

# POLITECNICO DI TORINO

Dipartimento di Ingegneria Gestionale e della Produzione

**Corso di Laurea Magistrale  
in Ingegneria Gestionale**

Tesi di Laurea Magistrale

**Microcredito e women's empowerment: il caso di uno  
studio empirico in India**



**Relatore**

prof. Paolo Landoni

**Candidato**

Raffaele Coniglio

Aprile 2019



## ***Ringraziamenti***

Al professore Paolo Landoni e all'Ingegnere Giorgio Di Maio per avermi dato l'opportunità di vivere un'esperienza unica, per il supporto durante il soggiorno in India e, più in generale, per la disponibilità dimostrata lungo tutto il percorso di tesi, soprattutto nei mesi successivi.

Ringrazio tutto lo staff di IIMC, in particolare il Dr.Sujit Brahmochary ed Alim, senza il quale la raccolta dati sarebbe stata impossibile.

Infine un ringraziamento a tutte le persone che ho incontrato lungo il mio percorso in India, fondamentali per rendere divertente e leggero il soggiorno a Calcutta.



# Indice

<b><i>Ringraziamenti</i></b> .....	<b>3</b>
<b><i>1. Introduzione</i></b> .....	<b>6</b>
1.1 Microfinanza .....	7
1.1.1 Obiettivi e impatto sulla popolazione.....	8
1.1.2 Empowerment delle donne e riduzione della povertà .....	8
1.2 L’India e il contesto socio culturale .....	10
1.3 IIMC .....	13
1.3.1 Struttura organizzativa e progetti principali .....	15
1.3.2 Progetto Microcredito.....	19
<b><i>2 Stato dell’arte e letteratura</i></b> .....	<b>24</b>
2.1 Definizione del microcredito .....	24
2.2 Microcredito e tassi d’interesse.....	26
2.3 Il microcredito e lo status della donna.....	30
<b><i>3 Il progetto, dati raccolti e statistiche</i></b> .....	<b>34</b>
3.1 Microcredito in IIMC, tassi d’interesse e possibili distorsioni.....	34
3.2 Il progetto .....	37
3.3 Struttura dei dati .....	40
3.4 Campione utilizzato .....	40
3.5 Statistica descrittiva.....	43
<b><i>4 Esperimento empirico</i></b> .....	<b>52</b>
4.1 L’effetto prestiti e depositi sui diretti beneficiari.....	52
4.2 L’effetto indiretto tra WPC e Microcredito .....	58
<b><i>5 Conclusioni</i></b> .....	<b>62</b>
<b><i>6 Riferimenti bibliografici</i></b> .....	<b>64</b>
<b><i>7 Appendice</i></b> .....	<b>68</b>

## ***1. Introduzione***

L' esclusione finanziaria può essere una minaccia per lo sviluppo economico globale. I due paesi più popolati – Cina e India - insieme rappresentano il 29% delle persone non assegnate al mondo e l'India stessa ospita il 21% delle persone senza l'utilizzo di servizi finanziari nel mondo.

Per quanto concerne lo sviluppo economico, l'inclusione finanziaria ricopre un ruolo centrale per ridurre la povertà e il raggiungimento di una crescita distribuita ed inclusiva. Le vie principali per il raggiungimento della stessa includono un accesso facilitato all'utilizzo di servizi finanziari ed in particolare l'accesso a strumenti di credito - in modo da avviare e ampliare le imprese -, investire nella formazione della popolazione più giovane e garantire assistenza sanitaria. Pertanto, l'accesso a questi servizi non è solo una questione di miglioramento della vita delle classi più povere, ma si riflette sulla totalità della popolazione.

Uno degli obiettivi più importanti della Banca Mondiale è dare la possibilità di utilizzare i servizi finanziari entro il 2020 alla totalità della popolazione mondiale, e porre fine all'estremo povertà (persone che vivono con meno di \$ 1,90 al giorno) entro il 2019.

La microfinanza, ed in particolare il microcredito, racchiude e crea sinergie non solo dal punto di vista economico, ma anche da quello sociale. Uno degli obiettivi della microfinanza è facilitare l'accesso al credito per le donne, ricalcando l'orma delle direttive del programma di sviluppo globale. Esistono diversi studi che dimostrano che la microfinanza ha un impatto significativo sulla vita e migliora anche le condizioni di vita delle donne ridurre la povertà (*Ali & Hatta, 2012*).

Questa tesi di lavoro prende in considerazione due degli otto Millennium Development Obiettivi che sono stati stabiliti durante il Vertice del Millennio degli Stati Uniti Nazioni nel 2000:

- Per sradicare la povertà estrema
- Promuovere l'uguaglianza di genere e responsabilizzare le donne. Entrambi questi obiettivi possono essere raggiunti attraverso programmi di microcredito.

## ***1.1 Microfinanza***

La microfinanza è definita come “*Intermediazione finanziaria a favore di segmenti di mercato marginali, difficili da servire in modo efficace attraverso canali e modalità tradizionali di contatto con la clientela per le caratteristiche dimensionali di struttura reddituale, o per carenze di carattere informativo*”.

Utilizzando termini meno tecnici, la microfinanza è la fornitura di credito, risparmio e servizi finanziari a persone molto povere. La fornitura di questi servizi, erogata alle famiglie più povere, dà l'opportunità agli stessi di creare, possedere e accumulare attività e regolare consumo (CGAP, 2016). La microfinanza è definito da nove caratteristiche principali (Armendáriz de Aghion & Labie, 2011):

1. Piccole transazioni e saldi minimi: le persone povere hanno bisogno non solo credito ma anche di risparmi, trasferimenti di denaro ed assicurazioni;
2. Prestiti per attività imprenditoriali: non solo per fini di sopravvivenza, ma anche progettare il futuro;
3. Prestiti non garantiti: scoraggerebbe le persone ad accedere ai servizi;
4. Prestito di gruppo: fare parte del gruppo riduce il *moral hazard*;
5. Rivolto a clienti poveri: i poveri costituiscono la maggioranza della popolazione nei paesi in via di sviluppo;
6. Rivolto ad un pubblico femminile: studi dimostrano che i tassi di rimborso sono più elevati;
7. Processo di applicazione semplice e veloce: un processo complesso significa, in determinati paesi, bassa adesione.
8. Prestazione di servizi nelle comunità sotto-servite.
9. Tassi di interesse a livello di mercato: alti tassi di interesse sarebbero difficili da rimborsare da parte di persone povere;

Considerare l'obiettivo della microfinanza come riduzione della povertà solamente in termini finanziari è un errore, poiché l'impatto della stessa va oltre i soli risultati economici: i servizi finanziari non sono solo utilizzati per gli investimenti aziendali, ma anche per investire in salute e istruzione, per gestire

emergenze domestiche e per soddisfare una vasta gamma di bisogni che le popolazioni più povere potrebbero incontrare.

### ***1.1.1 Obiettivi e impatto sulla popolazione***

Un dato rilevante sulle più importanti esperienze di microcredito nel mondo si basa sulla tipologia di popolazione servita, ed in particolare le donne, ovvero la percentuale delle stesse che hanno accesso al microcredito rispetto al totale della popolazione che ne riceve. Il dato è chiaro: nelle varie istituzioni di microcredito, circa l'82.6% del totale sono donne. Esse rappresentano all'incirca 94 milioni di destinatari. Come anticipato nel capitolo precedente, le donne rivestono un ruolo chiave perché, *in primis*, sono considerate più solventi degli uomini, avendo un diverso e più forte senso della famiglia, e poiché pongono maggior attenzione prima di completare un investimento. Altre motivazioni sono riconducibili alla maggiore sensibilità all'educazione e alla crescita dei figli, nei confronti dei quali possiedono una più alta aspettativa per il loro futuro. Pertanto, questi porta ad un uso più rigoroso e parsimonioso del prestito.

Il primo effetto dell'accesso al credito da parte delle donne porta ad un miglioramento del reddito femminile e, più in generale, della loro condizione economica. Prima conseguenza di questo fenomeno è la ricaduta che ciò ha sull'intero nucleo familiare e sul ruolo sociale delle donne. Un miglioramento del benessere femminile, infatti, rafforza la percezione della donna nel suo ambiente familiare e nella comunità di appartenenza. Altrettanto significativo è, infine, lo sviluppo di un processo che può favorire quello che in determinati paesi è tutt'ora significativo: lo stato di subordinazione della donna.

### ***1.1.2 Empowerment delle donne e riduzione della povertà***

Nonostante le differenti definizioni, la microfinanza comunemente si mostra come uno strumento per lo sviluppo economico e l'eliminazione della povertà. Per Muhammad Yunus, la povertà può essere sradicata solo se i poveri hanno

possibilità di allontanarsi da una tale condizione attraverso la fiducia nell'erogazione di un prestito iniziale. Solo dopo un iniziale aiuto, i poveri hanno la possibilità di fare un investimento in una piccola impresa, tentare di trarre profitti e conseguentemente migliorare la situazione economica delle proprie famiglie e della stessa attività.

Per tale motivo la fornitura di prestiti deve essere proposto senza alcun tipo di garanzia da parte del cliente. CGAP ha dichiarato che la microfinanza sostiene l'eliminazione della povertà estrema. A livello mondiale circa 1,5 miliardi di persone non hanno la possibilità di accedere ai servizi finanziari di base, e la maggioranza dei paesi in via di sviluppo possiede un'enorme percentuale della propria società impossibilitata a raggiungere tali servizi. In codesti paesi, l'accesso diventerebbe elemento cruciale per la vita dei poveri (Kundu, 2014). Khandker ha esaminato il programma di microfinanza, avallando l'idea che non solo riduce la povertà del singolo utilizzatore, ma avvantaggia anche l'economia locale (Khandker, 2005).

Non di minore importanza, è da sottolineare che anche il concetto di povertà ha subito modifiche durante il tempo in quanto anche ogni nazione, in base alla propria cultura, alle influenze esterne, ha modificato il proprio livello di povertà. Attualmente la povertà coinvolge differenti aspetti che non sono circoscritti esclusivamente all'economia, ma si ampliano al sociale e allo stile di vita delle persone.

La finalità del microcredito e più in generale della microfinanza, non è esclusiva del solo ruolo nella lotta alla povertà, ma anche per la capacità di responsabilizzare i suoi clienti, che nella maggior parte dei casi sono donne. Nel *Banchiere dei poveri*, Yunus ha più volte sottolineato come sia più semplice erogare prestiti alle donne piuttosto che agli uomini.

Le donne vivono la condizione di povertà e la fame in maniera differente e più intensa rispetto agli uomini. La condizione di madre, oltre che donna, le porta a soffrire se non sono in grado di dare cibo e beni di prima necessità ai loro bambini e alla loro famiglia. Yunus racconta nel suo libro situazioni che sono state riscontrate anche all'interno dell'associazione in cui ho partecipato attivamente, come ad esempio l'opposizione dei mariti alla concessione di prestiti alle proprie mogli. Molti sostengono che il progetto Grameen iniziato da Yunus si configurava come una vera e propria rivoluzione sociale.

Infine, ha riscontrato vere e proprie forti barriere nell'attrarre le donne al programma da lui iniziato, a causa della Purdah ossia la pratica che vieta agli uomini di vedere le donne, che vivono in determinati paesi in condizioni di vero e proprio isolamento dalla società.

## ***1.2 L'India e il contesto socio culturale***

In riferimento al contesto socio-economico che ospita l'associazione della quale si andrà ad analizzare il programma di microcredito, il Bengala Occidentale è il quarto più stato popoloso dell'India con oltre 91 milioni di abitanti e una popolazione con densità di 1000 / km<sup>2</sup>. La maggioranza della popolazione (69%) vive in zone rurali e solo il 31% vive nell'area metropolitana di Calcutta. Il più praticato la religione è indù, 70,54%, seguita da musulmano, 27,01% (Censimento 2011 India).

Più in generale l'India è un paese che ospita più di 1,3 miliardi di persone, secondo più popoloso del mondo dopo la Cina, con una crescita annua talmente ripida che lo proietta nel prossimo futuro come stato più popoloso del mondo. In India il tasso di natalità è pari a 2,5 figli per famiglia, e tale crescita non pare destinata a rallentare rapidamente nei prossimi anni.

L'India però detiene già oggi il primato in ambito di tipologie di etnie e culture presenti nella sua popolazione.

Parlare infatti della totalità della popolazione indiana come un'unica entità è quindi impossibile. Ognuno etnia, nella propria percezione, si sente figlia dalla propria lingua, della propria impostazione familiare e dalla propria religione. Pertanto essere cittadino indiano assume spesso un valore di secondo piano, rispetto agli altri tratti culturali.

L'India presenta varie etnie. Con etnia si intende un gruppo di persone che condividono i medesimi caratteri come la cultura, i valori, la storia, la religione e la lingua. Esistono pertanto in India quattro maggiori tipologie di modi di interpretare e vivere la vita: Indo-Ariani, Dravidici, Tibeto-Birmani e austro-asiatici.

Al di fuori di queste quattro principali etnie si segnala la presenza di almeno 400 più piccole realtà tribali di differente origine, abitanti soprattutto del nord del Paese. Essi rappresentano circa l'8% della popolazione della nazione.

In India sono riconosciute 22 tipologie di lingue differenti, ma, secondo i dati disponibili, due sono le più diffuse. L'Hindi è la prima lingua del paese e rappresenta circa il 40% della popolazione, mentre al secondo posto vi è l'urdu, che sommato alla percentuale precedente porta a coprire circa il 50% della popolazione indiana.

Questa diversità linguistica si evidenzia anche nei molteplici alfabeti diversi, ognuno con caratteri differenti. Si spazia dal Sanscrito e Bengali, fino ai più attuali alfabeti arabi, persiani e latini introdotti dalle varie popolazioni indigene insediate negli anni.

L'inglese tuttavia è una lingua abbastanza presente sul territorio. La parte di popolazione istruita comunemente parla come seconda lingua quella inglese. Mentre da un lato per le classi sociali più elevate l'opportunità di integrazione offerta dall'inglese porta a possibili sbocchi lavorativi, dall'altro questa rimarca la differenza tra privilegiati e non, con la conseguenza di escludere questi ultimi dalla possibilità di uscire da tale condizione e migliorare il proprio status.

La maggior parte della popolazione indiana è induista (79%) mentre quella musulmana copre circa il 14%. Esistono anche comunità cristiane (2,3%) e Sikh (1,7%), sebbene rappresentino minoranze. Sebbene siano state ufficialmente abolite, quella delle caste è una tipologia di stratificazione sociale ancora presente.

Nella vita quotidiana di molti appartenenti alla religione induista la casta a cui appartengono definisce i rapporti interpersonali, soprattutto nelle aree povere dove questa differenza sociale è ancora evidente. A partire dagli anni '50 lo stato indiano non riconosca più tale divisione, i governi negli anni si sono impegnati in programmi per favorire l'aggregazione sociale delle caste più discriminate. Sebbene abolito legalmente questo sistema esiste ancora e accompagna la vita di molti indiani.

Tornando alla regione indiana dove IIMC opera, nel Bengala occidentale le famiglie che utilizzano i servizi bancari rappresentano solo il 50% del totale popolazione, quindi la maggior parte delle persone non possono avere accesso a sistemi bancari tradizionale. Da qui derivano le origini della microfinanza, le quali nascono a partire dai primi anni '70, quando l'associazione delle donne autonome (SEWA) in Gujarat ha dato vita a una banca cooperativa urbana. Il loro obiettivo principale era quello erogare servizi bancari alle donne povere (Devaraja, 2011). In pratica, il compito più importante era quello di erogare credito alle donne in modo da potenziare le loro capacità imprenditoriali e liberarle da una condizione minoritaria.

A partire dal 1982, è stata creata la Banca nazionale dell'agricoltura e dello Sviluppo rurale (NABARD) al fine di razionalizzare e elargire finanziamenti rurali. (Garikipati, 2008).

A partire dagli anni '90, la fama data dal successo globale del microcredito ha dato nascita di gruppi detti SHG, che alla base hanno un funzionamento simile a quello della banca tradizionale Grameen (Aitken, 2013). Questa è poi diventata la metodologia principale e dominante di microcredito in India (Malhotra & Schuler, 2002).

In tale concezione i gruppi sono costituiti da circa 10-15 membri, esclusivamente donne, provenienti dal medesimo contesto socio-economico. Dopo sei mesi di risparmi regolari i gruppi hanno diritto al credito bancario (Garikipati, 2012). Successivamente a questo primo sviluppo positivo, NABARD ha avviato una nuova iniziativa di microfinanza su scala nazionale attraverso il coinvolgimento di banche, organizzazioni non governative (ONG) e gruppi locali informali (SHG) che portano il nome di SHG- Bank (SBLP) (Swain e Wallentin, 2009).

SBLP è stata fin da subito supportata dai governi centrali e dai singoli stati. Già dal principio i risultati ottenuti sono stati ottimi, mediante la registrazione di enormi benefici sia diretti che indiretti (Köhn, 2013). Da una parte in termini di aumento del reddito delle famiglie povere e dall'altra in termini di empowerment e miglioramento della condizione delle donne.

Nel periodo che va dal 2005 al 2011, il settore della microfinanza ha registrato una forte crescita basata su un'alta domanda di prestiti da parte di richiedenti

esclusi dal sistema bancario e investitori desiderosi di finanziare fondi nel settore ad alta crescita (E & Y, 2016).

A partire dal 2006, gli SHG che collegavano i singoli clienti alle banche hanno dato la possibilità di avvicinarsi a 14 milioni di famiglie povere, dando loro un accesso bancario indiretto (Allen, Chakrabarti, & De, 2007). Tuttavia, nel 2010 il settore della microfinanza è stato influenzato dalla crisi dell'Andhra Pradesh. Questa crisi è riconducibile all'espansione simultanea di SHG Bank Linkage Model promosso dallo stesso stato e dal modello MFI guidato da attori privati. (Mahajan e Navin, 2013). Le persone bisognose hanno inizialmente approfittato della semplice disponibilità di credito e chiedendo ben oltre le loro capacità di rimborso. Il governo indiano ha quindi dato mandato di rallentare le attività delle società di microfinanza, fino ad introdurre modifiche normative allo scopo di assicurare il mercato, per poi spingere una ulteriore espansione dei prestiti totali. (The Economist Intelligence Unit, 2013).

