegno di membri dello stesso gruppo), che danno forma alle interazioni tra gli individui. Poiché il capitale sociale, infatti, è definito da relazioni, scambi, incontri, reciproci o a senso unico, tra gli individui singoli e le famiglie, l'adesione a forme associative e la partecipazione a iniziative comunitarie costituisce un modo con cui queste interazioni sociali si

¹⁶ Krishna A., Shrader E. (1999)

esprimono e, quindi, possono essere misurate. I metodi di raccolta dei dati, a questo proposito, si concentrano sui gruppi a cui gli intervistati appartengono: le domande sono tese a identificare il numero delle organizzazioni o associazioni di cui i membri delle famiglie sono parte e a definirne le caratteristiche di composizione, leadership, funzionamento. Inoltre, si indaga il livello di partecipazione dei membri ai gruppi di appartenenza, che varia da inattiva ad altamente partecipativa. Un livello di partecipazione e di vita associativa elevati possono facilitare la creazione di un migliore capitale sociale, poiché stimolano gli incontri e gli scambi; a sua volta, però, anche la dotazione di SC stimola interazioni intense e limita le forme di disobbedienza (*free-riding*), come affermano Lasagni e Lollo (2011). Krishna e Shrader (1999) considerano la partecipazione una misura per l'inclusione sociale, la crescita economica e la diminuzione della povertà. La partecipazione, inoltre, risulta fondamentale per la trasmissione delle informazioni (Banerjee et al., 2011): persone che partecipano a gruppi e che dispongono già di una certa quantità di informazioni sono più propense a condividere queste notizie con altri partecipanti o amici, rispetto ad altri membri che non dispongono di informazioni.

Infine, il terzo elemento sostanziale nella definizione del capitale sociale risiede nel concetto di informazione, intesa sia come strumento, rappresentato dai canali di trasmissione e circolazione, seguendo Coleman (1988), sia come contenuti, notizie, dati. L'informazione può essere costituita da dati e notizie oggettive o da opinioni e percezioni personali, ma entrambe queste forme costituiscono la base per azioni concrete, da affiancare alla fiducia, e un suo ampliamento in forme e tematiche permette un incremento dello stesso capitale sociale. Si può fare una distinzione interessante tra il modello di pura informazione e quello dei *peer effects*, come affermano Banerjee et al. (2011): questi autori identificano nel primo modello il semplice passaggio di informazioni, che avviene in modo meccanico, mentre nel secondo si include l'interazione tra i soggetti coinvolti e, talvolta, la dipendenza tra essi. La circolazione delle informazioni, dunque, si aggiunge ai concetti di scambio, condivisione e diffusione delle innovazioni che caratterizzano le interazioni tra individui e gruppi. Inoltre, si può migliorare la gestione delle attività dei singoli e delle comunità, poiché lo scambio di notizie e dati ben impiegato riduce i costi di transazione, l'imperfezione

dell'informazione, la selezione avversa e l'azzardo morale¹⁷, i quali rappresentano ostacoli allo sviluppo di una comunità e di un paese, in termini economici e sociali. Il capitale sociale, però, porta a sua volta a una conseguenza diretta sul sistema informativo, perché contribuisce a ridurre le informazioni imperfette che rendono inefficienti le strutture e il funzionamento dei gruppi. Sullo stessa linea, Durlauf e Fafchamps (2004) considerano la condivisione dell'informazione come un canale attraverso cui il capitale sociale migliora l'efficienza, poiché la socializzazione tra individui necessariamente include il trasferimento delle informazioni, anche quando non è questo il suo obiettivo primario. Talvolta, invece, alcune forme di socializzazione sono realizzate con l'obiettivo specifico di acquisire e diffondere particolari notizie e indicazioni. La misurazione dell'informazione, per essere completa, deve tener conto sia del suo aspetto strumentale sia di quello contenutistico, per cui le domande devono poter cogliere le fonti e i modi attraverso cui le informazioni circolano ma anche le tipologie di informazioni che vengono passate tra diversi soggetti.

Il tema dell'informazione legato al capitale sociale non trova un riscontro specifico e approfondito nella letteratura considerata, a differenza del concetto di fiducia, ma si ritiene che sia un aspetto rilevante ai fini della valutazione del rapporto del SC con le strategie di gestione dei rischi, in particolare climatici. Anche La World Bank tratta dell'aspetto informativo solo nella parte del SOCAT sulle organizzazioni ma lo affianca al tema della partecipazione, per cogliere se quest'ultima favorisce la circolazione di informazioni rilevanti. Narayan e Pritchett (1999), allo stesso modo, ritengono l'informazione inclusa nel concetto di partecipazione, insieme alla consultazione e ai processi con cui permettere la circolazione delle informazioni. Nel questionario impiegato per la ricerca di questo studio, invece, si è prevista una sezione specifica su questa tematica, in cui si chiede esplicitamente quali sono le informazioni ricevute e date, da quali fonti e verso quali destinatari, e l'utilità che l'intervistato ne riconosce.

L'informazione nel suo significato sostanziale, di contenuti, può costituire l'oggetto della partecipazione, intesa come interazioni e scambio tra molteplici soggetti. La fiducia, inoltre, può essere considerata il collante tra informazione e partecipazione,

¹⁷ Narayan et al. (1997)

poiché consente di creare un contesto affidabile e stabile in cui partecipare a gruppi e attività e attraverso cui risulta più facile diffondere e ricevere informazioni. Fiducia, partecipazione e informazione, quindi, possono essere considerati elementi tra loro interconnessi, perché insieme contribuiscono a definire e valutare il capitale sociale e per il contributo che offrono nel cogliere il legame tra SC e gestione dei rischi.

3.2. Il capitale sociale nei paesi in via di sviluppo

Ogni realtà, ogni paese, vive al proprio interno forme e livelli propri di capitale sociale, caratterizzati dalle specificità delle popolazioni che vi abitano, in termini di norme, tradizioni, culture, economie, e dalle disponibilità delle strutture sociali di riferimento. Nei paesi in via di sviluppo, in particolare, è stato affermato che il SC è il vero capitale dei poveri (Dejene 2002) poiché è time-intensive e quindi ampiamente disponibile tra le popolazioni con un livello di reddito basso o bassissimo, e non richiede altre forme di capitale finanziario o fisico. Quindi, può essere considerato un sostituto del capitale privato (Collier 1998), il cui costo è dato dal tempo impiegato dagli individui per partecipare alla vita sociale, interagire e scambiare informazioni e idee con i membri dei propri gruppi e delle comunità di appartenenza (Pantoja, 2000).

Il capitale sociale rappresenta uno degli aspetti da considerare nella lotta contro la povertà (Narayan e Pritchett, 1999) poiché definisce la capacità di organizzarsi localmente, basandosi sulle disponibilità proprie, per poter affrontare situazioni problematiche: gli autori definiscono questa capacità come “l’abilità delle persone di lavorare insieme, aver fiducia reciproca, organizzarsi per risolvere i problemi, mobilitare insieme risorse e reti”. Lo sviluppo locale è legato al SC e può essere da questo stimolato e definito, se ne vengono rafforzate le componenti e conseguenze positive di scambio, reciprocità e circolazione delle informazioni; lo può, invece, ostacolare se prevalgono gli aspetti negativi di chiusura e condizionamento. Di Falco e Bulte (2011a) mostrano, in particolare, che a volte il capitale sociale all’interno della famiglia, la prima forma di SC, rischia di incrementare il circolo vizioso della povertà, poiché gli stretti legami familiari, da una parte disincentivano gli individui, almeno quelli più benestanti, a investire in forme di risparmio monetario che potrebbe essere

condiviso con gli altri membri della famiglia, secondo le abitudini, mentre, dall'altra parte, favoriscono l'acquisto di beni reali che, in quanto tali, meno facilmente possono essere ripartiti con i famigliari e quindi mantengono la singola proprietà. Narayan et al. (1997) sottolineano gli aspetti positivi del SC, mostrando che i villaggi dei PVS con livelli elevati di capitale sociale, in termini di cooperazione, hanno anche maggiore capacità nel gestire le risorse e le attività comuni e le famiglie che dispongono di un SC più forte hanno più probabilità di utilizzare tecniche adatte alla produzione agricola, quali fertilizzanti, inputs chimici o impiegare il credito per attuare miglioramenti alla propria attività.

Pensando al legame tra CS e sviluppo, Pantoja (2000) afferma che il capitale sociale da solo non è sufficiente ad avere un significativo sviluppo locale su base comunitaria, di gruppo, ma va combinato con le altre forme di capitale, naturale, umano, fisico. Le strutture governative da un lato e il capitale sociale civile dall'altro, allora, devono collaborare coordinandosi, secondo quanto suggerisce Knack (1999): le istituzioni governative definiscono e influenzano la cooperazione tra le persone, mentre il SC civile include e mette in opera norme, tradizioni, abitudini, reti informali, associazioni.

Infine, i fattori che definiscono il SC portano a considerarlo come una rete informale di assicurazione, perché permette ai membri dei villaggi di condividere i rischi e affrontarli insieme, come varie ricerche dimostrano¹⁸. Il SC, infatti, costituisce la base per la normale operatività quotidiana e deve essere sostenuto e rafforzato per prevenire e affrontare situazioni emergenziali, tra cui, ad esempio, una malattia, un incendio o una calamità naturale. Carter e Castillo (2002) fanno un'analisi su fiducia, altruismo e reciprocità come elementi propri del capitale sociale e indicano che nei paesi economicamente meno sviluppati dove i mercati finanziari e le strutture legislative sono deboli o assenti, le relazioni si basano sulla fiducia e su meccanismi informali che costituiscono l'unico canale d'accesso al credito e a forme assicurative. Molti studi mostrano come il capitale sociale svolga un ruolo importante sia nella gestione della vita quotidiana, ad esempio quando gruppi aventi base nella comunità locale forniscono beni e servizi pubblici in sostituzione dello stato, se esso non è in grado di farlo

¹⁸ Si veda Narayan, Pritchett (1997)

(Fafchamps 2002), sia nell'affrontare problemi imprevisti, individuali o collettivi, (Dinda 2008). Per questo, le politiche dovrebbero essere finalizzate a stimolarne la valorizzazione e l'accumulo, sfruttando il fatto che il SC è dinamico e in costante trasformazione (Pantoja 2000) e che l'espansione di networks a cui l'individuo può partecipare favorisce il suo accesso ad altre reti più ampie (Sobel 2002). Per questo motivo, l'analisi empirica ha affrontato il tema dell'esposizione ai rischi e del ruolo del capitale sociale.

3.3. Il ruolo del capitale sociale nella gestione dei rischi

La gestione dei rischi nei PVS da parte delle famiglie a basso reddito beneficia delle abitudini e delle tradizioni locali, frutto della cultura e delle esperienze accumulate nel tempo. Le strategie d'intervento si basano sul capitale sociale proprio, locale, che può essere considerato una forma di copertura assicurativa, specifica per le comunità con reddito limitato, secondo quanto proposto da Dejene (2002), oppure una "rete di sicurezza informale" (Narayan et al., 1997), uno strumento di auto-protezione.

La disponibilità di forme di SC facilita il coordinamento delle azioni comuni attraverso le molteplici reti sociali a cui gli individui appartengono e ciò permette di contenere le azioni individualistiche e, talvolta, opportunistiche delle persone singole (Sorensen, 2000), che potrebbero interferire negativamente o contrastare le operazioni di gruppo. Sorensen (2000), a questo proposito, mostra che un maggiore livello di partecipazione, accompagnato dall'impiego di reti sociali e organizzazioni locali, favorisce una migliore gestione delle proprietà comuni nei settori della forestazione e dell'irrigazione in Thailandia.

Le reti sociali, con le relazioni e gli scambi che le caratterizzano, anche di tipo informale, svolgono un ruolo dominante in caso di assenza di formali strumenti finanziari e assicurativi di mercato (Mogues, 2006). Nel caso delle famiglie in condizioni di povertà, inoltre, i legami sociali informali diventano ancora più importanti, poiché queste famiglie non hanno normalmente accesso agli strumenti tradizionali di risparmio e assicurazione, che sono un supporto in caso di shocks, mentre i gruppi di appartenenza o le altre famiglie possono fornire sostegno in caso di

necessità. Gli scambi sociali e le interazioni, perciò, diventano il modo spontaneo e naturale attraverso cui gli individui creano strategie per prevenire e affrontare i rischi, sia ex-ante sia ex-post.

Come afferma Dejene (2002), il capitale sociale è il capitale dei poveri: in particolare nelle zone rurali dell’Etiopia, le famiglie si sostengono l’un l’altra, in modo mutualistico, per affrontare i rischi che le colpiscono e ridurre la vulnerabilità. La volatilità dei consumi delle famiglie costituisce un tipico segnale sull’esposizione ai rischi e sulla disponibilità di capitale sociale: l’autore afferma che quando il capitale sociale è debole, quindi non in grado di supportare le famiglie in situazioni rischiose, e si vive in condizioni vulnerabili, i consumi hanno una fluttuazione ampia, poiché la loro riduzione è la risposta più immediata alle emergenze. L’autore, inoltre, dichiara che ciascuna comunità dispone di modalità specifiche per affrontare i rischi, basate sulle condizioni sociali, culturali e di relazioni proprie delle realtà locali, le quali, perciò, dovrebbero essere tenute in considerazione nella definizione di meccanismi di intervento sovra-locale. Questi meccanismi assicurativi indigeni sono considerati una forma di “capitale sociale al lavoro” e si presentano quando mancano gli strumenti di formale copertura assicurativa e finanziaria.

La condivisione dei rischi tra più individui ottiene risultati positivi in termini difensivi nel caso di shock idiosincratici, mentre non sembra essere efficace come risposta agli shock sistemici (Di Falco et al., 2011a). Nel caso di eventi singoli, infatti, la famiglia colpita dall’evento negativo può venire supportata dagli altri membri della comunità a cui appartiene e con cui intesse relazioni. I rischi sistemici, invece, che colpiscono un’area intera e tutta la sua popolazione, difficilmente vengono affrontati solo con il supporto di alcune famiglie nei confronti di altre e tramite le loro interazioni, poiché la comunità nel suo insieme è coinvolta dallo stesso fenomeno. I rischi sistemici, però, potrebbero essere affrontati in modo efficace se il bagaglio di SC disponibile fosse ben radicato e strutturato localmente, poiché questo creerebbe un contesto caratterizzato da fiducia e cooperazione, elementi tipici del SC, i quali potrebbero favorire la buona riuscita degli interventi.

Le reti di persone, amici e parenti, che caratterizzano i legami sociali di un individuo svolgono un ruolo importante nella gestione dei rischi (Fafchamps, 1999). In particolare, le forme di risk-sharing permettono l'accumulazione di capitale sociale sotto forma di reti interpersonali, le quali dovrebbero favorire il prosperare proprio di attività che si basano sul SC, quale il commercio. Le famiglie a basso reddito dei PVS non sono in grado di assumere rischi non solo perché mancano delle risorse finanziarie e di capitale umano ma anche perché sono meno predisposte ad assumersi rischi aggiuntivi. Le forme assicurative mutualistiche, invece, che vedono il coinvolgimento di un gruppo di persone, incoraggiano un comportamento che includa anche l'assunzione di rischi (Fafchamps, 1999).

Gli agricoltori delle zone rurali hanno sviluppato competenze proprie nella gestione di molteplici rischi (Sorensen 2000), frutto delle esperienze personali, familiari e comunitarie, e che diventano parte integrante del capitale sociale a livello individuale e comunitario. Gli effetti positivi del SC, quali la partecipazione, le reti e il coordinamento, stimolano l'assunzione stessa di strategie di gestione degli eventi rischiosi, sia ex-ante, ad esempio diversificando le coltivazioni, sia ex-post, per garantire livelli adeguati di consumo anche in seguito all'accadimento di un evento negativo, attraverso, ad esempio, la diversificazione delle fonti di reddito, la migrazione, la vendita di assets (Sorensen, 2000).

Come già evidenziato, il capitale sociale può costituire il veicolo per la circolazione delle informazioni e lo scambio di esperienze e best practices, tramite le relazioni tra gli individui e all'interno dei gruppi. Sorensen (2000) afferma che la mancanza di reti sociali forti e di organizzazioni di agricoltori a livello di villaggio provoca una limitata diffusione delle informazioni, con conseguenti effetti negativi. Si ritiene, infatti, che il ruolo dell'informazione attraverso i canali del capitale sociale sia rilevante nell'influenzare le decisioni degli agricoltori rispetto alle strategie adeguate da intraprendere. Nel caso specifico della microinsurance, che costituisce una strategia contro i rischi, Cai et al. (2011) mostrano che le reti sociali possono condizionare le scelte degli individui attraverso il "social learning", inteso come educazione, sui benefici apportati dal meccanismo assicurativo, che i soggetti fanno propria attraverso l'interazione con gli altri, con i leader e con chi ha svolto una specifica formazione sul

tema. La stessa ricerca, inoltre, mostra che gli agricoltori hanno maggiore probabilità di acquistare un prodotto assicurativo se hanno forti relazioni con amici e parenti, se seguono gli incontri formativi sul tema assicurativo e se hanno rapporti con attori socialmente importanti all'interno della propria comunità. Rispetto all'adozione di strategie di gestione di rischi, sia ex-ante sia ex-post, infatti, la loro assunzione può essere influenzata dal capitale sociale dell'ambiente in cui gli attori si trovano ad operare e la scelta può essere determinata dal comportamento dei propri "pari" (peer-effects), cioè delle persone che vivono nelle stesse zone, fanno parte degli stessi gruppi e comunità, condividono la stessa cultura dei soggetti coinvolti (Fafchamps, 2009). Queste interazioni potrebbero facilitare anche l'adozione di prodotti innovativi sia preventivi sia di affronto dei rischi, tra cui strumenti assicurativi.

Nelle zone rurali spesso le istituzioni formali risultano deboli nel supportare l'affronto o la prevenzione di eventi rischiosi e questo implica la formazione di meccanismi informali di risk sharing (Fafchamps e Gubert, 2006). Il ruolo della fiducia interpersonale, infatti, prende il posto di queste istituzioni e permette il formarsi di strumenti di risk sharing in cui le famiglie creano una rete che le sostiene in caso di necessità. I legami di risk sharing tra le famiglie di uno stesso villaggio rappresentano una forma immediata e spontanea con cui affrontare situazioni rischiose, poiché è più facile che in caso di bisogno, ad esempio per problemi di salute, ci si rivolga alle persone vicine per ottenere supporto. Fafchamps e Gubert (2006) dimostrano che questo tipo di legami tra le famiglie è determinato soprattutto dalla loro vicinanza geografica e da relazioni di parentela, e può contrastare il rischio di azzardo morale grazie al fatto che facilita il monitoraggio interpersonale e il rafforzamento dei rapporti. A testimonianza di ciò, gli stessi autori mostrano che, nel caso di prestiti informali, la vicinanza fisica permette che i crediti vengano ripagati più rapidamente. Diversamente, i livelli di reddito e l'occupazione lavorativa non sembrano essere determinanti significative nella creazione di reti di risk sharing. Dunque, gli autori affermano che i legami di questo tipo che si creano all'interno dei villaggi costituiscono forme assicurative mutualistiche e informali, per le quali ciascuna famiglia dispone di una rete di partner "assicurativi" rappresentati dalle altre famiglie a cui può appoggiarsi.

Concentrando l'attenzione al caso specifico dei rischi legati al cambiamento climatico, si sottolinea l'importanza del concetto di adattamento, che Nam (2011) definisce come il modo in cui gli agricoltori rispondono al *climate change*, determinandone il livello di impatto. Adger (2003) afferma che le società hanno una capacità intrinseca, propria, di adattarsi a questo cambiamento. Il SC, inoltre, può facilitare l'impiego di azioni collettive (Nam, 2011) per attuare strategie di adattamento, grazie a una doppia componente: da un lato di tipo associativo, per cui le reti e le relazioni sociali facilitano le interazioni e gli scambi, e dall'altro di tipo individuale e comportamentale, inteso come la propensione del singolo individuo ad avere fiducia e cooperare con altri in vista di benefici comuni. Azioni comuni di adattamento, dunque, si basano sulla cooperazione e su individui con un'elevata propensione alla stessa e che, talvolta, tendono a ridurre gli investimenti in strumenti privati. Il capitale sociale, però, può anche influenzare negativamente le forme di adattamento al cambiamento climatico, nel caso in cui si abbiano reti troppo forti che creano vincoli stretti, i quali possono disincentivare gli investimenti e diffondere informazioni false (Nam, 2011).

L'adattamento al cambiamento climatico costituisce un processo sociale dinamico, che si basa sulla capacità di agire collettivamente e le cui strategie, per essere efficaci, devono ricevere un'accettazione sociale (Adger, 2003). Inoltre, la percezione di questo cambiamento da parte degli individui e la conoscenza personale, familiare e storica dell'impatto causato dai fenomeni rischiosi ad esso legati sono importanti (Nam, 2011) per permettere l'assunzione di adeguate strategie. Queste, infatti, sono correlate alla capacità, alle connessioni, all'organizzazioni e al capitale umano dei soggetti coinvolti (Barbier et al, 2009).

Si può avanzare una riflessione sulla presenza del capitale sociale, in gradi diversi, nelle strategie di gestione di eventi rischiosi sia di tipo informale che formale: gli strumenti informali sono talvolta endogeni, basati sulle disponibilità locali, le esperienze familiari e comunitarie, che vengono condivise e diffuse tra la popolazione, e per essi le reti sociali sono l'unico canale di creazione, trasmissione e applicazione. Gli strumenti formali di risk-management, invece, sono talora creati e forniti da enti esterni ma impiegati nel concreto da altri soggetti, quali governi o società private, ad esempio il programma Safety Net in Ethiopia offerto dal governo, o prodotti assicurativi forniti da

compagnie private. Questi strumenti formali potrebbero non necessitare di una rete sociale iniziale per essere inseriti nell'ambiente di applicazione ma ne potrebbero aver bisogno successivamente, in fase di diffusione e attuazione. Il livello locale di CS per le strategie informali, perciò, potrebbe essere considerato più elevato rispetto al caso delle strategie formali, poiché nel primo caso potrebbe costituire l'unico strumento con cui quelle strategie si creano e si utilizzano, mentre nel secondo caso verrebbe impiegato soprattutto nella fase applicativa. Anche nel caso delle strategie formali, però, il capitale sociale locale risulta utile nella fase di eventuale adattamento delle strategie, successiva all'applicazione iniziale, quando l'interazione con la realtà sociale permette di adeguarle al contesto specifico e alle necessità locali. La microassicurazione rappresenta una strategia di risposta agli eventi naturali critici e può esserne considerata una forma esogena, poiché offerta da enti e canali esterni alla comunità locale e ai singoli agricoltori che eventualmente l'acquistano e ne fanno uso. La microassicurazione, inoltre, viene considerata efficace solo se fornita in modo complementare ad altre strategie e se è parte integrante di un processo più ampio di adattamento (Steinmann, 2012).

Dunque, analizzando la letteratura sul capitale sociale, la gestione dei rischi e le forme di adattamento al cambiamento climatico, si può riscontrare nel capitale sociale una doppia valenza, poiché da un lato può costituire uno strumento diretto di gestione di eventi rischiosi, mentre dall'altro rappresenta un mezzo attraverso cui accedere, intensificare o migliorare altre strategie di risk-management. I rapporti tra soggetti e la fiducia alla base degli stessi, infatti, possono rappresentare da soli una strategia con cui affrontare eventi negativi improvvisi, in cui il supporto diretto, familiare o personale, nei confronti di coloro che sono colpiti da uno shock, soprattutto idiosincratico, da parte di chi non ne è stato colpito, assume varie forme, adeguate al rapporto specifico (ad esempio, fornendo il proprio lavoro nell'attività agricola o prestando somme di denaro). Il capitale sociale, però, può fungere anche da semplice intermediario per l'assunzione di altre strategie, perché i suoi elementi costitutivi, quali interazione, circolazione delle informazioni, partecipazione, norme e fiducia, creano il contesto che consente ai soggetti di accedere a strategie diverse di gestione dei rischi, di scambiarle e di crearle.

3.4. Capitale sociale e consumo: un modello interpretativo

Sulla base dei dati raccolti sul campo nei periodi di novembre 2011, marzo 2012 e novembre 2012, si è proceduto alla stesura di un modello teorico teso ad osservare la variazione del consumo degli agricoltori tra i due periodi, marzo e novembre, e verificare quanto il capitale sociale influenza questa variabilità¹⁹.

Nell'elaborazione, il consumo viene considerato solo in termini alimentari, quindi tiene conto dei valori monetari del cibo consumato e in particolare proveniente dai prodotti agricoli prodotti in proprio e consumati, e della spesa dichiarata in alimenti. Non sono considerati i valori della carne di animali e dei prodotti di origine animale, (uova, latte, burro, carne) acquistati o prodotti in proprio, sebbene si ritenga che siano significativi, poiché queste informazioni sono mancanti per i periodi di novembre 2011 e marzo 2012.

La misura di capitale sociale utilizzato per questo modello tiene conto solo delle networks che le famiglie creano e con cui gestiscono gli shocks a cui sono sottoposti. In particolare, vengono considerate le networks non organizzate o informali, cioè costituite dalle relazioni con altre famiglie, e le networks organizzate o formali, composte dai gruppi, quali Iddir, Iqqub o altri, a cui le singole famiglie appartengono. I dati di questo networking sono relativi al periodo di marzo 2012.

Infine, per il periodo di marzo 2012 viene elaborata una stima degli assets, includendo il valore monetario degli animali posseduti, degli attrezzi da lavoro e il valore dei risparmi e degli investimenti in capitale circolante (inputs agricoli: sementi, fertilizzanti, concime, pesticidi).

Si parte dall'ipotesi secondo cui un'unità familiare agricola voglia massimizzare al tempo t l'utilità del consumo alimentare secondo la seguente funzione:

$$U_t = \mu_c - \frac{\tau}{2} \sigma_c^2 \quad (1)$$

dove μ_c è il consumo medio, σ_c^2 è la varianza del consumo, e τ è una misura dell'avversione al rischio. L'obiettivo è pertanto la massimizzazione del consumo e la riduzione della sua variabilità. Si suppone che il consumo sia misurato dalla somma del capitale proprio, N_t , dei prestiti in essere, L_t , del reddito, \tilde{Y}_t , al netto delle attività (beni

¹⁹ Questa elaborazione teorica e la successiva verifica empirica sono state elaborate con un importante contributo del dottor Davide Castellani (Università di Bergamo) al quale si esprime ampia riconoscenza.

pluriennali, disponibilità liquide, depositi), A_t , e degli investimenti in input agricoli, I_t , nel senso che l'individuo può consumare al massimo fino a concorrenza delle risorse finanziarie che si procura al netto di ciò che investe, ovvero:

$$\tilde{c}_t = N_t + L_t + \tilde{y}_t - A_t - I_t \quad (2)$$

Il consumo, quindi, è una variabile aleatoria e si suppone che la sua variabilità dipenda unicamente dalla variabilità del reddito, ovvero si considera che la varianza del consumo, σ_c^2 , sia uguale alla varianza del reddito, σ_y^2 . Data la (1), il consumo può essere espresso anche come funzione della sua media e della deviazione standard del reddito, ovvero:

$$\tilde{c}_t = \mu_c + \tilde{\alpha} \sigma_y \quad (3)$$

dove $\tilde{\alpha}$ è uno shock con distribuzione normale standard.

Si considera inoltre il reddito come una funzione lineare dei fattori della produzione delle attività, A_t , degli investimenti, I_t , del capitale sociale S_t , e delle loro rispettive produttività:

$$\tilde{y}_t = f(A_t, I_t, S_t) = \alpha A_t + \beta I_t + \delta S_t \quad (4)$$

La variabilità del reddito, oltre che dalla varianza dei tre singoli elementi di attività, investimenti e capitale sociale, è influenzata anche dalla loro covarianza, cioè dal fatto che questi fattori tra loro interagiscono, determinando ulteriore variabilità.

Allora, sulla base della formula che esprime la deviazione standard, la (3) diventerebbe:

$$\tilde{c}_t = \mu_c + \tilde{\alpha} \sqrt{\sigma_\alpha^2 A_t^2 + \sigma_\beta^2 I_t^2 + \sigma_\delta^2 S_t^2 + \sigma_{\alpha,i} A_t I_t + \sigma_{\alpha,s} A_t S_t + \sigma_{i,s} I_t S_t} \quad (5)$$

e quindi una variazione del consumo rispetto alla media equivale a,

$$\Delta \tilde{c}_t | \tilde{\alpha}, \mu_c = \tilde{\alpha} \sqrt{\sigma_\alpha^2 A_t^2 + \sigma_\beta^2 I_t^2 + \sigma_\delta^2 S_t^2 + \sigma_{\alpha,i} A_t I_t + \sigma_{\alpha,s} A_t S_t + \sigma_{i,s} I_t S_t} \quad (6)$$

Perciò, una variazione del consumo rispetto alla media risulta essere una funzione, tra l'altro, della varianza della produttività del capitale sociale e della correlazione tra questa produttività e quella degli altri fattori. Alla (6) consegue che la scelta di capitale sociale S_t è essere tale per cui;

$$S_t = \frac{\rho_{i\alpha} (\rho_{\alpha s} \sigma_\alpha I_t + \rho_{i s} \sigma_i A_t)}{\sigma_\alpha \sigma_i \sigma_s (1 - \rho_{\alpha s}^2 - \rho_{i s}^2)} \quad (7)$$

dove i ρ^{ij} sono le correlazioni tra le produttività dei fattori.

Da queste valutazioni, si deduce che una maggiore domanda di capitale sociale è associata a un aumento della correlazione tra la produttività delle attività e degli investimenti, ovvero ρ_{ia} . Si noti, inoltre, come la varianza della produttività del capitale sociale riduca la domanda dello stesso SC, mentre l'effetto della varianza della produttività degli altri fattori può essere maggiore o minore a seconda della correlazione con la varianza della produttività del capitale sociale. In altre parole, un primo risultato indica che più è rischioso l'investimento in capitale sociale, meno sarà la domanda dello stesso, relazione però attenuata dall'effetto di diversificazione attraverso l'investimento in altri fattori. L'effetto netto delle correlazioni tra la produttività del capitale e gli altri fattori è tuttavia meno evidente. Riformulando la (7) si ottiene:

$$S_t = \frac{\rho_{ia} \left(\frac{\sigma_a I_t}{\rho_{is}} + \frac{\sigma_i A_t}{\rho_{as}} \right)}{\sigma_a \sigma_i \sigma_s \left(\frac{1 - \rho_{as}^2 - \rho_{is}^2}{\rho_{is} \rho_{as}} \right)} \quad (8)$$

da cui si deduce che un aumento della correlazione positiva tra la produttività del capitale sociale e quella degli altri fattori riduce la domanda di capitale sociale. Quando tali correlazioni sono sufficientemente elevate, solo una correlazione negativa tra attività e investimento può comportare una domanda positiva di capitale sociale, il quale, evidentemente, funge da elemento di compensazione. Viceversa, se entrambe le correlazioni del capitale sociale con gli altri fattori sono negative, l'effetto diversificazione del capitale sociale è funzione delle diverse covarianze e varianze, e dell'ammontare delle attività e degli investimenti.

