

I PROGETTI DI SVILUPPO LOCALE PER LA PROMOZIONE DELL'IMPRESA “JOVEM”. DIVENTARE MICROIMPREDITORI IN GUINEA BISSAU

Cristina Cerri*

*Independent Researcher, Italy - cerri.cristina.c@gmail.com

Abstract

Attraverso l'analisi di un progetto realizzato in Guinea-Bissau per la promozione dell'auto-impiego giovanile, lo studio mostra come le variabili istituzionali e le risorse sociali di un individuo possono influire sul successo di un'iniziativa economica e quanto l'esito di quest'ultima dipende dal modo in cui viene strutturato e implementato un progetto di sviluppo. A partire dalle caratteristiche strutturali e istituzionali del contesto, si spiega la necessità di promuovere lo sviluppo locale mediante azioni che non siano imposte senza un razionale adattamento al contesto di destinazione, ma favorevoli alla costruzione di uno sviluppo “dal basso” capace di risolvere problemi locali con soluzioni locali.

This article reports the analysis of a cooperation project aimed to promote the youth self-employment in Guinea Bissau. The study shows how the result of an economic initiative can be influenced by the institutional variables and the social resources of an entrepreneur and, above all, how it depends on the way in which a development project is planned and implemented. Contemplating the structural and institutional context, this paper explains the need to promote the local development through actions rationally adapted to the target and favorable for the construction of a development "from below", capable of solving local problems with local solutions.

Keywords

Entrepreneurship, Local Development, International Cooperation, Private Sector, Social Capital

Introduzione

Considerato un settore chiave per lo sviluppo, il settore privato ha ricevuto un forte interesse da parte della cooperazione internazionale, con la realizzazione di numerosi progetti per la promozione dell'imprenditorialità giovanile finalizzati a ridurre il grado di vulnerabilità e di esclusione sociale dei giovani nei paesi economicamente svantaggiati (World Bank 2013). Il finanziamento e il supporto ad attività microimprenditoriali, infatti, sono considerati un'importante possibilità di *empowerment* sociale e di emancipazione dalla soglia di povertà per molti individui, soprattutto in quelle aree in cui le microimprese contribuiscono in modo significativo alla crescita economica, alla stabilità sociale e alla diffusione di pari opportunità per le persone a basso reddito

che, escluse dal settore pubblico a causa delle competenze limitate e del basso livello d'istruzione, in esse trovano spesso opportunità economiche sia nel ruolo di lavoratore autonomo che come dipendente (Becchetti 2008; Guy 2010). Come ampiamente sostenuto dalla letteratura¹, nelle relazioni economiche possono presentarsi numerosi problemi legati o alle difficoltà di trovare partners con cui l'azione economica diventerebbe più vantaggiosa (problemi di *searching*) o alla mancata certezza che i patti appena stretti verranno rispettati (problemi di *trust*). È in questi casi che assumono importanza quelle variabili sociali che riducono il campo di possibilità, e che permettono agli attori di prevedere e limitare le conseguenze del proprio agire; ed è in quest'ottica che le norme legali, le regole informali e le convenzioni sociali possono contribuire ad aumentare l'efficienza dell'azione economica, influenzando allo stesso tempo i comportamenti dei soggetti coinvolti. Il capitale sociale, considerato in questa sede nel senso della teoria dell'azione, quindi, si presenta come uno strumento efficace per la soluzione di questi problemi poiché, attraverso l'emergere di pratiche fiduciarie e di norme sociali permette la circolazione delle informazioni, incoraggia pratiche altruistiche di cooperazione e può, infine, favorire l'azione collettiva². Ancor più che nel passato, infatti, lo sviluppo economico ha acquisito una dimensione sociale che non può essere trascurata. Per la crescita del settore privato e l'obiettivo di uno sviluppo di lungo periodo, dunque, risulta fondamentale il ruolo che il capitale sociale riveste nei processi di formazione dell'imprenditorialità personale e negli scambi economici. In questo caso non è unicamente la rete di relazioni tra singoli individui, ma tra organizzazioni e altri attori collettivi a essere rilevante. Le politiche per lo sviluppo locale, infatti, sono più efficaci quando si formano e si implementano attraverso una stretta collaborazione tra attori pubblici e privati poiché:

è in questo quadro che le reti sociali possono funzionare come una risorsa per lo sviluppo locale: perché sono utilizzabili nella sfera economica, contribuiscono all'allargamento del mercato e ne favoriscono il funzionamento fornendo informazioni e fiducia (Triglia 1999).

Affinché politiche di questo tipo risultino efficaci per le aree arretrate, appaiono indispensabili due condizioni non facilmente realizzabili. Innanzitutto, è necessario un forte impegno da parte di attori extra-locali, per stimolare quella cooperazione tra i soggetti locali che potrebbe non emergere autonomamente. In secondo luogo, risulta fondamentale la capacità delle istituzioni extra-locali di aiutare gli attori locali a definire i progetti di sviluppo, a selezionare i progetti

1 Cfr. Steiner 2001; Barbera e Negri 2008, Andreoni e Pelligra 2009.

2 È disponibile un'ampia letteratura sociologica in merito al concetto e alle funzioni del capitale sociale. Per maggiori informazioni Cfr. Steiner 2001; Barbera e Negri 2008; Trigilia 1999.