Negli ultimi anni la Reserve Bank of India ha deciso di regolare il mercato introducendo due tipi di istituzioni dedite al mercato relativo al microcredito: banche e società finanziarie non bancarie (NBFC) e IFM. Dopo la crisi, il governo indiano ha introdotto una legislazione dedicata a verificare il livello dei tassi di interesse in modo da proteggere i clienti di microfinanza.

Dal 2012 a 2016, il numero di clienti, sia NBFC che IFM, sono passati da 14,8 a 32,5 milioni, sebbene ci siano ancora oltre 200 milioni di persone senza sussidi di microfinanza in India (IAMAI-PWC, 2015).

### ***1.3 IIMC***

Il luogo in cui si svolge l'esperimento di tesi, e nel quale dal 1999 è presente un servizio di microcredito per la popolazione femminile più povera, porta il nome di IIMC – *Institute for Indian Mother and Child*.

Il lavoro di tesi copre principalmente due progetti che l'associazione segue: microcredito e women empowerment.

IIMC si trova in un'area povera nella periferia sud di Calcutta, Città nel sud del distretto numero 24 di Parganas, nel Bengala Occidentale. IIMC è un'organizzazione non governativa (ONG)

fondata dal Dr. Kumar Brahmochary nel 1989, dopo aver lavorato per due anni per Madre Teresa di Calcutta come responsabile medico. Discutendo con Sujit, la sua missione fin dal principio era quella di dedicarsi all'assistenza sanitaria e medica, attraverso l'erogazione di visite a titolo completamente gratuito, e l'utilizzo di medicinali al fine di garantire cure adeguate per tale popolazione. Fin dal principio, l'obiettivo è stato quello di tentare di migliorare le condizioni di vita, puntando ad accogliere nelle strutture e dare cure in primo luogo alla parte più giovane della popolazione. La prospettiva, e la sua visione, era quella di dare assistenza e garantire una migliore condizione di vita a lungo termine. Un primo ampliamento dei servizi offerti è stato quello di abbinare al sostegno sanitario, una educazione per i bambini. Negli anni le principali sezioni, che successivamente saranno descritte in maniera più dettagliata, sono state ampliate con la costruzione di scuole e aperture di banche di microcredito. Solo qualche anno più tardi, il focus si è spostato all'emancipazione delle donne. L'India è un paese dove la condizione della donna è spesso minoritaria rispetto a quello che l'uomo rappresenta per tale società. A partire dal 1996, è stato creato il programma di Women Empowerment. IIMC, i suoi collaboratori e i suoi volontari, organizzano visite e vere e proprie sedute di educazione per le donne facente parte di tale circuito. Vengono spiegate sia corrette norme igieniche di base (dal lavaggio delle mani a quello dei denti), sia le norme igieniche che aiuterebbero a prevenire determinate infezioni dovute ad un'adeguata cottura e preparazione dei cibi. Veri e propri programmi di educazione alla salute e promozione dell'igiene sono oggi organizzati dove i vari villaggi aderenti vengono periodicamente visitati in modo da valutare anche quello che lo stato di nutrizione delle persone e come si sviluppa l'ambiente familiare. Ovviamente tale programma di Women Empoverment si prefigge l'obiettivo di sostenere le piccole attività economiche locali, e se possibile lo sviluppo di infrastrutture (come le strutture igienico-sanitarie). Solo a partire dal 1999, l'attività spontanea dei prestiti è stata sostituita con un'altra: un programma organizzato secondo le regole della Grameen Bank of Bangladesh.

L'obiettivo principale è stato quella di aiutare le donne ad avere un ruolo da protagoniste nella vita economica della propria famiglia, e di conseguenza diventare attori principali all'interno della comunità in cui vivono. La scelta delle donne porta dietro anche l'idea che esse, spinte da un forte determinazione nel dimostrare a loro stesse e alla propria famiglia le competenze necessarie per lo sviluppo di un'attività economica, avvicina IIMC nel 2008 a fare un ulteriore passo: la creazione dei Women Peace Council. L'obiettivo di Sujit è quello di dare alle donne la possibilità di riguadagnare la fiducia in loro stesse con modalità pacifiche, insegnando loro come essere leader.

Un ulteriore programma che nasce solamente nel 2015, è quello rivolto all'eccellenza femminile nel centro di

Dhaki. Esso nasce come centro comunitario polivalente in cui tutte le donne che risiedono nelle zone limitrofe, sono ben accettate. L'obiettivo è sempre quello di fornire lo sviluppo della cultura, di attività sociale e dell'educazione.

In base alla Relazione 16/17 di IIMC, l'obiettivo principale si è modificato nel tempo e oggi il primo obiettivo è quello di *"sradicare le radici della povertà fornendo istruzione e sostegno socio-culturale per uno sviluppo sostenibile"*.

### ***1.3.1 Struttura organizzativa e progetti principali***

Per quanto riguarda l'organizzazione l'istituto si compone di un Consiglio di Amministrazione a cui partecipano i sette membri fondatori. Tale consiglio si riunisce quadrimestralmente, con l'obiettivo di valutare i progetti aperti e, se necessario, approvare quelli nuovi principalmente da un punto di vista finanziario.

Il Consiglio di amministrazione delega a quattro diversi sotto-comitati che hanno competenze distribuite per tipologia di progetto: Salute, Istruzione, Finanza & Amministrazione e programma di sviluppo rurale. Ogni comitato a sua volta si organizza come struttura a sé stante. Alla direzione vi è un gruppo centrale composto da 5 membri, che sono a loro volta responsabili di uno specifico programma e si incontrano più volte a settimana per definire le priorità settimanali e risolvere eventuali problemi che possono sorgere con cadenza giornaliera.

In totale, oltre 660 persone ruotano attorno all'associazione e si rendono disponibili giornalmente per aiutare amministrare e aiutare nella gestione dei vari progetti. La maggior parte di essi sono volontari, ricevono da IIMC solamente un rimborso spese in base a quelle che sono gli esborsi quotidiani, come ad esempio il carburante utilizzato dai volontari per gli spostamenti nei villaggi. Tale volontariato è principalmente composto da popolazione locale, mentre a rotazione un numero compreso tra 20-30 persone proviene dal resto del mondo.

Si tratta principalmente di ragazzi universitari, con competenze che spaziano da quelle mediche e di assistenza sanitaria, con l'obiettivo appunto di dare aiuto nelle cliniche di IIMC ai medici locali, fino a chi da aiuto sul posto per tutto quello che riguarda i progetti di microcredito.

Attualmente i programmi aperti da IIMC sono i seguenti:

- Progetto medico – E' quello che nasce per primo, nel 1989, a partire dalla fondazione dell'associazione. La prima clinica è quella di Tegharia. Il progetto è aumentato molto in termini di visite medie annue rispetto all'inizio. Escluso la sede principale ed una seconda clinica Indoor posizionata a poca distanza, nel territorio circostante sono posizionate altre quattro cliniche, con un totale di 18 medici a tempo pieno. Ogni anno più di 120000 pazienti sono raggiunti dai servizi di IIMC.

Come precedentemente descritto l'attività medica è il primo step per ottenere un determinato tipo di contatto con le popolazioni che vivono nella periferia di Calcutta, in ambienti completamente rurali. L'avvicinamento a tali strutture porta le persone a conoscere tutti gli altri programmi che IIMC offre (microcredito, istruzione per i figli, programmi di women empowerment tramite WPC).

I servizi sanitari che IIMC fornisce tramite le sue strutture, sono servizi di base. La scelta è principalmente dettata dal fatto che aumentare la qualità del servizio svolto comporterebbe investimenti importanti, con il rischio da un lato di non trovare personale sufficientemente addestrato a utilizzare determinate tecnologie, dall'altro si cadrebbe nel rischio di non avere sufficiente liquidità per acquistare i medicinali standard.

Un ulteriore problema legato a queste aree desolate, è l'alta percentuale di persone malnutrite. Per questo motivo il Dr. Sujit ha inventato tre miscele

nutrizionali contenenti tutte le calorie e le proteine necessarie per soddisfare il fabbisogno mensile delle persone più malnutrite. Questa dieta nutrizionale è distribuita regolarmente presso la mensa della sede principale ed è accessibile alle persone più povere con il prezzo di 5 Rs. Oltretutto IIMC ha sviluppato collaborazioni con altre 47 ONG che sono attive in progetti di sviluppo nelle aree rurali di tutto il bengala occidentale.

L'obiettivo principale di IIMC è lo sviluppo delle aree rurali, in modo da garantire principalmente il diritto alla salute, alla sicurezza e all'istruzione dei bambini. Negli anni vi è stata consapevolezza che questo programma è il metodo migliore e più semplice per IIMC nel raggiungere tutte le persone a cui vuole dare soccorso e diffondere la sua missione.

- Un ulteriore progetto promosso da Sujit e la sua organizzazione è quello del Women Empowerment, identificato come progetto socio-culturale: questo programma ha come scopo principale quello di promuovere l'uguaglianza di genere e dare potere alle donne. Questo il progetto pone le basi sul concetto di emancipazione delle donne, con l'ottica di offrire supporto e guida in un ambiente in cui le condizioni sono spesso precarie. In particolare, alla fine degli anni 2000, il progetto Women Peace Council (WPC) è nato con l'idea di promuovere e migliorare la consapevolezza delle donne e renderle consapevoli dei loro diritti, del loro potenziale come attori protagonisti all'interno delle zone rurali in cui vivono. I gruppi WPC sono creati con l'obiettivo di incoraggiare, dare sostegno e riconoscere le responsabilità sociali delle donne e in modo da migliorare le condizioni sociali sotto aspetti economici, culturali e intellettuali;
- Microcredito: al fine di sviluppare tutti gli aspetti della vita rurale, IIMC ha deciso di iniziare nel 1999 anche un programma di stampo economico. Questo progetto include attività di micro-risparmio e credito e lo scopo principale di erogare alle donne prestiti a un interesse molto basso, con l'obiettivo di dare a loro la possibilità di avviare un progetto lavorativo in modo da migliorare le loro condizioni sociali ed economiche. Inoltre, IIMC dà la possibilità alle donne di imparare cosa sia il lavoro, per vivere in modo rispettabile e garantire ai loro bambini

un futuro migliore. Nella sede di Sonarpur, le donne costruiscono a mano borse, utilizzando ago, cucendo, producendo abiti invernali e lavorando con il telaio.

- Un altro progetto ben avviato è il progetto Mozzarella, che nasce nella zona meridionale di Hogalkuria. È facile notare come tale progetto sia fortemente integrato con il microcredito. Le donne ogni giorno forniscono latte alla sede produttiva, per il quale comprano mucche attraverso un micro prestito che rimborsano attraverso la vendita stessa del latte a tali produttori. Da tale lavoro le donne riescono non solo a coprire le spese del prestito, ma iniziano ad utilizzare anche la possibilità di depositare denaro presso le filiali di IIMC.
- Progetto educativo: per rendere più efficace il programma medico IIMC ha deciso di investire risorse nell'istruzione. In un paese in via di sviluppo come l'India, è molto importante dare un'educazione ai bambini ed evitare che questi lavorino.

Questo progetto include anche il programma di sponsorizzazione per l'educazione, che si traduce in un sostegno finanziario da parte di tutte le famiglie del mondo. Un altro modo per evitare il lavoro minorile, dal momento che nel Bengala occidentale molti bambini iniziano a lavorare all'età di 5-6 anni, è quello di costruire scuole dove non sono presenti. IIMC ha deciso di creare un ambiente pacifico e costruire orfanotrofi e scuole per i ragazzi e ragazze portatori di handicap.

- Progetto di sviluppo rurale: questo progetto è iniziato nel 1996, e da allora le attività inerenti a tale progetto sono cresciute molto. L'ambito spazia dall'agricoltura a servizi igienico-sanitari, fino ad arrivare ai pannelli solari. Ancora una volta l'obiettivo principale è quello di migliorare le condizioni di vita nei villaggi e sostenere le attività locali e sviluppare infrastrutture.

IIMC in numeri dalla relazione annuale IIMC 2016-2017:

- Più di 660 persone sono impegnate quotidianamente con la missione IIMC
- 20 di loro sono volontari stranieri rotazionali;
- Due campus al coperto con 20 posti letto ciascuno;

- Cinque cliniche esterne situate a Tegharia, Hogalkuria, Chackberia, Challapara e Dhaki. Tegharia riceve più di 40000 pazienti ogni anno
- Collaborazione con 47 diverse ONG locali nell'area del Bengala occidentale;
- Più di 2700 bambini sponsorizzati;
- 27 scuole costruite con 7000 studenti e 400 insegnanti;
- Due centri di orfanotrofio per ragazzi con 61 ragazzi ospitati;
- Un centro per disabili che ora ospita 19 ragazze;
- Asilo nido per 20 bambini tra i 2 e i 5 anni;
- 7 filiali di microcredito dedicate al gruppo femminile e una dedicata alle madri dei bambini sponsorizzati. Da queste branches hanno beneficio 23500 donne;
- 71 gruppi di WPC.

### ***1.3.2 Progetto Microcredito***

Il progetto sul microcredito dell'*Institution for Indian Mother and Child* nasce nel 1999, quando il Dr. Sujit, fondatore dell'associazione, ha deciso di adottare il modello della Grameen Bank, fondata dal Dr. Yunus in Bangladesh, identificata come la prima banca per le donne che abitano in zone periferiche.

Sujit ha fin da subito identificato che la sola parte medica non era sufficiente per portare un miglioramento alle condizioni di vita dei poveri. Era necessario e importante includere e provare a sviluppare anche l'aspetto economico.

Questo sia per coprire tutte le esigenze di tali persone, e tentare l'uscita dalla povertà, sia per un discorso di sostenibilità economica dell'associazione stessa attraverso l'erogazione di prestiti e il minimo guadagno derivato dall'applicazione di tassi di interessi di mercato.

Il primo passo era quello di rendere le donne consapevoli del programma di microcredito che andava a creare, spiegando loro i benefici e i miglioramenti che avrebbe potuto portare a loro e alle loro famiglie. Il programma è iniziato con un gruppo ristretto di donne e ora ci sono più di 20000 donne e 240 villaggi coinvolti nel progetto. L'associazione copre principalmente la zona sud-est della periferia di Calcutta.

Le zone coperte sono sette: la prima banca di microcredito è stata costruita ad Hogalkuria e, successivamente, altri sei filiali sono state create: Amorigori, Chackberia, Dhaki, Hatgacha, Kalyanpur e Prasadpur.

Tutte queste sedi fanno parte dell'unità di *Mahila Udyong*, dedicata al gruppo rurale femminile. Esiste una seconda unità, *Matri Udyong Mother's Bank*, che è dedicata a tutte le madri dei sponsorizzati nel programma educativo IIMC. In questo caso, le donne hanno accesso a prestiti e depositi non in gruppo, bensì a seguito di visita mensile alla sede di IIMC.

Il responsabile del progetto è Alim Sardar, che lavora nel quartier generale di IIMC e giornalmente visita le varie branches, monitorando il lavoro svolto dai collaboratori e dedicando tempo ad un confronto con le donne in attesa di parlare con la banca.

Le varie filiali sono così organizzate: un *Branch Manager*, un *Assistant Manager*, un *Community Development Manager*, un *Community Organizer (CO)* e un *cassiere contabile*. Tutte le figure sono educate con l'obiettivo di garantire il corretto funzionamento delle varie filiali.

Il sistema bancario di microcredito di IIMC è così composto:

- 7 filiali
- 22000 donne coinvolte
- 243 villaggi coperti
- 1159 gruppi
- 79 Datori di lavoro

Le banche di microcredito offrono alle donne l'opportunità di ottenere prestiti a basso interesse, in modo da avviare un'impresa e migliorare la propria condizione. L'effetto diretto è quello di rendere le donne economicamente indipendenti e migliorare gli standard di vita di tutta la famiglia. Un altro aspetto importante è quello sociale. C'è un grande impatto sul ruolo che le donne svolgono all'interno della famiglia e la società, migliorando il loro status sociale, incoraggiando i loro figli a concludere l'educazione primaria e, in generale, a partecipare allo sviluppo delle aree rurali.

Il primo passo per la creazione di un gruppo di microcredito è la scelta del villaggio

dove il programma può essere implementato. Le donne del villaggio sono invitate

ad un primo incontro in cui un gestore della banca di IIMC introduce il programma e spiega come funziona, introducendone i vantaggi. Quindi, coloro che sono interessate al progetto torneranno per un secondo incontro, dove daranno le loro informazioni personali in modo da chiedere a tutti gli effetti di essere introdotte nel gruppo di microcredito. Una volta formato il gruppo, IIMC mantiene sotto controllo i membri per un periodo di tre mesi e li istruisce su come avviare un'impresa commerciale, come gestire e come risparmiare denaro. Questo periodo è necessario per capire se le donne sono davvero motivate e se si sentono a proprio agio con le altre nel partecipare al programma. Allo stesso tempo, le donne sono obbligate a depositare una certa somma di denaro ogni settimana, in modo da abituarsi al concetto di risparmio. Se il processo funziona bene, il gruppo si forma e le donne possono iniziare le loro attività.

Ogni settimana i gruppi partecipano alle riunioni. Il luogo di incontro è definito tramite un accordo tra tutti i membri del gruppo e il CO. In ogni gruppo, ad alcune

donne vengono assegnati ruoli specifici per facilitare il coordinamento del gruppo stesso e il rapporto con la banca. Il Presidente ha la responsabilità sul pagamento del gruppo, la cassiera incassa i pagamenti e i risparmi, oltretutto conta i soldi

durante l'incontro settimanale, mentre il segretario deve controllare il lavoro di CO da evitare potenziali furti. Infine pone le registrazioni nel libro personale di ogni donna. Il membro in generale aiuta gli altri organi sociali e ha il potere di sostituirli se necessario. Ogni donna ha il suo libro personale, che deve essere firmato dal CO accanto a ciascuna transazione effettuata. Durante gli incontri settimanali, il CO raccoglie le rate dei prestiti e conteggia i depositi di risparmio nei villaggi, registrando tutte le transazioni. Nell'ultima pagina del libretto di risparmio e prestito, c'è un elenco puntato con sedici promesse. All'inizio di ogni seduta esse recitano il giuramento: un membro legge uno per uno e gli altri ripetono in coro.