Si ipotizzi, ora, che si voglia stimare la variazione del consumo dalla media rispetto ai soli shock climatici, $\bar{\alpha}^w$. Un'approssimazione lineare dell'equazione (6) è data da:

$$\Delta \tilde{c}_t | \bar{\alpha}^w, \mu_c = \beta_a A_t + \beta_i I_t + \beta_s S_t + \beta_{ia} A_t I_t + \beta_{is} A_t S_t + \beta_{is} I_t S_t + \varepsilon_t \quad (9)$$

dove ε_t è una variabile i.i.d. (variabile indipendente e identicamente distribuita) $\sim N(0, \sigma_\varepsilon)$. La variazione del consumo $\Delta \tilde{c}_t | \bar{\alpha}^w, \mu_c$ può anche essere stimata come differenza tra il consumo \tilde{c}_t e la media μ_c , dove la variazione è funzione degli shock climatici avvenuti tra t-1 e t:

$$\tilde{c}_t = \beta_w \alpha_t^w + \beta_{wo} \alpha_t^w \alpha_t^o + \gamma_t \quad (10)$$

dove γ_t è una variabile non i.i.d. in quanto correlata con gli shock, e α_t^o è una variabile che misura shock diversi da quelli climatici, e β_{wo} è pertanto un coefficiente che cattura l'effetto correlazione tra diverse tipologie di shock.

L'analisi empirica, innanzitutto, prevede di stimare il valore di $\Delta \tilde{C}_t | \bar{\alpha}^w, \mu_c$ attraverso la stima dei coefficienti dell'equazione (10). In secondo luogo, i valori stimati di $\Delta \tilde{C}_t | \bar{\alpha}^w, \mu_c$ vengono utilizzati come variabile dipendente nel modello empirico (9), allo scopo di verificare come il capitale sociale influisca sulla variazione del consumo rispetto alla media stimata.

Se il capitale sociale ha un effetto di riduzione della variabilità, allora $\beta_i + \beta_i A_c + \beta_i I_c$, che è la derivata del (10), deve risultare positivo e statisticamente significativo.

3.5 Microfinanza e capitale sociale

3.5.1 Definizione di microfinanza, pregi e limiti

La microfinanza (MF) può essere identificata come una parte del mercato finanziario caratterizzato da transazioni di importo limitato e dedicata agli “active-poor” (Ledgerwood, 1998), cioè persone che dispongono di capacità propositiva e imprenditoriale ma con scarse risorse finanziarie, insufficienti a intraprendere autonomamente un'attività, formale o informale, o ad affrontare spese familiari impreviste. La MF fornisce gli strumenti finanziari agli individui che non possono accedere al sistema bancario tradizionale perché caratterizzati da elementi che non sono conformi a quelli richiesti da questi sistemi.

Viganò (2004, pag.1) afferma che la MF “riflette un fenomeno non recente che riguarda la promozione e la diffusione di forme di intermediazione finanziaria a favore di segmenti di mercato marginali, difficili da servire in modo efficace attraverso canali e modalità tradizionali di contatto con la clientela per le caratteristiche dimensionali, di struttura reddituale o per carenze di carattere informativo”. Sebbene i clienti degli IMF siano caratterizzati da livelli di reddito limitato, essi non rientrano nella categoria della popolazione che vive in condizioni di povertà estrema, la quale richiederebbe, invece, forme di supporto diverse, probabilmente di tipo assistenzialistico.

I prodotti offerti sono di tipo finanziario: il credito, il risparmio, il trasferimento di denaro e i servizi assicurativi. Le somme coinvolte sono di importo contenuto, rispetto a quelle che la struttura bancaria consueta impiega, e ciò implica che la loro gestione,

talvolta, possa non essere economicamente efficiente per una banca classica, a causa degli elevati costi operativi e di transizione delle pratiche da seguire. Questi alti costi, inoltre, possono essere determinati anche dalla dispersione geografica della clientela, la quale, spesso, si trova dislocata in zone distanti dalle filiali e scomode da raggiungere, per cui le visite dei funzionari bancari diventano costose in termini di tempo e di logistica.

La MF ha radici lontane, ma mantiene un approccio innovativo e si basa sui concetti di outreach, impatto e sostenibilità²⁰, che devono garantire efficacia e stabilità degli attori e delle operazioni nel tempo e nello spazio. L'outreach è spiegato come la capacità di raggiungere fasce di popolazione solitamente escluse dai servizi finanziari, distinguendone sia l'ampiezza (*breadth of outreach*), intesa come il numero di clienti raggiunti, sia la profondità (*depth of outreach*), cioè il livello di povertà crescente della clientela raggiunta²¹. La sostenibilità finanziaria indica la capacità di coprire tutti i costi dei programmi microfinanziari senza il supporto di sussidi esterni: a questo proposito, Yaron (1992, in Paxton J. e Cuevas C.E. 2002 – nota 21) ha sviluppato il SDI (*Subsidy Dependence Index*), un indice che misura la percentuale di cui il tasso d'interesse ai clienti dovrebbe ipoteticamente aumentare per riuscire a coprire tutti i costi ed eliminare i sussidi. Navajas S. et al. (2002)²² danno una spiegazione di tipo sociale di questi due elementi, definendo l'*outreach* come “il valore sociale dell'output delle organizzazioni di microfinanza, in termini di profondità, valore per gli utilizzatori, costo per gli stessi, ampiezza, lunghezza e scopo” (i sei aspetti dell'outreach), e la *sustainability* come uno strumento verso l'obiettivo di un welfare sociale migliore, poiché l'obiettivo sociale di un'istituzione di MF consiste nel massimizzare il valore sociale atteso sottraendone i costi sociali scontati nel tempo.

L'impatto, infine, consente di valutare gli effetti dei prodotti di MF sulla qualità della vita dei clienti, in termini economico, sociopolitico o culturale, personale o psicologico

²⁰ Sul tema del “triangolo della microfinanza”, costituito dagli elementi di *financial sustainability*, *outreach* e *impact*, si veda Zeller M., Meyer R., (eds.) 2002.

²¹ Paxton J., Cuevas C.E., Outreach and Sustainability of member-based rural financial intermediaries, in Zeller M., Meyer R., eds., 2002

²² Navajas S. et al., *Microcredit and the poorest of the poor: theory and evidence from Bolivia*, in Zeller M., Meyer R., eds., 2002.

(Ledgerwood, 1998). Sharma M. e Buchenrieder G.²³, a proposito degli studi d'impatto relativi ai programmi di credito sul legame investimenti-benefici, sottolineano le difficoltà nella misurazione d'impatto, che opera attraverso la comparazione del livello di outcome di famiglie o individui che hanno accesso a forme di credito con altri che non hanno accesso, poiché ci sono diversi elementi coinvolti, oltre al credito in sé, ed è difficile dare a ciascuno il giusto peso. Il benessere familiare o individuale, infatti, può essere influenzato simultaneamente da molteplici fattori, quali, ad esempio, il capitale umano o fisico, e, perciò, risulta difficile cogliere quale parte dell'outcome è da attribuire solo al credito.

I tre elementi di *outreach*, *sustainability* e *impact* consentono di garantire l'autonomia dell'intermediario che offre servizi di MF, la sua presenza continua nel tempo per la clientela, una maggiore capacità nel raggiungere e offrire servizi a famiglie in condizione di povertà e la possibilità di essere più efficaci nel supportare i clienti in situazioni critiche. Gli intermediari di MF tendono tutti al raggiungimento di questi tre obiettivi, ma ciascuno può focalizzarsi maggiormente su un elemento rispetto agli altri, in base anche al tipo di contesto sociale e macroeconomico in cui sono collocati e delle innovazioni che attuano. Si può, comunque, definire un trade-off tra profondità di outreach e sostenibilità finanziaria, tra quest'ultima e l'impatto e tra l'impatto e la profondità dell'outreach²⁴.

Il contesto caratteristico di operatività della microfinanza è rappresentato dai paesi in via di sviluppo, ma da alcuni anni si assiste alla diffusione anche nei paesi economicamente avanzati, tra cui l'Europa e l'Italia²⁵, anche se con forme diverse. Una

²³ Sharma M. e Buchenrieder G., Impact of microfinance on food security and poverty alleviation: a review and synthesis of empirical evidence, in Zeller M., Meyer R., eds., 2002

²⁴ Zeller M., Meyer R.L., 2002, Improving the performance of microfinance: financial sustainability, outreach and impact, in in Zeller M., Meyer R., eds., 2002

²⁵ Si veda, su questo tema, un testo dedicato: Viganò, a cura di, 2004. Il tema è oggetto di interesse e intervento da parte della Banca Europea degli Investimenti e del Fondo Europeo degli Investimenti (si vedano i rispettivi siti internet: http://www.eif.europa.eu/what_we_do/microfinance/index.htm e <http://www.eib.org/infocentre/publications/all/the-eib-group-and-microfinance-promoting-inclusive-finance.htm>). A testimoniare l'importanza dell'argomento a livello europea, inoltre, si sottolinea la realizzazione nel mese di settembre 2013 di un tavolo di lavoro a Milano tra gli operatori europei nel microcredito, organizzato dalla EMN (European Microfinance Network) e dalla Fondazione Giordano

caratteristica propria della MF, infatti, è la capacità di adattare le proprie strutture ai contesti locali in cui viene applicata.

Tipico di molti PVS, inoltre, è la presenza del settore informale del sistema finanziario, costituito da diversi attori, individuali o di gruppo (ad esempio, commercianti, prestatori di denaro o su pegno, associazioni di credito e risparmio), il quale opera parallelamente a quello tradizionale ed è importante quanto il primo in termini di intermediazione finanziaria (Ledgerwood, 1998).

Dal punto di vista dell'approccio ai prodotti e alla clientela, che va oltre l'aspetto strettamente funzionale e operativo, possiamo avanzare una riflessione sulla posizione occupata dalla MF, poiché possiamo identificare un livello di mezzo tra le forme di offerta formale e informale, in cui riscontrare le qualità di entrambe: da un lato, la MF offre prodotti e servizi le cui caratteristiche sono affini a quelle bancarie, in termini di sostenibilità, funzionalità, struttura, ma declinate secondo le peculiarità proprie della MF, e dispone una struttura definita, talvolta non ufficiale e talora regolamentata e controllata; dall'altro lato, la gestione dei prodotti e il rapporto con la clientela godono della confidenza, dell'elasticità e della vicinanza di relazione tipiche del settore informale, permettendo, così, di instaurare rapporti di fiducia tra l'IMF e i clienti.

In aggiunta all'intermediazione finanziaria, talvolta gli IMF possono offrire anche servizi di intermediazione sociale, quali corsi di educazione economico-finanziaria o di gestione aziendale, i quali, però, portano l'offerta oltre la definizione propria di MF, costituendone un elemento aggiuntivo e complementare. Sulla base di questo, Ledgerwood (1998) riconosce la MF come strumento di sviluppo, oltre il semplice strumento finanziario, ma afferma che quest'ultimo rimane il suo ruolo primario. I costi per la gestione di tali servizi aggiuntivi, eventualmente, potrebbero essere coperti attraverso sussidi donati da enti esterni, evitando distorsioni ai prodotti finanziari offerti. Gli intermediari che offrono servizi di MF sono di diversa tipologia, formale o informale, e si collocano tra gli estremi dell'approccio minimalista, in cui vengono offerti solo servizi finanziari, e l'approccio integrato secondo cui, a fianco dei prodotti finanziari, vengono proposti anche servizi di tipo sociale o per lo sviluppo dell'impresa (Ledgerwood, 1998). La categorizzazione degli intermediari, inoltre, dipende anche

dell'Amore di Milano. Documenti disponibili sul sito: <http://www.fgda.org/microfinanza-italia/attivita/workshop/index.aspx?m=53&did=310>

dall'approccio che le governa, che può variare tra l'auto-sostenibilità finanziaria e la piena dipendenza dal sostegno esterno, includendo anche forme intermedie che godono solo parzialmente di sussidi, magari nel breve e medio periodo (Ledgerwood, 1998).

In Ledgerwood (1998), a questo proposito, si distinguono gli IMF in tre tipologie: formali, perché sottoposte alla regolamentazione generale, alla normativa e supervisione bancaria (quali banche pubbliche o private, commerciali o di sviluppo); semi-formali, in quanto registrate e sottoposte solo alla legislazione generale e non a quella bancaria (quali Credits Unions, cooperative, ONG finanziarie); informali, non riferite a istituzioni, non riconosciute e non sottoposte a nessun tipo di regolamentazione (quali associazioni rotative di risparmio e credito).

Il processo di costituzione degli IMF può essere di due tipi, in base al fatto che avvenga dall'alto o dal basso, in base alle origini e al percorso seguito (Baydas et al., in Viganò, a cura di, 2004). Nel processo di costituzione dall'alto, gli intermediari offrono già prodotti finanziari classici attraverso strutture organizzate apposite ma decidono di diversificare il proprio target di clientela, includendo anche quella a basso reddito non abitualmente seguita, alla quale vengono offerti prodotti specifici. Nel processo dal basso, invece, si parte da casi di progetti che hanno obiettivi primari di tipo sociale e di riduzione della povertà e in cui i servizi finanziari sono solo secondari e accompagnati da altre prestazioni, per cui non viene data importanza alla sostenibilità economica, e si arriva fino all'evoluzione in istituzioni formali, che tali progetti assumono e che sono dedicate a servizi sociali specifici. Gli approcci delle istituzioni, dunque, si suddividono tra due estremi: quello orientato solo a obiettivi sociali e solidali, secondo cui ciò che conta è raggiungere il maggior numero di persone in condizioni di povertà e in modo profondo, cioè puntando sul livello di outreach, (*poverty lending approach*) e l'approccio guidato innanzitutto dalla sostenibilità finanziaria e, quindi, meno dedito all'outreach (*financial system approach*).

Osservando i prodotti offerti dalla MF, si nota che nel tempo l'offerta si è modificata evolvendosi fino alla fase attuale in cui il cliente e le sue necessità hanno assunto una posizione di primo piano e per i quali sono stati creati adeguati prodotti di credito, risparmio, assicurazione con l'utilizzo di nuovi strumenti offerti dalla tecnologia (ad esempio il cellulare). Inoltre, l'evoluzione ha visto il passaggio dal concetto di

microcredito a quello più ampio di microfinanza, in cui sono inclusi i vari servizi finanziari, non solo quello del credito.

Il nuovo *The Microfinance Handbook* (Ledgerwood, 2013) segue l'edizione precedente di 15 anni e fornisce un'analisi aggiornata sullo stato attuale della microfinanza, offrendo una descrizione dei servizi finanziari disponibili²⁶, di cui di seguito proponiamo una sintesi.

Il servizio finanziario più diffuso e considerato più importante dai programmi di credito attuati in passato riguardava il credito, poiché era considerato lo strumento migliore per permettere l'uscita da condizioni di povertà economica di alcuni strati di popolazione. Successivamente, però, gli studi hanno mostrato che anche le famiglie con situazioni reddituali ristrette hanno capacità di risparmio che sono in grado di valorizzare. L'accantonamento di piccole somme nel corso del tempo, in un luogo sicuro e accessibile, infatti, consente al risparmiatore di avere a disposizione risorse per affrontare situazioni impreviste, emergenze, rischi naturali, variazioni nei consumi, o avere del capitale a disposizione per effettuare investimenti per la propria famiglia o per acquistare strumenti che aumentino la produttività della propria impresa. Le famiglie ripongono i loro risparmi nei luoghi che ritengono più sicuri e affidabili, ad esempio in casa propria, presso amici o banche; questi risparmi possono assumere la forma di contanti liquidi, beni materiali o animali. Alla base della scelta del luogo in cui conservare i risparmi e degli attori da coinvolgere c'è sempre una valutazione sul livello di fiducia che si ripone in queste figure. Per questo motivo, oltre che, talvolta, per questioni logistiche legate alla vicinanza delle famiglie amiche e alla lontananza delle agenzie bancarie, spesso queste famiglie utilizzano sistemi informali di custodia dei propri risparmi. Dunque, i rapporti personali, di fiducia reciproca, quindi il capitale sociale, sono importanti nel garantire la stabilità di un sistema di risparmi, anche informali, e stimolare lo sviluppo locale.

La gestione dei risparmi, però, richiede competenze gestionali e finanziarie adeguate da parte dell'intermediario e si basa sulla fiducia reciproca tra quest'ultimo e il cliente. Pertanto, gli intermediari che forniscono servizi di risparmio dispongono di un'organizzazione strutturata e decentrata, per poter essere vicini ai clienti, i quali, da

²⁶ Parte 3, capitoli 8, 9, 10, 11.

parte loro, devono percepire questa struttura come affidabile, sicura e professionale. Tra i prodotti di risparmio offerti, solo alcuni fruttano interessi positivi; i prodotti più diffusi sono il conto corrente, il libretto di risparmio, i conti contrattuali, dove vengono accantonati, in periodi definiti, importi prestabiliti fino ad una certa data di maturità, i certificato di deposito, risparmi a lungo termine o micropensioni.

Il secondo tipico prodotto finanziario è costituito dal credito, che permette ai clienti di prendere a prestito importi di denaro sulla base di un accordo o contratto, il quale prevede la restituzione delle somme con l'aggiunta di interessi e/o commissioni pagati in periodi di tempo a medio o lungo termine. I prodotti offerti sono di varia tipologia in termini di importo, durata, condizioni, forme di garanzie, metodologia di prestito, e possono avere finalità diverse, quali il sostegno a microimprenditori, che devono fare investimenti nelle proprie attività, o alle famiglie, che si trovano ad affrontare situazioni impreviste.

In particolare, nella metodologia applicata al credito, si può distinguere tra i microcrediti di gruppo e quelli individuali: il primo approccio prevede che il rapporto sia tra l'intermediario microfinanziario e il gruppo e il credito può essere concesso ai singoli membri, al gruppo nel suo insieme o al gruppo che, a sua volta, fornisce prestiti ai suoi membri; è il gruppo intero, però, a concedere la garanzia del prestito. Questa modalità di erogazione dei crediti permette all'intermediario di avere costi di transazione e rischi contenuti, poiché la selezione e il monitoraggio dei clienti viene fatto direttamente dal gruppo e, contemporaneamente, consente agli individui che normalmente sono esclusi dai canali finanziari di avere accesso al credito. Esiste, però, anche un aspetto negativo per l'intermediario, che riguarda il caso in cui tutti i membri del gruppo siano sottoposti a rischi covarianti, quindi subiscano uno stesso shock contemporaneamente e, per questo, nessuno sia in grado di rispettare il credito ottenuto, o il caso in cui il gruppo non sia coeso (Viganò et al., 2007) e, per questo, abbia difficoltà a coordinare le azioni e far rispettare i contratti stipulati.

La metodologia del prestito individuale, invece, prevede il rapporto diretto tra il singolo cliente e l'intermediario, il quale svolge un'analisi puntuale del reddito e della capacità di risparmio del cliente, tenendo conto delle sue caratteristiche personali, sociologiche e lavorative. Le garanzie richieste sono variabili e possono essere le seguenti: di gruppo,

quando sono i membri insieme che garantiscono ciascuno di essi oppure attraverso un fondo di garanzia del gruppo, se questo ne dispone; garanzie personali rappresentate dai risparmi del cliente, talvolta obbligatori, o da persone terze, famigliari o amici, che forniscono la propria coobbligazione.

La terza categoria di prodotti microfinanziari è costituita dalla microinsurance, che si è sviluppata gradualmente, soprattutto nell'ultimo decennio, e all'interno della quale vengono offerti servizi diversi a copertura della salute, della vita, della proprietà o dell'attività produttiva. Il termine assicurazione riferisce ai metodi di gestione dei rischi, per cui anche i risparmi e i crediti, in realtà, possono rientrare nelle forme di copertura assicurativa (Churchill 2013)²⁷. In questo studio, però, si intende la microassicurazione in senso stretto, come la “protezione degli individui a basso reddito contro rischi specifici, in cambio di pagamenti regolari di premi, proporzionati alla probabilità e al costo dei rischi coinvolti” (Churchill, 2006, pag.12).

Le popolazioni a basso reddito, infatti, abitano in ambienti rischiosi e vulnerabili a molti pericoli, quali rischi di malattie, incidenti, disabilità, furti, incendi, perdite agricole, disastri naturali e di origine umana. I rischi in generale, e quelli legati all'andamento climatico in particolare, non possono essere evitati ma, eventualmente, mitigati e trasferiti, e in questo modo opera il sistema assicurativo. Questi interventi di gestione e mitigazione delle conseguenze dei rischi, inoltre, assumono spesso il carattere informale, poiché sono le stesse famiglie che si organizzano tra di loro in modo autonomo, ma strutturato, e creano vere forme di copertura assicurativa²⁸. Churchill (2013) afferma, però, che le strategie assicurative informali, ad esempio prendere a prestito da famigliari o amici, sono insufficienti ad affrontare tutti i rischi a cui la popolazione è sottoposta. Perciò, la microassicurazione interviene come elemento complementare nell'offrire protezione contro situazioni specifiche, in cambio di pagamenti regolari, da parte dei clienti, di premi assicurativi, determinati dalla

²⁷ In Ledgerwood, 2013, cap. 11. Talvolta credito e risparmio forniscono una copertura migliore di un prodotto assicurativo, poiché garantiscono maggiore flessibilità e si adattano meglio alle necessità contingenti.

²⁸ Un esempio a questo proposito è costituito dagli Iddir, gruppi molto diffusi in Etiopia, che offrono indennizzi monetari ai propri membri, nel caso di decessi o malattie dei membri stessi o di loro famigliari, in cambio di pagamenti periodici di quote definite.

frequenza e dalla severità dell'evento rischioso. L'assicurazione, quindi, riesce a ridurre la vulnerabilità del cliente, poiché all'incertezza dell'accadimento di un evento rischioso corrisponde la certezza di ricevere un indennizzo, nel caso il rischio si concretizzi, dietro pagamento di premi.

I prodotti microassicurativi possono essere di gruppo o individuali (Churchill, 2013)²⁹: i primi implicano che un gruppo di persone insieme sia assicurato, per cui è il gruppo che si occupa di selezionare i membri, raccoglierne i premi, distribuire certificati, diffondere le informazioni, fornire assistenza. Il principale criterio alla base di questo prodotto sta nel fatto che il gruppo deve essere costituito con scopi diversi dal solo ottenimento della copertura assicurativa, per consentire una selezione corretta dei membri e una migliore gestione. Le forme assicurative individuali, invece, sono dedicate a singoli clienti e hanno costi operativi, gestionali e amministrativi più alti rispetto a quelle di gruppo. Le microassicurazioni, inoltre, possono essere obbligatorie, caso più diffuso, oppure volontarie.

I servizi microassicurativi possono essere suddivisi in quattro tipologie, in base al canale con cui i prodotti vengono offerti alla clientela (Linnerooth-BayerJ., Mechler R., 2009): un modello basato sulle comunità locali, ONG, cooperative, che creano propri prodotti per i propri membri; modelli tradizionali, in cui compagnie assicurative offrono un servizio di copertura completo; un modello di fornitura, in cui le banche tradizionali o gli intermediari di microfinanza offrono prodotti assicurativi insieme a prodotti finanziari propri, solitamente i crediti; un modello di partenariato con agenti, in cui le compagnie assicurative tradizionali collaborano con le organizzazioni locali, quali cooperative, ONG, IMF, per diffondere i prodotti e contenere i costi.

I servizi offerti, inoltre, hanno caratteristiche diverse dai prodotti tradizionali, poiché tengono conto delle specificità delle popolazioni rurali a basso reddito, le quali hanno un andamento reddituale stagionale, legato alla produzione agricola (Churchill, 2013³⁰), per cui, ad esempio, i premi possono essere pagati solo nel periodo di raccolta o vendita, quando c'è disponibilità di denaro contante.

²⁹ In Ledgerwood, 2013, cap. 11.

³⁰ In Ledgerwood, 2013, cap. 11.

Secondo la descrizione di Churchill (2013) sui prodotti di microinsurance, la microassicurazione sulla salute è la più richiesta ma la più difficile da offrire alle popolazioni a basso reddito: i problemi sanitari, infatti, sono molto diffusi nei PVS e implicano non solo difficoltà nel pagare cure mediche ma anche il rischio di veder ridurre il reddito familiare, con conseguenti difficoltà nell'acquistare una copertura assicurativa, a causa della limitazione o dell'impedimento a svolgere un lavoro per i problemi di salute. Questo tipo di assicurazione può coprire le spese di ricovero ospedaliero, il costo dei farmaci o di visite mediche. La microassicurazione sulla proprietà di beni materiali, invece, nei paesi a basso reddito non è molto diffusa e riguarda soprattutto il settore agricolo. Nello stesso settore, inoltre, i rischi sono molteplici e per questo esistono diverse forme di assicurazione, specificate più avanti.

Focalizzandoci sul settore rurale, (Smith et al. 2009, draft) i prodotti di microassicurazione intervengono per coprire i rischi degli agricoltori che non ricevono assistenza da parte dei tradizionali sistemi assicurativi, e, per questo, hanno costi sociali ed economici elevati; questi nuovi prodotti sono di supporto nel proteggere gli assets, i redditi e la produzione agricola, contro i rischi di mercato e di produzione, e prevengono i contadini a basso reddito dalla caduta nella trappola della povertà.

L'attività agricola, dominante nei PVS, è sottoposta, tra gli altri rischi, anche agli eventi climatici e naturali, che costituiscono una categoria rilevante per l'influenza e le conseguenze dirette che determinano sulla situazione produttiva e familiare dell'agricoltore. Questi eventi sono imprevedibili e i loro rischi sono in crescita a causa del cambiamento climatico, e, per questo, sono stati creati prodotti assicurativi specifici (Churchill 2013). Vengono distinti, in particolare, quattro tipi di forme assicurative nel settore agricolo: l'assicurazione basata sui danni, in cui le indennità vengono concesse in seguito alla valutazione delle perdite conseguenti un evento specifico; l'assicurazione basata sul raccolto, dove le indennità sono pagate se la produzione del cliente è al di sotto di un limite definito, indipendentemente dai danni subiti; l'assicurazione legata ai proventi della produzione, per cui il risarcimento viene calcolato in base a una combinazione di livelli produzione e prezzi dei prodotti; infine, l'assicurazione index-based, le cui indennità sono quantificate in base a un indice predefinito, calcolato tramite dati storici di tipo meteorologico e produttivo nell'area di applicazione. Gli indici di questo tipo possono riguardare le temperature, i livelli di pioggia, la velocità

dei venti, e il loro utilizzo permette di evitare la valutazione diretta delle perdite subite dai clienti, perciò consente di risparmiare sui costi di transazione. Questo prodotto, inoltre, permette di ridurre anche i rischi di azzardo morale, poiché i valori su cui l'assicurazione basa gli indennizzi sono esterni, neutrali, e non direttamente connessi alle perdite dei clienti (Peterson, 2012), perciò gli assicurati non hanno motivi per assumere comportamenti più rischiosi o disonesti di quanto non farebbero se non fossero assicurati. L'elemento fondamentale per il buon funzionamento di questa forma assicurativa è costituito dalla disponibilità di dati storici affidabili, i quali, però, non sempre sono disponibili nei paesi in via di sviluppo.

Churchill (2013) continua l'analisi affermando che la gestione di prodotti microassicurativi spesso va oltre la capacità propria di molti intermediari di microfinanza ma la loro distribuzione può essere efficace attraverso questi intermediari o può accompagnare la fornitura di microcrediti, tramite il legame con compagnie assicurative.

Come già affermato, la microfinanza viene spesso affiancata al concetto di sviluppo economico e intesa come strumento utile agli individui che non hanno le caratteristiche richieste dal sistema bancario tradizionale ma che dispongono di capacità imprenditoriali o reddituali per migliorare la propria condizione economica. Perché si abbiano effetti benefici in termini di riduzione delle condizioni di povertà, però, si ritiene necessario che si verifichi l'interazione di più attori per la definizione di strumenti e condizioni complementari nella gestione di situazioni estreme: gli organi pubblici, governativi o internazionali, devono intervenire creando infrastrutture, politiche economiche, politiche di supporto sociale ed educativo, intelaiature legislative, che creino il contesto all'interno del quale la MF può intervenire in modo adeguato alle necessità locali, e si realizzino le condizioni per un operato integrato tra i diversi interventi, pubblici e privati, a favore dello sviluppo economico e sociale della popolazione locale. Un aspetto positivo della MF risiede nella sua caratteristica di essere strettamente modellata sull'ambito locale in cui opera: i servizi e le modalità di gestione degli stessi, infatti, si basano sulla struttura e sul capitale sociale della popolazione a cui si rivolgono e riescono, in tal modo, ad adeguarsi alle necessità specifiche.

Osservando, invece, i punti deboli della MF, si può partire da una considerazione relativa agli intermediari e basata sulle esperienze passate dei programmi di sviluppo internazionali³¹, secondo cui la gestione approssimativa, la valutazione non approfondita dei clienti, soprattutto se considerati solo 'beneficiari', e la preparazione inadeguata del personale e dei managers costituiscono aspetti critici nella capacità di offrire adeguati prodotti di microfinanza. La formazione dello staff e dei funzionari degli IMF, in particolare, è fondamentale per garantire la corretta amministrazione delle strutture e la giusta gestione del rapporto con i clienti, sia in fase di istruzione delle pratiche sia in fase di monitoraggio e accompagnamento del cliente; in questo, il supporto tecnologico svolge un ruolo particolare, poiché software e mezzi tecnologici adeguati possono facilitare l'attività operativa e consentire la riduzione di tempi e costi. L'aspetto più discusso della MF, però, è costituito dall'utilizzo di sussidi esterni che nel tempo, in modi e forme diverse, hanno accompagnato l'andamento del settore: l'evoluzione storica della MF, infatti, mostra come i sussidi, nel passato, abbiano disincentivato l'assunzione di comportamenti responsabili, da parte degli organi dirigenziali degli IMF e da parte degli operatori che gestivano direttamente la clientela, compromettendo, spesso, la stessa sopravvivenza delle istituzioni. Le politiche adottate, infatti, facevano troppo affidamento sugli aiuti da parte di enti e organizzazioni esterne, anche internazionali, per la gestione corrente delle attività, mentre le sovvenzioni andrebbero impiegate più come forme di supporto aggiuntivo all'operatività quotidiana, per renderla efficiente. I problemi della MF legati ai sussidi si riscontrano in quelle forme in cui i donatori rispecchiano schemi superati e progetti del passato (Viganò, 1993). Come affermato da più parti, le risorse esterne sono più efficaci se impiegate per formazione del personale, corsi di aggiornamento, acquisto di software e tecnologie moderne, corsi dedicati ai clienti su tematiche di specifico interesse, acquisto di mezzi di trasporto o ristrutturazione delle sedi.

