

# StuDocu.com

## Appunti sociologia del denaro completi

Sociologia del denaro (Università degli Studi di Torino)

## Appunti sociologia del denaro presi a lezione

### Introduzione/indice

- Oggi siamo nella società post-contemporanea/industriale. Però il denaro è sempre stato importante. Prima del denaro in specie (monete e banconote) c'erano oggetti usati per lo scambio utilizzabili solo all'interno di una certa comunità. Queste sono le monete pre-arcaiche. Il loro valore è riconosciuto solo all'interno delle comunità.
- Tema tra denaro e istituzioni. Come lo stato è l'incubatore del valore del denaro (colui che riconosce il valore del denaro) dal 1500 circa. Lo stato deve garantire il valore della moneta per dare fiducia al mercato.
- Comportamenti degli individui legati al denaro.
- Oggi le prestazioni possono essere erogate sia con un corrispettivo che tramite un dono (quindi senza passare tramite il denaro).
- Il denaro è neutro, non ha emozioni e sentimenti: è un mezzo di scambio. Le monete speciali possono essere usate solo in certe situazioni o occasioni e non sono quindi neutre e fungibili.
- Tema tra denaro e emozioni: il denaro può comprare delle emozioni.

### Storia del denaro (slides prima parte)

Si passa alla società moderna dopo la Rivoluzione francese dove le persone possono perseguire dei risultati a prescindere dalla condizione di nascita (cosiddetta società acquisitiva). Pone le fondamenta della nostra società.

Il punto di partenza è che ci riferiamo ad un mercato autoregolato (tutti i meccanismi sono interni a questa sfera), dato che la sfera economica non interagisce con le altre sfere della società: è scorporata da tutte le altre sfere.

Vengono meno tutte le caratteristiche del denaro della società tradizionale.

Nella società tradizionale gli oggetti moneta hanno qualche significato (solitamente religioso); il denaro era solo dei ricchi (nobili e clero) che lo usavano solo per ostentare la propria posizione: il denaro è essenzialmente improduttivo.

Con il passaggio alla società moderna il denaro assume scopi produttivi: il denaro viene investito per generare profitti, come mezzo per consolidare il potere politico e come mezzo di fiducia.

Max Weber è stato il primo a teorizzare il perché nasce il capitalismo moderno: esso nasce nelle aree territoriali dove la popolazione è protestante calvinista. I calvinisti credono che la grazia di Dio sia imperscrutabile: è il calvinista a dover cercare dei segni della grazia di Dio. Secondo il calvinismo questo successo si può trovare solo nel successo delle opere: (nel nostro campo) avere un profitto a livello economico. Quindi questo invita a lavorare tanto per ridurre la possibilità di essere dannati: ecco perché si sviluppa prima tra i paesi calvinisti. I calvinisti cercano profitto per generare altro profitto e non per migliorare la propria condizione di vita.

Anche i lavoratori attraverso il loro successo nel lavoro possono trovare segni della grazia: l'imprenditore consente ai lavoratori di cercare la grazia. L'uso del denaro è quindi utile solo per sviluppare l'attività imprenditoriale.

George Simmel è posteriore a Weber e spiega il nesso tra denaro e modernità e quali sono le caratteristiche del denaro nella modernità. Egli è il principale studioso del denaro e evidenzia le conseguenze del denaro nella modernità.

Differenze tra società tradizionale e moderna:

1. Il denaro ha un valore intrinseco e materiale nella società premoderna (oggetti e conio). Nella società moderna ha un valore astratto e funzionale: se io vendo il materiale cui è

fatto il denaro, esso non ha praticamente valore. Egli ha un valore riconosciuto astrattamente: tutti nella comunità riconoscono a quella moneta un determinato valore che non è legato al valore materiale della moneta. Questa è la prima differenza tra società tradizionale e società moderna.

2. Il denaro non è più un modo per raggiungere un fine ma diventa l'obiettivo, il fine stesso, indipendentemente dal fatto di cosa ne farò.
3. Il denaro dice che cosa vale di più e cosa di meno (rapporto economico tra gli oggetti in termini quantitativi): questo stabilisce una gerarchia tra oggetto migliore e peggiore.

Il valore di un oggetto dipende dal sacrificio che un soggetto è disposto a fare per averlo. Il sacrificio dà un riconoscimento sociale nei confronti degli altri e consente di stabilire determinate relazioni.

Il valore di un oggetto è soggettivo: occorre che i vari soggetti siano disposti a riconoscere un determinato valore a un oggetto perché esso rispecchi quel valore (si deve trovare qualcuno che sia disposto a spendere quella cifra per quell'oggetto). Questo rende impersonale lo scambio economico: chiunque posseda il denaro, a prescindere dalle caratteristiche personali, può comprare quell'oggetto (tipico della società acquisitiva).

Le caratteristiche negative ci sono: il prezzo diventa l'unica cosa importante. Si riduce tutto a mera quantità e si perde il livello qualitativo.

Il denaro da servo si trasforma in padrone, obiettivo. Questo porta all'oggettivazione.

Una condizione migliore la si desidera solo se si ha ben chiaro che cosa si vuole; nella società moderna i desideri li si vedevano nelle metropoli (città vetrina) che espongono gli oggetti all'avanguardia nelle vetrine dei negozi, nei magazzini, ecc. alle persone per far sì che la popolazione fosse sempre più incentivata a desiderarli (soprattutto nella zona di Parigi) (teoria di Simmel).

Oggi, nella società post-contemporanea, ci sono anche delle vetrine virtuali, che hanno l'effetto di entrare nelle nostre vite. Più si ampliano le vetrine, più l'effetto desiderabilità aumenta. Con l'aumentare delle vetrine aumentano le transazioni e il denaro circola di più. Così la cultura è alimentata dalla vetrina: le vetrine diventano essenziali (se esse non ci fossero ci sarebbero molte meno transazioni).

Il denaro permette di raggiungere obiettivi a prescindere dallo status in cui nasco. Quindi con la circolazione del denaro e la nascita delle vetrine aumenta la democratizzazione della società rispetto alla società tradizionale: ogni individuo può raggiungere i propri obiettivi se si impegnerà, indipendentemente da situazione di nascita ascrivibile (è una situazione molto più meritocratica rispetto a prima).

Caratteristiche del denaro nella società moderna:

- Fungibile: lo si può usare per qualsiasi scopo.
- Neutro: è un mero mezzo di scambio.
- Razionale: non ha nulla a che fare con i sentimenti e le emozioni.

Prima della lira l'Italia aveva 282 monete: questo limitava molto gli scambi commerciali. Con la lira tutto è molto più semplice e aumentano gli scambi commerciali, oltre che le entrate fiscali.

## Seconda lezione

La lezione fa riferimento alla dispensa denaro incertezza e denaro libertà.

Si pensa che tutto ciò che non è razionale è negativo perché la razionalità è fondamentale nella società moderna. Quello che viene considerato positivamente è agire secondo il proprio interesse economico: si pensa che le società che si basano sull'interesse economico e non sulle passioni, sulle emozioni e sui sentimenti funzionino meglio.

Le passioni, i sentimenti e le emozioni danno elementi di irrazionalità e pulsioni momentanee. Sono elementi visti come un qualcosa di negativo per il corretto sviluppo della società moderna e dell'economia. È la cosiddetta "sordità emotiva" di Simmel.

Tutto questo caratterizza la società moderna (da Rivoluzione francese fino a pochi decenni fa).

### Modernità solida

È la società del nostro recente passato: la società moderna. Si fa affidamento alle società che hanno alcuni elementi che le rendono coese e le fanno funzionare. Gli elementi sono:

- Stato sociale forte: welfare state (servizi e garanzie che vengono offerti ai cittadini): solidifica la società perché garantisce ai cittadini e alle imprese determinati servizi e aiuti.
- Condivisione di interessi tra imprenditori e lavoratori: ci sono tanti conflitti sociali, ma tutti hanno l'interesse dello sviluppo e della crescita.
- Partecipazione politica: insieme di attività dall'espressione di voto fino ai partiti, alle associazioni che coinvolgono i cittadini. Nella società contemporanea c'è un calo notevole della partecipazione al voto.
- Solidità dei capitali legati alla produzione: gli imprenditori continuano ad investire senza speculazioni, senza investire in stili di vita lussuosi. I profitti dei capitali investiti inizialmente continuano ad essere nelle imprese.
- Fiducia nello sviluppo, nella crescita dell'economia e di conseguenza nella crescita della qualità della vita personale (in particolare con un aumento sia a livello qualitativo che quantitativo dei consumi)

Sulla base di questi elementi gli individui possono fare delle scelte in base al proprio interesse economico (lavorare, investire) che si riflettono positivamente anche sull'interesse collettivo.

### Modernità liquida

Queste caratteristiche della modernità solida si stanno affievolendo: si sta passando alla modernità liquida. Dalla modernità alla post-modernità.

Gli elementi fondamentali della modernità solida vengono meno: quello che diminuisce di più è lo spirito del capitalismo dell'imprenditore sobrio che investe solo nella sua impresa (viene meno la visione capitalista di Weber). Diminuiscono anche progressivamente anche gli altri elementi: partecipazione politica, il welfare state (gli stati sono molto indebitati e molte attività vengono ormai svolte dai privati), la condivisione degli interessi tra imprenditori e lavoratori.

Questo declino degli elementi fa diminuire di conseguenza anche la fiducia delle persone nello sviluppo economico e nella propria qualità della vita.

Bauman dice che si sostituisce a questa società solida la società moderna liquida.

La principale differenza tra le due società è che nella società liquida prevale l'individualismo rispetto all'interesse collettivo. Questo determina un interesse egoistico ma anche incertezza e ansia costante del fallimento.

## Identità del denaro nelle società

**Tradizionale:** valore simbolico, è un oggetto (piume, sassi, ecc.) che vale solo all'interno di una comunità che ne riconosce il valore e segnala la relazione tra gli individui (l'oggetto simbolico ha valore solo se gli individui riconoscono il valore monetario nell'oggetto).

**Moderna:** il denaro è un segno, un mezzo neutro ridotto a quantità che permette di raggiungere un obiettivo. È un puro strumento senza significati simbolici e spirito comunitario.

**Post-modernità o modernità liquida:** il denaro è un simulacro (è qualcosa che sta al posto di qualcos'altro): il denaro si smaterializza e viene sostituito dal denaro elettronico (esso sta al posto del denaro) (già Simmel diceva che l'utilizzo del credito è lesivo per la cautela che gli individui usano negli acquisti): questo porta ad una velocizzazione delle transazioni che fanno pesare molto meno a livello psicologico l'importanza delle transazioni (così come il credito al consumo). Molte volte il denaro non viene speso nel momento in cui compio la transazione (tipico delle carte di credito): per questo che è un simulacro, sta al posto del denaro vero. È qualcosa che ci dovrà essere prima o dopo, ma al momento dello scambio potrebbe anche non esserci. Il denaro invade progressivamente sfere sempre più ampie, rendendo vendibili anche le emozioni (infatti la separazione della sfera emotiva da quella economica sembra fittizia in quanto si tende a pecuniarizzare molte cose "sacre" come vita, morte, organi ecc.). Molti soggetti spesso superano il limite nell'identificare che cosa è commerciabile e cosa non lo è.

Per la sociologia del denaro il tema della monetizzazione delle emozioni è molto importante.

Il tema del credito al consumo e del denaro elettronico è la causa di molte crisi (come quella del 2007-2008) dato che le persone desiderano qualcosa che non si possono realmente permettere, risolvendo il problema con l'indebitamento: "una vera e propria vita a credito" come dice Bauman. Egli dice anche che le persone si indebitano sempre di più, riducendo quella che è la propensione al risparmio.

**Denaro libertà:** si riferisce alla società moderna solida.

**Denaro incertezza:** si riferisce alla post-modernità o modernità liquida.

## Perché si parla di denaro libertà?

Nella società moderna alla base c'è il cittadino: ogni cittadino è libero di attuare le proprie azioni nel rispetto degli altri e delle leggi.

Nella società tradizionale erano presenti 3 stati con diritti e doveri precisi:

- gli aristocratici: diritto di essere mantenuti dalle altre classi sociali, dovere di combattere per tutti (guerra se lo stato veniva attaccato) e si appoggiano al clero spiritualmente.
- il clero: diritto di essere mantenuto dalle altre classi sociali ma di pregare per le altre classi sociali.
- la borghesia: diritto di essere accudito materialmente dall'aristocrazia e spiritualmente dal clero, ha il dovere di mantenere gli altri due stati sociali.

Questi sono gli status ascrivibili: non si possono cambiare.

Ci sono delle leggi che regolavano come il denaro doveva essere speso, ad es. le leggi suntuarie. Le leggi suntuarie erano leggi che regolavano il consumo dei prodotti di lusso nel campo dell'abbigliamento: ogni gruppo sociale aveva determinate prescrizioni sul tipo di abbigliamento che si poteva indossare.

