

POLITECNICO DI TORINO

Collegio di Ingegneria Gestionale

**Corso di Laurea Magistrale
in Ingegneria Gestionale**

Tesi di Laurea Magistrale

Microcredito e emancipazione femminile: evidenze da un'analisi empirica in India



Relatore
prof. Carlo Cambini

Candidato
Russo Serafina

Indice

Introduzione	7
L'esperienza	9
1. Il microcredito	13
<i>1.1 La storia</i>	13
1.1.1 Prime forme di microfinanza	13
1.1.2 Banca del Popolo di Proudhon	14
1.1.3 Banca del Popolo di Schulze-Delitzsch e le Casse rurali e artigiane di Raiffeisen	14
1.1.4 La nascita del microcredito moderno di Muhammad Yunus	15
<i>1.2 La Grameen Bank</i>	17
1.2.1 Le caratteristiche	18
1.2.2 La metodologia	18
1.2.3. Il ruolo della donna.....	20
1.2.4. Grameen II	20
1.2.5. I numeri della Grameen Bank.....	21
<i>1.3. Metodologie di microcredito</i>	21
<i>1.4. Impatto del microcredito</i>	25
1.4.1. Diminuzione della povertà	25
1.4.2. Emancipazione femminile.....	27
1.4.3. Microcredito nei paesi in via di sviluppo e nelle economie avanzate.....	28
<i>1.5. Critiche e problematiche</i>	29
1.5.1. Trappola del debito e tasso d'interesse	29
1.5.2. Asimmetrie informative	31
2. Microfinanza in India	33
<i>2.1 Evoluzione della microfinanza in India</i>	33
2.1.1 Prima fase: il movimento cooperativo (1900-1960)	33
2.1.2 Seconda fase: la banca sociale sovvenzionata (1960-1990)	34
2.1.3 Terza fase: collegamento tra SHG e banche e crescita delle ONG-MFI (1990-2000).....	36
2.1.4 Quarta fase: commercializzazione della microfinanza.....	38
<i>2.2 Situazione attuale: dati empirici</i>	39
2.2.1 Microfinance Pulse Report	39
2.2.2 The Bharat Microfinance Report	45
3. Institute for Indian Mother and Child	53
<i>3.1 La storia di IIMC</i>	54
<i>3.2 Programma medico-sanitario</i>	55
3.2.1 Outdoor clinic.....	55

3.2.2 Child care residential center.....	57
3.2.3 Network program	57
3.2.4 Nutritional Program.....	58
3.3 <i>Programma educativo</i>	59
3.3.1 School program.....	59
3.3.2 Sponsorship program	60
3.3.3 Daycare e handicap center per ragazze.....	62
3.3.4 Programma sportivo F.R. Madrid.....	62
3.4 <i>Programma di sviluppo rurale</i>	63
3.4.1 Cow and goat rearing project.....	63
3.4.2 Mozzarella project.....	64
3.4.3 Agriculture and fish ponds	65
3.4.4 Sanitation and water pump construction	65
3.5 <i>Woman empowerment program</i>	66
3.5.1 Programma di educazione sanitaria	66
3.5.2 Women Co-operative	67
3.5.3 Women Peace Council.....	68
3.6 <i>Programma di microcredito</i>	69
3.6.1 La missione	70
3.6.2 Organizzazione delle filiali	71
3.6.3 Processo di creazione del gruppo	71
3.6.4 Le regole delle banche IIMC	73
3.6.4 Prestiti alle donne.....	74
4. Il progetto e descrizione dei dati	75
4.1 <i>Il progetto</i>	75
4.1.1 Creazione del questionario	75
4.1.2 Selezione del campione	77
4.2 <i>Descrizione dei dati</i>	78
4.2.1 Dati economici	80
4.2.2 Progress out of poverty index.....	86
4.2.3 Analisi dell'emancipazione	89
4.3 <i>Descrizione per categorie</i>	108
4.3.1 Differenze tra zone.....	108
4.3.2 Differenza per età.....	109
4.3.3 Differenza in base al tipo di attività.....	110
4.3.4 Differenza in base al tipo di investimento.....	110
4.3.5 Differenza in base alla partecipazione al Woman Peace Council.....	111
4.3.8 Differenza in base al ruolo nel gruppo.....	112
5. Analisi empirica degli effetti del microcredito	115
5.1 <i>Metodo di analisi</i>	115
5.1.1 Analisi di correlazione.....	115

5.1.2	Regressione lineare multipla.....	116
5.2	<i>Variabili dipendenti e covariate.....</i>	118
5.3	<i>Prima ipotesi di ricerca: sviluppo e la creazione di nuove imprese</i>	127
5.4	<i>Seconda ipotesi di ricerca: aumento delle risorse monetarie della famiglia.....</i>	133
5.5	<i>Terza ipotesi di ricerca: l'uscita dalla condizione di povertà.....</i>	136
5.6	<i>Quarta ipotesi di ricerca: impatto positivo sull'emancipazione femminile</i>	139
	Conclusione.....	143
	Sitografia	145
	Bibliografia.....	147
	Appendice.....	151
	<i>Il questionario.....</i>	<i>151</i>
	<i>Statistiche descrittive.....</i>	<i>157</i>
	<i>Regressioni</i>	<i>160</i>
	Numero prestiti	160
	Ultimo prestito	160
	Costi oggi	161
	Ricavi oggi.....	162
	Livello economico oggi.....	164
	Differenza livello economico	165
	PPI oggi.....	165
	Differenza PPI.....	166
	Emancipazione.....	167
	Differenza emancipazione.....	168

Introduzione

"Niente, probabilmente, è così importante oggi nell'economia politica di lo sviluppo come adeguato riconoscimento politico, economico e sociale partecipazione e leadership delle donne".

Amartya Sen

La presente tesi vuole evidenziare l'impatto sociale che ha il microcredito, un piccolo finanziamento senza alcuna garanzia dato a persone o imprese in difficoltà economiche, soprattutto in paesi sottosviluppati come l'India, come in particolare migliora la condizione delle donne.

Attraverso uno studio condotto nello stato del West Bengal viene valutato l'impatto di un approccio che combina il microcredito con un programma mirato a supportare i più poveri, atto a rispondere ai loro bisogni specifici. In particolare, grazie alla collaborazione con l'Institute for Indian Mother and Child (IIMC), una ONG operante nei villaggi limitrofi alla città di Calcutta, è stata condotta una analisi socioeconomica sulle donne che partecipano al progetto di microfinanza dell'organizzazione.

Non è casuale che molte istituzioni di microfinanza improntino il proprio operato sulla sostenibilità finanziaria e sull'impatto sociale. Per quanto i due aspetti possano sembrare tra loro distanti, in realtà risultano necessari per ottemperare alla mission originaria del microcredito. Infatti, il microcredito è un valido aiuto economico per le famiglie in uno stato di povertà ed ha vari effetti positivi sociali oltre che economici, tuttavia molti partecipanti a questo tipo di programma rimangono poveri: la fornitura di servizi finanziari e la domanda continua di quest'ultimi non necessariamente equivale a un miglioramento del benessere generale dei clienti.

Obiettivo di questa tesi è quindi analizzare l'impatto socioeconomico del microcredito sulle donne concentrandosi su quattro ipotesi:

- Il microcredito favorisce lo sviluppo e la creazione di nuove imprese.
- Il microcredito favorisce l'aumento delle risorse monetarie della famiglia.
- Il microcredito favorisce l'uscita dalla condizione di povertà.
- Il microcredito ha un impatto positivo sull'emancipazione femminile.

Nel primo capitolo si ha un excursus storico sul microcredito, dalle sue prime forme fino alla vera e propria nascita e definizione grazie all'economista Muhammad Yunus, vincitore del premio nobel per la pace nel 2006, che negli 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). In questo capitolo si affrontano, oltre alle sue forme e caratteristiche, anche quelli che sono i problemi e le maggiori critiche di fronte a questo tipo di finanziamento.

Nella prima parte del secondo capitolo viene affrontata l'evoluzione della microfinanza in India, paese della ricerca, soprattutto come attraverso quattro fasi distinte si sia arrivati alla nascita dei vari istituti di microfinanza (MFI) oggi esistenti. Le MFI non sono solo delle piccole banche ma solitamente sono istituti con diversi programmi collaterali per incentivare la crescita dell'individuo, non si limitandosi esclusivamente alla cessione di credito.

Nella seconda parte, per spiegare la situazione attuale del microcredito in India, vengono analizzati i dati forniti dal Bharat Microfinance Report, pubblicato da Sa-Dhan, associazione leader delle istituzioni finanziarie per lo sviluppo delle comunità in India, e quelli dal Microfinance Pulse Report, una newsletter che traccia le tendenze del settore della microfinanza.

Nel terzo capitolo di questa tesi viene presentata l'ONG che ha ospitato la ricerca, con la descrizione a 360° di quali sono i progetti in corso e di come sono nati, grazie all'impegno e alla passione del dr. Sujit Brahmochary e della sua equipe che da oltre 20 anni collabora con le istituzioni locali creando una rete di aiuti umanitari che danno speranza e aiuto tangibile alle persone del luogo.

Nel quarto capitolo viene presentato il progetto, un esperimento di ricerca che utilizza il metodo dell'intervista tramite questionario su un campione semi-randomizzato. Verrà quindi presentato il questionario utilizzato e descritti, in maniera approfondita, i risultati.

L'ultimo capitolo saranno illustrati i modelli statistici sviluppati per analizzare l'effetto del microcredito sulle donne che ne hanno beneficiato, oltre che l'analisi statistica dei dati forniti dall'esperimento. Quindi, in base agli obiettivi della tesi verranno costruiti e presentati dei modelli di regressione multipla, dove i regressori sono stati individuati precedentemente attraverso una analisi di correlazione.

L'esperienza

“Da quel giorno mi dedicai a disimparare la teoria e a prendere lezioni dalla realtà.
Per trovarla non dovevo andare lontano: la realtà era ovunque, bastava uscire dall'aula.”

Muhammad Yunus, Il banchiere dei poveri

La ricerca alla base di questa tesi è stata svolta in India, a Calcutta nello stato del West Bengal.

Quando sono partita ero completamente impreparata, uscivo da una sessione davvero stressante, e mai mi sarei aspettata tutto quello che l'India mi ha donato. Sono stati tre mesi di caos, quel rumore assordante che sono le strade indiane non potrò mai dimenticarlo.

Ero spaesata all'inizio, ero circondata da altri ragazzi che, al contrario mio, sapevano benissimo cosa fare e perché, catapultata in un ambiente frenetico, polveroso, rumoroso, e non sapevo come muovermi, mi chiedevano di prendere la pressione agli anziani, di curare le ferite, cose che non avevo, di certo, mai fatto ma che dopo tre mesi erano così normali da poterle spiegare alle nuove infermiere che arrivavano e si affidavano a noi, e io non vedevo l'ora di andare in clinica con la speranza che un mio sorriso, una carezza, potesse dare a quelle donne malate un po' di forza, per farle capire che basta poco per prendersi cura di se stesse e che se noi volontari, venuti dall'altra parte del mondo, eravamo lì, era perché la loro vita conta come quella di chiunque altro.

Non è facile, per niente, vivere in India, è così piena di contraddizioni, venerano tantissime divinità, almeno ogni 15 giorni è un Puja diverso, e ogni volta costruiscono e smontano dei nuovi altari dai mille colori in giro per la città, ogni volta costruiscono nuove statue in argilla della divinità che alla fine dalla festa finiscono tutte nel fiume, quel fiume dove le donne vanno a lavare i panni, le stoviglie, loro stesse, prendendo così le più svariate infezioni.

Le donne, le donne indiane sono una goduria, sono timide, quando le guardi arrossiscono e sghignazzano sotto i baffi soddisfatte di esser riuscite ad aver richiamato la tua attenzione, a loro basta quello, un saluto, un sorriso, per essere apprezzate; sono testarde, cerchi di spiegargli le cose mille volte, fanno quel cenno con la testa che non riesci mai a capire se è un sì o un no, e fanno di testa loro, ma ti rendono partecipi, si interessano e lo dimostrano con molto affetto quando sono fiere del lavoro che hai compiuto, come se fossi loro figlio.

Ho conosciuto tante donne, dalle più povere, che aiutavano i mariti nelle risaie o che costruivano utensili di argilla per le risaie, o anche ricche, emancipate. Ma dovendo scegliere chi ho preferito, sceglierei le donne povere. Ho amato i loro sorrisi, le donne che partecipano ai programmi di IIMC sorridono sempre, soprattutto quando arrivi tu, straniero ad “onorare” la loro casa con la tua presenza, sarebbero capaci di regalarti quel poco cibo che hanno in casa, quelle case fatte di terra e bambù e col tetto in amianto, con delle brandine al posto del letto, dove dorme tutta la famiglia. Sono donne poverissime, che non hanno tempo, all'alba devono andare al campo per aiutare il marito a dare il cibo agli animali, tornare per preparare i bambini per la scuola, lavare i vestiti alla pompa dell'acqua lontana un chilometro, andare a prendere i figli a scuola, cucinare per loro in quelle grandi pentole che qui si usavano “una volta” su quei forni scavati nella terra, e poi tornare a lavorare, ogni giorno, senza vacanze, per guadagnare quei 2-3€ al giorno e mantenere la famiglia.

Ma sono quelle stesse donne che non hanno tempo, che sono riuscite a dedicarmene un po', per rispondere a delle domande che spesso le hanno fatte ridere, e altre volte riflettere emozionate, emozionate perché si rendevano conto di quanto erano cambiate e che il loro cambiamento avrebbe aiutato i loro figli un domani, emozionate perché erano oggetto di un qualcosa di importante per tutte le donne indiane, emozionate perché una ragazza straniera le stava intervistando perché vuole parlare di loro, raccontare nel suo lavoro dell'università la loro storia, la loro forza, il loro essere donna sempre più lontano dagli stereotipi indiani.

Quando sono arrivata aspettavo ansiosa di conoscere Lui, l'ideatore di tutto, il Dottore, e quando, nel primo pomeriggio mentre ero nella grande sala a guardare un piccolo spettacolo delle bambine dell'handicap center, è arrivato tutti sembravano osannarlo, quella camera piena di donne e bambine era praticamente ai suoi piedi. Penso che da quel momento il mio vero obiettivo diventò capire il perché di tutta quella importanza per quell'uomo, e ce ne ho messo di tempo.

Con i miei compagni di avventura in guesthouse, mese dopo mese, eravamo spesso dubbiosi se quel che stavamo facendo servisse davvero a qualcosa, perché continuavamo a curare persone che subito dopo la medicazione si rimettevano sulla ferita quei vestiti sporchi e tornavano a camminare a volte scalzi per strada con le ferite sui piedi aperte, insegnavamo ai bambini nelle scuole la parità di genere mentre tra i banchi erano divisi maschietti a sinistra e femmine a destra, vedevamo dare prestiti a donne di 10000 rupie all'anno non per aprire una propria attività ma per quella del marito.

Solo verso la fine ho capito che quelle donne che venivano a medicarsi iniziavano a prendersi cura del loro corpo e a dare l'esempio alle amiche, ai vicini, ai figli, e ho capito che nelle scuole andavamo per dare un obiettivo a quei bambini, che anche loro possono avere la possibilità di studiare e diventare dottori o ingegneri, e ho capito che la donna non ha bisogno subito di aprire una propria attività per diventare indipendente ma che in un contesto del genere solo il fatto che i soldi vengano dati in mano ad una donna crea la sua indipendenza, le dà la possibilità o il coraggio di parlare, di dare la propria opinione.

L'India è ancora molto indietro rispetto a ciò di cui siamo abituati, nonostante la parte ricca dell'India cerca di conformarsi cadendo in imitazioni banali e rischiando di perdere tutta la parte bellissima della loro cultura e lasciare indietro tutta la parte di popolazione più povera, che è la grande maggioranza. Però io credo che in istituzioni come IIMC possa nascere questo cambiamento, che non sia una cosa tangibile dall'oggi al domani, ma che si rifletterà nelle generazioni a venire.

L'India vuole cambiare ma non sa come fare. E così ho capito infine perché quelle donne osannavano Sujit, perché grazie a lui, a sua moglie Barnali col progetto degli sponsor children, a Shamal, che dedica anima e corpo al campus di Dhaki, e tutti gli altri volontari, stanno facendo in modo che il meccanismo del cambiamento rimanga in funzione e che addirittura acceleri con la presenza dei volontari stranieri; loro puntano alle donne, alle mamme e soprattutto ai bambini che sono il loro futuro.

Sono assolutamente orgogliosa di aver fatto anche solo minimamente parte di un evento così grande che sembra impercettibile il contributo, di aver avuto la possibilità di sponsorizzare gli studi di una piccola Priyanka che da grande vuole diventare poliziotta, di aver conosciuto così tante persone fantastiche che ogni giorno si dedicano al futuro della propria popolazione e di aver visto cosa significa credere nel prossimo dando del denaro senza alcuna garanzia.

Spero di portare per sempre dentro di me questi insegnamenti e di poterli condividere con quante più persone possibile, perché un'esperienza del genere merita.

1. Il microcredito

Il microcredito viene definito come "credito di piccolo ammontare finalizzato all'avvio di un'attività imprenditoriale o per far fronte a spese d'emergenza, nei confronti di soggetti vulnerabili dal punto di vista sociale ed economico, che generalmente sono esclusi dal settore finanziario formale". (Pizzo, Tagliavini, 2013)

Il microcredito è l'estensione di prestiti molto piccoli (micro) a mutuatari poveri, mancanti di garanzie reali, occupazione stabile o una storia creditizia verificabile. È nato per sostenere l'imprenditorialità e principalmente per alleviare la povertà. Molti destinatari sono infatti analfabeti e quindi incapaci di completare le pratiche burocratiche necessarie per ottenere prestiti convenzionali. Per questo il microcredito è ampiamente utilizzato nei paesi in via di sviluppo ed è utile per ridurre la femminilizzazione della povertà.

Il concetto del microcredito è incluso nella microfinanza, una categoria di servizi finanziari destinati a privati e piccole imprese che non hanno accesso a servizi bancari convenzionali e connessi e che offre ai poveri una gamma più ampia di servizi finanziari, in particolare conti di risparmio.

1.1 La storia

1.1.1 Prime forme di microfinanza

Una prima forma di microcredito, come strumento finanziario a supporto delle classi più povere, nasce nell'Ottocento, contemporaneamente alla prima ondata di industrializzazione che ha investito il continente europeo.

La rivoluzione industriale, se da un lato ha incentivato lo sviluppo di nuove tecnologie e nuovi processi in ambito lavorativo, dall'altro ha provocato l'incremento di problematiche sociali legate al mutamento delle condizioni di vita della popolazione. Per la prima volta nella storia si ha una diffusione di forme istituzionali costruite sulla base di modelli di tipo cooperativo e mutualistico, caratterizzate da una profonda e radicata presenza nel territorio e da una particolare attenzione al contesto sociale di riferimento.

1.1.2 Banca del Popolo di Proudhon

Dalla volontà di concretizzare le proprie idee e convinzioni economiche, basate su concetti quali il raggiungimento della giustizia sociale e l'equilibrio nei legami della vita associata, Pierre-Joseph Proudhon nel 1849 diede vita alla prima Banca del popolo allo scopo di concedere dei piccoli prestiti ai proletari francesi. Fondata su due principi fondamentali che in seguito saranno le fondamenta del moderno microcredito: la concessione del credito per generare dei rapporti tra le persone e la disponibilità diretta di capitali da parte dei lavoratori che agevola l'avvio di attività indipendenti generatrici di profitti, diminuendo progressivamente la dipendenza dai datori di lavoro (Notte, 2013).

Questo progetto si sviluppò seguendo tre concetti appartenenti allo stile rivoluzionario del tempo quali la soppressione della valuta, la generalizzazione della lettera di cambio e l'impostazione di un sistema coordinato di erogazione del credito, il quale era visto come una sorta di legame federativo all'interno della società (Nowak, 2005). Tuttavia, dopo non più di sette settimane dopo la sua creazione, Proudhon venne condannato per delitto di stampa a tre anni di reclusione, e la sua iniziativa non durò (Notte, 2013).

1.1.3 Banca del Popolo di Schulze-Delitzsch e le Casse rurali e artigiane di Raiffeisen

A partire dalla metà del diciannovesimo secolo nacquero in Germania due principali iniziative dalle idee di Franz Hermann Schulze-Delitzsch, fondatore della Banca del popolo tedesca, e Friedrich Wilhelm Raiffeisen, che diede via all'evoluzione delle prime Casse rurali e artigiane.

La Banca del popolo ideata da Schulze-Delitzsch prevedeva la creazione di un'associazione di credito (*vorschussvereine*) dotata di capitale sociale, la cui funzione principale era quella di concedere credito ai soli soci. Il principio di queste associazioni di credito consisteva nel mettere a disposizione degli associati piccoli prestiti per periodi brevi a tassi di interesse agevolati, accompagnati da garanzie di tipo personale. Esisteva anche la possibilità di raccogliere depositi presso soggetti diversi a patto che la loro somma non superasse indicativamente il triplo del capitale degli associati. Le azioni che componevano il capitale erano generalmente di grosso taglio, ma era prevista la possibilità di pagare a rate le singole sottoscrizioni, ed il possesso anche di una sola azione attribuiva al soggetto la qualifica di socio; infine gli utili di esercizio avrebbero dovuto

essere accantonati in buona parte per costituire riserve ed incrementare il patrimonio netto (Rivoire, 1984).

Lo sviluppo delle *vorschussvereine* fu molto repentino, tale che a circa dieci anni dalla loro nascita se ne potevano contare una ottantina sparse in tutto il territorio tedesco, tuttavia questa crescita portò alla formazione di pareri ostili da parte del Governo e di alcuni schieramenti politici (Winter, 1981).

Analogo sviluppo ebbero le Casse rurali e artigiane di Raiffeisen, le quali si basavano su un meccanismo di funzionamento leggermente diverso. L'idea era sempre la creazione di un'associazione di credito, la quale non prevedeva però la costituzione di un capitale iniziale, ma lo sfruttamento di finanziamenti ottenuti attraverso la responsabilità congiunta di tutti i soci. I fondi così raccolti andavano prevalentemente a beneficio dei soci stessi, ma c'era la possibilità di destinare parte delle somme ottenute a prestito a soggetti ritenuti bisognosi e meritevoli di fiducia. Le Casse Raiffeisen si svilupparono soprattutto nelle zone agricole con l'ottica di concedere credito alle popolazioni rurali, garantendo il più possibile una crescita sostenibile, in grado di allontanare fenomeni sociali negativi quali la povertà e l'usura (Rivoire, 1984).

La crescita di questa tipologia di istituti di credito rallentò molto nel periodo intercorrente tra le due guerre mondiali, per poi ripartire rapidamente subito dopo la conclusione dei conflitti. Mutò però radicalmente l'indirizzo societario: inizialmente le Banche del popolo e le Casse rurali e artigiane erogavano finanziamenti principalmente a settori quali il commercio, l'artigianato e l'agricoltura, privilegiando dunque le attività produttive; in seguito alla conclusione della Seconda guerra mondiale l'attenzione si spostò in maniera netta verso i ceti medi della popolazione, spostando la maggior parte delle risorse a favore di questi ultimi (Notte, 2013).

1.1.4 La nascita del microcredito moderno di Muhammad Yunus

L'affermazione e la diffusione del microcredito si deve alla nascita di diverse organizzazioni fondate in Bangladesh, in particolare la Grameen Bank, fondata nel 1983 da Muhammad Yunus (Notte, 2013). Nato e cresciuto nel villaggio di Bathua nei pressi di Chittagong, uno dei principali porti mercantili del Bangladesh, allora parte dell'India britannica, Yunus si laurea in Economia a soli 21 anni e ha già la cattedra di Scienze Economiche presso il medesimo ateneo. In seguito nel 1971 consegue il dottorato di ricerca in Economia presso l'università Vanderbilt di Nashville

(Tennessee). È stato professore di Economia presso la Middle Tennessee State University, dal 1969 al 1972. Decide di lasciare una brillante carriera ormai avviata di professore universitario negli U.S.A. per tornare in patria con la forte volontà di dare un contributo alla creazione del nuovo stato del Bangladesh e cooperare a rendere la nazione prospera e indipendente.

Ritorna quindi in Bangladesh nel 1972 per assumere l'incarico di insegnamento all'Università di Chittagong. Tra il 1974 e il 1975 il Bangladesh fu colpito da una terribile carestia che mise in ginocchio l'intero paese. Le cause principali furono una serie di disastri naturali (inondazioni, siccità, cicloni e monsoni) e la guerra di liberazione, che ebbe come conseguenza la distruzione della maggior parte delle infrastrutture del paese, il collasso del sistema dei trasporti e la creazione di un'infinità di profughi. Yunus, non volendo essere uno spettatore del fallimento delle istituzioni, decide dunque di impegnarsi attivamente per debellare la povertà cercando una risposta pratica e adeguata.

Decise così di frequentare un villaggio vicino al suo campus, Jobra, per osservare da vicino la povertà. Inizialmente per combattere la fame ideò un programma che consisteva nell'aumentare la produttività agricola per mezzo dell'irrigazione. Insieme a dei contadini del villaggio diede vita ad un'associazione per la gestione di un pozzo e di un sistema di distribuzione dell'acqua: il programma portò un significativo aumento della produttività dei campi che fece arricchire soprattutto i proprietari terrieri. Tuttavia, la parte di popolazione estremamente povera non aveva tratto alcun giovamento dall'aumento della produttività.

Fu grazie all'incontro con una donna del villaggio, Sufiya Begum, che Yunus iniziò a pensare al microcredito. La donna fabbricava sgabelli di bambù ma non riusciva mai a migliorare la propria situazione patrimoniale poiché, non avendo alcuna possibilità di accesso al credito, era costretta a chiedere in prestito denaro agli strozzini locali che erano pronti a concederglielo solo a tassi di interesse altissimi. Approfondendo le ricerche Yunus scoprì che molte altre famiglie di Jobra si trovavano in analoghe condizioni. Fece una lista delle persone che avevano preso in prestito denaro dagli strozzini e si ritrovò con una quarantina di vittime con un debito complessivo di 856 taka, l'equivalente di 27 dollari. Data la irrisorietà della cifra Yunus decise di elargire di tasca propria l'importo per sanare tutti i debiti attraverso un piccolo credito privo di garanzie: le donne avrebbero restituito la somma non appena sarebbero state in grado di farlo.

Yunus iniziò a chiedere a varie banche di aprire uno sportello apposito per i poveri per concedere loro un prestito, ma questa proposta fu sempre respinta per la mancanza di garanzie, vista l'inaffidabilità economica e l'analfabetismo dei soggetti. Decise di cambiare strategia e di diventare lui stesso garante per i prestiti: la banca avrebbe fornito un prestito di denaro a Yunus e in seguito egli stesso avrebbe distribuito i soldi ai poveri. I risultati furono sorprendenti perché dopo aver ottenuto il denaro i poveri restituivano sempre le somme e soprattutto lo facevano entro le scadenze pattuite, ma le banche continuavano ad essere scettiche.

Il primo riscontro positivo all'iniziativa, Yunus lo ebbe nel 1977 quando il direttore della Bangladesh Krishi Bank (Banca Nazionale dell'agricoltura), una delle principali banche del paese, fu disposto ad aprire una speciale succursale a Jobra per sperimentare l'idea del prestito ai poveri, che fu gestita direttamente da Yunus e i suoi studenti. Tuttavia, non c'erano speranze di far cambiare idea ai banchieri e di cambiare le regole delle banche, Yunus decise quindi di chiedere al governo il permesso per costituire una banca speciale esclusivamente per i poveri, che prestasse soldi in assenza di garanzia.

Finalmente nel 1983 nasceva la Grameen Bank, la "banca del villaggio", la cosiddetta "banca dei poveri" (Yunus, 1999). Nel 2006 Muhammad Yunus è stato insignito del premio Nobel per la pace.

1.2 La Grameen Bank

La Grameen Bank ha invertito la pratica bancaria convenzionale eliminando la necessità di garanzie e ha creato un sistema bancario basato sulla fiducia reciproca, responsabilità, partecipazione e creatività. Fornisce credito ai più poveri tra i poveri del Bangladesh rurale, senza garanzie. L'idea alla base è che il credito è un'arma economica per combattere la povertà e funge da catalizzatore per lo sviluppo generale delle condizioni socioeconomiche dei poveri che sono stati tenuti fuori dall'orbita bancaria per il fatto che sono poveri e quindi non bancabili.

1.2.1 Le caratteristiche

La Grameen Bank si propone come una banca alternativa, portando nuove idee per fare economia e per l'erogazione del credito. Presenta diverse caratteristiche, derivate da diversi riscontri empirici, che la differenziano dalle banche tradizionali:

- un target di clientela rappresentato prevalentemente da donne povere che ricevono prestiti all'investimento;
- l'assenza di qualunque tipo di garanzie collaterali e di strumenti giuridico-legali sostituiti da patti fiduciari tra banca e cliente;
- l'educazione al cliente ad un risparmio settimanale in modo da garantire un accumulo di risorse necessarie per la restituzione del prestito;
- l'obbligo da parte del debitore di formare un gruppo con altri clienti della banca, per garantire un supporto reciproco e una responsabilità collettiva.

Le condizioni del prestito sono uguali per tutti e sono facilmente memorizzabili:

- tutti i prestiti hanno scadenza a un anno;
- i pagamenti avvengono settimanalmente (o bisettimanalmente), con tratte di identico importo;
- l'inizio dei pagamenti è fissato ad una settimana dalla concessione del prestito;
- il tasso d'interesse è fissato al 20%;
- la quota di rimborso è del 2% a settimana, per cinquanta settimane;
- i clienti possono avere accesso ad un nuovo credito, solo se quello precedente è stato interamente ripagato.

1.2.2 La metodologia

La Banca fonda la propria attività su una serie di valori, dichiarati nelle "Sedici decisioni":

1. *Vogliamo seguire ed affermare i quattro principi della Banca Grameen (Disciplina, Unità, Coraggio e Duro Lavoro) in ogni momento della nostra vita;*

2. *Vogliamo portare il benessere nelle nostre famiglie;*
3. *Non vogliamo abitare in case in rovina; vogliamo riparare le nostre case e vogliamo lavorare per costruirne di nuove nel più breve tempo possibile;*
4. *Vogliamo coltivare i nostri orti tutto l'anno; vogliamo mangiare ortaggi in abbondanza e vogliamo venderne il sovrappiù;*
5. *Nel periodo della semina vogliamo piantare la maggior quantità possibile di germogli;*
6. *Vogliamo pianificare le nascite affinché le nostre famiglie siano piccole; vogliamo contenere le nostre spese e vogliamo curare la nostra salute;*
7. *Vogliamo educare i nostri figli ed essere certi che essi possano guadagnare per pagare la loro istruzione;*
8. *Vogliamo mantenere puliti i nostri figli e l'ambiente;*
9. *Vogliamo costruire ed utilizzare latrine con la fossa biologica;*
10. *Vogliamo bere l'acqua da pozzi scavati fino alle falde; qualora non fosse disponibile, bolliremo l'acqua o useremo l'allume;*
11. *Non vogliamo accettare nessuna dote ai matrimoni dei nostri figli maschi né vogliamo darne per i matrimoni delle nostre figlie: manterremo i nostri villaggi liberi dalla maledizione della dote; e non celebriamo nessun matrimonio tra bambini;*
12. *Non vogliamo infliggere alcuna ingiustizia a nessuno né consentiamo a chicchessia di farlo;*
13. *Vogliamo fare insieme investimenti comuni sempre più cospicui dai quali ottenere redditi sempre più alti;*
14. *Saremo sempre pronti ad aiutarci reciprocamente; se qualcuno/a si trova in difficoltà lo/la aiuteremo;*
15. *Se verremo a sapere di infrazioni alla disciplina in qualche villaggio, ci recheremo a dare una mano a ripristinarla;*
16. *Parteciperemo tutti insieme alle attività comuni.*

La rigida disciplina della banca era volta tuttavia a tracciare un percorso di crescita per le popolazioni locali, affiancando alla possibilità di ottenere denaro tramite i prestiti anche l'opportunità di riscattarsi dal punto di vista delle condizioni di vita (Becchetti,2008). Queste sedici decisioni oltre ad essere seguite molto seriamente dalle clienti della Grameen Bank, denotano il carattere sociale che essa ha assunto.