migliori e a promuovere una riformulazione del ruolo dello stato nelle aree arretrate. Le istituzioni pubbliche di livello extra-locale, quindi, dovrebbero aiutare “dall’alto” gli attori locali ad attivarsi “dal basso”, a produrre e impiegare efficacemente il capitale sociale come strumento per accrescere le conoscenze specializzate, i servizi e le infrastrutture, l’integrazione tra le imprese e la competitività nel settore privato (*Ibidem*). La cooperazione internazionale, che per definizione è un intervento pianificato per un determinato territorio e spesso basato su una progettazione realizzata al di fuori dei luoghi di destinazione e in assenza del coinvolgimento della società locale, negli ultimi anni ha generato un approccio maggiormente rivolto alle dinamiche endogene di sviluppo locale passando da processi *top-down* esterni ad approcci *bottom-up* che intendono rafforzare un protagonismo proveniente dal basso, capace di fornire soluzioni locali a problemi locali (Dansero e Scarpocchi 2014; Consorti 2014). Attraverso l’analisi di un caso studio, questo articolo intende analizzare come le variabili istituzionali e le risorse sociali di un individuo possano favorire o, in alternativa, limitare il successo di un’iniziativa economica in un panorama come quello della Guinea Bissau, in cui il settore privato fatica ad emergere e in cui il capitale sociale non incontra una politica capace di sostenerlo e incentivarlo anche a causa di progetti di sviluppo che appaiono sempre più “esterni” e sempre meno aderenti al contesto a cui sono destinati.

Vincoli e opportunità per il settore privato: il panorama della Guinea Bissau

Lo studio presentato in questo articolo fa riferimento a una ricerca sul campo sviluppata in Guinea Bissau, e in particolar modo nella città di Bissau, nei mesi compresi tra Ottobre del 2012 e Marzo del 2013.³ Con una popolazione di circa 1.600.000 abitanti, la Guinea Bissau è uno dei paesi più poveri al mondo; nella classifica stilata annualmente dal Programma delle Nazioni Unite per lo Sviluppo (UNDP) per lo Human Development Report, infatti, il paese ha sempre occupato le posizioni più basse nell’ultimo decennio, collocandosi, nel 2012, al 176° posto su un totale di 186 (UNDP 2013). I principali fattori che contribuiscono a tale performance negativa sono una speranza di vita molto bassa e una povertà diffusa risultanti soprattutto dall’assenza di servizi sanitari di qualità e dalla scarsità di opportunità di lavoro. L’attività economica guineana è stata aggravata duramente dal colpo di stato avvenuto il 12 aprile 2012, tanto che, in quest’anno, il Prodotto Interno Lordo (PIL) è caduto del 1,5% rispetto all’anno precedente, riflettendo una stagnazione del settore primario e il declino di quello secondario e terziario. PIL pro capite stimato nel 2012 che si avvicina a 600 dollari (World Bank 2013). L’economia guineana è principalmente

3 Cristina Cerri, Dentro il microcredito. Percorsi microimprenditoriali in Guinea Bissau, Dissertazione finale, Corso di Laurea Magistrale in Sociologia, Università degli Studi di Torino, A.A. 2012-2013.

trainata dal settore primario che contribuisce con il 60% circa del totale alla formazione del PIL del paese, occupando quasi l'85% della popolazione attiva (World Bank 2011). Il mercato del lavoro della Guinea Bissau è attualmente caratterizzato da un tasso di attività pari al 40% circa della popolazione totale e a un tasso di disoccupazione pari al 30% della popolazione attiva rappresentata al 61% dai giovani tra i 15 e i 24 anni (*Ibidem*). La Guinea Bissau, dopo aver adottato il DENARP I (Documento de Estratégia Nacional de Redução da Pobreza) per il periodo 2006-2008, ha implementato il DENARP II che si inserisce all'interno di una prospettiva di sviluppo di lungo periodo adottata dal Governo nel 1996 e intitolata "*Guiné-Bissau 2025 Djitu Tem*". Il DENARP II costituisce per il periodo 2011-2015 il quadro di riferimento per la pianificazione strategica, programmazione e previsione spese delle azioni di sviluppo da realizzare nel paese, dando risalto al consolidamento della pace e dello Stato di Diritto e all'ottenimento di una maggiore crescita economica con la finalità di arrivare al più presto al raggiungimento degli Obiettivi del Millennio (World Bank 2011). Il Governo della Guinea Bissau, nell'adottare il DENARP II, ha posto in particolare l'accento sulla promozione della crescita economica in termini di produttività e di creazione di posti di lavoro, tramite lo sviluppo di infrastrutture economiche e la stimolazione del settore privato, considerato un settore chiave per la ripresa economica del paese (Fondo Monetario Internazionale (IMF) e Repubblica da Guiné Bissau 2011). Il potenziamento di tale settore, tuttavia, non risulta facile, soprattutto a causa dell'alto tasso di informalità che lo caratterizza risultante spesso da un'esclusione da parte del sistema formale, il cui accesso è ristretto a causa di numerose regole e degli alti costi esistenti per poter formalizzare un'attività economica. Nel 2001, il Facility for Investment Climate Advisory Services (FIAS)⁴ ha realizzato uno studio chiamato *O percurso do investidor*, relativo alle principali barriere amministrative e legali legate all'apertura di un'impresa in Guinea Bissau. Tra queste è utile citare le numerose tasse da pagare per l'adempimento delle formalità, demotivanti per le piccole imprese, e l'assenza di informazioni sul quadro regolativo e amministrativo anche per gli stessi funzionari che hanno a che fare con le pratiche burocratiche, il che aumenta l'incertezza che caratterizza l'intero sistema economico del paese e che favorisce la corruzione (Rodrigues 2009). Secondo il rapporto *Doing Business* elaborato annualmente per la Banca Mondiale, non è cambiato molto da quando è stato realizzato lo studio del FIAS. Nel 2012, infatti, la Guinea Bissau è alla 179° posizione su un totale di 185 paesi classificati in base alla semplicità con cui è possibile portare avanti un'attività