La Rivoluzione francese è una rivoluzione borghese, i quali chiedono di avere il potere politico.

La borghesia, prima della Rivoluzione francese, non poteva usare il denaro con libertà per via delle leggi suntuarie e altri tipi di restrizioni. I borghesi, con la Rivoluzione francese, chiedono la libertà di comportarsi sulla base di quello che si ha per tutte le classi sociali, a prescindere dalla classe sociale, come invece avveniva prima (chiedono la democratizzazione nell'uso del denaro).

La società moderna consente di uscire dalle situazioni ascrittive (e di avere acquisività) e di avere la concezione di denaro libertà: il denaro diventa lo strumento di emancipazione per conseguire determinati obiettivi.

### Perché il denaro diventa incertezza?

Molte volte però, a differenza di cosa si dice nella società moderna per l'uscita da determinati status, l'origine degli individui rimane fondamentale per raggiungere i nostri obiettivi nella modernità liquida.

Quindi il potere del denaro di poter acquisire posizioni più elevate è molto molto limitato ad oggi.

Ad es. le professioni più redditizie sono quelle in cui si hanno già degli agganci.

L'origine degli individui è quindi molto importante e scardina un po' l'idea del denaro libertà, anche se siamo in società acquisitive: non tutti possono cambiare il proprio status.

Un altro elemento che fa venire meno il denaro libertà è se il denaro dia effettivamente la felicità: è vero che maggiori consumi e maggiore qualità danno maggiore benessere materiale, ma devono essere considerati anche altri fattori (istruzione, convivenza civile, ecc.).

Questi elementi mettono in discussione il denaro libertà e per questo che è presente il passaggio al denaro incertezza nella modernità liquida.

Incertezza rispetto a 2 elementi che vengono meno:

- Fonti del denaro: il denaro è incerto e non consente di fare progetti individuali a lungo termine. Pochi individui all'interno della società hanno la certezza di avere delle fonti stabili di denaro. I cosiddetti lavori atipici, i lavori precari.
- Impiego del denaro: il denaro che si investe è potrebbe non durare nel tempo oppure si potrebbe assottigliare (ad es. scandali finanziari, perdite, ecc.).

Questo secondo elemento è molto importante per il finanzia-capitalismo.

### Finanzia-capitalismo

Dato che la sfera economica si scorpora dalle altre sfere, tutto avviene senza variabili esterne.

Dalla società tradizionale a quella moderna è presente la prima scorporazione (della sfera economica). Nelle società contemporanee è presente la seconda scorporazione: della sfera finanziaria da quella economica. La finanzia viaggia in modo diverso rispetto all'economia reale.

È presente un capitalismo finanziario con dei suoi meccanismi e regole che non ha nulla a che fare con la sfera economica reale. Questo genera la possibilità di crisi: tutte le crisi recenti derivano dalla finanzia.

È uno strappo al capitalismo tradizionale (Weber: l'investimento fa avviare la produzione, il quale genera le vendite, le quali generano profitti che vengono reinvestiti nell'impresa) perché nel finanzia-capitalismo il denaro genera altro denaro: capitalismo finanziario. Non c'è passaggio di beni o servizi, ma si trae valore dal denaro stesso: il capitale diventa l'elemento fondamentale (colui che controlla tutto).

Il finanzia-capitalismo è formato da 3 componenti (Gallino):

1. Grandi banche e società diversificate: oggi le banche sono banche universali con un cross-selling di servizi. Le banche non svolgono più i loro compiti tradizionali.
2. Finanzia ombra: società che non sono organizzate, sono solo dei nomi, non hanno sostanza. Vengono usate nei paradisi fiscali solitamente. Qui ci sono i derivati e gli intermediari che non operano tramite la borsa.
3. Investitori istituzionali: i fondi comuni, gli hedge funds, i fondi pensione, ecc.

Si gestiscono solo le somme di denaro, con dei forti rischi per l'economia.

Per il cittadino comune diventa sempre più complicato destreggiarsi nel mondo della finanzia, quindi l'unica cosa che egli può fare è cercare di fidarsi dei professionisti che lavorano al suo

interno, anche se diventa sempre più complicato a causa delle continue crisi e delle possibili perdite del capitale che si possono verificare generando sfiducia nei consumatori.

Il finanzia-capitalismo è un sistema esperto.

**Sistemi esperti:** (esempio) ai tempi del covid il sistema della medicina è quello che si occupa della pandemia: a parte gli esperti nessuno sa nulla riguardo al tema.

Tutte le informazioni ce le dicono gli esperti, coloro che fanno parte dei sistemi esperti.

Al giorno d'oggi questi sistemi sono molto radicati e hanno delle competenze molto elevate.

Le caratteristiche di questi sistemi sono le seguenti:

- Complicati e molto specialistici.
- Hanno molte contraddizioni interne (es. gli esperti covid che si contraddicono tra di loro in tv).

Queste due caratteristiche le ha anche il finanzia-capitalismo: ci si affida agli esperti e ha molte contraddizioni.

Questi sistemi esperti hanno la caratteristica di non essere trasparenti: le informazioni del sistema esperto sono accessibili solo all'interno del sistema.

Un altro problema del finanzia-capitalismo è il problema della governance dei fondi e dei soggetti che operano nel sistema: le norme che sono presenti adesso sono a livello nazionale e non, come dovrebbero, date le dimensioni sovranazionali della finanza, internazionali.

Gli Occupy di Wall Street sono un movimento che critica la scorporazione totale della finanza dall'economia reale e ne auspica un riavvicinamento.

Si cerca anche di tornare a una situazione in controtendenza rispetto alla concezione della vita a credito teorizzata da Bauman:

- Ripresa dell'attenzione sul valore d'uso di un bene riducendo l'iperconsumismo e prediligendo il mantenimento del bene fino a che non esaurisce la sua vita utile improntando anche un focus sull'usato.
- Un bene deve valere quant'è il suo valore d'uso e soddisfare i bisogni dei consumatori.
- Aumento del commercio equo-solidale in cui il denaro viene scambiato solo se ci sono determinate caratteristiche di salvaguardia dell'ambiente e dei lavoratori.
- Aumento degli scambi legati al tempo e alle prestazioni piuttosto che al denaro.

## Terza lezione (testimonianza)

### Trasparenza e informazione al consumatore nel settore bancario

Oggi l'informazione nel diritto comunitario del consumo è molto rilevante. Già nel 1975 è presente il miglioramento delle condizioni dei cittadini degli stati membri della CEE: si comincia ad avviare un programma (non è ancora presente l'attuazione) di una politica di protezione ed informazione del consumatore; è la prima enunciazione sul tema a riguardo a livello europeo: Carta dei diritti dei consumatori.

Per informazioni si intende:

- A vantaggio dei consumatori (su prodotti fisici e immateriali (bancari ad es.), sui contratti (sulle clausole soprattutto) e sui diritti).
- A vantaggio dei produttori (funzionamento del mercato).

Questa politica viene inserita nel trattato di Maastricht del 1993: il legislatore comunitario ha l'esclusiva nella legiferazione in tema di protezione e informazione del consumatore a livello europeo che si accompagna (a supporto e a supplemento) alla normativa degli stati membri UE.

A livello di protezione e informazione del consumatore la fonte normativa principale è la direttiva.

In quasi tutte le direttive dell'UE è molto importante il concetto di informazione: è un tema molto sentito a livello europeo (ad es. da adesso è lecita la pubblicità comparativa all'interno UE).

L'obiettivo del legislatore UE è il consumatore informato: il consenso del consumatore deve essere libero ed informato e non deve essere viziato. Il diritto dell'UE prende in considerazione il consumatore medio e non il soggetto molto informato o quello per nulla informato: dà una tutela che possa essere percepita dal consumatore medio (al diritto UE interessa che il consumatore medio prenda una scelta consapevole).

Informazione vuol dire non emanare troppi concetti ma solo quelli fondamentali.

### Gap informativo

Si sta allargando il cosiddetto gap informativo: ciò che l'impresa sa e quello che arriva al consumatore.

Arrow (paradosso di): determinate informazioni preliminari stimolano la ricerca riguardo ad un determinato tema in alcuni consumatori ma per altre persone sono classificate come informazioni esaustive (dipende dal modo in cui il consumatore percepisce queste informazioni).

Per i prodotti che hanno un alto rischio con una probabilità bassissima di verificarsi il consumatore fa le proprie valutazioni personali in base alla sua psicologia (avversione al rischio).

I prodotti diventano sempre più complicati dal punto di vista tecnico e giuridico, oltre che la complicatezza delle clausole giuridiche.

È aumentata molto l'offerta di prodotti.

La mente umana ha dei limiti alla memorizzazione dei contenuti.

Le informazioni devono essere:

- Rilevanti.
- Coincise.
- Comprensibili (linguaggio, terminologia e lingua).
- Confrontabili.
- Accessibili.
- Tempestività.

### **Debolezza dell'utente di servizi bancari e finanziari**

Il consumatore è debole rispetto all'imprenditore. L'imprenditore ha potere di mercato e sa quello che vende e per il consumatore è difficile chiedere delle modifiche contrattuali.

I tipi di debolezze sono:

- Asimmetria informativa a svantaggio del consumatore e a favore dell'impresa: molte volte il consumatore non capisce le informazioni che gli vengono consegnate.
- Asimmetria valutativa strutturale: i prodotti sono molto complessi.
- Asimmetria valutativa temporale: potrebbero esserci rischi futuri che il consumatore non è in grado di prevedere.
- Asimmetria di potere contrattuale: il piccolo risparmiatore non può modificare le condizioni dei contratti, molte volte l'intermediario può recedere dal contratto: molte volte l'impresa può modificare le condizioni contrattuali unilateralmente.
- Asimmetria di accesso alla giustizia: molte volte è costoso accedere alla giustizia cui i consumatori lasciano perdere. Per tutelare i consumatori sono state inserite le class action americane e dei metodi di intermediazione con gli intermediari.

### **Diligenza professionale nel settore bancario**

La sua diligenza professionale deve essere maggiore rispetto agli altri professionisti perché i diritti del consumatore vengono lesi (pratiche commerciali sleali) in modo grave avendo una forte incidenza a livello economico.

Gli ambiti di diligenza devono essere soprattutto:

1. Servizi di pagamento
2. Credito al consumo
3. Credito ipotecario

Il soggetto che supervisiona nei confronti dell'operatore bancario è l'AGCM (autorità garante per la concorrenza e il mercato). È un'agenzia statale che applica le regole dell'UE al mercato. Il cittadino vi ricorre quando si rende conto di essere lesa da un'impresa sul mercato.

Molte volte il consumatore ha denunciato le banche per dei consigli lui elargiti diversi dai propri interessi e per obiettivi diversi da quelli perseguiti dal legislatore.

Il consumatore ha anche denunciato le banche perché esse non davano delle informazioni tali per prendere decisioni economiche consapevoli: ad es. informazioni per confrontare i prodotti bancari, condotte formalmente legali volte ad aggravare la situazione economica del consumatore.

### **Direttiva UE in materia di servizi bancari e di pagamento**

Ha cambiato molto le politiche di pagamento: accesso all'home banking con telefono.

La direttiva ha modificato il TUB. I suoi obiettivi sono

- Migliorare le norme sui pagamenti elettronici.
- Limitare la lotta al contante, al nero e all'evasione.
- Apertura a nuovi concorrenti in modo tale che migliori la varietà di scelta del consumatore (questo potrebbe però confondere il consumatore).

Le aree di questa direttiva sono:

1. Dinamiche e requisiti di sicurezza: ad es. autenticazione per accedere al conto bancario.
2. Trasparenza informativa: mettere a disposizione del consumatore un set informativo completo rispetto al pagamento richiesto e avvisare il consumatore in caso di azioni operative esterne.
3. Diritti e doveri del consumatore nei servizi di pagamento:
  - a. Fund checking: verifica della somma disponibile sul conto corrente.

- b. L'operatore finanziario deve prevedere che gli adempimenti informativi e le informazioni preventive siano gratuite per il consumatore.
- c. Se il consumatore è vittima di furto o frodi o guasti di sistema ha il diritto di essere rimborsato interamente dalla banca entro la giornata successiva.
- d. Il consumatore deve gestire le proprie credenziali di accesso e le autorizzazioni di pagamento.

## Quarta lezione

Cosa si può fare con il denaro?

- Si può spendere denaro (consumare).
- Si può risparmiare.
- si può consumare di più di quello che si ha con l'indebitamento (dispendio).

Consumo e risparmio sono direttamente collegati: più consumo meno risparmio e viceversa.

La crescita del sistema economico occidentale è basata sui consumi: aumenta la qualità della vita e il benessere (consumare diventa un dovere sociale).

Il consumatore, da una parte, consumando sostiene l'economia: siamo incentivati a consumare per sostenere l'economia; dall'altra è, però, considerato virtuoso il risparmio per non trovarci in difficoltà davanti a certe sopravvenienze impreviste: il risparmio aiuta a fronteggiare gli imprevisti.