1.2.3. Il ruolo della donna

Fin dall'inizio, la Grameen Bank ha puntato sulle donne, sia in qualità di collaboratrici che di clienti. In Bangladesh, come in altri paesi orientali, la figura della donna è inesistente dal punto di vista sociale perché si ha la concezione che essa debba occuparsi solamente dei figli e della casa: non può prendere parte alle decisioni economiche e patrimoniali della famiglia e soprattutto non può gestirne gli affari.

Pur essendo presente in un paese a maggioranza musulmana, con forti pregiudizi nei confronti della donna che viene considerata inferiore rispetto all'uomo, la Grameen Bank ha fatto una scelta non facile puntando sulla loro capacità imprenditoriale e sul fatto che le donne e gli uomini hanno diverse scale di valori. Infatti, è risultato che l'uomo quando dispone di un reddito superiore a quello indispensabile pensa prima di tutto a soddisfare le proprie esigenze personali, mentre una donna povera quando inizia a guadagnare qualcosa pensa subito ai figli e alla famiglia; le donne sono inoltre più costanti nel lavoro e nel rimborsare le rate di debito.

1.2.4. Grameen II

La Grameen Bank ebbe una successiva evoluzione attraverso l'avviamento nel 2002 del progetto Grameen II in seguito all'alluvione che colpì il Bangladesh nel 1998. La Grameen Bank rispose prontamente al disastro e al caos portato da una calamità naturale di così grande entità sospendendo temporaneamente i pagamenti nelle aree più disastrose e attuando un programma di aiuti che prevedeva la concessione di altri prestiti alle donne per poter ricostruire le case distrutte.

La Grameen Bank si innovò su diversi fronti per diventare più flessibile e pronta a rispondere maggiormente ai bisogni e alle richieste delle clienti. In primo luogo, si creò un fondo di emergenza per i momenti di crisi, necessario per poter sopperire a difficoltà riscontrate sia per questioni di

gestione interne, sia per motivi esterni alla Banca. In secondo luogo ha presentato una nuova offerta di prestiti, quattro diversi tipi con quattro diversi tassi di interesse: il prestito classico che è del tipo descritto in precedenza; il prestito per la casa, per il quale l'interesse è dell'8%; il prestito agli studenti con un interesse nullo per la durata degli studi e del 5% dopo il conseguimento del titolo; il prestito ai mendicanti o "soci in prima linea", prestiti di quindici dollari a interesse zero, liberi di restituire le somme che desiderano, quando lo desiderano. In fine l'istituzione di un fondo di risparmio per la pensione, di un programma di prestiti flessibili e di prestiti assicurativi.

1.2.5. I numeri della Grameen Bank

La maggiore flessibilità e la possibilità di fornire servizi altamente personalizzati hanno permesso all'istituto di garantire uguaglianza di trattamento nonostante l'adozione di soluzioni diversificate a seconda dei clienti, ciò ha portato la Grameen Bank ad essere la primaria istituzione di microcredito a livello mondiale; è inoltre la quinta banca in ordine di grandezza del Bangladesh e rappresenta un punto di riferimento per l'economia globale (Reggiani, 2006). Con 2.568 filiali, la Grameen Bank fornisce servizi a 8.29 milioni di mutuatari in 81.677 villaggi, coprendo oltre il 93% del totale dei villaggi del Bangladesh. In qualsiasi giorno lavorativo Grameen raccoglie in media \$1,5 milioni in rate settimanali. Tra i mutuatari, il 97% è rappresentato da donne e oltre il 98% dei prestiti è rimborsato, un tasso di recupero superiore a qualsiasi altro sistema bancario. La Grameen Bank è di proprietà dei clienti finanziati dalla banca, la maggior parte dei quali donne, per il 94% del capitale della banca e il restante 6% è di proprietà del Governo del Bangladesh.

1.3. Metodologie di microcredito

I modelli di microcredito più utilizzati e consolidati nel tempo evidenziano elementi comuni ma anche sostanziali differenze. Una preliminare distinzione è connessa al tipo di garanzia che viene utilizzata come metodologia operativa: individuale e di gruppo. Il microcredito individuale (individual lending) è la forma più simile al credito bancario, flessibile e facilmente adattabile alle esigenze del singolo, dove la garanzia è concessa direttamente dal mutuatario oppure da un eventuale co-firmatario.

Il microcredito di gruppo (peer lending) è invece organizzato in modo da soddisfare in modo equo le esigenze di più persone e sono gli stessi membri del gruppo a garantire il rimborso delle rate relative ai rispettivi finanziamenti.

La tabella 1.1 analizza in sintesi le principali caratteristiche delle due metodologie per individuare, al termine, quali sono i punti di forza e di debolezza delle due. Si può notare inoltre la differenza sostanziale nel rapporto con la banca, che nel credito individuale segue il cliente in modo molto approfondito, richiedendo però delle piccole garanzie contrariamente a ciò che succede nella metodologia di gruppo, dove l'assenza di garanzia si colma con la creazione di una sorta di comunità (Pizzo, Tagliavini, 2013).

Tabella 1.1. Caratteristiche principali di due metodologie di microcredito.

	Individuale	Di gruppo
Target di riferimento	singoli individui che necessitano di liquidità per poter rafforzare la propria attività imprenditoriale	di solito donne, unite in gruppo per poter condividere un percorso mirato al risparmio e al credito
Contesto di riferimento	principalmente in ambito urbano	principalmente in ambito rurale, periurbano e in alcuni casi urbano
Relazione cliente-operatore del credito	un rapporto molto stretto, l'operatore svolge una funzione di studio dell'idea imprenditoriale e segue attentamente la sua evoluzione	varia a seconda della tipologia di credito utilizzata, più forte nel modello latino-americano rispetto al modello Grameen o molto limitata nei modelli basati sulla comunità
Garanzie	la garanzia reale può essere richiesta; questo elemento contraddistingue la metodologia individuale da quello di gruppo	non sono richieste garanzie reali, ma prevalgono i meccanismi di garanzia dei membri del gruppo rispetto al singolo
Risparmio	può non esserci, ma in alcuni casi viene richiesto al fine di costituire una sorta di fondo di garanzia per i prestiti eventualmente non rimborsati	il risparmio è un elemento fondamentale quasi in tutte le metodologie di credito di gruppo; in alcuni casi è obbligatorio, in altri è un'opzione facoltativa
Punti di forza	si tratta di un modello di credito flessibile poiché si adatta al cliente e alla sua idea imprenditoriale in termini di ammontare finanziato, tempi di erogazione e rimborso	si tratta di modelli di credito fondati sulla fiducia e la solidarietà tra i membri, sull'orgoglio di appartenenza a un gruppo o a una comunità e sull'impegno di ogni membro rispetto al gruppo

Punti di debolezza	disegnato ad hoc sul cliente, si rende più costoso di altri prodotti di credito di gruppo, se pur più conveniente del credito individuale erogato dal settore formale	rigidità del sistema: il meccanismo di credito proposto è uguale per ogni membro del gruppo indipendentemente dalle esigenze legate all'attività economica
--------------------	---	--

La metodologia rappresenta un insieme integrato di sistemi e procedure sviluppato in un determinato programma per fornire dei servizi specifici alla propria clientela. La scelta della metodologia da applicare deve tener conto delle caratteristiche del target group e dell'ambiente di riferimento, sviluppando un insieme di interventi predeterminati col fine di soddisfare le esigenze del gruppo obiettivo. Ciò permette all'istituzione il raggiungimento di un più alto grado di efficienza, oltre che un migliore impatto sulla popolazione ed una maggiore sostenibilità.

Le due tecniche analizzate in precedenza forniscono una base che permette di concettualizzare ed individuare nuove metodologie con variabili caratteristiche. I programmi di credito individuali possono essere raggruppati in un unico insieme poiché alla base utilizzano lo stesso approccio. Ciò non è replicabile per quanto riguarda i prestiti di gruppo (peer lending), infatti esistono ulteriori gradi di classificazione, mostrati nella Figura 1.1, in base alle future aspettative di indipendenza da parte del gruppo rispetto al programma avviato per l'ottenimento del prestito.

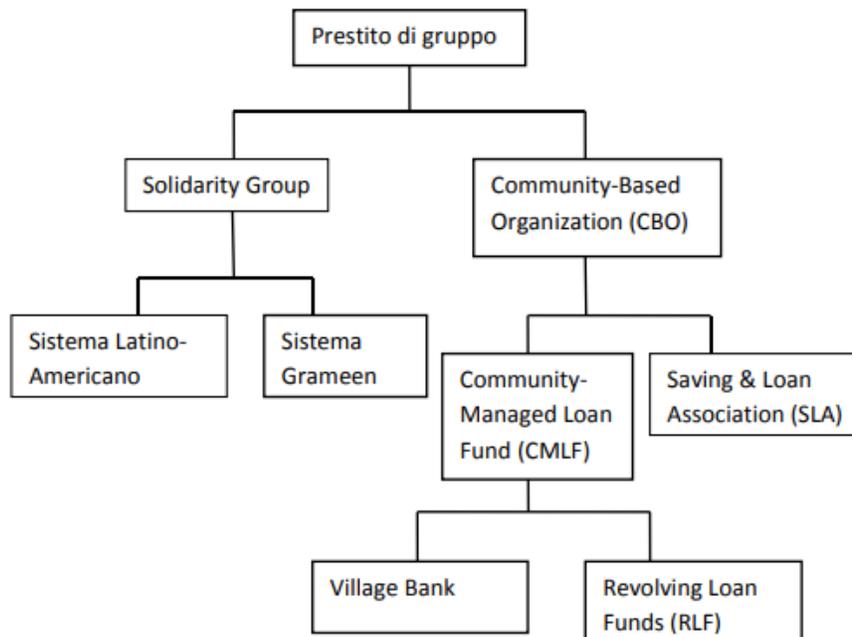


Figura 1.1. Metodologie di prestito di gruppo. Tratta da Waterfield, Duval, 1996

Le metodologie di microcredito di gruppo possiedono caratteristiche diverse in base al contesto culturale e geografico in cui sono sviluppate e affermate, del numero di individui che ne fanno parte e dalle aspettative che essi nutrono nei confronti del gruppo stesso (Raguzzoni, 2013).

Esistono dei programmi che non prevedono un successivo distacco da parte del gruppo nei confronti dell'istituzione di credito, come i *Solidarity Groups* (gruppi solidali). Il gruppo ha un ruolo decisivo nella gestione delle risorse, si crea coesione tra i membri e la compartecipazione di obiettivi di ordine sociale. Questa classe può essere ulteriormente suddivisa in due diverse sottocategorie, rappresentate rispettivamente dal Latin-American Model (modello Latino-americano) e dal Grameen Model (modello Grameen). Le principali caratteristiche sono: l'obbligo al risparmio, la durata breve del prestito (sei o dodici mesi) e la garanzia solidale, perché ogni membro del gruppo può ottenere un ulteriore prestito solo se tutti gli altri hanno provveduto a rimborsare i propri.

Altri approcci hanno come obiettivo primario lo sviluppo interno di capacità finanziarie in modo che il gruppo possa agire come una "mini-banca" ed ottenere col tempo l'indipendenza rispetto all'istituzione erogante; questi ultimi sono le Community-Based Organization (CBO, organizzazione basata sulla comunità). All'interno di questo approccio è possibile distinguere due alternative, i Community-Managed Loan Funds (CMLFs, fondi gestiti dalla comunità) e le Saving and Loan Associations (SLAs, associazioni di risparmio e prestito). I CMLFs e le SLAs si distinguono per il modo in cui si creano i fondi: una parte dei fondi da destinare all'erogazione del credito nei CMLFs non provengono direttamente dai componenti del gruppo ma si hanno anche finanziamenti o eventualmente donazioni, mentre le Saving and Loan Associations non hanno contributi esterni ma generano tutti i loro fondi attraverso la mobilitazione interna del risparmio da parte di tutti i loro membri. L'ulteriore distinzione delle Community-Managed Loan Funds, le Village Banks (banche di villaggio) ed i Revolving Loan Funds (fondi di prestito rotativi), si ha in base alla flessibilità attraverso la quale i prestiti vengono strutturati (Waterfield, Duval, 1996).

Le tecniche analizzate e utilizzate all'interno del microcredito di gruppo hanno raggiunto nel tempo elevati standard qualitativi, con la capacità di integrare da una parte sistemi e meccanismi di gestione finanziaria rigorosi e dall'altra schemi di organizzazione della comunità o dei gruppi articolati e complessi. Con il raggiungimento di alti livelli di efficacia, i modelli presentati sono

oggi in competizione, se non una alternativa, diretta con i meccanismi di credito degli istituti bancari formali.

1.4. Impatto del microcredito

Da un villaggio in Bangladesh l'idea di microcredito si è diffusa in tutto il mondo con sviluppi notevoli in Asia, in Africa, in America del Sud, in Medio Oriente e persino in molti paesi del mondo sviluppato come Europa e Stati Uniti. Attualmente sono una settantina i paesi che ospitano programmi di microcredito. La microfinanza ha avuto un impatto sulle vite di circa 1 miliardo di persone nei mercati emergenti e nei Paesi in via di sviluppo: nell'ultimo decennio la politica di sviluppo si è concentrata principalmente sull'incremento dell'inclusione finanziaria, garantendo l'accesso ai servizi finanziari al maggior numero di persone (Lützenkirchen, Weistroffer, 2012).

1.4.1. Diminuzione della povertà

L'obiettivo primario del microcredito è sempre stato quello di ridurre la povertà; se sia efficace o meno come strumento per raggiungere questo scopo è stato ed è tuttora un tema controverso. Per Muhammad Yunus, la povertà può essere sradicata solo se i poveri hanno la 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 (Yunus, 2006).

Le istituzioni di microfinanza sicuramente determinano un aumento del risparmio e del risparmio incanalato verso l'investimento: il credito erogato ai più poveri può far migliorare l'allocazione del capitale, in quanto riduce le asimmetrie informative ed utilizza in modo più efficiente l'informazione per valutare gli investimenti, permette di ripartire meglio i rischi e quindi di assumerne di maggiori, e di investire in tecnologie più efficienti.

Il microcredito, oltre ad essere uno strumento valido per combattere la povertà, può avere un ruolo fondamentale ai fini della crescita di un paese. CGAP, centro di risorse globale per standard di microfinanza, strumenti operativi, formazione e servizi di consulenza, ha dichiarato che la microfinanza sostiene l'eliminazione della povertà estrema: più di 3 miliardi di poveri cercano

l'accesso ai servizi finanziari di base essenziali per gestire le loro vite precarie (Helms, 2006). Alcuni principi che riassumono un secolo e mezzo di pratica di sviluppo sono stati incapsulati nel 2004 da CGAP e approvati dal gruppo di otto leader al vertice del G8 del 10 giugno 2004:

1. *I poveri hanno bisogno di una varietà di servizi finanziari, non solo di prestiti.*
Oltre al credito, hanno bisogno di servizi di risparmio, assicurazione e trasferimento di denaro.
2. *La microfinanza è un potente strumento per combattere la povertà.*
Le famiglie povere utilizzano i servizi finanziari per aumentare il reddito, costruire i propri beni e proteggersi contro shock esterni.
3. *Microfinanza significa costruire sistemi finanziari a servizio dei poveri.*
La microfinanza raggiungerà il suo pieno potenziale solo se sarà integrata nel sistema finanziario tradizionale di un paese.
4. *La microfinanza può pagare per sé stessa, e deve farlo per raggiungere un numero molto elevato di poveri.* A meno che i fornitori di microfinanza non paghino abbastanza per coprire i loro costi, saranno sempre limitati dai pochi e incerti sussidi da parte di governi e donatori.
5. *La microfinanza riguarda la costruzione di istituzioni finanziarie locali permanenti* che può attrarre depositi domestici, riciclarli in prestiti e fornire altri servizi finanziari.
6. *Il microcredito non è sempre la risposta.* Altri tipi di sostegno possono funzionare meglio per coloro che sono così indigenti da essere senza reddito o mezzi di rimborso.
7. *I massimali dei tassi di interesse danneggiano i poveri rendendo più difficile per loro ottenere credito.* Fare molti piccoli prestiti costa più che fare alcuni grandi prestiti. I massimali dei tassi di interesse impediscono agli istituti di microfinanza di coprire i propri costi e quindi soffocare l'offerta di credito per i poveri.
8. *Il compito del governo è di abilitare i servizi finanziari, non di fornirli direttamente.*
I governi non possono quasi mai fare un buon lavoro di prestito, ma possono impostare un ambiente politico di supporto.
9. *I fondi dei donatori dovrebbero integrare il capitale privato, non competere con esso.*
Le donazioni dovrebbero essere un supporto temporaneo all'avvio del progetto, per arrivare al punto in cui un'istituzione può attingere a fonti di finanziamento private, come i depositi.

10. *Il collo di bottiglia chiave è la carenza di istituzioni e dirigenze forti.*

I donatori dovrebbero concentrare il loro sostegno nella costruzione di capacità.

11. *La microfinanza funziona meglio quando misura - e rivela - le sue prestazioni.*

Il reporting non solo aiuta le parti interessate a valutare costi e benefici, ma migliora anche le prestazioni.

Molte organizzazioni perseguono degli obiettivi sensibilmente diversi da quelli che dovrebbero essere i loro principi fondanti, permettendosi anche di abbandonare con rapidità le zone con poco spazio allo sviluppo sociale ed economico ma in cui non sono stati conseguiti dei profitti ritenuti idonei. Tuttavia, sono presenti ed operano anche tante altre istituzioni di microcredito che fondano la loro attività seguendo principi umanitari, andando al di là della semplice concessione di credito ma fornendo al cliente degli strumenti in grado di garantirgli un adeguato supporto tecnico e psicologico. Il microcredito non può rappresentare uno strumento valido per sostenere da solo politiche strutturali di lungo periodo, ma è sicuramente un efficace mezzo attraverso cui favorire l'inclusione socioeconomica (Orsini, 2011).

1.4.2. Emancipazione femminile

Il microcredito è stato indirizzato alle donne perché si credeva che, rispetto agli uomini, fossero clienti migliori delle istituzioni di microfinanza e che l'accesso delle donne al microcredito producesse risultati di sviluppo più desiderabili, poiché le donne tendono a spendere di più per necessità di base rispetto agli uomini (Leach, Sitiram, 2002).

L'orientamento di molte istituzioni che forniscono microcredito per la maggior parte a donne non ha solo una motivazione sociale: rispetto agli uomini, le donne sono più povere, hanno più difficoltà a ottenere prestiti, hanno più difficoltà a trovare lavoro, sono meno propense a spostarsi e sentono di più la pressione sociale. Così le donne hanno interesse a scegliere progetti meno rischiosi e a unirsi con altre donne con progetti a basso rischio per avere una maggiore probabilità di successo.

La conseguenza diretta di questo fenomeno ricade sull'intero nucleo familiare e sul ruolo sociale delle donne. Un miglioramento del benessere femminile, oltre a ottimizzare le condizioni di vita della famiglia, rafforza anche lo status delle donne nel loro ambiente familiare e nella comunità di

appartenenza. Infine, non meno significativo è l'effetto politico di un processo che può aiutare a superare uno stato di subordinazione delle donne, in quanto la conquista di un ruolo di maggior rilievo all'interno della società consente loro di sfidare la violenza, di pretendere un trattamento migliore da parte del partner, di lasciare relazioni abusive e di sensibilizzare l'opinione pubblica sulla violenza intima dei partners (Kim et al., 2007).

1.4.3. Microcredito nei paesi in via di sviluppo e nelle economie avanzate

Le attività finanziarie nei paesi in via di sviluppo presentano caratteristiche estremamente differenti rispetto a quelle di qualsiasi paese progredito, dove la regolamentazione pubblica e privata delle istituzioni finanziarie è molto più stringente e con oneri finanziari gravosi.

Nei paesi in via di sviluppo l'avvio di un'attività imprenditoriale richiede piccoli investimenti e semplici procedimenti burocratici, mentre nel Nord del mondo l'incubazione di una nuova impresa richiede maggiori risorse economiche e risulta fondamentale la capacità di destreggiarsi tra complesse pratiche burocratiche, oltre a una buona capacità imprenditoriale per fronteggiare il problema della concorrenza. Essendo più complesse le fasi di avvio delle attività, i piani di restituzione sono molto più lunghi che nei paesi in via di sviluppo, dove i termini per il rimborso sono piuttosto brevi, circa 12 mesi.

Un problema di fondo allo sviluppo della microfinanza nei paesi avanzati è la presenza di sussidi pubblici ben funzionanti, con il risultato che, mentre nei paesi in via di sviluppo più della metà della popolazione è impiegata in attività imprenditoriali proprie, nei paesi industrializzati la percentuale si abbassa nettamente, nonostante le piccole imprese costituiscano una parte fondamentale nell'economia europea.

Esistono inoltre numerose differenze per quanto riguarda il target dei destinatari dei programmi di microcredito. Innanzitutto, nei paesi in via di sviluppo sono le donne il genere privilegiato dalle istituzioni di microfinanza, maggior parte dei clienti raggiunti, mentre nei paesi più progrediti questa preferenza di genere è meno marcata e le donne rappresentano solo il 4,5% dei clienti. In secondo luogo, non esiste l'obiettivo di raggiungere "i più poveri tra i poveri" in Europa e nel Nord America, i poverissimi coinvolti non raggiungono il numero presente nei paesi in via di sviluppo.

Il mantenimento di programmi di microcredito nei paesi sviluppati risulta poi difficile a causa di legislazioni antiusura che limitano fortemente la pratica di tassi di interesse superiori al 10% che sono importanti per la sostenibilità delle istituzioni e direttamente proporzionali al rischio legato al prestito, considerata l'assenza di garanzie patrimoniali.

A causa delle sostanziali differenze socioeconomiche esistenti tra i paesi in via di sviluppo e quelli più progrediti è stato necessario un "adattamento" del modello originario del microcredito in modo da renderlo applicabile anche alle economie avanzate, riuscendo a dare impulso a questo settore.

1.5. Critiche e problematiche

L'impatto del microcredito è oggetto di molte controversie: i critici affermano che il microcredito non abbia aumentato i redditi, ma abbia portato le famiglie povere in una trappola del debito e in alcuni casi addirittura al suicidio (Bateman, 2010). Questo perché in molti casi il denaro proveniente dai prestiti viene utilizzato per beni di consumo o consumi durevoli anziché essere utilizzato per scopi produttivi o investimenti, senza dare davvero potere alle donne o migliorare la salute e l'istruzione.

Seppur il microcredito ha ottenuto molto meno di quello che i suoi sostenitori hanno annunciato, i suoi impatti negativi non sono stati così drastici come sostenuto da alcuni critici. Il microcredito è solo uno dei fattori che influenzano il successo di una piccola impresa, il cui successo è influenzato in misura molto maggiore dalla crescita di un'economia o di un determinato mercato.

1.5.1. Trappola del debito e tasso d'interesse

Molte delle critiche rivolte al microcredito riguardano gli alti tassi di interesse addebitati ai mutuatari: il rendimento medio reale del portafoglio citato da un campione di 704 istituti di microfinanza che hanno presentato volontariamente segnalazioni al Bollettino MicroBanking nel 2006 è stato del 22,3% annuo (Microfinance Information Exchange, 2007). Tuttavia, i tassi annuali addebitati ai clienti sono più elevati, in quanto includono anche l'inflazione locale e le spese per crediti inesigibili dell'istituto di microfinanza. In India, ad esempio, le istituzioni di microfinanza

sono state criticate per aver creato trappole per debiti per i poveri in Andhra Pradesh con alti tassi di interesse e metodi coercitivi di recupero.

Fin dalla nascita del microcredito, negli anni Settanta, i banchieri sono stati accusati da molti di essere dei nuovi usurai, ma i veri dubbi sull'efficacia del microcredito sono sorti nel 2007, quando i tassi di interesse addebitati dal Banco Compartamos messicano sui loro microcrediti hanno raggiunto l'86% all'anno mentre fatturava ogni anno enormi profitti con un ritorno del 55% sul patrimonio netto (Randewich, 2007). Ciò ha ovviamente destato scandalo nel mondo finanziario scatenando una serie di reazioni negli addetti ai lavori e tra gli economisti. Così nel febbraio 2009 (Gonzalez, Narain, Rosenberg, 2009) il Consultative Group to Assist the Poor (CGAP) ha confrontato i dati del 2006 di 555 istituti di microfinanza autosufficienti provenienti da 98 paesi. Dallo studio è risultato che il tasso medio applicato ai propri clienti era del 28,1% e che l'1% del totale utilizzava tassi d'interesse molto alti come la banca messicana. Il tasso di interesse richiesto dagli istituti di microcredito è comunque superiore a quello richiesto dalle banche tradizionali.

Quattro sono i componenti inclusi nel calcolo del tasso di interesse: il costo del capitale di debito, gli accantonamenti per le perdite sui crediti, le spese operative e il profitto. La componente altamente incidente è il peso dei costi operativi, dovuti ad inefficienze gestionali e ad alte spese per il personale: alla base di molte istituzioni di microfinanza si ha il rapporto di fiducia tra la banca e il cliente, per questo motivo che necessita di uno staff più numeroso e un maggior numero di informazioni sulla clientela.

Se da un lato l'efficienza operativa ha la possibilità di aumentare grazie alle economie di apprendimento, dall'altro il fattore che non si può migliorare è il costo del capitale di debito e gli accantonamenti per le perdite sui crediti, visto l'alto rischio che comporta dare credito a persone molto povere e con nessuna garanzia.

Per quanto riguarda il profitto è una questione controversa: alcuni sostengono che l'ottenimento di un profitto sia un elemento essenziale per la sostenibilità del microcredito perché aiuta a divenire rapidamente autosufficienti, altri, tra i quali il professor Yunus, sostengono che la logica del profitto è in contrasto con l'idea stessa di microcredito, nato per aiutare le persone povere e non per approfittare della loro condizione di difficoltà (Yunus, 2006).

1.5.2. Asimmetrie informative

Per informazione asimmetrica si intende una situazione nella quale una parte ha maggiori informazioni sulle proprie azioni e/o caratteristiche rispetto a un'altra parte. Le asimmetrie informative sono uno dei problemi di maggior rilievo nel rapporto tra principale, colui che propone il contratto, ed agente, colui che può accettare o rifiutare. Il microcredito, come forma di credito, ne è affetto e cerca di ovviare a tale problema con diverse soluzioni, ad esempio aumentando la prossimità tra banca e cliente oppure inserendo forme di peer sanctioning in grado di alleviare tale fenomeno.

L'asimmetria informativa ha due principali conseguenze comportamentali: la selezione avversa e l'azzardo morale. La selezione avversa rappresenta una forma di opportunismo precontrattuale: il possesso di maggiori informazioni da parte di uno dei due lati del mercato può spingere la parte meno informata a non chiudere la transazione, anche quando essa sarebbe vantaggiosa sia per il venditore che per il compratore (Besanko et al., 2011). Tale problematica è solita in un contesto dove più soggetti cercano di attingere alle fonti di finanziamento messi a disposizione dalla banca ma solo alcuni di essi sono in grado di rispettare il contratto stipulato.

L'azzardo morale rappresenta una forma di opportunismo post contrattuale. In letteratura si distingue tra ex-ante moral hazard ed ex-post moral hazard. Il primo si ha quando una delle parti altera le conseguenze della relazione contrattuale tramite azioni non osservabili e successive alla stipula del contratto, tuttavia precedenti l'evento che dà luogo alla sua esecuzione. Il secondo invece quando una delle parti altera le conseguenze della relazione contrattuale tramite azioni non osservabili, successive alla stipula del contratto e contemporanee o successive all'evento che dà luogo alla sua esecuzione.

Le asimmetrie informative si differenziano anche in base ai momenti del rapporto in cui creano problemi nella relazione tra banca e cliente: si determina una selezione avversa fra i soggetti richiedenti il prestito al momento della valutazione iniziale del progetto da parte della banca, dopo la concessione del prestito ma prima della realizzazione del progetto si potrebbe verificare l'ex-ante moral hazard se una volta concesso il prestito la banca non è in grado di valutare la "diligenza" del debitore, mentre se la banca non conosce il risultato del progetto stesso mentre il debitore lo conosce perfettamente la comunicazione dei risultati dell'investimento alla sua conclusione risulta alterata dando luogo all'ex post moral hazard (Becchetti, 2009).

L'asimmetria informativa è determinata principalmente dall'assenza di prossimità. Il microcredito risolve questo problema in due modi: in primis le banche vengono create all'interno del villaggio in modo tale da essere radicata nel territorio e operando in un contesto in cui la distanza sociale e informativa tra chi eroga il prestito e chi lo riceve è ridotta; in secundis utilizza il meccanismo del prestito di gruppo e della responsabilità congiunta che spinge a comportamenti virtuosi.

Esistono altre strategie per mitigare i problemi dell'asimmetria informativa senza minare l'abilità delle banche di sfruttare la garanzia sociale. Il primo è il meccanismo di collaterale nozionale che si basa sull'idea che per rendere una garanzia efficace non è importante che essa abbia valore di mercato ma che semplicemente abbia un valore per il debitore, superiore a quello del prestito ottenuto. Il collaterale nozionale può limitare i problemi legati all'asimmetria informativa disincentivando individui con progetti non solvibili ad accedere alla banca, creando un incentivo al massimo impegno e disincentivando il fallimento strategico (Becchetti, 2009).

Una strategia, in grado di mitigare la selezione avversa e il conflitto di interessi che si genera, è creare le condizioni per le quali gli interessi della banca diventino in parte anche quelli del creditore. Questo nel caso della microfinanza si realizza concretamente facendo diventare il debitore depositante oppure azionista della banca stessa, attuando un vincolo alla concessione del prestito: l'acquisto da parte del debitore di alcune azioni della banca o il deposito di somme presso la banca stessa anche a partire dalla seconda tranche di prestito attraverso meccanismi di prestito progressivo.

2. Microfinanza in India

2.1 Evoluzione della microfinanza in India

La microfinanza indiana è oggi uno spazio dinamico con una moltitudine di attori che offrono vari prodotti e servizi a clienti a basso reddito con approcci diversi. Tuttavia, la penetrazione della microfinanza rimane bassa e si è diffusa soprattutto in India meridionale. Vi sono ampie lacune da colmare e ciò porterebbe in futuro ad ulteriori cambiamenti nello spazio della microfinanza. Guardando al passato, l'evoluzione della microfinanza in India può essere suddivisa in quattro fasi distinte, dal movimento cooperativo fino ad arrivare alla commercializzazione del settore.