4 Il FIAS è un programma co-finanziato dai paesi donatori del Gruppo Banca Mondiale (Società Finanziaria Internazionale (IFC), World Bank e Agenzia Multilaterale di Garanzia degli Investimenti (MIGA)), oltre a 15 partner donatori) che fornisce servizi di consulenza ed assistenza tecnica rivolta ad aiutare i governi dei Paesi emergenti a sviluppare un ambiente favorevole all'impresa, incoraggiare mercati competitivi, la crescita e la creazione di posti di lavoro.

economica e al 148° posto in base alla facilità di avviare un'impresa o una qualsiasi attività commerciale (World Bank 2013). Oltre a un clima politico instabile e alla scarsità di infrastrutture appropriate e competenti, i principali limiti allo sviluppo del settore privato nel paese sono la mancanza di una formazione adeguata, che penalizza fortemente chi ha intenzione di investire in un proprio progetto imprenditoriale, e la complessità e i costi elevati dei procedimenti burocratici necessari per avviare un'impresa legale. Tempi e costi stimati nel 2009, rispettivamente in 213 giorni in media e in circa 250% del PIL pro capite (Rodrigues 2009). La legge sul lavoro,⁵ inoltre, vigente da prima della Costituzione della Repubblica adottata nel 1996, è considerata la principale causa di un mercato del lavoro rigido e un vincolo allo sviluppo del settore privato formale (World Bank 2011). Viste e considerate le premesse socio-politiche e le relative implicazioni economiche, non sorprende, dunque, osservare come la Guinea Bissau occupi nel rapporto *Doing Business* le posizioni più basse anche in relazione ad ogni singolo indicatore su cui è costruita la classifica del rapporto. In particolare occupa la 182° posizione per quanto riguarda la fornitura di energia elettrica, la 185° posizione relativamente alla gestione dei fallimenti imprenditoriali e la 180° posizione per quanto riguarda la facilità con cui poter formalizzare un'attività economica (World Bank 2013).

I progetti per lo sviluppo del settore privato. Il caso di Emprego Jovem

Presentazione del caso studio

Nonostante negli ultimi anni il Governo della Guinea Bissau abbia posto l'accento sulla promozione della crescita economica in termini di produttività e di creazione di posti di lavoro, a causa della grave instabilità politica e istituzionale che colpisce il paese⁶ le autorità guineane non sono state in grado di mettere in atto delle politiche pubbliche capaci di creare reali opportunità di formazione e di impiego giovanile. Il compito di realizzare una promozione attiva dell'occupazione è stato quindi spesso affidato ad organizzazioni internazionali ed altri attori extra-locali attraverso l'implementazione di singoli progetti spesso isolati. La ricerca presentata in questo articolo riporta l'analisi di uno di questi progetti realizzati nel paese con l'obiettivo di promuovere l'occupazione dei giovani guineani e l'aumento della loro autonomia economica e

5 Lei geral do trabalho. Lei n°2 de 5 Abril de 1986.

6 Il precario funzionamento delle istituzioni statali, la mancanza di rispetto per le regole costituzionali, il traffico di droga che affligge il paese e il debole appoggio internazionale alla fase di transizione, restano le principali cause dell'instabilità politica guineana (World Bank 2013) Per maggiori informazioni visitare: <http://www.worldbank.org/en/country/guineabissau>.

sociale: il progetto *Emploi et Formation Professionnelle des Jeunes*⁷, convenzionalmente conosciuto in Guinea Bissau con il nome *Emprego Jovem*, un progetto implementato dalle Nazioni Unite con l'obiettivo di aiutare i giovani beneficiari ad uscire dalla loro situazione precaria attraverso l'erogazione di una formazione specifica sulla gestione di impresa e di un microcredito, strumentali per l'avvio di un'attività microimprenditoriale. Le attività del progetto consistevano prevalentemente nell'assicurare una formazione professionale a un numero consistente di giovani guineani, nel facilitare l'accesso al credito e un accompagnamento mirato per la creazione e gestione di microimprese (GTSE-SNU 2012). I beneficiari del progetto sono stati, in totale, 500 giovani guineani di entrambi i sessi, residenti, in prevalenza, nella periferia di Bissau o nelle aree rurali maggiormente colpite da un forte aumento del fenomeno migratorio verso la capitale. Per quanto riguarda la formazione dei giovani in relazione alla creazione e gestione di microimprese, *Emprego Jovem* ha reso disponibili 12 formatori specializzati nella metodologia GERME⁸ (Gérez Mieux Votre Entreprise); metodologia messa a punto dall'Organizzazione Internazionale del Lavoro (ILO) e già utilizzata con successo in diversi paesi dell'Africa Occidentale (*Ibidem*, ILO 2013). Durante l'esecuzione, tra il 2009 e il 2010, il progetto ha previsto la collaborazione con due banche locali, il Banco da África Ocidental (BAO) e il Banco Regional da Solidariedade (BRS), responsabili dell'erogazione del microcredito in aiuto ai giovani microimprenditori che hanno sviluppato la propria idea di impresa all'interno della formazione GERME. In totale, sono stati finanziati 125 giovani, 46% dei quali di sesso femminile, 92 giovani finanziati dalla banca BAO e 33 dalla banca BRS per un importo totale di circa 214 milioni di Franchi CFA (FCFA) (GTSE-SNU 2012).