Le banche di microcredito IIMC offrono alle donne l'opportunità di ottenere prestiti a un basso livello di tasso di interesse, danno anche la possibilità di risparmiare denaro e ritirarlo se necessario. Negli incontri settimanali, le donne possono ripagare la banca per il prestito o decidere di mettere nel deposito l'importo settimanale di denaro. Con questi soldi hanno la possibilità di migliorare le loro condizioni di vita e quelle delle loro famiglie in modo da diventare economicamente indipendenti. Più in dettaglio, questi sono i tre principali servizi offerti dalle filiali di IIMC:

- **Prestiti:** la prima volta ogni donna riceverà un primo prestito di 3000 Rs e se è ritenuta affidabile e suo business cresce, può richiedere ulteriori prestiti fino a 15000 Rs. Il tempo dedicato per il rimborso del prestito è di 44 settimane (quasi un anno) con un tasso di interesse del 10%. Il Presidente, il Segretario e il Cassiere sono eletti da i membri del gruppo e il loro scopo principale è quello di facilitare il coordinamento tra il gruppo e la banca IIMC. Il sistema di microcredito IIMC è fortemente focalizzata sui suoi membri e se le donne sono in difficoltà con il rimborso del prestito, la banca conceder loro più tempo e supporto per superare la difficoltà. Se i problemi persistono, l'unica conseguenza è l'impossibilità di ottenere un nuovo prestito.
- **Risparmi (depositi):** le donne possono anche depositare i risparmi sul proprio account IIMC e ritirarli li in caso di necessità. Lo scopo è quello di lasciare questo denaro in un posto sicuro in modo da evitare un uso improprio come sigarette e alcol. IIMC garantisce alle donne un luogo sicuro dove conservare i risparmi, per avere un controllo costante ed efficace sulle proprie risorse. L'importo del deposito va da un minimo di 10 rupie al massimo di 50 rupie alla settimana e il tasso di interesse annuo applicato sul saldo del risparmio mensile è del 4%. Questo viene pagato in aprile. Durante il rimborso del prestito, alle donne viene consigliato di continuare a risparmiare, ma ovviamente tale pratica non è obbligatoria.
- **Prelievi:** se una donna ha un prestito in corso, è autorizzata a prelevare denaro dal conto di risparmio solo per completare il rimborso dovuto.

Se non vi è alcun prestito da rimborsare, la donna ha la possibilità di ritirare la somma che preferisce dal suo conto.

## **2 Stato dell'arte e letteratura**

In questo capitolo si andrà brevemente ad analizzare quello che è lo stato dell'arte e le principali nozioni in ambito di microcredito.

### **2.1 Definizione del microcredito**

Il microcredito è viene definito come *“un progetto per il quale vi è necessità di erogare piccoli prestiti a persone molto povere, a seguito di progetti di lavoro autonomo che generano reddito, permettendo loro di prendersi cura di se stessi e delle loro famiglie.”*

Ogni paese, in particolare quelli sviluppati e in via di sviluppo, hanno una povertà differente, quindi è impossibile avere una definizione comune che si adatti ad ogni diversa situazione. La Commissione europea ha cercato di rendere il concetto più omogeneo e chiaro definendolo come un microprestito fino a € 25000 con lo scopo di fare impresa e al contempo scopi personali: per finanziare lo sviluppo del lavoro autonomo e delle microimprese, oppure per coprire il fabbisogno personale del cliente, come ad esempio il pagamento dell'affitto, risolvere emergenze e dare educazione

La definizione che si adatta meglio al tema di questa ricerca dichiara che il microcredito è l'elemento principale dei programmi di microfinanza ed è definito come la fornitura di piccoli prestiti alle donne povere attraverso i gruppi. (Garikipati et al., 2016). Pertanto, consiste esclusivamente in un'attività di erogazione del prestito ed è una parte di più ampio programma rivolto a persone bisognose. Muhamad Yunus, il padre del microcredito, dagli anni '90 afferma che il credito dovrebbe essere accettato come un diritto umano e che potrebbe svolgere un ruolo strategico nel rimuovere la povertà dal mondo (Yunus e Jolis, 2003). Anche se il movimento di microfinanza è originario dell'Asia, questo varia da paese a paese dove la densità di popolazione, il tipo di debito che gli aderenti vanno a chiedere, la forza del gruppo, lo sviluppo delle imprese, l'alfabetizzazione finanziaria e i fornitori di servizi finanziari sono diversi (van Rooyen, Stewart, & de Wet, 2012). L'impatto del microcredito sugli aspetti economici e sociali consente la creazione di attività che generano reddito e questa inclusione finanziaria contribuisce a sua volta all'inclusione

sociale (EMN). Tutte queste definizioni sottolineano che la fornitura di il microcredito non è solo una questione di aspetti economici, ma ha anche un impatto sui diversi aspetti della vita sociale e familiare. Il microcredito è semplicemente la fornitura di piccole dimensioni ammontare di prestiti privi di garanzie per i membri del gruppo poveri con lo scopo di auto-impiego e generazione di reddito (Ganle, Afriyie, & Segbefia, 2015).

In particolare, i termini "micro", "piccolo" e "povero" sono relativi al paese di applicazione. Nonostante le diverse definizioni, ci sono alcune caratteristiche di base che sono esaustive e condivise:

- Dimensione: piccole transazioni e saldi minimi (prestiti, risparmi);
- Utenti target: microimprenditori e famiglie a basso reddito, la maggior parte donne;
- Utilizzo: attività imprenditoriali;
- Semplice processo di applicazione
- Prestiti di gruppo: il programma di microcredito offre piccole somme di denaro a individui facenti parti di di gruppi, e si basano sulla responsabilità del gruppo per garantire IL rimborso del prestito (Kabeer, 2001);
- Concentrarsi sui clienti poveri: a questo punto, un appropriato chiarimento del termine povero è dato, poiché ci sono diverse definizioni. Nel 1990, la Banca Mondiale ha definito che "povertà assoluta" si riferisce allo stato in cui la singola persona non ha la quantità minima di reddito da soddisfare il fabbisogno di vita base. Ciò significa, in termini monetari, guadagnare meno di 1,25 \$ al giorno (misurato ai prezzi internazionali del 2005). Invece, la "povertà relativa" viene utilizzata nei paesi in via di sviluppo per classificare la parte della popolazione che vive nelle condizioni medie e il limite è fissato al 50% del reddito medio. Un'altra distinzione può essere fatto tra "poveri economicamente attivi" e "poveri non iscritti": il primo punto è collegato a persone povere che potrebbero prendere un prestito per avviare una piccola impresa, mentre i secondi sono quelli a cui non è possibile accedere qualsiasi servizio finanziario tradizionale;

- Fornitura di servizi nelle comunità non servite: oltre al credito, altri servizi sono forniti come il risparmio e i pagamenti. Ma non è tutto, dal momento che ci sono altri servizi che sono più di impatto sociale e di sviluppo come l'educazione, la salute e la nutrizione, come i progetti, la formazione aziendale, sviluppo delle competenze, il marketing e i servizi tecnologici;
- Tassi di interesse a livello di mercato: solitamente i tassi di interesse delle IFM sono più alti di quelli richiesti dall'industria tradizionale, ma non così alti da ottenere profitto dai poveri. La ragione è che le istituzioni finanziarie devono coprire elevati costi di transazione e affrontare elevati livelli di incertezza correlati a fattori familiari e ambientali, e la piccola dimensione di l'economia in cui operano (quantità ridotta nel consumo, produzione, risparmi, indebitamento e guadagni).

Il microcredito è quindi una piccola somma di denaro prestata a un cliente da una banca o differente istituzione. Il microcredito può essere offerto anche senza garanzie, a un individuo solo o attraverso un prestito di gruppo. Il credito individuale si concentra su un cliente singolo e non richiede ad altre persone di fornire garanzie o garantire un prestito (GDRC | La biblioteca virtuale del World Wide Web su Microcredit e Microfinanza).

Nonostante il diverso significato, il microcredito e la microfinanza sono comunemente usati come sinonimo. Entrambi sono indirizzati alla stessa categoria di utenti, le popolazioni più povere. Lo scopo di quest'ultimo è di estendere i servizi bancari tradizionali a persone che sono escluse, per mancanza di garanzie, mentre il primo è uno dei servizi offerto dalle istituzioni di microfinanza.

## ***2.2 Microcredito e tassi d'interesse***

Fin dall'inizio dei primi progetti di microcredito, una delle questioni più complesse riguarda la definizione dei tassi di interesse definiti dalle istituzioni di microcredito. La motivazione principale alla base di tassi di interessi piuttosto elevati può essere ricercata dalla natura stessa e dalle caratteristiche del prestito

offerto dalle organizzazioni che operano in questo mercato. Principalmente tali istituzioni garantiscono erogazione di numerosi ma piccoli finanziamenti. Tali prestiti sono da gestire, in maniera organizzata, sebbene le strutture che sostengono queste associazioni solitamente non garantiscono automaticamente un adeguato supporto. Questo a causa, principalmente, dal gap tecnologico e dall'inadeguatezza delle conoscenze di chi viene messo a gestire tali prestiti. Pertanto, l'utilizzo di tecniche principalmente manuali come registri cartacei, porta ad un significativo aumento delle spese amministrative di tutti i costi relativi alla gestione, in quanto la manodopera utilizzata ha un impatto rilevante sull'attività stessa. Tali costi devono necessariamente portare ad un aumento del tasso di interesse applicato ai prestiti, in quanto solitamente unica fonte di reddito.

Ovviamente, l'istituzione non deve cadere nel rischio di utilizzare la propria struttura di costi, come leva per sfruttare i debitori, in quanto chiaramente in posizione di scarso potere contrattuale. Bisogna infatti ricordare che l'accesso al microcredito è garantito per quella parte della popolazione non eleggibile attraverso i canali tradizionali (banche, società finanziarie) (Rosenberg *et al*, 2013).

Negli ultimi anni, le organizzazioni che operano nel microcredito, si sono occupate di erogare credito ad individui a basso (o nullo) reddito in paesi fortemente in via di sviluppo con l'obiettivo di essere totalmente indipendenti finanziariamente nei confronti di donazioni/creditori esterni. La parola d'ordine diventa quindi autofinanziamento, principalmente attraverso la raccolta diretta di denaro mediante la vendita di prodotti di risparmio.

Naturalmente anche questo fattore incide sull'elevato valore del tasso di interesse applicato alla clientela, sebbene garantisca all'associazione stessa l'indipendenza da qualcuno soggetto terzo, e se correttamente impostato, l'ampliamento dei servizi offerti.

Un progetto di microcredito sostenibile, quindi autonomo nel generare profitti, consente una totale indipendenza da finanziamenti terzi, in modo da garantire senza pressioni esterne una fondamentale continuità e, poi, la possibilità di estendere la gamma dei prodotti e dei servizi ad una clientela sempre maggiore. Le organizzazioni che dichiarano come obiettivo quello di fornire un reale aiuto alle classi povere, solitamente applicano

tassi di interesse sui prestiti decisamente maggiori comparati con le tradizionali banche commerciali.

Un primo ragionamento superficiale porterebbe l'osservatore a valutare tutto ciò come non etico o di dubbia moralità, sebbene vari studi dichiarino che è più importante garantire autosufficienza finanziaria utilizzando elevati tassi, piuttosto che abbassarli e far leva su sovvenzioni e sussidi, per poter pareggiare le perdite di bilancio.

Una visione più ampia porta a valutare come un tasso d'interesse ottimale è necessario in quanto essi, sommati alle commissioni pagate dai debitori alle organizzazioni di microfinanza, rappresentano solo una parte dei costi sostenuti dai mutuatari. Esistono altre voci di costo, come quelli di transazione, che possono essere elevati se al loro interno vengono valutate differenti componenti come il tempo passato lontano dalla propria attività, le spese di trasporto e l'impatto del ritardo nell'avere i sussidi necessari di prestito richiesti. In quanto gli interessi sui prestiti sono facilmente quantificabili e calcolabili, hanno una maggiore valenza rispetto ai costi di transazione sostenuti dai debitori.

Negli anni i tassi di interesse applicati dalle associazioni, sono variati in base a variabili che qui descrivo. Il tasso di interesse si compone principalmente dal costo delle risorse da recuperare (raccolta di denaro), dalla perdita sui crediti non riscossi (NPL), dal costo del personale e dalle spese di gestione. Il semplice ma efficace calcolo che le organizzazioni effettuano per coprire tali voci di costo è quello del margine di interesse, ossia il delta tra le entrate realizzate e i prestiti erogati.

Il risultato porta a profitti o perdite di gestione.

Diminuire i tassi significa l'abbassamento di (almeno) una delle quattro voci precedentemente descritte (Rosenberg, Gonzalez, Narain, 2009).

L'equazione che segue permette di dichiarare formalmente il concetto qui sopra descritto:

*Guadagno sui prestiti = costo del finanziamento + perdita sui prestiti non riscossi + costi operativi + ricavi*

Prima valutare risultati, esiste una duplice modalità per valutare e misurare il tasso di interesse in relazione al microcredito. Il primo è il tasso di rendimento sull'interesse (*interest yield*), mentre il secondo si definisce come il tasso annuo percentuale (*annual percentage rate*).

Agli occhi della popolazione che accede al prestito, il metodo più utilizzato per identificare il tasso di interesse è valutare il tasso percentuale annuo (*annual percentage rate*) in riferimento ad un preciso prestito, in modo da tenere conto dell'ammontare e dei tempi relativi ai flussi di cassa associati a tale prestito, degli oneri accessori, delle tasse pagate e infine dei depositi che eventualmente possono essere richiesti in maniera obbligatoria.

Al contrario, per le organizzazioni è decisamente più facile valutare il tasso di rendimento, l'*interest yield*, in relazione alla moltitudine di prestiti erogati, e quindi al portafoglio disponibile e direttamente gestito. In base a quanto appena descritto, risulta evidente che dagli occhi dell'organizzazione, il secondo indicatore risulta molto più significativo rispetto alla valutazione del tasso di interesse annuale del singolo cliente.

Un'analisi dei dati svolta da *Microfinance Information eXchange* nel 2011, rivela come ci sia una riduzione del rendimento del portafoglio dei crediti da parte delle associazioni di microcredito, a livello internazionale.

Le cause possono essere trovate principalmente in base a due motivi: l'abbassamento dei tassi di interesse da parte delle organizzazioni nei confronti della clientela, oppure la drastica diminuzione e quindi l'ottimizzazione dei costi

operativi, dovuti a una maggior efficienza o da una più serrata concorrenza nel mercato.

In particolare riferimento all'India, i tassi di rendimento più bassi si trovano infatti nelle zone dell'Asia orientale e del Pacifico; il valore medio relativo alle organizzazioni di microfinanza si aggira attorno al 10%.

Esiste tuttavia una notevole differenza tra i tassi applicate dalle associazioni senza scopi di profitto, e quelli riferiti a organizzazioni profittevoli. Però, il differenziale del tasso di interesse tra le due tipologie di società appena descritte, si è ridotto sempre di più fino al 2017, dove tale delta si avvicina al punto

percentuale (1,2%). Tra le cause di tale assottigliamento, vi è sicuramente la maggiore competitività all'interno di un mercato del microcredito sempre più saturo.

### ***2.3 Il microcredito e lo status della donna***

La campagna Summit Microcredit riporta che l'80% dei clienti di microfinanza su scala globale sono donne. *"Se gli obiettivi economici di sviluppo includono migliori standard di vita, rimozione della povertà, accesso a dignità, occupazione e riduzione della disuguaglianza, è del tutto naturale iniziare con le donne"* (Yunus & Jolis, 2003).

Questo è il motivo per cui molto spesso la Grameen Bank è definita non solo la banca dei poveri ma anche banca delle donne. In "Il banchiere ai poveri" Yunus dedica un'intera parte spiegando perché è meglio offrire l'accesso a microcredito alle donne piuttosto che agli uomini. La prima ragione che ha spinto Yunus a dire ciò è che i prestiti non venivano erogati alle donne per una questione di genere, dato che nelle banche tradizionali del Bangladesh prestano soldi solo agli uomini. Quindi, il suo desiderio era quello di correggere questo squilibrio nel sistema, imponendo almeno il 50% dei clienti di sesso femminile (le altre banche commerciali avevano solo l'11%)

Un' altro motivo era legato allo sviluppo, perché convinto che le donne sono più povere e affamate. Sono più connesse per motivi naturali e culturali alla vita dei bambini e vogliono garantire loro un futuro migliore. Escluse nelle attività lavorative, svantaggiate sul piano economico e sociale, le donne rappresentano la maggioranza delle persone povere e grazie alle loro forti relazioni con i bambini sono il futuro del paese. Uomini e donne hanno diversa gerarchia di priorità e per queste ultime i bambini sono in primo luogo. Diversi ricercatori e esponenti politici hanno sostenuto l'idea che le donne attraverso i programmi di microcredito hanno la possibilità di ampliare e migliorare i benefici sociali. Questo rafforzerebbe il loro potere contrattuale nella famiglia, in modo da poter spendere risorse per migliorare il benessere della famiglia stessa (Ngo e Wahhaj, 2012). Inoltre, se i prestiti sono rivolti alle donne piuttosto che agli uomini, la totalità della famiglia beneficerebbe economicamente e parallelamente le donne ne trarrebbero vantaggio sia da un punto di vista sociale che personale (Kabeer,

2001). Tuttavia, le donne hanno dimostrato come il microcredito possa funzionare meglio ed avere un rendimento più elevato, allo stesso modo possono garantire maggiori tassi di rimborso dei debiti rispetto agli uomini, ed infine attraverso i soldi che hanno gestito portare un positivo impatto sulle condizioni della famiglia. Le donne sono consapevoli che questo è l'unico modo uscire dalle condizioni di povertà ed è loro chiaro che la partecipazione al microcredito è una grande opportunità per ottenere riconoscimento sociale e culturale.