2.1.1 Prima fase: il movimento cooperativo (1900-1960)

Durante questa fase, le cooperative di credito sono stati veicoli per estendere il credito agevolato ai villaggi sotto sponsorizzazione governativa.

Sin dall'indipendenza dal Regno Unito del 1947 il governo indiano pone l'accento sulla fornitura di servizi finanziari ai poveri e alle persone svantaggiate, aumentando gli stanziamenti per la fornitura di istruzione, sanità, servizi igienico-sanitari e promuovendo strutture per lo sviluppo di capacità e benessere dei poveri. Le banche commerciali vennero nazionalizzate nel 1969 con la direttiva di dare il 40% del loro prestito a tasso agevolato al settore prioritario. Il settore prioritario comprendeva l'agricoltura e altre attività rurali e la parte più debole della società in generale. L'obiettivo era quello di fornire risorse per aiutare i poveri ad avviare una microimpresa e raggiungere l'autosufficienza.

L'iniziativa di microfinanza nel settore privato in India è però riconducibile alla scommessa intrapresa da Shri Mahila SEWA (Self Employed Women's Association) Sahakari Bank nel 1974 per fornire servizi bancari alle donne povere impiegate nel settore non organizzato di Ahmadabad in Gujarat. Questa banca cooperativa è stata creata su iniziativa di 4000 lavoratrici autonome che hanno contribuito con una quota di 10 rupie (circa 0.13 euro) ciascuna, con l'obiettivo specifico di fornire credito alle donne in modo da responsabilizzare e liberare dal circolo vizioso del debito.

2.1.2 Seconda fase: la banca sociale sovvenzionata (1960-1990)

In questa fase il governo si è concentrato su misure quali la nazionalizzazione delle banche, l'espansione delle reti di filiali rurali, la creazione di banche rurali regionali (RRB) e la creazione di istituzioni di punta come la National Bank for Agriculture and Rural Development (NABARD) e il comitato per lo sviluppo delle piccole industrie indiane (SIDBI).

Il settore della microfinanza si è evoluto, principalmente negli anni '80, attorno al concetto di SHGs, Self-help group, organismi informali che avrebbero fornito ai loro clienti i servizi di risparmio e di credito di cui avevano tanto bisogno. Un gruppo di auto-aiuto (SHG) è un comitato di intermediazione finanziaria di solito composto da 10-20 donne o uomini locali. Nella fase di creazione del gruppo, i membri si impegnano per qualche mese (di solito tre) a versare piccoli contributi regolari di risparmio fino a quando nel gruppo ci sono abbastanza soldi per iniziare il prestito. I fondi possono poi essere restituiti ai membri o ad altre persone del villaggio per qualsiasi scopo. Normalmente si tratta di un gruppo di microimprenditori con background sociali ed economici omogenei, che si riuniscono volontariamente per risparmiare con regolarità piccole somme di denaro e decidere di comune accordo di contribuire ad un fondo comune e di soddisfare le loro esigenze di emergenza sulla base di un aiuto reciproco. Mettono collettivo le loro risorse, diventando finanziariamente stabili, accettando prestiti dal denaro raccolto dal gruppo e rendendo tutti i membri del gruppo lavoratori autonomi. I membri la saggezza collettiva e la pressione reciproca per garantire un corretto utilizzo finale del credito e un rimborso tempestivo. Questo sistema elimina la necessità di garanzie e si collega strettamente a quello del prestito solidale, ampiamente utilizzato dagli istituti di microfinanza.

I gruppi di auto-aiuto sono costituiti da organizzazioni governative (GO) che hanno generalmente ampi programmi di lotta alla povertà. I gruppi di auto-aiuto sono visti come strumenti per il raggiungimento di obiettivi che includono l'emancipazione femminile, lo sviluppo di capacità di leadership tra i poveri e i bisognosi, l'aumento delle iscrizioni scolastiche e il miglioramento della nutrizione e l'uso del controllo delle nascite. In paesi come l'India, gli SHGs colmano il grande divario economico tra cittadini di alta e bassa casta.

Il governo indiano aveva lanciato contemporaneamente vari programmi di riduzione della povertà, come lo Small Farmers Development Scheme (SFDS) 1974-75, Twenty Point Programme (TPP) 1975, National Rural Development Programme (NRDP) 1980, Rural Landless Employment

Guarantee Programme (RLEGP) 1983, Jawhar Rozgar Yojna (JRY) 1989, Swarna Jayanti Gram Swarozgar Yojana (SGSY) 1999 e molti altri. Ma nessuno di questi programmi raggiunse l'obiettivo desiderato a causa di una cattiva esecuzione e di pratiche scorrette da parte dei funzionari governativi: i fondi pubblici destinati alla riduzione della povertà sono stati sottratti o dirottati attraverso la manipolazione da parte dei potenti locali o dei corrotti (Mehta, 1996).

Per integrare gli sforzi del governo indiano in materia di microcrediti, nel 1980 il governo indiano avviò un ottimo programma di sviluppo rurale integrato (IRDP), che coinvolse le banche commerciali nel concedere prestiti inferiori a 15000 rupie a persona per le fasce socialmente più deboli. In un periodo di quasi 20 anni l'investimento totale fu di circa 250 miliardi di rupie per circa 55 milioni di famiglie. Il progetto ebbe però il problema di essere fondato in un sistema di sovvenzioni pari al 25-50% del costo sostenuto per famiglia, tutto a scapito di un processo di intermediazione sociale necessario per il successo dei programmi di lavoro autonomo. Il risultato netto delle stime dei tassi di rimborso dell'IRDP varia dal 25-33%. Tutto ciò, unito alla concessione una tantum di crediti senza un'azione di follow-up e la mancanza di un rapporto continuativo tra mutuatari e finanziatori hanno contribuito al fallimento del programma.

I due decenni di esperienza IRDP negli anni '80 e '90 influirono negativamente sulla credibilità dei micro-mutuatari nell'ottica dei banchieri e, in definitiva, hanno ostacolato l'accesso dei meno alfabetizzati ai servizi bancari. Questo atto di governo ha avuto un grave impatto a lungo termine sullo sviluppo della micro-imprenditoria tra le persone svantaggiate della società. Così un programma molto buono e con del potenziale, considerato per molto tempo "il più grande programma di microfinanza del mondo", fallì a causa di una cattiva esecuzione e di interferenze politiche.

Nel 1997 la commissione di pianificazione costituì un comitato incaricato di esaminare l'efficacia dei programmi di lavoro autonomo che raccomandò la fusione di tutti questi in un solo programma ed evidenziò l'importanza di spostare il progetto dall'approccio individuale del beneficiario ad un approccio di gruppo. Il governo indiano accettò le raccomandazioni del comitato ed il 1° aprile 1999 si lanciò un nuovo programma chiamato Swarnajayanti Gram Swarozgar Yojana (SGSY) che riunì i principali programmi come IRDP (Integrated Rural Development Program) e una serie di programmi alleati come TRYSEM (Training of Rural Youth for Self Employment), DWCRA (Development of Women and Children in Rural Areas), SITRA (Supply

of Improved Toolkits to Rural Artisans), GKY (Ganga Kalyan Yojana). Si trattò di un programma olistico di copertura di tutti gli aspetti come la creazione di gruppi di auto-aiuto (SHG), la formazione, il credito, la tecnologia, le infrastrutture e il marketing. Il programma mirò a creare un gran numero di microimprese nelle zone rurali. Ricevette un'enorme risposta da parte dei beneficiari, il numero di SHG nell'ambito di questo programma fu di circa 2,25 milioni con un investimento di 14.403 rupie crore (10⁷), quasi 2 miliardi di euro, con un beneficio per oltre 6.697 milioni di persone.

Il punto di svolta nel campo del microcredito avvenne però con l'intervento della Banca nazionale per l'agricoltura e lo sviluppo rurale (NABARD) nel 1992, che diede una spinta al movimento di microfinanza in India. Prima della sua creazione, circa il 70% degli agricoltori senza terra e marginali non aveva un conto bancario e l'87% dei poveri non aveva accesso al credito da una fonte formale (NCAER Rural Financial Access Survey, 2003).

2.1.3 Terza fase: collegamento tra SHG e banche e crescita delle ONG-MFI (1990-2000)

Il fallimento delle banche sociali sovvenzionate ha innescato un cambiamento di paradigma nell'erogazione del credito rurale con NABARD che ha avviato il programma di collegamento bancario (SBLP) del Self Help Group (SHG), volto a collegare gruppi autonomi di donne alle banche. Il programma ha contribuito ad aumentare l'estensione del sistema bancario alle persone altrimenti non raggiunte e ad avviare un cambiamento nelle prospettive della banca nei confronti delle famiglie a basso reddito, da beneficiari a clienti.

Questo periodo è stato quindi caratterizzato dall'estensione del credito a tassi di mercato. Il modello ha suscitato grande interesse tra le nuove istituzioni di microfinanza (MFI), in gran parte di origine non profit, a collaborare con NABARD nell'ambito di questo programma.

La crisi macroeconomica dei primi anni '90, che ha portato all'introduzione delle riforme economiche del 1991, portò ad una maggiore autonomia del settore finanziario, grazie a cambiamenti nelle politiche, nei moduli operativi e negli orientamenti delle parti interessate nel settore dei servizi finanziari. Ciò portò anche alla nascita di banche del settore privato di nuova generazione che, dieci anni dopo, sarebbero diventate attori importanti nel settore della microfinanza.

L'inadeguatezza del sistema finanziario formale per soddisfare i bisogni dei poveri e la consapevolezza del fatto che la chiave del successo risiede nell'evoluzione e nella partecipazione delle organizzazioni comunitarie a livello di base ha portato alla nascita di una nuova generazione di istituti di microfinanza (MFI) al fine di collegare i gruppi SHG con le banche.

Questo progetto si è diversificato di regione in regione e si è evoluto nel tempo in tre modelli di collegamento creditizio:

- Modello I: SHG formati e finanziati dalle banche. In questo modello, le banche stesse si occupano di formare e alimentare i gruppi socialmente responsabili, aprire i loro conti di risparmio e fornire i prestiti bancari.
- Modello II: gruppi di lavoro specializzati formati da ONG, ma direttamente finanziati dalle banche. Le ONG e le agenzie formali nel campo della microfinanza agiscono solo come facilitatori: facilitano l'organizzazione, formano i gruppi e insegnano la gestione dei soldi e i principi basilari di economia. Le banche concedono prestiti direttamente a questi SHG. Questo è il modello che ha avuto più successo, come si può osservare nella figura 2.1.
- Modello III: SHG finanziati da banche che si avvalgono di ONG e altre agenzie come intermediari finanziari. Le ONG assumono il ruolo aggiuntivo di intermediazione finanziaria, incoraggiate ad avvicinarsi ad una banca adatta per l'assistenza di prestiti in massa che, a sua volta, viene utilizzato dalla ONG per l'erogazione di prestiti agli SHG. In aree in cui un grande numero di SHG è stato finanziato da filiali bancarie, a fare da tramite sono agenzie intermedie come le federazioni di SHG. Un esempio è la Grameen Bank.

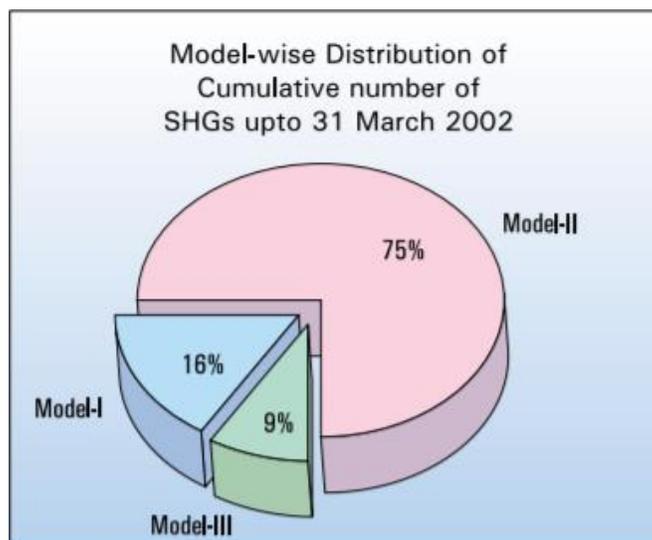


Figura 2.1: Distribuzione di SHG in India fino a marzo 2002 in base al modello di collegamento

2.1.4 Quarta fase: commercializzazione della microfinanza

La Reserve Bank of India, creatrice del NABARD, ha sostenuto per l'inclusione finanziaria della maggioranza della popolazione per lo sviluppo economico del paese. L'accesso a servizi finanziari a prezzi accessibili, specialmente il credito e l'assicurazione, amplia le opportunità di sostentamento dei poveri. Oltre all'emancipazione sociale e politica, l'inclusione finanziaria conferisce un'identità formale e fornisce l'accesso al sistema di pagamento e alla rete di sicurezza per il risparmio, come l'assicurazione dei depositi.

Pertanto, l'inclusione finanziaria è considerata fondamentale per raggiungere una crescita inclusiva (Thorat, 2007), il primo passo verso il raggiungimento dell'obiettivo del credito bancario come diritto umano, come sostenuto dal premio Nobel Professor Mohammed Yunus e come ha affermato anche il governatore della RBI, Y.V.Reddy, dando una semplice definizione di inclusione finanziaria: "Sicurezza del conto bancario a tutte le famiglie che lo desiderano".

La crescita evolutiva della microfinanza ha dato una grande opportunità ai poveri delle aree rurali di raggiungere un ragionevole empowerment economico, sociale e culturale, portando a un migliore tenore e qualità di vita per le famiglie partecipanti. La microfinanza è stata una panacea per la riduzione della povertà in India ed è quindi profondamente promossa dal nostro sistema finanziario in tutta l'economia.

Le ONG-MFI hanno iniziato a trasformarsi sempre più spesso in entità giuridiche più regolamentate come le società finanziarie non bancarie (NBFC) per attrarre investimenti commerciali e le banche si sono interessate al settore non solo come parte della loro responsabilità sociale d'impresa, ma anche come nuova linea di business.

Le imprese di microfinanza create dopo il 2000 si sono viste meno nello stampo dello sviluppo e più come imprese nel settore dei servizi finanziari, che si sono occupate di un segmento di mercato non sfruttato e hanno creato valore per i loro azionisti.

La microfinanza in India, come altrove, è iniziata originariamente come parte di un progetto di sviluppo e di riduzione della povertà, guidato da ONG che pensavano che questo sarebbe stato un modo efficace per permettere ai poveri di uscire dalla povertà con i propri sforzi. Molte ONG hanno iniziato il processo di prestito di gruppo basato su gruppi di auto-aiuto (SHG) e il collegamento con le banche commerciali che ha ulteriormente ampliato la sua portata. Gli SHG e

le loro federazioni sono diventati gli intermediari tra i singoli clienti, per lo più donne, e il sistema bancario commerciale attraverso il programma SHG-Bank Linkage Programme (SBLP).

Con l'aiuto e il sostegno delle organizzazioni internazionali, degli imprenditori locali e del governo, il settore della microfinanza in India si è evoluto in un'industria altamente redditizia e commercializzata.

Il potenziale di crescita della microfinanza in India è molto elevato. Gli istituti di microfinanza devono educare gli abitanti dei villaggi sulla facilità delle procedure per la concessione di prestiti. L'accesso alla microfinanza ha migliorato il loro tenore di vita. I poveri intervistati hanno riferito un miglioramento della qualità del cibo, dell'abbigliamento, dell'istruzione, dell'alloggio, dei servizi sanitari e dell'accesso a una vita di qualità. Nel prossimo paragrafo verrà analizzato, attraverso l'analisi dei dati raccolti negli ultimi anni, come la microfinanza abbia avuto un impatto positivo sul tenore di vita dei suoi clienti e quindi economicamente attivo.

2.2 Situazione attuale: dati empirici

Per spiegare la situazione attuale del microcredito in India saranno utilizzati, principalmente, i dati forniti dal Bharat Microfinance Report, pubblicato da Sa-Dhan, che, in qualità di associazione leader delle istituzioni finanziarie per lo sviluppo delle comunità in India, pubblica annualmente un rapporto di microfinanza da quattordici anni con informazioni complete, e quelli dal Microfinance Pulse Report, una newsletter unica nel suo genere pubblicata da Small Industries Development Bank of India (SIDBI) ed Equifax, per tracciare le tendenze del settore della microfinanza, come insolvenze per esborsi, distribuzione statale o principali categorie di prestiti.

2.2.1 Microfinance Pulse Report

Il Microfinance Pulse Report mira principalmente a fornire informazioni sulle tendenze del settore della microfinanza: dalle erogazioni ai paesi in crescita e alle principali categorie di prestiti. La pubblicazione offre l'opportunità di guardare alle prospettive future, oltre ad essere un archivio di tutto ciò che è avvenuto nel settore della microfinanza nel recente passato e vuole fungere da faro per aiutare l'industria della microfinanza e i responsabili politici a navigare attraverso creste e avvallamenti del ciclo dei prestiti, in modo da facilitare in definitiva un prestito responsabile.

Per capire i dati contenuti nel report è necessario conoscere i diversi attori che partecipano nell'industria della microfinanza. Questi sono:

- *Bank*: rappresentano il sistema bancario classico. Si differenziano dalle Small Bank perché hanno imposto un limite minimo necessario per aprire un conto deposito, pari a un 1 lakh (circa 1250 euro).
- *SFB* (Small Financial Bank): sono nate nel 2016 con lo scopo di estendere l'accesso ai servizi finanziari nelle zone rurali e semi-rurali. Queste banche possono fare quasi tutto quello che può fare una normale banca commerciale, ma su scala molto più ridotta. Offrono servizi bancari di base, accettano depositi, senza un limite predefinito, e prestano a sezioni di clienti poco servite, tra cui piccole unità commerciali, agricoltori piccoli e marginali, micro e piccole industrie e persino entità del settore non organizzato.
- *NBFC* (Non-Banking Financial Company): si riferisce a una società registrata ai sensi del Companies Act e regolamentata dalla Reserve Bank of India ai sensi del RBI Act, 1934. Le attività includono la concessione di prestiti e anticipazioni, linee di credito, prodotti di risparmio e di investimento, trading sul mercato monetario, gestione di portafogli di azioni, trasferimento di denaro, ecc. Le NBFC sono autorizzate ad accettare depositi, ma solo depositi a termine. Le differenze rispetto alle banche tradizionali riguardano appunto l'impossibilità per NBFC di emettere assegni su sé stesse e accettare depositi a risparmio. Tuttavia, il denaro depositato in qualsiasi NBFC non ha alcuna garanzia come le banche.
- *MFI*: la società o istituzione di microfinanza (MFI) esiste a un livello più piccolo rispetto all'NBFC. Il suo scopo è simile a quello delle NBFC per le fasce svantaggiate e impoverite della società che non hanno accesso alle strutture bancarie. L'MFI fornisce piccoli fondi che possono variare dalle 1000-20000 rupie ai poveri per avviare un'attività. Il governo statale ha adottato alcune misure necessarie per convertire gli MFI in NBFC, che sono meglio regolamentate dalla RBI. Sia la NBFC che le società di microfinanza svolgono un ruolo importante nelle aree rurali dove le istituzioni finanziarie non bancarie svolgono funzioni simili a quelle delle banche.
- *Not for Profit*: le Organizzazioni Non Governative che forniscono micro-finanziamenti non hanno un quadro giuridico e normativo specifico che ne disciplini la formazione o le attività. Si tratta di associazioni in genere finanziate dal sostegno dei donatori sotto forma di fondi rotativi e sovvenzioni di funzionamento. Ci sono diversi tipi di ONG: sono definite 'Direct

Lender nel momento in cui forniscono direttamente i prestiti ai clienti, oppure *Matchmaker* se costituiscono l'anello tra le banche ed i clienti, fornendo inoltre servizi come la organizzazione, formazione, assegnazione controllo e raccolta delle quote. In quest'ultimo caso si sostengono grazie ad una percentuale da parte della banca o ad una tasso di vendita maggiorata rispetto al costo di acquisto dei soldi in banca.

Dal Micorfinance Pulse Report con i dati relativi al 31 marzo 2019 (Tabella 2.1) si vede che l'industria della microfinanza ha un portafoglio prestiti totale di 178.547 crore, che rappresenta una crescita del 40% rispetto all'anno precedente. Poiché un crore è pari a 10 milioni di rupie, che corrispondono a 125.000 euro, il portafoglio prestiti totale ha un valore di circa 22 miliardi di euro ed è suddiviso tra i vari attori (Figura 2.2) come segue:

- Le NBFC-MFI detengono la quota maggiore del portafoglio di microcredito con un prestito totale in essere di 68.156 crore, che rappresenta il 38% del portafoglio totale del settore.
- Le banche sono il secondo maggior fornitore di microcredito, con un prestito in essere di 59.999 crore, che include sia i prestiti diretti che indiretti attraverso le partnership della BC, che rappresentano il 34% del totale universo del microcredito.
- Le SFB (small finance bank) hanno un ammontare totale di prestiti in essere di 29.990 crore, con un totale di quota del 17%.
- Le NBFC rappresentano il 10% e le IFM senza scopo di lucro rappresentano l'1% del settore portafoglio.

Tabella 2.1: Snapshot dell'industria MFI al 31 marzo 2019, tratto dal Micorfinance Pulse Report

MFI Industry Snapshot of March' 2019	Banks	SFBs	NBFC-MFIs	NBFCs	Not for Profit MFIs	Total Industry
Unique Live Borrowers ('000)	17,849	11,894	25,533	8,047	780	64,103
Active Loans ('000)	22,509	14,914	39,340	8,780	924	86,467
Portfolio Outstanding (₹ crore)	59,999	29,990	68,156	18,539	1,863	178,547
Market Share in Outstanding Portfolio (in%)	34	17	38	10	1	100
Disbursed Amount (₹ crore) - FY 2019	78,596	31,673	83,200	17,448	2,157	213,074
Average Ticket Size (in ₹) FY 2019	42,086	30,780	25,850	31,722	29,656	31,623
30+ Delinquency	0.50%	1.13%	0.91%	2.73%	0.69%	1.00%
90+ Delinquency	0.22%	0.54%	0.37%	1.35%	0.26%	0.45%

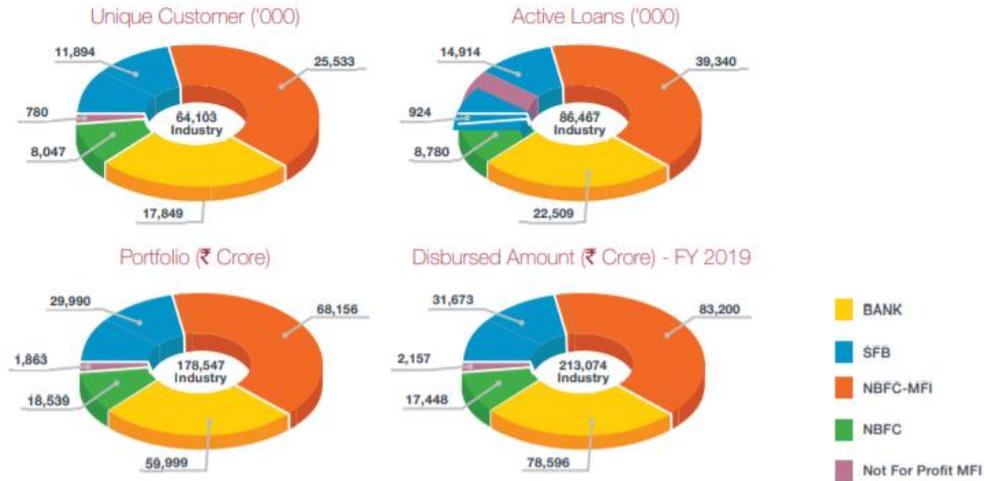


Figura 2.2: Suddivisione tra gli attori dell'industria MFI al 31 marzo 2019, tratto dal Micofinance Pulse Report

Il grafico nella Figura 2.3 relativo alla Tabella 2.2 invece mostra il trend di crescita del mercato della microfinanza in un periodo temporale di quattro anni: il portafoglio in essere al 31 marzo 2019 è di 178.547 crore ed è cresciuto del 40% rispetto alle 127.223 crore al 31 marzo 2018. Sul periodo analizzato questa è la crescita più elevata in percentuale, mentre negli anni precedenti era stata pari al 20% nel 2018 e 36% nel 2017.

Le NBFC-MFI hanno registrato la più alta crescita del portafoglio con una crescita eccezionale del 49% rispetto all'anno precedente, con una quota di mercato pari al 38%. I due principali attori risultano essere le NBFC-MFI e le Banche, che insieme costituiscono il 72% del mercato globale indiano.

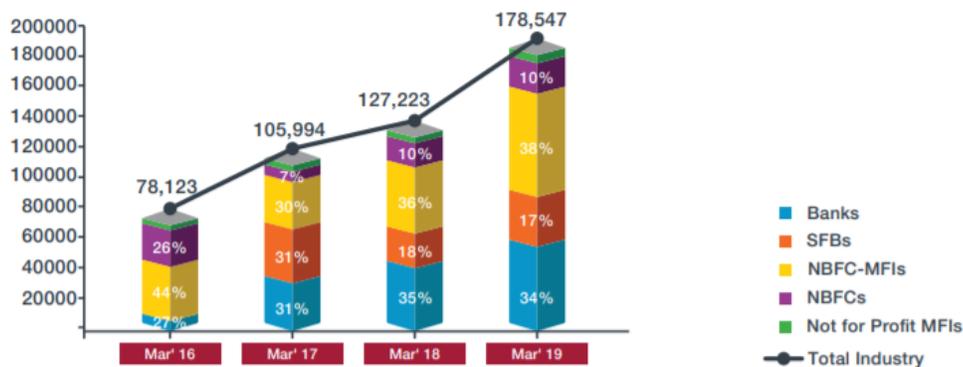


Figura 2.3: Crescita dell'industria MFI al 31 marzo 2019, tratto dal Micofinance Pulse Report.

Si può inoltre notare anche, nella Tabella 2.2, come le banche di piccole dimensioni nel 2016 non fosse presenti e dopo un picco iniziale si siano assestate intorno a 30.000 crore nel 2019, acquisendo una quota del mercato pari al 17%, a scapito delle NBFC tradizionali.

Tabella 2.2: Portfolio outstanding (in crore) dell'industria dal 2016 al 2019, tratto dal Micorfinance Pulse Report.

Particulars (as on March 31 st)	FY 2016	FY 2017	FY 2018	FY 2019
Banks	21,175	33,176	43,914	59,999
SFBs	-	32,384	23,160	29,990
NBFC-MFIs	34,067	31,992	45,794	68,156
NBFCs	20,525	6,974	12,740	18,539
Not for Profit MFIs	2,355	1,467	1,616	1,863
Total Industry	78,123	105,994	127,223	178,547
Y-O-Y growth rate %	-	36	20	40

Il grafico in Figura 2.4 relativo alla Tabella 2.3 indica, invece, la quantità in crore dei prestiti rilasciati ai beneficiari, e rispecchia la situazione analizzata nel precedente grafico: l'erogazione di prestiti in termini di valore è cresciuta del 36% nell'ultimo anno rispetto al 2018. Le banche hanno registrato la crescita più alta, con un tasso di crescita del 45% dal 18° all'19° anno d'esercizio. Le NBFC-MFI hanno registrato una crescita inferiore, pari al 32%, anche se sono al primo posto per quantità di crore prestati ai clienti.



Figura 2.4: Importo erogato dal 2016 al 2019, tratto dal Micorfinance Pulse Report

Tabella 2.3: Importo erogato dal 2016 al 2019, tratto dal Micofinance Pulse Report

Particulars	FY 2016	FY 2017	FY 2018	FY 2019
Banks	34,859	44,225	54,107	78,596
SFBs	27,054	24,368	24,146	31,673
NBFC-MFIs	33,259	41,819	63,009	83,200
NBFCs	7,290	7,602	14,016	17,448
Not for Profit MFIs	2,729	1,508	1,933	2,157
Total Industry	105,191	119,522	157,211	213,074

La statistica presente nella Tabella 2.4 rappresenta il numero di prestiti distribuiti ai clienti in Lakh, (10^5 rupie) suddivisi in base al Ticket Size, ovvero alla dimensione del prestito: ci sono 7 livelli, da un minimo di 0 rupie ad oltre le 60.000 rupie (circa 750 euro). Ogni livello aumenta di 10.000 rupie, pari a circa 125 euro.

Tabella 2.4: Numero di prestiti erogati suddivisi per Ticket Size dal 2016 al 2019, tratto dal Micofinance Pulse Report

Ticket Size (in ₹)	FY 2016	FY 2017	FY 2018	FY 2019
0-10,000	84	66	52	49
10,000-20,000	220	133	120	97
20,000-30,000	155	203	257	314
30,000-40,000	38	42	74	113
40,000-50,000	12	18	30	51
50,000-60,000	4	8	9	15
60,000 Plus	4	14	21	36
Total	516	485	562	674
Y-O-Y loan disbursal growth rate %	-	-6	16	20
All India ATS (in ₹)	20,372	24,644	27,964	31,623
Y-O-Y ATS growth rate %	-	21	13	13

È importante notare come, nell'ambito della microfinanza, il valore dei prestiti sia molto inferiore rispetto a quelli a cui siamo abituati nel mondo occidentale. La più alta percentuale di prestiti, pari al 47%, si trova nel livello tra 20-30'000 rupie, ovvero tra 250 e 375 euro. Solo il 7% dei prestiti del 2019 ha superato le 50'000 rupie (circa 625 euro).

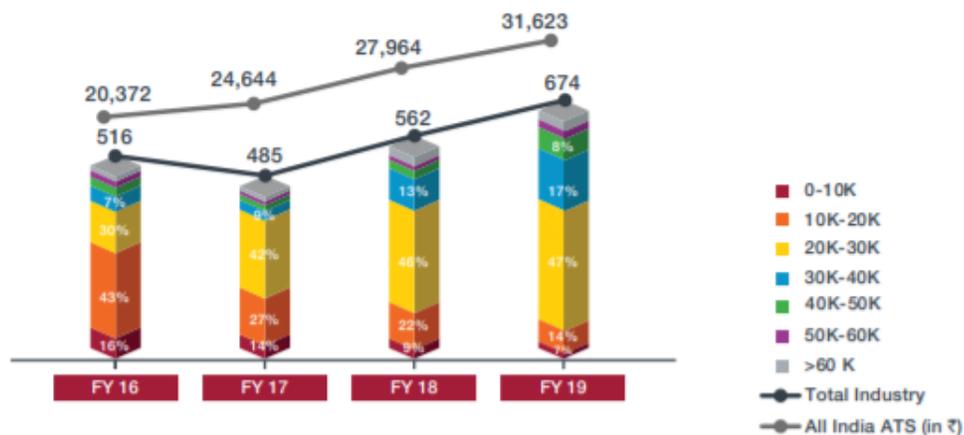


Figura 2.5: Andamento dei prestiti erogati suddivisi per Ticket Size dal 2016 al 2019, tratto dal Micorfinance Pulse Report

Un secondo dato di notevole importanza è il valore medio di un prestito: nel 2016 era pari a 20372 rupie, mentre oggi è pari a 31623. Una crescita del 50% in quattro anni è un indicatore cruciale di come il microcredito aiuti la fascia più povera della società ad uscire da questa condizione.