### Risparmio per Keynes

Ha postulato una legge psicologica fondamentale: all'aumento del reddito, della capacità di spesa, i consumi crescono meno rispetto al reddito stesso. Keynes si basa sulla società fordista nella modernità solida.

Egli sostiene che il modello di consumo dei cittadini (abitudini) si abitua molto lentamente all'aumento del reddito.

Dato che i consumi aumentano molto meno all'aumentare del reddito, in questa fase aumenta molto la quota di risparmio.

Il risparmio è quindi visto come il risultato della crescita economica degli individui.

Per Keynes questo aumento del risparmio non fa bene alla crescita, non giova allo sviluppo della nazione: viene visto come una cosa negativa. Questo perché gli individui risparmiano denaro e lo immettono nell'economia con gli investimenti a basso rischio senza agevolare lo sviluppo economico (c'è molta avversione al rischio).

Le motivazioni al risparmio psicologiche che ci spingono a risparmiare sono le seguenti:

- Necessità di fronteggiare gli imprevisti.
- Funzionale agli anni della vecchiaia e per l'educazione dei figli (contestualizzare nel mercato americano di Keynes dove le università USA costano molto e la pensione non è presente).
- Per consumare di più in futuro accantonando delle somme.
- Serve a pregustare in futuro un tenore di vita più alto.
- Si ha una maggiore indipendenza delle scelte di vita.
- Permette di investire nell'impresa o in speculazioni.

- È connesso all'avarizia: alcune persone sono restie a consumare.
- Orgoglio di lasciare un patrimonio ai propri discendenti.

### Risparmio per Duesenberry

Mette in discussione la teoria di Keynes ed è a lui contemporaneo. Egli ha a disposizione la ricerca del sociologo Warner sulla stratificazione sociale (collocazione degli individui nella scala sociale in base al loro status: è una gerarchia degli individui) americana in base al reddito e al tenore di vita (consumi). Altre scale sociali si fanno in base al prestigio di ogni persona e in base al potere dei vari soggetti. Le scale più recenti usano un mix di ricchezza, prestigio e potere.

Warner usa una scala di stratificazione basata sui consumi e quindi sul prestigio (ciò che le persone vedono di un soggetto) fondata sull'uomo che si fa da sé e che sia presente la possibilità di salire i gradini all'interno della società.

Per far sì che i soggetti possano salire da un gradino all'altro è necessario che i gruppi sociali siano molto vicini tra di loro.

In una società aperta come quella americana i modelli di consumo e i panieri di consumo di ogni gruppo sono visibili a tutti: in questo modo i gruppi sociali più bassi desiderano cosa consumano i soggetti che stanno nei gruppi più in alto.

Secondo Duesenberry i consumi sono determinati da:

1. Bisogni materiali: bisogni primari e materiali.
2. Bisogni psicologici: bisogni che servono per acquisire prestigio e salire nella scala sociale.

Molto spesso si preferiscono beni del secondo tipo, a discapito dei bisogni materiali. Questa è la cosiddetta distorsione dei consumi: i consumatori acquistano prima i bisogni non necessari e poi quelli materiali e primari. I bisogni del secondo gruppo sono più desiderabili e su questo concorda tutta la società, condizionando i consumi.

Questo scardina l'idea di Keynes.

Duesenberry dice che gli individui aumentano la loro quantità e qualità di beni che consumano all'aumentare del reddito.

Da una parte gli individui sono propensi al risparmio, ma dall'altro vengono a contatto con i beni delle categorie superiori.

Questa attrazione per i beni di livello superiori è il cosiddetto effetto dimostrativo dei beni superiori di Duesenberry e fa aumentare il livello di consumo all'aumentare del reddito molto più rapidamente di quanto ha detto Keynes. Quindi aumenta tanto il consumo (quantitativamente e qualitativamente) a discapito del risparmio.

Le influenze possono anche essere a livello orizzontale e non solo a livello verticale: ad es. i giovani influenzano gli adulti nel modo di vestire.

### Katona e i tipi di risparmio

Katona ha studiato il risparmio e ha individuato 3 tipi di risparmio. Egli è collocabile sempre in un contesto di modernità solida.

- Risparmio contrattuale: si basa sul versare una quota del reddito per un tempo determinato a causa di un obbligo giuridico esterno (ad es. mutuo).
- Risparmio discrezionale: quanto un soggetto è disposto a risparmiare a livello psicologico.
- Risparmio residuale: quello che resta dopo che si è consumato quello che si voleva acquistare. Non ha ancora una sua allocazione.

Le decisioni di risparmio non dipendono molto dalle variazioni del reddito in senso assoluto, ma in base a cosa ci si aspetta in futuro di questo reddito: se avrò un reddito più alto in futuro consumerò di più e viceversa.

Viene introdotto il concetto di aspettativa del reddito futuro.

### Credito al consumo

Si spende di più rispetto a quello che in realtà ho, attuando dei comportamenti di dispendio.

Questo dispendio si traduce con un accesso al credito al consumo. Si vuole consumare prima di avere il denaro a disposizione. Si anticipano i consumi, soddisfacendo rapidamente i nostri desideri.

Capire come valutano le varie società occidentali il credito al consumo:

1. Economia liberale: Adam Smith dice che il consumo brucia la ricchezza. Egli dice che la ricchezza deve essere reinvestita nell'impresa.
2. Economia marxista: deriva dalla scuola di Francoforte: con il credito al consumo la borghesia manipola i lavoratori per attenuare il conflitto di classe.

Per tutte e due le teorie è vista come una cosa negativa.

- In Europa: viene visto in modo negativo. Si sviluppa dal 1900 circa. Viene visto come un pregiudizio di tipo negativo.
- In America: viene visto in modo positivo il credito al consumo. L'inizio del fenomeno è circa nel 1850. Nel 1850 gli Usa hanno un'economia rurale in cui i contadini non si possono permettere le sementi e gli strumenti per avere il raccolto (essi ripagheranno il debito al momento del raccolto). Dalla Seconda guerra mondiale diventerà un modo molto diffuso per consumare.

Il credito al consumo si accentua ancora di più con la smaterializzazione del denaro, con la diffusione del denaro elettronico. Questo processo di dematerializzazione è irreversibile sia per comodità sia per motivi di tracciabilità (per avere più prelievo fiscale).

La diffusione del denaro elettronico ha le seguenti conseguenze:

- Aumenta la quantità di moneta a nostra disposizione e possiamo spendere di più: sia denaro che abbiamo al momento sia denaro che ci dovrà essere.
- Il denaro è più lontano e intangibile.
- Aumenta l'imprudenza.
- Le relazioni non sono più faccia a faccia ma aumentano notevolmente, facendo aumentare le transazioni.

In questo modo si spende di più di quello che si ha e si arriva ad una situazione in cui non si riesce a restituire il denaro preso a prestito (indebitamento).

Il passaggio che ha fatto venire meno il pregiudizio per il credito al consumo in Europa si basa su 3 elementi:

1. Il prestito non è in mano allo strozzino, ma viene gestito dal sistema bancario con una maggiore tutela per il consumatore.
2. I beni non sono più trasmissibili da una generazione all'altra: quindi si consuma di più.
3. Non dobbiamo sottoporci a delle rinunce troppo gravose.

Nella società fordista il ricorso al credito era molto più sicuro data la stabilità dei redditi e del lavoro: infatti la stabilità del reddito incentivava il ricorso al credito al consumo (che è comunque abbastanza sicuro fino a quando è presente un reddito stabile). Il credito al consumo è quindi visto come un modo per conquistare uno status sociale: si acquista a credito ma si è obbligati a risparmiare per poter rimborsare il prestito (questo consente di consumare di più ma di evitare la situazione di indebitamento).

Nella nostra società (società flessibile) si consuma di più con il credito al consumo, ma la situazione lavorativa si precarizza e rende più rischiosa questa posizione (manca la funzione produttiva: si produce di meno ma si consuma di più).

Molto spesso un eccesso al credito al consumo ci fa finire nell'indebitamento.

È presente una maggior forma di incertezza rispetto a prima.

Viene visto a livello odierno anche in chiave positiva dato che è un modo per far sviluppare l'economia (e non solo più a livello negativo come evidenziavano gli studi classici).

### **Consumi, crisi e indebitamento**

Con la crisi si è intensificato il numero di persone che non percepiscono come adeguato il loro reddito. La percezione di adeguatezza del proprio reddito sale in base a:

- Capacità di risparmio.
- Titolo di studio e status professionale.

E scende in base a:

- Giovane età.
- Basso livello di istruzione.

Per uscire da questa situazione le opportunità sono due: intaccare i risparmi e ridurre i consumi.

Dai dati sembra che i consumatori siano disposti a diminuire molto di più i propri consumi rispetto che intaccare i risparmi.

Studi risalenti alla Grande depressione dicono che i consumatori, quando diminuiscono i loro consumi, effettuano dei tagli in ogni campo (beni essenziali e non essenziali) pur di cercare di restare attaccati ai propri modelli di consumo precedenti (importanza di restare attaccati ai propri modelli di consumo).

Anche studi italiani confermano una principale diminuzione dei consumi rispetto ad un attaccamento dei risparmi in condizioni di inadeguatezza del reddito.

Oggi è anche aumentata la tendenza a non risparmiare. Questo può essere per differenti motivi:

1. Soggetti che vivono in condizioni agiate.
2. Soggetti avversi al risparmio con reddito elevato ma incerto.
3. Soggetti che sono a metà tra il voler risparmiare ma non riescono a farlo.
4. Soggetti che non sono orientati all'etica del risparmio.

Soprattutto l'ultimo punto è da analizzare attentamente perché la propensione al risparmio delle famiglie italiane sta scendendo molto rispetto al passato a causa della società attuale che predilige il consumo (Iperconsumismo) al risparmio.

### **Iperconsumismo**

Si spinge a consumare sempre di più. L'ha definito Ritzer. È un eccesso di consumi.

Ha due caratteristiche questo Iperconsumismo:

1. Eccesso in quantità e in gamma dei beni.
2. Questa cultura è molto diffusa: tocca sia chi consuma sia chi non consuma ma che vorrebbe consumare.

L'Iperconsumismo è molto accentuato con la smaterializzazione del denaro.

Colui che si è espresso in modo significativo è Bauman con l'espressione "vita a credito".

### **Dati a livello generale**

Dal 2007 al 2013 è diminuito molto il potere d'acquisto, così come la propensione al risparmio (incongruenza).

L'indebitamento è stabile: diminuisce quello relativo ai mutui, ma aumenta quello relativo al credito al consumo.

Il credito al consumo è stato usato nel periodo di crisi come mezzo di attaccamento allo status sociale raggiunto ed è maggiormente utilizzato dai giovani (coloro che sono più avvezzi a non riuscire ad arrivare a fine mese).

### **Vulnerabilità finanziaria**

La vulnerabilità finanziaria ha a che fare con l'indebitamento perché per le persone più fragili è più facile cadere nell'indebitamento. Si parla di persone indebitate in eccesso, che non arrivano a fine mese e che non riescono a far fronte a eventi imprevisti. Ci sono persone che sono effettivamente così (situazione oggettiva) ma anche persone che oggettivamente non lo sono ma si percepiscono in questo modo (situazione soggettiva).

La vulnerabilità finanziaria mostra 2 aspetti principali: il rischio esterno all'individuo e la risposta al rischio.

Inoltre, oggi il rischio della vulnerabilità si estende sia a tutti gli elementi della quotidianità (tipico della modernità liquida in cui ci si trova in una situazione di perenne incertezza) sia a ceti sociali che fino alla modernità solida non ne erano intaccati (ad es. imprenditori, lavoratori dipendenti, funzionari pubblici).

La vulnerabilità finanziaria dipende da alcune variabili che la possono far aumentare o diminuire.

Variabili che aumentano la vulnerabilità finanziaria:

1. Separazione della famiglia: vengono meno le economie di scala.
2. Collocazione geografica: il sud ad esempio.
3. Non possedere una casa di proprietà.
4. Shock e imprevisti: perdita del lavoro, incidenti, ecc.
5. Previsione di un peggioramento della situazione.
6. Incapacità di fare sacrifici.
7. Autocontrollo troppo basso.

Variabili che riducono la vulnerabilità finanziaria:

1. Avere un patrimonio familiare.
2. Casa di proprietà.
3. All'interno della famiglia ci sono più redditi.
4. Presenza di polizze vita.
5. Elevato livello di istruzione.
6. Lavoro a tempo indeterminato.
7. Bassa impulsività nelle spese.
8. Avversione al rischio.

Quindi sono molto più esposti alla vulnerabilità finanziaria:

1. Le famiglie con capofamiglia femmina.
2. Le famiglie monoreddito e giovani.
3. Famiglie con lavori precari.
4. Famiglie con riduzioni del lavoro e altri shock.
5. Famiglie senza polizza assicurativa.
6. Famiglie che fanno molto ricorso al credito.
7. Famiglie che non possono immobili.
8. Famiglie che non riescono a controllarsi.