Il tema del microcredito è stato molto discusso da diversi ricercatori e copre svariate discipline. In questa ricerca, è analizzata da un punto di vista sociale e in particolare come l'empowerment della donna può portare benefici alla società. L'empowerment relativo alla partecipazione di programmi di microfinanza è stato studiato da diversi autori, in relazione all'importante ruolo che il microcredito svolge non solo nella diminuzione della povertà, ma anche nel miglioramento delle condizioni delle donne stesse. È oltretutto importante sottolineare che ci sono poche ricerche sulla relazione di empowerment in riferimento alla partecipazione a gruppi specifici con il primo obiettivo dare potere alle donne stesse, come avviene con WPC in IIMC.

Il microcredito ha ricevuto una grande attenzione non solo come strumento per ridurre la povertà ma come arma per dare potere alle donne. La maggior parte delle ricerche della letteratura studiano l'impatto della partecipazione al progetto di microfinanza sull'empowerment delle donne. Questi studi confrontano il livello di empowerment in due diversi gruppi in analisi.

Il più delle volte il gruppo di trattamento è composto da donne che partecipano a programmi di microfinanza e il controllo da parte di donne che non sono utenti di servizi di microfinanza. Quindi, l'obiettivo è valutare la partecipazione a i servizi di microcredito generano responsabilizzazione o meno. Diversi ricercatori hanno scoperto che ci sono spesso effetti modesti o talvolta nulli sull'empowerment.

Ali Hatta sostenne che un intervento unico come la partecipazione ai programmi di microfinanza non possono migliorare in modo significativo l'empowerment delle donne.

In un'altra opera, incentrata sul ciclo dei prestiti, sono emersi risultati contrastanti sull'emancipazione delle donne tramite questo strumento. In questo caso, ancora due gruppi di donne sono stati confrontati, uno con un ciclo di prestito più lungo e un altro attraverso l'inizio di una prima erogazione. (Weber & Ahmad, 2015).

L'empowerment delle donne è un concetto complesso e da valutare sotto una prospettiva metodologica in termini di misurazione e analisi (Ali & Hatta, 2012). Poiché il concetto di povertà cambia da un paese all'altro, anche la definizione di *empowerment* differisce in tutto il mondo a causa di fattori culturali, regionali, sociali e politici.

Esso può essere visto come un processo attraverso il quale le persone senza potere sociale, riescono a trarre un maggiore controllo e consapevolezza sugli eventi della loro vita.

La definizione più usata e esplicativa dell'emancipazione delle donne è quella che definisce Kabeer, ossia come "il processo attraverso il quale coloro ai quali è stata negata la capacità di fare scelte di vita strategiche dà la possibilità di acquisire tale capacità"(Kabeer, 1999). Pertanto, l'empowerment delle donne significa più un processo di cambiamento che un presente o futuro stato. Un'altra definizione fornita da Duflo (Duflo, 2012) dice che l'empowerment significa la capacità delle donne di accedere ai fattori di sviluppo, ossia in termini di salute, educazione e diritti. Per la donna, è qualcosa che di necessario per raggiungere gli tutti i futuri obiettivi di sviluppo, si tratta quindi di un semplice prerequisito.

Mentre il microcredito è un concetto chiaro e abbastanza definito, seppur con sfumature diverse correlate per ogni situazione, l'emancipazione delle donne non è chiaramente definita. La Banca Mondiale e altre agenzie di sviluppo hanno identificato un metodo rigoroso per definire, misurare e tenere traccia dei cambiamenti nei livelli di empowerment. Per quanto riguarda tale misurazione, esiste un accordo generale tra i ricercatori che dice che l'empowerment non può essere misurato direttamente e si manifesta in più di una dimensione (Kabeer, 2000; Swain & Wallentin, 2009; van Rooyen et al., 2012).

Nonostante le diverse definizioni e interpretazioni del concetto di empowerment, questo argomento è stato ampiamente discusso e ci sono vari

opinioni in letteratura dell'impatto del microcredito sull'empowerment delle donne.

### ***3 Il progetto, dati raccolti e statistiche***

In questo capitolo è descritto ciò che è stato il progetto portato avanti sul campo. Innanzitutto verrà spiegato come è stata sviluppata la raccolta dati, come è avvenuta cosa si è deciso di tenere in esame del campione selezionato, considerando le informazioni raccolte attraverso l'analisi della letteratura.

Successivamente verrà spiegato come tali dati sono poi stati digitalizzati ed elaborati per essere presentati oggi. Saranno quindi raccontate le specifiche del campione, analizzate le variabili valutate durante l'esperienza, e sarà definita e esplicitata la situazione di queste persone in relazione ai dati economici raccolti.

Lo studio di tesi è stato fatto per valutare l'impatto che una corretta impostazione di tassi d'interesse in relazione alla clientela target, possa portare benefici a tutti gli attori coinvolti. Un secondo punto valutato è il beneficio *diretto* che il microcredito ha sulla persona che lo utilizza e che appartiene ad un gruppo di WPC, ma soprattutto l'effetto *indiretto*, ossia come le persone non appartenenti a gruppi di WPC ma beneficiarie di prestiti da parte di microcredito, abbiano un empowerment minore rispetto a quelle circondate da persone appartenenti a gruppi di WPC, in quanto non assorbono nessun tipo di nozione portata dai WPC. Questo lavoro è totalmente empirico e i dati raccolti sono stati recuperati durante il mio soggiorno visitando le varie filiali di IIMC, e raccogliendo dai registri i dati necessari.

#### ***3.1 Microcredito in IIMC, tassi d'interesse e possibili distorsioni***

Prima di descrivere in che modo funziona in IIMC il microcredito, importante è valutare la relazione che vi è tra quello che è il tasso d'interesse e ciò che un programma di microcredito può offrire.

Partendo dalle definizioni, il tasso di interesse si definisce la percentuale di remunerazione che deve essere, obbligatoriamente se richiesto, erogata a chi rilascia il prestito, come guadagno e indennizzo per aver dato disponibilità di un capitale appartenente allo stesso.

Allo stesso modo, il tasso di interesse spiega l'ammontare di denaro che il ricevente deve versare, con cadenza definita, al concessore del prestito. Assieme

alle commissioni, gli interessi da prestito rappresentano la principale fonte di guadagno per gli istituti di credito ed in generale di intermediazione finanziaria. Tale concetto si applica anche alle istituzioni che si occupano di microfinanza e microcredito. Seppure in apparente contrasto con l'idea di microcredito, il tasso di interesse applicato da tali associazioni, ed anche IIMC, risulta essere abbastanza elevato. Ciò però è logicamente giustificabile dall'alto grado di rischio che l'associazione si prende in carico: le donne che ricevono tali somme non offrono alcun tipo di garanzia.

Le ONG offrono i loro servizi alla popolazione che è impossibilitata a ricevere dai sistemi e dalle istituzioni tradizionali somme di prestito. Il punto di forza di IIMC è appunto questo: capacità di fornire servizi di prestito a persone completamente escluse, di sesso femminile, in tempi molto brevi. Il processo, come la letteratura racconta, funziona in maniera ottimale. IIMC ne è solo l'ennesimo esempio: i tassi di restituzione sono molto elevati e superiori al 95%, pena l'esclusione dal progetto e l'impossibilità di essere riammessi.

Ritornando al concetto di tasso d'interesse, facendo riferimento a ciò che avviene in IIMC, è la differenza tra quello che è il tasso di interesse attivo e passivo. L'istituzione di microcredito, in linea con quelle che sono le regole per tutti gli intermediari, deve valutare

il differenziale tra i tassi attivi e quelli passivi: lo spread. In riferimento ad IIMC, oltre a servizi di prestito con tassi di interesse attorno al 10%, l'associazione offre anche servizi di deposito, utili a autofinanziare nuove richieste di prestito da parte di donne. Il differenziale tra i due, moltiplicato per le somme erogate e riscosse, rappresenta la voce più importante di rendita dell'associazione stessa. Il tasso che viene applicato ad un prestito si definisce tasso annuo nominale (TAN), mentre l'ammontare totale che il ricevente va a pagare è espresso dal tasso annuo effettivo globale. La differenza che esiste tra le due voci, è principalmente dovuta a tutte le spese accessorie relative alle varie operazioni che vengono effettuate da parte dell'intermediario. Applicando tale nozione ad un contesto come quello indiano, il tasso effettivamente applicato ai prestiti viene aumentato in modo da coprire tutti quelle che sono le voci di costo di tali banche: principalmente il rimborso spese del personale e l'utilizzo delle utenze.

Infine, un'altra differenza a livello concettuale nel tasso di interesse è dato da ciò che realmente il beneficiario del prestito paga, detto tasso reale, e quello che è definito come tasso nominale. Il primo costituisce il tasso comprendente l'inflazione registrata in un determinato periodo temporale.

La formula qui sotto descritta, dove  $p$  è il tasso di inflazione annua, dà la possibilità di trovare il tasso reale:

$$r = [(1+i)/(1+p)]-1.$$

Il delta tra il tasso di interesse nominale e reale è basso per valori minimo di tasso d'inflazione, mentre all'aumentare di questo va a crescere notevolmente.

Come identificare un corretto tasso d'interesse da adottare da parte delle istituzioni che si occupano di microfinanza è un argomento di primaria importanza sia per ciò che concerne i risultati dell'istituzione ma anche quanto riguarda le *performance* sociali delle persone che ne fanno uso. Applicare tassi di interesse troppo alti rischia di creare

fenomeni di *mission drift*, ossia creare un differenziale tra quello che è il target di popolazione coinvolta e quello che è la capacità della stessa di sostenere determinati costi.

A differenza delle istituzioni finanziarie classiche, oltre a valutare un progetto esclusivamente su una corretta performance dal punto di vista dell'intermediario stesso, va tenuto in considerazione quello che è l'obiettivo sociale che si è inizialmente prefissati.

Al contrario però, la definizione di tassi di interesse bassi, può portare ad una certa distorsione dell'offerta, avvicinando segmenti di clientela non idonei o sufficientemente motivati all'utilizzo di tali strumenti. Offrendo prestiti a tassi troppo agevolati, donne eleggibili per prestiti tradizionali si avvicinerebbero a tali istituzioni, poiché le condizioni di

finanziamento sarebbero chiaramente molto più vantaggiose. Da tenere sempre in considerazione che il mancato versamento di una rata, può portare nella peggiore dei casi, all'esclusione dal progetto di microcredito. Nessun'altra azione amministrativa o penale viene protratta nei confronti di un soggetto moroso. In aggiunta, tassi di interessi troppo bassi possono portare ad un'errata

percezione del prodotto offerto, in modo da far credere alla clientela che si tratti più di un regalo che di un vero e proprio credito da restituire.

Il rischio di *moral hazard* (rischio morale) e di futuri non pagamenti diventa quindi un rischio reale.

Ciò che è stato appena raccontato, rappresenta un controsenso rispetto alle tradizionali forme di sussidio. Tuttavia, l'utilizzo di interessi corretti e una adeguata definizione della clientela target, dà la possibilità di rendere minime le distorsioni e massimizzare da un lato i guadagni per la banca, dall'altro l'attività economica del beneficiario. (Pizzo, 2013)

### ***3.2 Il progetto***

Questo lavoro di ricerca segue un progetto più ampio, iniziato a novembre 2016, con la raccolta di numerosi dati finanziari e questionari. Il lavoro è stato possibile grazie alla collaborazione tra SIT (Social Innovation Team) con sede a Milano, e IIMC - *Indian Institute for Mother and Child* – con sede a Calcutta. Il mio percorso inizia a marzo 2017 con la raccolta di dati finanziari in quattro delle sette *branches*, attraverso le quali IIMC opera come intermediario finanziario nella distribuzione di prestiti e raccolta di depositi. La mia permanenza sul posto è stata di circa 6 settimane, nelle quali il lavoro principale è stato quello di entrare a contatto con gli operatori delle varie filiali, individuare con loro i punti di forza e quelli critici del progetto a cui lavorano a tempo pieno, ed infine raccogliere attraverso i loro registri informazioni sull'andamento dei depositi e dei prestiti di 418 donne appartenenti a gruppi di microcredito diversi.

Lo studio è stato condotto nella zona rurale a sud est di Calcutta, dove IIMC ha sede. I dati precedentemente raccolti da altri studenti sono stati relativi principalmente a questionari sottoposti a donne facenti parti della *Women Peace Council* e appartenenti a gruppi di microcredito.

Primo postulato fondamentale è che le donne attive nei WPC, sono un sottoinsieme di quelle appartenenti al programma di microcredito.

Il questionario è stato presentato a tutte le donne del campione.

### 3.2.1 Women Peace Council

Esistono diverse dimensioni e variabili per valutare in modo corretto l'empowerment. Per questo motivo è stato creato un questionario specifico per valutare l'impatto che i WPC hanno avuto sulle donne partecipanti.

Tale questionario è costituito da 28 domande, divise in due parti.

La prima è relativa ai dati anagrafici delle persone intervistate: nome, età, nome del villaggio, nome del ramo, nome del gruppo, numero del gruppo del microcredito, numero personale nel gruppo, la distanza da casa al WPC, se la donna è / è stata / non è stato un membro del WPC ed i relativi anni di iscrizione. Infine se il marito accoglie con favore la partecipazione al WPC e se la richiesta di adesione al WPC è mai stata rigettata.

La seconda parte è organizzata diversamente, poiché ogni domanda ha una possibile risposta sia per quanto concerne il momento temporale in cui la domanda è stata fatta, sia in relazione all'anno 2007, ossia quando WPC è stato introdotto come progetto all'interno di IIMC. L'obiettivo è stato quello di definire un confronto delle risposte nell'arco temporale selezionato.

Tali questionari sono stati preparati precedentemente, ma l'utilizzo di questi risulta fondamentale per valutare l'impatto economico che il microcredito ha su donne appartenenti a condizioni differenti.

Della seconda parte del questionario le seguenti domande sono state oggetto di elaborazione per questo lavoro di tesi.

Di seguito l'elenco:

- Stato civile: sposate, vedove, divorziata. Le donne che non sono sposate non possono partecipare al progetto di microcredito, per cui tale opzione come risposta è stata esclusa.
- Numerosità della famiglia
- Numero di bambini divisi per sesso: a seguito di numerosi confronti più o meno diretti, è probabile che all'interno di determinate comunità sia ancora presente l'aborto su figli di sesso femminile. (Holvoet, 2005)
- Se l'intervistata può utilizzare i propri soldi per la spesa personale. Tale domanda è utilizzata in vari studi (Ganle et al., 2015; Hashemi, Schuler, & Riley, 1996; Mahmud, 2003; Yasmin e Ikemoto, 2015)

- Se la donna è libera di muoversi da sola all'aperto: questo è uno dei più punti cruciali per diversi autori (Ganle et al., 2015; Hashemi et al. 1996; Mahmud, 2003; Yasmin e Ikemoto, 2015)
- Utilizzo del denaro preso in prestito: per il lavoro di questa tesi resta fondamentale l'utilizzo di tale domanda. Lo scopo può essere di tipo privato, quindi l'educazione dei figli e la salute, oppure se di supporto per l'attività economica della famiglia.
- Quali sono le principali attività economiche della donna in oggetto
- Qual è l'attività economiche del capofamiglia /marito.

### **3.2.2 Dati finanziari**

In base alle donne intervistate con i questionari appena citati, delle stesse sono stati raccolti alcuni dati finanziari. In particolare tali dati si dividono in due macro categorie: *savings*, e quindi prodotti di deposito, e *loans*, ossia i prestiti personali che vengono rilasciati a tali donne.

Per quanto riguarda la prima categoria le seguenti informazioni sono state recuperate:

- Lo stock in Rupie indiane ad aprile 2015
- Lo stock in Rupie indiane ad ottobre 2015
- Lo stock in Rupie indiane a marzo 2016, in modo da chiudere quello che per loro è considerato il bilancio dell'anno 2015
- Lo stock in Rupie indiane ad aprile 2016
- Lo stock in Rupie indiane ad ottobre 2016
- Lo stock in Rupie indiane a febbraio 2017, in modo da chiudere quello che per loro è considerato il bilancio dell'anno 2016

Un ulteriore dato recuperato attraverso i vari registri dei depositi nelle quattro filiali in oggetto di studio è la data di iscrizione al progetto di microcredito.

Per quanto riguarda la seconda tipologia di dati, ossia i *loans*, sono state recuperate due informazioni:

- L'ammontare e la data dell'ultimo prestito richiesto
- Il numero di volte che la persona ha richiesto il prestito in IIMC.

### ***3.3 Struttura dei dati***

Mentre per le compilazioni dei questionari sono avvenute in collaborazione con le donne, partecipando attivamente con loro, la raccolta dei dati finanziari è stata effettuata a posteriori, direttamente nelle varie strutture, senza incontrare le donne in oggetto.

Tutti i dati raccolti sono stati trasferiti da un modulo cartaceo ad un formato digitale, attraverso l'utilizzo di fogli di calcolo.

Ogni donna possiede un codice univoco, in modo da essere identificata all'interno del campione, poiché è risultato che molti nomi e cognomi sono riferiti a più soggetti. La metodologia utilizzata è stata quella di creare un codice dove le donne che partecipano solo ai programmi di microcredito sono stati codificati con la seguente nomenclatura: GR - Numero del gruppo di microcredito – numero personale all'interno del gruppo. Invece le donne appartenenti ai WPC,

sono state etichettate come segue: WPC – Numero del gruppo WPC – numero personale all'interno del gruppo.

Tale nomenclatura è stata utilizzata anche per raccogliere i dati finanziari delle stesse donne.

Per quanto riguarda le domande senza risposte, le celle sono state lasciate vuote.