2.2.2 The Bharat Microfinance Report

Analizzando i dati raccolti di anno in anno, che includono il 96% degli attori attualmente attivi nel settore della microfinanza indiano, Sa-Dhan cerca di:

- dimostrare che la microfinanza è una parte strategica dell'agenda di inclusione finanziaria del governo e della banca centrale;
- affermare l'intenzione collettiva di aiutare i poveri e la popolazione non bancaria attraverso la giusta missione, misure di performance sociale e processi di protezione del cliente;
- proiettare il fatto che le istituzioni di microfinanza sono istituzioni finanziarie sostenibili e continuano ad essere la destinazione d'investimento per i banchieri e gli investitori.

Gli ultimi due decenni hanno visto l'industria della microfinanza crescere a passi da gigante in tutto il mondo. L'India non fa eccezione, il numero di società finanziarie non bancarie che forniscono prodotti di credito e di risparmio è passato da poche decine a diverse centinaia. Secondo Sa-Dhan, un'organizzazione di autoregolamentazione, il numero totale di clienti di microfinanza in India ha toccato la cifra di 30 milioni a metà 2017.

I punti salienti del rapporto del 2017-2018 sono i seguenti:

- Operano istituti di microfinanza in 29 stati, 4 territori dell'Unione e 563 distretti indiani.
- I 168 MFI segnalati, con una rete di 10.233 filiali, hanno raggiunto 29 milioni di clienti.
- Il prestito in essere per il FY17 è cresciuto del 26% rispetto al FY16.
- Il portafoglio di prestiti in essere delle società indiane di microfinanza si attesta all'incirca a Rs 47.000 crore.
- Il prestito medio per ogni mutuatario è di 12.751 rupie e l'85% dei prestiti è stato utilizzato per la generazione di reddito attraverso la creazione di microimprese.
- Le donne in prestito rappresentano il 96% dei mutuatari.
- Il settore della microfinanza impiega circa 90.000 dipendenti. Il personale sul campo comprende il 60% di questa forza lavoro.
- La percentuale di clienti urbani ha mostrato una tendenza al ribasso.
- La regione meridionale ha ancora la quota più alta di prestiti in essere, seguita da quella orientale. Tuttavia, i tassi di crescita sono più elevati nelle regioni del Nordest e dell'Est.
- I mutuatari SC / ST costituiscono il 20% dei mutuatari seguiti da minoranze al 10%
- SHG è aumentato durante l'anno e il numero di famiglie legate al programma SHG-BL ha attraversato 112 milioni.
- Il portafoglio prestiti in circolazione degli SHG si attesta a Rs 61.500 Crore.
- Gli NPA di SHG sono al 6,5%, motivo di preoccupazione.
- Sul totale, le istituzioni di microfinanza For Profit (NBFC/NBFC-MFI) contribuiscono al 79% della clientela, mentre le ONG-MFI contribuiscono al rimanente.

La figura 2.5 mostra come su un totale di clienti di 295 lakh, la regione meridionale indiana da sola contribuisce alla sensibilizzazione del cliente al 38%, seguito da 25% in Oriente e 19% nella regione centrale, mentre a ovest e a nord hanno il 9% e il 6% del raggio d'azione totale rispettivamente. Il nord-est ha il minimo numero di clienti con il 3%.

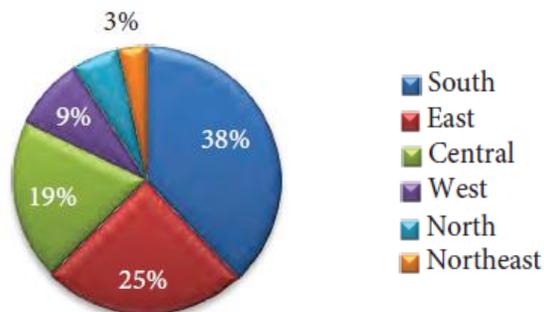


Figura 2.5: Ripartizione regionale di sensibilizzazione del cliente, tratto dal Bharat Microfinance Report

Il nordest ha il minimo numeri di sensibilizzazione del cliente con il 3%. La condivisione in sensibilizzazione è stata ampliata solo in caso di est e nord-est regioni dal 20 al 25%, dal 2 al 3% rispettivamente.

Quest'anno si osserva un trend positivo di crescita della clientela solo nell'Est e nel Nord-Est. Nord-Est La regione è cresciuta del 50%, seguita dall'Est rispettivamente del 25%. La regione meridionale è ancora in testa, anche se vi è un tasso di crescita negativo del 3%, mentre le regioni centrali e occidentali sono diminuite del 5% e del 44%. rispettivamente.

Questo grafico in Figura 2.6 mostra come nel corso del tempo la percentuale di clienti urbani e rurali sia cambiata: il 2014-15 infatti può essere descritto come l'anno dello spartiacque per quanto riguarda il divario rurale-urbano nella microfinanza indiana.

Finora la microfinanza indiana era considerata un fenomeno essenzialmente rurale rispetto alla microfinanza in America Latina come anche in gran parte dell'Africa e dell'Asia. Ma questa affermazione non è più valida: la quota di clientela rurale che è stata del 69 % nel 2012 scese al 56% nel 2014 e drasticamente al 33% nel 2015. La proporzione tra zone rurali e urbane clienti per l'anno 2014-15 è compresa tra il 33% e il 67%. Nell'anno 2015-16, c'è stato un leggero miglioramento della quota della clientela rurale che è salita al 38% a causa dell'esclusione di Bandhan, un'importante MFI. La nuova inversione di tendenza rurale-urbana della clientela del

2015-16 fu a causa dell'esclusione di 6 SFB. Uno dei risultati chiave della ricerca mostra quindi che MFI di piccole dimensioni sono centrali nelle zone rurali.

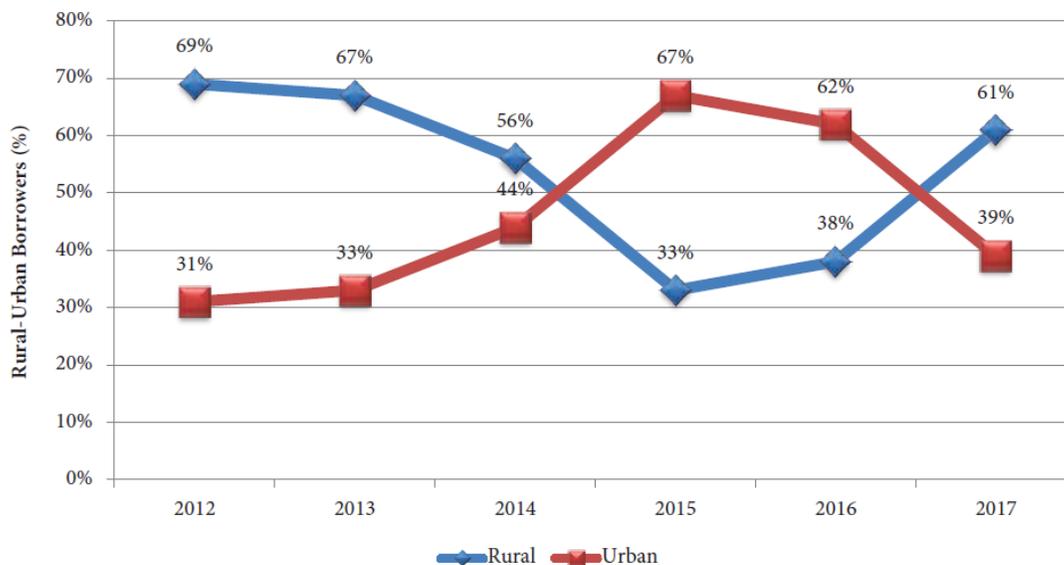


Figura 2.6: Tendenze della quota dei mutuatari nelle aree rurali-urbane, tratto dal Bharat Microfinance Report

L'analisi dei due grafici nella Figura 2.7 rappresenta la media del prestito stanziato per mutuatario ed è un indicatore surrogato per la profondità di diffusione, di fondamentale importanza per comprendere il profilo generale di clienti che chiedono prestiti agli MFI.

Il grafico a sinistra rappresenta il prestito medio dal 2011 al 2017, anno nel quale si è attestato a 1275 rupie, con un grande balzo del 12% rispetto all'anno precedente. È uno tra gli indicatori più esplicativi di come il microcredito funzioni e permetta alle fasce meno abbienti di crearsi una propria piccola attività che di anno in anno ha necessità economiche maggiori per svilupparsi e crescere.

Il grafico a destra rappresenta il prestito medio in base alle zone geografiche per l'anno fiscale 2016-17 e mostra come le aree che avevamo indicato precedentemente come le più solide per presenza di istituti di microfinanza, non corrispondono a quelle in cui il prestito medio per cliente è più alto: questa coincidenza è valida solo per la regione Sud indiana.

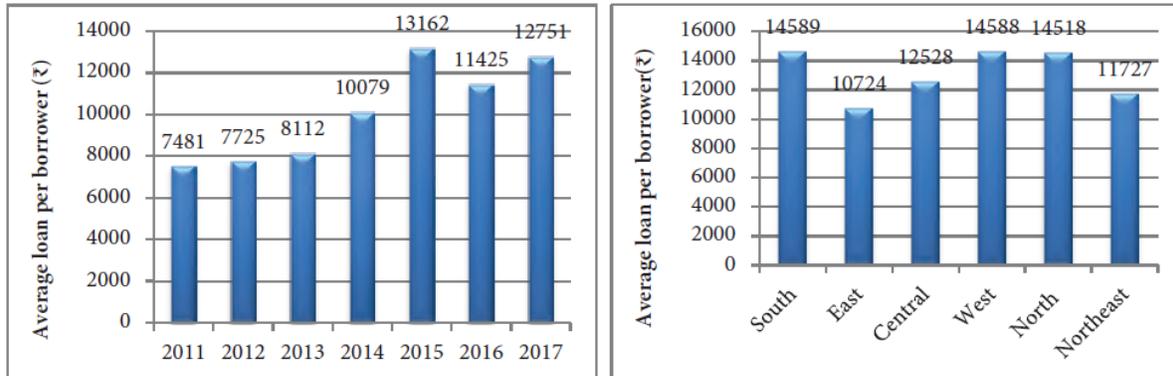


Figura 2.7: Tendenze della media del prestito stanziato per mutuatario annuale e tra le regioni, tratto dal Bharat Microfinance Report

Tradizionalmente, le MFI concedono prestiti sia a scopo di consumo che produttivo. Si ritiene che i poveri usino i loro prestiti per le loro emergenze e i loro bisogni di consumo più che per il loro sostentamento.

Nel 2015, il regolamento della RBI prevedeva che almeno il 50% dei prestiti delle IFM fosse destinato alla generazione di reddito da una attività. L'analisi del portafoglio crediti detenuto dalle MFI segnalanti per il 2016-17, rappresentato nella Figura 2.8, mostra che la proporzione di prestito per la generazione di reddito e prestito per la non generazione di reddito è di 85:15.

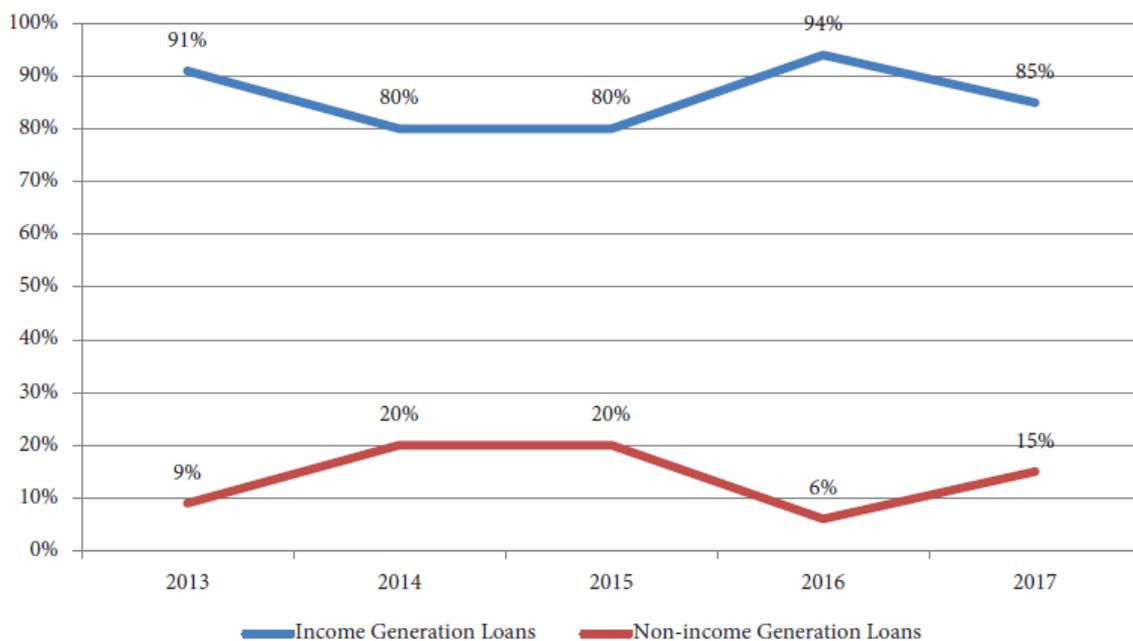


Figura 2.8: Quota di prestiti generati per reddito e per non reddito, tratto dal Bharat Microfinance Report

Suddividendo i prestiti a scopo redditizio in base al tipo di attività intrapresa, Figura 2.9, si denota come le due principali attività, come era facilmente intuibile dai clienti a cui la microfinanza si rivolge, sono l'agricoltura e il commercio/piccole imprese, con una percentuale del 30% e 31%, seguiti dall'allevamento ad un 22%.

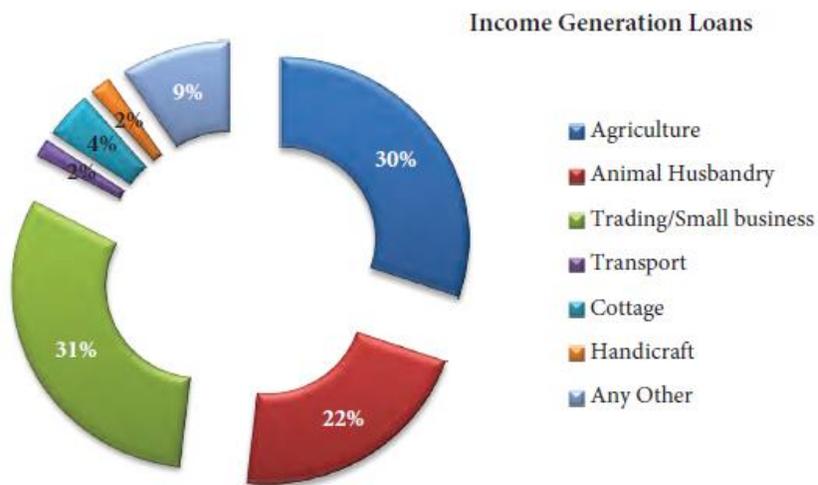


Figura 2.9: Quota dei prestiti generati da reddito delle IFM in diversi sottosettori a marzo 2017, tratto dal Bharat Microfinance Report

Con SHG si definiscono, come già detto in precedenza, i gruppi di 10-20 donne che si riuniscono per formare un'istituzione semi-formale basata sulla comunità per soddisfare le loro comuni esigenze finanziarie e sociali. Il Self Help Group Bank Linkage Programme (SBLP) è un passo per portare i poveri "non bancari" nel sistema bancario formale e per incentivare le consuetudini di risparmio e di credito.

Dal 1992, questo programma si è dimostrato una strategia efficace per garantire l'inclusione finanziaria. Un corollario naturale è che i membri del gruppo si preparino a cercare migliori opportunità di sostentamento attraverso l'accesso al credito da parte degli istituti finanziari.

Dal Barath Microfinance report più recente (2017-2018), i dati riguardanti questi gruppi sono:

- Numero totale di SHG di risparmio legati alle banche: 8,5 milioni
- Numero totale di SHG con prestiti attivi: 4,8 milioni
- Numero totale di SHG collegati nel corso del 2015-16: 1,8 milioni

Nel grafico in Figura 2.10 si trova il valore medio dei risparmi dei gruppi SHG dal biennio 2009-10 al 2016-17. Dal 2011 il valore medio è sempre cresciuto ed in soli sei anni è stato più che raddoppiato. Nel 2011-12 il risparmio medio aveva precedentemente registrato un calo del 12%, ma nell'anno successivo il declino fu arrestato e la crescita ristabilita. Si può osservare che nel 2017 il risparmio medio per gruppo era pari a 18788 rupie, l'8% in più rispetto all'anno precedente.

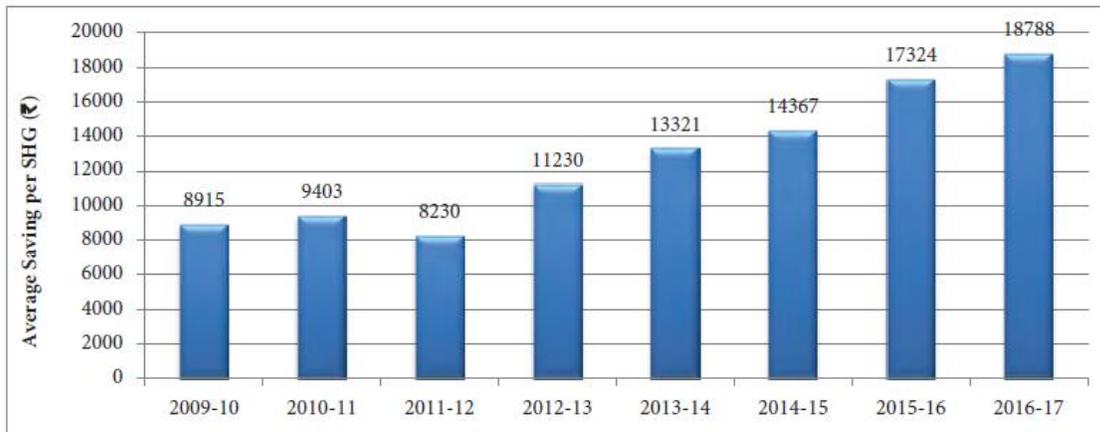


Figura 2.10: Tendenza della media dei risparmi SHG detenuti nel sistema bancario dal 2009 al 2017, tratto dal Bharat Microfinance Report

Nel grafico in Figura 2.11 si può osservare il trend dell'importo medio del prestito erogato per ogni SHG: è sempre stato in aumento dal 2009, eccetto per un anno di leggera ricaduta nel 2014. Nel 2016-17 ha raggiunto il picco massimo con 204314 rupie. L'importo medio dei prestiti erogati per SHG ha mantenuto una tendenza all'aumento nel corso degli anni pari al 20%, mentre l'aumento nell'ultimo anno di analisi è stato solo dello 0,4% rispetto all'anno precedente.

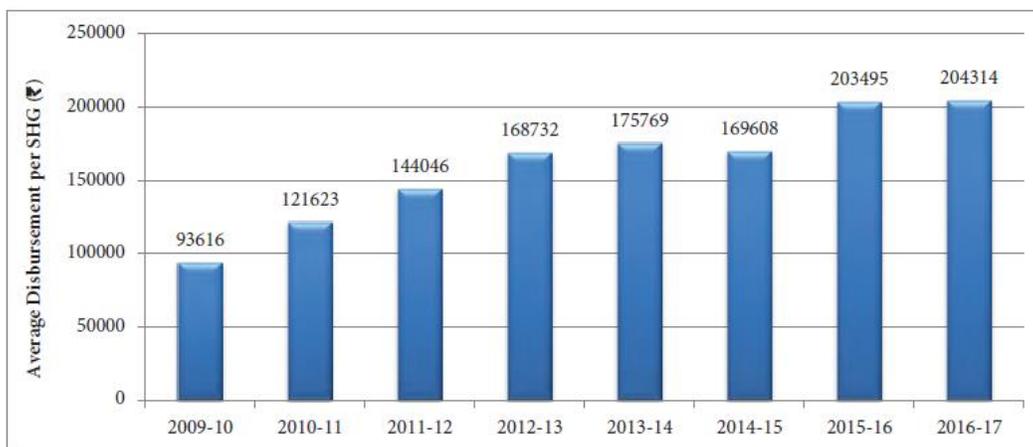


Figura 2.10: Andamento dell'importo medio del prestito bancario erogato per SHG dal 2009 al 2017, tratto dal Bharat Microfinance Report

3. Institute for Indian Mother and Child

L'Institute for Indian Mother and Child (IIMC) è un'organizzazione non governativa (ONG) impegnata nella promozione della salute infantile e materna, dell'alfabetizzazione, della solidarietà internazionale e della pace. L'organizzazione ha sede nella terza città più grande dell'India, Kolkata (Calcutta), nello stato indiano del Bengala occidentale, e si concentra principalmente a Parganas, il 24° distretto nel sud della città, sovra popolato, economicamente arretrato, sottosviluppato e in difficile povertà.

IIMC si pone come obiettivo che le persone povere possano prendere parte alla solidarietà e farsi coinvolgere nelle attività di sviluppo per il loro potenziamento. Nel raggiungerlo le persone vengono introdotte in un processo sistematico che comprende miglioramento della salute, sponsorizzazione dei minori, istruzione e sostegno economico.

L'associazione è stata fondata dal dottor Sujit Kumar Brahmochary nel 1989, con lo scopo di sostenere la popolazione del Bengala occidentale che vive in povertà e non ha accesso alle cure sanitarie di base. Con la crescita dell'organizzazione, l'IIMC ha ampliato le sue attività per includere un programma sanitario, un programma di educazione e promozione della salute, un programma di rete e progetti integrati di sviluppo rurale che includono l'empowerment economico delle donne e programmi di microfinanza. In questi ultimi due programmi trova le fondamenta lo studio e si svolge l'esperimento di questa tesi.

Oggi, l'IIMC è un progetto globale di costruzione di comunità con due ospedali, sei cliniche sanitarie, 32 scuole, 8 banche che concedono microprestiti alle donne e un centro educativo. L'IIMC è gestito da 700 dipendenti a tempo pieno e volontari internazionali provenienti da tutto il mondo, che prendono parte al progetto credendo nel cambiamento e si dedicano alle attività basilari di tutti i programmi attivi. Il progetto copre attualmente più di 30.000 persone nelle zone rurali intorno a Calcutta e nel Bengala occidentale. L'IIMC ha anche accordi di collaborazione internazionale con circa 25 paesi in tutto il mondo, la maggior parte dei quali sono programmi di sponsorizzazione e di volontariato.

In ogni sede di IIMC è presente, scritta su grandi cartelloni, la missione che l'ONG si è designata:

- 1) Sradicare la povertà e la fame
- 2) Rendere universale ed accessibile l'educazione primaria
- 3) Promuovere la parità dei sessi e migliorare la condizione economica-sociale delle donne
- 4) Ridurre il tasso di mortalità infantile
- 5) Migliorare la salute delle mamme
- 6) Combattere HIV/AIDS, malaria e le malattie più pericolose
- 7) Sviluppare una partnership globale per lo sviluppo

3.1 La storia di IIMC

Il fondatore, Sujit Kumar Brahmochary, è nato in Bangladesh in una famiglia povera e umile. Con molte difficoltà ha potuto frequentare la scuola e seguire il suo sogno di diventare medico, ottenendo la laurea in medicina e poi con una borsa di studio della Croce Rossa belga si è specializzato in pediatria in Belgio.

Mentre viveva in Europa, il dottor Brahmochary si rese conto che, come medico, sarebbe stato più utile in India che in Belgio, così decise di tornare a Calcutta e di lavorare con Madre Teresa e le Missionarie della Carità come medico in carica di Sishu Bhawan.

Dopo aver lavorato per due anni con i Missionari della Carità, nel 1989 il dottor Brahmochary ha fondato l'IICM e ha deciso di dedicare la sua vita ad aiutare le persone che vivono nelle zone rurali del Bengala occidentale e che non hanno la possibilità di accesso a cure mediche.

Il dottor Sujit iniziò il progetto visitando lui stesso le zone rurali e curando i pazienti malati inizialmente in un fienile che gli fu prestato per un giorno alla settimana. Le code per le sue cure aumentavano ogni giorno, e alla fine gli fu dato un piccolo pezzo di terra dalla popolazione locale dove fu costruita la prima clinica dell'IIMC.

Scoprì però ben presto che le donne e i bambini che curava nella sua clinica tornavano settimana dopo settimana con gli stessi sintomi e gli stessi problemi di salute. Si rese conto che era necessario

fare di più per garantire un miglioramento sostenibile e duraturo della salute di questi individui. Da allora, grazie alle donazioni di privati, organizzazioni e volontari, l'IIMC si è estesa ad una serie di progetti e associazioni che lavorano insieme alla missione di migliorare la salute di donne e bambini, lo sviluppo economico e civile e lo status sociale.

3.2 Programma medico-sanitario

L'obiettivo iniziale di questa ONG era quello di occuparsi di madri e bambini, ma la cura è stata estesa a tutta la popolazione. Sei volte alla settimana i pazienti sono trattati in cinque diversi ambulatori, dove ricevono consulenze mediche, cure infermieristiche e medicinali. C'è anche un programma di cura nutrizionale intensivo, che va a beneficio dei bambini malnutriti. Vengono effettuate campagne di vaccinazione, assistenza alle madri incinte, pianificazione familiare, campagne di screening del cancro al collo dell'utero, cure dentali e oculistiche.

Le principali attività del programma medico sono:

- 5 cliniche 'outdoor'
- 2 cliniche 'indoor' per madri e bambini al coperto dotate di 20 letti ciascuna
- consulenza e educazione sanitaria in cooperazione con altre 50 ONG
- produzione di tre miscele nutrizionali per la prevenzione della malnutrizione

3.2.1 Outdoor clinic

Dopo aver lavorato per due anni per Madre Teresa, il dottor Sujit decise di iniziare il suo proprio progetto medico. Nel 1989 nasce IIMC come organizzazione che copre esclusivamente servizi medici per le persone più povere che vivono nei villaggi rurali. Inizialmente Sujit gestiva da solo la prima struttura medica, realizzata a 30 chilometri a sud di Calcutta, la clinica di Tegharia, una semplice capanna di bambù, dove venivano trattati 20 bambini al giorno. Con il passare del tempo la parola si diffuse e i trattamenti offerti dal dottor Sujit divennero estremamente famosi.

Oggi nella sede principale di Tegharia vengono offerte, oltre le cure ambulatoriali e ospedaliere, vaccinazioni, radiografie, ultrasuoni, cure dentistiche, trattamenti oftalmici ed esami patologici.

L'ospedale si occupa principalmente di bambini e madri con malattie, come le malattie della pelle (ustioni, infezioni fungine, parassitarie e batteriche). Curano anche i bambini con malnutrizione, malattie respiratorie ed eseguono alcuni piccoli interventi chirurgici. In situazioni complesse e di emergenza, l'IICM invia i pazienti all'ospedale universitario di Calcutta.

Esclusa la sede principale ed una seconda clinica per il ricovero 'indoor' a poca distanza, nel territorio circostante sono posizionate altre quattro cliniche, con un totale di 18 medici a tempo pieno. L'istituto attualmente fornisce servizi medici a 120.000 pazienti provenienti da tutto il distretto e dai suoi dintorni con apertura settimanale prestabilita delle 5 cliniche 'outdoor' attualmente aperte, Tegharia, Hogolkuria, Chakberia, Challapara e Dhaki, dove vengono trattati tra i 200 e 800 pazienti al giorno, in totale circa 3.000 pazienti ogni settimana, con una distribuzione mostrata nella Tabella 3.1.

Tabella 3.1 Flusso dei pazienti e frequenza di apertura delle cliniche

Clinica	Orario di apertura	Pazienti al giorno
Tegharia	due volte a settimana	500 - 800
Chakberia	una volta a settimana	300 - 500
Hogolkuria	una volta a settimana	150 - 250
Kheyadah	una volta a settimana	150 - 250
Dhaki	due volte a settimana	300 - 500

Il secondo ospedale è a Dhaki, a circa 80 km da Calcutta. Era specializzato per essere un centro di maternità, dove, oltre alle cure mediche e alle consultazioni, si effettuano controlli di gravidanza per le donne rurali. Fornisce nutrimento ai neonati e alle madri, e assiste i parti se le madri non possono raggiungere un ospedale più grande.

I servizi sanitari che IIMC fornisce tramite le sue strutture, sono servizi di base, scelta 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. Le attività mediche non solo avvantaggiano direttamente i pazienti, ma

aiutano anche IIMC a costruire una relazione basata sulla fiducia con le persone nelle aree più rurali, permettendo loro di conoscere e interessarsi ad altri progetti e programmi che IIMC offre. IIMC ha ora due ospedali e sei ambulatori, medici e infermieri. L'organizzazione ha tre medici a tempo pieno, un'ostetrica, circa 30 infermieri e 120 assistenti. Oltre ai dipendenti a tempo pieno, circa 15 medici sono coinvolti una settimana alla volta, e 10-20 volontari internazionali ruotano tra le cliniche e gli ospedali.

3.2.2 Child care residential center

Oltre le 5 cliniche 'outdoor' IIMC ha due cliniche 'indoor' a Tegharia e Dhaki. La clinica 'indoor' può ricevere fino a 20 madri e bambini e sono ammesse solo madri e bambini con gravi problemi di salute, la maggior parte di infezione cutanea. Questi pazienti sono curati da 2 medici che li visitano una volta al giorno e 4 infermiere che, con l'aiuto dei volontari stranieri, offrono medicazioni e altri trattamenti specifici. Lo stato di salute dei pazienti viene tenuto traccia su base giornaliera e i pazienti lasciano la clinica solo una volta guariti completamente. Infine, le madri ricoverate possono godere di programmi di pianificazione familiare e di sensibilizzazione sanitaria eseguiti nel campus interno, oltre a beneficiare del programma nutrizionale. In media, più di 300 madri e bambini sono ammessi ogni anno all'interno delle cliniche 'indoor'.

3.2.3 Network program

IIMC lavora in collaborazione con 50 diverse ONG che stanno realizzando progetti di sviluppo nelle aree rurali di tutto il Bengala occidentale. Il programma di Network è iniziato nel 2001 con 10 villaggi. Ogni anno questo numero è aumentato e ad oggi ci sono circa 50 programmi di Network che sono stati implementati da IIMC in 50 diversi villaggi.

I servizi offerti attraverso questo programma consistono principalmente in assistenza sanitaria e educativa alla comunità locale. In questo modo la strategia di sviluppo sostenibile ideata da IIMC può essere applicata anche in aree remote dove nuove ONG spesso mancano di competenze e capacità tecniche e professionali necessarie per raggiungere i loro obiettivi. Per questo motivo si rivolgono a IIMC in cerca di aiuto.