Nel corso degli anni, infine, la microfinanza formale ha modificato la sua struttura, i suoi attori, i suoi approcci. Mentre alla fine degli anni '90 ci si focalizzava sul microcredito, che veniva considerato lo strumento più adatto alla riduzione della povertà

³¹ Si veda a proposito: Viganò, 1993

economica di certe fasce della popolazione, oggi c'è la consapevolezza che sono necessari altri strumenti, oltre al prestito di denaro, e si pone maggiore attenzione alla molteplicità di bisogni del cliente che possono essere soddisfatti da servizi finanziari diversi, non solo quelli di tipo creditizio (Ledgerwood, 2013). Dunque, si è passati dalla focalizzazione sul concetto di microcredito a quello più ampio di microfinanza e, ad oggi, si è arrivati al concetto ulteriore di inclusione finanziaria, la quale tiene in considerazione i diversi aspetti che consentono ai clienti di avere accesso a servizi finanziari adatti alle proprie necessità. Il sistema finanziario, ora, viene considerato un vero e proprio insieme composito dove domina il concetto di diversità e molteplicità di clienti, fornitori, servizi, bisogni, canali, metodi e tecnologie. La sfida è creare un ecosistema finanziario interconnesso, sicuro ed efficiente: su questa strada, le istituzioni politiche e le forme di governance, locali e sovra-locali, mostrano di prestare sempre più attenzione al tema dell'inclusione finanziaria, intesa come strumento di sviluppo sociale ed economico di una comunità.

Attualmente, la discussione intorno al tema della MF si è evoluta e tocca tre tematiche principali³²: innanzitutto, si è passati dall'essere concentrati sulle istituzioni e le loro performance al focus sul cliente, per coglierne i comportamenti e le necessità; dunque, ora si dà maggiore importanza all'outreach rispetto all'impatto, su cui, invece, nel passato, si basavano le valutazioni della bontà dei progetti. Un secondo tema fondamentale è la considerazione del sistema finanziario in senso ampio e nel suo insieme, composto da una varietà di fornitori e servizi, inclusi quelli informali. Per le strutture formali, inoltre, c'è la necessità di avere una struttura normativa adeguata. Infine, il terzo elemento di novità riguarda i nuovi canali e metodi di operatività e di espansione dell'outreach, attraverso forme nuove che si basano su tecnologie e networks e per le quali non servono le filiali tradizionali.

Poiché la microfinanza è strutturata per ridurre l'esposizione alla povertà delle famiglie, gli studi sui suoi effetti cercano di cogliere, in modo indiretto, l'impatto degli interventi di MF sulla riduzione dei livelli di povertà, attraverso la misurazione dell'access e della willingness to pay dei clienti. Secondo Ledgerwood (2013), l'evidenza dei risultati, però, soprattutto per quanto riguarda i prodotti di microcredito, mostra che gli effetti

³² Per questa parte sul cambiamento della microfinanza, si veda il cap.1 di Ledgerwood 2013.

sulla riduzione della povertà e sul miglioramento delle condizioni delle donne sono minimi o insignificanti. Per quanto riguarda, invece, la qualità degli intermediari di MF, le best practices sono quelle che garantiscono una finanza responsabile, perché offrono servizi in modo trasparente, equo, inclusivo, insieme alla protezione del cliente e a capacità finanziarie adeguate.

3.5.2 Microfinanza e capitale sociale: una relazione strategica

Poiché il capitale sociale rappresenta il basamento per la convivenza degli individui, organizzati in gruppi e che si danno strutture sociali di riferimento, ufficiali o informali, esso costituisce una base di applicazione anche per il settore della microfinanza, poiché questo strumento di intermediazione finanziaria ha un approccio alla clientela che fa affidamento proprio su relazioni e reputazioni dei clienti. In particolare, i servizi di prestito di gruppo sono i più studiati a questo proposito e mostrano il ruolo svolto dal capitale sociale nel garantire il rispetto delle condizioni contrattuali da parte dei clienti (De Quidt et al., 2012)³³. Una ricerca (Feigenberg et al., 2010) mostra come il SC, attraverso le interazioni offerte dal sistema della microfinanza, favorisca lo sviluppo di modalità informali di risk-sharing tra gli individui e, tramite questo, stimoli il progresso economico: le relazioni dense e frequenti tra le persone, infatti, facilitano la condivisione di esperienze e la cooperazione per la gestione e la condivisione di situazioni rischiose, che, a loro volta, incoraggiano l'incremento del livello di capitale sociale e, tramite questo, il miglioramento economico dell'intera comunità.

Una riflessione approfondita porta, però, anche al pensiero opposto, secondo cui l'impiego di prodotti e servizi microfinanziari tenderebbe a condizionare, fino a limitarle, le relazioni tra le famiglie e gli individui, che, in questo modo, non avrebbero più bisogno dell'aiuto reciproco per affrontare i rischi. Gli intermediari di MF³⁴,

³³ Si veda, inoltre, Cassar Alessandra, Crowley Luke, Wydick Bruce, 2007, The effects of social capital on group loan repayment: evidence from field experiments, in *The economic Journal vol.117, Issue 517, pag.F85-F106*, Royal economic society 2007, Blackwell Publishing Oxford UK and Malden USA.

³⁴ Sul tema del ruolo complementare o di sostituzione tra il sistema della microfinanza e gli strumenti informali di condivisione dei rischi, si veda: Castellani, 2011, *Microfinance and risk sharing*

dunque, si sostituirebbero di fatto agli attori dei meccanismi informali di sostegno, rappresentati da amici, parenti, gruppi di appartenenza, perché, in caso di necessità o per prevenire situazioni rischiose, le famiglie non si rivolgerebbero più alla propria rete sociale di riferimento ma si appoggerebbero ai servizi offerti dagli intermediari di MF. Il capitale sociale verrebbe, così, circoscritto dall'operato della microfinanza, nelle azioni di supporto diretto, ma potrebbe svilupparsi in forme alternative di sostegno alle famiglie, che siano complementari agli interventi del settore microfinanziario e che incentivino la circolazione delle informazioni e l'educazione su tematiche specifiche. Per questo, un capitale sociale solido potrebbe costituire il supporto alla gestione dei servizi microfinanziari sia da parte della clientela sia per gli intermediari stessi.

Osservando i prodotti di microcredito, il caso della responsabilità collettiva (De Quidt et al., 2012) è un tipico esempio di capitale sociale applicato alla MF: in questi casi, il gruppo nel suo insieme risponde dei crediti acquisiti e questo consente un maggiore rispetto delle condizioni contrattuali e un intervento sanzionatorio del gruppo, di tipo sociale, in caso di violazioni da parte dei membri. In questo senso, la responsabilità congiunta agisce come un'assicurazione mutualistica informale. Esiste, però, un effetto negativo associato alla garanzia di gruppo, nel caso in cui il gruppo nel suo insieme non sia in grado di rispettare le condizioni e vada in default, quando, invece, un singolo membro, eventualmente, sarebbe in grado di rispettare da solo il credito ricevuto. Il SC, poi, potrebbe crearsi anche solo temporaneamente, nel caso in cui si formassero gruppi ad hoc, solo per il periodo della durata del credito, e i membri non avessero già in precedenza relazioni tra loro.

Il capitale sociale interviene anche nella fase di controllo del rispetto delle regole da parte del cliente individuale, poiché i prodotti e servizi offerti vedono spesso il coinvolgimento di altre persone a lui vicine, che svolgono il ruolo di garante, economico o morale, e che applicano una pressione sul cliente stesso perché non venga meno al rispetto delle condizioni contrattuali. Il cliente, infatti, si sente caricato di maggiore responsabilità nei confronti di persone di cui ha fiducia e con cui ha un rapporto stretto, ad esempio i membri del gruppo a cui appartiene o il coniuge, rispetto

arrangements: complements or substitutes? Theory and evidence from Ethiopia, tesi di dottorato, Università Cattolica del Sacro Cuore, Milano.

ad un ente esterno, quale un'istituzione di microfinanza, verso il quale potrebbe assumere anche un comportamento scorretto. Perciò, per indurre il cliente a rispettare i requisiti dei servizi da lui acquistati ed evitare comportamenti di azzardo morale, potrebbe avere maggior effetto l'intermediazione delle persone a lui vicine, piuttosto che il semplice intervento dell'intermediario di MF, poiché la pressione sociale è più efficace.

Cassar et al. (2007) hanno svolto una ricerca sul ruolo del SC in relazione alla performance dei gruppi di prestito, con due esperimenti sul campo in Sud Africa e Armenia: essi mostrano che la fiducia personale tra i membri dei gruppi e la loro omogeneità sociale e culturale sono elementi che favoriscono la buona performance del gruppo nella gestione di un credito, mentre la fiducia generica dei membri nei confronti della società, come è intesa nelle tradizionali ricerche sociali, ha effetti positivi minimi. Questa ricerca si concentra sugli aspetti relazionale e informativo del capitale sociale, dati dalle forti relazioni personali e dalla condivisione tra i membri delle informazioni locali, e mostra che anche la reciprocità ha un ruolo rilevante nei rapporti tra i membri: un individuo che, in passato, ha ricevuto supporto dagli altri, sarà più disposto a fornire il proprio aiuto in caso di necessità. La fiducia interpersonale, inoltre, ha effetti positivi maggiori anche rispetto alle sanzioni sociali applicate a chi non si conforma alle regole contrattuali.

Il capitale sociale, inoltre, ha un ruolo importante anche nelle valutazioni d'impatto della MF, che intendono studiare se e come i prodotti e servizi degli intermediari di microfinanza sono efficaci nel migliorare la qualità della vita della clientela. Schrieder et al. (1999) affermano che, in queste valutazioni, vengono considerati vari indicatori per esprimere la situazione complessiva di una famiglia o di una comunità, sotto l'aspetto umano e materiale, e tra questi c'è anche il capitale sociale, che rileva la parte di scambio, relazioni, partecipazione, meccanismi di condivisione dei rischi, che sono caratteristici dei clienti degli intermediari di MF e che si somma alla valutazione del capitale umano, inteso come bagaglio personale di cultura ed educazione, e di capitale fisico, costituito da beni produttivi e di consumo.

Tra SC e MF, infine, si possono ritrovare elementi di comunanza, in particolare i concetti di autonomia e sostenibilità: da un lato, la microfinanza considera questi fattori determinanti per il buon funzionamento dei servizi offerti, sia in termini di operatività sia finanziari, poiché garantiscono l'efficienza dei servizi e la loro durata nel tempo; dall'altro lato, il capitale sociale, essendo una forma di capitale proprio degli individui e dei gruppi che opera attraverso l'interazione reciproca e lo scambio di informazioni e contenuti, è espressione dell'auto-sostenibilità degli stessi. Quindi, capitale sociale e microfinanza possono avere una relazione strategica e sostenersi e alimentarsi a vicenda, poiché la microfinanza può stimolare lo sviluppo di azioni collettive per la crescita comunitaria, mentre il capitale sociale può rafforzare la credibilità e la cooperazione della clientela e facilitare gli interventi da parte degli intermediari di MF. Dunque, MF e SC sono due elementi diffusi nel contesto dei PVS, la cui valorizzazione può permettere di supportare l'assunzione e la creazione di strategie di gestione dei rischi. Da un lato, infatti, la MF permette di intervenire nell'ambito del sostegno economico e finanziario, mentre dall'altro lato il SC agisce in termini di struttura relazionale, di interazione, di scambio di informazioni: entrambi questi operatori e il loro rapporto reciproco, perciò, possono costituire solidi strumenti sulla cui base si possono creare e diffondere strategie efficaci di gestione dei rischi a cui la popolazione locale si trova sottoposta.

3.5.3 Microfinanza e gestione dei rischi

Il grado di vulnerabilità e di esposizione ai rischi delle popolazioni a basso reddito dipende dagli strumenti esterni disponibili e dalle modalità di gestione di tali rischi, a loro volta legate alle abitudini e capacità locali. Tra gli strumenti esterni si può identificare la microfinanza, la quale può agire da supporto nelle attività di risk-management, poiché i servizi offerti di risparmio, credito, assicurazione, trasferimento fondi, possono aiutare nel definire e mettere in pratica concrete strategie di gestione dei rischi da parte dei singoli clienti, con ricadute benefiche anche sul resto della comunità in cui essi sono inseriti.

Una gestione efficace dei rischi deve essere focalizzata sul contesto locale ma deve avere uno spettro ampio e globale. La microfinanza, per le caratteristiche che la contraddistinguono, segue questa linea, poiché i prodotti di risparmio, credito e assicurazione sono calibrati per il contesto particolare in cui vengono offerti ma appartengono a un sistema più ampio, nazionale e talvolta internazionale. In particolare, l'introduzione del settore assicurativo, con prodotti specifici per gli eventi climatici e le calamità naturali, ha permesso alla microfinanza di inserirsi in un campo vasto e in continua crescita.

La microfinanza, risponde al principio della partecipazione, rilevante nelle strategie di gestione di eventi climatici e componente fondamentale del capitale sociale: spesso, infatti, gli intermediari di microfinanza assumono la forma di cooperativa o gruppo di villaggio, e i clienti stessi, talvolta, sono organizzati in gruppi in cui ciascun membro è coobbligato nei confronti degli altri, e questo consente che la clientela condivida forme diverse di intervento contro i rischi e possa risolvere problematiche comuni.

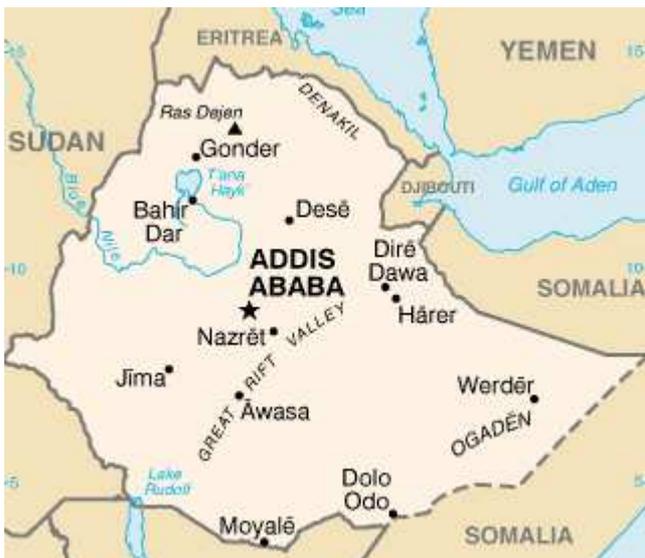
I prodotti microfinanziari, dunque, sono strumenti di gestione dei rischi sia ex-ante sia ex-post, oltre che prodotti per l'attività quotidiana lavorativa e familiare: il risparmio viene accumulato nel tempo da parte della clientela, la quale vi può attingere nei momenti di bisogno; il credito può essere assunto nel caso in cui il cliente debba affrontare situazioni impreviste; l'assicurazione ha la funzione di offrire una copertura nel caso di perdite improvvise ma relativamente prevedibili.

Nel caso specifico di eventi climatici negativi, anche gli intermediari di microfinanza, però, oltre alla loro clientela, subiscono conseguenze negative, poiché sono collocati nelle stesse aree in cui vivono i clienti colpiti da calamità naturali. Castellani, Chiodi, Viganò, (2013), hanno svolto una ricerca sul tema della capacità di reazione ai rischi di disastro da parte degli IMF, prendendo in considerazione un limitato numero di casi-studio in quattro paesi³⁵, e hanno constatato che anche gli IMF sono fortemente vulnerabili ai rischi naturali ed esposti sia dal punto di vista finanziario sia operativo e strutturale, ma le strategie di cui dispongono per affrontarli in modo autonomo sono estremamente limitate e poco innovative. La stessa capacità di sopravvivenza

³⁵ 11 MFIs in 4 paesi: Madagascar, Sudan, Sri Lanka, Etiopia.

dell'istituzione, talvolta, risulta compromessa a seguito di un disastro naturale e necessita, pertanto, di interventi esterni, a livello istituzionale, pubblico, nazionale e sovra-nazionale, che forniscano strumenti adeguati per affrontare i rischi climatici. Le interviste fatte ai managers degli IMF, nel corso della ricerca sul campo nei 4 paesi scelti (Etiopia, Sudan, Sri Lanka, Madagascar), hanno mostrato un atteggiamento remissivo e poco reattivo, poiché la percezione nei confronti delle calamità naturali è risultata essere la stessa di quella della clientela, secondo cui si ritiene che tali eventi facciano parte dell'andamento naturale della vita e siano difficilmente contrastabili. Perciò, oltre alle tradizionali forme di valutazione e monitoraggio dei crediti, non prevedono strategie innovative e specifiche nel caso di eventi naturali disastrosi. Gli intervistati hanno, però, sottolineato l'importanza del ruolo dello staff nel valutare e gestire le pratiche della clientela, che, spesso, non è correttamente seguita. Pertanto, i funzionari hanno evidenziato la necessità di rafforzare le competenze del proprio personale, soprattutto quello che ha rapporti diretti con i clienti, per poter migliorare le capacità di valutazione e di gestione.

4. Case study: l’Etiopia



Fonte: World Bank, 2013 a

Secondo il sito aggiornato della World Bank³⁶, il paese copre un'estensione di oltre 1,2 milioni di chilometri quadrati del Corno d'Africa ed è considerato uno dei paesi più poveri al mondo, con un PIL medio di US\$ 350 ed elevati tassi di povertà. Nel settembre 2013 la popolazione era di 98 milioni, con un tasso di crescita elevato che mette a dura prova le risorse naturali disponibili e che, sommato ad altri critici fattori socio-economici, quali un sistema idrico inadeguato, la scarsa disponibilità di servizi sanitari, la carenza di infrastrutture stradali e la debolezza delle istituzioni, rendono il paese particolarmente vulnerabile alla variabilità del clima e al cambiamento climatico.

L'Etiopia, dal punto di vista storico, è stato l'unico paese del continente a mantenere la propria monarchia indipendente³⁷ dai paesi coloniali, a parte la breve occupazione italiana dal 1936 al 1941. Nel 1994 il paese si è dato una costituzione che prevede un sistema multi-partitico, a cui sono seguite le elezioni del 1995. Al termine degli anni 1990 si è avuta la seconda guerra con la confinante Eritrea, a cui si è cercato formalmente di porre fine fissando confini virtuali, da parte di una commissione a composizione mista etiope ed eritrea, ma che, in realtà, non vennero riconosciuti.

³⁶ The World Bank (2013b)

³⁷ CIA, 2013

Il paese è costituito da altopiani, è geologicamente formato da vulcani nella Rift Valley che potenzialmente possono influenzano l'accadimento di eventi naturali, quali eruzioni vulcaniche e terremoti e fenomeni di siccità. Seguendo i dati offerti dalla CIA (2013), l'Etiopia ha una popolazione che la colloca al 14° posto al mondo per popolosità³⁸, è formata da una popolazione giovane, in gran parte sotto i 24 anni (per circa il 55 % della popolazione), con un'aspettativa di vita media di 60 anni, e residente per circa l'83 % nelle aree rurali. L'intero paese è suddiviso in gruppi etnici diversi tra loro, che mantengono una pacifica coesistenza e i cui principali sono gli Oromo (34,5%) e gli Amara (26,9%), a cui seguono i Somali (6,2%), la popolazione del Tigray (6,1%), i Sidama (4%), i Gurage (2,5%), i Welaita (2,3), gli Hadiya (1,7%), gli Affar (1,7%), i Gamo (1,5%), i Gedeo (1,3%), e altri minori (11,3%)³⁹. E' strutturata con un parlamento bicamerale e a livello religioso si assiste alla convivenza di diverse fedi: secondo una rilevazione del 2007, la maggior parte della popolazione è costituita da ortodossi (43,5%), seguiti da musulmani (34%), protestanti (18,6%) e infine religioni tradizionali (2,6%) e cattolici (0,7%).

Il settore economico prevalente è l'agricoltura, che occupa l'85% della popolazione attiva, e rappresenta il 46% del PIL, nonostante, secondo il rapporto annuale 2010/2011 della Banca Nazionale Etiope (National Bank of Ethiopia - NBE), la crescita del settore agricolo sia andata diminuendo nel tempo⁴⁰. Il caffè costituisce il primo prodotto di esportazione, a cui seguono oro, prodotti di cuoio, animali vivi, olio di semi, cereali, canna da zucchero, cotone, patate, fiori recisi. I principali paesi di esportazione sono, in ordine, la Germania, la Cina, il Belgio, l'Arabia Saudita, gli USA, l'Italia. I principali prodotti di importazione, secondo lo stesso rapporto, sono il petrolio e i suoi derivati, il cibo, prodotti chimici, animali vivi, macchinari, veicoli a motori, materiali tessili, cereali.

³⁸ Dati a luglio 2013.

³⁹ Dati relativi al censimento 2007.

⁴⁰ Secondo lo stesso rapporto, dall'anno fiscale 2004/2005 a quello 2010/2011 c'è stata una diminuzione di circa un terzo della crescita assoluta del settore agricolo, passando da 13,5 milioni a 9 milioni di Birr.

Il settore agricolo è sottoposto a molteplici rischi quali, in particolare, la siccità e pratiche di coltivazione talvolta limitate, che condizionano lo sviluppo locale. Il sistema finanziario può essere formato solo da investitori nazionali, ma altri settori produttivi, quali il tessile, il commercio di prodotti agricoli e la manifattura, hanno attratto anche investitori stranieri. Secondo la costituzione etiopica, la terra è di proprietà statale, non può essere privatizzata ma viene concessa a lungo termine agli agricoltori che la utilizzano per le proprie attività.

	2005/2006	2000/11	2011/12
Servizi	40,2	40,3	41,9
Agricoltura	43,4	41,6	45,1
Attività mineraria	1,4	0,6	1,6
Manifattura	4,5	5,7	3,6
Costruzioni	5,7	4,5	4
Aziende di pubblico servizio	1,9	2,2	1,1
Foresta	4,5	6	3,6

Etiopia: settori sul totale del PIL
Fonte: IMF, 2013.

Secondo l'UNDP, l'Etiopia è situata al 173° posto su 187 stati e territori per quanto concerne l'indice di sviluppo umano 2013 (human development index = HDI)⁴¹. Questo indice, il cui metodo di calcolo è stato rivisto nel 2013 rispetto agli anni precedenti, valuta il progresso a lungo termine dei paesi prendendo in considerazione tre elementi: la vita salutare e longeva dei cittadini, l'accesso alla conoscenza, la qualità dello standard di vita. Nel dettaglio, i valori considerati rispetto alle tre categorie sono i seguenti: l'aspettativa di vita; il numero medio di anni scolastici che un giovane di 25 anni ha frequentato e il numero medio di anni scolastici che un bambino che inizia la scuola deve attendersi; lo standard di vita è calcolato come il prodotto interno lordo pro capite ma espresso in dollari al valore internazionale 2005 convertito con il tasso di parità di potere d'acquisto (PPP).

Dunque, l'Etiopia si trova nella parte più bassa della graduatoria per quanto riguarda l'aspettativa di vita, l'educazione scolastica e lo standard economico. Sempre secondo l'UNDP, osservando la serie storica dei dati, a partire dal 1980 e fino al 2012, si assiste, però, a un costante miglioramento di tutte le componenti, ma se si fa un confronto con

⁴¹ UNDP (2013).

altri paesi, membri dello stesso gruppo di indice basso di HD o paesi dell’Africa Sub-Saharina geograficamente vicini, come il Rwanda o l’Uganda, si nota che l’Etiopia è posizionata peggio.

Poiché, però, questo indice, in quanto tale, prende in considerazione valori medi nascondendo le ineguaglianze sociali, già dal 2010 è stato introdotto un indice di aggiustamento delle ineguaglianze, con cui vengono scontate le tre dimensioni dell’indice: la differenza tra l’HDI e l’indice aggiustato per le ineguaglianze (IHDI) rappresenta, in percentuale, la perdita dello sviluppo umano causata dalle ineguaglianze. Nel caso etiope, considerando l’IHDI, la quota di non-sviluppo dovuta alle ineguaglianze risulta essere di poco più bassa rispetto a quella degli altri paesi, quindi la sua condizione leggermente migliore.

L’Human Development Report include anche un indice di povertà multidimensionale (MPI=Multidimensional Poverty Index) che identifica privazioni multiple per le famiglie nei campi educativi, della salute e delle condizioni di vita. I dati più recenti relativi all’Etiopia risalgono al 2011 e mostrano che un’elevata quota della popolazione (87,3%) si trova nelle condizioni di privazioni multiple. Questo indice fornisce indicazioni complementari a quelle relative alla linea di povertà, poiché mostra che gli individui che vivono al di sopra della soglia di povertà soffrono comunque di molteplici privazioni nell’educazione, nello standard di vita, nella salute. In dettaglio, circa il 71% della popolazione vive in condizioni di povertà estrema e il 39% è al di sotto della soglia di povertà, mentre il 6,8% è vulnerabile all’indigenza. Per quanto attiene la distribuzione del reddito tra la popolazione, l’Etiopia pare essere uno dei paesi più egualitari dell’Africa Sub-Sahariana, con un coefficiente di Gini pari al 33,6% e con una distribuzione costante negli ultimi 10 anni (IMF, 2013).

La World Bank (2013)⁴² afferma che il paese sta vivendo negli ultimi anni uno sviluppo economico significativo, con una crescita media nell’ultimo decennio del 10,7%. Solo nell’anno 2012, l’Etiopia è stato il 12° paese più rapido al mondo in termini di progresso economico, perciò, se si mantenesse questa tendenza anche negli anni futuri, potrebbe diventare un paese a reddito medio, entro il 2025, e uscire dalla condizione di

⁴² The World Bank (2013c)

povertà. Tra il 1995 e il 2011, l'IMF (2013) afferma che la proporzione di persone che vivevano al di sotto della soglia di povertà di US\$ 1,25 al giorno (aggiustata con la parità del potere d'acquisto) si è quasi dimezzata (passando dal 60,5% al 30,7%), mostrando, quindi, un comportamento migliore rispetto ad altri paesi della stessa area.

A livello governativo, lo sviluppo economico, sociale e infrastrutturale è stato accompagnato da appositi piani: PASDEP (Plan for Accelerated and Sustained Development to End Poverty), nei periodi 2005/2006 e 2009/2010; GTP (Grow and Transformation Plan), dal 2010/2011 al 2014/2015 (IMF, 2013). Nel 2005 è stato intrapreso il PSNP (Productive Safety Net Program), il programma nazionale di sicurezza produttiva, finanziato da USAID, strutturato in modo tale che alcune famiglie di contadini, selezionate in base al grado di insicurezza alimentare, ricevano cibo o denaro in cambio del lavoro svolto per progetti comunitari e di villaggio. Nel 2013 quest'ultimo programma ha raggiunto 8 milioni di beneficiari in circa 1,5 milioni di famiglie, mentre nel 2005 era partito con 4,5 milioni di beneficiari. Peterson (2012) mostra, però, che questo programma presenta alcune criticità, poiché i contadini intervistati e appartenenti al progetto hanno dichiarato che esso ha migliorato la loro capacità di adattarsi ai fenomeni di siccità ma porta con sé anche problemi quando i pagamenti avvengono in ritardo.

4.1 Elementi di rischio

L'Etiopia, come appena affermato, rappresenta uno dei paesi più poveri al mondo e il settore agricolo costituisce l'ambito produttivo dominante. Questa attività si trova sottoposta a molteplici rischi di tipo naturale, umano, produttivo, di mercato che influenzano sfavorevolmente il suo andamento e hanno conseguenze negative sulle famiglie coinvolte, minacciandone, talvolta, la stessa sopravvivenza.

La World Bank (2005) riconosce in Etiopia la presenza sia di rischi covarianti, che colpiscono un'intera area e tutta la sua popolazione, sia di rischi idiosincratichi, che riguardano eventi specifici relativi a singole famiglie o persone. In particolare, tra i primi sono elencati i fenomeni naturali di scarsa pioggia o siccità, la malattia di animali

o di raccolti, la volatilità dei prezzi domestici o internazionali, i cambiamenti politici improvvisi e le varie forme di degrado ambientale; tra i rischi idiosincratici, invece, sono nominati i problemi legati alla salute, all'AIDS e alla malaria, le forme di disabilità e i decessi. Questi shocks, inoltre, hanno effetti negativi particolarmente forti nelle aree rurali e obbligano le famiglie a ridurre i propri consumi (Dejene, 2002), con conseguenze pericolose sulla possibilità di svincolarsi da condizioni di povertà.

Come già dichiarato, il livello di pioggia, in particolare, costituisce un rischio rilevante per l'andamento dell'attività agricola, poiché la dipendenza da questo elemento è elevata, con conseguenze dirette e immediate sulla sopravvivenza delle famiglie coinvolte e con la possibilità che la popolazione cada al di sotto della soglia di povertà. Secondo la National Disaster Agency – (Disaster Prevention and Preparedness Commission, 2004, in Viganò et al., 2007), la siccità costituisce uno shock idro-meteorologico che provoca veri disastri, a causa dell'elevata frequenza, dell'area ampia e dell'elevato numero di persone coinvolte, con conseguenti forti perdite in termini di raccolti e bestiame, di malattie e di insicurezza alimentare, sia per la disponibilità di cibo che per l'acqua potabile. L'intensità e la frequenza della pioggia, inoltre, variano in base alle stagioni: la stagione Belg è caratterizzata dalle piccole piogge e copre circa da marzo a maggio, la Meher o stagione delle grandi piogge si estende da giugno a ottobre, la Bega è la stagione secca che va da novembre a febbraio.

Altri rischi ambientali a cui è maggiormente sottoposto il paese, data la sua conformazione geologica e il cambiamento climatico, sono la deforestazione, l'eccessivo pascolo, l'erosione del suolo, la desertificazione, la scarsità d'acqua in certe zone⁴³.

Secondo il sito della World Bank⁴⁴, negli ultimi tre decenni, il paese è stato colpito da numerosi casi di siccità, di cui sette sono stati particolarmente disastrosi e hanno causato cinque carestie. Secondo questi dati, i fenomeni di siccità sono sempre avvenuti nel paese, ma, a partire dagli anni '70, si è assistito a un incremento della grandezza, della frequenza e dell'intensità (la siccità del 1973 ha causato 100.000 vittime e quella

⁴³ CIA, 2013.

⁴⁴ World Bank, 2013b.

del 1983 300.000). Gli esperti ritengono che il cambiamento climatico futuro rischi di determinare un ulteriore peggioramento delle attuali condizioni, con conseguenze per le popolazioni locali. Purtroppo, però, è difficile fare previsioni di lungo periodo dei trend della pioggia, a causa della forte variabilità dei livelli di piovosità sia durante l'anno sia tra anni diversi, e perché manca una raccolta di dati storici che possano garantire un'analisi adeguata. Secondo la World Bank (2013b), anche le inondazioni, che talvolta sono disastrose e colpiscono anche la capitale Addis Abeba, hanno intensificato il loro accadimento nel corso del tempo, come conseguenza dei fenomeni di disboscamento, degrado della terra e variabilità del clima.

Dunque, si nota che i rischi elencati sono gli stessi che si riscontrano in generale nei PVS e di cui si è discusso nei paragrafi precedenti.