9. Famiglie che riconoscono un futuro pessimo.

## Quinta lezione

### Vulnerabilità sociale

È un concetto che ha la sua prerogativa nell'incertezza della società post-industriale. È un attributo della società e non del singolo individuo come accade per la vulnerabilità finanziaria.

È una condizione per cui la società, il lavoro precario e il superamento delle famiglie tradizionali vanno a dare una condizione di incertezza alla società.

Vulnerabilità sociale e finanziaria allargano le fasce di popolazione che sono in povertà.

I poveri della modernità solida erano gli esclusi dal mercato del lavoro, che vi rientravano solo in momenti di crescita economica.

I poveri della modernità liquida non sono più accolti dal mercato del lavoro perché questi (nuovi poveri) non hanno determinate competenze e conoscenze e quindi hanno poche opportunità di poter salire nella scala sociale.

In ogni caso ogni stato ha dei meccanismi di aiuti e sussidi per questi nuovi poveri dato che difficilmente rientreranno nel mercato del lavoro.

La società ci perde in risorse umane, dato che non si saprà mai se ci sono menti brillanti tra i nuovi poveri (in Italia circa 5 milioni).

### Risorse sociali

Le risorse sociali appartengono alla società e non ai singoli individui. Queste risorse possono essere acquisite dagli individui:

- Economiche: quantità di ricchezza che appartiene alla società: la ricchezza non è distribuita in modo uguale.
- Cultura: saperi, informazioni e competenze che servono per l'integrazione nella società. Anche questa non è distribuita in modo uguale.
- Sociale: relazioni: tra le persone possono nascere le relazioni.

Queste risorse vengono chiamate capitali. Sono presenti il capitale economico, culturale e sociale.

Gli individui possono accedere o meno a queste risorse.

Se la società è aperta gli individui possono accedere a tutte le risorse (è un accesso democratico alle risorse): in questo modo anche le persone meno abbienti possono ipoteticamente ricoprire ruoli importanti nella società.

Se la società non offre pari opportunità di accedere alle risorse a tutti gli individui, allora si parla di situazione di marginalità.

Le marginalità (essere esclusi da questi capitali) possono essere:

- Economica: le persone non accedono alla ricchezza per vivere.
- Culturale: le persone non accedono alle conoscenze e competenze.
- Sociale: le persone non accedono alle relazioni.

### Capitale culturale

Un sociologo francese Bordieu ha scritto "La Distinzione" e analizza il capitale culturale. Alla metà degli anni 70 il governo francese si chiede l'origine sociale delle grandi scuole universitarie (università più prestigiose rispetto a quelle normali): solamente le famiglie più ricche accedono alle migliori università. Lo stato francese vuole allargare la possibilità di andare in queste università anche ai figli delle famiglie di classi sociali più basse.

Questo è un obiettivo del governo, perché si vuole che si abbiano i migliori dirigenti nella nazione (selezionati anche tra le classi più povere) e non solo i "figli di".

Bourdieu fa una ricerca in Francia nel '75 per capire quali erano i meccanismi che bloccavano l'accesso alle grandi università da parte delle classi sociali più basse (dopo aver già attivato borse di studio e altri sussidi) dato che continuavano ad essere frequentate dai "figli di".

Questa è una ricerca fatta sul capitale culturale e viene fatta in tutti i paesi in Europa.

Bourdieu dice che il capitale culturale di un individuo è formato da:

1. Capitale scolastico: cosa si impara a scuola, in base al tempo passato e al tipo di scuola.
2. Capitale culturale familiare: tutto ciò che l'individuo impara in famiglia con il suo stile di vita.

Questi due elementi formano il capitale culturale totale dell'individuo.

Lo stato non può intervenire sul capitale culturale familiare, ma solo su quello scolastico cercando di compensare le carenze del capitale culturale familiare.

Le famiglie con capitale culturale tendono a trasmetterlo ai propri familiari e tendono a tenerlo per sé. Le famiglie che sono in alto nella scala sociale tendono a riprodurre per i loro figli la loro stessa condizione di agiatezza.

### **Capitale sociale**

Non è importante il numero delle relazioni, ma la loro qualità. Le famiglie che hanno le relazioni che contano sono avvantaggiate rispetto alle famiglie dei ceti più bassi. Queste continuano a tenere le relazioni che contano solo per i propri figli.

### **Problemi della marginalità**

- Il primo è la carenza di educazione finanziaria e al consumo (la cosiddetta asimmetria informativa). Il possesso di questa educazione aumenta la qualità della vita.
- Se non si hanno le competenze e le conoscenze non si può sapere cosa vuol dire "vivere bene": non consente di capire che ci sono delle priorità (la cosiddetta gerarchia) (ad es. povertà alimentare di alcune famiglie perché si pensa a consumare altre tipologie di beni).
- Se si usa il denaro per soddisfare i propri desideri per farci sentire integrati avviene la cosiddetta distorsione dei consumi (gerarchia dei bisogni di Maslow: bisogni primari, bisogno di sicurezza, amore, sentirsi amati, spirituali): secondo Maslow si dovrebbero consumare beni che soddisfano in ordine gerarchico i vari bisogni, mentre invece, con la distorsione dei consumi, si consumano prima beni che soddisfano bisogni di classe superiore rispetto ai bisogni primari. Questo spiega ad es. la povertà alimentare che può avere ripercussioni sulla società.

### **Risposte ai problemi della marginalità**

1. Programmi di educazione finanziaria nelle scuole e promossi da banche, istituzioni, associazioni, stato, ecc.
2. Ipotesi di inserire nella scuola dell'obbligo l'educazione finanziaria.
3. Interventi sulle fasce deboli della popolazione.
4. Iniziative e buone pratiche nel campo del consumo responsabile.

### **Incorporazione**

Anche nella nostra società le relazioni tra la sfera economica e le altre sfere ci possono essere. Questo è in controtendenza rispetto a quello che abbiamo sostenuto fino ad adesso.

Quindi i meccanismi della sfera sociale possono influire nella sfera economica.

L'uso del denaro (sfera economica) risente della sfera sociale e culturale.

Karl Polanyi è il primo che ha parlato di questo fenomeno.

Lui dice che ci sono 3 modalità di relazioni tra le due sfere:

1. Mercato autoregolato: il mercato non è influenzato dalla sfera sociale. Il denaro è neutro, fungibile e razionale. È lo scambio di mercato: il denaro serve solo per gli scambi.
2. Reciprocità: a fronte di un esborso/impegno monetario verso qualcuno ci si aspetta una controprestazione che bilanci l'investimento effettuato. Viene fatta nelle famiglie solitamente.
3. Redistribuzione: forma di relazione tra sfera economica e politica. Lo stato e gli enti locali prelevano il denaro dai cittadini (tributi) e poi lo redistribuiscono in base a obiettivi sociali e culturali prefissati. Questo per migliorare la situazione economica in determinati ambiti.

### **Assunti sostenuti da economisti**

1. I mercati moderni sono istituzioni autonome che si sostengono da soli senza interferenze sociali e culturali.
2. I mercati moderni sono liberi ed è la sfera economica che ha influenzato gli assetti della sfera politica e sociale in base alle esigenze della sfera economica stessa.
3. I fattori sociali, culturali non sono esplicativi dei modelli di mercato.
4. La migliore spiegazione del comportamento individuale è il modello della scelta razionale.

### **Critiche a questi assunti**

1. Critica basata sull'osservazione della presenza costante di vincoli sociali, culturali e morali al mercato (ad es. vietata la vendita di organi ma la donazione è concessa). Questo perché ci sono degli oggetti che non devono essere monetizzati.
2. Si critica che se tutto è in vendita si va a mercificare tutto ciò che non è mercificabile. Questo porta alla mercificazione di ogni oggetto.

### **Dono (primo esempio di incorporazione)**

Perché si va a donare in una società che è dominata dall'interesse economico?

La ricerca di Titmuss ha studiato gli effetti del dono del sangue (UK) e della vendita del sangue (USA).

Ci si chiede se la qualità del sangue venduto è minore o maggiore rispetto a quello donato.

In teoria dovrebbe essere superiore rispetto a quello donato. Questa ricerca è stata fatta nel 1970 e poi anche negli anni successivi.

Egli nota che il sangue venduto negli ospedali aumenta le spese della contabilità di vendita e quindi i costi aumentano (questo succede in USA): addirittura alcuni ospedali avevano troppo sangue e questo veniva sprecato (rilevando inefficienze).

Solitamente erano le persone più povere a vendere il sangue, ma questo non è della miglior qualità perché essi sono sporchi, malati e possono avere delle carenze alimentari.

Invece quello dei donatori solitamente è di più alta qualità perché le persone sono più controllate e più in salute.

Alla fine, si rileva che il sangue donato è migliore di quello venduto.

Il sangue donato è migliore perché deriva da uno spirito di altruismo, mentre quello venduto, che si basa sull'interesse, può essere di minore qualità.

Se le persone agiscono in modo altruistico la qualità della loro azione è superiore rispetto a quella che si ricava dall'interesse economico.

## Sesta lezione

La razionalità della società moderna viene messa in discussione con la ricerca di Titmuss. Questa lezione è collegata alla quinta lezione.

### Ricerca Avis

È una ricerca molto più recente di quella di Titmuss e riguarda la donazione di sangue. Dalla ricerca si nota che uomini e donne hanno motivazioni diverse nella donazione del sangue. Motivazioni degli uomini (in ordine di preferenza in base al campione analizzato):

1. Aiutare il prossimo.
2. Seguire l'esempio della famiglia.
3. Aiutare parenti e amici: alcuni hanno parenti e amici che hanno bisogno di sangue e quindi le nostre donazioni sono fatte in modo figurato per loro (anche se non si dona direttamente a loro).
4. Per mantenere il proprio stato di salute.
5. Per ottenere una giornata di ferie.

Le motivazioni fatte per interesse personale (le ultime 2) sono decisamente minoritarie rispetto a quelle altruistiche (le prime 3).

Motivazioni delle donne:

1. Aiutare il prossimo.
2. Seguire l'esempio della famiglia.
3. Aiutare parenti e amici (stessa cosa degli uomini).
4. Per mantenere lo stato di salute.

Qui manca la giornata di ferie.

### Ricerca di Malinowski (dal 1914 al 1918 nelle isole Trobriand (Oceania))

È una ricerca sul dono che mette in luce degli aspetti che sono ancora presenti oggi. È importante per interpretare al meglio il dono nella società moderna e contemporanea.

Malinowski era un professore di antropologia polacco a Cambridge che fu confinato in una colonia britannica (Isole Trobriand) per via della guerra. Nell'isola studiò i comportamenti della popolazione e scoprì il meccanismo di dono Kula ring (anello di Kula).

Kula è una parte delle isole Trobriand (un gruppo di isole) e le comunità che abitavano queste isole hanno messo in atto questa metodologia di scambio.

I membri della comunità facevano un tragitto ad anello (Kula ring) e si scambiavano collane, braccialetti e anelli come simbolo di dono. Questi erano le monete simbolo della comunità. Era uno scambio simbolico di oggetti ed era la modalità che favoriva il baratto: Malinowski scopre che senza questo scambio di oggetti simbolici non poteva avvenire il baratto. Queste difficoltà di viaggio degli abitanti della zona per scambiarsi gli oggetti simbolici erano fatte per avere successivamente il baratto.

Malinowski scopre che i simboli della comunità e la cultura sono la base dell'economia: senza uno scambio culturale non ci può essere lo scambio economico. Quindi Malinowski teorizza che la cultura precede l'economia: l'interesse economico viene dopo lo scambio simbolico e comunitario. La sua ricerca è fatta in una società tradizionale.

### Ricerca di Marcel Mauss

È il principale contribuente del dono nella società contemporanea: ha preso lo studio di Malinowski e lo ha esteso alle società contemporanee. È un antropologo francese.

Egli dice che:

- Il dono è socialità obbligatoria: nel momento in cui si dona o si riceve si instaura un rapporto sociale tra donante e ricevente che ci obbliga a mettere in atto determinati comportamenti.
- Il dono non è una pratica disinteressata: non è solamente altruistico: è presente un disinteresse economico ma è presente un interesse sociale. Il dono rafforza e conserva i legami sociali e culturali.
- All'interno della rete di relazioni possiamo avere dei vantaggi economici, ma prima è presente l'obiettivo culturale e sociale.

Quindi si arriva alla conclusione di Mauss che dice che:

Il dono è una prestazione totale: mette insieme degli aspetti economici con degli aspetti sociali tenendo conto che i legami sociali vengono prima di quelli economici.