Una volta che un organizzatore propone una collaborazione, IIMC visita il villaggio in questione e, in base alle condizioni sociali delle persone nella comunità, alle fonti di reddito e alla presenza di scuole e centri sanitari, decide se il programma di rete è un'opzione praticabile per il villaggio. Se questo è ritenuto idoneo, il primo passo consiste nella selezione di 3 operatori sanitari. Queste sono donne istruite appartenenti al villaggio che hanno frequentato con successo almeno 10 anni di scolarizzazione. Le donne vengono alla sede principale di IIMC per una formazione di 7 giorni, dove vengono presentati vari programmi di sensibilizzazione sui servizi sanitari e di medicina primaria.

Una volta che gli operatori sanitari tornano nei loro villaggi, selezionano e controllano circa 300 famiglie povere, i primi a beneficiare del programma. Durante i primi sei mesi di attività, gli operatori sanitari sono autorizzati esclusivamente ad attuare programmi di sensibilizzazione sanitaria e distribuire farmaci generici per problemi di salute minori e il pacchetto di dieta nutrizionale IIMC ai membri della comunità malnutriti.

Se queste attività vengono svolte con successo durante i primi sei mesi, gli operatori sanitari possono avviare un programma di scuola pre-primaria indirizzato ai bambini dai 3 ai 5 anni del villaggio, due ore al giorno. Come dovere generale, gli operatori sanitari devono anche effettuare frequentemente visite a domicilio che offrono servizi medici primari, diffondendo consapevolezza sulla sicurezza dei figli e sulla pianificazione familiare. Inoltre, organizzano congiuntamente a IIMC i campi di sensibilizzazione sulla salute della madre e i campi nutrizionali.

3.2.4 Nutritional Program

Soprattutto nelle zone arretrate e rurali, è alta la percentuale di madri in stato di gravidanza e neonati malnutriti, che porta alla mortalità e ad altri importanti problemi di salute. IIMC ha avviato un programma di prevenzione della malnutrizione nel 1994 che inizialmente offriva alle madri una consulenza di base e consigli sulla questione, ma non sufficiente per sconfiggere il problema, il dottor Sujit ha creato 3 miscele nutrizionali, preparate quotidianamente nel campus 'indoor', in base alle esigenze dell'individuo a cui si rivolgono perchè contengono tutti i micro e macronutrienti necessari.

Ogni bambino malnutrito o madre malnutrita ha bisogno di un pacchetto al mese per coprire l'apporto calorico e proteico necessario. I pacchetti ND (dieta nutrizionale) sono regolarmente

distribuiti presso la mensa della sede principale, in ogni clinica ‘outdoor’ e agli operatori sanitari del programma Network, al prezzo per confezione di 5 rupie, il che rende il prodotto accessibile alle persone più povere.

3.3 Programma educativo

In un paese in via di sviluppo come l'India, ci sono molte donne che lavorano nelle fabbriche o sul campo tutto il giorno. La maggior parte di loro non ha istruzione, fa un lavoro semplice e non è consapevole dell'importanza dell'educazione per i propri figli, per cui molti bambini diventano vittime del lavoro minorile e dello sfruttamento e iniziano a lavorare all'età di cinque anni invece di andare a scuola. Il programma di istruzione è una solida piattaforma oltre che una grande opportunità per costruire una carriera affidabile per i bambini poveri che hanno un accesso limitato alle scuole gestite dal governo.

Le principali attività del programma educativo sono:

- sostegno finanziario per 2.500 studenti
- 30 scuole per oltre 4.000 studenti
- daycare con circa 25 bambini e handicap center per ragazze

3.3.1 School program

Il dottor Sujit Brahmochary si rese conto che fornire cure mediche da sole non era sufficiente per aiutare i bambini a raggiungere una salute a lungo termine e una migliore qualità di vita. Era necessario un approccio più olistico che includesse l'educazione.

L'IIMC ha iniziato il programma di formazione nel 1993 e ha visto risultati immediati: l'alfabetizzazione fu il passo critico necessario per ottenere un lavoro e rompere il ciclo della povertà. In questo momento, l'IIMC ha 32 scuole e più di 4000 bambini sponsorizzati.

Gli obiettivi chiave del programma educativo sono di convincere i genitori dell'importanza dell'istruzione e di fornire un'istruzione di buona qualità al bambino. Il programma ha avuto un grande successo e mentre alcuni studenti finiscono la scuola superiore e trovano un lavoro o

avviano un'attività in proprio, gli studenti che desiderano proseguire gli studi superiori vanno all'università.

3.3.2 Sponsorship program

Il problema sanitario in India è dovuto principalmente alla mancanza di istruzione, oltre che alla malnutrizione, alla mancanza di igiene ed ai problemi economici. Poco dopo l'inizio dell'IIMC, la maggior parte delle persone non sapeva come leggere la prescrizione che il medico aveva dato loro. Questa mancanza di alfabetizzazione, di istruzione e di reddito finanziario comportava problemi medici continui e difficili da curare.

La sponsorizzazione mira a migliorare questi problemi attraverso l'educazione e l'assistenza sanitaria, cercando di ottenere un miglioramento sia della persona che del suo ambiente.

Poiché l'istruzione è l'arma migliore contro la povertà e riduce al minimo i problemi medici, l'IIMC ha deciso di intervenire nel campo dell'istruzione nel 1993. A questo scopo è stato creato il Sistema di Sponsorizzazione, che consiste nel reclutare persone altruiste che vogliono finanziare gli studi di un bambino indiano, permettendogli di andare a scuola. Con il denaro raccolto con questo mezzo, le scuole vengono costruite anche in zone remote.

Il programma di sponsorizzazione è stato avviato nel 1993 da Barnali Bramochary, moglie del dottor Sujit ed è diventato un programma fondamentale dell'IIMC. Attualmente ci sono più di 4000 bambini sponsorizzati provenienti da oltre 15 paesi di tutto il mondo, principalmente Italia, Belgio, Spagna, Inghilterra, Giappone, Austria, Svizzera, Olanda, Danimarca, Svezia, Finlandia, Canada, USA, Australia, Slovenia, Germania, Norvegia.

Con la sponsorizzazione al bambino ha tasse scolastiche, materiali di studio, uniformi scolastiche, scarpe, abiti invernali e assistenza sanitaria (compresa alla famiglia, sia nelle strutture IIMC, sia negli ospedali governativi per situazioni più gravi). Attualmente più di 11000 bambini si sono diplomati nelle scuole di IIMC ed una piccola percentuale ha proseguito gli studi nelle università di Kolkata.

IIMC crede che l'educazione dei bambini sia uno dei modi più importanti per aiutare le famiglie a rompere il ciclo della povertà. I poveri pensano che la scuola non faccia per loro, che solo i

bambini delle famiglie ricche possono andare a scuola. IIMC invece pensa che tutti i bambini abbiano il diritto di andare a scuola e di cambiare la loro salute e il loro futuro.

Il sistema di sponsorizzazione è ben pianificato come segue:

- Si offre il servizio, di solito, a solo un figlio di una famiglia colpita dalla povertà, in cui i genitori non sono in grado di guadagnare un reddito sostanziale dalle loro professioni.
- Vengono valutate attentamente la forte motivazione dei genitori se sono veramente disposti a mandare i loro figli a scuola.
- Una famiglia sponsorizzerà un bambino in attesa di essere sponsorizzato oppure si abbina una famiglia sponsor con un bambino specifico.
- Il bambino sponsorizzato, tramite IIMC, rimane in contatto con la famiglia sponsor che viene aggiornata circa i suoi progressi nello studio almeno due volte l'anno.
- La famiglia sponsor è invitata a scrivere al proprio figlio sponsorizzato in modo che il bambino rimanga motivato, impegnato e devoto nei propri studi.
- La famiglia sponsor viene incoraggiata a continuare il loro sostegno al bambino almeno fino a quando il bambino non completa la scuola secondaria superiore (Classe XII, 18 anni), perché abbia una solida qualifica di base per lavorare per guadagnare reddito per le loro famiglie. Tuttavia, viene richiesto alla famiglia promotrice di continuare il sostegno se il bambino sponsorizzato è brillante e desideroso di continuare lo studio fino al livello universitario (21 anni).
- Se per qualsiasi motivo un bambino sponsorizzato non può continuare lo studio, la famiglia sponsor viene informata e si interrompe il sostegno. Tuttavia, se la famiglia promotrice vuole mantenere il sostegno, gli viene offerto un nuovo bambino in attesa di essere sponsorizzato.
- Se una famiglia promotrice desidera ritirare il sostegno al bambino nel mezzo del percorso scolastico, IIMC si assume la responsabilità del ragazzo fino a quando non viene trovata un'altra famiglia sponsor.
- Non ci sono restrizioni per la sponsorizzazione della famiglia che offre sostegno: sono i benvenuti a sostenere tutti i bambini che vogliono.

3.3.3 Daycare e handicap center per ragazze

Quando si tratta di ragazze fisicamente problematiche, la discriminazione di genere in India è ancora più pronunciata rispetto alle altre ragazze della società. Per questo motivo, IIMC ha deciso di prendersi cura di queste ragazze svantaggiate fornendo loro una casa accogliente dove possono vivere la vita che meritano. Una volta tornati da scuola, le 19 ragazze attualmente ospitate presso il centro, passano il tempo con le volontarie IIMC in un ambiente tranquillo dove hanno l'opportunità di sviluppare le loro potenzialità innate. Poiché IIMC ritiene che un bambino portatore di handicap abbia lo stesso diritto di un bambino normale all'istruzione offerta, l'unità per disabili si occupa di questa responsabilità. È un grande sollievo per il genitore che suo figlio sia curato da infermieri addestrati dell'unità in termini di fisioterapia, educazione e cibo particolare.

Lo scopo del Centro diurno di IIMC è parzialmente diverso da quello comunemente inteso come asilo nido o scuola materna, che sono per i bambini di cui insegnanti qualificati si prendono cura mentre i loro genitori lavorano per vivere, IIMC vuole che i bambini piccoli debbano conoscere l'educazione nella loro tenera età così che, quando arrivano all'età della scuola, hanno un inizio facile. Il centro diurno facilita sia l'educazione dei bambini piccoli sia il tempo necessario ai genitori per guadagnare con il loro lavoro.

Oggi il centro diurno ospita circa 20 bambini dai 3 ai 5 anni e offre loro l'opportunità di preservare la loro infanzia. Qui i bambini ricevono cibo, protezione e un posto per una corretta stimolazione intellettuale. I bambini vengono portati all'asilo alle 8 e vengono raccolti dai genitori ogni giorno alle 17.

3.3.4 Programma sportivo F.R. Madrid

Si tratta di un progetto IIMC realizzato da IIMC Spagna attraverso un accordo firmato nel 2011 con la Fondazione Real Madrid. Questo progetto è finanziato interamente da IIMC Spagna, e viene realizzato grazie ai contributi mensili dei singoli donatori, alle donazioni e agli eventi di beneficenza.

Nell'ambito della "Scuola", vengono impartite lezioni di calcio, badminton e pallavolo, sempre alla ricerca di una formazione di valori basata sullo sviluppo dello spirito di squadra, sull'idea di auto-miglioramento, sull'uguaglianza di genere e sulla tolleranza religiosa. I programmi sono

focalizzati a far interiorizzare agli studenti una serie di valori (tolleranza, rispetto, disciplina...), contribuendo alla formazione fisica, intellettuale, affettiva e sociale dei bambini e delle loro famiglie.

La scuola si trova nella città di Kheadah dove l'IIMC ha un ambulatorio e una scuola, Sikshangan Challapara, luogo ideale per una scuola sociale sportiva vista la sua accessibilità e facilità di infrastrutture. Qui, nonostante la popolazione sia estremamente povera, l'IIMC garantisce servizi sanitari e educativi di base.

Oggi la scuola sociale sportiva conta più di 130 beneficiari, la maggior parte dei quali sono studenti del Collegio Challapara di IIMC, che si trova a pochi metri dal campo sportivo. Gli studenti vengono istruiti da cinque allenatori della zona, formati dalla Fondazione Real Madrid. I bambini si allenano a calcio e imparano i valori attraverso la pratica sportiva. Hanno un corso di teoria, dove parlano di responsabilità sociale, disciplina, sincerità, igiene e ricevono consigli accademici.

3.4 Programma di sviluppo rurale

L'obiettivo di questo programma è quello di promuovere lo sviluppo di una specifica area rurale sotto diversi aspetti: educazione, salute, agricoltura (irrigazione attraverso l'installazione di pompe per l'acqua, acquisto di macchine agricole...), cercando così di migliorare la qualità della vita nella zona. IIMC ha attualmente quattro diversi progetti di sviluppo rurale.

3.4.1 Cow and goat rearing project

La presenza di mucca e capra come bestiame domestico nella storia e nella cultura indiana è stata da allora immemorabile. Nell'India rurale, maggiore è il numero di capi di bestiame di una famiglia, maggiore è lo status che la famiglia ottiene sia economicamente che socialmente. La mucca è molto importante per la società indiana, e il progetto crea una possibilità per una famiglia che vive in povertà. La mucca genera abbastanza latte per la famiglia e abbastanza latte da vendere, e quando nascono i vitelli, la famiglia può vendere il vitello e generare un reddito.

Il progetto nasce come attività popolare per aiutare le donne povere ed è stato avviato nel 2013. Gli animali vengono distribuiti in aree molto rurali, a circa 50 - 100 chilometri da Calcutta. Oltre

il 70% della popolazione di questa zona vive al di sotto della soglia di povertà, quindi fornire alle madri dei villaggi una mucca o una capra le aiuta ad avviare un'attività in modo che possano diventare autosufficienti. Il progetto non solo consegna mucche e capre, ma soprattutto, fornisce un metodo per ottenere benefici dall'allevamento degli animali. La donna con una mucca o una capra restituisce il primo vitello all'IIMC dopo che gli animali hanno raggiunto la maturità per essere separati dalle loro madri. Se il vitello è femmina, il progetto lo dà a un'altra donna che è in lista d'attesa e, al contrario, se il vitello è maschio, viene venduto e il ricavato viene versato al fondo IIMC. Una volta che questo accordo è stato rispettato, la donna possiede la vecchia mucca e la capra, e si godrà l'intero beneficio derivante dagli animali per sempre.

Ad oggi 110 mucche e capre sono state distribuite a 55 donne diverse. Il progetto ha dimostrato di avere molto successo e il team del Woman Peace Council prevede di aumentare il numero di beneficiari di circa 20 donne ogni anno.

3.4.2 Mozzarella project

La produzione di latte è comune nelle società indiane a causa della disponibilità di mucche, ma per le donne povere non è spesso facile. Ciononostante, il programma di sviluppo femminile ha preso un'iniziativa innovativa per apportare i benefici della produzione di latte e della mozzarella alle donne povere delle aree rurali. Discutendo della questione con il Consolato Generale italiano, tra il dottor Brahmochary e il proprietario di Fire and Ice Restaurants, una catena di ristoranti italiani ha pensato di portare ulteriormente questo successo, è emersa l'idea di produrre e vendere mozzarella. Su loro richiesta, il proprietario italiano ha contribuito a organizzare un corso di formazione sulla produzione di mozzarella a due giovani uomini dell'area di lavoro dell'IIMC, che hanno poi trasmesso le conoscenze al resto del personale coinvolto nella produzione. Il progetto è fortemente integrato con il programma di microcredito: le donne che forniscono quotidianamente latte all'unità acquistano le mucche attraverso un microcredito fornito da una banca di microcredito IIMC. Le donne rimborsano facilmente il prestito vendendo latte all'unità di produzione del formaggio. Questa politica del commercio equo aiuta le donne a rimborsare rapidamente i loro prestiti e iniziare a risparmiare. Ciò ha un impatto enorme sulla loro situazione finanziaria e migliora notevolmente le condizioni delle loro famiglie.

Nell'ambito del programma di microcredito è stato costruito un piccolo caseificio nel campus di Hogolkuria, vicino alla clinica 'outdoor' e alla scuola IIMC, dove, per soddisfare le esigenze quotidiane, 100 donne, membri del microcredito, forniscono più di 100 litri di latte dalle loro mucche, venduto al progetto a un prezzo equo e fisso.

3.4.3 Agriculture and fish ponds

Il primo progetto agricolo IIMC è stato lanciato a Dukherpol. Consiste nel coltivare i terreni agricoli dell'IIMC, allevare pesci e coltivare il riso Basmati. Fornisce anche l'acqua agli agricoltori locali utilizzando una pompa poco profonda.

Il secondo è stato a Putbajata, un villaggio alla periferia di Sundarbans, nel sud del 24- Parganas, nel Bengala occidentale. Qui i campi agricoli sono per lo più monoculturali. Mentre l'80% della popolazione dipende dall'agricoltura, il 10% dalla pesca. Più di due terzi della popolazione vive al di sotto della soglia di povertà. L'IIMC coltiva qui i propri terreni agricoli e pratica l'allevamento ittico.

Oggi i campus in cui è attivo questo progetto sono sei: Pubajata, Dhaki, Dukerpole, Hogulkhuria, J-Plot e K-Plot. In questi campus la terra viene utilizzata per coltivare riso, verdure, frutta, girasole e laghetti.

3.4.4 Sanitation and water pump construction

L'acqua pulita è vitale per la salute umana, ma purtroppo per molte persone che vivono nei villaggi questo rappresenta un lusso. L'acqua usata per cucinare e bere proviene di solito da stagni, dove la gente del villaggio fa il bagno, lava i piatti e i vestiti, coltiva il pesce e dove gli animali possono fare il bagno e bere. Inoltre, nel Bengala Occidentale le acque sotterranee sono contaminate dall'arsenico e le acque superficiali sono altamente inquinate da sostanze chimiche e batteri. Non sorprende che in questo contesto l'80% delle malattie sia dovuto a cattive condizioni dell'acqua. Per questo motivo IIMC è molto interessato a fornire acqua sicura e latrina adeguata: tra il 2015 e il 2016, in villaggi molto arretrati e poveri, 20 latrine e 6 pompe per l'acqua sono state costruite dall'organizzazione.

3.5 Woman empowerment program

Questo programma è un gateway per le donne vulnerabili, che spesso soffrono di discriminazione, ingiustizia, privazione e sfruttamento e vivono in perpetua povertà. Vengono in contatto con IIMC attraverso diverse attività del programma, solitamente perché cercano assistenza per uscire dal confinamento della povertà. Le volontarie del programma si incontrano e ascoltano le loro vite in difficoltà e decidono di quale tipo di assistenza hanno bisogno.

Valutando le loro esigenze, il programma organizza varie attività di formazione per loro. La formazione riaccende la consapevolezza delle ragioni per cui vivono in degrado sociale, ignoranza, discriminazione e sfruttamento. Questa consapevolezza li rende anche consapevoli di essere in possesso di forza, coraggio, intelligenza e diritti sociali e umani integrati. Dopo l'addestramento, vanno nei loro villaggi, formano gruppi e condividono le nuove conoscenze sulle loro posizioni sociali e comprendono anche la loro forza interiore e si preparano a fare alcune attività che cambiano la loro vita.

La missione del progetto Woman Empowerment è quella di dare alle donne una formazione professionale e la possibilità di lavorare per IIMC. Ad esempio, è disponibile con la possibilità di lavorare all'IIMC nella sewing room, dove vengono prodotte le borse di scuola e le divise per i bambini sponsorizzati. L'istruzione nel settore sanitario può portare all'impiego presso una delle cliniche dell'IIMC o presso il centro per disabili. Le donne sono impiegate anche in altri settori, come la farmacia, la vendita al dettaglio di abbigliamento, la tessitura e la semina, le scuole materne.

3.5.1 Programma di educazione sanitaria

L'obiettivo principale di IIMC è quello di sfatare i miti sulle vecchie pratiche, mettere in guardia contro i tabù pericolosi e motivare tutti a prendersi cura della propria salute. Cambiamenti positivi negli atteggiamenti e nei comportamenti in materia di salute si ottengono attraverso la realizzazione di programmi di sensibilizzazione materna, la comunicazione culturale, la consulenza e l'educazione sanitaria generale.

Lo scopo del team di IIMC Health Education è quello di migliorare la comprensione della salute generale e riproduttiva degli uomini e delle donne dei villaggi del Bengala occidentale, nella

convinzione che quando le persone sono istruite e vengono dimostrati stili di vita sani, sono in grado di promuovere e mantenere la propria salute.

Le cliniche offrono anche una serie di programmi di promozione della salute, tra cui un programma di pianificazione familiare, di nutrizione a basso costo, il programma di immunizzazione e consulenza per le madri su argomenti quali la pianificazione familiare, l'allattamento al seno e la cura dei bambini, la salute generale, l'igiene e la nutrizione.

3.5.2 Women Co-operative

IIMC offre alle donne povere con un passato problematico la possibilità di imparare un lavoro. Alle donne viene data l'opportunità di vivere una vita rispettabile e di dare ai propri figli la speranza di un futuro migliore. Di seguito sono elencate le attività svolte dal gruppo ago e filo presso la sede della IIMC, questo gruppo coinvolge donne in 4 unità, impegnate nella cucitura e realizzazione di tessuti, soddisfacendo la domanda del mercato esterno e IIMC.

- *Unità di cucito*: 15 donne formate come sarti fanno regolarmente uniformi per tutti gli studenti sponsorizzati. In media preparano 3000 divise all'anno, il che aiuta letteralmente il programma educativo di IIMC a donarle gratuitamente. Fanno anche abiti per la domanda dei mercati locali.
- *Unità di lavoro a maglia*: 2 donne sono impegnate nella produzione di abiti invernali: pullover, cardigan e maglioni, in particolare da distribuire gratuitamente tra gli studenti sponsorizzati. Accettano anche ordini da mercati esterni.
- *Unità di ricamo*: 2 donne eseguono abili ricami su sarees, top, gonne e borse. I loro design e prodotti sono apprezzati in India e all'estero.
- *Unità Handloom*: 5 donne e 1 uomo sono coinvolti in questa unità. Preparano panni di qualità usando telai locali. I loro prodotti includono sarees, lenzuola, federe, tovaglie, tovagliette.

Sono presenti nel campus IIMC degli showroom in cui vengono visualizzati i prodotti di tutte le unità. Visitatori e clienti sono i benvenuti a vedere in giro e ad acquistare a un prezzo inferiore rispetto ai mercati aperti. Tutte le unità fungono anche da luoghi di formazione sui rispettivi prodotti. Questa opzione è riservata agli studenti IIMC le cui sponsorizzazioni sono cessate,

interrotte o non disponibili. Possono allenarsi nelle unità che preferiscono e prepararsi a cercare lavoro.

3.5.3 Women Peace Council

L'India è una società patriarcale e lo status sociale delle donne è basso. Questo programma ha come scopo principale quello di promuovere l'uguaglianza di genere e dare potere alle donne. Il Women Peace Council è stato avviato con la missione di migliorare lo status sociale delle donne nelle comunità rurali.

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. Il progetto Women Peace Council (WPC) è iniziato nel 2008 con cinque gruppi, ciascuno riferito alle 5 banche esistenti all'epoca Dhaki, Chakberia, Hogolkuria, Hatgachha e Prasadpur. Oggi ci sono 81 gruppi, ma il numero è in costante aumento.

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;

Il Woman peace council è formato in gruppi, dieci membri in ogni gruppo. Attualmente sono complessivamente 80 i gruppi che sta lavorando attivamente in varie aree rurali. Si incontrano regolarmente cinque giorni alla settimana per due ore, nelle quali si concentrano nella lettura di giornali e riviste e nella visione di televisione o videoclip. Da questi media raccolgono importanti informazioni sociali ed economiche e discutono dei problemi portati alla luce, del modo in cui stanno incidendo sui diritti delle donne e di come i problemi potrebbero essere risolti in modo pacifico a beneficio di tutti, in particolare delle donne delle zone rurali. Dopo circa 3 mesi dalla nascita del gruppo, questo inizia a interagire direttamente con altre donne nel villaggio. Il gruppo WPC visita le case private e aiuta le famiglie a trovare una soluzione ai loro problemi. Inoltre, organizzano campi di sensibilizzazione aperti a tutte le donne e celebrano eventi riconosciuti a

livello internazionale che promuovono l'emancipazione e l'emancipazione delle donne, come la giornata internazionale della donna.

Ricevono un'educazione in materia di sanità, strutture sociali e obblighi e diritti legali attraverso l'IIMC. Sono poi responsabili di trasmettere le conoscenze al resto del villaggio. Il leader di ogni consiglio ha contatti regolari con l'IIMC e tutti i membri ricevono un compenso da IIMC per la partecipazione ai consigli.

I membri del consiglio partecipano spesso attivamente alle riunioni delle associazioni locali, dei club, e a Panchayat, il gruppo decisionale locale rappresenta il governo. Hanno guadagnato il rispetto e la fiducia delle persone della loro comunità lavorando per il benessere di ogni essere umano in diversi villaggi, credendo nel loro ineguagliabile "potere femminile".

3.6 Programma di microcredito

In India, le persone più povere non possono accedere alle banche perché è impossibile per loro dare qualcosa in garanzia quando chiedono un prestito. Così, chiunque chieda un piccolo prestito allo strozzino locale finisce per diventare quasi suo schiavo. Dal momento che lavorare solo sulla parte medica non era sufficiente per migliorare la qualità della vita dei poveri, IIMC ha iniziato a sviluppare anche l'aspetto economico. A partire dal 1999 IIMC ha seguito il modello della Grameen Bank, fondata dal professor Yunus in Bangladesh, come prima banca per le donne analfabete rurali. I progetti di microcredito della Gramenn Bank hanno dimostrato di avere un impatto reale e misurabile sulla riduzione della povertà. Il progetto di microcredito dell'IIMC è stato personalmente riconosciuto dal premio Nobel, il professor Yunus, che ha visitato i progetti dell'IICM, anche se all'inizio, al fine di lanciare questo programma, IIMC ha dovuto informare le donne su ciò che è il microcredito e convincerle dei numerosi vantaggi che questo progetto avrebbe potuto portare alle loro famiglie.

Partendo da solo 7 donne, ora il programma di microcredito IIMC coinvolge 26000 donne in più di 243 villaggi, ed il tasso di rendimento è molto alto (99%). Il primo programma di microcredito IIMC è stato realizzato a Hogolkuria nel 1999. Successivamente sono state fondate altre sei filiali: Hatgacha, Chakberia, Kalyanpur, Dhaki, Prasadpur e Amoragori, che ricoprono

principalmente la zona sud-est della periferia di Calcutta. Tutte queste banche fanno parte dell'unità Mahila Udyog, che in bengalese significa iniziativa femminile. In genere, ogni filiale opera entro un raggio di 10 km e una media di 46 villaggi.

Il programma di microcredito IIMC si basa su alcuni principi come la cura adeguata e il rispetto per i clienti, la flessibilità nell'erogazione del credito, l'orientamento verso le donne povere e bassi tassi di interesse. Il programma di microcredito offre alle donne l'opportunità di ottenere prestiti a un basso tasso di interesse. Con questi soldi sono in grado di avviare un'attività e migliorare le loro condizioni. In effetti, l'effetto diretto della concessione di prestiti sta rendendo le donne economicamente indipendenti e migliorando gli standard di vita di tutta la famiglia. Inoltre, vi è un grande impatto sul ruolo che le donne svolgono all'interno della famiglia e della società, migliorando il loro status sociale, incoraggiando i loro figli a frequentare l'istruzione primaria e, in generale, contribuendo allo sviluppo delle aree rurali.

Lo scopo di questo progetto è quindi quello di dare alle donne più povere un modo per guadagnarsi da vivere e, soprattutto, un modo per avere fiducia in sé stesse e per essere rispettate dai loro mariti e dalla società. Inoltre, è una fonte di reddito per IIMC, che grazie alla tassa di servizio applicata sui prestiti può finanziare i progetti sopra elencati.

3.6.1 La missione

Il programma ha come missione quella di:

- Fornire alle donne della zona un mezzo di sostentamento, assicurando loro i risparmi, costruendo e consolidando le loro abitudini finanziarie.
- Fornire prestiti a un basso tasso di interesse che possono essere utilizzati per creare microimprese generatrici di reddito.
- Aiutare lo sviluppo sociale della famiglia.
- Raggiungere l'indipendenza economica delle donne povere.
- Migliorare la posizione sociale delle donne nella zona e aiutare i figli di queste donne in modo che possano avere un'istruzione primaria, assistenza medica e integrazione sociale.

- Sradicare gli usurai della regione che prestano il denaro a un tasso di interesse abusivo, spingendo coloro che ne usufruiscono in una povertà ancora più profonda.

3.6.2 Organizzazione delle filiali

Ogni filiale ha al suo interno diverse figure:

- *Branch Manager*. È la figura di riferimento di ogni banca. Si occupa della gestione della filiale e supervisiona i Community Organizer. Partecipa mensilmente alla riunione con i manager delle altre filiali in cui Alim, il responsabile del progetto, fornisce indicazioni su come sviluppare e migliorare le attività.
- *Assistant Manager*. Supporta il manager nelle attività di contabilità e nella raccolta e scambio dei documenti utili tra Manager e i Community Organizer.
- *Community Development Manager*. Gestisce i corsi di formazione a cui i nuovi membri devono partecipare per i primi tre mesi di creazione del gruppo.
- *Community Organizer (CO)*. Sono presenti 7 CO per ogni filiale. Ogni CO gestisce tra i 25 e i 30 gruppi di donne. In questo modo ogni CO in mattinata visita 5-6 gruppi nei rispetti villaggi e raccoglie i soldi delle rate e del conto di risparmio. Nel pomeriggio invece riporta i dati nei libri contabili, con un processo ancora manuale, in quanto attualmente non sono presenti computer nelle sedi.

3.6.3 Processo di creazione del gruppo

Il processo inizia con la scelta di un villaggio in cui è possibile creare un gruppo potenziale. Con un'attività porta a porta, le donne sono invitate a un primo incontro in cui un direttore della banca IIMC introduce il programma e spiega come funziona. Quindi, le donne interessate andranno per una seconda riunione, dove forniranno le loro informazioni personali per fare domanda per il gruppo di microcredito.

Il processo di creazione di un nuovo gruppo è abbastanza lento e richiede particolare attenzione, perché la forza di questo progetto è centrata nella collaborazione tra le donne. I gruppi normalmente sono selezionati dai villaggi che si trovano in un raggio massimo di 10 km dalla sede

della banca e riuniscono tra le 15 alle 25 donne. Questo perché ogni gruppo viene visitato una volta settimana dal CO, che riscuote la rata del debito e si informa su eventuali problemi o avanzamenti nell'attività di ciascuna donna.

Nei primi tre mesi successivi alla creazione del gruppo IIMC mantiene sotto controllo i membri, il Manager della banca si occupa di formare i membri insegnando nozioni di economia e matematica e la gestione di una microimpresa, come avviare un'attività, gestire e risparmiare denaro e come comportarsi nel gruppo. Inoltre, viene spiegato come funziona il processo di credito della banca ed in questa fase viene raccolta una somma pari a 10 rupie a settimana da ogni membro con lo scopo di educare i membri al risparmio.

In questa fase di controllo il Manager può approfondire la conoscenza del gruppo e definire quelli che saranno i ruoli all'interno di esso, che facilitano il rapporto tra la banca ed il gruppo:

- *Presidente*: ha la responsabilità di ogni debito del gruppo, si occupa di mantenere il gruppo unito ed invita alla collaborazione tra i membri in casi di necessità;
- *Cassiere*: raccoglie i soldi durante la seduta e ha il compito di trascrivere le transazioni sul libro contabile del gruppo e confrontarlo con quello del C.O.;
- *Segretario*: collabora con il manager per organizzare l'incontro settimanale per la raccolta dei soldi;
- *Membro generico*: portavoce del resto del gruppo, sostituisce gli altri ruoli in caso di necessità.