Oltre ai rischi naturali, poi, rilevanti sono anche i rischi di prezzo dei prodotti, poiché un'elevata instabilità degli stessi può avere effetti distruttivi sia per il sistema economico sia per gli standard di vita della popolazione (Viganò et al., 2007). La volatilità dei prezzi, in particolare del grano, principale alimento, e del caffè, primo prodotto di esportazione, rende particolarmente vulnerabili le famiglie povere, poiché esse mancano degli strumenti necessari ad affrontare questi rischi, in particolare i risparmi (World Bank, 2005). Un'ulteriore categoria di rischi, citata dalla stessa World Bank (2005), è relativa alla salute e, in particolare, alla malaria, che costituisce una malattia dell'individuo singolo ma che deteriora in forme comunitarie, poiché coinvolge ampie aree del paese (nel 2004 si valutava che circa il 40% della popolazione fosse a rischio malaria), e al virus dell'HIV, che negli ultimi trent'anni è diventato un fenomeno molto presente.

Tra le conseguenze provocate da situazioni rischiose derivate da eventi naturali, il fenomeno della malnutrizione è considerevole, poiché colpisce soprattutto i bambini e rischia di provocare la caduta nel vortice della povertà delle famiglie coinvolte. Come viene affermato nel report della WB (2005), infatti, l'Etiopia mostra livelli di malnutrizione più elevati di altri paesi che hanno dello stesso livello di reddito e questo provoca un impatto negativo di lungo termine, poiché aumenta la vulnerabilità e riduce

la produttività delle persone colpite, con la conseguenza di farle cadere oltre la soglia della povertà.

Per poter affrontare i problemi posti dai rischi appena descritti, in particolare naturali, si sono sviluppati nel corso del tempo strumenti di adattamento sia a livello locale che nazionale. In particolare, il sito della World Bank (2013b) elenca le azioni in corso e relative a programmi specifici e alla promozione delle pratiche agricole migliori, alla fornitura di inputs resistenti alle siccità, a progetti di miglioramento della gestione e conservazione della terra e nell'utilizzo delle acque, a favorire la conoscenza agli agricoltori sull'utilizzo delle informazioni climatiche per poter prevenire fenomeni disastrosi, allo stimolare la diversificazione del lavoro per coloro che vivono soprattutto di agricoltura. Inoltre, anche organismi internazionali, quali USAID, UNDP, WB, WFP, UNEP, Oxfam, sono coinvolti nella definizione di progetti dedicati a testare alcuni metodi di prevenzione (ad esempio, il sistema Early Warning) e di adattamento al cambiamento climatico (ad esempio, adattare varietà di coltivazioni locali perché siano resistenti alla siccità). La Banca Nazionale dell'Etiopia (National Bank of Ethiopia, 2005, in Viganò et al. 2007) pone l'accento sui meccanismi di irrigazione come strumenti utili con cui affrontare la variabilità della pioggia, in termini di quantità e distribuzione, ma afferma che ancora non sono sufficientemente sviluppati⁴⁵.

È interessante notare che i rischi a cui è sottoposta la popolazione hanno effetto diretto sui livelli di povertà delle famiglie non solo nel tempo concomitante l'accadimento degli eventi rischiosi ma anche nel futuro a breve, perché influenzano la stessa probabilità delle famiglie di cadere in condizioni di povertà in un periodo più distante nel tempo. Ad esempio, in seguito allo studio della popolazione residente in alcune zone amministrative etiopi negli anni 1995/1996 e 1999/2000, la World Bank (2005) ha riscontrato che il 70% delle famiglie aveva il 50% di probabilità di cadere in condizioni di povertà in futuro.

Secondo lo stesso report della World Bank (2005), le famiglie etiopi rimangono altamente vulnerabili, in conseguenza ai rischi che le colpiscono, perché si trovano sottoposte a una molteplicità di pericoli e perché non dispongono delle strategie

⁴⁵ Nel 2004, secondo la NBE, solo il 3% dei terreni era coperto da meccanismi di irrigazione.

adeguate per affrontarli, sia dal punto di vista familiare, poiché le strategie tradizionali non offrono adeguata protezione, sia per gli scarsi strumenti pubblici e di mercato disponibili, perché inadeguati a risolvere problemi cronici. Il grado di vulnerabilità delle famiglie, infatti, dipende da tre elementi: la gravità e la frequenza dei rischi in cui sono coinvolte, le risorse proprie disponibili, in termini finanziari (risparmi), fisici (terra e bestiame), di capacità (educazione e competenze), e l'accesso a reti sociali (amici, parenti, associazioni) o programmi pubblici. Le strategie di risposta, inoltre, possono essere ex-ante, cioè prevenire l'accadimento del rischio, o ex-post, cioè successive al concretizzarsi dell'evento rischioso.

4.2. Il capitale sociale

Il capitale sociale in Etiopia può essere considerato genericamente elevato, poiché le relazioni tra le persone, l'essere membri di gruppi e partecipare a iniziative comunitarie, di vario tipo, costituisce una caratteristica diffusa e fondamentale nella vita quotidiana della popolazione. Dejene (2002) considera il SC una forma di capitale proprio, naturale e intrinseco degli individui, che non ha bisogno di strumenti esterni per nascere e svilupparsi e che costituisce una forma propria di copertura assicurativa, anche se parziale.

Il capitale sociale, come lo si è definito nei paragrafi precedenti, aumenta al crescere della densità della partecipazione, dell'eterogeneità e della numerosità dei gruppi a cui gli individui appartengono. Esso, inoltre, può accrescere le possibilità per una famiglia di diversificare il proprio reddito, in particolare nel caso di capi-famiglie donne, poiché le relazioni e interazioni tra gli individui, lo scambio di esperienze e di informazioni offrono occasioni di ulteriori scambi e iniziative redditizie e, talvolta, possono essere impiegate come garanzie collaterali per accedere a capitale finanziario (Nega et al., 2009a).

Un'altra ricerca di Nega et al. (2009b) svolta nel nord dell'Etiopia, mostra che il capitale sociale può favorire l'empowerment, inteso come senso di legittimazione e autonomia nel prendere decisioni da parte degli individui, come espansione delle loro

capacità di partecipare, negoziare, influenzare: le interazioni tra gli individui e i gruppi, infatti, ciascuno con caratteristiche proprie, consentono alle famiglie di prendere decisioni in modo più o meno indipendente o condizionato dalle scelte degli altri con cui hanno contatti. Inoltre, questo comportamento può influenzare anche lo sviluppo a livello comunitario, poiché la creazione di norme, reti, azioni collettive può stimolare l'accesso ad assets economici e sociali innovativi, purché il livello di fiducia tra gli attori coinvolti sia elevato. Nell'analisi di questi autori si rileva che l'educazione e l'accesso al credito sono altrettanti elementi determinanti dello stesso empowerment, soprattutto del mondo femminile, spesso trascurato e sottovalutato, ma nella presente ricerca si ritiene importante aggiungere anche il ruolo del risparmio.

Un caso studio sulla produzione di uova nel sud dell'Etiopia (Guy 2010) testimonia di quanto il capitale sociale sia importante anche nel favorire la produttività: il trasferimento di tecnologia e di informazioni su metodi produttivi e sulle best practices, infatti, avviene soprattutto attraverso gli scambi interpersonali, informali, le reti a cui i singoli appartengono, e non con le informazioni diffuse dagli agenti governativi formalmente preposti a tale compito. Anche l'educazione primaria, e non quella superiore, consente di migliorare le capacità produttive, soprattutto nel caso di imprenditrici donne, e di favorire lo sviluppo di reti e relazioni personali e di gruppo. La qualità delle informazioni, i rapporti di reciprocità e la fiducia nei propri interlocutori costituiscono gli elementi di base perché lo scambio di informazioni e di tecnologia porti al miglioramento effettivo dei risultati di produzione. Dunque, questa ricerca rivela che in Etiopia, dove l'agricoltura è legata a elementi culturali, religiosi e di genere, le principali fonti di informazione relative a questa attività sono gli amici e i colleghi, grazie alla vicinanza, non sono solo geografica, che contraddistingue i rapporti, e che la qualità del capitale sociale è fondamentale per l'ottimizzazione della produzione stessa, poiché permette la condivisione di responsabilità e doveri.

Il capitale sociale in Etiopia si può ritrovare anche nella forma strutturata dei gruppi a cui tradizionalmente partecipa la popolazione, sia a livello rurale che urbano. I principali riferimenti sono gli Iddir, gli Iqqub, le organizzazioni di condivisione del lavoro e le cooperative. Queste organizzazioni, ciascuna nella propria forma, si basano sulla partecipazione, la condivisione, il rispetto di regole e di sanzioni sociali da parte di

tutti i membri, tra i quali deve esserci fiducia. Gli Iqqub possono essere considerati una forma tipica etiope di ROSCA (*Rotating Savings and Credit Association* – associazioni rotative di risparmio e credito), in cui vengono forniti servizi di credito e risparmio, in cambio di contributi periodici stabiliti e su base rotativa, che sono dotati di flessibilità e accessibilità, poiché rispondono ai bisogni dei diversi tipi di popolazione che vivono status economici differenti (Dejene, 2004). Gruppi di questo tipo vengono formati in corrispondenza di varie categorie di lavoratori, sia estremamente poveri sia ricchi, con modalità diverse di composizione e di contribuzione, in termini di frequenza e di importi. Sono molto diffusi su tutto il territorio nazionale ma si riscontra una maggiore concentrazione nelle zone urbane.

Gli Iddir sono un'organizzazione informale, in cui i membri contribuiscono periodicamente ad un fondo comune impiegato per supportare finanziariamente i membri in casi di necessità, per decessi, malattie, incidenti o incendi che colpiscono le proprie famiglie. Nel caso di funerali, a volte i membri forniscono risorse, in moneta o in beni materiali, per supportare la persona colpita dall'evento (ILO, 2009). Sono solitamente costituiti da gruppi di persone legate da forme di amicizia, di vicinato, di etnia, che hanno l'obiettivo di offrire assistenza finanziaria ai propri membri (Mauri, 1987, in Viganò et al., 2007). Questi gruppi si basano sul concetto della reciprocità, secondo cui si dà e si riceve, attraverso pagamenti regolari di premi, durante raduni prestabiliti, i quali, nel loro insieme e in base alle necessità, vengono concessi ai membri. Dejene (2003, in Viganò et al., 2007) riconosce in questa forma di associazione la concretizzazione diretta del capitale sociale, poiché quest'ultima si basa sui concetti di fiducia e di doveri tra i membri, di cooperazione, di condivisione delle conoscenze, di norme e sanzioni, tramite cui si possono ridurre i problemi di azzardo morale e di selezione avversa, che condizionano, limitandole, le attività di qualsiasi gruppo. Originariamente, gli Iddir erano limitati alle famiglie povere, ma, nel tempo, è aumentata la creazione di gruppi i cui membri hanno redditi elevati. Uno stesso individuo può essere partecipe contemporaneamente di molteplici Iddir.

Le organizzazioni di condivisione del lavoro sono formate da membri che spartiscono tra loro alcune attività che non potrebbero fare da soli o che sarebbero molto difficili da svolgere singolarmente, in particolare nel caso del lavoro agricolo, per il quale

l'impegno maggiore avviene in un periodo di tempo circoscritto, secondo il tipo di coltivazioni, ad esempio la semina del Teff (il cereale tradizionale) nelle zone Sud-Ovest del paese (Dejene, 2003, in Viganò et al., 2007). Oltre quella agricola, un'altra attività solitamente svolta riguarda la costruzione di case e recinzioni, nel periodo in cui il lavoro agricolo è fermo. Nel dettaglio, Dejene distingue due categorie di gruppi: quelli grandi, in cui non c'è reciprocità, e che includono un servizio di ristoro a metà e al termine del lavoro, tra cui si può citare, a titolo esemplificativo, i Debo; quelli più piccoli, in cui c'è un rapporto reciproco e non prevedono un servizio di ristoro, ad esempio i Wenfel.

Un ultimo gruppo tradizionale in cui la popolazione etiopica si trova strutturata è costituito dalle cooperative⁴⁶, la cui presenza formale risale agli anni '60 e che nel tempo sono state sottoposte a vari regolamenti nazionali. Le cooperative intervengono nei settori agricolo e pastorale, finanziario, di mercato e sono suddivise in 4 categorie: cooperative primarie, unioni di cooperative, federazione di cooperative, confederazione di cooperative. Nel dettaglio, le cooperative possono essere di tipo agricolo e non agricolo: nelle prime rientrano le cooperative agricole multi-obiettivi, quelle legate al bestiame, a marketing e latte, all'irrigazione, all'agricoltura urbana, alla produzione di caffè e marketing, a frutta e verdura, allo zucchero di canna, al grano e a sementi; tra le cooperative di stampo non agricolo, invece, si hanno le cooperative di risparmio e credito, quelle dei consumatori, dei minatori, dei manufatti, dell'elettricità rurale, delle case, dei pescatori, dei produttori di miele, della gomma e dell'incenso, delle costruzioni, del sale, dell'ecoturismo, dell'educazione e della formazione, delle piccole imprese, dei guaritori tradizionali. Il governo riconosce le cooperative come strumento importante per lo sviluppo socio-economico della comunità, poiché promuovono valori comuni, la partecipazione e la protezione dei produttori contro prezzi di mercato non remunerativi, e perché favoriscono la creazione di networks a partnership.

Le forme che il capitale sociale assume in Etiopia possono costituire uno strumento di copertura e protezione contro i rischi a cui sono sottoposte le famiglie nel corso della vita e, per questo, vengono associate a strumenti assicurativi.

⁴⁶ Parte sulle cooperative tratta da Emanu, 2009.

4.3. Il sistema finanziario e la MF

Il settore finanziario etiope è costituito dal sistema bancario, assicurativo e della microfinanza.

Secondo l'IMF (2013), a settembre 2012 il settore bancario includeva 18 banche commerciali, di cui 2 a proprietà statale, e 1a banca statale di sviluppo. Il numero delle filiali era di 1.257, di cui oltre un terzo collocato nella capitale Addis Abeba e con le aree rurali ampiamente scoperte. Nonostante i circa 98 milioni di popolazione, ci sono circa 7,1 milioni di depositi, indicando che meno dell'8% dei cittadini detiene un conto di deposito, e circa 112.793 persone che hanno prestiti. Secondo la NBE (2011), l'Etiopia resta uno dei paesi meno "bancarizzati" del mondo. Le compagnie assicurative sono 14, due in più rispetto all'anno precedente, di cui 13 private e con 221 filiali⁴⁷.

Gli intermediari di microfinanza attivi sul territorio nazionale sono 31, secondo l'ultimo rapporto annuale della Banca Nazionale Etiope, elargiscono crediti per 7 bilioni di Birr, con una crescita del 20% nel 2010 rispetto al periodo precedente, e mobilitano depositi per 3,8 bilioni, cresciuti del 42% nell'ultimo anno prima del rapporto. 14 intermediari di MF, pari a 46,7% del totale, sono operativi in Addis Abeba, mentre i tre maggiori IMF, Amhara, Oromia, Dedit Credit and Savings, detengono il 67,1% del capitale complessivo, l'81,25 dei risparmi, il 74% dei crediti e il 76,2% degli assets posseduti entro il 2010/2011. Stando agli ultimi dati di MixMarket (2013), i 25 intermediari di MF, che hanno fornito i loro dati, mostrano che nell'anno 2012 l'importo complessivo dei loro crediti in essere era di 486 milioni di Birr, l'importo dei depositi era di Birr 254 milioni, il numero di coloro che prendevano a prestito era 2,6 milioni e il numero di quelli che avevano depositi era 1,8 milioni. Secondo IMF (2013) nel 2012 i 31 intermediari di MF hanno fornito servizi finanziari a circa 2,9 milioni di clienti e, a giugno 2012, i risparmi raccolti ammontavano a 5,4 bilioni di Birr, pari all'1% del GDP.

Secondo i dati della NBE (2005), solo il 6% del portafoglio prestiti del sistema bancario tradizionale è concentrato nelle zone rurali, nonostante il settore agricolo rappresenti il

⁴⁷ Circa il 51% delle compagnie assicurative sono concentrate nella capitale Addis Abeba.

principale impiego per la popolazione. Seguendo l'ultimo rapporto NBE del 2010/2011, inoltre, si nota che solo il 13,6% dei prestiti bancari è concesso all'agricoltura, poiché viene data precedenza ai settori del commercio, interno e internazionale, (35,2%) e dell'industria (26,6%). Questi dati mostrano l'importanza potenziale della microfinanza nel sostegno al settore economico e finanziario, in particolare in campo agricolo, e nell'accompagnare la popolazione a basso reddito che non ha accesso ai tradizionali canali bancari, soprattutto nelle aree rurali.

Ad oggi, sono 30 gli intermediari di microfinanza raccolti nell'associazione di categoria AEMFI (Association of Ethiopian Microfinance Institutions)⁴⁸ e riconosciuti a livello legislativo dalla Banca Nazionale (NBE) dal 1996, che si occupa direttamente della regolamentazione della fornitura di servizi finanziari sostenibili specifici per la quota di popolazione a basso reddito (Viganò et al., 2007). In seguito alla legge 40/1996, infatti, è stata introdotta la possibilità di creare intermediari di microfinanza che non necessariamente provenissero da precedenti progetti governativi o ONG, com'era nel passato, ma che nascessero invece già come istituzioni dedicate alla microfinanza (Viganò et al., 2007).

I servizi offerti dagli intermediari di microfinanza riguardano soprattutto le forme di risparmio e credito: nel primo caso, gli IMF presentano i risparmi obbligatori, talvolta richiesti come percentuale dell'importo prestato da ogni membro del gruppo, e risparmi volontari individuali o di gruppo; nel secondo caso, vengono offerti prestiti agricoli, soprattutto attraverso prestiti di gruppo, e prestiti alle micro-attività.

Il tema dell'inclusione finanziaria è importante e diffuso anche in Etiopia, oltre che a livello internazionale, e lo si considera strettamente legato al concetto dell'inclusione sociale. Da questo punto di vista, perciò, il settore della microfinanza acquisisce un rilievo particolare, proprio per la tipologia di clientela che serve. IFAD (2013) ha in essere con il governo etiope un programma specifico per le zone rurali denominato Rural Financial Intermediation Program (RUFIP) che ha l'obiettivo di permettere

⁴⁸ AEMFI, 2013. Si sottolinea la discrepanza tra il numero indicato da AEMFI, 30, e il numero indicato dalla NBE, 31. Poiché AEMFI afferma di raccogliere tutte gli IMF del paese riconosciuti a livello legislativo, si ritiene plausibile che il numero effettivo sia 31 e che ci sia un errore nei dati di AEMFI.

L'offerta di servizi finanziari a 7 milioni di abitanti rurali a basso reddito entro il 2019 e che fa seguito alla prima fase del programma che ne ha raggiunti 3 milioni. Questo progetto, nello specifico, mette a disposizione fondi per investimenti in agricoltura e per il sostentamento dedicati innanzitutto agli intermediari di microfinanza e alle cooperative, tramite supporto istituzionale, offre investimenti nella regolamentazione e supervisione di IMF e RUSSACCO, e, infine, concede linee di credito ad hoc.

4.4. La gestione dei rischi, il capitale sociale e la microassicurazione

La World Bank (2005) afferma che le strategie messe in atto dalle famiglie singole, per affrontare in modo autonomo i rischi sono spesso inadeguate e inefficaci: le strategie precedenti l'evento rischioso, infatti, quali la coltivazione di più prodotti su uno stesso campo o l'abbinamento di agricoltura e allevamento, e quelle successive, quali la riduzione dei consumi o la vendita di animali, non offrono la protezione necessaria. D'altro lato, però, strumenti migliori e innovativi, che richiederebbero maggiori investimenti in vista di maggiore protezione e produttività, sono troppo costosi e per questo, talvolta, non sostenibili. Anche il mercato locale e i programmi pubblici di sostegno contro l'accadimento di eventi rischiosi sono considerati inefficaci perché troppo limitati, sia per l'ampiezza della popolazione coinvolta, sia per le forme di intervento, perché circoscritte e non aggiornate alle nuove necessità (ad esempio, gli aumenti di casi di malaria e HIV che richiederebbero strategie apposite). La capacità delle famiglie di ridurre la propria vulnerabilità e rispondere in modo adeguato agli shock che si trova ad affrontare, inoltre, dipende in parte da elementi interni e in parte da elementi esterni alla stessa famiglia. Tra i primi rientrano le risorse familiari proprie, in termini finanziari (risparmi), fisici (terre e animali) di competenze personali, e le reti sociali che si creano con amici, parenti, associazioni e gruppi a cui si appartiene e che, talvolta, per le famiglie più povere, sono l'unica vera forma di protezione. Tra le condizioni esterne, invece, si riscontrano la severità e la frequenza degli eventi rischiosi, che più sono ampi maggiore è la difficoltà ad affrontarli, anche per le famiglie più ricche, e la disponibilità di assistenza pubblica, necessaria soprattutto per le categorie di persone fragili, ad esempio orfani o anziani. Spesso gli strumenti impiegati dalle famiglie per affrontare situazioni d'emergenza possono avere conseguenze negative nel

medio-lungo periodo, sebbene appaiano adeguate per rispondere nell'immediato all'evento improvviso e pericoloso che si presenta, ad esempio la morte di un familiare, soprattutto quando sono relative a scelte che implicano la vendita di assets fisici significativi, quali terra o bestiame, o che condizionano lo sviluppo del proprio capitale umano, ad esempio ritirando i figli da scuola. In questi casi, infatti, le famiglie vedono ridursi le forme attraverso cui poter investire a livello produttivo e familiare, rendendo più difficile, se non impossibile, svincolarsi dalla condizione di povertà. Le conseguenze di questi comportamenti, soprattutto se riguardano un numero cospicuo di famiglie, si riflettono anche a livello comunitario, poiché limitano lo sviluppo dell'intera collettività e incrementano i costi di intervento e welfare (World Bank, 2005).

La World Bank (2005) suggerisce alcune azioni che il governo etiope dovrebbe intraprendere, relative all'apertura dei mercati e di programmi di sostegno sociale, per poter ridurre la vulnerabilità della popolazione e permettere l'uscita dal circolo vizioso della povertà in cui molte famiglie cadono per l'inadeguatezza delle strategie messe in atto contro l'accadimento di rischi.

Alla luce anche delle considerazioni della World Bank, dunque, si sottolinea il ruolo rilevante svolto dal capitale sociale nel canalizzare e stimolare l'assunzione di strategie che permettano di affrontare le emergenze e adatte a ridurre la vulnerabilità delle famiglie e, dunque, delle comunità in cui sono inserite, e favorire la realizzazione di investimenti che abbiano conseguenze positive nel medio-lungo periodo.

Di Falco e Bulte (2009) si concentrano sulla forma primaria di capitale sociale, la famiglia, intesa in senso ampio, e mostrano come i legami al suo interno condizionino le stesse scelte di gestione dei rischi da parte degli individui. All'interno di una rete familiare etiope, infatti, esiste l'obbligo naturale di condividere con i membri i mezzi e gli strumenti utili a ridurre l'esposizione ai rischi di tutti i familiari, ma questo può implicare anche un comportamento ostacolante da parte di coloro che hanno disponibilità economiche maggiori. Questi individui, in realtà, possono decidere di investire in assets fisici e non monetari, perché non immediatamente divisibili e condivisibili con altri familiari. In questo modo, però, talvolta, si sottraggono alla

possibilità di scegliere strumenti migliori per la prevenzione e la gestione dei rischi, sia per sé sia per gli altri, con eventuali conseguenze negative di lungo termine.

Questo tipo di legame rientra nel *bonding social capital*, che riguarda le interazioni tra gli individui a livello locale e viene considerato da Mogues (2006) più efficace nell'affrontare i rischi idiosincratici, diversamente dal *bridging social capital* che invece crea relazioni tra famiglie geograficamente lontane ed è ritenuto migliore per i rischi covarianti. In questo lavoro, però, non si condivide questa opinione, poiché la si ritiene schematica e poco conforme alla vera natura del capitale sociale, definito come un andamento circolare, secondo cui le relazioni a livello locale e sovra-locale interagiscono e si rafforzano a vicenda. Dunque, anche a livello locale potrebbero crearsi strumenti adeguati alla gestione di eventi covarianti negativi, quali i fenomeni climatici, grazie al supporto dato dalle relazioni con ambienti lontani (ad esempio la collaborazione con gli enti nazionali e internazionali di rilevamento dei fenomeni climatici), e, allo stesso modo, a livello nazionale e internazionale, le relazioni con le realtà locali permetterebbero di ottenere indicazioni interessanti sulla gestione tradizionale dei rischi, covarianti e idiosincratici. Le rimesse dei migranti, ricevute dalle famiglie rimaste in patria, costituiscono correttamente un esempio di *bridging social capital*, poiché uniscono persone collocate in zone lontane per coprire in caso di rischi idiosincratici o covarianti.

Come già spiegato, i membri delle famiglie etiopi appartengono normalmente a molteplici gruppi sociali, che costituiscono vere e proprie forme di copertura assicurativa reciproca⁴⁹.

In particolare, l'Iddir mostra la sua importanza nell'affrontare situazioni di crisi o emergenziali, eventi idiosincratici, poiché sostiene i propri membri e le loro famiglie nei casi di morte di famigliari o nell'accadimento di malattie o incendi. Questi gruppi operano come vere assicurazioni, poiché riconoscono ai loro partecipanti, nei casi del verificarsi degli eventi previsti, una somma prestabilita, a fronte di contributi che i membri versano periodicamente (premi), durante gli incontri, settimanali o mensili. E'

⁴⁹ Per approfondimenti, si vedano Dercon et al., 2005, e Haddonott et al, 2005.

atteso anche il sostegno personale del gruppo per i funerali, per cui gli altri membri forniscono cibo e aiuto materiale durante le cerimonie funerarie.

Dejene (2002) dichiara la difficoltà di misurare e modellizzare in modo appropriato il SC, offrendo una classificazione tra “molto forte” e “poco forte”, tramite la sola valutazione dei trasferimenti netti di denaro all’interno dei gruppi, tra quanto pagato e quanto ricevuto dai membri. Questi trasferimenti netti hanno una correlazione negativa con il reddito: la variabilità dei consumi, e quindi del reddito, si riduce all’aumentare dei trasferimenti, in quanto strategie per omogeneizzare nel tempo le spese. Ma questi trasferimenti, ad esempio all’interno di Iddir e Iqqub, non spiegano in modo completo l’effetto del capitale sociale sull’omogeneizzazione dei consumi, poiché esistono anche altre forme, meno ufficiali, con cui le famiglie condividono i rischi, quali scambi di cibo, materiale, lavoro. Perciò, continua Dejene, diversi strumenti di misura del capitale sociale permettono di coglierne i differenti aspetti e offrirne una descrizione completa.

Le famiglie etiopi operano anche singolarmente per attuare strategie atte ad affrontare e prevenire rischi naturali: incrementare le fonti di reddito svolgendo lavori aggiuntivi e alternativi a quello agricolo, ad esempio commercio di prodotti; prendere prestiti per acquistare animali; recuperare liquidità vendendo il bestiame, anche se costituisce l’asset di maggior valore; ottenere fertilizzanti tramite il programma di prestiti governativi che permette di ottenere a credito la metà del valore da rimborsare dopo il raccolto.

Uno strumento innovativo con cui affrontare i rischi, in particolare quelli climatici, è offerto dalla microassicurazione index-based. Peterson (2012) ha calcolato 30 progetti in corso in India, Africa, America Latina e Asia, di cui quattro solo in Etiopia: nel 2006 un progetto a copertura nazionale contro il fenomeno della siccità in collaborazione con la World Bank, il World Food Program, l’assicurazione AXA; nel 2007 un progetto che coinvolgeva l’assicurazione nazionale Nyala, in partnership con la Swiss Re e una cooperativa di agricoltori; nel 2008 un progetto tra l’Ethiopian Insurance Corporation e la World Bank; nel 2009 il progetto Harita che vede il coinvolgimento dell’ONG Oxfam America.

Peterson (2012) ha svolto una ricerca cogliendo il legame tra la microassicurazione e il programma governativo PSNP, mostrando che coloro che partecipano al programma sono più propensi ad acquistare un prodotto assicurativo index-based. Peterson dichiara, però, in particolare, che la Index Insurance può avere aspetti negativi ed esporre la clientela a nuove vulnerabilità: essa, infatti, da un lato protegge da alcuni eventi rischiosi ma dall'altro può esibire alla clientela nuovi rischi relativi al mercato finanziario legato al prodotto assicurativo, nel quale si possono creare ineguaglianze, e alterare il modo con cui i contadini impiegano normalmente le proprie strategie.

Nahu (2011) svolge una ricerca sulla Weather Index Insurance per agricoltori in Etiopia, specifica per l'andamento climatico, ed evidenzia i numerosi ostacoli al suo sviluppo ancora presenti a livello nazionale: la mancanza di attenzione per l'assicurazione agricola da parte degli agricoltori, una struttura legislativa inadeguata, la mancanza di dati sui rischi analizzabili, l'inadeguatezza dei professionisti coinvolti, la disponibilità finanziaria limitata, la mancanza di credito rurale, il ristretto numero di prodotti microassicurativi disponibili, gli elevati costi amministrativi, la carenza di reti di distribuzione nelle zone rurali. Dunque, per affrontare questi problemi, Nahu suggerisce le seguenti azioni: incrementare le forme di coinvolgimento della popolazione attraverso campagne nazionali di informazione diffusa sulla microassicurazione; creare una rete di distribuzione con i canali già presenti di IMF, cooperative, Iddir; migliorare l'efficienza delle stazioni di raccolta dati climatici; stimolare il settore privato a creare prodotti microassicurativi; favorire una legislazione adeguata e una maggiore collaborazione tra istituzioni pubbliche, ONG, compagnie assicurative nazionali e internazionali, cooperative agricole locali, banche, IMF.

A supporto dell'importanza del coinvolgimento della popolazione, direttamente interessata a prodotti di Index Insurance, sia nella formazione del prodotto stesso che nella sua diffusione, è interessante riportare i risultati di una ricerca qualitativa svolta nel 2011⁵⁰ sulla Weather Index Crop Insurance (WICI) in Etiopia (Nielsen, 2012) e tesa a verificare l'efficacia di questi prodotti nel supportare i piccoli agricoltori a gestire i rischi climatici. Le informazioni raccolte mostrano che gli agricoltori mancano di fiducia verso il settore assicurativo e la loro formazione su questi prodotti è carente. In

particolare, i dati raccolti rivelano le seguenti criticità: differenza tra la domanda e l'offerta di Index Insurance; sfiducia nelle compagnie assicurative; desiderio di espansione della copertura assicurativa e di training; confusione e mancanza di conoscenza sui concetti base della WICI; scarsa interazione e comunicazione tra le compagnie assicurative e i piccoli agricoltori. La stessa ricerca ha analizzato anche il lato delle compagnie assicurative, tramite interviste, dalle quali è emerso che esistono ancora molti ostacoli alla creazione di un mercato microassicurativo efficiente: i dati meteorologici disponibili non sono sufficienti, i basic risk sono elevati, i costi amministrativi e i tassi di re-assicurazione sono alti, la comunicazione con le comunità rurali è solo indiretta, c'è difficoltà nel far comprendere agli agricoltori i prodotti assicurativi.