Mauss dice che il dono ha 3 caratteristiche:

- Dare: si dà per mostrare per mostrare la propria ricchezza e la propria potenza ad un altro soggetto. Il potere in questione è inteso come potere esercitato senza forza, ma esercitabile anche in ambiti intimi.
- Ricevere: non si può rifiutare il dono. Nel caso in cui si rifiuti il dono viene meno la relazione instaurata con l'altro soggetto (è una norma sociale accettare il dono, di buon costume).
- Ricambiare: si deve restituire alla pari o aumentare il valore del dono nel momento in cui si riceve. Se ricambio con un dono che vale meno questo è visto come un'offesa al donatore. Questo logicamente è un meccanismo che funziona tra gli adulti. Il ricambio è un mettersi alla pari al donatore.

Queste sono vere e proprie norme sociali. Se non le si seguono si è messi ai margini o si è esclusi dalla rete di relazioni.

### **Il dono come comportamento indotto**

Il dono non è un atto libero ma è un comportamento indotto dalla società: se non partecipo al dono sono fuori dal gruppo, sono fuori dalle relazioni. L'atto del dono è alla base dell'incorporazione tra sfera economica e sociale-culturale perché porta comunque degli aspetti economici.

Quando si instaura un circuito del dono ci possono essere dei vantaggi (che possono essere anche a livello economico):

Ad es. l'anziano dona qualcosa al medico di famiglia sperando che si instauri un legame tra lui e il medico e che il medico vi abbia poi un occhio di riguardo. Questo è un vantaggio di tipo curativo.

Ad es. il regalo al capoufficio o ai formatori di un corso di formazione per agevolare il mio status, dandomi un vantaggio a livello economico.

Quindi prima si instaura il legame sociale e poi si instaura il legame economico.

Questo ribalta l'idea della modernità per cui i sentimenti e le emozioni erano visti come una cosa negativa rispetto alla positività dell'interesse economico.

### **Il dono nella società moderna**

Il dono è una prestazione di beni e servizi effettuata senza garanzia di restituzione al fine di creare, alimentare o ricreare il legame tra le persone (questo anche se le norme sociali ci dicono di non rifiutare un dono e di ricambiare il dono).

Il dono è molto diffuso nel sottosistema integrativo (definito da Parsons): questo sta alla base degli affetti e i legami famigliari. Il dono rappresenta un elemento centrale negli affetti e nei legami

famigliari per rafforzarli o per ricostruirli dopo dei periodi di crisi. Il dono è soprattutto diffuso nel tempo libero.

### **Differenze tra dono e scambio**

Lo scambio passa necessariamente attraverso il denaro, mentre il dono non è detto che passi attraverso il denaro.

- La restituzione nel dono deve essere nascosta, innominata.
- La restituzione nel dono non è certa.
- Il controdono è generalmente superiore al dono: si fa perché il rapporto sociale con quell'individuo coinvolge molto: la socialità è più importante dell'interesse economico.
- La restituzione del dono è lontana nel tempo a differenza dello scambio economico, la quale deve essere fatta in un tempo limitato.
- La restituzione del dono ci può anche essere anche quando non è voluta.
- Il dono non lascia immutati i due soggetti: donante e ricevente sono più ricchi e gratificati in ambito sociale. Mentre nello scambio economico il rapporto tra i due soggetti è pressoché inesistente (soprattutto nel commercio elettronico), nel dono tutte e due i soggetti hanno acquisito maggiori relazioni sociali.

### **Il dono nella società moderna**

Ambiti in cui si sviluppa il dono nella società moderna:

- Il dono in famiglia è estremamente presente con servizi e aiuti che i membri si danno reciprocamente. Un dono importante all'interno della famiglia è quello dell'eredità dalle generazioni anziane a quelle giovani.
- Il dono in amore: ci si dona tempo, emozioni e felicità reciprocamente.
- Il dono in amicizia: aiuti e sostegni psicologici ed emotivi con i propri amici, oltre alla circolazione dei vari oggetti.
- Il dono in occasione di eventi della vita umana: nascita, compleanni, esami, fidanzamenti, matrimoni.
- Il dono in occasione delle festività: Natale, Pasqua, varie feste. Il mercato economico ne approfitta inventando nuove feste dove è possibile che le persone spendano per comprare beni che avranno un impatto positivo a livello economico.
- Il dono agli ospiti e agli stranieri: è l'accoglienza degli stranieri, dell'offrire cibo, dell'ospitalità per la notte. Questo tipo di dono è superato nella nostra società, ma in alcune popolazioni è ancora molto presente.
- Il dono del proprio tempo e delle proprie competenze nel volontariato per bambini, anziani, persone in difficoltà e immigrati.
- Il dono in gruppi di aiuto reciproco: alcolisti e tabagisti anonimi, donne in difficoltà.
- Il dono agli sconosciuti: ad es. il dono del sangue e degli organi o il dono per beneficenza o per sottoscrizioni. Questo è presente quando si dona ad una persona di cui non si conosce l'identità con cui non si instaura una relazione specifica: si dona (e quindi si costituisce una relazione) alla società in generale.
- Il dono nel lavoro: si dedica tempo e sostegno psicologico ai propri colleghi in ambito di studio e di lavoro.

## Settima lezione

### Microfinanza e microcredito

Parliamo sempre di incorporazione. Ci si aggancia al capitalismo finanziario (finanzcapitalismo). Parliamo di individui e piccole imprese che non hanno le caratteristiche per ottenere prestiti da banche e altri intermediari perché non hanno garanzie ed è presente la possibilità che non restituiscano il denaro.

Questi soggetti non hanno le caratteristiche per accedere ai mercati finanziari, ma ci sono organizzazioni che gli possono erogare credito.

### Microfinanza

Sfera finanziaria in cui ci sono relazioni alternative alle relazioni tradizionali. Ci sono soggetti che cercano di aiutare con un senso di responsabilità la parte più povera e marginale della società sviluppando relazioni finanziarie. Ci si occupa di soggetti che sarebbero esclusi dalla finanza generale. Questi soggetti cercano anche di aiutare negli imprevisti le persone indebitate e che sono in situazione di vulnerabilità finanziaria.

La Microfinanza concede credito in base alla fiducia: si garantisce sulla base di onore e disciplina. Solitamente, alle persone a cui si dà fiducia, esse riescono ad estinguere il loro debito.

### Precedenti storici della Microfinanza

1. 1600: i poveri che non possono accedere al credito erano costretti a ricorrere agli usurai (prestatori professionali) con interessi molto alti. La catholic Church fonda i negozi di pegno dove i poveri possono impegnare beni e possono disimpegnarli pagando un interesse molto basso sul denaro ottenuto quando restituiranno il prestito.
2. 1700: Jonathan Swift avvia l'Irish Loan Fund System che offre piccoli prestiti a contadini poveri che non possono offrire garanzie.
3. 1800: emergono istituzioni di credito e risparmio per le fasce più povere della popolazione (dato che ci sono sempre più poveri nel mercato del lavoro) sia rurali che urbane. La realizzazione di queste idee avviene in Germania con la nascita delle cooperative finanziarie e delle banche popolari; poi si passa in Francia alla fine dell'800 e poi in Québec.
4. 1900: prime banche cooperative in America Latina, Africa e Asia che si differenziano da quelle europee perché sono post-coloniali e sono di proprietà di banche private o agenzie governative e non di proprietà dei poveri stessi.
5. 1930-1970: per favorire l'accesso al credito nelle zone rurali dei paesi in via di sviluppo si creano le Banche di Sviluppo: si occupano di favorire la microimprenditorialità.

### Evoluzione della Microfinanza nell'ultimo periodo

Negli ultimi anni la Microfinanza si è sviluppata molto in servizi finanziari per i poveri: risparmio, trasferimenti (rimesse) ed assicurazioni (prima svolgeva solo funzione di credito alle microimprese).

Il servizio di trasferimento (rimessa) è il flusso di denaro che inviano i migranti al proprio paese di origine.

Si cerca di incentivare il basso costo di queste operazioni per i poveri.

### Attori della microfinanza

- Clienti: coloro che usufruiscono dei servizi della microfinanza.
- Organizzazioni erogatrici di servizi.
- Network, reti di consulenti, agenzie di sviluppo.
- Governi con legislazione della microfinanza.

- Finanziatori e donatori che forniscono denaro a titolo altruistico alle organizzazioni erogatrici di servizi.
- Risparmiatori che investono in fondi con parti di microfinanza.

### **Clienti della microfinanza**

- Autoimprenditori: organizzano piccolissime imprese cui servono dei microcapitali per avviare l'attività. Solitamente non hanno garanzie.
- Imprenditori domestici: implementano la propria piccola impresa che si colloca esclusivamente all'interno delle mura domestiche. Anche qui servono dei microcapitali.

Si collocano in base ad aree rurali e aree urbane.

- Aree rurali:
  - Piccoli agricoltori
  - Piccoli commercianti
- Aree urbane:
  - Artigiani
  - Venditori ambulanti
  - Piccoli negozianti
  - Fornitori di servizi

### **Servizi della microfinanza**

Ci sono tutta una serie di cause che determinano la necessità di denaro per i poveri, le quali possono essere raggruppate in 3 categorie:

- Eventi legati alla vita familiare: nascita, matrimonio, morte. Queste spese variano in base al contesto sociale e geografico, ma sono spese che sono influenzate da prescrizioni sociali (solitamente devono essere fatte per una questione sociale, per non essere esclusi dalla società). Sono eventi imprevedibili.
- Emergenze: imprevisti familiari, malattie, ferite, morte del capofamiglia, incendi, eventi naturali, perdita del lavoro, ecc.
- Opportunità di investimento: per migliorare notevolmente la qualità della vita familiare acquistando beni (ad es. scavare un pozzo) o investendo in piccole attività economiche (microimprese). Questa categoria comprende i fattori con cui si può migliorare la qualità della vita.

### **Microcredito**

È un tema che si trova all'interno della microfinanza. Yunus è considerato l'inventore del microcredito negli anni 70 con la Grameen Bank (che vuol dire banca rurale) in Bangladesh.

Da qui sono nate anche ACCION International in America Latina, per poi svilupparsi anche in USA e Africa e Self-Employed Women's Association Bank in India (microcredito per l'imprenditorialità femminile), che sono due programmi di microfinanza.

### **Yunus e il progetto del microcredito**

Muhammad Yunus è il fondatore del microcredito. La sua storia è la seguente:

nasce a Chittagong in Bangladesh e si laurea in Economia. Dopo fa un master in economia a Nashville. Insegna un po' in USA e poi torna in Bangladesh e diventa direttore di Dipartimento della sfera economica nell'università della sua città.

Nel 1974 il Bangladesh è colpito da un'inondazione seguita da una carestia che fece morire molte persone. Molte persone vivevano in condizioni di povertà, sia per la carestia che per una povertà

strutturale della popolazione: il Bangladesh è definito quarto mondo con delle fasce molto ampie di popolazione povera.

Yunus e i suoi studenti indagano sulle cause della povertà della città, specialmente su un villaggio (Jobra, che è il villaggio centro degli studi di Yunus) e si scopre che il commerciante del villaggio presta soldi ai contadini, i quali dovranno vendere il raccolto al commerciante ad un prezzo scelto dal commerciante stesso (egli è un usuraio). In questo caso l'interesse sul prestito non concedeva di uscire dalla povertà.

Yunus scopre che tutti coloro che non possono permettersi di accedere al credito ordinario si rivolgono agli usurai e vengono posti in una condizione di semi schiavitù.

Alle banche non conviene rivolgersi a questi soggetti perché costa di più aprire la pratica rispetto al guadagno derivante dall'interesse attivo ricevuto. Inoltre, le persone non hanno garanzie patrimoniali da offrire.

Yunus implementa il progetto PILOTA e dice agli studenti di stilare l'elenco dei membri del villaggio che si rivolgono agli usurai. Yunus allora si rivolge alla banca locale e chiede dei soldi in prestito garantendoli personalmente. Allora la banca della popolazione di JOBRA diventa Yunus al posto degli usurai: gli studenti spiegano alla popolazione che si possono ottenere prestiti a condizioni molto più vantaggiose da Yunus rispetto agli usurai.

Nel 1977, dopo aver sperimentato il fenomeno in modo positivo, Yunus diventa direttore di una filiale della Krishi Bank che chiama Grameen Bank (banca rurale) da estendere anche agli altri villaggi della zona.

Yunus illustra il progetto alla Banca centrale del paese con il titolo "Finanziare i poveri in ambiente rurale" e vuole espandere il progetto dal Bangladesh a tutta l'India. Nel 1979 il progetto si espande in un'altra regione in India e i clienti continuano ad aumentare. In seguito, la Grameen Bank si espande anche fuori dall'Asia.

### **Grameen Bank**

È diversa dalle altre banche perché:

- È la banca che raggiunge la popolazione offrendosi di erogare prestiti: questo perché per il povero è difficile che vada in banca. In questo modo si riduce il disagio del povero verso l'imponenza della banca e del possibile rifiuto nella contrazione del prestito.
- Yunus si concentra sulla popolazione femminile (il 94% dei clienti è costituito da donne) perché si è appurato che è più facile rimborsarono il prestito rispetto agli uomini.