I risultati finali del progetto

L'approfondimento del caso studio presentato in questo paragrafo integra l'osservazione dei dati statistici relativi ad *Emprego Jovem* con la realizzazione di 13 interviste discorsive⁹ focalizzate sull'evoluzione di undici diversi percorsi imprenditoriali nati a partire dal progetto, al fine di rilevare come le variabili istituzionali e le risorse sociali di un individuo possano favorire o, in

7 Il progetto chiamato convenzionalmente *Emprego Jovem* è un progetto che è stato realizzato dall'UNDP in collaborazione con il Governo della Guinea Bissau nel triennio 2008-2011. Per maggiori informazioni sul progetto visitare: http://www.gw.undp.org/content/guinea_bissau/fr/home.html.

8 Ulteriori informazioni sulla formazione GERME e sul programma GERME/SIYB sono reperibili all'indirizzo dell'ILO: http://www.ilo.org/empent/Projects/WCMS_145372/lang--fr/index.htm

9 Sono state realizzate 11 interviste discorsive a un campione eterogeneo di microimprenditori partecipanti al progetto tra cui si distinguono 6 casi di successo e 5 casi di insuccesso, un'intervista a un formatore GERME e un'intervista al responsabile del credito del BAO. Alcuni dei nomi utilizzati in questa sede sono nomi di fantasia per preservare l'identità e rispettare la privacy degli intervistati.

alternativa, limitare il successo di un'iniziativa economica e di valutare il ruolo degli attori extra-locali e la loro implicazione per lo sviluppo consapevole del territorio in cui operano. L'inchiesta effettuata nell'autunno del 2011 dal Gruppo di Lavoro Monitoraggio e Valutazione (GTSE) del Sistema delle Nazioni Unite, è riuscita a raccogliere molte informazioni rilevanti sui risultati ottenuti all'interno del progetto *Emprego Jovem*, in prevalenza dati statistici, alcune delle quali è importante riportare in questa sede al fine di poter comprendere maggiormente l'effettiva portata del progetto. Per quanto riguarda le microimprese nate grazie alla formazione e al microfinanziamento erogati attraverso il programma *Emprego Jovem*, l'indagine ha mostrato che il 34% di queste sono funzionanti e rimborsano regolarmente il credito ricevuto. Alcune di esse hanno già saldato totalmente il debito con la banca e hanno beneficiato di un ulteriore finanziamento. Sono imprese maggiormente concentrate nell'area del commercio e dei servizi che hanno un margine di profitto annuale variabile tra i 500.000 FCFA e i due milioni e mezzo di FCFA. Il 45% delle microimprese finanziate è stato definito dal lavoro del GTSE vulnerabile o fragile; sono imprese che realizzano entrate importanti nella loro attività ma che, non riuscendo a sostenere gli oneri del loro funzionamento, sono a rischio di fallimento e hanno serie difficoltà nel rimborsare il credito ottenuto dalla banca. Il 21% delle microimprese finanziate non è più in attività. Sono imprese che non sono riuscite a rimborsare il microcredito di cui hanno beneficiato e che non hanno più capitale attivo. In definitiva, l'indagine ha mostrato che in un contesto come quello guineano, caratterizzato da una debole opportunità di impiego per i giovani, il progetto *Emprego Jovem* ha effettivamente risposto a una domanda esistente in maniera consistente nel paese, dando l'opportunità di nascere a 125 microimprese che hanno generato in totale 375 posti di lavoro.

Il ruolo delle istituzioni e le critiche al progetto

Se il progetto *Emprego Jovem* si è concluso raggiungendo in parte gli obiettivi prefissati, quello che emerge dalle interviste realizzate in comparazione con la rilevazione statistica effettuata dal GTSE è, tuttavia, un risultato finale poco incoraggiante che conferma le critiche portate avanti da Orsini (2010) a una gestione dei finanziamenti spesso scoordinata e inefficiente che non assicura un futuro migliore al sistema economico del paese. La maggior parte dei beneficiari del microcredito ricevuto all'interno del progetto, infatti, non è riuscita a rimborsare le rate del prestito, ha avuto difficoltà a portare avanti la propria attività imprenditoriale o ha addirittura affrontato un fallimento. Se le cause di questo insuccesso sono in primo luogo attribuibili alla strutturazione del progetto stesso e a ragioni esogene derivanti dal contesto politico-economico

guineano, l'analisi delle interviste ha permesso di rilevare il ruolo assunto dalle componenti sociali della relazione tra utenti e promotori del progetto e l'importanza delle risorse non economiche possedute dai diversi attori nel determinare i diversi esiti di un percorso imprenditoriale. Le critiche al progetto *Emprego Jovem* emerse dalle interviste sono state tante e in larga misura corrispondenti tra loro. Una critica importante riguarda la selezione iniziale dei partecipanti al progetto, poco attenta a creare un ambiente omogeneo in termini di istruzione e capitale culturale dei giovani che hanno ricevuto la formazione. In base a quanto affermato da un formatore, infatti:

[...] la selezione non è stata, diciamo, molto ben.. ben fatta. Non so quali sono stati i criteri di selezione ma penso che non sia stata fatta molto bene. Ci sono molti giovani con un livello molto basso¹⁰

Alcuni fallimenti, inoltre, sono imputati ad alcune cause che fanno riferimento alle difficoltà incontrate da alcuni settori nel mercato guineano e agli errori di valutazione che possono verificarsi nella fase di selezione del progetto:

[...] I miei problemi erano anche legati al piano di commercializzazione che avevo presentato... lo studio di mercato... in verità, lo studio di mercato che avevo effettuato non era fatto bene. Guardando il piano di acquisti e il piano di vendite non c'erano molte possibilità di successo, tenendo in conto l'importo di denaro che mi hanno dato all'inizio...¹¹

Sebbene l'importo erogato per ciascun microimprenditore fosse di due milioni di FCFA, molti intervistati la considerano una cifra non sufficiente per coprire interamente i costi di realizzazione delle loro imprese. Questo, soprattutto, per quanto riguarda quegli imprenditori che hanno dovuto costituire *ex-novo* la loro attività e che si trovavano in condizioni economiche di partenza svantaggiate:

Ma non è sufficiente. Due milioni non sono sufficienti per iniziare con un'impresa... [...] 500.000 per legalizzare l'impresa... 10.000 il timbro, 10.000 l'autorizzazione di funzionamento per il commercio e tutto... sono tutti servizi statali... perché loro prima dicevano che saremo stati esentati ma alla fine non era vero. [...]¹²

Da quanto emerso dalle interviste, infatti, il Governo della Guinea Bissau è entrato a far parte del

10 Intervista al Formatore GERME, Sede Associazione Formatori - Bissau, Febbraio 2013.

11 Intervista a Fernanda, Imprenditrice nel commercio tessile, Bandim - Bissau, Marzo 2013.

12 Intervista a Rosa, Imprenditrice e proprietaria di un cinema, Mindara – Bissau, Marzo 2013.

progetto come partner dell'UNDP garantendo un'esenzione totale dalle imposte ai beneficiari del microcredito almeno per il periodo di due anni previsto per il rimborso delle rate del BAO, in modo da non gravare eccessivamente sulle tasche dei giovani imprenditori. Tuttavia, come confermato dal responsabile della banca, questo impegno non è stato mantenuto, con la relativa conseguenza che per molti giovani è stato difficile gestire tante spese contemporaneamente, soprattutto dopo aver costruito un *business plan* dando per scontata l'esistenza di questa esenzione. Le interviste hanno rivelato, inoltre, numerosi problemi di coordinamento tra i diversi partner operanti nel progetto e alcune incomprensioni che hanno coinvolto anche i giovani partecipanti i quali, ignari spesse volte delle decisioni che venivano prese "dall'alto", ne subivano le conseguenze senza avere la possibilità di essere informati su quanto stava accadendo:

[...] poi... nel Governo c'è stato qualche problema per cui Governo, UNDP, BAO... c'è stato qualcosa che non era in sintonia...un problema di trasparenza. È così.. poca trasparenza. [...] non tutti sapevano cosa dovevano fare e tanti si sono trovati con i soldi in mano e nessuna indicazione¹³

La causa alla base di questi problemi di coordinamento e di circolazione delle informazioni è individuabile, in particolar modo, nell'ampiezza del progetto *Emprego Jovem* che ha previsto la partecipazione di vari partner, la formazione di 500 giovani e il finanziamento di 125 imprese dislocate nel territorio nazionale senza aver preventivato, tuttavia, le complicazioni che ne sarebbero emerse (GTSE–SNU 2012). Come sostenuto dal formatore GERME, infatti, tale ampiezza ha comportato un monitoraggio poco efficace sulle attività finanziate e un debole coordinamento tra i vari attori incapaci di aiutare realmente le imprese ad avere successo:

[...] era un progetto grande. [...] era impossibile fare un accompagnamento buono. [...] l'UNDP ha fatto le visite e noi non siamo stati informati...siamo andati una volta sola a vedere le imprese e alcune erano già fallite [...] sembrava una cosa... così... tanto per fare... perché c'erano dei fondi da utilizzare¹⁴

Da quel che emerge dalle interviste, dunque, il progetto *Emprego Jovem* appare un progetto molto ambizioso che è riuscito in parte nel suo intento di creare opportunità di impiego per i giovani guineani ma che non è stato in grado di favorire la formazione di reti cooperative tra gli attori che ne hanno fatto parte proprio a causa della sua ampiezza. Ciò ha impedito, infatti, che si verificasse

13 Intervista a José, Imprenditore nel campo dei servizi informatici, Bairro Militar – Bissau, Marzo 2013.

14 Intervista al Formatore GERME, Sede Associazione Formatori - Bissau, Febbraio 2013.

una sinergia tra i diversi partner del progetto (UNDP, Governo, BAO, Formatori GERME) capace di portare a termine gli obiettivi in maniera coordinata e coerente con i risultati attesi e che si stabilisse una relazione stabile con gli imprenditori, a causa del mancato accompagnamento alle imprese in seguito al finanziamento e della localizzazione di queste nei vari settori amministrativi della Guinea Bissau. Ciò che è avvenuto in seguito all'erogazione del microcredito da parte del BAO è descritto dalle parole di un intervistato che riassumono, in poche righe, quanto emerso dalla totalità delle interviste effettuate agli undici imprenditori:

Dopo che è stato dato il credito l'accompagnamento c'è stato una volta sola. L'UNDP è venuto una volta con i formatori, il BAO è venuto una volta ed è finito tutto... Sono venuti dopo sei mesi. Il primo mese avevano detto ci sarebbe stato un accompagnamento. E non è stato fatto. [...] Non si può abbandonare un giovane con tutto questo denaro ¹⁵