Dunque, si conferma la necessità di favorire il coinvolgimento di diversi attori, a partire dagli agricoltori e dagli intermediari di microfinanza che già operano con le comunità, nella creazione e diffusione dei prodotti microassicurativi, perché siano in grado di creare un mercato efficiente e corrispondente ai bisogni.

Da più parti⁵¹ si riconosce l'importanza di coinvolgere direttamente le popolazioni destinatarie dei prodotti microassicurativi, con training e sessioni di consultazione degli agricoltori, per poter stimolare la comprensione e la fiducia nel settore e, quindi, un migliore utilizzo delle risorse disponibili. La comunicazione, la circolazione delle informazioni e la fiducia diffusa, che costituiscono il capitale sociale locale, sono elementi indispensabili su cui basare le attività di formazione, di conoscenza delle realtà locali e di incremento del settore microassicurativo, per poter meglio rispondere a necessità specifiche. A questo scopo, i canali di erogazione potrebbero essere costituiti dagli strumenti già conosciuti e apprezzati da questa clientela, quali i gruppi locali di appartenenza, ad esempio Iddir, Iqqub o cooperative, che rappresentano concretamente forme di capitale sociale.

Inoltre, gli intermediari di microfinanza, possono svolgere un ruolo operativo specifico nella diffusione di prodotti di microassicurazione, poiché questi attori finanziari presentano caratteristiche utili a questo settore (Torben K.M., Yibeltal A, 2010):

⁵¹ Nahu (2011), Peterson (2012), Hellmuth et al. (2009), Volpi (2005)

operano stabilmente con clientela a basso reddito, con cui intrattengono rapporti di fiducia; coprono un outreach adeguato; dovrebbero disporre di capacità gestionali e amministrative; hanno relazioni stabili con organi istituzionali e governativi. La Index insurance, inoltre, appartiene alla seconda generazione di forme assicurative e dovrebbe essere meglio integrata all'interno del sistema di MF⁵².

4.5. I dati utilizzati

Il lavoro di raccolta dati sul campo è avvenuto nel mese di marzo 2012, nei tre villaggi di Kutto Sorfella, Hembeccio e Abala Faraccio, situati nell'area intorno alla cittadina di Soddo, nella regione SNNPR, a circa 320 km a sud della capitale Addis Abeba.

Si è impiegato un campione di 40 agricoltori per villaggio, per un totale di 120, scelti casualmente all'interno dell'insieme più ampio di 360 contadini a cui fa riferimento la ricerca MicroRiMi del gruppo Findev dell'Università di Bergamo. L'analisi oggetto di questa tesi, infatti, si inserisce in quella appena citata più ampia e tesa a monitorare la situazione di 360 famiglie contadine, rispetto agli ambiti familiare, sociologico, produttivo, economico, finanziario, con un questionario su un arco temporale di tre anni per due volte all'anno, in corrispondenza dei periodi di raccolta e di semina dell'attività agricola (rispettivamente i mesi di marzo e novembre).

Il questionario specifico utilizzato per questo lavoro si focalizza sull'individuazione e la valutazione degli elementi che permettono di definire il capitale sociale e cercano di quantificarne il grado di intensità, sia per le singole famiglie sia per le comunità a cui appartengono. Il questionario è suddiviso in tre sezioni, a ciascuna delle quali corrispondono sotto-sezioni che cercano di cogliere i diversi comportamenti familiari con riferimento al villaggio e ai gruppi di appartenenza, su diversi oggetti: la fiducia, verso e all'interno del proprio villaggio, verso e all'interno dei gruppi di appartenenza e in caso di eventi naturali negativi; la partecipazione, alle iniziative del proprio villaggio

⁵² Secondo quanto affermano Torben K.M., Yibeltal A. (2010) l'AEMFI, l'associazione che raccoglie le istituzioni di microfinanza etiopi, ha il progetto di creare incentivi a favore di agricoltori altamente dipendenti dalle condizioni climatiche nell'acquistare Weather Index Insurance, stimolando il coordinamento tra i diversi attori coinvolti nel settore microinsurance.

e a quelle dei gruppi di cui si è membri; l'informazione, ricevuta e fornita, di quale tipologia e utilità. I gruppi a cui si fa riferimento sono costituiti da Iddir, Iqqub, Cooperative e la forma dell'Oxen Sharing, ossia la condivisione tra più agricoltori di buoi o altra forza animale che a turno vengono impiegati nel lavoro agricolo nei campi, talvolta attraverso la remunerazione nei confronti del proprietario degli animali, in moneta o prodotti agricoli propri.

Nella parte finale sull'informazione, infine, ci si focalizza sull'assicurazione e si raccolgono indicazioni relative alle motivazioni che indurrebbero l'intervistato ad assumere prodotti assicurativi, facendo una particolare attenzione ai "peer-effects", cioè il fatto che la scelta possa essere influenzata dal comportamento tenuto dai propri "pari" sulla stessa questione: ad esempio, l'intervistato potrebbe decidere di acquistare un certo prodotto assicurativo solo perché anche altri membri del suo villaggio o del suo gruppo di appartenenza lo possiedono. In questo caso, si ipotizza che la scelta nell'eventuale acquisto del prodotto sia determinata dal condizionamento sociale dell'ambiente in cui si vive e dalla fiducia che si ripone in esso, e non dalla convinzione nei benefici apportati dal prodotto stesso, anche se si tratta solo di una supposizione.

I dati sono analizzati tramite il programma di analisi statistica Stata e includono sia i dati del questionario specifico sia alcuni dati del questionario MicroRiMi, poiché includono informazioni diverse e complementari.

Il lavoro operativo di raccolta dati è stato realizzato con la collaborazione dell'università locale, la Wolayta Soddo University, che ha fornito il gruppo di intervistatori etiopi ai quali il gruppo Findev ha tenuto un corso di formazione intensivo, dopo il quale si è proceduto con l'attività sul campo, sempre sotto la costante e puntuale supervisione dei ricercatori Findev. Il coinvolgimento di personale locale si è reso necessario per la difficoltà linguistiche di comunicazione nei villaggi, poiché gli agricoltori intervistati parlano per la maggior parte la lingua locale (wolaitigna) e pochi anche la lingua nazionale (amarico). La formazione si è resa opportuna per permettere agli intervistatori di comprendere gli obiettivi, le caratteristiche e le criticità della ricerca ed essere, quindi, meglio preparati nel lavoro sul campo; il coordinamento e il supporto dei responsabili della ricerca è stato quotidiano e persistente.

4.5.1 Tre villaggi: Kutto Sorfella, Hembeccio, Abala Faraccio

I tre villaggi analizzati si trovano nell'area intorno alla cittadina di Soddo, nella zona del Wolayta, ma in direzioni diverse: Kutto Sorfella si trova nel woreda si Sodo Zuria, a circa 15 km da Soddo verso nord; Hembeccio è collocato nel woreda si Areka, a circa 40 km in direzione nord-ovest rispetto a Soddo; Abala Faraccio è posizionato nel woreda di Humbo, a circa 20 km a sud-est. Questi villaggi sono stati scelti per le diverse caratteristiche climatiche che li caratterizzano e in particolare: Abala Faraccio si trova in una zona pianeggiante, dove le temperature sono alte e i livelli di piovosità inferiori rispetto agli altri villaggi; Kutto Sorfella si trova ad un'altitudine maggiore; il villaggio di Hembeccio, infine, si trova in una posizione climatica di mezzo tra i due precedenti villaggi.

Questi villaggi si trovano nella regione SNNPR (Southern Nations, Nationalities and People's Region), a sud e sud-ovest del paese⁵³, che copre un'area di circa 111 mila chilometri quadrati, pari al 10% del territorio nazionale, e ha una popolazione di 15 milioni e 760 mila abitanti nel 2007 (1999 nel calendario etiope), pari a circa il 20% della popolazione nazionale, e con una crescita media elevata del 2,9% annuo. La SNNPR, la cui capitale è Awassa, confina a sud con il Kenya e a ovest con il Sudan, è suddiviso in 13 Zone amministrative, a loro volta suddivise in 126 Woreda, e in 8 speciali Woreda. Zone e Woreda sono divisi in 3678 Kebele, che costituiscono la più piccola unità amministrativa locale. Il 91,3% della popolazione vive nelle zone rurali, mentre l'8,7% in area urbana. La regione vede la presenza di 56 gruppi etnici diversi, che si distinguono per cultura, lingua, tradizioni, norme e valori sociali, ma che convivono naturalmente. In base ai dati del periodo 2000-2005, l'aspettativa media di vita è tra le più basse al mondo (51,3 anni per gli uomini e 53 per le donne), a causa dell'elevato tasso di mortalità infantile (107/1000). Nella regione ci sono circa 3.249.102 famiglie, di cui 2.966.382 nelle zone rurali con un numero medio di membri pari a 4,7. La popolazione ha una composizione giovane, poiché circa il 45% è costituito da individui al di sotto dei 15 anni e il 52,8% da persone con età compresa tra 15 e 64 anni, mentre gli over-65 sono solo il 2,2%.

⁵³ Informazioni tratte dal sito della regione: <http://www.snnprs.gov.et/>



Nella regione l'andamento delle piogge è stagionale, come si evince dai dati storici del sito della World Bank⁵⁴, con il picco di piovosità da maggio a settembre, livelli più contenuti tra ottobre e novembre e tra febbraio e aprile, mentre tra novembre e gennaio si ha la quota minima. In base alla frequenza della piovosità si distinguono indicativamente tre stagioni: Bega, stagione secca da novembre a febbraio, Belg, stagione delle piccole piogge da marzo a maggio, Meher, stagione delle grandi piogge da giugno a novembre. L'attività produttiva dominante della regione è l'agricoltura, soprattutto di sussistenza e dipendente dall'andamento della pioggia, e il 90% della popolazione è impegnato in lavori agricoli e pastorali. I principali prodotti coltivati sono l'enset (cereale tipico locale impiegato soprattutto per produrre la tradizionale injera), radici, mais, grano, frutti e ortaggi.

Secondo una ricerca (Deressa et al., 2008), che ha misurato la vulnerabilità al cambiamento climatico degli agricoltori collocati in 7 regioni etiopi (Afar, Amhara, Beneshangul Gumuz, Oromia, SNNPR, Somali, Tigray), la SNNPR mostra di possedere condizioni migliori, rispetto alle altre, per affrontare i fenomeni negativi legati alle variazioni climatiche. In particolare, gli autori hanno rilevato l'esistenza di un migliore accesso alla tecnologia, indispensabile per affrontare situazioni rischiose, tra cui fertilizzanti, pesticidi e sementi adattati, una maggiore possibilità di accesso al mercato, un maggiore tasso di alfabetizzazione e di strumenti di irrigazione. Stando all'esperienza sul campo vissuta per questa ricerca, invece, si può affermare che non si riscontra la disponibilità di tecnologia, nelle forme appena elencate, ma, piuttosto, una profonda assenza di strumenti adeguati ad affrontare e prevenire eventi climatici

⁵⁴ World Bank, 2013b.

negativi. Questa, infatti, è una delle motivazioni che sta alla base della scelta di effettuare un'analisi empirica in quell'area.

4.6 Risultati della ricerca empirica

La ricerca empirica si è concentrata sull'individuazione di specifici aspetti della vita familiare e comunitaria degli intervistati, tesi a identificare il livello di capitale sociale dei gruppi e dei villaggi di appartenenza. In particolare, si è voluto andare oltre la fiducia, tipico elemento impiegato nella letteratura per definire il SC, includendo nell'analisi anche dati relativi alla circolazione delle informazioni e alle strategie di gestione dei rischi, in particolare naturali e climatici. Con questo approccio, infatti, si vorrebbe dare una definizione ampia e, allo stesso tempo, specifica del capitale sociale, poiché si ritiene che tra questi elementi esista una relazione a doppio senso: da un lato, si crede che la circolazione delle informazioni e le strategie di gestione dei rischi possano trovare applicazione più agevolmente se basate su una rete di relazioni stabili, e, dall'altro, si crede che il capitale sociale si possa rafforzare grazie alla condivisione e trasmissione di elementi informativi e gestionali. In questo modo, la definizione di capitale sociale viene integrata e ampliata dalle componenti di informazione e gestione dei rischi e, allo stesso tempo, trova attraverso le stesse una propria definizione specifica. Tutto ciò potrebbe supportare nell'identificare segnali relativi alle specificità locali, per poter suggerire adeguate policy di intervento.

I paragrafi seguenti si occupano di analizzare i dati raccolti con il questionario, partendo dalla descrizione del campione impiegato: la fiducia nel villaggio e nei gruppi di appartenenza e rispetto all'accadimento di shocks naturali; la partecipazione alle iniziative del villaggio e dei gruppi a cui si appartiene; le informazioni ricevute e fornite su tematiche specifiche. Il questionario è integrato da quello più ampio della ricerca MicroRIMi che, tra gli altri elementi, raccoglie le caratteristiche sociologiche del campione e la tipologia e numerosità dei gruppi di appartenenza.

4.6.1 Il campione analizzato

Il questionario è stato sottoposto a 120 individui suddivisi nei tre villaggi rurali di Kutto Sorfella, Hembeccio e Abala Faraccio (39 nel primo, 41 nel secondo, 40 nel terzo). Questo gruppo, come già spiegato, rappresenta un terzo del campione più ampio della ricerca MicroRiMI, formato da 360 intervistati. L'analisi non prevede la distinzione tra i tre villaggi, poiché dall'inserimento dei dati non si è notata una distinzione significativa tra i comportamenti degli stessi e perché si ritiene la numerosità del campione non sufficientemente grande. I dati seguenti, relativi alle caratteristiche socio-anagrafiche del campione, provengono dal questionario MicroRiMI e sono relativi a 116 intervistati, poiché, nonostante ne siano stati selezionati 120, solo 116 hanno partecipato all'intervista (tasso d'attrito).

Per oltre il 70% dei casi i diretti intervistati erano i padri delle famiglie, uomini, che nella metà dei casi dichiarava di avere 40 anni e che mediamente ne aveva 42. Quasi tutti hanno dichiarato di avere 1 sola moglie (86%), con un'età media di 35 anni. Inoltre, i 5 figli di ogni famiglia hanno un'età media di 14,5 anni.

La scolarizzazione dei coniugi è limitata, poiché i mariti che si dichiarano analfabeti sono il 23% del campione mentre le mogli sono il 46%. Mediamente i mariti raggiungono il 5° grado di scuola primaria, anche se almeno la metà degli intervistati è arrivata come minimo al 6° grado (su un totale di 12 gradi che raggiungono la scuola secondaria)⁵⁵; le mogli, invece, per oltre la metà (59%) hanno il 4° livello come massimo grado di scolarità. Osservando 5 figli per ogni famiglia, che costituisce il numero massimo di figli per la metà degli intervistati, il livello di istruzione è superiore rispetto a quello dei genitori: mediamente si arriva a quasi il 7° grado, anche se persistono forme di analfabetismo con una media intorno all'8%.

⁵⁵ Solo lo 0,83% dei mariti ha ottenuto il diploma.

Livello istruzione marito	Freq.	Percent	Valid	Cum.
0 Analfabeta	28	23.33	25.93	25.93
2 Grado 2: Primaria (7-8)	4	3.33	3.70	29.63
3 Grado 3: Primaria (8-9)	7	5.83	6.48	36.11
4 Grado 4: Primaria (9-10)	5	4.17	4.63	40.74
5 Grado 5: Primaria (10-11)	8	6.67	7.41	48.15
6 Grado 6: Primaria (11-12)	7	5.83	6.48	54.63
7 Grado 7: Primaria (12-13)	10	8.33	9.26	63.89
8 Grado 8: Primaria (13-14)	14	11.67	12.96	76.85
9 Grado 9: Primo Ciclo Secondaria (14-15)	11	9.17	10.19	87.04
10 Grado 10: Primo Ciclo Secondaria (15-16)	8	6.67	7.41	94.44
12 Grado 12: Secondo Ciclo Secondaria (17-18)	5	4.17	4.63	99.07
18 Diploma	1	0.83	0.93	100.00
Totale	108	90.00	100.00	
Mancante	5	4.17		
.a	7	5.83		
Totale	12	10.00		
Totale	120	100.00		

Livello d'istruzione del marito

Fonte: dati MicroRiMI

Livello istruzione moglie	Freq.	Percent	Valid	Cum.
0 Analfabeta	56	46.67	49.12	49.12
1 Grado 1: Primaria (6-7)	1	0.83	0.88	50.00
2 Grado 2: Primaria (7-8)	7	5.83	6.14	56.14
3 Grado 3: Primaria (8-9)	4	3.33	3.51	59.65
4 Grado 4: Primaria (9-10)	9	7.50	7.89	67.54
5 Grado 5: Primaria (10-11)	14	11.67	12.28	79.82
6 Grado 6: Primaria (11-12)	10	8.33	8.77	88.60
7 Grado 7: Primaria (12-13)	3	2.50	2.63	91.23
8 Grado 8: Primaria (13-14)	4	3.33	3.51	94.74
9 Grado 9: Primo Ciclo Secondaria (14-15)	1	0.83	0.88	95.61
10 Grado 10: Primo Ciclo Secondaria (15-16)	5	4.17	4.39	100.00
Totale	114	95.00	100.00	
Mancanti	5	4.17		
.a	1	0.83		
Totale	6	5.00		
Totale	120	100.00		

Livello d'istruzione della moglie

Fonte: dati MicroRiMI

	Educazione figlio 1		Educazione figlio 2		Educazione figlio 3		Educazione figlio 4		Educazione figlio 5	
	Freq.	Percent								
0 Analfabeta	11	9.17	14	11.67	9	7.50	10	8.33	5	4.17
1 Grado 1: Primaria (6-7)	5	4.17	6	5.00	6	5.00	4	3.33	6	5.00
2 Grado 2: Primaria (7-8)	8	6.67	2	1.67	8	6.67	8	6.67	8	6.67
3 Grado 3: Primaria (8-9)	4	3.33	4	3.33	7	5.83	7	5.83	6	5.00
4 Grado 4: Primaria (9-10)	5	4.17	11	9.17	12	10.00	6	5.00	2	1.67
5 Grado 5: Primaria (10-11)	8	6.67	9	7.50	10	8.33	5	4.17	2	1.67
6 Grado 6: Primaria (11-12)	12	10.00	5	4.17	3	2.50	1	0.83	4	3.33
7 Grado 7: Primaria (12-13)	6	5.00	6	5.00	4	3.33	9	7.50	3	2.50
8 Grado 8: Primaria (13-14)	14	11.67	13	10.83	7	5.83	2	1.67	1	0.83
9 Grado 9: Primo Ciclo Secondaria (14-15)	5	4.17	6	5.00	5	4.17	3	2.50	4	3.33
10 Grado 10: Primo Ciclo Secondaria (15-16)	12	10.00	11	9.17	3	2.50	7	5.83	3	2.50
11 Grado 11: Secondo Ciclo Secondaria (16-17)	2	1.67					1	0.83	1	0.83
12 Grado 12: Secondo Ciclo Secondaria (17-18)	4	3.33	1	0.83	3	2.50				
14 Grado 12: Vocazionale (17-19)	1	0.83								
15 Scuola materna	4	3.33	4	3.33			1	0.83	2	1.67
16 Non in età scolastica	13	10.83	15	12.50	16	13.33	8	6.67	11	9.17
19 College	1	0.83	1	0.83	1	0.83	1	0.83	1	0.83
Totale	115	95.83	108	90.00	94	78.33	73	60.83	59	49.17
Mancanti	5	4.17	6	5.00	6	5.00	5	4.17	5	4.17
.a					1	0.83	2	1.67		
.b			6	5.00	19	15.83	40	33.33	56	46.67
Totale	120	100.00	120	100.00	120	100.00	120	100.00	120	100.00

Livello d'istruzione dei primi 5 figli
Fonte: dati MicroRiMI

Le famiglie, in senso stretto, sono composte da un numero di membri abbastanza consistente: la metà degli intervistati, infatti, ha una famiglia composta da almeno 7 persone e con almeno 5 figli.

Numero di figli	Freq.	Percent	Valid	Cum.
1	6	5.00	5.17	5.17
2	14	11.67	12.07	17.24
3	20	16.67	17.24	34.48
4	16	13.33	13.79	48.28
5	16	13.33	13.79	62.07
6	12	10.00	10.34	72.41
7	11	9.17	9.48	81.90
8	10	8.33	8.62	90.52
9	4	3.33	3.45	93.97
10	4	3.33	3.45	97.41
12	1	0.83	0.86	98.28
15	1	0.83	0.86	99.14
16	1	0.83	0.86	100.00
Totale	116	96.67	100.00	
Mancanti	4	3.33		
Totale	120	100.00		

Numero di figli
Fonte: dati MicroRiMI

L'attività principalmente svolta dal padre è quella agricola (85%), seguita in via residuale da altre, quali il commercio, il lavoro di autista, il barbiere. Anche per le mogli

l'agricoltura costituisce il settore di maggior impiego (40%), dopo le attività casalinghe (47,5%). Si deve notare, però, che l'agricoltura non rappresenta un'attività esterna ma costituisce parte integrante per il soddisfacimento del fabbisogno alimentare della stessa famiglia, a cui tutti i membri, in forme diverse, contribuiscono. Per quanto riguarda i figli, l'educazione scolastica viene indicata come attività principalmente svolta⁵⁶.

Attività lavorative del marito	Freq.	Percent	Valid	Cum.
1 Agricoltura	102	85.00	94.44	94.44
3 Agricoltura/Commercio	2	1.67	1.77	96.21
8 Autista	1	0.83	0.93	96.30
68 Barbiere	1	0.83	0.93	97.22
89 Costruttore	1	0.83	0.93	98.15
111 Agricoltore/Muratore	1	0.83	0.93	100.00
Totale	108	90.00	100.00	
Mancanti	5	4.17		
.a	7	5.83		
Totale	12	10.00		
Totale	120	100.00		

Attività lavorative svolte dal marito

Fonte: dati MicroRiMI

Attività lavorative svolte dalla moglie	Freq.	Percent	Valid	Cum.
0 Nulla	1	0.83	0.88	0.88
1 Agricoltura	48	40.00	42.48	43.36
2 Commercio	2	1.67	1.77	45.13
3 Agricoltura/Commercio	1	0.83	0.88	46.02
4 Casalinga	57	47.50	50.44	96.46
5 Frequentare la scuola	1	0.83	0.88	97.35
17 Commerciante/Casalinga	3	2.50	2.63	99.98
Totale	113	94.17	100.00	
Mancanti	6	5.00		
.a	1	0.83		
Totale	7	5.83		
Totale	120	100.00		

Attività svolte dalla moglie

Fonte: dati MicroRiMI

4.6.2 Il livello di fiducia

Come già affermato, la fiducia costituisce uno degli elementi più significativi nella definizione del capitale sociale; perciò si è partiti da questo elemento per valutare il

⁵⁶ Questo dato è compatibile con l'età media dei figli.

livello di SC nei villaggi oggetto della ricerca sul campo. Si è operato prendendo in considerazione non solo il livello di fiducia generale e rispetto a situazioni specifiche, ma si è cercato di identificare anche la rete di famiglie a cui ciascuna famiglia intervistata appartiene. Si è colta, inoltre, la collaborazione tra individui, nei villaggi o nei gruppi, perché la si ritiene un elemento indicativo della stessa fiducia, in quanto un rapporto cooperativo può avvenire se dispone di una base fiduciaria.

Le domande tendono a ottenere informazioni sul villaggio in cui la famiglia vive, sui gruppi a cui questa appartiene, formali e informali, quali iddir, iqqub, cooperative o altro, e includono una parte specifica sul tema degli shocks naturali che talvolta colpiscono le aree oggetto di ricerca, finalizzata a descrivere il comportamento cooperativo.

Nel questionario, si coglie il valore della fiducia sia all'interno del villaggio a cui l'intervistato appartiene sia con riferimento alle persone che vivono al di fuori della propria comunità. In particolare, quasi tutti (98%) ritengono che in tutti o quasi i propri "compaesani" si possa riporre fiducia e quasi tre quarti degli intervistati (73%) ritiene che il livello generale della stessa sia migliorato negli ultimi 3 anni⁵⁷. Riguardo il tema specifico del credito, inteso sia come prendere che come concedere prestiti, il livello di fiducia nei confronti degli altri abitanti del villaggio non è così elevato e stabile, a dimostrazione che si tratta di una tematica delicata e personale: un quarto degli intervistati, infatti, dichiara che la fiducia dipende dalla singola persona, anche se il 38% afferma comunque che tra la popolazione del villaggio ci sia molta fiducia; quasi il 16% asserisce che non ce n'è per nulla e il 18% che il livello fiduciario è ragionevole.

Persone del villaggio che ricevono fiducia	Freq.	Percent
1 Tutte le persone del villaggio	112	93.33
2 Più della metà delle persone del villaggio	6	5.00
3 Metà delle persone del villaggio	1	0.83
4 Meno della metà delle persone del villaggio	1	0.83
Totale	120	100.00

Quante persone del villaggio possono ricevere fiducia
Fonte: raccolta dati sul campo

⁵⁷ Il 21% ritiene che sia rimasto circa lo stesso e il 5,8% che sia peggiorato.

Fiducia nelle persone del villaggio sul tema del credito	Freq.	Percent
1 Non hanno per nulla fiducia	19	15.83
2 Hanno poca fiducia	3	2.50
3 Hanno una fiducia normale, media	22	18.33
4 Hanno molta fiducia	46	38.33
5 Dipende dalla singola persona	30	25.00
Totale	120	100.00

Livello di fiducia nei confronti di altri membri del villaggio sul tema del credito

Fonte: raccolta dati sul campo

Sono state poste domande specifiche per cogliere un'indicazione anche sul rapporto di collaborazione tra i membri all'interno del villaggio e con le comunità esterne, ad esempio di altri villaggi: nel caso di problemi che riguardano tutto il villaggio (ad esempio problemi tecnici al punto acqua o al generatore di corrente elettrica) o di problemi specifici di una sua famiglia (ad esempio gravi problemi di salute di una persona), la maggior parte degli intervistati afferma che in entrambe le situazioni sia altamente probabile che i membri dello stesso villaggio collaborino per trovare delle soluzioni (98,3% nel caso di problematiche del villaggio e 95% per criticità che riguardano una sola famiglia) e che sia abbastanza probabile che lo facciano anche con i membri di comunità esterne al villaggio (79,2% e 77,5% rispettivamente nelle due situazioni). Interessante notare anche il fatto che una significativa percentuale di intervistati riconosce anche la difficoltà di collaborazione con i membri di altri villaggi: per il 9,1% la collaborazione con membri di altri villaggi è definita improbabile (5,8%) o molto improbabile (3,3%) nel caso di eventi negativi che riguardano l'intera comunità del villaggio, mentre per eventi che riguardano una singola famiglia, le rispettive percentuali diventano il 7,5% e l'8,3%.

	Coopin vill -1		Coopout vill -2		Coopin villone -3		Coopout villone -4	
	Freq.	Percent	Freq.	Percent	Freq.	Percent	Freq.	Percent
1 Molto probabile	118	98.33	12	10.00	114	95.00	6	5.00
2 Abbastanza probabile	2	1.67	95	79.17	3	2.5	93	77.50
3 Né probabile né improbabile			7	5.83	2	1.67	9	7.50
4 Abbastanza improbabile			2	1.67	1	0.83	2	1.67
5 Molto improbabile			4	3.33			10	8.33
Total	120	100.00	120	100.00	120	100.00	120	100.00

Collaborazioni tra i membri del villaggio per problemi del villaggio (1); collaborazioni con comunità esterne per problemi del villaggio (2); collaborazioni tra i membri del villaggio per problemi di singoli (3); collaborazioni con comunità esterne per problemi di singoli (4).

Fonte: raccolta dati sul campo

Passando alla valutazione della rete familiare degli intervistati, considerata come rapporto tra la sua famiglia e altre famiglie, si parte dalla stima della numerosità delle famiglie con cui si intrattengono relazioni in caso di necessità: il numero medio di famiglie a cui ci si rivolge in caso di bisogno è 5 e quelle a cui si concede il proprio supporto è quasi lo stesso (4,6); nell'ultimo anno prima dell'intervista, il 2011, il numero medio di famiglie con cui gli intervistati hanno avuto rapporti per affrontare situazioni di bisogno diminuisce considerevolmente, passando a circa la metà (rispettivamente 2,8 e 2,9). Questo potrebbe significare che nello stesso periodo le famiglie non hanno avuto la necessità di movimentare per intero la loro rete familiare, eventualmente perché non ci sono state situazioni di forte criticità.

Variabile	Oss	Media	Std. Dev.	Min	Max
Numero famiglie a cui si chiede aiuto in generale	120	5	5	0	35
Numero famiglie a cui chiesto aiuto anno prima	119	2,8	2	0	10
Numero famiglie a cui si concede aiuto in generale	120	4,6	5,5	0	35
Numero famiglie a cui si concede aiuto anno prima	119	2,9	2,75	0	25

Numero medio di famiglie del villaggio a cui ci si rivolge per chiedere aiuto e a cui si concede aiuto in generale e nell'ultimo anno prima dell'intervista

Fonte: raccolta dati sul campo

Per identificare nel dettaglio la network familiare, si è chiesto agli intervistati di esprimere il loro legame con le 5 principali famiglie con cui si sentono connessi. Mediamente, il numero di famiglie con cui gli intervistati si sentono più legati è 4 (4,16), anche se, osservando i tre villaggi, si nota un comportamento discrepante tra il villaggio di Abala Faraccio e gli altri due villaggi, Hembeccio e Kutto Sorfella. Solo nel primo caso, infatti, il numero medio di famiglie si riduce a quasi la metà, 2,5, mentre nei villaggi di Hembeccio e Kutto Sorfella il valore è massimo (5). Per spiegare questa diversità, si suppone che una motivazione possa essere legata all'estensione territoriale diversa dei tre villaggi, per cui nel caso di Abala Faraccio la distanza fisica tra le abitazioni delle famiglie è superiore rispetto agli altri due villaggi, dove, invece, esiste una concentrazione che dovrebbe consentire alle persone una più facile interazione.

Variabili	Oss	Media	Std. Dev.	Min	Max
Media famiglie con cui l'intervistato è legato in Abala Faraccio	40	2,5	1.037.749	0	5
Media famiglie con cui l'intervistato è legato in Hembeccio	41	5	0	5	5
Media famiglie con cui l'intervistato è legato in Kutto Sorfella	39	4,97	0,16	4	5
Numero totale famiglie	120	4,16	1,32	0	5

Media per villaggio del numero di famiglie con cui l'intervistato si sente legato.

Fonte: raccolta dati sul campo

Si entra anche nel dettaglio della relazione tra le singole famiglie, cercando di cogliere l'intensità del rapporto: le famiglie con cui si instaurano rapporti sono soprattutto parenti e vicini di casa, e, in una scala tra un minimo di 0 e un massimo di 5, il livello medio complessivo del legame percepito è di 2,74, che costituisce un valore di mezzo, non eccessivamente alto come, invece, la forte densità delle relazioni descritta sopra, intesa come numero medio di famiglie, potrebbe far supporre. Ciò indica che non necessariamente un elevato numero di relazioni sociali, in questo caso famigliari, mediamente, implica anche che esse siano forti, in termini di intensità del legame⁵⁸.