### ***3.4 Campione utilizzato***

Come già anticipato, le donne facenti parte del campione in oggetto provengono da 4 sezioni su 7 disponibili all'interno di IIMC. Tale utilizzo nasce a principalmente a causa di problemi logistici: trasporto nelle sezioni più lontane,

ossia la distanza dalla sede base detta Indoor (a Sonarpur) e in base alla disponibilità di Alim, il capo del programma di microcredito. Le quattro sezioni analizzate sono

- Chackberia
- Hogolkuria
- Kalyanpur
- Hatgatcha.

La ricerca è basata su due tipologie di campione: donne che fanno parte esclusivamente del progetto di Microcredito e donne che sono membri del programma Microcredito e sono attive nei WPC (WPC).

Poiché l'area in cui opera IIMC è di circa 9960 km<sup>2</sup>, è stato necessario valutare le distanze delle diverse sezioni, in modo da individuare quelle troppo lontane per essere visitate in giornata.

Per questo motivo, è stato deciso di prendere come range di distanza dalla sede 10 km.

Per quanto riguarda le filiali e la sede IIMC, le precise coordinate, come latitudine e longitudine, sono state fornite anch'esse da altri studenti coinvolti in progetti IIMC in passato. Pertanto, è stato possibile decidere quali sezioni utilizzare come campione, prima di iniziare la vera e propria raccolta sul campo. Una volta presente sul campo, la principale difficoltà nella raccolta è stata dettata dalla disponibilità di Alim, manager del programma di Microcredito, nell'accompagnarmi a visitare le sedi di tali filiali. In quanto proveniente da cultura e costumi completamente diversi, una prima diffidenza da parte della popolazione locale è stata riscontrata. Tale diffidenza è dovuta ad un atteggiamento prudente da parte di chi gestisce il programma. In seguito ad una fiducia instauratasi nelle settimane, il programma di raccolta dati è poi proseguito in maniera più semplice e lineare nelle settimane successive di permanenza.

Tutte e quattro le branch principali sono state visitate per un numero minimo di volte pari a due, nelle quali i registri relativi ai depositi e prestiti sono stati fotografati.

È stato anche possibile vedere come avviene la raccolta dei depositi. Due modalità sono presenti in IIMC:

- Raccolta diretta presso la sede delle filiali dove le donne possono recarsi direttamente in determinati orari e depositare o ritirare denaro.
- Raccolta presso i singoli villaggi, dove viene fatta visita alle donne che vogliono depositare denaro, senza dover recarsi direttamente nella filiale corrispondente al loro gruppo.

Sono stati anche visitati gruppi di *Women Peace Council*, con frequenza settimanale. In riferimento a tali gruppi, la difficoltà logistica è stata accentuata dalla presenza di strade in condizioni non ottimali. Il tempo trascorso nelle filiali e con i gruppi di WPC, è stato positivo, dove l'interesse da parte della popolazione locale nell'incontrare uno straniero proveniente da un paese occidentale è stato molto apprezzato. I 10 km di distanza precedentemente definiti, è da considerarsi in relazione al paese in cui si è operato: la ricerca è stata condotta in un'area rurale di un paese in via di sviluppo, dove la maggior parte delle strade sono danneggiate e piene di buche, e quindi brevi distanze richiedono tempi molto lunghi.

Riassumendo, il lavoro si focalizza su 4 delle 7 sezioni disponibili e la distribuzione dei questionari, come la possibilità di fotografare i registri è stata in modo determinante supportata da Alim Sardar, manager del programma di microcredito, e di Ratna Di, responsabile del coordinamento di tutte le attività di WPC. Le donne selezionate sono appartenenti a due macro categorie distinte:

- Microcredit Program (MC): le donne in questione sono clienti programma di microcredito
- Women Peace Council (WPC): le donne in questione sono clienti programma di microcredito e di quello di WPC.

In base al campione selezionato è stato importante definire ulteriori due macro categorie:

- MC in area WPC: donne che partecipano a programma di microcredito e, nel loro villaggio, è presente una sezione di WPC
- MC non in area WPC: donne che partecipano a programma di microcredito e, nel loro villaggio, non è presente una sezione di WPC

### 3.5 Statistica descrittiva

Questo capitolo è relativo all'analisi di base dei dati raccolti, in modo da valutare la composizione del campione e le sue principali caratteristiche.

Il campione è caratterizzato da 418 osservazioni, così divise.

<i>Sezione</i>	<i>Numerosità</i>
<i>CHAKBERIA</i>	142
<i>HATGACHA</i>	116
<i>HOGAKURIA</i>	13
<i>KOLYANPUR</i>	147
<b><i>Totale</i></b>	<b>418</b>

Di tale campione, come rappresentato nella tabella sottostante, 250 donne risiedono in un'area in cui è presente il WPC, mentre 168 risiedono in un area dove è presente esclusivamente il programma di microcredito.

<i>Gruppo</i>	<i>Area non WPC</i>	<i>Area WPC</i>
<i>CHAKBERIA</i>	96	45
<i>HATGACHA</i>	32	84
<i>HOGAKURIA</i>		13
<i>KOLYANPUR</i>	40	108
<b><i>Totale</i></b>	<b>168</b>	<b>250</b>

Questo primo dato dà un riferimento della percentuale di donne che saranno caratterizzate in maniera esclusiva da programma di microcredito. Di tale 40,2%, ossia 168 su 418 donne, sarà possibile valutare esclusivamente l'effetto diretto che il programma di microcredito ha su loro stesse, la loro famiglia e di conseguenza sulla loro attività economica.

Della restante parte percentuale, ossia il 59,8%, di seguito è descritto quante appartengono sia al programma di WPC che quello di Microcredito, rispetto alle sole utilizzatrici di prestiti da parte della filiale di microcredito.

<i>Gruppo</i>	<i>MC</i>	<i>WPC &amp; MC</i>	<i>Totale</i>
<i>CHAKBERIA</i>	43	2	45
<i>HATGACHA</i>	8	76	84
<i>HOGAKURIA</i>	-	13	13
<i>KOLYANPUR</i>	59	48	107
<b><i>Totale</i></b>	<b>110</b>	<b>140</b>	<b>250</b>

È evidente che del campione utilizzato, solamente il 33,6% appartiene ad un gruppo di WPC, mentre è importante sottolineare come il 26,3%, ossia 110 su 418, risieda in un' area in cui è presente il WPC, ma acceda solamente al programma di Microcredito. Su tale sezione del campione sarà possibile valutare quello che può essere definito come effetto indiretto che l'empowerment portato dal WPC, può avere influenze su donne che non ne fanno utilizzo, ma ne vivono a stretto contatto.

Per capire meglio le caratteristiche del campione, possiamo usare i dati raccolti attraverso i questionari, nella sezione relativa ai dati personali ed individuare altre variabili rilevanti.

Concentrandoci sull'età del campione, si può vedere come l'età media delle donne appartenenti all'area di WPC sia pari a 33,8 anni, con un range che varia dai 18 ai 70.

<i>Gruppo</i>	<i>Età media (non WPC area)</i>
<i>CHAKBERIA</i>	33,6
<i>HATGACHA</i>	33,8
<i>HOGAKURIA</i>	-
<i>KOLYANPUR</i>	34,1

Anche le donne che vivono in area WPC hanno una età media simile, e quindi confrontabile.

<i>Gruppo</i>	<i>Età media MC</i>	<i>Età media WPC &amp; MC</i>
<i>CHAKBERIA</i>	32,2	29,5
<i>HATGACHA</i>	30,5	34,9
<i>HOGAKURIA</i>		41,8
<i>KOLYANPUR</i>	33,0	36,3
<b><i>Media</i></b>	<b>32,5</b>	<b>35,9</b>

Un particolare che si può notare deriva dal fatto che le donne appartenenti ai gruppi di WPC hanno un'età media superiore rispetto a quelle che usufruiscono esclusivamente dei programmi di microcredito. Tale confronto, 35,9 vs 32,5 di media, può essere dettato dal fatto che l'appartenenza al secondo gruppo implica una consapevolezza ed una maturità maggiore.

Per quanto riguarda lo stato civile, dalla tabella sottostante si può ben identificare che la maggior parte delle donne appartenenti all'area WPC sono sposate. Precisamente il 94,4% del totale, mentre il restante 5,6% è composto da donne divorziate.

<i>Gruppo</i>	<i>Divorziata</i>	<i>Sposata</i>
<i>CHAKBERIA</i>	1	44
<i>HATGACHA</i>	3	80
<i>HOGAKURIA</i>	3	10
<i>KOLYANPUR</i>	4	102
<b><i>Totale</i></b>	<b>11</b>	<b>236</b>

Poca significatività ha tale variabile, nei confronti del gruppo di donne non risiedente in area WPC. Infatti anche qui le percentuali sono simili. Il 96,5% è sposata, mentre la restante parte è divorziata. Vi sono oltretutto, due casi di donne vedove appartenenti a gruppi di Microcredito.

In generale, il nucleo familiare delle donne che risiedono nell'area di WPC è composto in maniera percentuale più alta da 4 persone. Tale composizione si riferisce principalmente ad un nucleo composto da padre, madre e due figli.

<i>Gruppo / Abitanti per nucleo</i>	<i>&gt;7</i>	<i>7</i>	<i>5</i>	<i>4</i>	<i>3</i>	<i>2</i>
<i>MC</i>	6	15	22	42	21	5
<i>WPC &amp; MC</i>	6	14	24	48	33	16
<b><i>Totale</i></b>	<b>12</b>	<b>29</b>	<b>46</b>	<b>90</b>	<b>54</b>	<b>21</b>

In base ai dati disponibili, non vi è differenza notevole di sesso nei figli. Tale valore è rassicurante, in quanto è molto comune in determinati paesi nei quali per motivi culturali le bambine femmine sono oggetto frequente di aborto.

### 3.5.1 Depositi

Andiamo ora ad analizzare i principali dati economici, quelli relativi agli andamenti dei prestiti e dei depositi nelle varie sezioni oggetto di studio.

Di seguito è elencato l'andamento dei valori dei depositi, in relazione alla branch di appartenenza. Tali valori sono collassati per gruppo, i quali sono composti mediamente da 20-25 donne.

La valuta di riferimento è la Rupia indiana.

La prima branch di cui si sono raccolti i dati finanziari relativi ai depositi è stata Chackberia. In termini di volumi dei depositi, si tratta della branch più rilevante del campione in oggetto.

Un primo dato che viene messo in evidenza è relativo all'andamento generale della sezione di Chackberia. Il valore dei depositi è in costante aumento a partire dalla prima registrazione effettuata a aprile 2015. Il picco, pari a 290.086 rupie viene toccato nel mese di ottobre 2016. Vi è quindi una flessione, che verrà poi riscontrata anche nelle successive analisi. Tale compressione dei depositi deriva da scelte dell'organizzazione di IIMC. A partire dalla fine del 2016, in base ai volumi raggiunti, si è deciso di ridimensionare il gettito complessivo. Tale decisione è stata presa poiché si è ritenuto di difficile gestione un ulteriore aumento di tali volumi. Questo probabilmente avrebbe dovuto comportare una maggiore organizzazione e struttura del programma di microcredito.

#### CHAKBERIA

Gruppo	Savings Apr2015	Savings Oct2015	Savings Mar16	Savings Apr16	Savings Oct2016	Savings Feb17
9	13748	5815	8411	8411	10180	6140
13	3932	4740	5530	5530	6075	4115
34	2580	2725	3027	3027	3350	3700
44	4177	4820	3656	3656	4360	4840
48	21102	22280	23412	23412	26075	26975
66	26766	31030	30197	30197	27348	27416
98	32794	33171	30158	30158	36929	36684
102	3796	5185	2184	2184	2794	2730

104	28469	29870	28834	28834	32735	32870
116	6505	6875	6559	6559	7290	6300
117	458	718	1205	1205	1325	1325
119	31345	33681	28326	28326	28868	24412
122	1055	1280	1885	1885	2210	2310
125	3480	4015	189	189	1745	2015
186	2000	910	432	432	560	700
191	1585	2065	2734	2734	3380	3720
205	35284	29265	34892	34892	37202	31982
206	19099	19470	22290	22290	19530	19340
207	24102	26167	31248	31248	32482	35797
209	5481	6990	8559	8559	5648	6510
<b>Totale</b>	<b>267758</b>	<b>271072</b>	<b>273728</b>	<b>273728</b>	<b>290086</b>	<b>279881</b>

Come si può vedere dalla prima tabella, vi sono rilevanti differenze nei volumi tra i singoli gruppi (descritti in colonna 1). Tale differenza si può spiegare in base alla posizione geografica del gruppo stesso, e quindi alla difficoltà di raggiungere/essere raggiunta dalla filiale di riferimenti, e dalla tipologia di attività commerciale che le donne facenti parte portano avanti. Vi è un legame diretto tra l'attività commerciale eseguita, il profitto che si riesce a trarre, e di conseguenza il denaro disponibile ad essere depositato nelle varie branches.

Il secondo gruppo analizzato è quello di hatgacha.

Un primo dato che emerge è che le persone incluse in determinati gruppi, non depositano nel periodo oggetto di studio. Le motivazioni possono essere differenti: la mancanza di fondi o l'allontanamento dal progetto di microcredito di IIMC. In base alla struttura del programma, non è di facile individuazione il membro che spontaneamente si allontana senza dichiararlo.

Un secondo dato rilevante è che, in coerenza con il primo gruppo di Chackberia, il volume dei depositi ha un andamento crescente, per poi iniziare una parabola discendente a partire dal ottobre 2018.

#### *HATGACHA*

<i>Gruppo</i>	<i>Savings Apr2015</i>	<i>Savings Oct2015</i>	<i>Savings Mar16</i>	<i>Savings Apr16</i>	<i>Savings Oct2016</i>	<i>Savings Feb17</i>
11						

12						
19						
21	28833	27900	29849	29849	30895	25940
23	1380	1020	1990	1990	1980	2420
25	1048	1450				
29						
35						
36	7170	8730	10340	10340	9250	3120
56						
79	4601	2380	3049	3049	3250	3450
82	37665	29315	30226	30226	23780	23230
117						
133						
138						
155	7346	5295	7215	7215	1900	2070
177						
189	2118	2960	2843	2843	410	860
199	8872	5985	7670	7670	3755	3305
203	2055	2300	2450	2450	2975	3395
204	6371	5190	6482	6482	5065	4765
205	1563	2785	3633	3633	4145	4810
209						
210						
214	4026	4545	5921	5921	5200	3475
218	2080	3060	4175	4175	4875	1250
222						
230	2000	2865	2363	2363	1310	1610
238						
240	17864	14480	20762	20762	8810	11170
243	8419	11600	11773	11773	5282	8425
248	15405	19900	23399	23399	28160	23155
252	4480	370				
257	9813	12450	5560	5560	1970	4141
258	4755	3400	5274	5264	1480	2400
<b>Totale</b>	<b>177864</b>	<b>167980</b>	<b>184974</b>	<b>18496</b>	<b>144492</b>	<b>13299</b>
				<b>4</b>		<b>1</b>

La terza branch analizzata è quella di Hogalkuria. La distanza e la scarsa necessità da parte di Alim di recarsi in tale filiale, ha portato ad avere i dati relativi solamente due gruppi. In coerenza con quanto descritto precedentemente, anche qui l'andamento rispecchia quello delle altre branches.

#### *HOGALKURIA*

<i>Gruppo</i>	<i>Savings Apr2015</i>	<i>Savings Oct2015</i>	<i>Savings Mar16</i>	<i>Savings Apr16</i>	<i>Savings Oct2016</i>	<i>Savings Feb17</i>
205	7601	8984	10684	10684	5866	6646
268	3874	4363	5360	5360	5200	3968
<b><i>Totale</i></b>	<b>16475</b>	<b>17150</b>	<b>21114</b>	<b>21114</b>	<b>17077</b>	<b>13453</b>

L'ultima filiale di cui sono disponibili i dati finanziari è Kolyanpur. Il campione analizzato evidenzia che è la seconda sezione per volumi.

In base ad informazioni ricevute da Alim, manager del programma di Microcredito, Kolyanpur risulterebbe una zona dove la richiesta di aggregarsi a tali gruppi di microcredito è molto elevata. La decisione di ridimensionare il gettito complessivo però ha riscontro anche in tale sezione, dove il picco di depositi viene toccato ad ottobre 2016.

#### *KOLYANPUR*

<i>Gruppo</i>	<i>Savings Apr2015</i>	<i>Savings Oct2015</i>	<i>Savings Mar16</i>	<i>Savings Apr16</i>	<i>Savings Oct2016</i>	<i>Savings Feb17</i>
3						
4	1163	2200	3379	3379	1550	2400
6	12001	17120	19967	19967	17305	13068
15	22626	20835	24475	24475	19275	19710
25	15607	19415	22043	22043	20390	14113
35	695	1150	1602	1602	350	490
51	3637	1300	2284	2284	3480	2070
58	26495	25126	30524	30524	28090	31615
59	4036	5110	6003	6003	6961	8615
64	2902	3430	1570	1570	1640	1995
68	9066	10560	7581	7581	8965	5490
73	13456	17215	16438	16438	19290	13844
95	11984	14630	10770	10770	17592	19309
103	29227	25712	20329	19829	21768	19673
119	13837	13470	18395	18395	16948	16358
121	7678	7500	7122	7122	8260	9865
123	1699	2675	4248	4248	2600	2000
135	779	1400	2052	2052	2500	3020
175						
176	1634	890	1344	1344	1768	1900
178	6337	4440	5106	5106	6925	7235
179	23937	25760	23631	23769	21460	21860
182	3442	5810	3157	3157	5340	2140
184	0	200	874	874	1269	1530

<b>Totale</b>	<b>212238</b>	<b>225948</b>	<b>232894</b>	<b>232532</b>	<b>233726</b>	<b>218300</b>
---------------	---------------	---------------	---------------	---------------	---------------	---------------

### 3.5.2 Prestiti

Per quanto riguarda invece la seconda variabile presa in considerazione, ossia i prestiti, da una prima vista generale si può vedere come le due principali branches per volume attualmente erogato sono Chackberia e Kolyanpur, rispettivamente con 809.600 e 805.308 rupie. Insieme coprono circa il 73% del totale dei prestiti attualmente erogati da IIMC.