Anche se gli intervistati sostengono in varia misura che le caratteristiche del contesto guineano e le risorse possedute dagli imprenditori in termini di capitale umano ed economico possano aver influito sul percorso di ogni singolo individuo nella realizzazione del proprio progetto imprenditoriale, dunque, è anche vero che in una struttura sociale così poco densa come quella a cui appartengono gli attori coinvolti nel progetto *Emprego Jovem*, fanno fatica a svilupparsi quei meccanismi sociali che influenzano i comportamenti degli individui e che possono anche aumentare l'efficienza di un'azione economica (Steiner 1999; Barbera e Negri 2008; Trigilia 1998). In un contesto come quello del progetto *Emprego Jovem* in cui le relazioni tra i vari attori sono deboli e le interazioni poco ripetute è evidente che le informazioni circolanti al suo interno siano poco diffuse (cfr. Granovetter 1985; Barbera e Negri 2008) e che anche la restituzione dei microcrediti erogati soffra di un alto tasso di insolvenze. Se è la struttura sociale a definire i vincoli e le opportunità dell'azione e se è nei processi interattivi che si plasmano le preferenze degli individui e le loro identità (Granovetter 1985), infatti, allora è evidente che in una situazione in cui nello scambio creditizio non si prevede una garanzia materiale¹⁶ ma, allo stesso tempo, non si instaura alcuna forma di relazionalità tra creditore, cliente e promotore del progetto non esistono meccanismi che possano inibire il comportamento opportunistico che caratterizza il debitore insolvente. Come affermato dal responsabile del BAO gli errori commessi in questo progetto sono stati tanti. L'importante è fare uno sforzo per riuscire ad individuarli e per fare in modo che non si

15 Intervista a Wilson, Proprietario di un'officina di saldatura, Antula – Bissau, Marzo 2013.

16 Dalle interviste è emerso più volte come il progetto *Emprego Jovem* fosse un progetto di sviluppo con un forte impegno sociale che, per questo particolare motivo, non ha previsto alcuna garanzia materiale sul credito concesso.

ripetano in futuro:

[...] Non c'era l'esperienza che adesso c'è e speriamo che dalla prossima volta riusciremo a correggere gli errori...correggere i tanti errori che abbiamo commesso [...]¹⁷

Le risorse sociali di un microimprenditore

Nonostante le difficoltà esistenti nel contesto guineano per un imprenditore che vuole portare avanti con successo un'attività economica nel settore formale e nonostante i limiti appena descritti del progetto *Emprego Jovem*, alcuni giovani microimprenditori partecipanti al progetto sono riusciti nella loro "impresa". Le interviste ai microimprenditori nati dal progetto *Emprego Jovem* hanno messo in luce come, in alcuni casi, siano state soprattutto le risorse sociali dei giovani ad aver condizionato in maniera consistente i differenti percorsi imprenditoriali intrapresi costituendo davvero quello che Andreoni e Pelligra (2009) hanno definito un *lubrificante per le azioni economiche*. In base alla posizione assunta in una rete di relazioni, infatti, gli individui possono o meno ottenere una migliore performance economica grazie alla disponibilità delle risorse che circolano all'interno della struttura sociale in cui sono inseriti e al capitale sociale di cui dispongono (cfr. *Ibidem*; Barbera e Negri 2008). Grazie all'appartenenza a un'associazione locale, al sostegno materiale e immateriale delle reti familiari, alla continuità delle relazioni con i clienti in alcune esperienze di microimprenditorialità si è, infatti, realizzata la funzione principale del capitale sociale definita da Coleman:

“rendere possibile il raggiungimento di certi fini che in sua assenza non sarebbe possibile raggiungere” (Coleman 1988, pp. S98)

o che sarebbero raggiunti solamente a un costo più elevato (Triglia 1999). In aggiunta, ciò che dalle interviste sembra aver avuto un impatto maggiormente positivo all'interno del progetto *Emprego Jovem*, è la formazione GERME, non solo per gli strumenti manageriali che ha fornito ai giovani per la gestione della loro impresa, ma per aver rappresentato l'unico momento in tutta la realizzazione del progetto in cui i giovani hanno potuto stabilire delle relazioni stabili tra di loro generando capitale sociale, attraverso quei meccanismi di sperimentazione fondati prevalentemente su legami deboli (Triglia 2005). Le interazioni che si sono verificate in maniera ripetuta durante le due settimane di formazione, infatti, hanno permesso ai giovani imprenditori di instaurare delle relazioni economiche che hanno facilitato la circolazione delle informazioni e l'emergere di pratiche cooperative finalizzate a risolvere problemi legati ai costi di transazione e

17 Intervista ad Abílio Fernandes, Responsabile del Credito, Agenzia Centrale BAO – Bissau, Gennaio 2013.

alle inefficienze di mercato e, più in generale, a raggiungere determinati fini (Coleman 1990). Alcuni imprenditori, inoltre, a partire dalle relazioni economiche intessute durante la formazione, sono stati in grado di sviluppare un'azione collettiva di tipo politico dando vita a un'associazione per i diritti del lavoro autonomo:

[...] abbiamo deciso di costruire un'associazione per difendere gli interessi della classe imprenditoriale della Guinea Bissau. Quindi noi credevamo importante avere un'associazione per avere una forza unica.... Ascoltare ciascuno, vedere qual è il problema, la sua forma e... l'aiuto fuori è poco¹⁸

La necessità di avviare un'attività di questo tipo nasce dall'esigenza di costruire una protezione alle imprese neo-nate e ancora instabili e per favorire un dialogo con le istituzioni. “Avere una forza unica”, come afferma Marcos, per poter risolvere dal basso quei problemi locali che sono, il più delle volte, generati dall'alto:

Il problema è solo iniziare perché se poi sei bravo nel lavoro, se la tua è una buona idea e se sei un persona responsabile allora va tutto bene... ma poi qui in Guinea Bissau è tutto difficile. È un rischio grande per la politica, non funziona niente [...] il Governo non ti restituisce niente e non ti offre servizi e tutto e dove vanno i soldi che paghiamo? [...]¹⁹

Questo tipo di reti che si generano tra i giovani possono essere sviluppate e guidate da un'azione politica efficace e consapevole verso la produzione di capitale sociale favorevole allo sviluppo del territorio (Trigilia 1999). Tuttavia, è evidente che le barriere istituzionali presenti in Guinea Bissau non permettono a queste reti di assumere pienamente il ruolo e la funzione di risorsa per lo sviluppo locale e per il raggiungimento di obiettivi comuni (Trigilia 2005). In un contesto simile, allora, è importante ribadire l'importanza assunta dalle istituzioni extra-locali che dovrebbero intervenire dall'alto aiutando i soggetti locali a mobilitarsi dal basso, attraverso il sostegno alla costruzione di reti sociali e alla capacità degli attori locali di definire lo sviluppo del paese (Trigilia 1999). I promotori del progetto *Emprego Jovem* non sono riusciti a favorire lo sviluppo di una struttura sociale capace di favorire la circolazione di quelle risorse che si producono all'interno di una rete e che determinano limiti e opportunità per l'azione economica degli individui (cfr. Andreoni e Pelligra 2009; Barbera e Negri 2008) e hanno permesso che le reti tra i giovani si formassero in maniera scoordinata e inefficiente senza aiutarle a rafforzarsi nel raggiungimento dei

18 Intervista a Marcos, Imprenditore area meccanica, Ajuda – Bissau, Marzo 2013.

19 Intervista ad Adama, Imprenditrice per la vendita al dettaglio, Praça – Bissau, Febbraio 2013.

loro obiettivi. Se il supporto allo sviluppo, come nel caso della Guinea Bissau, non può arrivare dalle istituzioni politiche e non può essere generato autonomamente dalle reti dei giovani, assumono maggiormente rilevanza a livello *meso* quelle istituzioni che, attraverso un processo di accrescimento dinamico che non è calato dall'alto ma è sviluppato all'interno delle relazioni, riescono ad accrescere il livello di fiducia e a trasformare le predisposizioni individuali in un comportamento coordinato e orientato al raggiungimento di un obiettivo comune (Andreoni e Pelligra 2009).

Considerazioni finali

I diversi programmi di sostegno allo sviluppo di un territorio provenienti dall'esterno vengono spesso accusati di non risolvere realmente i problemi che li hanno resi necessari e di incrementare addirittura le difficoltà preesistenti nel paese a cui sono destinati. Questo perché la mobilitazione esterna di risorse potrebbe disincentivare la costruzione di capacità interne per la risoluzione di problemi endogeni e perché gli interventi esterni agiscono spesso in modo standard considerando in maniera parziale le necessità di alcuni contesti regionali, non riuscendo ad individuare il tipo ideale di interventi, delle riforme o degli aggiustamenti da effettuare (Vedres e Blaszo 2010). Ciò che appare nel caso di *Emprego Jovem*, ad esempio, è che non si sia trattato di un progetto sostenuto da una riflessione strategica sulla realizzazione di uno sviluppo di lungo periodo del settore privato ma di una serie di interventi guidati dal raggiungimento di obiettivi a breve termine che includevano la promozione del lavoro autonomo e l'occupazione dei giovani e che si sono sviluppati in maniera disomogenea e con un'alta discrezionalità in base ai casi. L'obiettivo generale del progetto, infatti, era quello di

“permettere ai giovani beneficiari di uscire dalla loro situazione precaria e di diventare un elemento di pace che sia d'esempio per altri” (GTSE-SNU 2012, pp. 9)

ma le modalità con cui sono state gestite le diverse fasi di implementazione hanno permesso di ottenere solo in parte questi risultati. Se, come sostiene Becchetti, è

“l'attenzione al modo in cui è costruito il percorso per arrivare ai fini, e alla sua capacità di esaltare le componenti simboliche e valoriali della persona” (Becchetti 2008, pp. 77)

che può determinare il successo di un'iniziativa, i promotori del progetto *Emprego Jovem* non si sono impegnati in maniera decisa in questa direzione con il risultato che l'inclusione sociale non è stata raggiunta e, in alcuni casi, le condizioni di vulnerabilità sono state addirittura accentuate. In

accordo con quanto sostenuto da Vedres e Blaszo (2010), infatti, più tali interventi di sviluppo rimangono esterni e non aderenti al contesto a cui si applicano, maggiore è la possibilità che non riusciranno a produrre risultati di lunga durata o, nel peggiore dei casi, che i loro effetti saranno negativi. L'analisi del caso di *Emprego Jovem*, ha mostrato l'importanza di realizzare specifici progetti di sviluppo che non si limitino esclusivamente all'erogazione di risorse economiche a giustificazione della disponibilità dei fondi per lo sviluppo, ma che siano in grado di attuare una costruzione consapevole delle reti sociali e dell'*empowerment* locale in modo che queste possano essere trasformate in risorsa per lo sviluppo socio-economico del territorio²⁰. In conclusione, la cooperazione internazionale dovrebbe impegnarsi a ritrovare, nel quadro dei suoi schemi generali, la capacità di saper confrontarsi e interagire con sempre maggiore cura verso e a partire dai sistemi locali, e l'esigenza di non

“incanalare finanziamenti verso impieghi sordinati e inefficienti, che non assicurano un migliore futuro al sistema economico” (Orsini 2010, pp. 11)

ma di realizzare interventi ben adeguati al contesto di riferimento ripartendo dal *within e from the bottom*, per poter raggiungere realmente gli obiettivi previsti soprattutto in quelle aree economicamente svantaggiate di cui fa parte anche la Guinea Bissau.