Variabili	Oss	Media	Std.Dev.	Min	Max
Livello legame percepito con famiglia 1	117	3,44	1	0	5
Livello legame percepito con famiglia 2	118	3,08	1,59	0	5
Livello legame percepito con famiglia 3	118	2,86	1,79	0	5
Livello legame percepito con famiglia 4	118	2,36	1,85	0	5
Livello legame percepito con famiglia 5	118	1,97	1,71	0	5

Livello medio del legame percepito dall'intervistato con le 5 famiglie elencate.

Fonte: raccolta dati sul campo

Osservando le principali motivazioni secondo cui l'intervistato si sente legato alle famiglie individuate, si hanno le seguenti casistiche: le cerimonie di matrimonio o di funerale, l'appartenenza agli stessi iddir e iqqub, il fatto di svolgere lavori insieme, ad esempio per la costruzione della casa o per coltivare la terra, e di vivere nello stesso compound. Infine, le famiglie intervistate in maggioranza (76%) dichiarano di sentirsi molto diverse dalle altre appartenenti allo stesso villaggio⁵⁹, e gli ambiti in cui viene percepita maggiormente questa diversità sono il livello educativo e la religione di appartenenza (rispettivamente 75,8% e 76,7%), seguiti dalla numerosità dei figli (43,3%) e dal livello di ricchezza (37,5%)⁶⁰. Queste differenze, però, paiono non impedire che la network con altre famiglie sia solida e intensa.

⁵⁸ Nella parte del modello empirico, il capitale sociale viene valutato tramite il networking delle famiglie, di cui viene fatta una valutazione sia in termini di densità (numero di famiglie con cui si intrattengono relazioni) sia in termini di intensità (intensità percepita e dichiarata dei rapporti).

⁵⁹ Il 13,3% dichiara di sentirsi poco diversa e il 10% di non percepire per nulla differenze dalle altre famiglie dello stesso villaggio.

⁶⁰ Altre motivazioni proposte sono state la presenza di persone anziane all'interno della famiglia, la proprietà della terra e la presenza di problemi nell'attività agricola, che, però, non sono risultati elementi rilevanti.

La seconda parte della sezione sul tema della fiducia entra nel merito dei gruppi a cui almeno un membro della famiglia dell'intervistato appartiene: l'Iddir rappresenta la tipologia di gruppo più partecipata, poiché il 74% appartiene a 1 (38,3%) o 2 (35,8%) Iddir, il 10,8% partecipa a 3, il 6,7% a 4 e il 3,3% a 6 Iddir⁶¹. La partecipazione ad altri gruppi, invece, risulta molto più contenuta, poiché solo il 21,7% delle famiglie partecipa a un Iqqub, il 15,8% ai gruppi Oxen Sharing, il 12,5% a forme cooperative e il 60,8% ad associazioni lavorative⁶². Le domande relative alla fiducia nei gruppi di appartenenza, del questionario specifico per questa ricerca, chiedono informazioni generali su tutti i gruppi, senza entrare nello specifico del tipo di gruppo.

Il principale vantaggio che le famiglie riconoscono nell'aderire a questi gruppi risiede nel supporto che esse possono ricevere nei settori specifici di intervento, per cui gli Iddir agiscono in caso di decessi e di malattie dei membri o di loro famigliari, attraverso compensi monetari o sostegno reciproco; gli Iqqub sembrano avere il principale vantaggio di consentire ai membri l'accantonamento del denaro in forme di risparmio che viene concesso a rotazione in caso di bisogno; i gruppi di condivisione dei buoi, impiegati nell'attività agricola, permettono l'aiuto reciproco e facilitano il lavoro tra i membri. Nel caso delle cooperative e delle associazioni lavorative, invece, non vengono segnalate da parte degli intervistati elementi di vantaggio che possano stimolarne la partecipazione.

	Iddir membri		Iqqub membri		Oxen Sharing membri		Coop membri		Labour Party membri	
	Freq.	Percent	Freq.	Percent	Freq.	Percent	Freq.	Percent	Freq.	Percent
0			88	73.33	97	80.83	100	83.33	42	35.00
1	46	38.33	26	21.67	19	15.83	15	12.50	73	60.83
2	43	35.83	2	1.67					1	0.83
3	13	10.83								
4	8	6.67								
5	2	1.67								
6	4	3.33								
Totale	116	96.67	116	96.67	116	96.67	115	95.83	116	96.67
Mancanti.	4	3.33	4	3.33	4	3.33	5	4.17	4	3.33
Totale	120	100.00	120	100.00	120	100.00	120	100.00	120	100.00

Numero di gruppi (Iddir, Iqqub, Oxen Sharing, Cooperative, Labour Party) a cui l'intervistato e i membri della sua famiglia partecipano
Fonte: raccolta dati sul campo

⁶¹ A 5 gruppi di Iddir appartiene l'1,7% delle famiglie intervistate.

⁶² I dati sulla tipologia e la quantità di gruppi provengono dal questionario MicroriMi di marzo 2012.

Rispetto alla fiducia percepita all'interno dei gruppi di appartenenza, gli intervistati affermano per la maggior parte (79,2%) che tutti i membri possono essere ritenuti affidabili, mentre il 18,3% ritiene che non tutti ma più della metà dei membri possano ricevere fiducia. Nei tre anni precedenti l'intervista, inoltre, gli intervistati ritengono in gran parte (67,5%) che il livello di fiducia tra i membri dei gruppi sia migliorata o sia circa la stessa (per il 26,7% delle risposte)⁶³; sul tema del concedere o ricevere crediti, oltre un terzo degli intervistati (36,7%) ritiene che la fiducia reciproca tra i membri dei gruppi sia elevata o che dipenda dalle situazioni personali (33,3% degli intervistati), mentre un quinto (20,1%) crede che il livello di fiducia sia mediamente ragionevole. Interessante notare, infine, che quasi il 10% degli intervistati ritiene, su questo tema, che la fiducia tra i membri sia assente (5%) o che sia molto poca (4,2%). Questo risultato pare contrastare con l'approccio della microfinanza, la quale basa l'offerta dei propri servizi finanziari su una logica di fiducia tra le parti, la quale, però, secondo queste stime, non sembra essere così solida.

Fiducia tra membri di gruppi	Freq.	Percent
1 Tutti i membri affidabili	95	79.17
2 Più della metà dei membri sono affidabili	22	18.33
3 Metà membri sono affidabili	2	1.67
4 Meno di metà dei membri sono affidabili	1	0.83
Totale	120	100.00

Livello di fiducia percepita tra i membri dei gruppi

Fonte: raccolta dati sul campo

Fiducia nei membri in tema di credito	Freq.	Percent
1 Nessuna fiducia	6	5.00
2 Poca fiducia	5	4.17
3 Fiducia normale, regolare	25	20.83
4 Molta fiducia	44	36.67
5 Dipende dalla singola persona	40	33.33
Totale	120	100.00

Fiducia negli altri membri dei gruppi in tema di credito

Fonte: raccolta dati sul campo

La probabilità di cooperazione tra i membri dei gruppi o tra gruppi diversi nel caso di problemi che riguardano l'intera comunità o un singolo suo membro è variabile: la quasi totalità degli intervistati afferma che sia molto probabile che i membri dei gruppi collaborino per risolvere problemi che riguardano l'intera comunità (97%) o singole famiglie (95%), mentre la cooperazione tra membri di gruppi diversi viene ritenuta

⁶³ Solo il 4,2% degli individui intervistati ritiene che la situazione fiduciaria sia peggiorata.

abbastanza probabile in caso di problemi comunitari dal 75,8% degli intervistati e in caso di problemi individuali dal 73,3%. Anche la percentuale di coloro che ritengono improbabile la collaborazione tra i membri di gruppi o tra gruppi diversi è significativa: il 6,7% ritiene che sia abbastanza (2,5%) o molto improbabile (5,2%) che tra i membri di gruppi diversi ci sia collaborazione per risolvere problemi comunitari, mentre il 7,5% per problemi individuali (6,7% molto improbabile e 0,8% abbastanza improbabile).

	Coopingroup -1		Coopoutgroup -2		Coopingroupone -3		Coopoutgroupone -4	
	Freq.	Percent	Freq.	Percent	Freq.	Percent	Freq.	Percent
1 Molto probabile	117	97.50	20	16.67	114	95.00	16	13.33
2 Abbastanza probabile	3	2.50	91	75.83	3	2.50	88	73.33
3 Né probabile né improbabile			1	0.83			7	5.83
4 Abbastanza improbabile			3	2.50	2	1.67	1	0.83
5 Molto improbabile			5	4.17	1	0.83	8	6.67
Totale	120	100.00	120	100.00	120	100.00	120	100.00

Collaborazioni tra i membri del gruppo per problemi della comunità (1); collaborazioni con gruppi esterni per problemi della comunità (2); collaborazioni tra i membri del gruppo per problemi di singoli (3); collaborazioni con gruppi esterni per problemi di singoli (4).

Fonte: raccolta dati sul campo

La terza parte di questa sezione sulla fiducia lega il tema della collaborazione tra i membri della comunità di appartenenza, che siano gruppi o villaggio, al tema della gestione di eventi naturali negativi che solitamente colpiscono i tre villaggi coinvolti nella ricerca. In particolare, i principali shocks naturali segnalati sono i seguenti: nessuna o basso livello di pioggia, arrivo ritardato delle piogge, inondazioni o eccessive quantità di pioggia, malattie degli animali. Altri eventi, quali smottamenti del terreno, la grandine, le malattie di piante e i fenomeni di distruzione dei raccolti, invece, non sono molto frequenti tra le famiglie coinvolte nelle interviste, anche se con percentuali diverse sulle persone non colpite da questi fenomeni che variano tra il 35% e il 53,3%⁶⁴.

Anche in questo caso, si vuole capire la probabilità di collaborazione tra i membri di una stessa comunità o tra membri di comunità tra loro esterne in corrispondenza dell'accadimento di ciascuno shock, per affrontarne le conseguenze. Di seguito il dettaglio:

⁶⁴ Nel dettaglio: il 53,3% degli intervistati dichiara di non avere esperienza del fenomeno della grandine, il 45,8% di non subire smottamenti di terra, il 35% di non subire malattie a piante e il 20,8% di non avere esperienza del fenomeno della distruzione dei raccolti.

- è molto probabile che i membri di una stessa comunità cooperino per risolvere i problemi legati a piogge scarse o nulle, per il 76,7% degli intervistati, ed è anche abbastanza probabile la collaborazione con comunità esterne (secondo il 69,2% degli intervistati); circa un quinto, però, (19,2%) non ritiene di essere toccato da questo fenomeno;

- il caso del ritardo nell'avvento della stagione piovosa ha una probabilità alta di vedere la cooperazione tra i membri di una stessa comunità per il 75% degli intervistati, mentre questa probabilità diventa media per il 66,7% delle famiglie nel caso di collaborazione con comunità esterne; il 22% circa degli intervistati, però, dichiara di non essere colpito da questo fenomeno;

	Coopincomlowrain -1		Coopoutcomlowrain -2		Coopincomlaterain -3		Coopoutcomlaterain -4	
	Freq.	Percent	Freq.	Percent	Freq.	Percent	Freq.	Percent
0 Nulla	23	19.17	23	19.17	27	22.50	26	21.67
1 Molto probabile	92	76.67	3	2.50	90	75.00	3	2.50
2 Abbastanza probabile	2	1.67	83	69.17	3	2.50	80	66.67
3 Né probabile né improbabile	1	0.83	7	5.83			9	7.50
4 Abbastanza improbabile			1	0.83			1	0.83
5 Molto improbabile	2	1.67	3	2.50			1	0.83
Totale	120	100.00	120	100.00	120	100.00	120	100.00

Cooperazione tra membri (1) e con altri gruppi (2) in caso di piovosità bassa; cooperazione tra membri (3) e con altri gruppi (4) in caso di pioggia ritardata.

Fonte: raccolta dati sul campo

- il fenomeno delle inondazioni pare essere quello più diffuso e circa 9 intervistati su 10 (88,3%) dichiarano che è molto probabile che i membri di una stessa comunità collaborino per affrontare questo problema, mentre per il 65% è abbastanza probabile che ci sia cooperazione con membri esterni (per il 13,3% molto probabile);

- il 45% degli intervistati afferma che sia molto probabile una collaborazione all'interno di una stessa comunità per affrontare il fenomeno degli smottamenti del terreno, mentre il 38,3% ritiene abbastanza probabile una collaborazione con gruppi esterni;

	coopincomflood -1		Coopoutcomflood -2		Coopincomlandslide -3		Coopoutcomlandslide -4	
	Freq.	Percent	Freq.	Percent	Freq.	Percent	Freq.	Percent
0 Nulla	1	0.83			55	45.83	55	45.83
1 Molto probabile	106	88.33	16	13.33	54	45.00	11	9.17
2 Abbastanza probabile	10	8.33	78	65.00	11	9.17	46	38.33
3 Né probabile né improbabile	3	2.50	14	11.67			7	5.83
4 Abbastanza improbabile			2	1.67			1	0.83
5 Molto improbabile			10	8.33				
Totale	120	100.00	120	100.00	120	100.00	120	100.00

Cooperazione tra membri (1) e con altri gruppi (2) in caso di inondazioni; cooperazione tra membri (3) e con altri gruppi (4) in caso di smottamenti della terra

Fonte: raccolta dati sul campo

- in caso di grandine, diversamente dai fenomeni precedenti, risulta che ci sia molta probabilità di cooperazione con comunità esterne per il 29,2% degli intervistati e la probabilità si riduce un po', diventando "abbastanza probabile", per il 15% delle risposte; nel caso della cooperazione all'interno di uno stesso gruppo, essa è abbastanza probabile per il 29,2% e molto probabile solo per il 16,7%;

- è molto probabile che membri di una stessa comunità collaborino per risolvere i problemi derivati da malattie delle piante per il 25% degli intervistati, mentre il 36,7% ritiene invece che sia solo abbastanza probabile; per il 35,8% è molto probabile che si cooperi con comunità esterne e il 18,3% afferma che questo è abbastanza probabile⁶⁵;

	coopincomfrost -1		Coopoutcomfrost -2		Coopincomplantdis -3		Coopoutcomplantdis -4	
	Freq.	Percent	Freq.	Percent	Freq.	Percent	Freq.	Percent
0 Nulla	64	53.33	64	53.33	43	35.83	42	35.00
1 Molto probabile	20	16.67	35	29.17	30	25.00	43	35.83
2 Abbastanza probabile	35	29.17	18	15.00	44	36.67	22	18.33
3 Né probabile né improbabile	1	0.83	2	1.67			9	7.50
4 Abbastanza improbabile			1	0.83			1	0.83
5 Molto improbabile					3	2.50	3	2.50
Totale	120	100.00	120	100.00	120	100.00	120	100.00

Cooperazione tra membri (1) e con altri gruppi (2) in caso di gelate; cooperazione tra membri (3) e con altri gruppi (4) nel caso di malattie delle piante

Fonte: raccolta dati sul campo

⁶⁵ In entrambi i casi, sia per collaborazioni all'interno di una comunità sia con comunità esterne, il 2,5% degli intervistati ritiene che sia molto improbabile questa cooperazione.

- le malattie degli animali possono essere affrontate con la collaborazione dei membri di una stessa comunità in modo molto probabile per il 77,5% degli intervistati e con la collaborazione con gruppi esterni in forma abbastanza probabile per il 65% delle famiglie coinvolte; per il 13,3% è improbabile che vi sia collaborazione con comunità esterne e per il 7,5% non è probabile che vi sia collaborazione tra i membri dello stesso gruppo;

- la distruzione dei raccolti è molto probabile che venga affrontata tramite la cooperazione all'interno di una stessa comunità per il 60,8% degli intervistati ed abbastanza probabile per il 10,8%; nel caso della collaborazione con comunità esterne, il 52,5% degli intervistati ritiene che sia abbastanza probabile e il 10,85% che lo sia molto; la collaborazione all'interno del gruppo e con gruppi esterni è ritenuta molto improbabile, invece, rispettivamente dal 3,3% e dal 6,7% degli intervistati.

	Coopincomanidis - 1		Coopoutcomanidis - 2		Coopincomcropdes -3		Coopoutcomcropdes - 4	
	Freq.	Percent	Freq.	Percent	Freq.	Percent	Freq.	Percent
0 Nulla	6	5.00	7	5.83	25	20.83	25	20.83
1 Molto probabile	93	77.50	5	4.17	73	60.83	13	10.83
2 Abbastanza probabile	6	5.00	78	65.00	13	10.83	63	52.50
3 Né probabile né improbabile	5	4.17	11	9.17	4	3.33	8	6.67
4 Abbastanza improbabile	1	0.83	3	2.50	1	0.83	3	2.50
5 Molto improbabile	9	7.50	16	13.33	4	3.33	8	6.67
Totale	120	100.00	120	100.00	120	100.00	120	100.00

Cooperazione tra membri (1) e con altri gruppi (2) in caso di malattie di animali; cooperazione tra membri (3) e con altri gruppi (4) in caso di distruzione dei raccolti

Fonte: raccolta dati sul campo

Osservando i livelli di collaborazione in corrispondenza di diversi shock naturali, si nota che si dichiara maggiore cooperazione nel caso dei fenomeni più sentiti e rilevanti per le famiglie intervistate.

Inoltre, in linea generale, dai dati si evince che per affrontare shock naturali negativi gli intervistati percepiscono ampia collaborazione all'interno delle comunità di cui fanno parte, mentre con comunità esterne si hanno meno probabilità di intrattenere rapporti collaborativi, anche se comunque questa possibilità è elevata. Questo comportamento è conforme ai dati precedenti che indicano ampia probabilità di cooperazione tra i membri del villaggio, dei gruppi di appartenenza e con villaggi e gruppi esterni ai propri, nei

casi di problemi che colpiscono singole famiglie o le comunità nel loro insieme. Si possono interpretare queste informazioni, inoltre, come una conseguenza naturale rispetto ai dati che mostrano elevati livelli di fiducia sia all'interno dei villaggi sia dei gruppi di cui si è membri.

In relazione agli shocks naturali e nei casi di necessità da questi creati si vuole cogliere la network familiare di riferimento, per cui si è osservato che, generalmente, il numero medio di famiglie a cui l'intervistato si rivolge o che si rivolgono alla famiglia dell'intervistato è lo stesso, quasi 5⁶⁶, ma nell'ultimo anno il numero di famiglie a cui si è dato o da cui si è ricevuto supporto per problemi legati ai fenomeni naturali negativi è circa di 3, probabilmente perché non ci sono state situazioni di particolare criticità che richiedessero un coinvolgimento più ampio.

Variabile	Oss	Media	Std. Dev.	Min	Max
1 numhhturnn~o	120	4,7	6	0	35
2 numhhturnnatshoyear	120	2,67	2,07	0	10
3 numhhgivenatsho	120	4,68	5,47	0	35
4 numhhgivenatshoyear	120	2,98	2,75	0	25

Numero di famiglie a cui gli intervistati si rivolgono per chiedere aiuto (1) o per dare aiuto (2) in generale; numero di famiglie a cui gli intervistati si rivolgono per chiedere aiuto (3) o per dare aiuto (4) nell'ultimo anno.

Fonte: raccolta dati sul campo

L'ultimo aspetto della sezione sulla fiducia è teso a identificare se ci sono forme di collaborazione con individui o gruppi di cui si è membri per affrontare o prevenire eventi naturali negativi. Inaspettatamente dai dati raccolti, pare non esserci una forte collaborazione, né con le altre famiglie né con i gruppi di cui si fa parte e questo sembra in contraddizione con quanto appena esposto rispetto alla forte collaborazione, all'interno o all'esterno del villaggio o dei gruppi. In questa parte compaiono anche altri shocks che, sebbene marginali rispetto a quelli trattati fin qui, possono comunque dare indicazioni interessanti (la presenza di erbe infestanti, la morte o la perdita di animali, funerali). Nel dettaglio degli eventi naturali, si osserva che molti intervistati affermano che non vi siano forme di cooperazione: la quasi totalità (98.3%) nel caso di fenomeni di grandine, l'80% nel caso di malattie di piante, la totalità nel caso di funerali, il 65% nel caso di ritardi della pioggia, il 61,7% nel caso di perdita di animali, il 33,3% nel

⁶⁶ Esattamente 4,7 famiglie si rivolgono alla famiglia dell'intervistato e lui si rivolge ad altrettante famiglie.

caso di erbacce infestanti, il 25% nel caso del fenomeno di scarsità d'acqua, il 22,5% nel caso di inondazioni e il 18,3% nel caso di malattie di animali. Le persone a cui ci si rivolge in caso di necessità dovuta a fenomeni naturali di questo tipo sono soprattutto amici, parenti, vicini di casa e, talvolta, membri dei gruppi a cui si appartiene, quali Iddir, Iqqub e cooperative. In particolare, gli Iddir e le cooperative paiono supportare soprattutto in caso di inondazioni, come affermato rispettivamente dal 34,2% e dal 25% degli intervistati.

	Cooplowrain -1		Cooplaterain -2		Coopflood -3		Coopfrost -4	
	Freq.	Percent	Freq.	Percent	Freq.	Percent	Freq.	Percent
1 Amici-parenti-vicini	63	52.50	30	25.00	30	25.00	1	0.83
2 Membri di gruppi	16	13.33	4	3.33	26	21.67	1	0.83
3 Amici-parenti-vicini-membri di gruppi	11	9.17	8	6.67	36	30.00		
4 Nessuna cooperazione	30	25.00	78	65.00	27	22.50	118	98.33
Totale	120	100.00	120	100.00	119	99.17	120	100.00
Mancanti					1	0.83		
Totale					120	100.00		

Collaborazione con amici, parenti, membri di gruppi o nessuna collaborazione in caso di accadimento dei fenomeni di scarsa pioggia (1), pioggia ritardata (2), inondazioni (3), grandine (4).

Fonte: raccolta dati sul campo

	Coopplantdis -1		Coopanidis -2		Coopdanwe -3		Cooplossox -4		Coopfune -5	
	Freq.	Percent	Freq.	Percent	Freq.	Percent	Freq.	Percent	Freq.	Percent
1 Amici-parenti-vicini	3	2.50	77	64.17	62	51.67	24	20.00		
2 Membri di gruppi	20	16.67	7	5.83	8	6.67	20	16.67	1	0.83
3 Amici-parenti-vicini-membri di gruppi	1	0.83	14	11.67	10	8.33	2	1.67		
4 Nessuna cooperazione	96	80.00	22	18.33	40	33.33	74	61.67	119	99.17
Totale	120	100.00	120	100.00	120	100.00	120	100.00	120	100.00

Collaborazione con amici, parenti, membri di gruppi o nessuna collaborazione in caso di accadimento dei fenomeni di malattie di piante (1), malattia di animali (2), erbacce (3), morte di animali (4), funerali (5).

Fonte: raccolta dati sul campo

Il questionario cerca di individuare anche le strategie messe in atto per affrontare gli shocks, in relazione alla cooperazione instaurata con altri attori, e tra esse, si possono elencare le principali forme, quali l'approvvigionamento di acqua in caso di scarsità di pioggia, trovare forme per riparare la terra da eventuali inondazioni, ad esempio tramite dighe, tagliare le piante malate, dare medicine agli animali malati, ricorrere al credito, eliminare le erbacce nocive dai campi.

Dunque, da una breve descrizione sui dati relativi alla fiducia, si può affermare che, in linea generale, gli intervistati dichiarano di percepire un senso diffuso di affidabilità tra gli individui delle comunità che vivono. Questo senso di fiducia, però, pare ridursi nei casi concreti in cui si verificano shocks naturali e sembra che anche la collaborazione, in queste situazioni concrete, non sia robusta. Questi due comportamenti paiono tra loro in contraddizione e di difficile spiegazione. Si può supporre, ad esempio, che gli intervistati facciano riferimento soprattutto agli ultimi shock climatici negativi, da cui sono stati colpiti, e che siano di intensità contenuta. In questo caso, si ipotizza che le conseguenze negative siano state limitate e che, per questo, non abbiano richiesto forme di supporto da parte di altri.

4.6.3 La partecipazione

Il capitale sociale viene considerato dalla presente ricerca anche in termini di partecipazione alle iniziative organizzate dal villaggio e dai gruppi di appartenenza degli intervistati. Per fare questo, il questionario vuole cogliere il livello di adesione alla vita sociale, alle proposte offerte nelle comunità, individuare le tematiche trattate e la loro utilità.

Nel dettaglio, gli intervistati dichiarano mediamente di considerare la propria partecipazione alla vita sociale del villaggio abbastanza alta (livello 4 su un massimo di 5) e, allo stesso modo, ritengono che anche quella degli altri individui sia da ritenere altrettanto elevata (4,4 su un massimo di 5). Le motivazioni che stanno alla base di questi dati sono molteplici e riguardano la possibilità di ottenere informazioni e conoscenze, di ricevere supporto in caso di bisogno, perché questo permette di poter condividere aspetti comuni della vita e di collaborare con gli altri. La partecipazione viene considerata un aspetto normale della vita sociale, indispensabile ad affrontare una vita comune e utile a ottenere aiuto nelle situazioni di bisogno.

Variabile	Oss	Media	Std.Dev.	Min	Max
Partecipazione intervistato alla vita sociale del villaggio	119	4	1	1	5
Partecipazione abitanti del villaggio alla vita sociale del villaggio	111	4,4	0,92	2	5

Media del livello di partecipazione dell'intervistato e del resto degli abitanti del villaggio alla vita sociale del villaggio.

Fonte: raccolta dati sul campo

Rispetto alla frequenza degli incontri organizzati in modo specifico su tematiche rilevanti, quali, ad esempio, la salute, il clima o l'attività agricola, la quasi totalità degli intervistati afferma che questi incontri avvengono regolarmente (59,2%) o saltuariamente (36,7%). Nell'anno precedente le interviste (circa da marzo 2011 a marzo 2012), circa l'80% degli incontri è avvenuto tra le 2 e le 6 volte⁶⁷, la loro utilità è considerata elevata (per l'85% degli intervistati) e ciascuno considera in media buona la propria partecipazione a questi incontri (un valore di 3,4 su un massimo di 5), poiché si ritiene che siano utili per far conoscere le proprie opinioni, ottenere informazioni, condividere problemi e opinioni.

Le tematiche trattate principalmente negli incontri riguardano l'attività agricola e la salute, mentre il tema dello sviluppo locale e altri argomenti, quali il clima, le strategie di gestione dei rischi, l'educazione e la sicurezza del villaggio, sono poco considerati. La maggior parte degli intervistati (58%) ritiene che non ci siano altri temi da trattare, ulteriori rispetto a quelli già considerati, mentre una piccola parte considera utile rafforzare le tematiche relative alla malattia dell'AIDS (15%) e all'attività agricola (6,7%). Interessante notare che solo una minima parte (1,7%) valuta che sarebbe necessario aggiungere anche contenuti legati all'andamento del clima: questo potrebbe essere interpretato come una sottovalutazione, da parte degli intervistati, dell'importanza di questa materia, sebbene si ritenga che essi ne siano ampiamente consapevoli, poiché l'andamento della loro attività agricola dipende fortemente dallo sviluppo climatico. Si può ipotizzare che esistano altri motivi alla base della scarsa considerazione delle informazioni climatiche, delle strategie di gestione dei rischi o di sviluppo locale, quali la mancata consapevolezza del fatto che esse potrebbero offrire notizie nuove e importanti per l'organizzazione della produzione agricola o il fatto che le proprie conoscenze ed esperienze personali siano considerate sufficienti nella gestione della propria attività.

⁶⁷ In particolare: 15% per 2 incontri; 27,5% per 3; 18,3% per 4; 10% per 5 e 10% per 6 incontri.

La partecipazione è stata considerata anche relativamente ai gruppi a cui gli intervistati prendono parte, senza distinguere le tipologie diverse di gruppi, Iddir, Iqqub, Cooperative, altro, e per la quale essi ritengono che il livello di partecipazione sia personale sia degli altri membri sia molto elevato (rispettivamente 4 e 4,4 su un massimo di 5).

Variabile	Oss	Media	Std.Dev.	Min	Max
Partecipazione intervistato alla vita sociale dei gruppi	119	4	116.951	0	5
Partecipazione membri dei gruppi alla vita sociale dei gruppi	113	4,4	0,86	2	5

Media del livello di partecipazione dell'intervistato e del resto dei membri dei gruppi alla vita sociale dei gruppi.

Fonte: raccolta dati sul campo

Le motivazioni espresse alla base di una tale ampia partecipazione riguardano il fatto che si ritiene importante condividere con gli altri alcuni aspetti e problematiche della vita, per poter collaborare e perché, nel caso degli Iddir, la mancata partecipazione implicherebbe forme di punizione da parte del gruppo stesso (non meglio specificate). I gruppi organizzano con frequenza incontri su tematiche tipiche e importanti, o regolarmente (per il 37,5% degli intervistati) o saltuariamente (per il 34,2% degli intervistati)⁶⁸. Le tematiche principalmente trattate sono relative all'attività agricola e alla salute.

Si è chiesto a quanti meetings (fino a un massimo di 5) si è partecipato nell'anno precedente l'intervista, organizzati sia dai gruppi di appartenenza sia da gruppi esterni, per cogliere le caratteristiche e l'utilità di questi incontri: il numero medio degli incontri è stato 2,6, i contenuti hanno riguardato in prevalenza l'attività agricola e la salute, mentre in minima parte sono stati toccati anche argomenti diversi, relativi al clima, alle erbe infestanti e alle attività culturali. Gli organizzatori dei meetings sono gli ufficiali dei kebele, le realtà amministrative locali, e, sulle tematiche relative alla salute, gli agenti statali preposti a questo settore. La partecipazione degli intervistati è abbastanza alta (3 su un massimo di 5) e motivata con il fatto che in questo modo si possono più facilmente risolvere i problemi e ottenere informazioni e conoscenze utili alla gestione di questioni importanti. Se si dovessero trattare altri argomenti, secondo gli intervistati questi dovrebbero riguardare comunque l'attività agricola e la salute.

⁶⁸ Il 23,3% afferma che i gruppi non organizzano incontri su tematiche importanti, quali salute, clima, agricoltura, strategie di gestione dei rischi.

Dunque, facendo un confronto tra gli incontri organizzati dai villaggi di appartenenza e i gruppi di cui gli intervistati sono parte, non si colgono differenze significative, ma, anzi, un andamento comune, in termini di elevata e interessata partecipazione. Questi risultati sull'elevata partecipazione seguono quelli relativi alla collaborazione, altrettanto ampia, che si riscontra all'interno delle comunità, di villaggio o di gruppo e tra di essi, ma pare essere, allo stesso modo, in contrasto con l'indicazione secondo cui la cooperazione in casi di shock climatici non è vigorosa.

4.6.4 L'informazione

Nell'ultima sezione del questionario si pone l'attenzione sulle informazioni, sia ricevute, da parte di altre persone, sia concesse ad altri, ponendo particolare attenzione ai temi dell'attività agricola, delle previsioni meteorologiche, dei rischi naturali e delle strategie di gestione dei rischi. Si ritiene, infatti, che questi campi siano di particolare interesse rispetto alla tematica della gestione di eventi naturali disastrosi.