<i>Gruppo</i>	<i>Valore Prestiti erogati [Rupie]</i>
<i>CHAKBERIA</i>	809600
<i>HATGACHA</i>	517700
<i>HOGAKURIA</i>	75400
<i>KOLYANPUR</i>	805308
<b>Totale</b>	<b>2208008</b>

Entrando in maggiori dettagli, si può notare che il valore medio di un prestito si attesta attorno alle 5.282 rupie, con differenze rilevanti tra le diverse branch, Di seguito il dettaglio.

<i>Gruppo</i>	<i>Utenti</i>	<i>Prestito medio [rupie]</i>
<i>CHAKBERIA</i>	142	5701,4
<i>HATGACHA</i>	116	4462,9
<i>HOGAKURIA</i>	13	5800
<i>KOLYANPUR</i>	147	5478,3
<b>Valor medio</b>	-	5282,3

Un ultimo dato rilevante da sottolineare alla base dell'analisi che verrà sviluppata è quello relativo al numero di volte medio che un partecipante al programma di microcredito ha ricevuto erogazione di un prestito.

Tale valore però non è relativo esclusivamente al periodo che va da marzo 2015 a febbraio 2017, bensì è calcolato dalla data di iscrizione delle partecipanti al programma. In particolare, l'intervallo di tempo valutato parte dal 2007 fino ad arrivare al febbraio 2017.

<i>Gruppo</i>	<i>N° di volte medio per persona</i>
<i>CHAKBERIA</i>	6,7
<i>HATGACHA</i>	6,2

<i>HOGAKURIA</i>	5,2
<i>KOLYANPUR</i>	6,4

## 4 *Esperimento empirico*

Questo capitolo è stato sviluppato con l'obiettivo di presentare i risultati principali in relazione alle variabili ed al campione precedentemente descritto.

### 4.1 *L'effetto prestiti e depositi sui diretti beneficiari*

Una prima analisi dell'effetto diretto tramite la valutazione dei depositi può essere osservabile mediante l'andamento degli stessi in relazione alla tipologia di lavoro effettuato dal nucleo familiare in cui la donna opera.

LAVORO ATTUALE	<i>Savings</i> <i>Mar15</i>	<i>Savings</i> <i>Oct15</i>	<i>Savings</i> <i>Mar16</i>	<i>Savings</i> <i>Apr16</i>	<i>Savings</i> <i>Oct16</i>	<i>Savings</i> <i>Feb17</i>
<i>Pescatore</i>	23445	24285	31275	31275	30385	33828
<i>Agricoltore</i>	61934	66360	64012	64012	78253	77310
<i>Carpentiere</i>	2889	3725	4260	4260	1750	2020
<i>Sarto</i>	90228	92580	99301	99301	102462	101948
<i>Proprietario negozi</i>	24557	26040	24373	23873	22596	20286
<i>Trasportatrice</i>	4458	5965	3417	3417	6245	8170
<i>Disoccupato</i>	11094	9565	10844	10844	10530	6500

In base al lavoro svolto risultano evidenti determinati andamenti:

- Partecipare ad una professione stabile come l'attività di pesca o di sarta, entrambi lavori molto richiesti nella periferia meridionale di Calcutta, porta evidenti benefici in termini di volume dei depositi. Nel dettaglio, l'incremento percentuale di depositi per le donne che partecipano all'attività di pesca familiare è aumentata del 44,3% nel periodo marzo 2015 – febbraio 2017. Lo stesso trend positivo si riscontra per chi lavora nell'agricoltura con tassi medi di crescita pari al 26%, e per la professione di sarta con il 12,2%.
- Al contrario, aderire al progetto di microcredito senza avere un lavoro stabile porta ad un deterioramento dei volumi di depositi. Evidente è il caso di donne disoccupato, come dimostra il trend decrescente nel tempo, con tassi di riduzione pari al 70%. Tale contrazione potrebbe essere

dovuta ad una necessità di liquidità, e quindi ad un minore utilizzo dei depositi bancari.

- Un caso intermedio può essere individuato nel caso di donne proprietarie di negozi. In tale caso il trend non si presenta lineare, ma distribuito nel tempo con aumenti e successive contrazioni. La tipologia di lavoro stesso, può essere la causa di tale andamento.

In generale risulta però evidente come il partecipare ad un'attività lavorativa, porti mediamente ad un incremento dei depositi in banca da parte delle donne utilizzatrici del circuito di microcredito.

L'unico caso escluso dalla tabella precedente è quello delle casalinghe, in quanto, sebbene i volumi risultino elevati principalmente a causa dell'alta percentuale di popolazione femminile che lavora in casa, l'andamento risulta casuale e distribuito in maniera uniforme nel tempo.

Una seconda variabile significativa per valutare l'effetto diretto che il progetto di microcredito offre alle donne di IIMC è la tipologia di materiali utilizzato per la costruzione della propria casa, sempre in relazione a quello che è l'andamento dei depositi delle stesse persone.

TIPOLOGIA CASA	<i>Savings</i> <i>Mar15</i>	<i>Savings</i> <i>Oct15</i>	<i>Savings</i> <i>Mar16</i>	<i>Savings</i> <i>Apr16</i>	<i>Savings</i> <i>Oct16</i>	<i>Savings</i> <i>Feb17</i>
<i>Cemento/ Mattoni</i>	261934	266360	264012	264012	278253	277310
<i>Metallo/ Lamiera</i>	200228	202580	219301	230301	232462	231948
<i>Legno</i>	80224	81222	78334	73445	78660	73416

In base alla tipologia di abitazione risultano evidenti determinati andamenti:

- Chi possiede una casa di cemento idealmente è una persona con una stabilità economica soddisfacente, che possiede un lavoro che genera risultati soddisfacenti. Questo si riflette infatti nell'andamento di ciò che tali donne possiedono sotto forma di depositi nelle varie branches. Infatti l'incremento dei 24 mesi presi sotto esame mostra un delta pari al 6,1%.
- Allo stesso modo i possedenti di case in metallo risultano avere un andamento dei depositi positivi nell'arco temporale analizzato, con un valore che si attesta a +15,1%

- Significativo è infine il caso di chi possiede case in legno, ossia quella porzione di popolazione rurale dove la stabilità economica non sembra correlata a questa tipologia di abitazione. Il dato è fluttuante, e se si considera il periodo dei 24 mesi presi in esame, si registra un decremento dei fondi pari al 9,5%.

Valutando invece nel complesso le donne appartenenti a gruppi di WPC, rispetto a quelle che utilizzano esclusivamente i servizi relativi al programma di microcredito, non si evince alcun tipo di andamento significativo.

#### *WPC*

<b>Gruppo</b>	<i>Savings</i> <i>Mar15</i>	<i>Savings</i> <i>Oct15</i>	<i>Savings</i> <i>Mar16</i>	<i>Savings</i> <i>Apr16</i>	<i>Savings</i> <i>Oct16</i>	<i>Savings</i> <i>Feb17</i>
<i>Chakberia</i>	3932	4740	5530	5530	6075	4115
<i>Hatgacha</i>	97791	100715	110650	110640	75302	66861
<i>Hogalkuri</i> <i>a</i>	16475	17150	21114	21114	17077	13453
<i>Kolyanpur</i>	73724	75050	93237	93237	83996	77926
<b><i>Totale</i></b>	<b>19192</b>	<b>19765</b>	<b>23053</b>	<b>23052</b>	<b>18245</b>	<b>162355</b>
	<b>2</b>	<b>5</b>	<b>1</b>	<b>1</b>	<b>0</b>	

Dal grafico qui sopra, relativo a quelle donne che partecipano a gruppi di WPC, si può vedere che non vi è correlazione diretta tra l'appartenenza e la partecipazione a tali gruppi, rispetto ad un aumento dei depositi nel tempo:

- Kolyanpur e Chackberia registrano incrementi positivi, rispettivamente del 5,4% e del 4,6%, mentre l'andamento risulta opposto per le donne appartenenti alle altre due sezioni, con decrementi per Hatgacha fino al 46%.
- Questi valori, seppure molto aggregati, si dimostrano comunque in linea con quanto anticipato nel capitolo precedente. A partire dalla fine del 2016, il progetto di microcredito ha subito un notevole ridimensionamento all'interno di IIMC, con conseguente contrazione non solo dell'erogazione dei prestiti, ma anche della raccolta che le varie branches fanno per finanziare gli stessi. Questo ovviamente si riflette in

una diminuzione dei depositi, con ottobre 2016 come punto più critico in termini percentuali. Valutando il totale infatti, la riduzione nei sei mesi aprile-ottobre si attesta attorno al 26,3%.

Allo stesso modo, l'andamento dei depositi delle donne appartenenti esclusivamente al progetto di microcredito, evidenzia la stessa tendenza.

*MC non WPC*

<b>Gruppo</b>	<i>Savings Mar15</i>	<i>Savings Oct15</i>	<i>Savings Mar16</i>	<i>Savings Apr16</i>	<i>Savings Oct16</i>	<i>Savings Feb17</i>
<i>Chakberia</i>	263826	266332	268198	268198	284011	275766
<i>Hatgacha</i>	80073	67265	74324	74324	69190	66130
<i>Hogalkuria</i>	138514	150898	139657	139295	149730	140374
<i>Kolyanpur</i>	2446	3590	1634	1634	2720	3320
<b>Totale</b>	<b>487949</b>	<b>492625</b>	<b>490326</b>	<b>489964</b>	<b>511101</b>	<b>489550</b>

Dal grafico qui sopra, relativo a quelle donne che non partecipano a gruppi di WPC, viene confermato che non vi è correlazione diretta tra l'appartenenza e la partecipazione a tali gruppi, rispetto ad un aumento dei depositi nel tempo. A confronto della porzione di campione appartenente a gruppi di WPC, l'andamento generale dei depositi risulta più altalenante, con una variazione percentuale vicina allo zero considerando il periodo di riferimento di 24 mesi.

In riferimento alla seconda variabile analizzata, ossia l'ammontare dei prestiti richiesti, le seguenti conclusioni si possono evincere in base alla valutazione dei dati.

La prima tabella elencata di seguito descrive il valore totale dei prestiti erogati a donne del gruppo Microcredito, che già dall'inizio del progetto, ossia il 2007, avevano accesso ai prestiti.

La seconda fa riferimento a quella parte del campione che non aveva accesso al microcredito già dal 2007, e che successivamente ha aderito al programma; mentre la terza a quella percentuale del campione che ad oggi utilizza esclusivamente il programma di microcredito.

La quarta tabella infine descrive l'ammontare di prestiti erogati a donne facente parte dei gruppi di WPC.

*MC 2007*

<i>Gruppo</i>	<i>Somma valore prestiti [Rupie]</i>
<i>CHAKBERIA</i>	513000
<i>HATGACHA</i>	356500
<i>KOLYANPUR</i>	449308
<b><i>Totale</i></b>	<b>1338808</b>

*MC non 2007*

<i>Gruppo</i>	<i>Somma valore prestiti [Rupie]</i>
<i>HATGACHA</i>	155800
<i>HOGAKURIA</i>	78500
<i>KOLYANPUR</i>	134300
<b><i>Totale</i></b>	<b>367800</b>

*MC non WPC*

<i>Gruppo</i>	<i>Somma valore prestiti [Rupie]</i>
<i>CHAKBERIA</i>	650400
<i>HATGACHA</i>	185400
<i>KOLYANPUR</i>	405600
<b><i>Totale</i></b>	<b>1241400</b>

*WPC*

<i>Gruppo</i>	<i>Somma valore prestiti [Rupie]</i>
<i>CHAKBERIA</i>	17600
<i>HATGACHA</i>	249600
<i>HOGAKURIA</i>	20000
<i>KOLYANPUR</i>	178008
<b><i>Totale</i></b>	<b>465208</b>

Dal confronto delle prime due tabelle si evince facilmente che la maggioranza delle donne iscritte a programmi di microcredito, permangono all'interno del circuito:

- Il totale dei prestiti erogati al campione che già nel 2007 riceveva sussidi da parte di IIMC rappresenta per Chackberia il 76,5%, per Hatgacha l'82,0% mentre per Kolyanpur il 72,4%. Questo dato è particolarmente significativo di quanto sia utilizzato tale programma. Il tasso di abbandono risulta evidentemente molto basso.
- Da un punto di vista opposto invece, è ipotizzabile però che negli anni vi sia difficoltà ad accedere a tale programma. Probabilmente il fattore principale resta la dimensione del programma stesso, capace di soddisfare bisogni economici di una ristretta porzione della popolazione.
- Il confronto di queste due tabelle porta alla logica conclusione che se il programma fosse strutturato in maniera più consistente, e avesse a disposizione maggiori fondi da erogare, potrebbe essere aggredibile da molte più persone.

Dall'analisi della terza e quarta tabella invece risulta evidente come una piccola porzione delle donne che partecipano a Microcredito e richiedono prestiti, siano anche eleggibili e parte attiva dei WPC.

- La percentuale di prestiti erogati a donne appartenenti a WPC rappresenta, nella totalità, circa il 27,1% del totale. Questo risultato può essere causa di un più difficile accesso al programma WPC rispetto a Microcredito, in quanto le riunioni periodiche richiedano impegno costante nel tempo. Un'ulteriore causa potrebbe derivare dal fatto che le donne che partecipano a WPC, potrebbero non avere il benessere da parte del marito.
- Una logica conclusione legata al punto precedente porta ad individuare un elemento di discontinuità tra i due progetti: se WPC nasce con l'obiettivo di aumentare *l'empowerment* della donna, ed aiutarla poi nella gestione economia all'interno della famiglia, questo doppio effetto

ipoteticamente creato dall'unione di WPC e Microcredito si vede attenuato dai dati utilizzati come campione.

#### 4.2 L'effetto indiretto tra WPC e Microcredito

Di seguito sono descritte le due tabelle di riferimento per valutare l'andamento dei depositi nelle aree in cui WPC è attivo. L'obiettivo è quello di trovare eventuali relazioni tra l'andamento dei depositi delle persone appartenenti anche a gruppi di WPC, rispetto a persone che vivono in villaggi (WPC area) in cui è presente il programma, ma usufruiscono esclusivamente dei prodotti di microcredito.

- La prima tabella descrive, con dettaglio per gruppo, l'andamento dei depositi per le donne che partecipano attivamente ai WPC.
- La seconda tabella descrive invece, sempre con il medesimo dettaglio, quello che è l'andamento dei depositi delle donne facenti parte del progetto MC (Microcredito), in un' area i cui è presente WPC.

La valuta di riferimento è la rupia indiana.

WPC

<i>GRUPPI PER BRANCH</i>	<i>Savings Mar15</i>	<i>Savings Oct15</i>	<i>Savings Mar16</i>	<i>Savings Apr16</i>	<i>Savings Oct16</i>	<i>Savings Feb17</i>
<i>CHAKBERIA</i>						
13	3932	4740	5530	5530	6075	4115
<i>HATGACHA</i>						
11						
12						
19						
23	1380	1020	1990	1990	1980	2420
25	1048	1450				
29						
35						
36	7170	8730	10340	10340	9250	3120
117						
133						

138						
155	7346	5295	7215	7215	1900	2070
177						
189	2118	2960	2843	2843	410	860
199	8872	5985	7670	7670	3755	3305
203	2055	2300	2450	2450	2975	3395
204	6371	5190	6482	6482	5065	4765
209						
210						
214	4026	4545	5921	5921	5200	3475
218	2080	3060	4175	4175	4875	1250
230	2000	2865	2363	2363	1310	1610
238						
240	17864	14480	20762	20762	8810	11170
243	8419	11600	11773	11773	5282	8425
248	12474	15385	15832	15832	21040	14455
257	9813	12450	5560	5560	1970	4141
258	4755	3400	5274	5264	1480	2400
<i>HOGALKURIA</i>						
205	7601	8984	10684	10684	5866	6646
268	3874	4363	5360	5360	5200	3968
<i>KOLYANPUR</i>						
3						
4	1163	2200	3379	3379	1550	2400
6	10608	13090	15798	15798	14285	10148
15	17910	17875	21180	21180	17620	17875
25	5478	3620	6059	6059	4090	5150
35	695	1150	1602	1602	350	490
51	3637	1300	2284	2284	3480	2070
58	6505	7130	8633	8633	6540	7140
119	13837	13470	18395	18395	16948	16358
123	1699	2675	4248	4248	2600	2000
135	779	1400	2052	2052	2500	3020
175						
176	1634	890	1344	1344	1768	1900
178	6337	4440	5106	5106	6925	7235
182	3442	5810	3157	3157	5340	2140
<b>Totale</b>	<b>191922</b>	<b>197655</b>	<b>230531</b>	<b>230521</b>	<b>182450</b>	<b>162355</b>

MC non WPC in WPC area

Row Labels	Savings Mar15	Savings Oct15	Savings Mar16	Savings Apr16	Savings Oct16	Savings Feb17
<b>CHAKBERIA</b>						
9	13748	5815	8411	8411	10180	6140
31						
34	2580	2725	3027	3027	3350	3700
48	21102	22280	23412	23412	26075	26975
102	3796	5185	2184	2184	2794	2730
104	28469	29870	28834	28834	32735	32870
125	3480	4015	189	189	1745	2015
<b>HATGACHA</b>						
56						
205	1563	2785	3633	3633	4145	4810
248	2931	4515	7567	7567	7120	8700
<b>KOLYANPUR</b>						
6	1393	4030	4169	4169	3020	2920
15	4716	2960	3295	3295	1655	1835
58	19990	17996	21891	21891	21550	24475
68	9066	10560	7581	7581	8965	5490
73	13456	17215	16438	16438	19290	13844
121	7678	7500	7122	7122	8260	9865
179	23937	25760	23631	23769	21460	21860
206						
<b>Totale</b>	<b>157905</b>	<b>163211</b>	<b>161384</b>	<b>161522</b>	<b>172344</b>	<b>168229</b>

La valutazione della prima tabella porta alle seguenti conclusioni:

- L'andamento dei depositi del gruppo preso in considerazione rispecchia l'andamento generale del campione utilizzato. Valutando il delta nell'arco temporale di riferimento, si evidenzia come a partire da ottobre 2016 vi sia una drastica riduzione dei depositi in tutte le branch analizzate. La diminuzione percentuale di ottobre 2016 su aprile 2016 è pari al 26,4%. Tale dato risulta confrontabile con quelli analizzati nei gruppi precedenti.
- Il trend decrescente si manifesta per la quasi totalità dei gruppi di appartenenza all'interno di ogni branch. Solo il 18,2% mostra un trend in contro tendenza rispetto all'andamento generale. Tale risultato può derivare dallo specifico lavoro ad alto reddito che le donne appartenenti a tali gruppi svolgono.