### **Diffusione mondiale del microcredito**

Nel 1993 la Grameen Bank diventa indipendente e la Banca mondiale implementa progetti simili a questo.

### **Microcredito in Italia**

È normato specificatamente. Viene fornito ai poveri che non possono rivolgersi alle istituzioni finanziarie perché non si hanno le garanzie. In Italia ci si riferisce a 2 tipi di microcredito:

- sociale
- d'impresa

La normazione comincia con la comunicazione della CEE: iniziativa europea per lo sviluppo del microcredito a sostegno della crescita e dell'occupazione. Essa ha identificato 4 aree d'azione:

1. Migliorare l'ambiente giuridico e istituzionale sollecitando i paesi a legiferare in questo ambito.
2. Cambiare il clima in modo che risulti più favorevole all'occupazione e all'imprenditorialità.

3. Promuovere le migliori prassi di microcredito.
4. Aumentare il capitale delle istituzioni di microfinanza.

### **Perché il microcredito?**

Perché si vogliono finanziare i poveri? Quali sono le possibili conseguenze sulla società?

- È aumentata l'area delle persone povere: oltre ai poveri esclusi dal mercato del lavoro è presente tutta una cerchia di persone che sono nel mercato del lavoro ma sono povere (working poverty).
- La disoccupazione diventa di lungo periodo, impedendo agli individui di rientrare all'interno del mercato del lavoro nel momento in cui le condizioni diventano più favorevoli perché si perdono competenze e conoscenze. In più, si aggiunge la delocalizzazione ad aumentare la disoccupazione.
- Ci sono delle categorie di lavoratori più avvezze alla povertà: giovani, donne e immigrati.
- Il credito bancario è sempre più selettivo: le banche finanziano individui solo nel momento in cui sono sicure che i soggetti restituiranno il denaro preso a prestito.
- Il rapporto di fiducia tra prestatore e debitore è alla base del microcredito stesso.

### **Regole del microcredito in Italia**

Sono presenti alcune leggi (art.111 e 113), con decreti attuativi da parte della Banca d'Italia che estendono l'operatività del Fondo centrale di Garanzia per le PMI alle operazioni di microcredito.

In base al tipo di microcredito si distinguono:

- Microcredito imprenditoriale: prodotti e servizi utili a favorire lo sviluppo dell'imprenditoria, cercando di aiutarli ad essere economicamente autonomi. È caratterizzato da importi non superiori a 25000 euro e, in casi particolari, 35000 euro (nel caso in cui ci sia l'intervento di un ente esterno).
- Microcredito sociale: prodotti e servizi finalizzati alla lotta alla povertà e all'esclusione sociale. Il target sono le famiglie, con un importo che non può essere superiore ai 10000 euro.

### **Numeri nazionali**

L'importo medio erogato al microcredito imprenditoriale è di 21000 (dato al 2014).

Nel 2014 ci sono stati 11500 microcrediti totali, con un totale di 147 milioni di euro finanziati.

Il dato interessante è che dal 2011 al 2014 i fondi destinati al microcredito sono triplicati, da 57 milioni a 147 milioni di euro.

### **Destinatari del microcredito**

I maggiori destinatari del microcredito sono artigiani, piccoli imprenditori e donne senza garanzie. Inoltre, intorno a questo finanziamento, è sempre presente una rete di supporto e tutoraggio con determinati servizi per minimizzare il rischio di fallimento e di non restituzione del credito.

Secondo una ricerca del ministero del Lavoro chi ha beneficiato del microcredito ha mediamente generato 2,43 posti di lavoro. Nel complesso sono stati generati 34000 posti di lavoro tra il 2011 e il 2014.

## Ottava lezione

Capire chi sono i soggetti in povertà che possono emergere e uscire da questa situazione. Quindi bisogna prendere i migliori soggetti tra le fasce di povertà, i quali possono essere utili allo sviluppo della società nel suo complesso. È un approccio di efficienza per la società e non di tipo caritatevole.

Ci sono teorie economiche che teorizzano il perché si vogliono includere i soggetti più poveri.

Noi analizziamo quella di Sen (premio Nobel in economia) e Nussbaum, che è un'allieva di Sen.

### Sen

È il contributo più importante per gli studi economici sulla povertà. Se si danno strumenti ai poveri per uscire dalla loro condizione, si dà uno strumento di accrescimento allo sviluppo della società.

Sen introduce due concetti:

- **Funzionamento:** il termine è utilizzato per definire i risultati che un individuo acquisisce sul piano fisico e intellettuale. I risultati sono la speranza di vita, il mantenimento della salute e l'acquisizione di livelli di istruzione per integrarsi all'interno della società. Questi risultati riflettono cosa l'individuo è in grado di essere. L'efficacia e l'efficienza della società si vedono da quanto gli individui riescono a raggiungere questi obiettivi e svilupparne il potenziale. Riguarda i singoli individui.
- **Capacità:** sono le condizioni esterne che consentono agli individui di agire nel modo più consono per raggiungere i loro obiettivi. Sono le opportunità che la società offre all'individuo funzionali a raggiungere i suoi obiettivi. Riguarda la società.

### Nussbaum

Il contributo di Sen viene articolato da Nussbaum con il **capability approach**, che determina le misure e i principi di base che la società dovrebbe mettere in atto per avere una vita umana dignitosa.

Questi principi sono le 10 capacità personali che ogni individuo dovrebbe realizzare per vivere una vita dignitosa e sviluppare le proprie potenzialità.

Queste capacità degli individui devono riguardare tutti i cittadini. Una società dovrebbe fare in modo che tutte queste capacità siano soddisfatte per tutti gli individui.

I dieci principi a cui ogni società dovrebbe ispirarsi perché i cittadini abbiano una vita dignitosa. Questi principi garantiscono la giustizia sociale, cioè creare una società aperta e mettere ciascuno nelle condizioni nel dare il proprio contributo alla società.

I dieci principi sono:

1. **Vita:** poter vivere una vita normale, che si collochi nella media delle vite di una società. Si raggiunge rimuovendo le cause di morte prematura, le cause di inquinamento, la pessima alimentazione. Significa garantire a tutti gli individui di vivere una vita normalmente che sia degna di essere vissuta e di eliminare le cause che la possono rendere indegna.
2. **Salute fisica:** ogni società deve garantire ad ogni individuo una buona salute (inclusa quella riproduttiva), essere nutriti in modo completo, avere un'abitudine adeguata.
3. **Integrità fisica:** significa:
  - a. Possibilità di muoversi liberamente da un luogo all'altro, attraverso gli spostamenti, specie da luoghi dove non si vive degnamente a luoghi dove si vive degnamente.
  - b. Sovranità sul proprio corpo, cioè essere al riparo da ogni violenza di tipo sessuale, di espiazione di organi, ecc. Le società dovrebbero riparare i soggetti da queste violenze.
4. **Sensi:** riguarda l'offrire la capacità ai cittadini di immaginare, pensare e ragionare. Qui è fondamentale l'istruzione.

5. **Emozioni:** garanzia di poter avere relazioni con cose e persone e la possibilità di poter esprimere le proprie emozioni. Riguarda la salute psichica delle persone, per sviluppare la propria integrità emozionale e psichica. Significa avere un buon sviluppo, che non sia determinato da paura e ansia o da eventi traumatici come abusi o incuria.
6. **Ragion pratica:** si tratta della morale. Significa formare una concezione dell'agire bene in termine morale. Questo processo parte dall'individuo e si espande alla società.
7. **Unione:** essere in grado di relazionarsi e mettersi nei panni degli altri per capire le loro ragioni. Questo per impegnarsi per garantire i diritti di tutti i soggetti a prescindere dalle differenze dei soggetti. Ci vuole l'impegno dell'individuo singolo, ma anche della società per rendere effettive queste condizioni in modo tale che si verifichino.
8. **Altre specie:** riguarda l'ecosistema e l'ambiente, con pratiche di attenzione verso il mondo naturale.
9. **Gioco:** essere capace di ridere, giocare e godere di attività ricreative. Garantire momenti di evasione dalla realtà.
10. **Controllo sul proprio ambiente:**
  - a. **Politico:** favorire la possibilità di partecipare alle scelte politiche, alle associazioni e relativo alla libertà di parola.
  - b. **Materiale:** essere in grado di avere delle proprietà di beni e denaro, per assicurare a tutti le possibilità di collocarsi nel mercato del lavoro.

#### **Conseguenze sulle politiche pubbliche di questi contributi**

- Modo in cui si può intendere il benessere: dipende dalla quantità e dalla qualità dei consumi. Oggi però non si possono più tenere conto solo dei meccanismi economici, ma anche di tutti i principi già visti sopra.
- Se i beni pubblici danno alcuni servizi essenziali come sanità, istruzione, ecc. si garantisce la trasformazione della crescita economica in un aumento generale di benessere della popolazione.
- Se si danno i servizi visti al punto precedente ai cittadini, tutta la società avrà un beneficio a livello assoluto e si avrà un risparmio sul welfare state. Si avrà quindi una ricchezza maggiore per il mondo produttivo senza sussidi e aiuti.
- Se si pone attenzione al benessere della popolazione si avrà una crescita di capitale umano disponibile all'interno della società, con un beneficio per lo sviluppo dell'economia.

## Monete speciali

Siamo nel campo dell'incorporazione.

Qui si mette in discussione la fungibilità del denaro. Il denaro nelle monete speciali è infungibile, perché può essere usato solo per alcuni scopi. Queste monete portano il denaro nella società moderna e contemporanea ad una concezione primitiva: solo nelle società tradizionali si utilizza denaro diverso (denaro vincolato) per scopi diversi.

Certe tipologie di denaro nella società moderna vengono utilizzate solo per alcuni scopi: alcune persone limitano gli scopi in cui possono spendere il denaro: si rende primitivo il denaro, cioè destinarlo solo ad alcuni scopi (si tradizionalizza il denaro).

Ad es. la paghetta, la vincita alla lotteria, il denaro preso in prestito vengono spesi in modo diverso rispetto ad es. al denaro ottenuto con lavoro o eredità.

Si portano nella nostra società elementi primitivi.

## Denaro domestico

Si parla del denaro dei membri della coppia (uomo e donna). Nella storia il denaro delle donne ha assunto la caratteristica di "denaro non necessario" (pin money), cioè non destinabile alle spese non necessarie.

Il denaro in passato era quindi differenziato in base al genere.

Nella stragrande parte delle famiglie il denaro delle donne veniva considerato come supplementare, più frivolo, meno importante, che veniva utilizzato per spese supplementari e divertimento (spese non necessarie). È come se si stabilisse la gerarchia tra denaro necessario degli uomini e non necessario delle donne.

## Prima del fordismo

### Borghesia

Le donne entrano poco nel mercato del lavoro e le classi sociali si comportano in modo diverso rispetto al genere. Il denaro degli uomini e delle donne viene gestito in modo diverso in base alla classe sociale di appartenenza. Le spese vengono controllate totalmente dagli uomini. Sono gli uomini che decidono cosa le donne possono acquistare.

### Classe operaia

Nella classe operaia il denaro viene gestito dalle donne, con il ruolo di cassiere familiare. Le donne gestiscono le spese, ma sono essenzialmente vincolate alla sopravvivenza della famiglia dato che l'importo percepito non è elevato. Nel caso in cui ci sia un'eccedenza di reddito, il potere torna comunque al marito.

## Affermazione del fordismo

Impegna prevalentemente gli uomini con stipendio garantito e crescente nel tempo. Dato che è presente maggiore denaro a disposizione, viene diviso in denaro gestito dall'uomo, denaro gestito dalla donna e denaro gestito dai figli. In questo caso aumenta la possibilità di gestione libera del denaro dai membri della famiglia.

È presente il tema di allocazione del denaro: questo avviene tramite un negoziato informale. I maschi decidevano su beni durevoli e le donne sui beni di consumo.

Quindi alle donne veniva assegnato del denaro dagli uomini, ma il controllo rimaneva comunque nelle mani degli uomini.

Allora le donne hanno elaborato delle strategie per ottenere del denaro personale, ad es. fare la cresta sulla spesa per avere un risparmio da gestire autonomamente.

Molti mariti hanno denunciato pubblicamente questa strategia, ma dall'altra le donne reclamavano la necessità di ricorrere a questi metodi per poter spendere del denaro autonomamente.

Questo dibattito pubblico sul controllo del denaro all'interno della famiglia innesca delle controversie giudiziarie, che sfociano nella possibilità di legiferare in modo tale da concedere alle donne di spendere il denaro con discrezionalità.

Nel 1915 un gruppo di suffragette innescano un dibattito in cui chiedono che i mariti corrispondano alle mogli un fisso settimanale o mensile in modo tale da non ricorrere a strategie fraudolente.