Nel dettaglio, le principali fonti da cui gli intervistati ricevono informazioni utili sulle tematiche indicate sono le persone vicine, con cui si hanno rapporti diretti (amici, parenti, vicini di casa), il mercato e gli agenti governativi. Il principale oggetto delle informazioni offerte riguarda l'agricoltura, per la quale gli amici o i parenti suggeriscono tecniche moderne di coltivazione, il mercato dà suggerimenti su sementi resistenti e adatti alle coltivazioni, gli agenti statali offrono raccomandazioni sulle sementi migliori e sui fertilizzanti più moderni.

Gli altri argomenti, relativi all'andamento climatico, i rischi naturali e le strategie per la loro gestione, vedono come unici veicoli di trasmissione delle informazioni gli agenti governativi, i quali offrono previsioni meteorologiche, soprattutto rispetto alle stagioni di pioggia, informazioni sui rischi di inondazioni e sulle tecniche di terrazzamento e irrigazione.

Gli intervistati ritengono che le fonti di informazioni più importanti siano parenti e amici, innanzitutto, e, a seguire, il mercato locale, la radio, gli agenti governativi e i

leader dei gruppi a cui si appartiene. Le stesse informazioni ricevute sono considerate utili agli intervistati (molto per il 75,8% e un po' per il 15%).

	Fonte informazione 1		Fonte informazione 2	
	Freq.	Percent	Freq.	Percent
1 Parenti, amici, vicini	39	32.50	16	13.33
2 Bollettino statale o regionale				
3 Mercato locale	11	9.17	42	35.00
4 Radio	15	12.50	12	10.00
5 Televisione	2	1.67	7	5.83
6 Gruppo di cui è membro				
7 Agenti governativi	26	21.67	2	1.67
8 Leader di comunità	16	13.33	7	5.83
9 ONG				
10 Nessuno tra quelli elencati	2	1.67		
Totale	111	92.50	86	71.67
Mancanti	9	7.50	34	28.33
Totale	120	100.00	120	100.00

Le due principali fonti di informazioni dichiarate dagli intervistati.

Fonte: raccolta dati sul campo

Passando alle informazioni che l'intervistato fornisce ad altri, anziché riceverle, invece, si nota che l'oggetto quasi esclusivo è relativo all'attività agricola e, in misura molto inferiore, all'andamento climatico. In particolare, i suggerimenti trasferiti ad altre persone riguardano tecniche moderne di coltivazione e la condivisione del lavoro, mentre rispetto all'andamento climatico si danno informazioni sulle previsioni meteorologiche. I destinatari di queste informazioni sono le persone vicine, amici e parenti, con cui si hanno relazioni dirette e costanti.

	Destinatario informazioni agricoltura		Destinatario informazioni climatiche	
	Freq.	Percent	Freq.	Percent
0 Nessuna informazione	36	30.00	111	92.50
1 Fratelli	21	17.50		
2 Vicini, amici, parenti	16	13.33	2	1.67
3 Vicini	8	6.67		
4 Vicini e amici	1	0.83		
5 Amici e parenti	1	0.83		
6 Parenti	6	5.00	2	1.67
7 Fratelli e vicini	15	12.50		
8 Fratelli e parenti	10	8.33		
9 Parenti	1	0.83		
10 Villaggio	1	0.83		

Totale	116	96.67	115	95.83
Mancanti	4	3.33	5	4.17
Totale	120	100.00	120	100.00

Destinatari delle informazioni date dagli intervistati relative all'agricoltura e al clima.

Fonte: raccolta dati sul campo

Un altro argomento fortemente sentito e sul quale gli intervistati vorrebbero che ci fosse maggiore diffusione di informazioni riguarda il virus dell'HIV e la malattia dell'AIDS, un problema molto diffuso⁶⁹.

Dunque, da questi dati si rileva come le reti sociali e familiari, costituite da amici, parenti, vicini, che rappresentano il capitale sociale informale com'è inteso nel modello teorico presentato in questa ricerca, siano il principale veicolo per la trasmissione e lo scambio di informazioni. Anche il mercato locale rappresenta qui una forma importante di capitale sociale, inteso, però, come luogo di incontro tra individui e scambio di informazioni. Per questo motivo, si sottolinea l'importanza di valorizzare il capitale sociale, in tutte le sue forme, sia non strutturate, come quelle appena descritte, sia strutturate, sotto forma di gruppi organizzati, quali, ad esempio, Iddir e Iqqub, per raccogliere e diffondere notizie e competenze specifiche, che permettano di far proprie, inglobandole nel tessuto sociale, le strategie più adeguate nel prevenire e affrontare eventi climatici negativi.

4.6.5 La microassicurazione: ipotesi di comportamento

L'ultima parte della sezione sull'informazione è tesa a osservare il comportamento degli intervistati in relazione all'ipotesi di disponibilità di eventuali forme di copertura assicurativa del raccolto agricolo, del bestiame, della vita personale, della salute. In particolare, la quasi totalità degli intervistati dichiara la propria volontà di acquistare un prodotto assicurativo, se fosse disponibile, per coprirsi da eventuali danni ai raccolti e alla vita personale (rispettivamente si dichiara favorevole il 94,2% e 95% degli

⁶⁹ Altri argomenti per i quali gli intervistati vorrebbero disporre di maggiori informazioni riguardano l'attività agricola, per il 6,7%, attività culturali, per il 3,3%, la sicurezza, per il 2,5%, e il clima per l'1,7%. Il 65% degli intervistati, invece, ritiene che non ci sia la necessità di trattare altri argomenti.

intervistati), mentre nel caso di prodotti assicurativi a favore degli animali e della salute, la percentuale si riduce all'87,5% e al 74,2% rispettivamente.

	Assic. su raccolti		Assic. su animali		Assic. su vita		Assic. su salute	
	Freq.	Percent	Freq.	Percent	Freq.	Percent	Freq.	Percent
0 No	5	4.17	13	10.83	5	4.17	30	25.00
1 Sì	113	94.17	105	87.50	114	95.00	89	74.17
2 Non so	1	0.83	1	0.83	1	0.83	1	0.83
Totale	119	99.17	119	99.17	120	100.00	120	100.00
Mancanti	1	0.83	1	0.83				
Totale	120	100.00	120	100.00				

Volontà dichiarata di acquistare un eventuale prodotto assicurativo a copertura del raccolto agricolo (1), del bestiame (2), della vita personale (3) e della salute (4).

Fonte: raccolta dati sul campo

Si è cercato di indagare la motivazione che potrebbe spingere all'acquisto di un prodotto assicurativo. È interessante notare che la motivazione primaria che condiziona questa scelta è l'utilità che si riconosce nei prodotti assicurativi stessi. Le altre motivazioni proposte, e in particolare la fiducia che si ripone in amici, parenti, vicini di casa o, ancora meno, nei membri dei gruppi a cui si appartiene, sono meno significative. La volontà di avere maggiori informazioni è abbastanza presente, indicando che il tema è considerato rilevante e che si riconosce il bisogno di maggior comprensione per poter operare scelte ragionevoli, in zone dove ancora non ci sono prodotti assicurativi formali. Di seguito, si offre una descrizione dei risultati ottenuti distinguendo le specifiche motivazioni di scelta.

- Rispetto all'utilità dei prodotti, l'assicurazione sulla salute è quella in cui una minore percentuale degli intervistati riconosce utilità, mentre quella sulla vita viene considerata utile con maggior frequenza. Tra questi due estremi, si pongono, in ordine crescente, l'assicurazione sui raccolti e quella sul bestiame. Si può ipotizzare, perciò, che la salute personale non venga considerata così a rischio come la propria vita, l'attività agricola o i propri animali. Inoltre, queste indicazioni sono conformi al fatto che i raccolti e il bestiame siano considerati beni principali.

	Assic. su raccolti		Assic. su animali		Assic. su vita		Assic. su salute	
	Freq.	Percent	Freq.	Percent	Freq.	Percent	Freq.	Percent
0 No	25	20.83	27	22.50	12	10.00	45	37.50
1 Sì	93	77.50	91	75.83	106	88.33	74	61.67
2 Non so	1	0.83	1	0.83	1	0.83	1	0.83
Totale	119	99.17	119	99.17	119	99.17	120	100.00
Mancanti	1	0.83	1	0.83	1	0.83		
Totale	120	100.00	120	100.00	120	100.00		

Si acquista un prodotto assicurativo perché se ne riconosce l'utilità

Fonte: raccolta dati sul campo

- Una seconda risposta riguarda il fatto che si vuole acquistare un prodotto assicurativo ma si vorrebbero ottenere maggiori informazioni sullo stesso. In particolare, in ordine decrescente, questa tendenza è maggiore nel caso di assicurazioni sui raccolti agricoli, si riduce per le assicurazioni sugli animali e sulla vita ed è minima nel caso di assicurazioni sulla salute. Questo risultato mostra l'interesse per questa tipologia di prodotti assicurativi e il fatto che non si è consapevoli di non avere conoscenze adeguate a riguardo. Inoltre, questi dati possono essere spiegati dal grado di complessità dell'elaborazione di un prodotto sull'agricoltura.

	Assic. su raccolti		Assic. su animali		Assic. su vita		Assic. su salute	
	Freq.	Percent	Freq.	Percent	Freq.	Percent	Freq.	Percent
0 No	84	70.00	88	73.33	97	80.83	108	90.00
1 Sì	34	28.33	30	25.00	22	18.33	11	9.17
2 Non so	1	0.83	1	0.83	1	0.83	1	0.83
Totale	119	99.17	119	99.17	120	100.00	120	100.00
Mancanti	1	0.83	1	0.83				
Totale	120	100.00	120	100.00				

Si acquista un prodotto assicurativo ma si vogliono maggiori informazioni

Fonte: raccolta dati sul campo

- La motivazione di voler imitare il comportamento di scelta di altri individui rispetto all'acquisto di un prodotto assicurativo condiziona soprattutto l'eventuale acquisto di un'assicurazione sul bestiame e, in seconda battuta ma a breve distanza, sul raccolto agricolo, a cui seguono l'assicurazione sulla vita e sulla salute.

	Assic. su raccolto		Assic. su animali		Assic. su vita		Assic. su salute	
	Freq.	Percent	Freq.	Percent	Freq.	Percent	Freq.	Percent
0 No	91	75.83	89	74.17	99	82.50	113	94.17
1 Sì	27	22.50	29	24.17	20	16.67	6	5.00
2 Non so	1	0.83	1	0.83	1	0.83	1	0.83
Totale	119	99.17	119	99.17	120	100.00	120	100.00
Mancanti	1	0.83	1	0.83				
Totale	120	100.00	120	100.00				

La scelta di acquistare un prodotto assicurativo è condizionata dalla volontà di imitare la scelta da parte di altri
Fonte: raccolta dati sul campo

- La fiducia nei propri amici, parenti e vicini di casa può essere la motivazione per la quale si decide di imitare la loro scelta di acquisto di assicurazioni, in ordine, sulla produzione agricola, sulla vita, sugli animali e sulla salute.

	Assic. su raccolto		Assic. su animali		Assic. su vita		Assic. su salute	
	Freq.	Percent	Freq.	Percent	Freq.	Percent	Freq.	Percent
0 No	93	77.50	106	88.33	106	88.33	114	95.00
1 Sì	25	20.83	12	10.00	13	10.83	5	4.17
2 Non so	1	0.83	1	0.83	1	0.83	1	0.83
Totale	119	99.17	119	99.17	120	100.00	120	100.00
Mancanti	1	0.83	1	0.83				
Totale	120	100.00	120	100.00				

La scelta di acquistare un prodotto assicurativo è determinata dal fatto che si ha fiducia nei propri amici, parenti, vicini di casa.

Fonte: raccolta dati sul campo

- La fiducia nei membri dei gruppi a cui si appartiene, che hanno deciso di acquistare prodotti assicurativi, è solo in minima parte una motivazione che spingerebbe ad imitarne le scelte. In ordine decrescente, questo vale per le assicurazioni sui raccolti agricoli, sul bestiame e sulla vita, e, infine, sulla salute.

	Assic. su raccolto		Assic. su animali		Assic. su vita		Assic. su salute	
	Freq.	Percent	Freq.	Percent	Freq.	Percent	Freq.	Percent
0 No	111	92.50	113	94.17	114	95.00	116	96.67
1 Sì	7	5.83	5	4.17	5	4.17	3	2.50
2 Non so	1	0.83	1	0.83	1	0.83	1	0.83
Totale	119	99.17	119	99.17	120	100.00	120	100.00
Mancanti	1	0.83	1	0.83				
Totale	120	100.00	120	100.00				

La scelta di acquistare un prodotto assicurativo è determinata dal fatto che si ha fiducia nei membri dei gruppi di cui si è parte

Fonte: raccolta dati sul campo

Questi risultati sui comportamenti imitativi di scelte fatte da altri, per fiducia nei loro confronti o per semplice volontà di imitazione, dimostrano che il peer-effect è presente anche nelle comunità povere rurali e condiziona le scelte relative all'acquisto di prodotti assicurativi. Nonostante questo, però, si rileva che la sua importanza sia limitata e che l'utilità riconosciuta negli stessi prodotti sia la motivazione principale a condizionare la scelta di acquisto.

Si ritiene che tutte queste informazioni, sebbene relative ad un numero contenuto di individui, residenti in una zona limitata dell'area del Wolayta, nella regione SNNPR, diano indicazioni interessanti sulla realtà locale. Offrono, infatti, informazioni puntuali sulla presenza di fiducia, sulla partecipazione e sulla circolazione delle informazioni e suggeriscono quali potrebbero essere i comportamenti di scelta nei confronti di prodotti microassicurativi. Si crede, però, che la loro valenza possa essere considerata più ampia, oltre i tre villaggi analizzati, e che possa essere estesa alle altre realtà rurali di paesi in via di sviluppo, dove la struttura sociale ed economica presenta caratteristiche simili.

Le considerazioni principali che emergono dalla valutazione del capitale sociale qui descritta, in termini di fiducia, partecipazione e circolazione delle informazioni, permettono di affermare che all'interno di queste comunità il livello generale del capitale sociale sia ampio e diffuso. Tuttavia, però, quando si considerano situazioni concrete, ad esempio di collaborazione in caso di shock climatici specifici o rapporti di credito, si nota che la collaborazione e la fiducia si indeboliscono. Questo suggerisce la necessità di svolgere ulteriori approfondimenti sul tema e di considerare questi dati come punto di partenza per analizzare tematiche puntuali, quali: i canali e gli oggetti dell'informazione; le diverse modalità di partecipazione, in termini di incentivi e ostacoli; le forme molteplici in cui si esprime la fiducia, nei casi concreti specifici.

4.7 Verifica del modello⁷⁰

L'analisi empirica è stata condotta attraverso la stima di molteplici modelli econometrici derivanti dall'impostazione teorica esposta in precedenza.

Il lavoro ha richiesto numerosi tentativi che, a prima vista, davano debole o nulla capacità del capitale sociale, valutato come intensità delle relazioni familiari, come numerosità delle stesse relazioni e come numerosità di gruppi di appartenenza, di mitigare le variazioni del consumo pro-capite legate ai livelli di piovosità.

Ulteriori affinamenti hanno però condotto a risultati preliminari interessanti, prendendo in considerazione esclusivamente i comportamenti legati al livello di pioggia percepita della stagione Belg, o piccole piogge, e della stagione Meher, o grandi piogge, nel 2012. Il livello di piovosità percepito dagli intervistati in questa stagione è risultato statisticamente significativo rispetto all'andamento dei consumi nel periodo tra marzo e novembre 2012 : si riscontra, infatti, una relazione negativa con i consumi pro-capite nello stesso periodo, poiché all'aumentare di queste piogge si riduce anche il livello di consumi. I consumi considerati sono relativi ai beni agricoli prodotti in proprio. Ciò evidenzia come, diversamente da quanto spesso si ritiene, è l'eccesso di pioggia che crea maggiori difficoltà.

Al fine della stima dell'interazione tra capitale sociale e consumo, si è considerata come indicatore del capitale sociale la sola partecipazione ai gruppi, che è risultata l'indicatore più significativo rispetto alla variazione dei consumi, e come ulteriore fattore la disponibilità di terra coltivata. Risulta che la partecipazione è legata positivamente all'esposizione alle variazioni del consumo legate alla pioggia. Dalle interazioni (modelli 2 e 4) si evince infatti come coloro con tanta terra pro-capite e che partecipano molto siano maggiormente esposti. Maggiore è l'investimento in capitale sociale e maggiore anche quello in agricoltura (si suppone che se si dispone di tanta terra si investe di più), maggiore è l'esposizione ai rischi. In ultimo, l'interazione tra la partecipazione ai gruppi e le attività (principalmente animali e risparmio) ha comunque un effetto di diversificazione ma la significatività statistica è debole.

⁷⁰ Si ringrazia il dottor Davide Castellani dell'Università di Bergamo per le elaborazioni statistiche.

Si tratta, come si diceva, di indicazioni preliminari che andranno ulteriormente approfondite anche ampliando il numero delle persone intervistate. Infatti, la ridotta dimensione del campione qui considerato non consente di trarre conclusioni definitive

La tabella sottostante presenta i risultati di una delle stime econometriche effettuate⁷¹:

Tabella x - Variazione del consumo e misure del capitale sociale: stime econometriche

Variabili / Modello econometrico	1	2	3	4
	-44,28**		-36,11***	
Indicatore di partecipazione ai gruppi (PG)	(21,30)	-29,28 (27,69)	(19,94)	24,38 (27,96)
Indice di intensità dei legami con altre famiglie (IL)	-1,82 (24,72)	0,21 (33,38)	-	-
				-63,14
Indice di numerosità dei legami con altre famiglie (NL)	-	-	-47,78** (23,46)	(51,64)
Valore delle attività (in Birr) pro-capita (AP)	0,00 (0,01)	-0,03 (0,03)	0,00 (0,00)	-0,01 (0,04)
				-124,09
Ammontare di terra (in timad) pro-capita (TP)	7,56 (24,61)	-50,25 (59,17)	-12,86 (27,14)	(76,20)
				0,01***
Interazione tra PG e AP	-	0,02*** (0,01)	-	(0,01)
Interazione tra IL e AP	-	0,01 (0,01)	-	-
Interazione tra NL e AP	-	-	-	-0,00 (0,01)
		-80,14**		-73,32**
Interazione tra PG e TP	-	(36,11)	-	(36,82)
Interazione tra IL e TP	-	-3,59 (11,92)	-	-
Interazione tra NL e TP	-	-	-	12,61 (16,11)
Interazione tra AP e TP	-	0,01 (0,01)	-	0,01 (0,01)
Età del capo famiglia	-0,74 (1,48)	-0,01 (1,63)	0,26 (1,48)	0,67 (1,69)
Livello di educazione del capo famiglia	1,66 (6,88)	3,29 (6,92)	1,60 (6,52)	2,50 (6,74)
				-111,07
Costante	-103,43 (92,85)	-104,22	-128,27 (91,78)	(96,72)
R2	0,05	0,11	0,08	0,12
F-test	1,27	1,57	1,65	1,63
Numero di oss.	107	107	108	108

Nota: tra parentesi la deviazione standard del coefficiente stimato. ** Significatività statistica del 5%. *** Significatività statistica del 10%.

⁷¹ Tutti i dati delle elaborazioni sono disponibili a richiesta.

5. Conclusioni e suggerimenti

5.1. Punti di vulnerabilità nell'attuale sistema

Come dichiara la World Bank⁷², in Etiopia sono ancora molte le azioni da intraprendere per creare un contesto che sia in grado di affrontare e prevenire le conseguenze negative di eventi climatici. In particolare, si dovrebbe rafforzare la partnership e il networking tra gli attori coinvolti sul tema, a livello nazionale e internazionale, migliorare le competenze e la capacità operativa delle istituzioni che si occupano di agricoltura e ci dovrebbe essere un maggiore coordinamento degli studi relativi al cambiamento climatico. Inoltre, la raccolta di dati climatici dovrebbe essere intensificata e resa più facilmente disponibile e si dovrebbero intensificare le azioni tese a comprendere i meccanismi locali e tradizionali di gestione degli eventi naturali disastrosi.

Si rileva, pertanto, il permanere di situazioni in cui le realtà locali, le esperienze specifiche e le operazioni sovra-locali, a vari livelli, mantengono tra loro una distanza che rende difficile perseguire e identificare strategie adatte ad affrontare e prevenire l'accadimento di shock climatici e valorizzare la presenza e l'appoggio del capitale sociale locale.

Pare non esservi ancora piena consapevolezza, infatti, dell'importanza che possono avere le relazioni e le interazioni tra le persone, in strutture organizzate o informali, nel definire e applicare strategie di gestione di rischi, e del fatto che una valorizzazione del capitale sociale potrebbe stimolare la realizzazione anche di strumenti innovativi, più efficienti ed efficaci. A questo proposito, il ruolo che l'informazione può svolgere è rilevante.

5.2. Possibili interventi

In conclusione di questo lavoro di ricerca, si ritiene interessante sottolineare l'importanza che il contesto locale detiene nel definire, scegliere, inventare strategie adeguate di gestione di eventi rischiosi, in particolare sistemici e climatici.

⁷²http://sdwebx.worldbank.org/climateportalb/home.cfm?page=country_profile&CCode=ETH&ThisTab=Adaptation

Sulla base di quanto affermato poco sopra, è fondamentale mantenere un legame tra locale e globale, tra un livello micro e uno macro, per cui le strategie locali, tradizionali, ad esempio tecniche di produzione adatte a specifici ambienti, debbano essere affiancate da strategie che hanno forme più ampie, sovra-locali, nazionali o internazionali, ad esempio prodotti assicurativi o programmi particolari. In modo complementare, anche gli intermediari di microfinanza potrebbero svolgere un ruolo specifico offrendo sostegno finanziario ai propri clienti, con prodotti dedicati di credito e microassicurazione.

La presenza e la partecipazione degli individui, singolarmente o in gruppi, il coinvolgimento degli attori locali e la collaborazione con attori sovra-locali alla definizione di strategie e progetti di adattamento e affronto di situazioni rischiose, oltre a raccogliere e comprendere conoscenze e competenze, locali e generali, permetterebbe di diffondere e distribuire conoscenze e competenze.

La comunicazione e l'interazione, inoltre, permettono di creare un tessuto in cui si facilitino gli interventi emergenziali, nel caso dell'accadimento di imprevisti, e di definire strategie di più lungo termine, in cui applicare forme di adattamento che abbiano effetti positivi nel medio e lungo periodo.

Un ulteriore elemento, la cui importanza viene da più parti sottolineata, riguarda la disponibilità dei dati climatici, la cui raccolta deve essere aggiornata, frequente e riguardare ampie aree geografiche, per poter consentire il monitoraggio e l'analisi puntuale delle situazioni. Queste informazioni di tipo tecnico, però, devono essere diffuse alle popolazioni che abitano le aree interessate, per permettere loro di conoscere dati da affiancare alle loro percezioni della realtà. Queste ultime, infatti, si basano sulle esperienze accumulate nel tempo, che spesso determinano le scelte individuali e comunitarie delle strategie da adottare per prevenire e affrontare situazioni rischiose, e influenzano la comprensione e le decisioni rispetto all'assunzione di determinati metodi. Si dovrebbe, perciò, migliorare l'integrazione delle due fonti di informazioni, quelle di tipo scientifico, ottenute tramite gli strumenti di raccolta dati meteorologici, e quelle di tipo percettivo, più personali e basate sul modo di sentire e far proprie le esperienze accumulate nel tempo. In questo modo, si ritiene che si faciliterebbe una migliore consapevolezza locale delle situazioni climatiche specifiche, e legate al cambiamento in

corso a livello globale, e si potrebbe stimolare la volontà, da parte delle comunità coinvolte, di prevenire e affrontare in modo più determinato gli eventi climatici negativi per trovare le soluzioni più adatte.

La partecipazione, la condivisione, la collaborazione tra enti e attori diversi si basa su un capitale sociale già esistente ma dovrebbe, a sua volta, incrementarne la presenza.

Bibliografia

Adger W., 2003, Social capital, collective action and adaptation to climate change, in *Economic Geography*, vol.79 n.4, pp.387-404 Clark University, Worcester, MA, USA

Alesina A., La Ferrara E., 2000, Participation in heterogeneous communities, in *Quarterly Journal of Economics*, vol.115, pag.847-904, MIT Press, London, UK

Alaro A., 1991, Mutual Assistance Networks: the case of Wolayita, Institute for the study of Ethiopian Nationalities, paper prepared for the XI International Conference of Ethiopian studies, Addis Abeba – Ethiopia

Andersson C., Mekonnen A., Stage J., 2011, Impacts of the Productive Safety Net Program in Ethiopia on livestock and tree holdings of rural households, in *Journal of Development Economics*, vol.94, Issue 1, pp.119-126, Elsevier Ltd

Arcand J., Fafchamps M., 2011, Matching in community-based organizations, in *Journal of Development Economics*, vol.98, Issue 2, pp.203-219, Elsevier Ltd

Banerjee A., Duflo E., Chandrasekhar A., Jackson M.O., 2011, The diffusion of microfinance, University of Illinois, Department of Economics, Illinois, USA, da http://www.economics.illinois.edu/seminars/development/documents/Banerjee_DiffusionMicrofinance.pdf

Barbier B., Yacouba H., Karambiri H., Zoromé M., Somé B., 2009, Human vulnerability to climate variability in the Sahel: farmer's adaptation strategies in Northern Burkina Faso, in *Environmental Management*, vol.43, pp. 790-803, Springer

Beck U., 1992, On the logic of wealth distribution and risk distribution, Chapter 1 in Beck (1992) "Risk society: towards of the new modernity", Sage Publication Ltd, London UK

Benjamin R., Quinones Jr., Seibel H. D., 2001, How values create value: Social Capital in Microfinance – the case of the Philippines, in Montgomery D. J. & Inkeles A. (eds), 2001, "Social capital as a Policy Resource", Kluwer Academic Publishers, Dordrecht, The Netherlands

Bidner C., Jackson K., 2011, Trust and vulnerability, The University of New South Wales Sydney, Canberra Australia

Blennow K., Persson J., 2009, Climate change: motivation for taking measure to adapt, in *Global Environmental Change*, vol.19, Issue 2, pp.100-104, Elsevier Ltd

Bourdieu P., 1980, Le capital social, in *Actes de la recherche en sciences sociales*, vol.31, pp.2-3 da : http://www.persee.fr/web/revues/home/prescript/article/arss_0335-5322_1980_num_31_1_2069

Bourdieu P., 1986, The Forms of Capital, in « Handbook of theory and research for the sociology of education », pp. 241-58, John G Richardson ed., New York: Greenwood Press.

Breza E., Chandrasekhar A. G., Larreguy H., 2011, Mobilizing investment through social networks: evidence from a lab experiment in the field (preliminary and incomplete), MIT (Massachusetts Institute of Technology) USA

Brown L. D., Ashman D., 1996, Participation, social capital and intersectional problem solving: Africa and Asian case, in *World development*, vol.24, no. 9, pp. 1467-1479, Elsevier Ltd

Cai J., de Janvry A., Sadoulet E., 2011, Social networks and insurance take-up: evidence from a randomized experiment in China, Microinsurance Innovation Facility, International Labour Office, Research Paper no.8, Geneva, Switzerland

Carter M.R, Castillo M., 2002, The Economic impacts of altruism, trust and reciprocity: an experimental approach to social capital, University of Wisconsin-Madison Department of Agricultural & Applied Economics, Staff papers n°448, Madison, USA

Carter M.R., Maluccio J.A., 2002, Social capital and coping with economic shocks: an analysis of stunting of South African children, IFPRI – International Food Policy Research Institute, FCND n°142, Washington DC, USA

Cassar A., Crowley L., Wyddick B., 2007, The effects of social capital on group loan repayment: evidence from field experiments, in *The Economic Journal*, vol.117, February, F85-F106, Royal economic society, Blackwell Publishing, Oxford UK and Malden USA.

Cassar A., Wydick B., 2009, Does Social Capital Matter? Evidence from five-country group lending experiment, University of san Francisco, Department of Economics, USA

Castellani D., Chiodi S., Viganò L., 2009, La gestione dei rischi di disastro negli intermediari di microfinanza, Quaderni di dipartimento di economia aziendale, n°9/2009, Università degli Studi di Bergamo, Italia

Castellani, Chiodi, Viganò, 2013, Are Microfinance Institutions and their customers reactive to disaster risk? Main topics and four case studies, in Ronny M., Gueyié J.-P., J.Yaron (eds.), “Promoting Microfinance – Challenges and innovations in developing countries and countries in transition”, pp. 197 – 220, Palgrave Macmillan, UK.

Chandrasekhar A. G., Kinnan C., Larreguy H., 2011, Information, networks and Informal Insurance: evidence from a lab experiment in the field, (preliminary and incomplete), MIT (Massachusetts Institute of Technology), USA

Chandrasekhar A. G., Kinnan C., Larreguy H., 2012, Informal insurance, social networks, and savings access: evidence from a lab experiment in the field, MIT (Massachusetts Institute of Technology), USA

Chou Y.K., 2006, Three simple models of social capital and economic growth, in *The Journal of Socio-Economics*, vol. 35, pp.889-912, Elsevier Ltd

Churchill C., 2006, Protecting the poor, a microinsurance compendium, International Labor Organization, Geneva, Switzerland.

Coleman J., 1988, Social capital in the creation of human capital, in *The American Journal of Sociology*, Vol.94, Supplement: organizations and institutions: sociological and economic approaches to the analysis of the social structure, pp.95-120, University of Chicago Press, Chicago USA

Collier P., 1998, Social Capital and poverty, The World Bank Social Capital Initiative, Working Paper no.4, Washington DC, USA

Curini L., 2002, Capitale sociale e microfinanza: sentieri di sviluppo. Un caso studio – l’Arsi e Bale, Etiopia, Università Cattolica di Milano, Milano

Dejene A., 2002, Risk and insurance in rural Ethiopia: an analysis of social capital for partial insurance arrangements, Departments of Economics, Addis Ababa University (Ethiopia), AERC’s Bi-annual Workshop, Nairobi (Kenya)

Dejene A., 2004, The Iqqub: Towards the Quantification of the Economic Importance of the Ethiopian Saving and Credit Association, *Ethiopian Journal of Development Research*, vol.26, n°1, pp.33-76.

De Quidt J., Fetzer T., Ghatak M., 2012, Micorfinance, Social Capital and For-Profit Lending, London School of Economics, paper presented at the workshop of CRED, Facultés Universitaires Notre-Dame de la Paix, da: <http://www.fundp.ac.be/eco/economie/cred/Micorfinance%20social%20capital%20and%20for%20profit%20lending.pdf>

Dercon S., De Weerd J., Bold T., Pankhurst A., 2005, Group-based Funeral Insurance in Ethiopia and Tanzania, in *World Development*, vol.34, pp.685-703 Elsevier Ltd

Deressa T.T., Hassan R.M., Ringles C., 2008, Measuring Ethiopia Farmer’s Vulnerability to Climate Change Across Regional States, IFPRI, EDRI - Ethiopian Development Research Institute, Washington DC, USA

Di Falco S., Bulte E., 2009, Social capital and weather shocks in Ethiopia: climate change and culturally-induced poverty traps, Working paper, da <http://www.csae.ox.ac.uk/conferences/2010-edia/papers/113-diFalcoBulte.pdf>

Di Falco S., Bulte E., 2011a, A dark side of social capital? Kinship, consumption, and savings, in *Journal of Development Studies*, vol.47, no.8, pp.1128-1151

Di Falco S., Bulte E., 2011b, Social Capital and the adoption of agricultural technologies: investments in soil management and tree planting in Ethiopia, unpublished paper.