Se, superati questi tre mesi, il Manager ritiene che il gruppo sia valido e non ci siano rischi di ottenere percentuali di restituzione basse si procede alla creazione vera e propria del gruppo ed all'inserimento di quest'ultimo nei gruppi attivi di IIMC.

Da questo momento, ogni donna del gruppo può iniziare un prestito di 2000 rupie per una propria attività, che andrà a restituire in piccole rate settimanali in un arco temporale di un anno. Il gruppo ed il Manager scelgono giorno ora in cui ci sarà l'incontro settimanale: in questo incontro ogni membro è tenuto a versare la sua rata di prestito e la sua quota di risparmio, segnalando ogni transazione sia sul proprio passaporto personale che sul libro contabile del gruppo.

3.6.4 Le regole delle banche IIMC

Le regole del prestito sono:

- 1) Ogni membro deve depositare risparmi per i primi tre mesi.
- 2) Ogni membro può richiedere un prestito di Rs.1000 solo se nel conto risparmio sono presenti minimo Rs.100.
- 3) Per ogni prestito richiesto è necessario depositare Rs.10 nel fondo Social Welfare.
- 4) Il primo prestito non può superare Rs.2000. Successivamente il valore massimo richiedibile con un prestito è di Rs.15000.
- 5) Se un membro ripaga in tempo il prestito, può richiedere un ulteriore prestito da Rs.1000 maggiore o come deciso dall'organizzazione.
- 6) Ogni prestito deve essere rimborsato in un tempo pari a 12 mesi (precisamente 44 settimane, più altre 8 come margine di libertà nel caso in cui incombessero spese improvvise), includendo le tasse di servizio pari al 10% del prestito.
- 7) Il prestito deve essere necessariamente restituito in tempo, anche nei casi di problemi familiari o fallimento dell'attività.
- 8) Il pagamento della rata deve essere effettuato nel giorno e nell'ora scelti per l'incontro settimanale insieme al CO.
- 9) Ogni membro del gruppo deve essere responsabile per ciascun debito del gruppo stesso.
- 10) Un membro è autorizzato a saldare il prestito rimanente con un unico pagamento solo dopo aver pagato la quarantesima rata.
- 11) Nel caso in cui un membro fosse incapace di restituire il prestito in tempo, sarà obbligato a pagare ulteriori due rate entro tre mesi. Se, al termine dei tre mesi di deroga, il prestito non sarà ancora completamente saldato, si escluderà totalmente il cliente dal programma.
- 12) Tutti i soldi del prestito devono necessariamente essere spesi nell'attività per cui il prestito è stato concesso.
- 13) Tutti i beni comprati con i soldi del prestito saranno ipotecati all'organizzazione finché il prestito non verrà completamente ripagato.

Regole del risparmio:

- 1) Ogni membro del gruppo può aprire un account solo in seguito ad un deposito iniziale di Rs.50.
- 2) Ogni membro deve partecipare all'incontro settimanale e depositare un minimo di Rs.10 fino ad un massimo di Rs.50.
- 3) Il limite massimo del conto di risparmio è pari a Rs.4000.
- 4) Per prelievi superiori a Rs.1000 è necessario informare il proprio CO almeno 7 giorni in anticipo.
- 5) Ogni prelievo o deposito deve essere registrato sia nel passaporto personale del membro che sul registro del gruppo.
- 6) Nel caso in cui un membro voglia chiudere il conto, deve necessariamente aver già completamente ripagato il debito esistente.
- 7) È applicato un interesse del 4% calcolato sulla media del minimo bilancio mensile.

3.6.4 Prestiti alle donne

IIMC fornisce prestiti unicamente alle donne. Questa scelta è stata quasi obbligata dopo anni di esperienze, visto che nel tempo, qualsiasi tentativo di intraprendere una collaborazione con gruppi di uomini è fallita. Molto spesso l'uomo è più propenso a spendere il surplus creato dalla sua attività in vizi come alcol e tabacco, invece che utilizzare questi soldi per la famiglia e gli studi dei figli. Inoltre, è meno prudente e la sua ambizione in molti casi lo allontana dalle reali possibilità, portandolo ad espandere la sua attività anche quando questo non è possibile, con conseguenti problemi finanziari. In una società come quella indiana l'uomo possiede maggiore libertà rispetto alla donna e questo è un grosso svantaggio per le associazioni di microcredito, in quanto in caso di problemi economici può scappare più facilmente.

Per contro, la donna in quanto madre ha un forte senso di attaccamento nei confronti della famiglia e dei figli. Non è schiava dei vizi che caratterizzano l'uomo e preferisce investire i soldi nell'educazione e nella salute dei figli. Per questi motivi il microcredito ha principalmente come unica attrice la donna.

4. Il progetto e descrizione dei dati

4.1 *Il progetto*

Attraverso un esperimento di intervista è stato raccolto un set di dati per studiare gli effetti della partecipazione ai progetti di empowerment, come il Women Peace Council (WPC), abbinata a quelle dei programmi di microcredito, riflettendo la multidimensionalità del processo di emancipazione e sviluppo sociale. Lo studio in India è stato svolto, grazie all'accoglienza dell'ONG Institute for Indian Mother and Child, presso diverse filiali delle banche di IIMC, nei dintorni di Calcutta, e presso i vari luoghi di incontro delle donne per le riunioni del WPC o per il meeting settimanale con il loro P.O.. L'obiettivo è portare in evidenza la crescita non solo economica, ma principalmente di sviluppo sociale, a cui portano i programmi di microcredito.

4.1.1 Creazione del questionario

Per lo studio di questa tesi è stato creato un questionario specifico per valutare l'impatto che il programma di microcredito ha avuto sulle donne partecipanti, sia per quanto riguarda il beneficio diretto, quello economico, che quello indiretto, l'emancipazione femminile.

Il questionario utilizzato è costituito da 11 sezioni, con all'interno da 2 a 11 domande. Le domande sono, inoltre, categorizzate in quattro aree di analisi: genericità dell'intervistata, attività economica, calcolo PPI e emancipazione. Il testo integrale in italiano è riportato in appendice.

La prima categoria riguarda i dati anagrafici delle intervistate: nome del villaggio, età, stato civile e informazioni sui figli, il numero, gli anni, lo stato civile e se lavorano o vanno a scuola.

La seconda categoria contiene le informazioni sull'attività economica, scomposta in tre sezioni:

- Programma di microcredito: informazioni sul rapporto con la banca di IIMC, gli anni di partecipazione, dati relativi al gruppo di donne, sul conto di risparmio e sui prestiti richiesti;
- Attività economica: la tipologia di attività del capofamiglia, chi possiede l'attività e chi prende le decisioni, la tipologia di investimenti fatti nell'attività con i prestiti della banca;
- Casa e famiglia: entrate e costi familiari mensili divisi in tre fasce economiche.

Per la terza categoria sono state utilizzate delle domande specifiche di vita quotidiana: se l'intervistato possiede determinati oggetti (frigo, fornelli elettrici, pentola a pressione, ventilatore elettrico, televisore, bagno, tavolo e sedie, motocicletta o macchina), quante persone abitano nella loro casa e qual è il livello di istruzione. I dati forniti da queste domande rielaborate indicano *Il Progress out of Poverty Index® (PPI®)*, uno strumento per misurare e tracciare i livelli di indigenza economica. Più nello specifico è uno strumento utile a:

- Tracciare i profili di povertà dei clienti
- Mostrare la velocità con cui i clienti si stanno muovendo nei confronti della linea di povertà
- Integrare i dati finanziari con i dati sociali
- Correlare le offerte di prodotti e i canali di distribuzione ai livelli di povertà

L'ultima, e più corposa, categoria di domande vanno a ricercare informazioni sul grado di emancipazione della donna. Poiché esiste un'opinione comune tra gli studiosi che l'empowerment sia un processo che si manifesta in più di una dimensione (Mahmud, 2003), di conseguenza è stato necessario trovare diversi indicatori per misurare questo processo multidimensionale. Pertanto, il punto di partenza per misurare in modo adeguato l'emancipazione è stata la creazione di un questionario ad hoc, e, seguendo le informazioni fornite dalla letteratura, questa categoria è stata suddivisa in sette sezioni:

- Autonomia economica: come l'intervistata contribuisce al reddito familiare e se possiede del denaro per uso personale (Ganle et al., 2015; Hashemi, Schuler, & Riley, 1996; Mahmud, 2003; Yasmin e Ikemoto, 2015).
- Educazione e formazione personale: il livello di istruzione, le capacità matematiche e linguistiche e la formazione attraverso i media (Hashemi et al. 1996; Schuler 2007).
- Potere decisionale: il potere di prendere decisioni, da sola o insieme al marito, su diverse questioni casalinghe (Ibrahim & Allen, 2007; Narayan, 2002, 2005a).
- Sicurezza e autostima: libertà di espressione, sicurezza e partecipazione nella vita familiare, consapevolezza dei propri diritti e autostima (Nikkhah, Redzuan, & Abu-Samah, 2010).
- Partecipazione sociale: contributo e partecipazione ad eventi della comunità e al WPC (Schuler et al., 2010).

- Consapevolezza politica: contributo alla vita politica in comunità (Malhotra et al., 2002).
- Mobilità: libertà e autonomia di movimento (Schuler, Islam, & Rottach, 2010);

La maggior parte delle domande sono organizzate con l'obiettivo di definire un confronto delle risposte nell'arco temporale selezionato, cioè la domanda ha una possibile risposta sia per quanto concerne il momento temporale in cui la domanda è stata posta, sia in relazione a "prima" di entrare a far parte del programma di microcredito.

Le statistiche descrittive complete delle variabili sono riportate in appendice.

4.1.2 Selezione del campione

Nel campo della ricerca, ci sono diversi tipi di progetti di ricerca che possono essere classificati in base ad alcuni elementi chiave. Innanzitutto, se il progetto utilizza un'assegnazione casuale a gruppi, questo viene chiamato esperimento randomizzato, comunemente chiamato "Prova di controllo randomizzato". Diversi autori hanno utilizzato questo progetto di studio per comprendere l'impatto della microfinanza sull'empowerment delle donne (Angelucci et al., 2015; Ashraf et al., 2008; Attanasio, Augsburg, De Haas, Fitzsimons, & Harmgart, 2015; Tarozzi, Desai e Johnson, 2015). In secondo luogo, se l'assegnazione casuale non viene utilizzata ma esiste un gruppo di controllo, e viene chiamato progetto quasi sperimentale, altrimenti non sperimentale.

Un'ulteriore distinzione deve essere fatta per quanto riguarda il quasi-esperimento, perché si distingue tra quasi-esperimento ed esperimento quasi-naturale. La differenza è che nel primo i criteri per l'incarico sono selezionati dal ricercatore, nel secondo il compito di un trattamento avviene "naturalmente", senza l'intervento del ricercatore. Quindi, entrambi mancano dell'assegnazione casuale al controllo o al gruppo trattato. Pertanto, alcuni individui del campione sono esposti alle condizioni di trattamento determinate dalla natura o da altri fattori fuori dal controllo del ricercatore.

Gli esperimenti naturali sono comunemente usati quando esiste un'esposizione chiaramente definita a un trattamento e quindi i sottogruppi sono facilmente identificabili. Nel caso specifico di questa ricerca, tutti gli individui del campione sono donne del programma di microcredito IIMC. Tuttavia, il metodo utilizzato per le analisi della seguente tesi è quello semi-sperimentale, in quanto si è cercato di avere un campione che avesse in ugual numero donne che appartengono o meno al

progetto di Woman Peace Council, considerato un fattore visibile di emancipazione e sviluppo sociale della donna.

4.2 Descrizione dei dati

Il campione analizzato è caratterizzato da 200 osservazioni condotte in 6 filiali differenti della banca IIMC: Chakberia, Dhaki, Hatgachha, Hogulkuria, Kalayanpur, Prasadpur. La distribuzione è osservabile nella Figura 4.1.

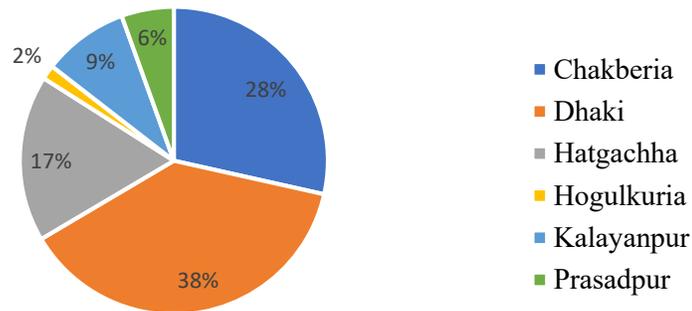


Figura 4.1: Suddivisione del campione tra le filiali di IIMC.

Le intervistate sono maggiormente donne sposate (97%) e in minore parte vedove (3%), in linea con i criteri di accesso al microcredito della banca IIMC. L'età va dai 18 ai 60 anni, ma la maggior parte (96) ha un'età compresa tra i 29 e 39 anni.

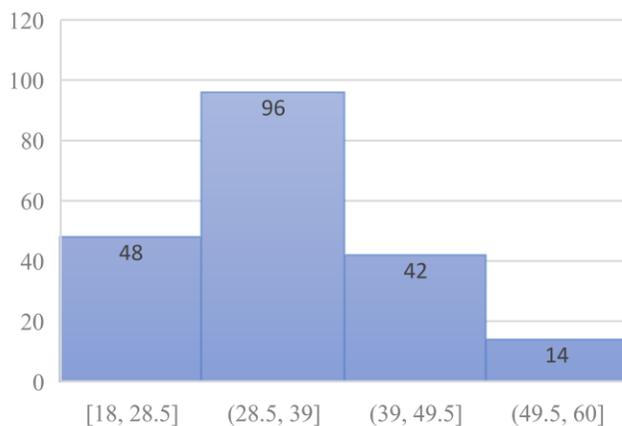


Figura 4.2: Istogramma

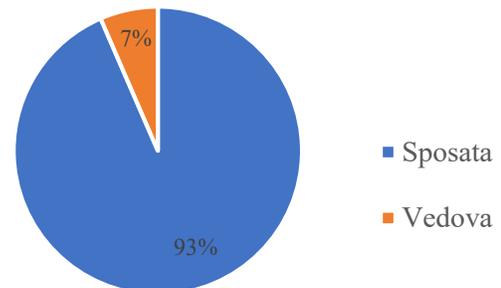


Figura 4.3: Status civile

Quasi la totalità delle donne (99%) ha dei figli, da 1 a 5, in media 2 (1.865), di età molto variata, tra i 2 e i 35 anni, per un totale di 373 figli, di cui 246 sono minorenni, 270 lavorano, 68 sono sposati e solo 16 (4%) lavorano.

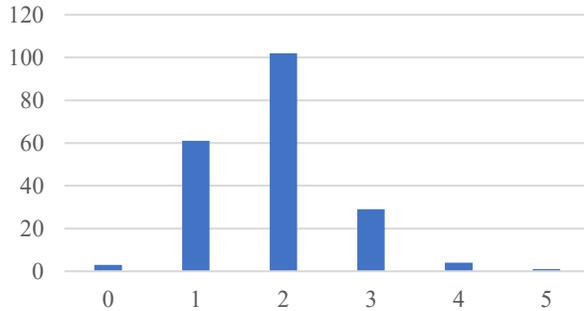


Figura 4.4: Persone per numero di figli

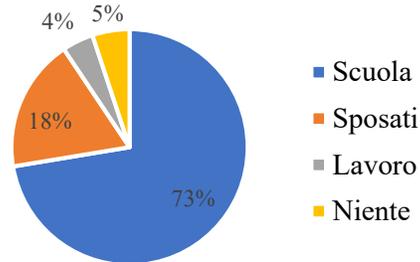


Figura 4.5: Occupazione figli

Il campione di donne è molto eterogeneo anche per quanto riguarda i legami con la banca: hanno come esperienza all'interno del programma da 1 a 18 anni, in media 9 (8.78) e con una distribuzione rappresentata nell'istogramma in Figura 4.6; sono entrate a far parte del programma principalmente tramite la pubblicità e gli incontri nei villaggi organizzati da IIMC (159), sotto consiglio di altre donne (33) e spinte dal marito (8); all'interno del gruppo di microcredito la maggior parte del campione ha ruolo di membro generico (112), poi di presidente (44), cassiere (25) e segretario (19).

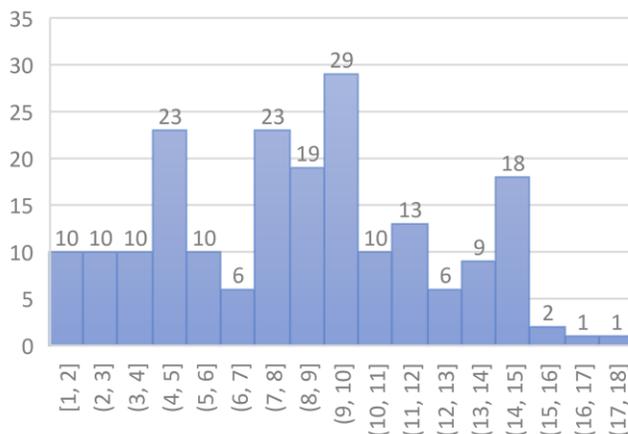


Figura 4.6: Istogramma degli anni nel programma

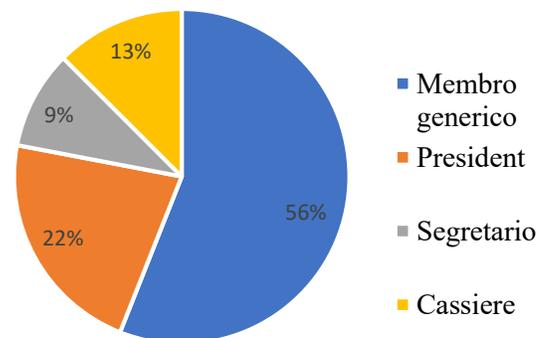


Figura 4.7: Ruolo nel gruppo

Nella Tabella 4.1 sottostante è presentato un riassunto dei dati fin'ora analizzati in base alla filiale di appartenenza.

Tabella 4.1: Medie dei dati in base alla filiale.

Filiale	Numerosità	Media Età	Media Figli	Media Anni nel programma
Chakberia	57	33.54	1.91	8.80
Dhaki	76	34.01	1.98	7.75
Hatgachha	35	38.11	1.68	9.71
Hogulkuria	3	36.33	1.66	8.00
Kalayanpur	18	35.11	1.66	10.27
Prasadpur	11	33.54	1.72	10.54

4.2.1 Dati economici

Il 96% delle intervistate (192) hanno attualmente un conto di risparmio aperto, la maggioranza di questi lo ha da più di 7 anni (131), con un tetto di massimo risparmio che va da 135 rupie a 5300, con una distribuzione rappresentata nell'istogramma in Figura 4.9.

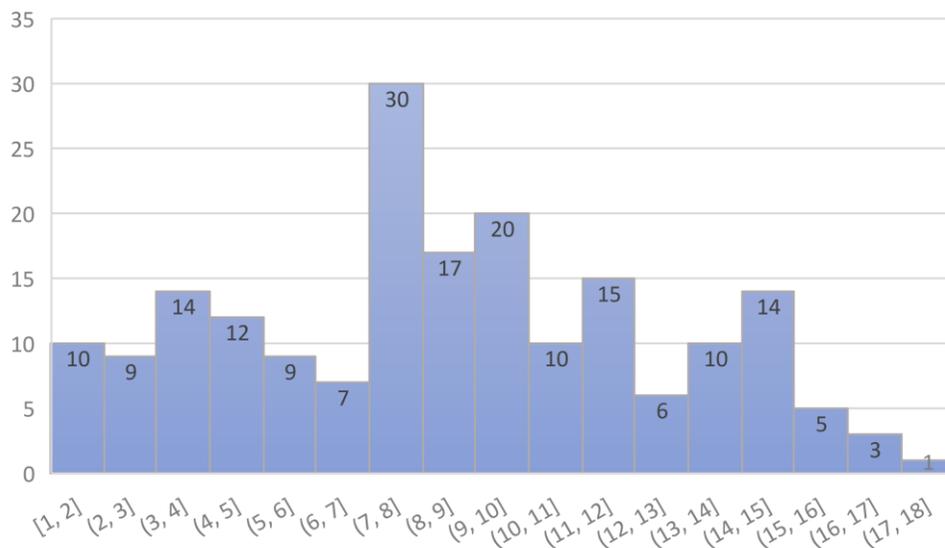


Figura 4.8: Istogramma degli anni nel programma di risparmio

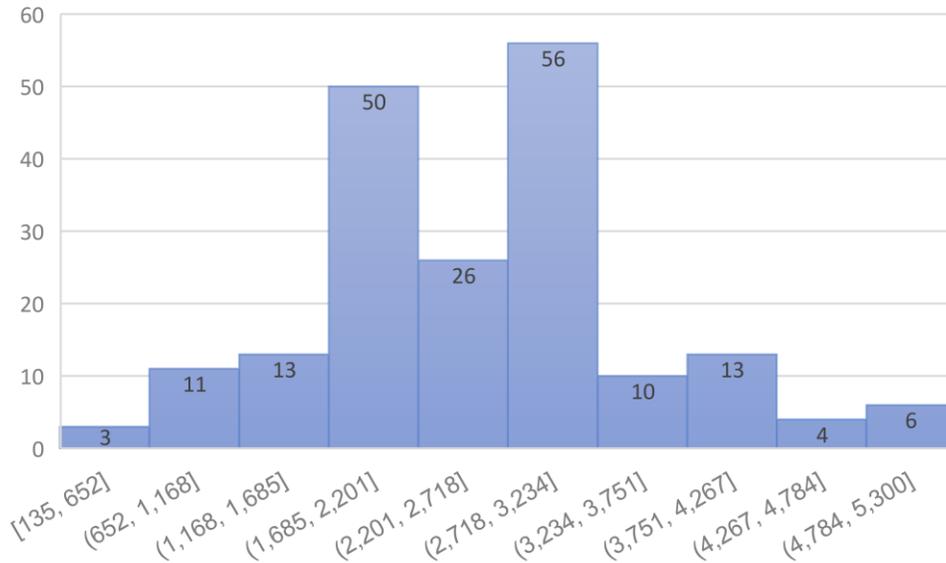


Figura 4.9: Istogramma del valore di massimo risparmio

Dal grafico in Figura 4.10 si può osservare la curva che rappresenta l'andamento del risparmio medio in base agli anni nel programma: si nota una leggera crescita nella prima parte, quindi per le donne che hanno il microcredito da meno di 6 anni, con una massima di circa 2000 rupie, per poi avere un andamento altalenante tra le 1000 e le 2000 rupie negli anni successivi, nonostante il massimo richiesto dalle regole della banca sia di 4000 rupie.

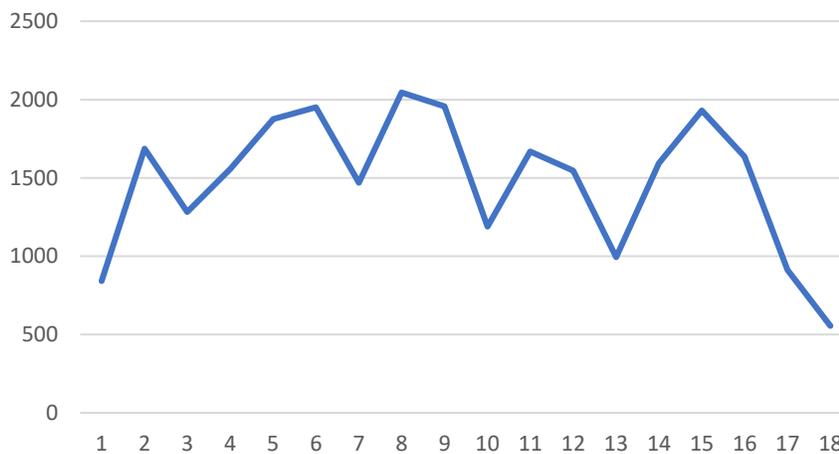


Figura 4.10: Andamento di risparmio

Per quanto riguarda il prestito, il 18% delle intervistate (35) non ha mai chiesto un prestito alla banca IIMC, mentre le altre donne hanno avuto debiti da 1 a 16 volte, in media 6, tra le 2000 e le 15000 rupie, in media 7800 rupie. Attualmente però solo il 41% delle clienti (82) ha effettivamente un prestito in corso, di cui 74 perché non ne hanno necessità in questo momento, 37 perché riescono a gestirsi con i risparmi e 7 perché detengono un conto in un'altra banca.

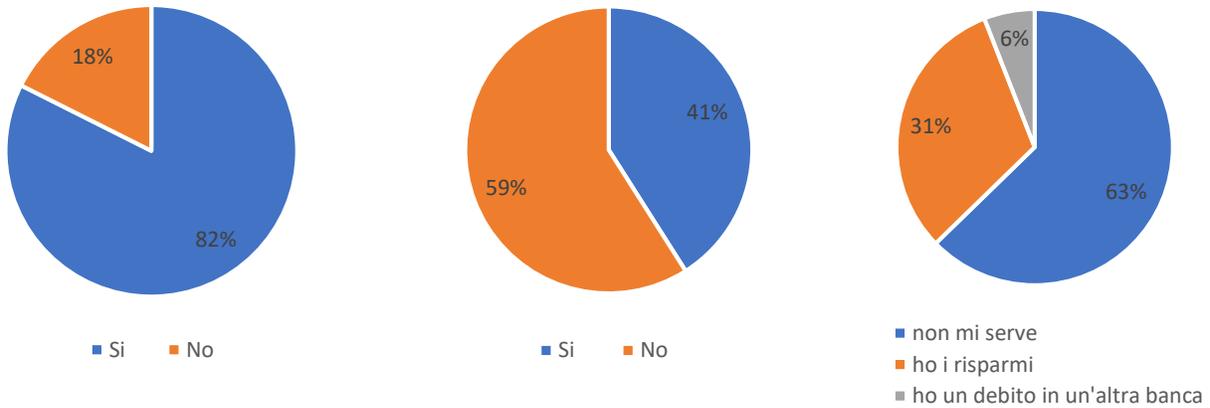


Figura 4.11: Grafici a torta per possesso di un prestito, attuale possesso, motivo del non possesso oggi

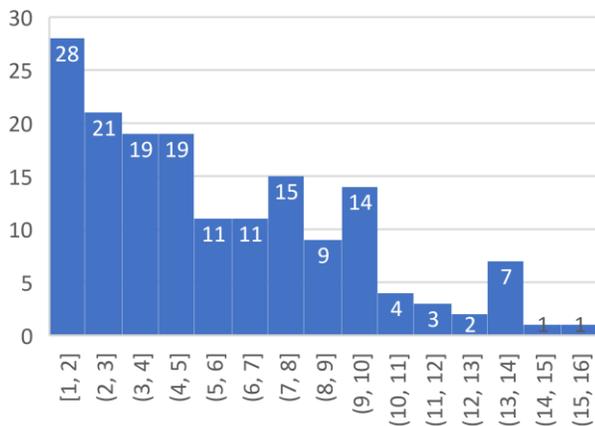


Figura 4.12: Numero di prestiti ricevuti

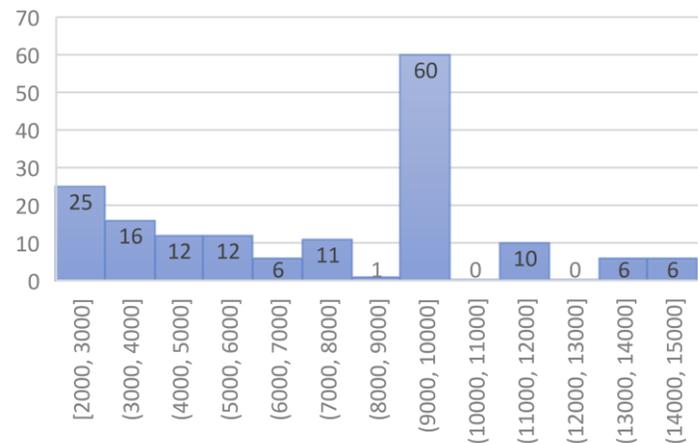


Figura 4.13: Istogramma del valore dell'ultimo prestito

Dal grafico in Figura 4.14 si può osservare la curva che rappresenta l'andamento del debito medio in base alle volte richiesto: si nota come all'aumentare degli anni la somma richiesta in prestito aumenta in media, mentre verso la fine della curva troviamo due picchi significativamente bassi che molto probabilmente sono causati dal fatto che il campione non ha un numero sufficiente di osservazioni relative ad un numero di richieste di prestito superiore a 12.

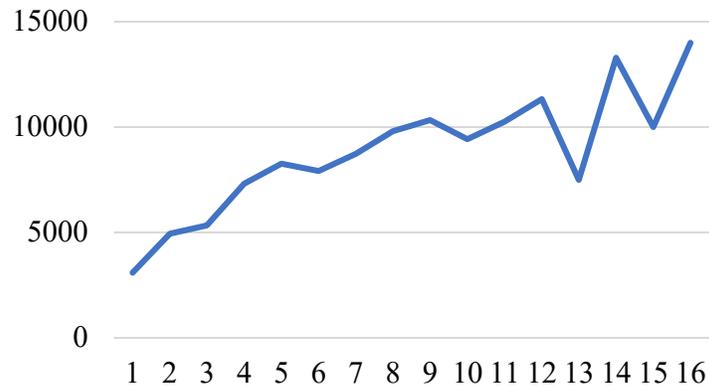


Figura 4.14: Crescita valore prestito

Considerando solo le filiali di Dhaki come zona rurali e Chakberia come zona urbana il trend della media dei debiti si può notare una differenza con quello generale: infatti nella zona rurale si può osservare come il livello del debito richiesto sale subito a partire dal secondo anno, ciò significa che, dopo ogni ciclo, il cliente, spinto da una forte crescita iniziale, richiede un prestito maggiore, mentre per la zona urbana la situazione assomiglia molto a quello generale, dove la crescita è graduale negli anni per avere un picco verso il decimo anno.