Il confronto con la seconda tabella, ossia con il campione di donne appartenenti a MC e risiedenti in area WPC, porta ad alcune riflessioni:

- Mentre l'andamento decrescente nel periodo di aprile 2016 – ottobre 2016 è presente nel primo campione, e caratterizza l'analisi di tutti il lavoro di tesi, principalmente dovuto a scelte dell'organizzazione di IIMC sul progetto microcredito; il secondo campione evidenzia una crescita nel periodo marzo 2015 – ottobre 2016, con un incremento medio percentuale dei depositi pari al 9,5 %.
- Una lieve flessione si mostra esclusivamente nell'ultimo semestre di febbraio 2016.
- Le cause di questo andamento differente rispetto al comportamento medio del campione, potrebbero derivare da molteplici fattori. Una possibile risposta può essere data dall'influenza che le donne appartenenti ai gruppi di WPC, possano aver dato nei confronti di quelle facenti parte esclusivamente del progetto di microcredito.

## 5 Conclusioni

L'empowerment delle donne è un fenomeno che continua ad acquisire importanza

grazie alla sua diffusione, sia nei paesi in via di sviluppo che in quelli più sviluppati. Tra i responsabili di tale crescita ci sono le forze politiche, le istituzioni governative e non governative e il FMI. Il fattore comune dietro tale sviluppo risiede nella condivisa idea che l'emancipazione delle donne è un fattore chiave per la crescita futura e lo sviluppo dei paesi più poveri.

È altresì evidente che l'*empowerment* in questi paesi è ancora molto basso, se confrontato al mondo occidentale. La scienza e lo studio sulla microfinanza è ancora molto giovane, nato solo nel 1983 con Muhammad Yunus, sebbene sia stato dichiarato uno degli strumenti principali per migliorare la condizione della donna sia negli aspetti finanziari che sociali.

Molti ricercatori hanno studiato l'impatto della microfinanza sull'empowerment delle donne e risultati differenti sono emersi.

IIMC, associazione non governativa, offre ai destinatari del suo microcredito un vero e proprio programma, insegnando loro come risparmiare denaro e come utilizzare in maniera corretta i prestiti che possono essere offerti loro. Al fianco del microcredito vi è il WPC, nato con lo scopo di rispondere al bisogno e al desiderio di emancipazione delle donne.

Quindi, attraverso lo studio di come opera WPC, è stata empiricamente provato che vi è una relazione tra quello che il gruppo impara e ciò che diffonde alla popolazione femminile che lo circonda.

È altresì importante specificare come l'obiettivo di questa ricerca sia creare una base per studi futuri e fornire suggerimenti per IIMC.

Poiché manca ancora una opinione condivisa sugli effetti che l'accesso al credito ha sulla condizione delle donne, alcuni ricercatori suggeriscono dare spazio ai soli programmi di microcredito ha effetti rilevanti in termini di empowerment. In base all'esperienza vissute direttamente sul luogo dell'esperimento è chiaro come altri progetti correlati alla distribuzione di prestiti siano necessari per dare

realmente un peso alla figura femminile all'interno di una società così complessa come è quella indiana.

Sarebbe interessante raccogliere più dettagli riguardanti diversi aspetti di empowerment. Quindi, il questionario potrebbe toccare aspetti maggiormente sociali e psicologici, per arrivare a valutare sfumature più dettagliate e specifiche

Inoltre, sarebbe interessante estendere la ricerca in termini geografici: non cimentarsi solamente nelle quattro filiali di riferimento del campione utilizzato, bensì estendere la ricerca alle restanti, in modo da ottenere un quadro più completo ed eterogeneo.

Per quanto riguarda il progetto stesso, spero che IIMC continui a finanziare questo progetto nonostante le difficoltà nel portare avanti una struttura così complessa con mezzi, purtroppo, decisamente sfidanti.

## 6 Riferimenti bibliografici

- Aitken, R. (2013). *The Financialization of Micro-Credit. Development and Change*, 44(3), 423–469.
- Angelucci, M., Karlan, D., & Zinman, J. (2015). *Microcredit Impacts: evidence from a Randomized Microcredit Program Placement Experiment by Compartamos Banco*. *American Economic Journal: Applied Economics*, (1), 151–182.
- Ashraf, N., Karlan, D. S., & Yin, W. (2008). *Female Empowerment: Impact of a Commitment Savings Product in the Philippines*.
- Attanasio, O., Augsburg, B., De Haas, R., Fitzsimons, E., & Harmgart, H. (2015). *The Impacts of Microfinance: Evidence from Joint-Liability Lending in Mongolia*. *American Economic Journal: Applied Economics*, 7(1), 80–111.
- Cahill, G. (2010). *Primer on social innovation: A compendium of definitions developed by organizations around the world*. *The Philanthropist*, 23(3), 259–272.
- Census of India Website: Office of the Registrar General; Census Commissioner, India. Retrieved from <http://censusindia.gov.in/>
- CGAP. (2016). *CGAP ANNUAL REPORT 2016 Advancing Financial Inclusion to Improve the Lives of the Poor*, 1–38.
- Demirgüç-Kunt, A., Klapper, L., Singer, D., & Van Oudheusden, P. (2015). *The Global Findex Database 2014: Measuring Financial Inclusion around the World*. World Bank Policy Research Working Paper, 1–88.
- Dossey, L. (2007). *The Peasant and the Professor: On Trust, Microcredit, and World Poverty*. *Explore*, 3(5), 433–444.
- Duflo, E. (2012). *Women Empowerment and Economic Development*. *Journal of Economic Literature*, 50(4), 1023–1049.
- Duvendack, M., Palmer-Jones, R., Copestake, J. G., Hooper, L., Loke, Y., & Rao, N. (2011). *What is the evidence of the impact of microfinance on the wellbeing of poor people?* London: EPPI-Centre, Social Science Research Unit, Institute of Education, University of London.
- E&Y, N. (2016). *Evolving Landscapre of Mfis in India*, (July).

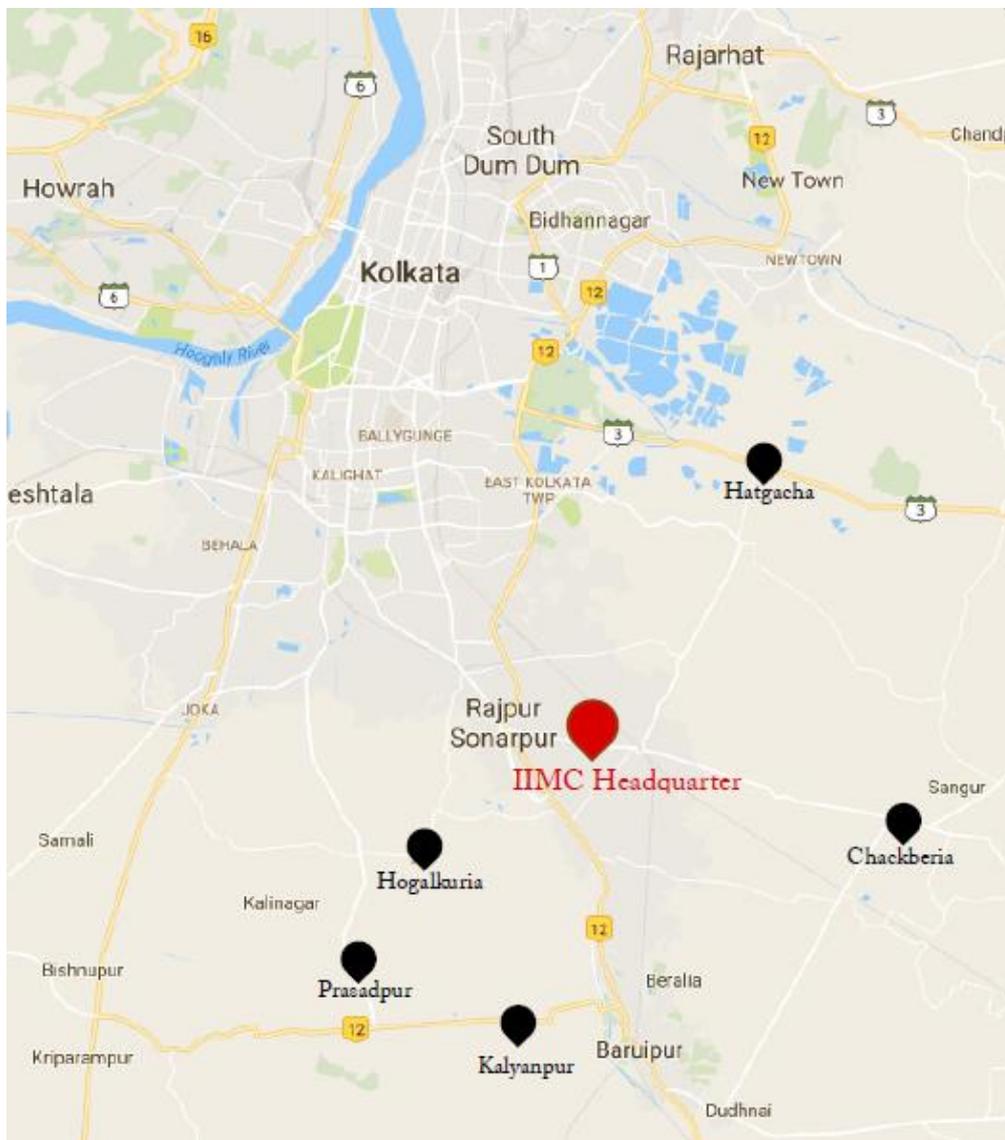
- Ganle, J. K., Afriyie, K., & Segbefia, A. Y. (2015). *Microcredit: Empowerment and Disempowerment of Rural Women in Ghana*. *World Development*, 66, 341–345.
- Garikipati, S. (2008). *The Impact of Lending to Women on Household Vulnerability and Women's Empowerment: Evidence from India*. *World Development*, 36(12), 2620–2622.
- GDRC | *The World Wide Web Virtual Library on Microcredit and Microfinance*. Retrieved from <http://www.gdrc.org/icm/>.
- Guntz, S. (2011). *Sustainability and profitability of microfinance institutions*. CAIFD Research Papers in International Finance and Economics, 4.
- Harper, C., Nowacka, K., Alder, H., & Ferrant, G. (2015). *Measuring women's empowerment and social transformation in the post-2015 agenda*, (March 2014).
- Hermes, N., & Lensink, R. (2007). *The Empirics of Microfinance: What do We Know?* *The Economic Journal*, 117, F1--F10.
- Hermes, N., & Lensink, R. (2011). *Microfinance: Its Impact, Outreach, and Sustainability*. *World Development*, 39(6), 875–879. Retrieved from <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0305750X11000581>.
- Holvoet, N. (2005). *The Impact of Microfinance on Decision-Making Agency: Evidence from South India*. *Development and Change*, 36(1), 75–102.
- Kabeer, N. (1999). *Resources, Agency, Achievements: Reflections on the Measurement of Women's Empowerment*. *Development and Change* (Vol. 30).
- Kabeer, N. (2000). *Resources, Agency, Achievements: Reflections on the Measurement of Women's Empowerment*. *Development and Change*, 30 (May 1999), 435–444.
- Khandker, S. R. (2005). *Microfinance and Poverty: Evidence Using Panel Data from Bangladesh*. *The World Bank Economic Review*, 19(2), 263–286.
- Köhn, D. (Ed.). (2013). *Microfinance 3.0: Reconciling Sustainability with social Outreach and Responsible Delivery*. Heidelberg: Springer.
- Kundu, A. (2014). *Microfinance, Risk-taking Behaviour and Rural Livelihood*. (A. K. Bhandari & A. Kundu, Eds.). New Delhi: Springer India.
- Mahajan, V., & Navin, T. (2013). *Microfinance in India: Lessons from the Andhra Crisis*. In D. Köhn (Ed.),

- Microfinance 3.0: *Reconciling Sustainability with Social Outreach and Responsible Delivery*. Berlin: Springer.
- Mahmud, S. (2003). *Actually how Empowering is Microcredit?* *Development and Change*, 34(4), 577–611.
- Mulgan, G., Tucker, S., Ali, R., & Sanders, B. (2015). *Social Innovation: What it is, why it matters and how it can be accelerated*. *European Social Innovation Research*, 22, 355–361.
- Nagarajan, R..*Only 10% of students have access to higher education in country* - Times of India.
- Ngo, T. M.-P., & Wahhaj, Z. (2012). *Microfinance and gender empowerment*. *Journal of Development Economics*, 99(1), 1–7. Retrieved from <http://linkinghub.elsevier.com/retrieve/pii/S0304387811000915>
- Sananikone CGAP, O. (2002). *Microfinance and the Millenium Development Goals*. *Basic Education*, (9).
- Swain, R. B., & Wallentin, F. Y. (2009). *Does microfinance empower women? Evidence from self-help groups in India*. *International Review of Applied Economics*, 23(5), 541–526.
- Tarozzi, A., Desai, J., & Johnson, K. (2015). *The Impacts of Microcredit: Evidence from Ethiopia*. *American Economic Journal: Applied Economics*, 7(1), 54– 81.
- Weber, O., & Ahmad, A. (2015). *Empowerment Through Microfinance: The Relation Between Loan Cycle and Level of Empowerment*. *World Development*, 62, 75–87.
- World Economic Forum. (2015). *The Global Gender Gap Report 2015*. World Economic Forum (Vol. 25).
- Yasmin, S., & Ikemoto, Y. (2015). *Women’s empowerment through small-scale dairy farming in selected areas of Bangladesh*. *Asian Social Science*, 11(26), 290–299.
- Yunus, M. (1999). *The Grameen Bank*. *Scientific American*, november, 114–119.
- Yunus, M., & Jolis, A. (2003). *Banker to the poor: Micro-lending and the battle against world poverty*. New York, NY: PublicAffairs.

Yunus, M., Moingeon, B., & Lehmann-Ortega, L. (2010). *Building social business models: Lessons from the grameen experience*. *Long Range Planning*, 43(2–3), 308–315.

## 7 Appendice

Posizionamento delle quattro branches oggetto del campione (ad esclusione di Pradsadpur) in relazione al centro di Calcutta.



Questionario WPC in lingua bengali ed inglese

১. নাম : \_\_\_\_\_

২. বয়স : \_\_\_\_\_

৩. পেশা : \_\_\_\_\_

৪. মাইক্রোক্রেডিট শাখার নাম : \_\_\_\_\_

৫. মাইক্রোক্রেডিট সপোর নাম : \_\_\_\_\_

৬. মাইক্রোক্রেডিট সপোর নাম্বার : \_\_\_\_\_

৭. মাইক্রোক্রেডিট বইয়ের নাম্বার : \_\_\_\_\_

৮. তেজমার বাড়ি থেকে মহিলা শান্তি পরিষদ গমন পাত নুয়ে ?

পনেরো মিনিটের কম  
 পনেরো মিনিট থেকে এক ঘণ্টার মধ্যে  
 এক ঘণ্টার বেশী  
 আমি জানিনা কেখান মহিলা শান্তি পরিষদ আছে

৯. তুমি কি মহিলা শান্তি পরিষদের সদস্য ?