Di Falco S., Bulte E., 2013, The impact of kinship networks on the adoption of risk-mitigating strategies in Ethiopia, in *World Development*, vol.43, pp.100-110, Elsevier Ltd.

Dinda S., 2008, Social capital in the creation of human capital and economic growth: A productive consumption approach, in *The journal of Socio-Economics*, vol.37, pp.2020-2033, Elsevier Ltd.

Donfouet H., Mahieu P., 2012, Community-based health insurance and social capital: a review, in *Health Economics Review 2012 2:5*

Dowla A., 2006, In Credit We trust: Building social capital by Grameen Bank in Bangladesh, in *The Journal of Socio-Economics*, vol.35, pp. 102.122, Elsevier Ltd

Durlauf S. N., Fafchamps M., 2004, Social Capital, in Philippe Aghion and Stephen Durlauf (eds.), 2005, "Handbook of Economic Growth", Volume 1B, pp. 1637-99, North Holland

Emana Bezabih, 2009, Cooperatives: a path to economic and social empowerment in Ethiopia, ILO, CoopAfrica Working Paper n°9, Geneva, Switzerland.

Fafchamps M., 2002, Social capital and development, University of Oxford, Department of economics, Oxford, UK

Fafchamps M., 2009, Vulnerability, risk management, and agricultural development, AERC Conference on Agricultural and Development in Mombasa – Kenya, may 2009, da: <http://users.ox.ac.uk/~econ0087/vulneb.pdf>

Fafchamps M., Gubert F., 2007, Risk sharing and network formation, in *American Economic Review Papers and Proceedings*, vol.97(2), pp. 75-79, da <http://users.ox.ac.uk/~econ0087/>

Fafchamps M., 1999, Rural poverty, risk and development, FAO, Roma

Fafchamps M., Gubert F., 2007, The formation of risk sharing networks, in *Journal of Development Economics*, vol.83(2), pp. 326-50, Elsevier Ltd, da <http://users.ox.ac.uk/~econ0087/>

Fafchamps M., 2008, Risk sharing between households, in Benhabib J., Bisin A., Jackson M.O. (eds.), 2011, “Handbook of Social Economics”, Volume 1A, North-Holland, San Diego and Amsterdam

Feigenberg B., Field E. M., Pande R., 2010, Building social capital through microfinance, WP 16018, National Bureau of Economic Research (NBER), Cambridge MA

Ferragina E., 2010, Social capital and equality: Tocqueville’s legacy. Rethinking social capital in relation with income inequalities, in *The Tocqueville Review*, vol.XXXI, no.1, pp. 73-98, Project Muse

Fukuyama F., 1996, Trust – the social virtues and the creation of prosperity, Free Press Paperbacks, New York USA.

Gershman J., Morduch J., 2011, Credit is not a right, Financial Access Initiative – Research Framing Note, NYU Wagner, da <http://wagner.nyu.edu/files/faculty/publications/Credit20is20not20a20right.pdf>

Glaeser E., Laibson D., Sacerdote B., 2000, The Economic Approach to Social Capital, National Bureau of economic Research, NBER Working Paper, Cambridge MA, USA

Glaeser E., Laibson D., Scheinkman J.A., Soutter C.L., 1999, What is social capital? The determinants of trust and trustworthiness, National Bureau of Economic Research, NBER Working Paper, Cambridge MA, USA

Glaeser E., Laibson D., Scheinkman J.A., Soutter C.L., 2000, Measuring Trust, in *The quarterly journal of economics*, vol.65, pp. 811-846

González-Bailón S., 2006, The role of dynamic networks in social capital: a simulation experiment, Papers. *Revista de Sociología*, vol.80, pp.171-194

Greif A., 1994, Cultural belief and the organization of society: a historical and theoretical reflection on collectivist and individualist societies, in *The Journal of Political Economy*, vol.102, issue 5, pp. 912-950, The University of Chicago Press, Chicago, USA

Grootaert C., Narayan D., Nyhan Jones V., Woolcock M., 2004, Measuring Social Capital – An integrated questionnaire, The World Bank, Washington DC USA

Guiso L., Sapienza P., Zingales L., 2004, The Role of Social capital in Financial Development, in *American Economic Review*, vol.94 issue 3, pp. 526 – 556

Guy I., 2010, Human Capital vs. Social Capital – Influence on Egg Productivity in Southern Ethiopia, University of San Francisco USA

Haddinott J., Dercon S., Krishnan P., 2005, Networks and Informal Mutual Support in 15 Ethiopian Villages, International Food Policy Research Institute - IFPRI, Washington DC, USA

Hazel P., Anderson J., Balzer N., Hastrup Clemmensen A., Hess U., Rispoli F., 2010, The potential for scale and sustainability in weather index insurance for agriculture and rural livelihoods, IFAD, Rome

Hellmuth M.E., Osgood D.E., Hess U., Moorhead A., Bhojwani (eds), 2009, Index insurance and climate risk: prospects for development and disaster management, Climate and Society No.2, International Research Institute for Climate and Society (IRI), Columbia University, New York, USA.

Hermann Z., Kopasz M., 2011, The Effects of social capital on wage income: a multi-country analysis, in *Corvinus Journal of Sociology and Social Policy*, vol.2, pp.3-26 Corvinus University of Budapest, Hungary

Hill R.V., Hoddinott J., Kumar N., 2011, Adoption of weather index insurance, Learning from willingness to pay among panel of households in rural Ethiopia, Discussion Paper 01088, International Food Policy Research Institute, Washington DC

Hill R.V., Robles M., 2011, Flexible insurance for heterogeneous farmers, Results from a small-scale pilot in Ethiopia, Discussion Paper 01092, International Food Policy Research Institute, Washington DC

Hill R.V., Viceisza A., 2010, An experiment on the impacts of weather shocks and insurance on risky investment, Discussion Paper 00974, International Food Policy Research Institute, Washington DC

IMF, 2013, Country report – The Federal Democratic Republic of Ethiopia, selected issues, No.13/309, Washington D.C., USA

Linnerooth-Bayer J., Mechler R., 2009, Insurance against losses from natural disasters in developing countries, DESA Working Paper n°85, United Nations, new York, USA

Karlan D., 2006, Using experimental economics to measure social capital and predict financial decisions, in *American Economics Review*, vol.95, pp. 1688-1699

Khan J.A.M., 2012, Impact of education on informal workers willingness-to pay and knowledge of health insurance, Microinsurance Innovation Facility, International Labour Office (ILO), research paper n°16, Geneve, Switzerland.

Kiiru Joy M., Mburu J., Flohberg K., 2007, Does Participation in Microfinance Programs Improve Household Incomes: Empirical Evidence from Makueni District Kenya, Center for Development Research, Bonn University Germany

Knack S., 1999, Social capital, growth and poverty: a survey of cross-country evidence, The World Bank, Social Capital Initiative Working Paper no.7, Washington DC, USA

Knorringa P., van Staveren, 2005, Social capital for industrial development: operationalizing the concept, UNIDO (United Nations Industrial development Organization), Vienna, Austria

Krishna A., Shrader E., 1999, Social capital assessment tool, The World Bank, Conference on Social Capital and Poverty Reduction, Washington DC, USA

La Due Lake Ronald, Huckfeldt Robert, 1998, Social capital, social networks and political participation, in *Political Psychology*, vol.19, n°3, pp. 567 – 84, Blackwell Publishers, USA and UK

Lasagni A., Lollo E., 2011, Participating in rotating savings and credit associations in Indonesia: new empirical evidence on social capital, Università di Parma - Facoltà di Economia, Parma Italy

Ledgerwood J., 1998, Microfinance Handbook – An institutional and financial perspective, The World Bank, Washington, DC

Ledgerwood J. with Julie Earne and Candace Nelson, eds., 2013, The New Microfinance Handbook: a financial market system perspective, The World Bank, Washington, DC

Long Martello M., Jasanoff S., 2004, Introduction: Globalization and environmental governance, in Jasanoff S. and Long Martello M. (eds), 2004, “Earthly politics: local and global in environmental governance”, Cambridge Mass, MIT Press

Manski C.F., 2000, Economic Analysis of Social Interactions, in *Journal of Economic Perspectives*, vol.14 no.3, pp.115-135

Mintewab B., Abe Damte B., Zenebe G., 2013, Social Capital, climate change and soil conservation investment: panel data evidence from the highlands of Ethiopia, Centre for Climate Change Economics and Policy, wp n°135, Grantham Research Institute on Climate Change and the Environment, wp n°115

Mogues T., 2006, Shocks, Livestock Asset Dynamics and Social capital in Ethiopia, International Food Policy Research Institute – IFPRI , Washington DC, USA

Nam P. K., 2011, Social capital and private adaptation to climate change: evidence from the Mekong River Delta in Vietnam, Working Paper, University of Gothenburg, Department of Economics, Sweden

Narayan D., Pritchett L., 1997, Cents and Sociability – Household Income and Social Capital in Rural Tanzania, Policy Research Working Paper n°1796, World Bank, Washington CD - USA

Narayan D., Pritchett, 1999, Social capital: evidence and implications, in *Social Capital: a Multifaceted perspective*, pp. 269-296, Ismail Serageldin (ed.), World Bank, Washington DC, USA

National Bank of Ethiopia, 2011, Annual Report 2010/2011 da <http://www.nbe.gov.et/publications/annualreport.html>

Navajas S. et al., 2002, Microcredit and the poorest of the poor: theory and evidence from Bolivia, in Zeller M., Meyer R., eds., 2002, “The triangle of microfinance: financial sustainability, outreach and impact”, Johns Hopkins University Press, Baltimore, Maryland, USA

Nega F.T., 2009a, Social Capital and Consumption Smoothing: Panel data evidence from northern Ethiopia, Working Paper Series, Mekelle University – CBE – Economic Department, Mekelle, Ethiopia

Nega F. T., Mathijs E., Deckers J., Tollens E., 2009b, Gender, social capital and empowerment in Northern Ethiopia, Mekelle University, Munich Personal RePEc Archive

Nega F., Marysse S., Tollens E., Mithijs E., 2009c, Diversification, Income Inequality and Social Capital in Northern Ethiopia da <http://conferences.ifpri.org/2020chinaconference/pdf/doctoralTegebu.pdf>

Nielsen T., 2012, A qualitative assessment of weather indexed crop insurance in Ethiopia, Dep. of Agricultural Economics and Social Sciences in the Tropics and Subtropics, University of Hohenheim, Stuttgart – Germany

Ortwin R., 1992, Concepts of risks: a classification, in Krinsky S., Golding D. (eds) “Social theories of risk”, Westport, Praeger

Pantoja E., 2000, Exploring the concept of social capital and its relevance for community-based development: the case of coal mining areas in Orissa, India, World Bank, Social capital initiative Working Paper no.18, Washington DC – USA

Parter C., 2012, Shocks, consumption and income diversification in Rural Ethiopia, in *The Journal of development studies*, vol. 48, issue 9, pp. 1209 – 1221, UK

Patt A., Peterson N., Carter M., Velez M., Hess U., Suarez P., 2009, Making index insurance attractive to farmers, in *Mitigation adaptation strategies global change*, vol. 14 n°8, pp.737-753, Springer Science

Paxton J., Cuevas C.E., 2002, Outreach and Sustainability of member-based rural financial intermediaries, in Zeller M., Meyer R., eds., 2002, “The triangle of microfinance: financial sustainability, outreach and impact”, Johns Hopkins University Press, Baltimore, Maryland, USA

Peterson N.D., 2012, Developing climate adaptation: the intersection of climate research and development programs in Index insurance, in *Development and Change*, vol.43(2), pp. 557-584, Blackwell Publishing

Postelnicu L., 2012, Social Capital and Repayment Performance of Group Lending in Microfinance, CEB Working Paper 12/032, Université Libre de Bruxelles, Belgium

Power J., Magnoni B., Zimmermann E., 2011, Formalizing the informal insurance inherent in migration: exploring the potential links between migration, remittances and microinsurance, Microinsurance Innovation Facility, Briefing Note 6, ILO, Geneva, Switzerland

Putman R., 1993, *Making Democracy Work – Civic Traditions in Modern Italy*, Princeton University Press, Princeton UK

Putnam R., 2001, Social capital: measurement and consequences, cap.7 in Helliwell J. F. (ed.) “The contribution of human and social capital to sustained economic growth and well-being, International Symposium report” edited by the OECD and HRDC

Putterman L., 1995, Social capital and development capacity: the example of rural Tanzania, in *Development Policy Review*, vol.13, pp.5-22

Rankin K. N., 2002, Social capital, microfinance and the politics of development, in *Feminist Economics*, vol.8 (1), pp.1-24, Houston, TX USA

Roger E. Kasperson, 2000, The social amplification of risk: a conceptual framework, in Paul Slovic, 2000, “The perception of risk”, London, Earthscan

Schrieder G., Sharma M., 1999, Impact of finance on poverty reduction and social capital formation: a review and synthesis of empirical evidence, in *Savings and development*, vol.XXIII, n.1, pp.67-93, Milano – Italia

Schmidt A.A., Robinson L.J., 1995, Applications of Social Capital Theory, in *Journal of Agricultural and Applied Economics*, vol.27 (1), pp. 59-66

Sharma M. e Buchenrieder G., 2002, Impact of microfinance on food security and poverty alleviation: a review and synthesis of empirical evidence, in Zeller M., Meyer

R., eds., 2002, “The triangle of microfinance: financial sustainability, outreach and impact”, Johns Hopkins University Press, Baltimore, Maryland, USA

Slovic P., Perception of risk, chapter 13, in Paul Slovic, 2000, “The perception of risk”, London, Earthscan

Sobel J., 2002, Can We Trust Social capital?, in *Journal of Economic Literature*, vol.40 no.1, pp. 139-154

Sorensen C., 2000, Social capital and rural development: a discussion of issues, The World Bank, Social capital initiative Working Paper no.10, Washington DC – USA

Spagnolo G., 1999, Social relations and cooperation in organizations, in *Journal of economic behavior & organization*, vol.38, pp. 1-25.

Staa J. M., 1988, The application of social capital in understanding economic development, Michigan University – Department of Agricultural Economics, Staff paper, Michigan - USA

Steinmann R., 2012, Climate change: a microinsurance perspective, Microinsurance Network, discussion paper n°002

Tadesse M. and Victor M., 2009, Estimating the Demand for Micro-Insurance in Ethiopia. A report commissioned by the International Labour Organization and United Nations Capital Development Fund, Oxfam America

UNDP, 2013, Human Development Report 2013, The rise of the South: human progress in a diverse world, New York, USA

UNDP, 2007, Human Development Report 2007/2008, Fighting Climate Change: human solidarity in a divided world, edizione italiana, Rosenberg & Sellier, Torino

Van A., Marjolein B., Vos E., 2006, The precautionary principle and the uncertainty paradox, in *Journal of Risk Research*, vol.9, Taylor & Francis Group, London

Van Bastelaer, 2000, Imperfect Information, Social Capital and the Poor’s Access to Credit, Working Paper no. 234, Center for institutional Reform and Informal sector, University of Maryland

Viganò L. (ed.), Aredo D., Bonomo L., Wondwossen T., 2007, Risk management, financial innovation and institutional development in rural areas – Evidence from the coffee sector in Ethiopia, Bergamo University Press, Sestante Edizioni, Bergamo – Italy.

Viganò L. (ed.), 2004, Microfinanza in Europa, fondazione Giordano Dell’Amore e Fondazione Europea Guido Venosta, Giuffrè editore, Milano, Italia.

Viganò L., 1993, A Credit Scoring Model for Development Banks: An African Case Study, in *Savings and Development*, vol.XVII, n°4, 1993, Finafrica, Milano

Volpi E., 2005, Selling Weather Insurance to Ethiopian Small Farmers: a Demand Assessment and Participatory Design Study, Draft, unpublished, The World Bank, 2005. Presented at the Annual Meeting of the International Task Force on Commodity Risk Management – The World Bank and SECO, May 18-20 2005, Interlaken, Switzerland

Widner J., Mundt A., 1998, Researching Social Capital in *Africa: Journal of the international African institute*, vol. 68, n°1, pp 1 – 24, Cambridge University Press

Wynne B., 2005, Risk as globalizing ‘democratic’ discourse? Framing subjects and citizens, in Leach, Melissa et all. (ed.), “Science and citizen. Globalization and the challenge of engagement”, London, Zed Books

Woolcock M., 2001, The place of social capital in understanding social and economic outcomes, in *Isuma: Journal of Policy Research*, vol.2:1, pp.1-17

Woolcock M., 1998, Social capital and economic development: toward a theoretical synthesis and policy framework, *Theory and Society*, vol. 27, pp. 151-208

World Bank, 2005, Ethiopia: Risk and Vulnerability Assessment, Report n°26275-ET, Washington DC, USA.

Zak P. J., Knack S., 2001, Trust and growth, in *The economic journal*, vol.111, no.470, pp.295-321

Zeller M., Meyer R.L., 2002, Improving the performance of microfinance: financial sustainability, outreach and impact, in Zeller M., Meyer R., eds., 2002, “The triangle of microfinance: financial sustainability, outreach and impact”, Johns Hopkins University Press, Baltimore, Maryland, USA

Zeller M., Meyer R., 2002, The triangle of microfinance: financial sustainability, outreach and impact, Johns Hopkins University Press, Baltimore, Maryland, USA

Bibliografia web

AEMFI, 2013, Association of Ethiopian Microfinance Institutions, da:
www.aemfi-ethiopia.org

Cia, 2013, The World Factbook – Africa: Ethiopia, da:
<https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/et.html>

European Investment Bank, 2011, The EIB Group and microfinance: promoting inclusive finance, da: <http://www.eib.org/infocentre/publications/all/the-eib-group-and-microfinance-promoting-inclusive-finance.htm>

European Investment Fund, 2013, Promoting social inclusion by helping microfinance providers to make finance available to micro-entrepreneurs and self-employed, da: http://www.eif.europa.eu/what_we_do/microfinance/index.htm

IFAD, 2013, Federal Democratic Republic of Ethiopia: Rural Financial Intermediation Programme, da:
http://www.ifad.org/evaluation/public_html/eksyst/doc/prj/region/pf/ethiopia/rfip.htm

MixMarket, 2013, Ethiopia Market profile, da:
<http://www.mixmarket.org/mfi/country/Ethiopia>

World Bank, 2013 a, Ethiopia climate risk factsheet – draft, work in progress, da:
http://siteresources.worldbank.org/INTAFRICA/Resources/Ethiopia_Country_Note.pdf

World Bank, 2013b, Ethiopia Dashboard Overview, da:
http://sdwebx.worldbank.org/climateportalb/home.cfm?page=country_profile&CCode=ETH

World Bank, 2013c, Ethiopia Economic Update – Laying the Foundation for Achieving Middle Income Status da: <http://www.worldbank.org/en/news/press-release/2013/06/18/ethiopia-economic-update-laying-the-foundation-for-achieving-middle-income-status>

World Bank, 2013d, Measuring Social Capital, da:
<http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/TOPICS/EXTSOCIALDEVELOPMENT/EXTTOSOCIALCAPITAL/0,,contentMDK:20193059~menuPK:418220~pagePK:148956~piPK:216618~theSitePK:401015,00.html>

Southern Nations Nationalities of People Regional State, 2013, Ethiopia, da:
<http://www.snnprs.gov.et/>

Allegato

Name of the enumerator Questionnaire n° Date Starting time

ID NUMBER NAME OF THE INTERVIEWEE VILLAGE

This questionnaire would like to be a focus on specific aspects related to: trust, solidarity, participation, social life, circulation of information, risk-management. This questionnaire follows the more general one regarding the interviewee's household on productive, economic, financial and social aspects.

A) TRUST IN VILLAGE AND GROUPS

A.1) WITH REFERENCE TO YOUR VILLAGE

a) Do you think that people in your village can be trusted? Put a tick (v)

All villagers can be trusted	More than half villagers can be trusted	Half villagers can be trusted	Less of half villagers can be trusted	Nobody among villagers can be trusted	
------------------------------	---	-------------------------------	---------------------------------------	---------------------------------------	--

b) If there was a serious problem in your community, such as a problem at the water point or at the electricity generator, how likely is that people **in your community (C)** and **outside your community (O)** (from other villages, for example) will cooperate to try to solve the problem?

Very likely	Somewhat likely	Neither likely or unlikely	Somewhat unlikely	Very unlikely
C <input type="checkbox"/> O <input type="checkbox"/>				

c) If something unfortunate happens to someone in your community, such as a serious health problem, how likely is that some people **in your community (C)** and **outside your community (O)** (from other villages, for example) would get together to help them?

Very likely	Somewhat likely	Neither likely or unlikely	Somewhat unlikely	Very unlikely
C <input type="checkbox"/> O <input type="checkbox"/>				

d) If you could make an evaluation based on your perception, how has the level of trust among people in the village gone during the last 3 years?

Better About the same Worse

e) In your village, do people generally trust each other on matters of lending and borrowing money? Put a tick (v)

They do not trust at all	They trust a little	They fairly trust	They trust a lot	
--------------------------	---------------------	-------------------	------------------	--

I don't know, it depends on the single person Other

f) How many households would **you turn to** in case you need **any type of help**? N°..... How many households in the last 12 months? N°.....

g) How many households would **you give** your assistance in case they need **any type of help**? N°..... How many households in the last 12 months? N°.....

h) How do you feel to be linked to your friends, neighbours, relatives, in a scale between 0 and 5? Why?

Name of HH	Type of relation: Friends=F, Neighbour=N, Relative=R	Level of link (from 0 to 5)	Reasons for which you feel to be linked to this household

i) Do you think your household is different with respect to other villagers?

- Yes, a lot Yes, a little Not at all

Which differences do you feel to have? Put one or more ticks (✓)

Level of education	Social status	
Religion	Presence of many old people	
Landholding	Presence of many children	
Level of wealth	Other (specify)	
Ethnic background	Other (specify)	

A.2) WITH REFERENCE TO THE GROUPS YOU ARE MEMBER IN

a) Do you think that members in your groups can be trusted? Put a tick (✓)

All members can be trusted	More than half members can be trusted	Half members can be trusted	Less of half members can be trusted	Nobody among members can be trusted
----------------------------	---------------------------------------	-----------------------------	-------------------------------------	-------------------------------------

b) If there was a serious problem in your community, such as a problem at the water point or at the electricity generator, how likely is that people **in your groups (G)** and **of other groups (O)** (different from yours) will cooperate to try to solve the problem?

Very likely	Somewhat likely	Neither likely or unlikely	Somewhat unlikely	Very unlikely
G <input type="checkbox"/> O <input type="checkbox"/>				

c) If something unfortunate happens to someone in your community, such as a serious health problem, how likely is that some people **in your groups (G)** and **of other groups (O)** (different from yours) would get together to help them?

Very likely	Somewhat likely	Neither likely or unlikely	Somewhat unlikely	Very unlikely
G <input type="checkbox"/> O <input type="checkbox"/>				

d) If you could make an evaluation based on your perception, how has the level of trust among people in the groups gone during the last 3 years?

Better About the same Worse

e) In your groups, do people generally trust each other on matters of lending and borrowing money? Put a tick (v)

They do not trust at all	They trust a little	They fairly trust	They trust a lot	
--------------------------	---------------------	-------------------	------------------	--

I don't know, it depends on the single person Other

A.3) NATURAL SHOCKS

a) If one or more of the natural shocks listed below affects your village causing problems to you and other villagers, how likely is that people of **your community (C)** and of **outside your community (O)** (from other villages, for example) will cooperate together to try to solve the problem? Put **C** and/or **O**

SHOCK	VERY LIKELY	SOMEWHAT LIKELY	NEITHER LIKELY OR UNLIKELY	SOMEWHAT UNLIKELY	VERY UNLIKELY
No or very low level of rainfall					
Late coming of rainfall					
Too much rain or flood					
Land slide					
Frost or hailstorm					
Plant pest and diseases					
Animal disease					
Crop destruction by vermin/animals					

Dangerous weeds					
Death or loss of oxen/cows					
Crop failure caused by unsuitable technology (e.g. poor quality seeds)					
Other					
Other					

- b) How many households would **you turn to** in case of **natural shock** and you need help? N°..... How many households in the last 12 months? N°.....
- c) How many households would **turn to you** for your assistance, as consequence of a **natural shock**? N°..... How many in the last 12 months? N°.....
- d) In case of the shocks listed below, do you cooperate with friends, relatives, neighbours and/or with other members of groups where you are member (as Iddir, Iqqub, Cooperative, etc.) to solve problems caused by the event of shocks or to prevent from possible damages caused by future shocks? If you cooperate, what do you do?

SHOCK	COOPERATE WITH FRIENDS / NEIGHBORS / RELATIVES and/or GROUPS MEMBERS and WHICH GROUPS	WHAT DO YOU DO
No or very low level of rainfall	F/N/R <input type="checkbox"/> G <input type="checkbox"/>	
Late coming of rainfall	F/N/R <input type="checkbox"/> G <input type="checkbox"/>	
Too much rain or flood	F/N/R <input type="checkbox"/> G <input type="checkbox"/>	
Land slide	F/N/R <input type="checkbox"/> G <input type="checkbox"/>	
Frost or hailstorm	F/N/R <input type="checkbox"/> G <input type="checkbox"/>	
Plant pest and diseases	F/N/R <input type="checkbox"/> G <input type="checkbox"/>	
Animal disease	F/N/R <input type="checkbox"/> G <input type="checkbox"/>	
Crop destruction by vermin/animals	F/N/R <input type="checkbox"/> G <input type="checkbox"/>	
Dangerous weeds	F/N/R <input type="checkbox"/> G <input type="checkbox"/>	
Death or loss of oxen/cows	F/N/R <input type="checkbox"/> G <input type="checkbox"/>	
Crop failure caused by unsuitable technology (e.g. poor quality seeds)	F/N/R <input type="checkbox"/> G <input type="checkbox"/>	
Other	F/N/R <input type="checkbox"/> G <input type="checkbox"/>	
Other	F/N/R <input type="checkbox"/> G <input type="checkbox"/>	

B) PARTICIPATION

B.1) PARTICIPATION INTO THE VILLAGE INITIATIVES

a) How do you evaluate **your** general participation in the social life of the village, in a scale between 0 and 5?

Why? _____

b) In your opinion, how strong is the general participation of **other people** to the social life of the village, in a scale between 0 and 5?

Why? _____

c) Are there meetings organized in the village, on important topics like health, climate, farming, risk-sharing strategies, etc.?

- Yes, regularly Yes, sometimes Yes but only in case of need Not at all

On which topics?

In the last 12 months, how many meetings have you attended? N°

If yes, have they been useful for you? Yes a lot Yes, a little Not at all

Why? _____

d) How do you evaluate your participation into the meetings, in a scale between 0 and 5?

Why? _____

e) What other topics do you think need to be addressed? _____

Why? _____

B.2) PARTICIPATION INTO THE GROUPS INITIATIVES

a) How do you evaluate **your** general participation in the activities of the groups where you are member, in a scale between 0 and 5?

Why? _____

b) In your opinion, how strong is the general participation of **other people** to the activities of your groups where they are members, in a scale between 0 and 5?

Why? _____

c) Are there meetings organized by the groups where you are member, on important topics like health, climate, farming, risk-sharing strategies, etc.?

- Yes, regularly Yes, sometimes Yes, but only in case of need Not at all

On which topics? _____

d) In the last 12 months, how many meetings have you attended, including both **meetings from your groups and from external groups** (where you are not member)? Have they been useful for you? Why?

Topic					
Number of meetings					
Who organizes it					
When					
Where					
Useful=U, Not useful=N					
Why useful/not useful					
Degree of your participation (scale from 0 to 5)					

e) What other topics do you think need to be addressed? _____
 Why? _____

C) INFORMATION

a) Which information do **you receive** regarding the situations listed in the table and for each topic? (SPECIFY THE INFORMATION)

SOURCE OF INFORMATION	FARMING ACTIVITIES	CLIMATE FORECAST	NATURAL RISKS	RISK-MANAGEMENT STRATEGIES
Relatives, friends, neighbours				
State or regional bulletin				
Local market				
Radio				
Television				
The groups where you are member				
Agents from the government				
Community leaders				
NGO				
Other				
Other				
Other				

Which are the 3 most important sources of information regarding the situations listed above? _____

b) Which information you **give** on:

Topic	Which information given	To whom
farming activities		
climate forecast		
natural risks		
risk-management strategies		
shock-prevention strategies		
Other:		
Other:		

c) Do you think the information you get are useful for you?

- Yes, a lot Yes, a little Not at all

Why? _____

d) What other topics do you think need to be addressed? _____

Why? _____

e) Would you take a formal **insurance** (offered, for example, by NGO, MFI, Insurance Company, etc.) to protect the sectors listed below? Put a tick (v)

	Crop production	Livestock	Life	Health
Yes, It is very useful				
Yes, but I want to have more information				
Yes, because I see other people doing so				
Yes, because I trust my friends, neighbors, relatives				
Yes, because I trust my groups members				
No, I don't like it				
No, I can't afford it				
No, I do not trust my friends, neighbors, relatives				
No, I do not trust my groups members				

Ending time: _____ Signature: _____

GRAZIE

Grazie al *mio capitale sociale*.

Questo lavoro è il risultato delle relazioni, interazioni, fiducia e partecipazione che accompagnano la mia quotidianità.

Grazie, perché mi sono resa conto che il *mio capitale sociale* è grande e forte.

Gianluca mi ha affiancato, scortato, sfamato.

Mamma Edy, papà Roby, mio fratello Giorgio, tutti gli amici, ma proprio tutti, mi hanno sopportata e sostenuta in questi mesi, permettendomi di portare a compimento questo incarico.

A Laura e Davide un grazie particolare, perché, oltre all'amichevole sopportazione, mi hanno costantemente guidato e spronato nel lavoro, a Bergamo e in Etiopia.

Grazie agli agricoltori di Kutto Sorfella, Hembeccio, Abala Faraccio, perché mi hanno permesso di entrare nel loro capitale sociale, senza il quale nulla si sarebbe fatto.

Grazie al GMA di Montagnana, a Maria in particolare, a Padre Vitali, a Gabriella e Mario e a tutti gli amici con cui ho potuto condividere le giornate, le serate e i compleanni alla casetta di Soddo.

Grazie al dottorato in Cooperazione Internazionale, a Stefania, Felice, Michele, che mi hanno permesso di vivere un'esperienza speciale.

Questa lista non è una classifica, ma è una vera *relazione circolare*, come credo sia il capitale sociale.

Simo