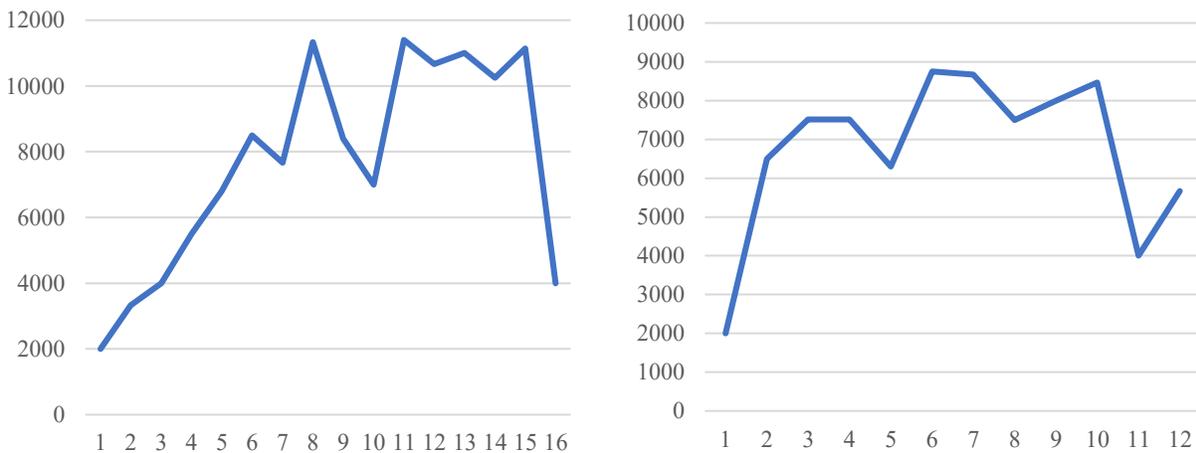


Figura 4.15: Andamento prestito Chakberia, sinistra, e Dhaki, destra

Il prestito richiesto dalle donne viene controllato per il 59% dei casi (117) dal marito e solo per il 37% dalla donna stessa, i restanti casi si riferiscono ad un altro uomo. Questo prestito viene utilizzato il larga parte per l'attività economica (78%) ma anche, in piccola parte, per altre attività: cura della casa, per motivi di salute, per comprare cibo e vestiti, per cerimonie o doti.

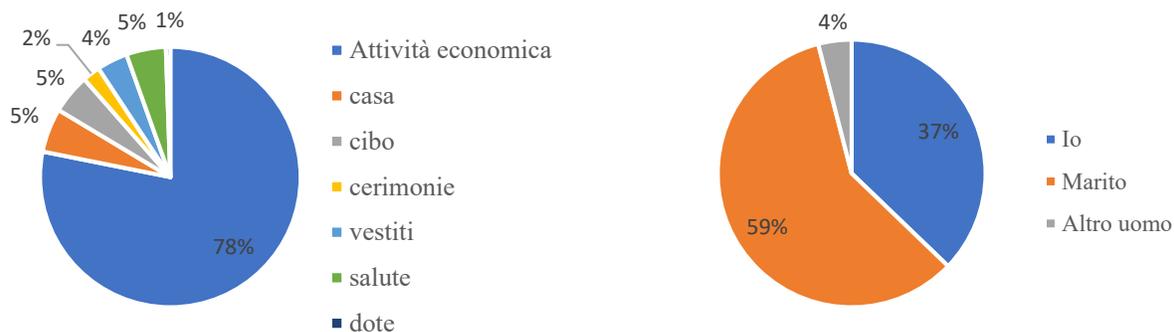


Figura 4.16: Utilizzo del prestito, sinistra, e chi lo controlla, destra

Sulle colonne della Tabella 4.2 si possono osservare le tipologie dell'attività economica che da reddito alla famiglia mentre sulle righe il tipo di utilizzo per il quale viene richiesto il debito. La tabella a doppia entrata indica dei dati importanti sia dal punto di vista della singola variabile, l'agricoltura è l'attività più svolta (38%) nelle famiglie delle donne intervistate e che i prestiti concessi sono utilizzati principalmente per comprare materie prime (35%) e per aprire una nuova attività (32%), che dal punto di vista incrociato, l'acquisto di materie prime è l'utilizzo più comune nell'attività di agricoltura mentre l'apertura di un nuova attività lo è per casalinghe e manovali.

Tabella 4.2: Pivot tra tipologia di attività e di investimento

	Agricol-tura	Biri	Carpen-tiere	Casalin-ga	Grocery	Impie-gato	Mano-vale	Pesca	Sarto	Traspor-to	Tot
Acquisto macchinari	5	1	1	1			5	2	1		16
Acquisto materie prime	44	5		2	5	4	6	1	1	1	69
Acquisto mezzo di trasporto	3		2	7	1	2	3	2		3	23
Acquisto o affitto luogo di lavoro	6					1	3	2			12
Acquisto o affitto 2° luogo di lavoro	4						2			2	8
Assunzioni lavoro				1		1	1	1			4
Nuova attività	12		3	10	4	7	16	9	3		64
Ristrutturazione luogo di lavoro	2			1				1			4
Totale complessivo	76	6	6	22	10	15	36	18	5	6	200

Chi possiede l'attività è principalmente il marito (86%) ma la percentuale si limita a dover prendere le decisioni riguardanti l'attività, dove per il 15% sono prese solo dalla donna e per il 14% insieme al marito.

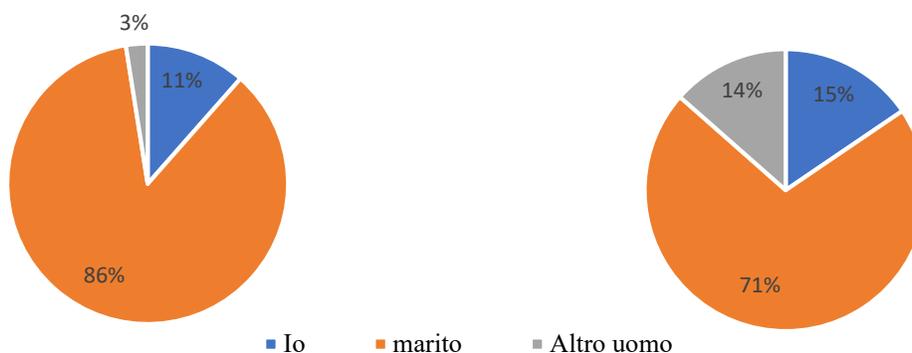


Figura 4.17: Chi possiede l'attività, sinistra, e chi prende le decisioni, destra

Per quanto riguarda il reddito familiare sono state analizzati ricavi e costi mensili in rupie, attuali e prima del programma, categorizzate in tre fasce economiche: <500, 500-2000, >2000. L'analisi è stata svolta assegnando un punteggio, in corrispondenza delle fasce (1, 3, 5), ad ognuno dei fattori: i ricavi sono scomposti in salario, profitto della propria attività, sussidi statali e altri ingressi, mentre i costi in costo della spesa, rate del debito, risparmi e altri costi. Sommando questi fattori sono stati ottenuti per ricavi e costi dei punteggi da 0 a 20. In base al risultato della formula Ricavi-Costi sono stati quindi classificate le intervistate in una scala di reddito da 0 a 9, dove quasi la metà (95 "Oggi" e 96 "Prima") degli intervistati ricade nella fascia 0, quella che indica un reddito nullo.

Tabella 4.3: Numero di persone per fascia economica

Fascia economica	Oggi	Prima
0	95	96
1	44	27
2	0	25
3	35	24
4	0	15
5	15	6
6	0	4
7	8	3
8	0	0
9	3	0

Nel grafico a colonne in Figura 4.18 si possono vedere le differenze di punteggio tra il calcolo con i dati di “Oggi” e quelli di “Prima”, per quanto riguarda la differenza nei ricavi, nei costi e del punteggio finale, tutte e tre con un andamento gaussiano. Si osserva che nel 36% dei casi (72) non si ha alcuna differenza nei due archi temporali, questo però non è attribuibile al non aver subito alcun cambiamento, perché confrontandolo con ricavi e costi, la percentuale di punteggi con nessun cambiamento si abbassa molto, intorno al 12%.

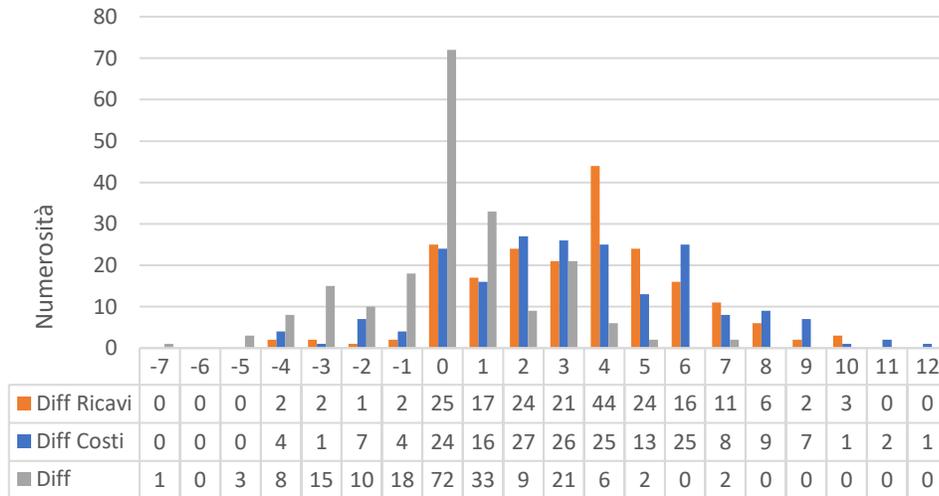


Figura 4.18: Differenza fascia economica Oggi-Prima

4.2.2 Progress out of poverty index

Progress out of Poverty Index nasce, come strumento utilizzato, dagli istituti di microfinanza per comprendere la situazione sociale ed economica di ogni individuo in modo tale da fornire un aiuto in linea con una realistica situazione. L'indice è composto da dieci indicatori relative alla vita quotidiana dell'intervistata, che si presentano sotto forma di domanda. La risposta di un cliente a ogni domanda deve essere univoca e rientrare tra quelle disponibili. Ogni la risposta ha un punteggio o valore numerico corrispondente, come in Tabella 4.4, la cui somma genera il PPI.

In ottica dell'operato delle MFI i PPI diventano uno strumento di grande rilevanza, può permettere alla MFI di selezionare i clienti e migliorare programmi, prodotti e fornitura di servizi, perché concentrandosi sui livelli di povertà, si possono infatti ricavare importanti analisi mirate alla creazione di programmi specifici che permettano di raggiungere con più semplicità i risultati attesi. Questo permette inoltre di aumentare il vantaggio competitivo, la redditività e la capacità di

fidelizzare i clienti. Dal contatto con il cliente ed un'analisi dei fattori che ne influenzano una crescita sociale ed economica, si può comprendere come e quanto velocemente si esce dallo stato di povertà (Grameen Foundation, 2008).

Tabella 4.4: Calcolo del PPI (Progress out of Poverty Index)

Indicatore	Risposta = Punti
1- Quante persone abitano nella tua casa?	1=41 2=34 3=26 4=19 5=11 6=7 7=4 8+=0
2- Qual è il livello di educazione della donna?	primaria/analfabeta= 0 secondaria= 3 superiore/oltre= 5
3- Possiedi un frigo?	si = 11 no= 0
4- Possiedi un fornello a gas?	si = 2 no= 0
5- Possiedi una pentola a pressione?	si = 4 no= 0
6- Possiedi un televisore?	si = 5 no= 0
7- Possiedi un fan elettrico?	si = 3 no= 0
8- Possiedi un bagno?	si = 4 no= 0
9- Possiedi tavolo e sedie?	si = 6 no= 0
10- Possiedi una moto o un'auto?	si = 19 no= 0

I PPI sono definiti successivamente, tramite somma, in un range compreso tra 0 e 100. Sono divisi in quattro macrocategorie, basate sulla Poverty Likelihood, ovvero sulla probabilità percentuale che l'individuo con il punteggio (PPI) assegnato sia al di sotto della soglia di povertà (Grameen Foundation, 2008):

- 0 = intervallo **PPI [0-24]**: indica un'alta probabilità di povertà, pari al 80,5%. Questa categoria di persone rappresenta, spesso, un obiettivo principale per le MFI
- 1 = intervallo **PPI [25-54]**: indica una bassa probabilità di povertà, pari al 19,7%. Questa categoria di persone rappresenta, spesso, un obiettivo secondario per le MFI

- 2 = intervallo **PPI [55-85]**: indica una probabilità di povertà molto bassa, pari al 0,9%. Questa categoria di persone viene considerata ‘non povera’ e rappresenta un target non preso in considerazione delle MFI, spesso, un obiettivo secondario per le MFI.
- 3 = intervallo **PPI [85-100]**: indica una probabilità di povertà quasi nulla.

L'indice di progresso della povertà presenta quindi delle caratteristiche specifiche:

- Semplice da usare;
- Uno strumento che può essere utilizzato sia per la comprensione di dinamiche interne alla MFI che esterne;
- È specifico per singolo paese: viene creato utilizzando i dati relativi ad indagini domestiche rappresentative a livello nazionale;
- È facile da ottenere e vantaggioso in termini economici: personale della MFI può somministrare il questionario durante un normale turno di lavoro e può ricavare i dati necessari in tempi brevi;
- È affidabile: sulla base dei dati nazionali dell'indagine circa la povertà, analisi statistiche che testano l'accuratezza dei dati PPI, dimostrano, in media, che con un intervallo di confidenza del 90%, il PPI è preciso entro +/- 2% per il portafoglio complessivo e +/- 12% per gli individui singoli.

Per quanto riguarda il campione analizzato, in Figura 4.19 si può notare la differenza tra il “prima” e il “dopo” soprattutto nell’intervallo 0 dove dal 53% la percentuale di persone è scesa all’11%, mentre si sono alzate le percentuali per le fasce 1 e 2 dal 48 al 68% la prima e, notevolmente, dal 2 al 44%. La crescita di questo indice è notevole, anche se sono emerse anche alcune decrescite per l’8% dei casi, dovuto principalmente ad un aumento di persone nel nucleo familiare, indice con un peso maggiore rispetto agli altri.

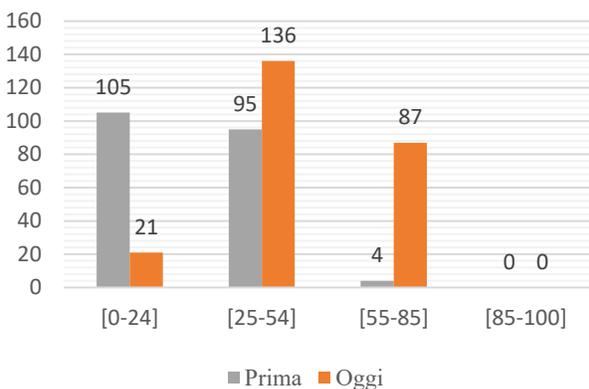


Figura 4.19: PPI Ieri-Oggi

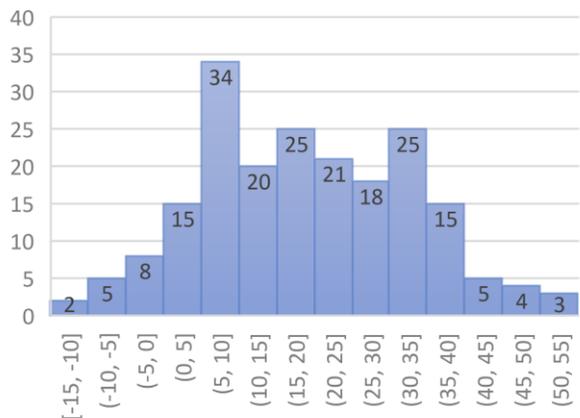


Figura 4.20: Crescita PPI

4.2.3 Analisi dell'emancipazione

In questo documento, è stato definito l'empowerment come un processo di cambiamento attraverso il quale individui o gruppi (in questo caso donne rurali) con scelta, libertà e potere limitati sono abilitati a ottenere e sfruttare il potere che migliora la loro capacità di esercitare la scelta e la libertà in modi che contribuiscono positivamente al loro benessere.

Per vari motivi, il concetto di empowerment è difficile da definire (Mason, 1987). Comune alla maggior parte delle concettualizzazioni è che il potenziamento riguarda il cambiamento, la scelta e il potere.

Tuttavia, la definizione di indicatori misurabili per valutare l'empowerment delle donne risulta particolarmente problematico a causa della possibile disgiunzione che può sorgere tra gli obiettivi delle donne e le nozioni di empowerment e i criteri di empowerment di derivazione esterna stabiliti apriori (Mayoux, 1998). Le aspirazioni e le strategie delle donne sono un elemento centrale nella spiegazione dei risultati del programma e devono pertanto essere incluse in qualsiasi analisi di empowerment. Attingendo da Malhotra e Schuler (2005) e Chen (1997) gli indicatori più utilizzati di emancipazione femminile in diversi studi sono il controllo del risparmio e del reddito (Goetz & Gupta, 1996; Pitt et al., 2006); proprietà patrimoniale (Barnes et al., 2001b; Garikipati, 2008); processo decisionale (Hashemi & Rosenberg, 2006; Kabeer, 1999); mobilità (Schuler, Islam e Rottach, 2010); autoefficacia (Schuler et al., 2010) e autostima (Nikkhah, Redzuan e Abu-Samah, 2010; Schuler et al., 1995).

Per esplorare il livello di responsabilizzazione delle donne a seguito del loro coinvolgimento nel programma di microcredito di IIMC, facendo molto leva sulla letteratura sono state utilizzate tre matrici di percorsi principali di emancipazione femminile: materiale, relazionale e percettiva.

La matrice del percorso materiale verso l'empowerment delle donne incapsula elementi materiali misurabili e non misurabili, il cui possesso e / o proprietà sono considerati necessari per determinare se una donna è emancipata o meno, in particolare se ha la capacità e possibilità di generare reddito e se possiede dei risparmi acquisti personali o di emergenza.

La matrice del percorso relazionale descrive la relazione e l'interazione tra donne, membri della loro famiglia e comunità, come la libertà di prendere decisioni e la partecipazione alla vita sociale.

La matrice del percorso percettivo dell'emancipazione delle donne si basa sulla valutazione approssimativa della donna del suo rapporto col capofamiglia, famiglia e comunità.

Successivamente, osservando il modello comportamentale del coinvolgimento delle donne nelle attività di microcredito in IIMC, attraverso ampie discussioni preliminari con le donne e con i loro supervisori, è stato costruito un punteggio composto per ogni donna aggregando i punteggi per sette indicatori discreti, che a loro volta sono stati costruiti combinando le risposte a due o più domande del sondaggio, per arrivare ad un punteggio massimo di 140 (20 a dominio), attraverso i quali l'emancipazione femminile a livello individuale può essere valutato.

Tabella 4.5: Domini e indicatori con il relativo punteggio per calcolare l'emancipazione

Domini e indicatori di misurazione dell'emancipazione femminile		
Dominio	Indicatore	Punteggio massimo
Autonomia economica	contributo al reddito familiare [5.1 - 5.2]	5
	possesso di denaro personale [5.3]	5
	possesso di beni personali [5.4]	10
Educazione e formazione personale	livello di istruzione [6.1]	2
	capacità in calcoli matematici [6.2.1]	5
	capacità di comunicare in bengali [6.2.2]	5
	capacità di comunicare in inglese [6.2.3 - 6.2.4]	5
	formazione autonoma attraverso i media [6.3]	3
Consapevolezza politica	consapevolezza politica locale, statale e nazionale [7.1]	5
	partecipazione alla vita politica [7.2 - 7.4]	10
	esercizio del diritto al voto [7.3]	5

Mobilità	autonomia di movimento [8.1]	10
	libertà di movimento senza permesso [8.2]	10
Partecipazione sociale	membro di un gruppo di WPC [9.1]	7/2
	partecipazione ad eventi sociali [9.2]	15/2
	contributo personale alla comunità [9.3]	9
Potere decisionale	controllo del denaro [10.1.1 - 10.1.2]	4
	educazione e matrimonio dei figli [10.1.3 - 10.1.4]	4
	salute [10.1.5]	4
	piccoli e grandi acquisti [10.1.6 - 10.1.7]	4
	casa [10.1.8]	4
Sicurezza e autostima	libertà di espressione [11.1]	5
	sicurezza nella gestione degli impegni familiari [11.3]	20/6
	partecipazione alla vita familiare [11.4]	20/6
	consapevolezza dei propri diritti [11.5]	25/6
	autostima [11.8]	25/6

Autonomia economica

La motivazione alla base di questa dimensione è quella di indagare fino a che punto una donna è finanziariamente indipendente dal marito o da un parente maschio. Ciò si riflette nel fatto che abbia un risparmio personale a parte i profitti dell'impresa, abbia un reddito proprio e abbia un reclamo legale per un'attività in casa sua. Poiché il sondaggio ha considerato solo il possesso di attività di tutta la famiglia, questa voce è esclusa dall'analisi.

Il dominio di autonomia economica è composto da sei domande che combinate formano i tre indicatori indicati in precedenza, seguendo ciò che è stato definito come matrice del percorso materiale. Per quantificare la dimensione, è stato assegnato un punteggio da 1 a 3 se il rispondente soddisfa il requisito, 0 altrimenti. Nello specifico le variabili considerate e i loro punteggi sono:

- Che ruolo hai nell'attività di famiglia?
nessuno = 0, proprietario = 2, gestione = 3, aiuto occasionale = 1
- Hai un lavoro retribuito fuori dall'attività del capofamiglia?
sì = 2, non lavoro = 0, lavoro nell'attività = 1
- Possiedi?
denaro per acquisti personali = 2, risparmio per le emergenze = 2, risparmio per acquisti importanti = 1, radio = 1, cellulare = 3, terreni = 1, casa = 1, bicicletta = 3, gioielli = 1

La maggior parte delle donne intervistate svolge nell'attività di famiglia un ruolo di aiuto occasionale (il 48% oggi e il 60% ieri) nonostante ci sia un grande crescita (da 32 a 89) nel ruolo della gestione dell'attività. Molto bassa è invece la percentuale di donne che è proprietaria dell'attività (2,5% e 3%). Un dato interessante è che se pur hanno un ruolo nell'attività (solo il 21,5% prima e il 4% oggi considerano di non aver alcun ruolo) l'81% prima e il 38% oggi dichiarano di non aver un lavoro, mentre il 9,5% prima e il 36% oggi di lavorare nell'attività.

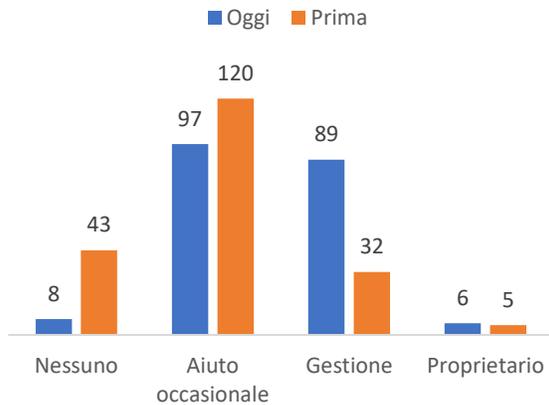


Figura 4.21: Ruolo nell'attività

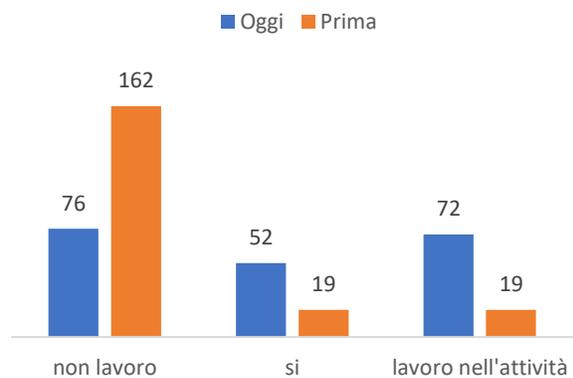


Figura 4.22: Lavoro

I suoi risparmi potrebbero essere utilizzati sia per fare grandi acquisti e reinvestire nel business, sia per prepararsi alle emergenze in modo da non dover correre per un nuovo prestito in caso di eventi imprevisti. Tra le intervistate oggi sono in media la metà quelle che posseggono del denaro per le emergenze (in media il 45,5%) al contrario del prima che ha delle percentuali in media al di sotto del 10%.

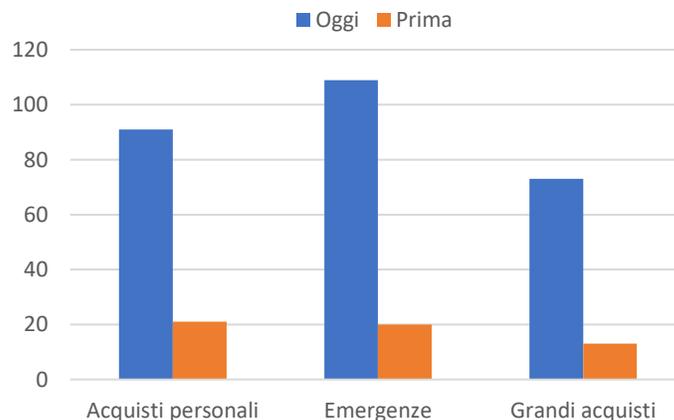


Figura 4.23: Possesso di denaro personale

È importante rendersi conto che i risparmi personali in contanti non riflettono pienamente il grado di sicurezza che uno possiede, poiché i risparmi potrebbero essere qualsiasi risorsa fisica o produttiva come oro, gioielli, bestiame o terreni che sono altamente preferiti dai clienti della microfinanza come loro rete di sicurezza. Se fossero state omesse queste possibilità di risparmio, all'analisi mancherebbe gran parte del quadro complessivo della sicurezza economica.

Tra le donne intervistate l'oggetto più posseduto è il cellulare, che ha anche avuto la crescita maggiore tra prima del programma ad oggi, dal 26% al 93%. Le percentuali degli altri possedimenti sono anche cresciute ma in maniera meno rilevante.

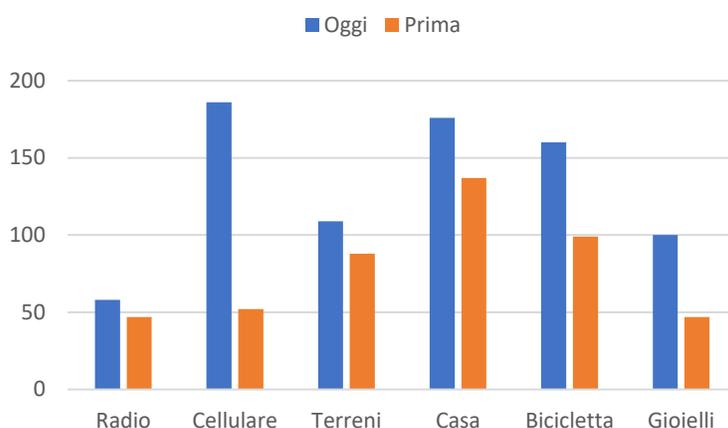


Figura 4.24: Possesso di beni

Sommando i valori ottenuti è stata ottenuta una classifica da 0 a 20, che nel grafico in Figura 4.25 si può osservare divisi in 4 fasce per il prima e l'attuale, mentre in Figura 4.26 l'istogramma rappresenta la differenza dei risultati in diversi intervalli.

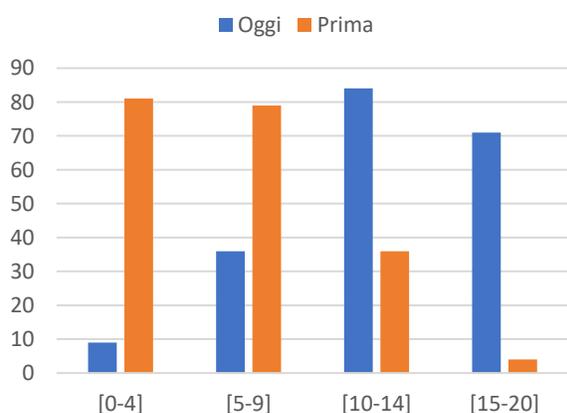


Figura 4.25: Fasce indicatore autonomia economica

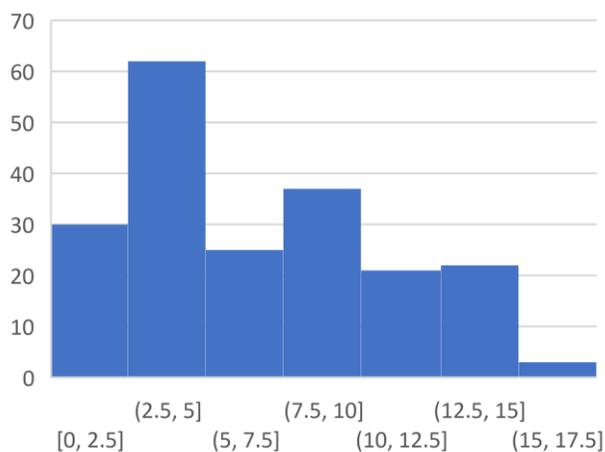


Figura 4.26: Differenza autonomia economica

Educazione e formazione personale

L'educazione assume un ruolo vitale nella crescita della mente umana per raggiungere status e opportunità eque per raggiungere i propri obiettivi. L'assenza d'educazione detrae alla donna la possibilità di accrescere la sua conoscenza, di ottenere eque opportunità lavorative, controllo, potere, status, capacità decisionali, riconoscersi come un pilastro importante nella crescita del bambino.

Delle donne prese in analisi la maggior parte ha ricevuto istruzione: il 22% solo la scuola primaria, il 50% è arrivato alla scuola media e il 12% a quella superiore. Solo il 16% è analfabeta, di cui però l'80% (29 di 34 analfabeti) sa leggere e scrivere.

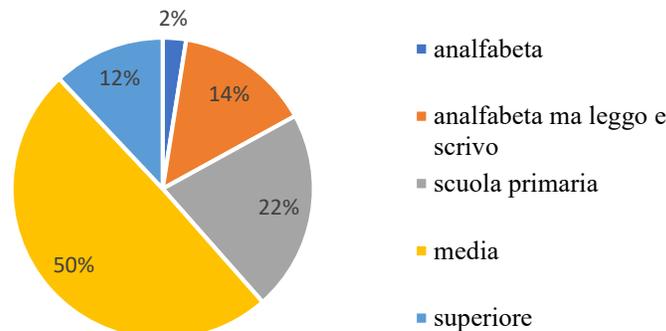


Figura 4.27: Grado di istruzione

Le altre domande poste alle intervistate riguardano le loro capacità e abitudini di formazione. In particolare, è stata richiesta la loro capacità di svolgere calcoli matematici, leggere e scrivere in bengalese e in inglese e parlare in inglese, in scala da 1 a 5, dove uno è “bassa” e 5 “alta”, e qual è il loro utilizzo di mezzi di comunicazione, leggere un libro, leggere un giornale e guardare la tv, in scala da 0 a 4, dove 0 è “mai” e 4 “molto frequente”.

In tutti questi campi, come si può notare in Figura 4.29 dove troviamo la media dei punteggi per ogni indicatore, si ha avuto una crescita. Quella maggiore si può notare sicuramente nell'uso dei media, in particolare della tv (con una crescita dell'84%) che come mezzo di comunicazione è quello più diffuso visto la facile fruizione, a differenza del libro o giornale che presuppone la capacità di leggere.