হ্যাঁ  আমি আগে সদস্য ছিলাম  আমি কোনোদিনই সদস্য ছিলাম না

করে থেকে : \_\_\_\_\_ করে থেকে : \_\_\_\_\_  
 করে পর্যন্ত : \_\_\_\_\_ করে পর্যন্ত : \_\_\_\_\_

তেজমার যদি কি এটা সমর্থন করেন ?  হ্যাঁ  না

তেজমার যদি কি এটা সমর্থন করতেন ?  হ্যাঁ  না

তেজমার যদি কি এটা সমর্থন করতেন ?  হ্যাঁ  না

১০. তেজমার বাড়ির প্রধান কে ?  আমর স্বামী  আমি  অন্য পুরুষ  অন্য স্ত্রীলোক

১১. তেজমার ধর্ম কি ?  হিন্দু  মুসলিম  খ্রীষ্টান  অন্য  কিছু না

	এখন	২০০৭-এ
১২. তুমি	<input type="checkbox"/> বিবাহিত <input type="checkbox"/> বিবাহ-বিচ্ছিন্ন <input type="checkbox"/> বিধবা	<input type="checkbox"/> বিবাহিত <input type="checkbox"/> বিবাহ-বিচ্ছিন্ন <input type="checkbox"/> বিধবা
১৩. তেজমার বাড়িতে কতজন থাকে (তেজমারকে নিয়ে) ?	মোট : _____	মোট : _____
১৪. তেজমার কতজন ছেলেমেয়ে ?	ছেলে : _____ মেয়ে : _____	ছেলে : _____ মেয়ে : _____

	এখন	২০০৭-এ
১৫. তোমার নিজের মোবাইল ফোন আছে ?	<input type="checkbox"/> হ্যাঁ <input type="checkbox"/> না	<input type="checkbox"/> হ্যাঁ <input type="checkbox"/> না
১৬. তোমার ভদ্রাণে টাকা নিজের প্রয়োজনে খরচ করতে পারো ?	<input type="checkbox"/> হ্যাঁ <input type="checkbox"/> না	<input type="checkbox"/> হ্যাঁ <input type="checkbox"/> না
১৭. তুমি একা একা ব্যক্তিগতভাবে বাড়ির বাইরে বেতে পারো ?	<input type="checkbox"/> হ্যাঁ <input type="checkbox"/> না	<input type="checkbox"/> হ্যাঁ <input type="checkbox"/> না
১৮. এইসব ব্যাপারগুলিতে তোমার মতামত নেওয়া হয় ?	<input type="checkbox"/> আদরবাবপত্র কেনা <input type="checkbox"/> গৃহপলিত পশু কেনার সময় <input type="checkbox"/> দাওয়া <input type="checkbox"/> শিশুদের শিক্ষা <input type="checkbox"/> ধার নেওয়া <input type="checkbox"/> খরচ করা	<input type="checkbox"/> আদরবাবপত্র কেনা <input type="checkbox"/> গৃহপলিত পশু কেনার সময় <input type="checkbox"/> দাওয়া <input type="checkbox"/> শিশুদের শিক্ষা <input type="checkbox"/> ধার নেওয়া <input type="checkbox"/> খরচ করা
১৯. ধার নেওয়া টাকা কোন কাজে লাগে ?	<input type="checkbox"/> বাবসা <input type="checkbox"/> উৎসব-তানুগ্ৰাম <input type="checkbox"/> পণ <input type="checkbox"/> শিক্ষা <input type="checkbox"/> খাদ্য / জামানাপত্র <input type="checkbox"/> দাওয়া <input type="checkbox"/> বাড়িঘর <input type="checkbox"/> মাতামাত	<input type="checkbox"/> বাবসা <input type="checkbox"/> উৎসব-তানুগ্ৰাম <input type="checkbox"/> পণ <input type="checkbox"/> শিক্ষা <input type="checkbox"/> খাদ্য / জামানাপত্র <input type="checkbox"/> দাওয়া <input type="checkbox"/> বাড়িঘর <input type="checkbox"/> মাতামাত
২০. তুমি কি কাজ কর ?	<input type="checkbox"/> গৃহিনী <input type="checkbox"/> কৃষিকাজ <input type="checkbox"/> ছুতোয় <input type="checkbox"/> মৎস্যচাষ <input type="checkbox"/> শ্রমিক <input type="checkbox"/> সেলফিদের কাজ <input type="checkbox"/> সৌকরনমালিক <input type="checkbox"/> গাড়িচালক <input type="checkbox"/> বেকার <input type="checkbox"/> অনাকিছু : _____	<input type="checkbox"/> গৃহিনী <input type="checkbox"/> কৃষিকাজ <input type="checkbox"/> ছুতোয় <input type="checkbox"/> মৎস্যচাষ <input type="checkbox"/> শ্রমিক <input type="checkbox"/> সেলফিদের কাজ <input type="checkbox"/> সৌকরনমালিক <input type="checkbox"/> গাড়িচালক <input type="checkbox"/> বেকার <input type="checkbox"/> অনাকিছু : _____

	এখন	২০০৭-এ
২১. তোমার স্বামী / বাড়ির প্রধান কি কাজ করে ?	<input type="checkbox"/> গৃহিনী <input type="checkbox"/> কৃষিকাজ <input type="checkbox"/> ছুতোয় <input type="checkbox"/> মৎস্যচাষ <input type="checkbox"/> শ্রমিক <input type="checkbox"/> সেলাইয়ের কাজ <input type="checkbox"/> দোকানমালিক <input type="checkbox"/> গাড়িচালক <input type="checkbox"/> বেকার <input type="checkbox"/> অন্যকিছু : _____	<input type="checkbox"/> গৃহিনী <input type="checkbox"/> কৃষিকাজ <input type="checkbox"/> ছুতোয় <input type="checkbox"/> মৎস্যচাষ <input type="checkbox"/> শ্রমিক <input type="checkbox"/> সেলাইয়ের কাজ <input type="checkbox"/> দোকানমালিক <input type="checkbox"/> গাড়িচালক <input type="checkbox"/> বেকার <input type="checkbox"/> অন্যকিছু : _____
২২. বাড়িতে কটি ঘর আছে ?	সংখ্যা : _____	সংখ্যা : _____
২৩. বাড়ির দেওয়ালগুলো কি দিয়ে তৈরী ?	<input type="checkbox"/> সিমেন্ট / ইট <input type="checkbox"/> টিন <input type="checkbox"/> মাটি <input type="checkbox"/> কাঠ	<input type="checkbox"/> সিমেন্ট / ইট <input type="checkbox"/> টিন <input type="checkbox"/> মাটি <input type="checkbox"/> কাঠ
২৪. বাড়ির পায়খানাটি কি ধরনের ?	<input type="checkbox"/> কূপ পায়খানা <input type="checkbox"/> আধুনিক পায়খানা <input type="checkbox"/> নেই	<input type="checkbox"/> কূপ পায়খানা <input type="checkbox"/> আধুনিক পায়খানা <input type="checkbox"/> নেই
২৫. বাড়িতে ইলেকট্রিক আছে ?	<input type="checkbox"/> হ্যাঁ <input type="checkbox"/> না	<input type="checkbox"/> হ্যাঁ <input type="checkbox"/> না
২৬. বাড়িতে বড় ধরনের অশান্তি / মারামের হয় ?	<input type="checkbox"/> তোমার উপর <input type="checkbox"/> শিশুদের উপর <input type="checkbox"/> হয় না	<input type="checkbox"/> তোমার উপর <input type="checkbox"/> শিশুদের উপর <input type="checkbox"/> হয় না
২৭. স্ত্রী কে মারামের করা কখনোই উচিত নয়	<input type="checkbox"/> আমি সহমত <input type="checkbox"/> আমি সহমত নই	<input type="checkbox"/> আমি সহমত <input type="checkbox"/> আমি সহমত নই
<p>২৮. কখনো কি অসহিষ্ণুতা বা অসন্তোষজনক আচরণের কারণে          আপনি বাঁচতে পারেননি ?</p> <p><input type="checkbox"/> হ্যাঁ <input type="checkbox"/> না</p>		

1 - Name
2 - Age
3 - Village (of your house)
4 - Microcredit Branch Name
5 - Microcredit Group Name
6 - Microcredit Group Number
7 - Microcredit: Personal Number in the group
8 - How far is the closest Women Peace Council from your home? <input type="checkbox"/> Less than 15 minutes <input type="checkbox"/> Between 15 minutes and 1 hour <input type="checkbox"/> More than 1 hour <input type="checkbox"/> I do not know where the WPCs are
9 - Are you a member of the Women Peace Council? <input type="checkbox"/> Yes Since _____ <input type="checkbox"/> I have been a member in the past Since _____ to _____ <input type="checkbox"/> I have never been a member Does your husband welcome your participation to WPC? <input type="checkbox"/> Yes <input type="checkbox"/> No Did your husband welcome your participation to WPC? <input type="checkbox"/> Yes <input type="checkbox"/> No Would your husband welcome your participation to WPC? <input type="checkbox"/> Yes <input type="checkbox"/> No
10 - Who is the head of your household? <input type="checkbox"/> My husband <input type="checkbox"/> Me <input type="checkbox"/> Another man <input type="checkbox"/> Another woman
11 - What is your religion? <input type="checkbox"/> Hindu <input type="checkbox"/> Muslim <input type="checkbox"/> Christian <input type="checkbox"/> Others <input type="checkbox"/> None

	NOW	IN 2007
12 - You are:	<input type="checkbox"/> Married <input type="checkbox"/> Divorced <input type="checkbox"/> Widow	<input type="checkbox"/> Married <input type="checkbox"/> Divorced <input type="checkbox"/> Widow
13 - How many people live in your household (including you)?	Total:	Total:
14 - How many children do you have?	Male: Female:	Male: Female:
15 - Do you have your own cell phone?	<input type="checkbox"/> Yes <input type="checkbox"/> No	<input type="checkbox"/> Yes <input type="checkbox"/> No
<del>16 - Do you have your own access to internet?</del>	<del><input type="checkbox"/> Yes <input type="checkbox"/> No</del>	<del><input type="checkbox"/> Yes <input type="checkbox"/> No</del>
17 - Are you allowed to keep your own money for personal spending?	<input type="checkbox"/> Yes <input type="checkbox"/> No	<input type="checkbox"/> Yes <input type="checkbox"/> No
18 - Are you free to move alone outdoor?	<input type="checkbox"/> Yes <input type="checkbox"/> No	<input type="checkbox"/> Yes <input type="checkbox"/> No
19 - You have a say in decisions on:	<input type="checkbox"/> Buying furniture <input type="checkbox"/> Buying livestock <input type="checkbox"/> Health <input type="checkbox"/> Children education <input type="checkbox"/> Taking a loan <input type="checkbox"/> Use of money	<input type="checkbox"/> Buying furniture <input type="checkbox"/> Buying livestock <input type="checkbox"/> Health <input type="checkbox"/> Children education <input type="checkbox"/> Taking a loan <input type="checkbox"/> Use of money

	NOW	IN 2007
20 – How does your household use borrowed money:	<input type="checkbox"/> Business <input type="checkbox"/> Ceremonies <input type="checkbox"/> Dowry <input type="checkbox"/> Education <input type="checkbox"/> Food/Cloths <input type="checkbox"/> Health <input type="checkbox"/> House <input type="checkbox"/> Transport	<input type="checkbox"/> Business <input type="checkbox"/> Ceremonies <input type="checkbox"/> Dowry <input type="checkbox"/> Education <input type="checkbox"/> Food/Cloths <input type="checkbox"/> Health <input type="checkbox"/> House <input type="checkbox"/> Transport
21 - Main economic activities: YOU	<input type="checkbox"/> Housewife <input type="checkbox"/> Agriculture <input type="checkbox"/> Carpentry <input type="checkbox"/> Fish culture <input type="checkbox"/> Labourer <input type="checkbox"/> Sewing <input type="checkbox"/> Shop owner <input type="checkbox"/> Transport <input type="checkbox"/> Unemployed <input type="checkbox"/> Other: indicate _____	<input type="checkbox"/> Housewife <input type="checkbox"/> Agriculture <input type="checkbox"/> Carpentry <input type="checkbox"/> Fish culture <input type="checkbox"/> Labourer <input type="checkbox"/> Sewing <input type="checkbox"/> Shop owner <input type="checkbox"/> Transport <input type="checkbox"/> Unemployed <input type="checkbox"/> Other: indicate _____
22 - Main economic activities: HUSBAND/HOUSEHOLD HEAD	<input type="checkbox"/> Housewife <input type="checkbox"/> Agriculture <input type="checkbox"/> Carpentry <input type="checkbox"/> Fish culture <input type="checkbox"/> Labourer <input type="checkbox"/> Sewing <input type="checkbox"/> Shop owner <input type="checkbox"/> Transport <input type="checkbox"/> Unemployed <input type="checkbox"/> Other: indicate _____	<input type="checkbox"/> Housewife <input type="checkbox"/> Agriculture <input type="checkbox"/> Carpentry <input type="checkbox"/> Fish culture <input type="checkbox"/> Labourer <input type="checkbox"/> Sewing <input type="checkbox"/> Shop owner <input type="checkbox"/> Transport <input type="checkbox"/> Unemployed <input type="checkbox"/> Other: indicate _____
23 - How many rooms has your home?	Number:	Number:
24 - The walls of your home are made by:	<input type="checkbox"/> Cement/bricks <input type="checkbox"/> Tin/metal sheet <input type="checkbox"/> Mud <input type="checkbox"/> Wood	<input type="checkbox"/> Cement/bricks <input type="checkbox"/> Tin/metal sheet <input type="checkbox"/> Mud <input type="checkbox"/> Wood
25 - The toilet in your house is:	<input type="checkbox"/> Pit latrine <input type="checkbox"/> Modern toilet <input type="checkbox"/> Shared	<input type="checkbox"/> Pit latrine <input type="checkbox"/> Modern toilet <input type="checkbox"/> Shared
26 - Do you have electricity in your house?	<input type="checkbox"/> Yes <input type="checkbox"/> No	<input type="checkbox"/> Yes <input type="checkbox"/> No
27 - Is there any violence in your household?	<input type="checkbox"/> On you <input type="checkbox"/> On children <input type="checkbox"/> No violence	<input type="checkbox"/> On you <input type="checkbox"/> On children <input type="checkbox"/> No violence
28 - Beating the wife is never justified.	<input type="checkbox"/> I agree <input type="checkbox"/> I don't agree	<input type="checkbox"/> I agree <input type="checkbox"/> I don't agree

Has your applicatin to WPC ever been rejected? Yes / No

Di seguito un esempio dei registri utilizzati nelle branches di IIMC. In ordine: copertina, group managing committee, stato dell'erogazione dei prestiti,

**INSTITUTE FOR INDIAN MOTHER & CHILD  
MAHILA UDYOG UNIT**

BRANCH NAME CHAKBERIA -3  
YEAR 20 11 TO 20 12

**GROUP COLLECTION BOOK**

GROUP NAME Khusbu Mahila Samity GROUP NO. 04  
MEETING PLACE Nazir hat  
DAY & TIME Thursday 9:15 A.M. C.O.'S NAME Kamal Sikdar

**INSTITUTE FOR INDIAN MOTHER & CHILD  
MAHILA UDYOG UNIT**

BRANCH NAME Chakberia  
YEAR 2011 TO 2012

**GROUP COLLECTION BOOK**

GROUP NAME Khusbu Mahila Samity GROUP NO. 04  
MEETING PLACE Nazirhat DATE OF FORMATION 10/02/04  
DAY & TIME Thursday - 9:15 A.M. C.O.'S NAME Kamal Sikdar

**NAME AND SPECIMEN SIGNATURE OF GROUP MANAGING COMMITTEE**

STATUS	NAME	CONTACT NO.	SIGNATURE	A/C NO.
PRESIDENT	<u>Najma Bibi</u>		<u>[Signature]</u>	<u>15</u>
SECRETARY	<u>Parija Bibi</u>	<u>9046905508 8293096272</u>	<u>[Signature]</u>	<u>01</u>
CASHIER	<u>Sahida Bibi</u>		<u>[Signature]</u>	<u>16</u>
MEMBER	<u>Saima Bibi</u>		<u>[Signature]</u>	<u>13</u>

AUTHORISED BY  
[Signature]  
BRANCH MANAGER

### LOAN DISBURSMENT STATUS

Group Name & No.

Sl. No.	Members Name	Husband/Fathers Name	How many times	Date of Disburse	Loan Amt	Disburse No.	Transaction ID	Due Date for Refund	Purpose
1	Parkia Bibi	Khean Sham	3rd	21/7/11	8800	466	19-3800	29/7/12	Business of making metal tools
2	Nasima bibi	Alim	2nd	7.6.6	7700		2-350	6.6.7	
3	Saima bibi	Anaz.	4th	21/8/10	5500	679	25-3750	30/8/11	Wood bus
4	Ranu bibi		4th	1/5/10	5500	156		3/5/11	Vehicle bus
5									
6									
7									
8	Gov San bibi			3/7/8	2200			2/7/10	
9									
10	Rohima bibi			2/10/10	2200	1328		1/1/11	
11									
12	Mafuz bibi	Ali mohamad	3rd	15/3/11	2200	1459	26-1300	14/3/12	Paddy Cultor
13									
14									
15									
16	Sahida Bibi	Abdulla Sham	5th	30/6/11	4400	389	20-2000	29/6/12	Ration steady contract
17	Saharbanu bibi		4th	28/5/7	11000		27-9250	27/5/8	
18	Jahanara bibi	Sherk Khokhan	2nd	7/1/10	1100	30		6/1/11	bibi bus
19									
20									
21	Sabeera Bibi	Asraf nasir	1st	16/9/10	2200	659	13-650	15/9/11	Collective loan of Baniyat FWA
22									
23									
24	Laila Bibi	Plajab Mond	2nd	02/06/11	3300	922	26-1950	01/06/12	General exp of food
25									

25-3750/11-05-12 / Corporation Business.

### GROUP COLLECTION BOOK

GROUP NAME: Khusbu MIS NO. 04

Loan Collectable Rs. 825 (5) OTR 15%												Loan Collectable Rs. 525 (5) OTR 18%												Loan Collectable Rs. OTR											
Sl. No.	Date	Saves	Loan	Withd	Loan/Adjust	Loan De/with SC	Inte rest	Closing	Balance	Loan	Sl. No.	Date	Saves	Loan	Withd	Loan/Adjust	Loan De/with SC	Inte rest	Closing	Balance	Loan	Sl. No.	Date	Saves	Loan	Withd	Loan/Adjust	Loan De/with SC	Inte rest	Closing	Balance	Loan			
1	9/1	160	1795	1383	660			1440			1	10/1	155	1890	1383	660			1450			2	11/1	200	5150	4333	750	660							
2								3425	7350		2	11/1							3625	7350		3	12/1												
3	10							1500	6600		3	10							1570	6600		4	15	125											
4	15	125						2625	875		4	15	125						4000	875		5	10												
5	10							895			5	10							835			6	10												
6	10							1140			6	10							1150			7	10												
7	10							735			7	10							745			8	20	925											
8	10							476	2250		8	20	925						4180	2005		9	10												
9	30							2290			9	10							2310			10	10												
10	10							1050			10	10							1650			11	10												
11	10							975			11	10							815			12	10	50											
12	10							795	1950		12	10	50						805	1900		13	10												
13	10							1410			13	10							1410			14	10												
14											14	10										15	10												
15	10							2170			15	10							2150			16	10												
16	10							585			16	10							595			17	10												
17	10							459	4250		17	10							454	4250		18	10												
18	10							865			18	10							885			19	10												
19	10							1070			19	10							1080			20	10												
20	10							690			20	10							700			21	10												
21	10							655			21	10							625			22	10												
22	10							160			22	10							170			23	10												
23	10										23	10										24	10												
24	10							475			24	10							495			25	10												
25	10							2215			25	10							2215			PT	125												
BCF	1055	1890	1383	660				3930	23275		BCF	220	5150	4333	750	660			3080	2390		BCF	1055	1890	1383	660									
RN	1055	1890	1383	660							RN	1055	1890	1383	660							RN	1055	1890	1383	660									

Checked by: [Signature]