Nel 1926 viene avanzata una proposta di legge per accordare alle mogli un fisso per comprarsi dell'abbigliamento con discrezionalità. Questa proposta di legge non passa, ma passa la prassi all'interno delle famiglie americane concedendo un fisso alle donne.

Ci si chiede qual è la natura di questa cifra fissa: è un salario? Secondo alcuni è come se fosse la retribuzione per il lavoro domestico, ma la convinzione popolare è che si tratti di una somma simile ai dividendi elargiti dalle imprese, dato che entrambi i coniugi contribuiscono al buon sviluppo dell'impresa famiglia e quindi il profitto deve essere spartito tra i coniugi come il dividendo viene spartito tra i soci.

Ci si chiede quanto denaro spetti alle donne e chi decida la somma a loro spettante: deve essere proporzionale ai guadagni del marito? È il marito che decide la somma?

Inoltre, ci si chiede come trattare gli avanzi del denaro non speso dalle donne.

Nell'ultimo periodo del fordismo e nella società contemporanea le donne entrano nel mercato del lavoro e guadagnano un salario proprio.

### Conclusioni

- Le classi sociali condizionano la circolazione del denaro domestico: non tutte le classi sociali distribuiscono il denaro allo stesso modo (ad es. confronto tra borghesia e proletariato e tra famiglie monoreddito e plurireddito).
- È presente il condizionamento del denaro in base al genere. Si considera il denaro maschile fungibile mentre quello femminile è infungibile: quello femminile è un pin money.
- La qualità del denaro cambia a seconda del genere. Il denaro non è neutro, ma qualitativo in quanto si stabiliscono differenze tra le monete. Il denaro dei due sessi è qualitativamente differente.

## Educazione finanziaria nei giovani

### Premessa

L'articolo proviene da una ricerca sul campo dei preadolescenti di 11-14 anni.

Le ragioni per cui viene fatta questa ricerca sono perché nel tempo il ruolo del ragazzo è cambiato: da membro utilizzabile nella forza lavoro a risorsa emotiva/affettiva con conseguente aumento del costo all'interno dei bilanci famigliari. Quindi per le imprese private diventa importante capire qual è il modo in cui i ragazzi influenzano il comportamento della famiglia per orientare al meglio le loro vendite. Però i temi della ricerca non sono mai stati troppo approfonditi.

Nella ricerca ci sono temi i seguenti temi:

- Socializzazione economica: come gestire il denaro e come apprendere le nozioni per spenderlo.
- Allocazione del denaro: come i genitori e la famiglia allocano il denaro ai propri figli.
- Quantificazione della ricchezza dei preadolescenti: quanto questi ragazzi possono spendere nelle loro attività.
- Fonti del denaro: da dove proviene il loro denaro.
- Propensione al risparmio: quanto questi soggetti sono propensi a risparmiare.
- Conoscenze finanziarie: quante conoscenze hanno questi ragazzi.

### Socializzazione economica

La socializzazione in sociologia è un processo in cui si impara a diventare membri della società: questa è la socializzazione primaria, cioè cosa ci insegna la nostra famiglia per integrarsi all'interno della società.

Ci sono altre modalità di socializzazione, definite secondarie, che vanno oltre a cosa succede nell'ambito familiare e riguardano ambiti specifici. Ad es. socializzazione religiosa (pratiche religiose), socializzazione politica (partecipazione alla politica), ecc.

Noi parliamo di socializzazione economica, cioè tutti quei processi che portano ad avere una formazione economica, con acquisizione di conoscenze, competenze ed informazioni su come gestire i propri soldi; ciò che si impara nel gestire il denaro da piccoli lo si porta dietro per tutta la vita.

Gli attori principali che insegnano a come gestire il denaro sono questi (qui solo i più rilevanti):

- Famiglia
- Scuola

Negli ultimi anni i progetti di educazione finanziaria nella scuola promossi da enti, stato e banche sono aumentati molto, perché è necessario istruire i giovani su come gestire il proprio denaro. Questi interventi di educazione finanziaria sono stati fatti sia per aumentare il benessere individuale (e diminuendo di conseguenza la spesa sociale) sia per evitare problemi di sovra-indebitamento.

### Allocazione del denaro

La modalità migliore per gestire meglio il denaro è la somma fissa (la cosiddetta paghetta) ed è un pin money: questa viene usata per le spese degli adolescenti per beni non necessari e accessori.

La paghetta fissa è il miglior modo di allocazione del denaro perché il ragazzo impara a farsela bastare per tutto il periodo di competenza della stessa e impara a gestirla nel miglior modo possibile.

Però nella ricerca fatta la paghetta è poco usata. Le prassi più usate sono il denaro a richiesta nel momento in cui il preadolescente ne ha bisogno o il denaro ottenuto dai lavori/attività fatte in famiglia (compenso per il lavoro svolto).

Le famiglie contribuiscono poco alla socializzazione economica dei figli perché usano poco il mezzo della paghetta, prediligendo altri metodi come il denaro a richiesta e il denaro ottenuto da lavori in casa.

### **Quantificazione della ricchezza e fonti del denaro**

I genitori erogano circa 30 euro al mese ai propri figli, i quali ricevono anche tutti i soldi che vengono erogati dai membri della famiglia allargata (nonni, zii, ecc.): oggi i preadolescenti sono mediamente ricchi.

In ogni caso ci sono comunque differenze notevoli tra famiglie abbienti e meno abbienti: si ricevono circa 70 euro al mese per i figli delle famiglie più abbienti e 45 euro al mese per i figli delle famiglie meno abbienti (70 e 45 sono le somme erogate dai genitori e non comprendono i soldi allocati dalla famiglia allargata).

Solitamente le entrate arrivano in determinate ricorrenze (compleanni, feste, promozioni, bei voti a scuola), ma non sempre il clima è positivo quando si richiede denaro alla famiglia.

### **Propensione al risparmio**

Si nota che i ragazzi sono prevalentemente orientati al risparmio: un quarto dei ragazzi spende tutto quello che ricevono, mentre circa il 40% risparmiano per progetti futuri.

È presente un grande cambiamento nell'orientamento al risparmio: prima del 2000 si mostrava una propensione maggiore al consumo, mentre oggi questo è cambiato molto.

Questo perché negli anni successivi al 2000 le ricerche sono state fatte in periodi di crisi: i ragazzi hanno sentito molti discorsi dei genitori in relazione al risparmio e al fronteggiare la crisi. Si può quindi ipotizzare che l'effetto crisi abbia innalzato la propensione al risparmio nei giovani.

### **Livello di conoscenze economico-finanziarie**

Le conoscenze economiche-finanziarie crescono al crescere del:

- Livello culturale della famiglia (in particolare del padre). Questo comunque accade per tutti gli ambiti e non solo per quello economico-finanziario.
- Esposizione a programmi di educazione finanziaria: i ragazzi esposti a questi progetti hanno dei livelli di conoscenza più elevata.

### **Percezione del livello di preparazione**

La percezione dei giovani di avere delle buone conoscenze economico-finanziarie e la capacità di pianificare le proprie spese in media è abbastanza alta, ma dalla ricerca si nota che i ragazzi necessitano di avere dei consigli su come gestire il proprio patrimonio.

In generale le ragazze si mostrano più insicure nell'organizzazione delle proprie spese.

### **Conclusione**

Per rendere più concreti e assimilabili questi argomenti è necessario che l'educazione finanziaria sia posta nei giovani in modo tale da affrontare problemi ricorrenti e reali nella loro vita.

Inoltre, bisognerebbe capire se ci sono programmi di educazione finanziaria che sono più efficaci per alcuni soggetti e meno per altri, in modo tale da evitare che si formino delle disuguaglianze al posto che contrastarle.

## Donne e denaro

Vediamo qual è il rapporto tra donne e denaro all'interno della società contemporanea.

### Contributi teorici che provengono da dati di ricerca

Questi contributi riguardano sia il lavoro che la vita privata: ci sono ancora profonde differenze tra uomo e donna nella gestione e nel significato che viene attribuito al denaro.

Nel privato, per la donna, il denaro serve soprattutto per soddisfare i bisogni degli altri.

Nel lavoro, la donna è meno intraprendente nel monetizzare le proprie prestazioni lavorative: molte ricerche dicono che le donne sono intimidite e raramente chiedono aumenti o scatti di carriera. Le donne sono in attesa che le imprese notino il loro impegno e le premino.

### In Italia

È necessario lavorare sulla qualità della vita delle persone. Ci sono due indicatori su cui ci si basa questa qualità della vita delle persone, insieme alla salute psicofisica:

- Possibilità di gestire il proprio tempo per sé.
- Gestione del denaro: utilizzare il denaro in modo libero senza condizionamenti.

Per quanto riguarda il denaro, la qualità della vita delle donne è minore rispetto a quella degli uomini. A livello psicofisico, le donne hanno un'aspettativa di vita di circa 7/10 anni in più.

Dato che hanno una vita più lunga hanno bisogno di più denaro rispetto agli uomini, soprattutto in età avanzata.

Ad esempio, gli uomini ad un anno dal conseguimento della laurea gli uomini guadagnano il 14% in più. Tra uno e 5 anni dalla laurea gli uomini guadagnano circa il 22% in più.

Questo incide anche sul reddito da pensionamento: quello femminile è minore di quello delle donne.

La gestione delle entrate familiari è particolarmente legata all'uomo, soprattutto in relazione alla gestione in ambito finanziario e di investimenti.

### Donne e percezione/gestione del rischio

Le relazioni con la sfera finanziaria sono strettamente legate al rischio finanziario. Non è però possibile quantificare le differenze tra uomini e donne in relazione alla percezione/gestione del rischio.

Ci sono però delle tendenze generali:

- La percezione di ciò che è rischioso in finanza è diverso: le donne tendono a riconoscere un maggior rischio nelle attività finanziarie rispetto agli uomini. Questo è anche connesso al fatto che nella sfera finanziaria sono presenti molti più uomini che donne. Quindi gli uomini sono più innovatori e tendenti al rischio, mentre le donne sono più conservatrici. Proprio per questo banche e finanziarie propongono più raramente alle donne prodotti più rischiosi rispetto agli uomini. Questa teoria è stata anche confermata da studi di ricerca: il genere va ad incidere sul rischio e di conseguenza sui relativi profitti delle attività finanziarie. Oggi sono presenti molte più donne che uomini all'interno della povertà.

### Ricerca episteme – museo del risparmio 2017

Questa ricerca è fatta da questi due enti nel 2017. Questa ricerca ha l'obiettivo di capire il rapporto tra denaro e donne in 2 temi:

- Emozioni, motivazioni e competenze che guidano le scelte delle donne in termini di denaro.
- Comportamenti che le donne mettono in atto nello spendere il proprio denaro o quello familiare.

Questa ricerca è stata fatta su 1003 persone su un campione di 752 donne e 251 uomini. Il campione femminile è stato stratificato in base a età, livello di istruzione, area geografica, ampiezza del centro di residenza, tipologia familiare.

Si è poi fatto un confronto con le risposte date dagli uomini.

### **Risultati**

Esiste un grande divario tra donne e uomini in relazione alla quantità di denaro a disposizione e la gestione dei risparmi. Questa differenza si rileva in termini di conoscenza, competenza e comportamenti con il denaro.

A livello generale si nota che gli uomini:

- Hanno redditi più alti.
- Maggiore interesse e conoscenza dei temi economico-finanziari.
- Maggiore capacità di risparmio (dovuta probabilmente al fatto di avere redditi più alti).
- Maggiore propensione all'investimento.

### **Divisione del lavoro domestico**

Esiste ancora un forte sbilanciamento tra i generi riguardo il lavoro domestico. Le donne conservano i compiti che avevano nel passato: cura dei figli e degli anziani, manutenzione della casa. D'altra parte, hanno maggiori compiti, i quali erano svolti nel passato dai maschi, come dichiarazione dei redditi, andare in banca e in posta ecc.

Quindi le donne hanno molto meno tempo rispetto al passato, dato che devono svolgere le loro attività più alcune mansioni svolte in passato dagli uomini.

### **Significato del risparmio**

Ci sono tre significati in relazione al risparmio diffusi tra le donne:

- Spendere bene: ottimizzare il proprio denaro e mantenerne una parte.
- Togliersi qualche sfizio: risparmiare per togliersi qualche desiderio.
- Accantonare delle somme per qualsiasi evenienza.

Quindi una cosa molto comune è la ricerca della qualità della vita. Questo concetto è più presente nelle donne giovani e nelle laureate, che sono quelle più aperte ai consumi.

Progettualità a lungo termine e incertezza per il futuro sono quindi secondari, ma comunque molto presenti nel mondo femminile.

### **Bilancio familiare**

La conoscenza del bilancio familiare è abbastanza diffusa in tutte le donne e il titolo di studio non incide. Ciò che incide sulla conoscenza del bilancio familiare è la presenza dei figli: è necessario controllare le spese dei figli con un maggiore impegno e difficoltà.

Per tenere conto di questo bilancio le donne meno scolarizzate usano un quaderno dei conti, quelle giovani e laureate usano fogli Excel.