Bibliografia

Andreoni A. e Pelligra V. (2009), *Microfinanza. Dare credito alle relazioni*, Il Mulino, Bologna.

Barbera F. e Negri N. (2008), *Mercati, reti sociali, istituzioni. Una mappa per la sociologia economica*, Il Mulino, Bologna.

Becchetti L. (2008), *Il microcredito*, Il Mulino, Bologna.

Cerri C. (2013), *Dentro il microcredito. Percorsi microimprenditoriali in Guinea Bissau*, Dissertazione finale, Corso di Laurea Magistrale in Sociologia, Università degli Studi di Torino.

Coleman J. (1988), “Social capital in the creation of human capital”, *American Journal of Sociology*, 94, pp. S95 - S120.

20 Costituisce un esempio di buona pratica, in questo ambito, il progetto “*Djubi Lundju: rafforzamento del sistema di formazione professionale e realizzazione del primo incubatore di microimprese in Guinea Bissau*” implementato dalla Ong italiana Engim Piemonte presso il Centro di Istruzione Formazione Artigianale e Professionale CIFAP “São José” di Bissau. Per maggiori informazioni sul progetto consultare: http://internazionale.engim.it/?page_id=76#.

Coleman J. (1990), *Foundations of social theory*, Harvard University Press, Cambridge (Mass).

Consorti P. (2014), “Development cooperation and the culture of peace institutionalization”, *Journal of Universities and International Development Cooperation*, 1, pp. 483 – 486.

Dansero E. e Scarpocchi C. (2014), “Local development in international cooperation: issues, approaches and perspectives for a territorialisation of development policies”, *Journal of Universities and International Development Cooperation*, 1, pp. 345 – 348.

Granovetter M. (1985), “Economic action and social structure. The problem of embeddedness“, *American Sociological Review*, 91, 3, pp. 481 - 510.

Guy V. (2010), *Sustainable micro-entrepreneurship*, The Global Development Research Center Press, Kobe.

Orsini R. (2010), “Etica economica del microcredito”, Aiccon, Working Papers 87.

Steiner P. (1999), *La sociologie économique*, La Découverte, Paris.

Triglia C. (1999), “Capitale sociale e sviluppo locale”, *Stato e Mercato*, 57, pp. 419 – 440.

Triglia C. (1998), *Sociologia Economica I. Profilo storico*, Il Mulino, Bologna.

Triglia C. (1998), *Sociologia Economica II. Temi e percorsi contemporanei*, Il Mulino, Bologna.

Triglia C. (2005), *Sviluppo locale. Un progetto per l'Italia*, Laterza, Roma.

Vedres B. e Bruszt L. (2010), “La promozione dello sviluppo dall'esterno”, *Stato e Mercato*, 89, pp. 189 – 218.

Rapporti e Documenti Ufficiali

International Labour Organisation (2012), *The youth employment crisis: time for action*.

International Monetary Fund (2013), *Relatório do FMI n.o 13/197*.

International Monetary Fund e República da Guiné Bissau (2011), *DENARP II. Segundo Documento de Estratégia Nacional de Redução da Pobreza*.

Rodrigues B. (2009), *Documento quadro sobre Oportunidades de Negócios e de Investimento para*

Excedentários.

United Nations Development Programme (2013), Human Development Report.

United Nations Development Programme e Governo da Guiné Bissau (2007), Proposition du projet: appui au renforcement des capacités techniques, institutionnelles, humaines et financières en matière de gestion durable des terres et lutte contre la désertification en Guinée-Bissau.

United Nations Peacebuilding Support Office (2011), Priority Plan.

United Nations System (2011), Documento de Projeto: Apoio à Criação de Emprego e de Rendimentos na Guiné Bissau.

World Bank (2013), Doing Business 2013.

World Bank (2013), Guinea Bissau-Macro-fiscal Context and Health Financing Factsheet.

World Bank (2011), Relatório 58296. Guiné Bissau – Memorando Económico de País.

Sitografia

www.bancodaafricaocidental.com (ultima consultazione 02/10/2013)

www.doingbusiness.org (ultima consultazione 25/09/2015)

www.governo.bissau.net (ultima consultazione 10/09/2013)

www.ilo.org (ultima consultazione 30 /09/2013)

www.undp.org (ultima consultazione 21/09/2013)

www.uneca.org (ultima consultazione 05/10/2013)

www.worldbank.org (ultima consultazione 26/09/2013)

www.wto.org (ultima consultazione 30/09/2013)

Acronimi

BAO	Banco da África Ocidental
BRS	Banco Regional da Solidariedade
DENARP	Documento di Strategia Nazionale di Riduzione della Povertà
FIAS	Facility for Investment Climate Advisory Services
HDI	Indice di Sviluppo Umano
ILO	Organizzazione Internazionale del Lavoro
FMI	Fondo Monetario Internazionale
GERME	Gerez Mieux Votre Entreprise
ONG	Organizzazione Non Governativa
PIL	Prodotto Interno Lordo
UNDAF	Piano-quadro delle Nazioni Unite per l'aiuto allo sviluppo
UNDP	Programma delle Nazioni Unite per lo Sviluppo