### **Donne, lavoro e retribuzione**

- Minore presenza delle donne nel mercato del lavoro (soprattutto per sud e isole).
- Stipendio femminile inferiore rispetto a quello maschile: questo dato è particolarmente significativo tra le donne tra i 35-44 anni, in cui ci sono i problemi di conciliazione casa-lavoro. Questo fenomeno è presente anche tra le laureate.

### **Autopercezione della propria conoscenza economico-finanziaria**

Si è chiesto quanto gli uomini e le donne pensano di saperne in termini di economia e finanza.

Gli uomini sono più interessati e di conseguenza più informati. Le donne sono meno interessate e quindi sono meno informate.

Questo vale per tutte le fasce di scolarizzazione, con un'unica eccezione delle giovani laureate che si interessano all'educazione finanziaria.

In relazione ai canali informativi su cui ci si informa le donne privilegiano il contatto diretto con persone di loro conoscenza (amici o consulenti): questo dato è ancora più alto tra le giovani laureate.

### **Gestione del risparmio**

Gli uomini risparmiano di più e investono il denaro risparmiato. Le donne che risparmiano di più sono quelle tra i 25-34 anni e quelle che vivono ancora con i genitori. Le donne, inoltre, investono in polizze assicurative prediligendo le attività finanziarie a basso rischio.

Gli uomini tendono ad acquistare prodotti come azioni, mentre le donne utilizzano prodotti meno rischiosi.

## **Monete complementari**

Le monete complementari completano la possibilità di avere e utilizzare del denaro.

All'interno delle monete complementari ci sono le monete comunitarie che convivono con la moneta ufficiale ma hanno a che fare con una comunità specifica.

Queste monete ci riportano alla questione dell'incorporazione con l'inclusione della sfera economica all'interno di quella sociale.

È una moneta che si basa su un accordo interno alla comunità, rendendo la moneta complementare un mezzo di scambio insieme alla moneta ufficiale.

Queste monete si basano sulle relazioni sociali: se queste non ci sono, non possono esserci le monete complementari.

### **Nascita**

Nascono da una relazione che si instaura tra bisogni non soddisfatti dai circuiti economici tradizionali e dalle risorse non usate. Queste monete consentono a comuni, gruppi, di generare ricchezza reale all'interno della loro comunità locale.

Un obiettivo è quello di portare vantaggi ai membri del territorio e fare in modo che questi godano dei vantaggi della ricchezza generata.

È però necessario un gruppo di innovatori che le progettino, decidano il loro funzionamento e come queste dovranno circolare.

### **Bisogni insoddisfatti**

Bisogni insoddisfatti (bisogni che il Welfare nazionale non soddisfa) che consentono la generazione delle monete complementari (le monete complementari cercano di soddisfare questi bisogni):

- Bisogni sociali: cura degli anziani e aiuto ai giovani.
- Bisogni economici: combattere la disoccupazione e la sotto occupazione.
- Bisogni commerciali: aiuti alle imprese locali per aiutarle contro la GDO.
- Bisogni legati alle attività ecologiche, culturali, educative o di identità regionale.
- Bisogni legati al supporto delle associazioni di volontariato e comunitarie (no-profit).

### Modelli di moneta con scopo commerciale

Ci sono 4 categorie di monete complementari con uno scopo commerciale:

1. B2B: valute commerciali di baratto. Favoriscono gli scambi tra le imprese.
2. B2C: per es. tessere della GDO con i punti (monete di fidelizzazione).
3. C2C: ad es. PayPal.
4. C2B: sono di recente introduzione.

### Modelli di moneta con scopo sociale

I modelli di moneta con scopo sociale sono:

- Cura degli anziani (caso Fureai Kippu): di fronte a mancanze del Welfare state alcune persone aiutano coloro che sono in situazioni di difficoltà. Il Fureai Kippu è stato introdotto nel 1995 per aumentare l'offerta di assistenza agli anziani: ogni cittadino può rendersi disponibile per dedicare del tempo agli anziani. Ogni ora di assistenza corrisponde a dei crediti che possono essere usati per
  - Pagare altri servizi.
  - Accumularli per la vecchiaia.
  - Cederli ad altre persone.
- Disoccupati (caso Lets in Canada e Australia): i disoccupati che svolgono attività possono avere crediti che possono poi essere convertiti in compensi o riutilizzati come nel caso Fureai Kippu.
- Educazione: alcune persone aiutano i ragazzi nella fase scolastica stimolando il loro apprendimento con lo scopo di farli migliorare a scuola. In questo modo si ottengono crediti che possono essere spesi per pagare tasse scolastiche/universitarie.

### Mezzi di supporto per la moneta comunitaria

- Denaro-merce: i beni/servizi possono essere trasformati in crediti che vengono usati successivamente come soldi.
- Carta moneta, monete metalliche e buoni (si batte moneta fisica).
- Mezzi elettronici: smartcards e sistemi informatici. Questo è il mezzo più utilizzato. Su queste carte si caricano i crediti che poi potranno essere utilizzati.

### Meccanismo di recupero dei costi

I meccanismi di recupero dei costi (come recuperare i costi organizzativi della moneta) sono:

- Nessun recupero dei costi: solitamente questo metodo è per le monete gestite da enti no profit.
- Tassa di adesione: può essere una tantum o periodica e serve per entrare nel circuito. Può variare da aziende o individui.
- Tassa di transazione: quando si tramuta la moneta complementare in ufficiale si paga una piccola tassa. Solitamente il rapporto di conversione è 1 a 1.
- Sistemi misti: combinano queste precedenti modalità.
- Interesse ed altre tasse correlate al tempo.

### Vantaggi della moneta comunitaria

Vantaggi della moneta comunitaria:

1. Far circolare più moneta nel territorio.
2. Far crescere l'accesso ai mercati locali.
3. Far crescere l'occupazione.

4. Sostituzione dell'import con i prodotti locali.
5. Far crescere l'importanza delle attività tradizionalmente sottovalutate.
6. Scoraggiare le attività distruttive dell'ambiente.
7. Accrescere il supporto per le piccole imprese.
8. Far crescere la forza e l'intensità delle relazioni sociali.

### **Ricadute sulle economie locali**

Gli effetti delle monete comunitarie sulle economie locali sono i seguenti:

- Forniscono mezzi di scambio nelle comunità locali che hanno poca valuta convenzionale.
- Fanno incontrare bisogni locali e produzione locale: non c'è bisogno di esportare e importare.
- Promuovono attività economiche ed occupazione informale.
- Promuovono modalità di baratto.
- Proteggono le comunità locali dai prezzi e dai tassi di interesse volatili del mercato internazionale
- Tagliano i legami con le economie nazionali e globali in modo tale che la produzione e lo scambio locale non ne risentano.
- Fanno muovere il sistema economico dalla competizione alla cooperazione

### **Wir bank**

È una moneta comunitaria svizzera ed è molto sviluppata in Europa. Si chiama banca perché ha lo statuto di una banca, ma in realtà è una cooperativa nata nel 1934 in Svizzera. Il '34 è uno degli ultimi anni della crisi del '29 con gravi ricadute a livello economico. Wir bank nasce per rimediare a:

- Mancanza di denaro per costruire nuove attività autonome tramite gli investimenti.
- Problemi di circolazione: serve per evitare che le persone si tengano il denaro e non lo investano (questo succede ancora oggi: si cerca di incentivare le persone ad investire i propri risparmi in attività finanziarie invece di mantenere le somme inattive sul c/c).

Oggi conta circa 60000 PMI che sfruttano il sistema Wir insieme al franco svizzero con gli obiettivi di aumentare il fatturato e creare nuova ricchezza.

Il rapporto di conversione è 1 Wir = 1 franco svizzero.

Ci si iscrive al circuito pagando una tassa da parte delle piccole e medie imprese. Queste PMI possono acquistare beni e servizi da aziende del circuito con pagamento ogni tot di periodo (solitamente 6 mesi). È come se firmassero un pagherò in Wir e permette di non spendere franchi svizzeri, cercando così di mantenere integra la liquidità.

Alla fine dei 6 mesi, per saldare il debito, ci possono essere due strade:

- Si converte il Wir in franco svizzero e si paga al proprio fornitore.
- Si vendono beni e servizi ad altre imprese del circuito.

Gli eventuali crediti aggiuntivi possono essere spesi per acquistare beni e servizi all'interno del gruppo.

Alla fine dei 6 mesi è necessario capire le posizioni creditorie e debitorie della singola impresa determinando il credito e il debito nei confronti delle altre imprese.

Queste 60000 imprese si conoscono tra di loro tramite 5 fiere annuali organizzate da Wir Bank, in modo tale che le imprese conoscano le altre imprese dove poter vendere e acquistare, con l'obiettivo di accrescere la rete.

I settori più rappresentati sono quello edilizio, dell'arredamento e dei macchinari: sono soprattutto le spese che sostengono i titolari delle imprese per rinnovare l'azienda.

Gli associati Wir possono poi usare i loro crediti per soddisfare esigenze personali: costruirsi la propria abitazione, cambiare gli immobili della casa, spese periodiche per la casa, spese al supermercato, ecc.

### **Moneta comunitaria in Italia: il Sardex**

Nasce in Sardegna e nel giro di 10 anni ha incorporato Piemex (circuitto piemontese), Venetex (circuitto veneto) e Umbrex (circuitto umbro).

Nasce nel 2010 all'interno della crisi finanziaria, la quale ha avuto effetti molto gravi sulle zone più povere (la Sardegna appunto). In questi anni le banche hanno effettuato una stretta creditizia sulle imprese, diminuendo le possibilità di accedere al credito. In questo modo la liquidità è molto scarseggiata e il Sardex è stato utilizzato per aggirare questa stretta e dare sostegno all'economia reale sarda.

È una moneta digitale (usa il mezzo di supporto smartcards). Ogni impresa può comprare in Sardex beni e servizi e alla fine del periodo (1 anno) si vanno ad estinguere le proprie posizioni a debito in due modi (così come avviene per il Wir):

- Si vendono beni e servizi in Sardex in misura equivalente al numero di beni e servizi che ho acquistato in Sardex
- Si trasformano i Sardex in euro. 1 Sardex vale 1 euro.

Si ricorda che questo metodo è equiparabile ad un finanziamento senza interessi (faccio acquisti e poi estinguerò la posizione debitoria al termine del periodo, che nel caso del Sardex è di un anno): il circuito consente alle imprese di finanziarsi senza interessi.

Nel caso in cui ci si trovi in una posizione a credito, si potranno acquistare beni e servizi per un ammontare pari ai Sardex accumulati a credito.

Serve per sostenere le imprese locali e si basa sulla creazione di relazioni incentrate sulla fiducia.

Si è quindi creato un mercato complementare rispetto a quello ufficiale per cercare di far uscire dalla crisi le imprese locali: è nato per controbilanciare gli effetti della crisi.

Il circolo vizioso della crisi è il seguente:

1. È presente una crisi finanziaria.
2. Essa si tramuta in crisi del credito: le banche effettuano delle strette sulla concessione di liquidità (aumentano i requisiti per accedere al credito).
3. Meno liquidità determina una contrazione dei consumi.
4. La contrazione dei consumi determina una crisi produttiva e di conseguenza anche una occupazionale (disoccupazione e sotto occupazione).

Sardex ha quindi cercato di evitare questo circolo vizioso dando liquidità alle imprese sarde offrendo finanziamenti a più basso costo rispetto al circuito ufficiale.

Il Sardex 2 anni fa coinvolgeva 3000 imprese sarde. Ad oggi, con le varie acquisizioni delle monete complementari, ci sono 6000 PMI incluse nel circuito.

Sono stati transati circa 100 milioni di crediti dal 2010 al 2015.

Nel 2015 la Regione Sardegna è entrata nel circuito e tutti gli aiuti erogati dalla regione sono stati erogati in Sardex per far sì che questi sussidi venissero spesi esclusivamente nel circuito economico locale (ad es. no GDO).

Ha quindi rafforzato il mercato locale, escludendo dalle transazioni le imprese non del territorio.

Oggi sta acquisendo molta importanza, con l'obiettivo di seguire l'esempio del Wir e di raggiungere le sue dimensioni.

### **Meccanismo di funzionamento del Sardex (lettura integrativa)**

I crediti Sardex sono accettati da tutti i membri del circuito in modo volontario e fino all'importo massimo concordato al momento della sottoscrizione.

Ogni impresa riceve un conto e una carta Sardex con una linea di credito a 0 interessi.

Ogni impresa a questo punto comunica al proprio broker le sue esigenze di spesa e la sua disponibilità di prodotti e servizi. Il broker incrocia i dati di domanda e offerta di ogni impresa per far agevolare il loro incontro e far svolgere gli affari.

A questo punto si acquista e si vende in Sardex.

A fine anno si andranno a estinguere le proprie posizioni a credito e a debito con i metodi visti sopra.