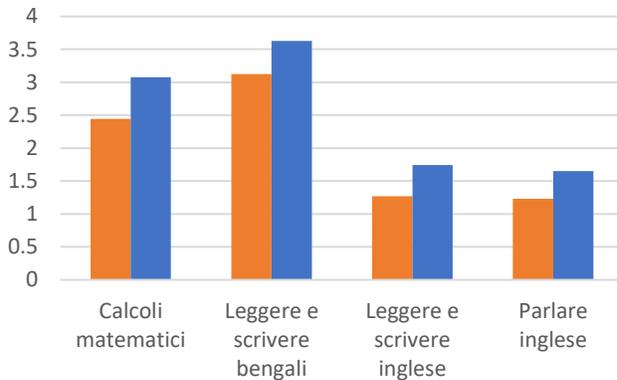


Figura 4.28: Competenze scolastiche

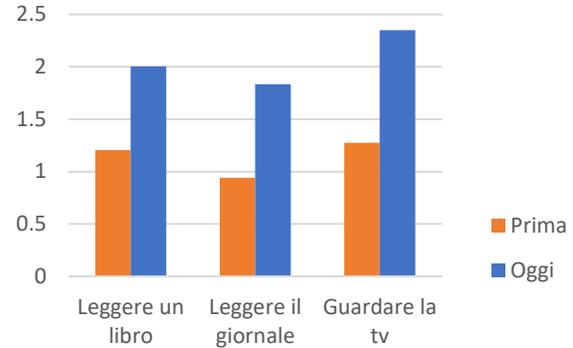


Figura 4.29: Formazione coi media

Considerando quindi come indicatori il livello di istruzione, la capacità in calcoli matematici, la capacità di comunicare in bengalese, in inglese e la formazione autonoma attraverso i media, si è costruito un indice da 0 a 20, che nel grafico in Figura 4.30 si può osservare divisi in 4 fasce per il prima e l'attuale, mentre in Figura 4.31 l'istogramma rappresenta la differenza dei risultati in diversi intervalli.

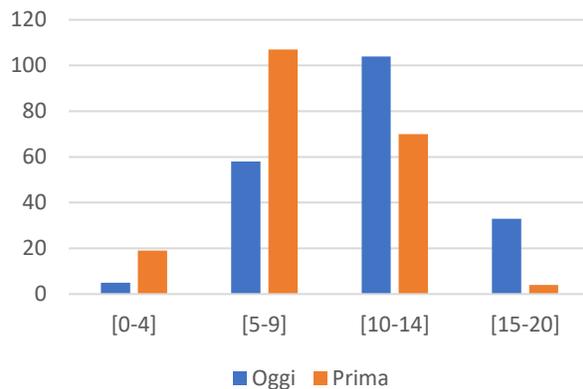


Figura 4.30: Fasce indicatore educazione

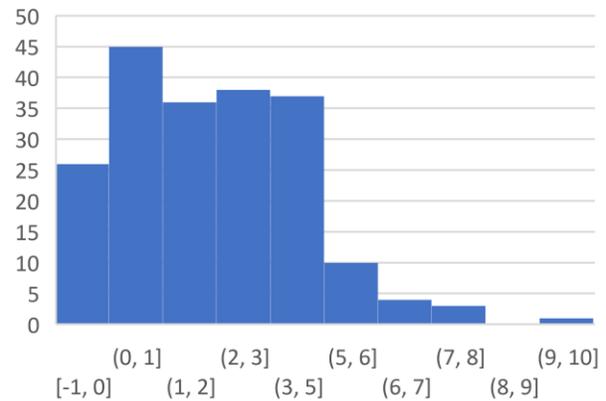


Figura 4.31: Differenza educazione

Consapevolezza politica

Un ruolo molto importante nel quantificare l'emancipazione femminile lo ha la politica, ambito in cui l'accesso alle donne è spesso proibito. Secondo molti importanti teorici della democrazia, i cittadini devono essere in grado di "formulare e indicare le preferenze" per partecipare come "pari politici" affinché la democrazia funzioni (Dahl, 1999).

Tuttavia, esiste un divario di genere nelle conoscenze e nelle opinioni politiche in tutto il Sud del mondo, specialmente nelle aree rurali. In un contesto come quello analizzato difficilmente ci aspettiamo che la donna abbia un ruolo di leader politico ma possiamo considerare un livello di emancipazione abbastanza alto se si informa della politica e cerca di esserne partecipe anche in ruoli secondari.

In primo luogo, è stato chiesto alle donne intervistate se conoscessero i nomi del loro rappresentante della comunità locale, dello stato e della nazione, e per ogni risposta affermativa si è considerato un punteggio di 5. La media di questo indicatore è risultato 4, ciò vuol dire che quasi tutte le donne conoscono chi sono i loro leader politici, grazie a recenti sforzi di istruzione legale del governo e al maggior uso dei media come televisione e giornali, la gamma di questioni legali di cui le donne stanno venendo a conoscenza è molto aumentata, la campagna elettorale e il voto politico sono risultati più comuni e significativi rispetto al passato, confermato dal fatto che il Primo Ministro del Bengala Occidentale è una donna, Mamata Banerjee, e solo il 9,5% delle intervistate non conosceva il suo nome.

In secondo luogo, è stato chiesto alle donne con che frequenza partecipano alle riunioni della loro comunità locale, ad una campagna elettorale, alle proteste contro la violenza sulle donne o contro ingiustizie politiche: ad una frequenza alta è stato assegnato un punteggio di 6, 3 per la bassa e 0 per la nulla, e il totale è stato calcolato come la media di questi quattro indicatori. È stato anche chiesto se discutono di politica con qualcuno, e, se sì, con chi tra famiglia, marito, vicini e altre donne, aggiungendo un punto per ognuno all'indicatore di partecipazione politica.

Abbiamo un aumento per ogni indicatore e la partecipazione alle attività risulta molto alta, come nel caso di riunioni e manifestazioni contro la violenza sulle donne, a cui partecipano oggi rispettivamente il 56 e il 59%.

Per quanto riguarda invece la possibilità di discutere di politica, nonostante le percentuali in maniera individuale siano molto basse, il massimo risulta con il 31,5% di donne che parlano di politica con il proprio marito, il 42,5% delle donne dichiara di non parlare di politica con nessuno.

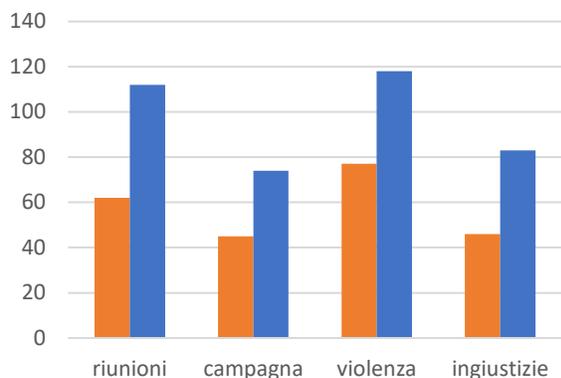


Figura 4.32: Partecipazione attività politiche

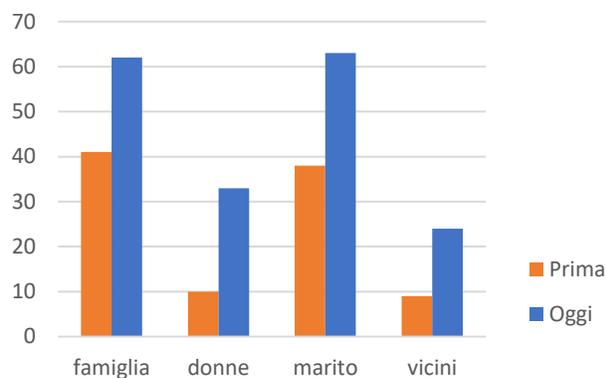


Figura 4.33: Persone con cui discutere di politica

Infine, è stato chiesto la frequenza con cui esercita il diritto al voto, ad una frequenza alta è stato assegnato un punteggio di 5, 3 per la bassa e 0 per la nulla. È molto buono il risultato ottenuto per quanto riguarda le donne che decidono di votare “sempre”, che dal 21% prima raddoppia al 48% oggi, quasi la metà. Tuttavia, non diminuisce particolarmente la percentuale che dichiara di non aver mai votato.

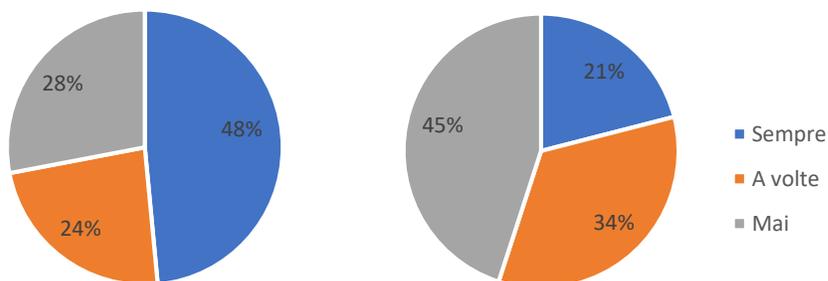


Figura 4.34: Esercizio del voto oggi, a sinistra, prima, a destra

Questi tre indicatori sono stati sommati per avere un indice da 0 a 20. Nel grafico in Figura 5.39 si può osservare l’andamento dell’indice in base a 4 fasce, sia per il prima che per l’attuale, mentre in Figura 5.40 l’istogramma rappresenta la differenza dei risultati in diversi intervalli.

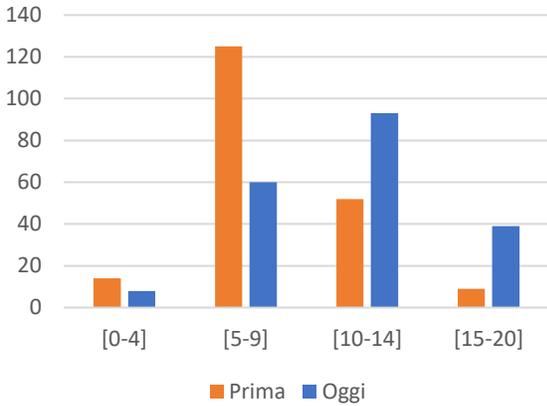


Figura 4.35: Fasce indicatore politica

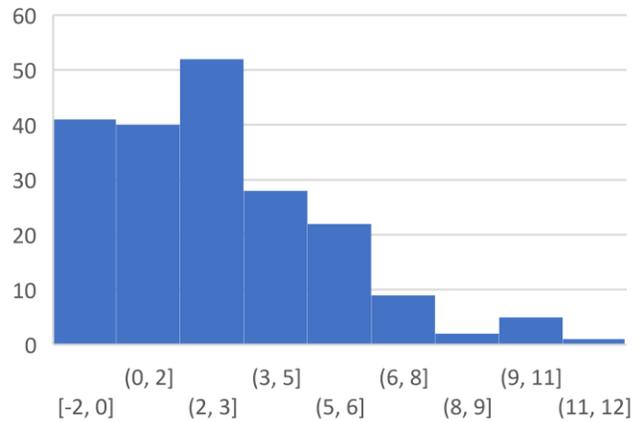


Figura 4.36: Differenza politica

Mobilità

Le donne che sono clienti nella maggior parte delle MFI sono tenute a partecipare alle riunioni e ai corsi di formazione organizzati dall'MFI. Inoltre, prima di diventare membri o ottenere un prestito dalle MFI, le donne ricevono i vari moduli da compilare e firmare ai diversi funzionari locali per la certificazione. Queste circostanze rafforzano la mobilità delle donne e il loro accesso alle informazioni. Mayoux (1999) ha affermato che i programmi di microfinanza hanno contribuito ad alcuni cambiamenti nei ruoli di genere. Laddove le donne che in precedenza non avevano accesso al reddito avessero avviato attività economiche e in particolare dove fossero coinvolte nel marketing, ciò potrebbe portare a cambiamenti significativi nella mobilità delle donne e nella conoscenza del mondo al di fuori della famiglia. Inoltre, Hashemi et al. (1996) hanno scoperto che i programmi di credito aumentano la mobilità delle donne nei loro villaggi richiedendo la partecipazione a riunioni settimanali. Si creano opportunità per le donne di viaggiare fuori dai loro villaggi richiedendo alcune visite all'ufficio del programma locale e attraverso programmi di formazione occasionali.

Tuttavia, i loro risultati hanno suggerito che questo indicatore (mobilità) ha ancora una validità facciale, l'unica cosa necessaria è modificare gli elementi specifici utilizzati per misurarlo per adattarsi al mutevole panorama sociale. Perciò è stato considerato, oltre alla possibilità di muoversi in autonomia, anche quella di farlo senza il permesso del capofamiglia. I risultati mostrano che la maggior parte delle intervistate si muove all'interno del villaggio autonomamente, come suggerito da Schuler et al. (2010) che affermavano il contrasto della situazione nei primi anni '90 rispetto al giorno d'oggi dove le donne possono andare praticamente ovunque, anche da sole.

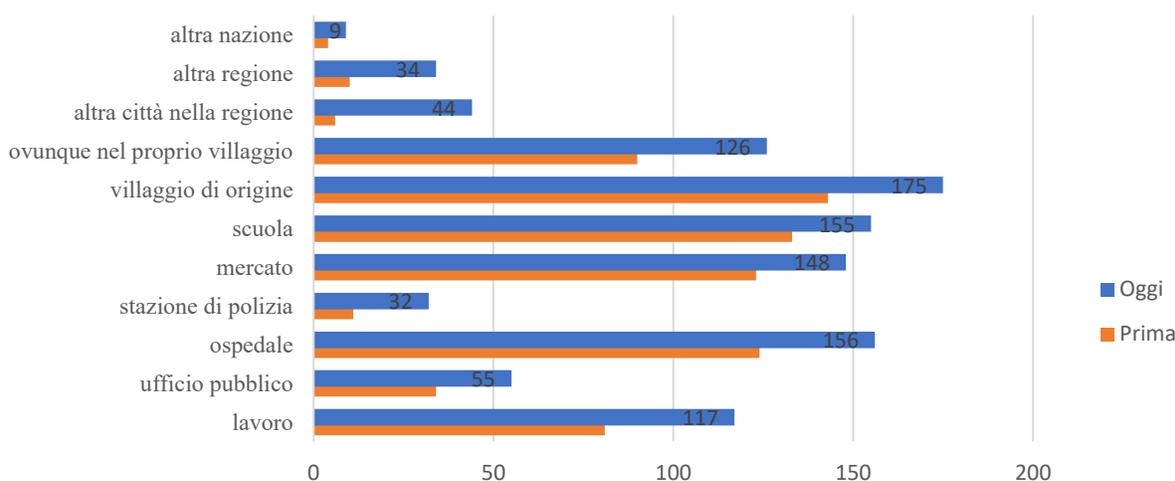


Figura 4.37: Autonomia nella mobilità

Per quanto riguarda la motivazione per cui non si va in determinati luoghi, circa la metà delle intervistate dichiara che è perché il marito non è d'accordo, in secondo luogo perché non ne hanno bisogno, poi perché il luogo è pericoloso, e una piccola percentuale trova in disaccordo il capofamiglia.

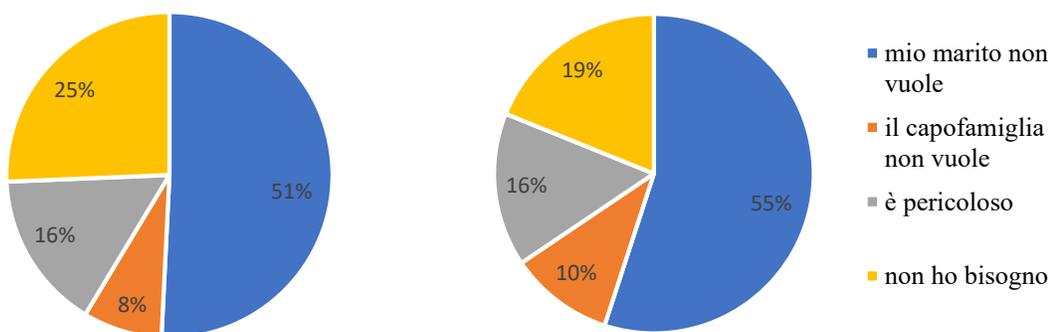


Figura 4.38: Motivazione per cui non si esce oggi, a sinistra, e prima, a destra

La situazione cambia quando viene chiesto in quali luoghi possono andare solo chiedendo il permesso al capofamiglia. In generale la maggior parte delle donne sono libere di girare nel proprio villaggio senza dover chiedere il permesso, diverso è invece il risultato se si tratta di spostarsi in un altro villaggio, città, stato o nazione: in questi casi è molto alta la percentuale di donne che dichiarano di poter muoversi solo con il permesso, in media il 90%.

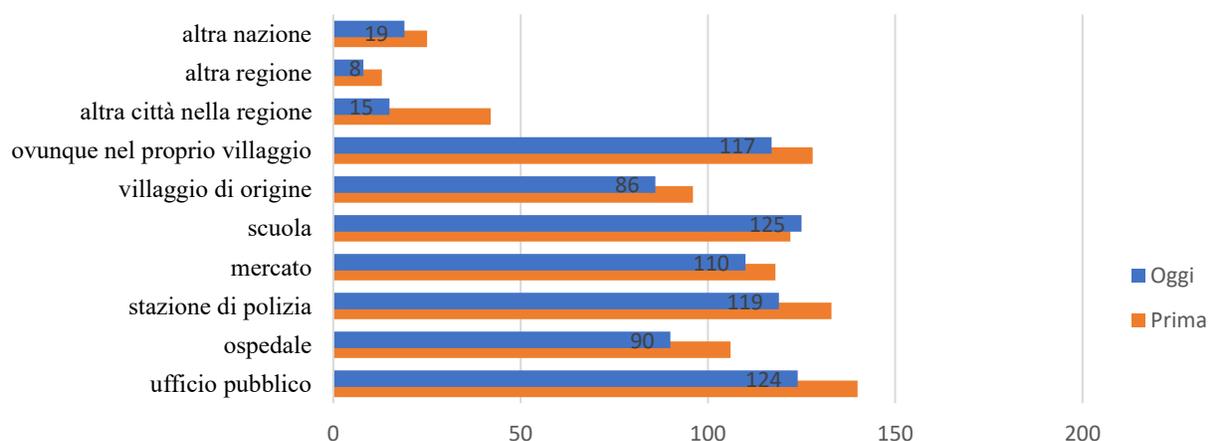


Figura 4.39: Libertà nella mobilità

Per ogni luogo è stato assegnato un punteggio da uno a 7 in base alla difficoltà per raggiungerlo e alla visione culturale della presenza della donna in questi luoghi: in particolare è stato assegnato 5/6 nel caso di ufficio pubblico o stazione di polizia, 6/7 nel caso di città in altre regioni o altra nazione.

Tabella 4.6: Punteggio per calcolare l'indice di mobilità

Autonomia di movimento		Libertà di movimento senza permesso	
Posto di lavoro	2	Ufficio pubblico	5
Ufficio pubblico	5	Ospedale	4
Ospedale	4	Stazione di polizia	5
Stazione di polizia	6	Mercato	2
Mercato	2	Scuola	1
Scuola	1	Villaggio di origine	2
Villaggio di origine	2	Ovunque nel proprio villaggio	3
Ovunque nel proprio villaggio	3	Altra città nella regione	4
Altra città nella regione	4	Altra regione	6
Altra regione	6	Altra nazione	6
Altra nazione	7		

Questi due indicatori sono stati sommati e divisi per 4 per avere un indice da 0 a 20. Nel grafico in Figura 4.40 si può osservare l'andamento dell'indice in base a 4 fasce, sia per il "prima" che per l'attuale, mentre in Figura 4.41 l'istogramma rappresenta la differenza dei risultati in diversi intervalli.

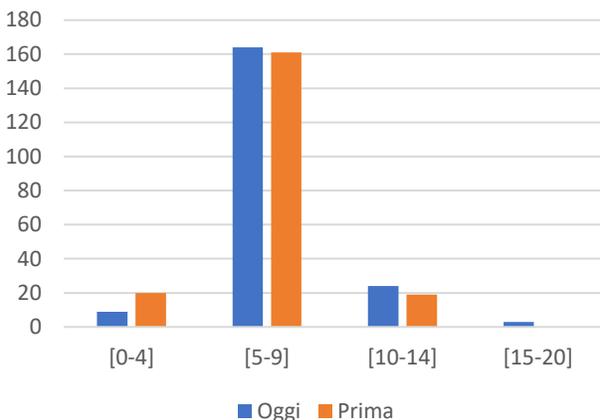


Figura 4.40: Fasce indicatore mobilità

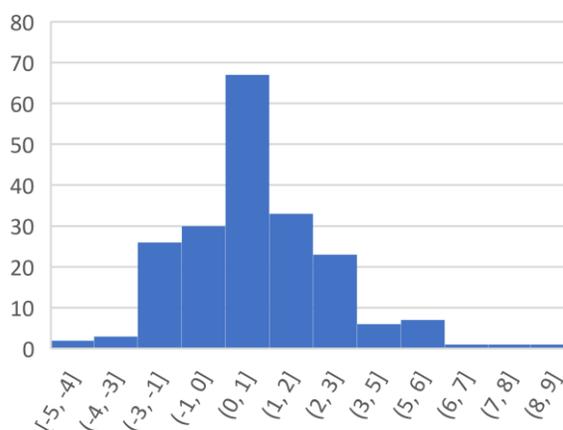


Figura 4.41: Differenza mobilità

Partecipazione sociale

Un altro indicatore considerato è la partecipazione della donna in attività sociali che la possano portare ad interagire col mondo esterno, confrontandosi su vari temi nonostante i molti taboos della tradizione indiana. La partecipazione a un programma di microcredito o di risparmio, è stato rilevante anche all'inizio degli anni '90, quando è iniziata questa ricerca, ma nelle nostre analisi iniziali abbiamo trattato questa come una variabile indipendente che abbiamo ipotizzato avrebbe portato all'emancipazione delle donne (Schuler et al. 1994, 1997; Hashemi et al. 1996).

L'appartenenza a un'organizzazione di microcredito consente alle donne di incontrarsi settimanalmente con i loro pari e le espone a nuove idee. Tuttavia, non è stato considerato come indicatore di empowerment visto che tutte le intervistate fanno parte del programma di microcredito o di risparmio di IIMC.

È stato invece tenuto conto di un altro importante come fattore per calcolare quest'indice della partecipazione sociale, nel caso di IIMC, è la partecipazione, nel caso delle intervistate è circa il 50%, ad un gruppo di Woman Peace Council, di cui fanno, appunto, parte alcune delle donne del programma del microcredito, come descritto nei capitoli precedenti.

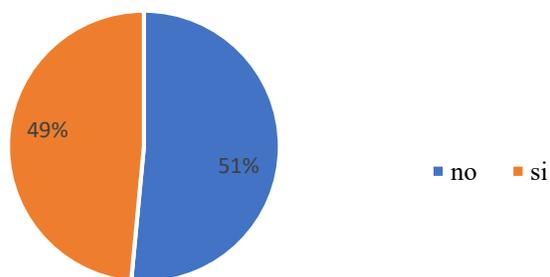


Figura 4.42: Partecipazione al Woman Peace Council

Le altre occasioni in ambito sociale fruibili dalle donne e di cui si è tenuto conto nell'intervista sono, in modo generico, eventi religiosi, eventi nel villaggio, feste di amici, raccolta fondi e riunioni del villaggio. Per questi fattori è stato assegnato un punteggio da 1 a 5, rispettivamente, in base alla difficoltà nell'avere la presenza di una donna in queste situazioni.

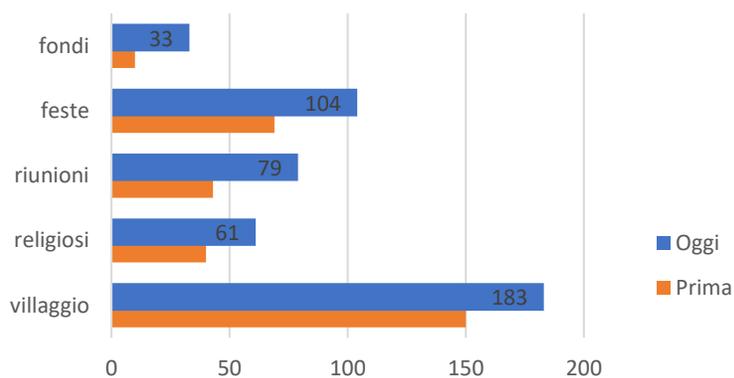


Figura 4.43: Partecipazione ad eventi sociali

Per ultima cosa, è stato chiesto all'intervistata che tipo di contributo dà alla comunità, dando la possibilità di scelta tra varie opzioni, oltre alla scelta aperta: aiutare i vicini, assumere personale, risolvere conflitti locali e protestare contro azioni negative, essere un volontario IIMC e avere un ruolo di leader.

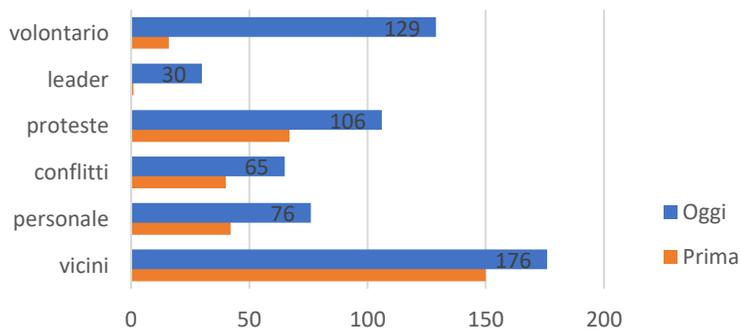


Figura 4.44: Contributo sociale

Per questi fattori è stato assegnato un punteggio da 1 a 5, rispettivamente, in base alla difficoltà di ritrovare una donna in queste posizioni.

Questi tre indicatori sono stati sommati per avere un indice da 0 a 20. Nel grafico in Figura 4.45 si può osservare l'andamento dell'indice in base a 4 fasce, sia per il "prima" che per l'attuale, mentre in Figura 4.46 l'istogramma rappresenta la differenza dei risultati in diversi intervalli.

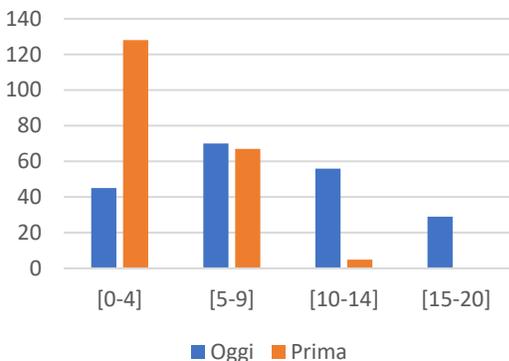


Figura 4.45: Fasce indicatore sociale

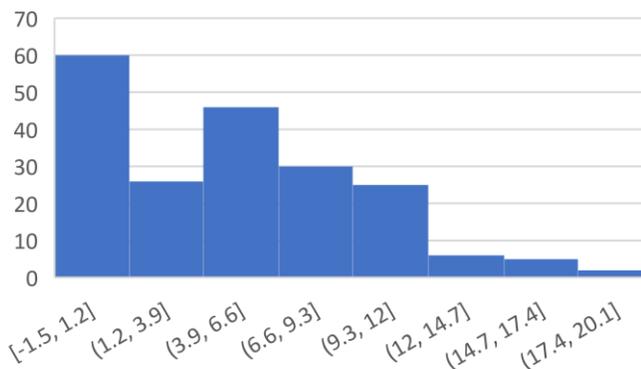


Figura 4.46: Differenza partecipazione sociale

Potere decisionale

Le donne membri delle IFM hanno un maggiore controllo sui risparmi e sulle entrate generate dall'azienda, un maggiore ruolo nel processo decisionale, una maggiore autoefficacia e autostima, una maggiore libertà di mobilità e un aumento delle attività fuori casa. Ovviamente, quello che si aspetta non è che le donne influenzino i processi decisionali dal livello nazionale a quello familiare, in quanto, a livello familiare, esistono ancora atteggiamenti che considerano gli uomini come capifamiglia, che limitano le voci delle donne a influenzare l'allocazione delle risorse domestiche.

La maggior parte degli indicatori di empowerment di Malhotra e Schuler (2005) si riferiscono alla capacità delle donne di prendere decisioni strategiche che incidono sul loro benessere e sulle loro famiglie. Le attività imprenditoriali aumentano la loro capacità di contribuire al sostegno delle loro famiglie che aumentano il ruolo delle donne nel processo decisionale delle famiglie e il controllo sull'allocazione delle risorse all'interno del portafoglio economico delle famiglie, indica che la donna ha il controllo della gestione delle sue attività lavorative e viene misurata dall'intervistato che prende decisioni cruciali e pianifica nella sua attività generatrice di reddito (Swain & Wallentin, 2008).

È ben noto in letteratura che una donna economicamente attiva con i suoi risparmi indipendenti e una maggiore quota di reddito all'interno della famiglia, ha più potere economico, il che rafforza la sua posizione di contrattazione all'interno della famiglia, in grado di prendere una decisione indipendente e di svolgere un ruolo più decisivo nelle decisioni congiunte, rendendola così più potente e suscettibile di sfidare le norme prevalenti che limitano la sua capacità di fare delle scelte (Ashraf, Karlan, & Yin, 2008; Blumberg, 2005; Browning & Chiappori, 1998; Duflo, 2003; Mayoux, 1998; Schuler, Hashemi e Riley, 1997). In questo elaborato è stato chiesto chi prende le decisioni in famiglia in relazione a diverse situazioni: controllo del denaro familiare, educazione e matrimonio dei figli, salute, grandi e piccoli acquisti e attività in casa.

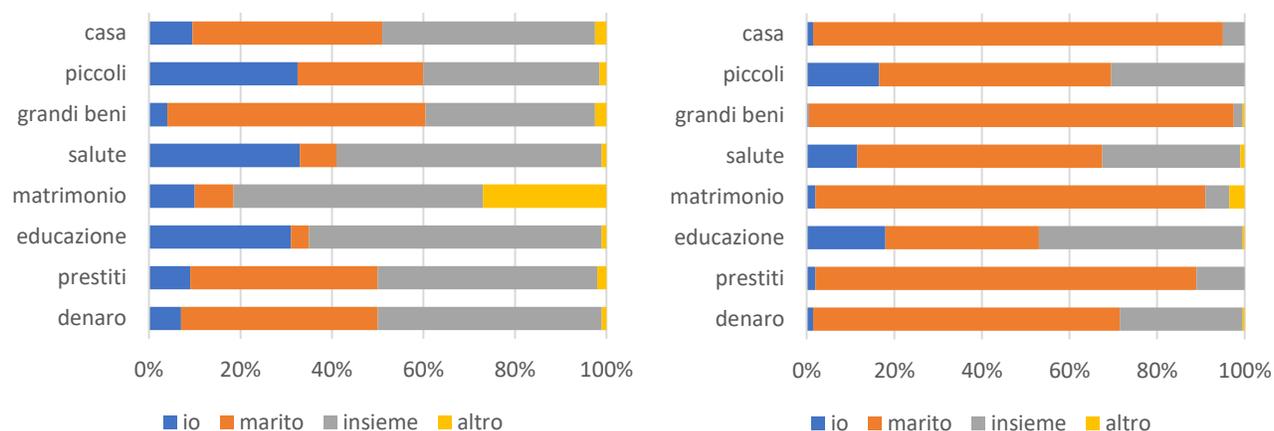


Figura 4.47: Decisioni che vengono prese oggi, a sinistra, e prima, a destra

Per ogni attività si è dato un punteggio da 0 a 4 in base alla risposta data: 0 se ha prendere le decisioni è solo il marito, 4 se è solo la donna, 3 se sono insieme e 1 se la risposta è stata “altro”. Sono stati considerati insieme i valori di uso del denaro con prestiti, piccoli e grandi acquisti e educazione e matrimonio dei figli. I cinque indicatori risultanti sono stati sommati per avere un indice da 0 a 20. Nel grafico in Figura 4.45 si può osservare l’andamento dell’indice in base a 4 fasce, sia per il “prima” che per l’attuale, mentre in Figura 4.46 l’istogramma rappresenta la differenza dei risultati in diversi intervalli.

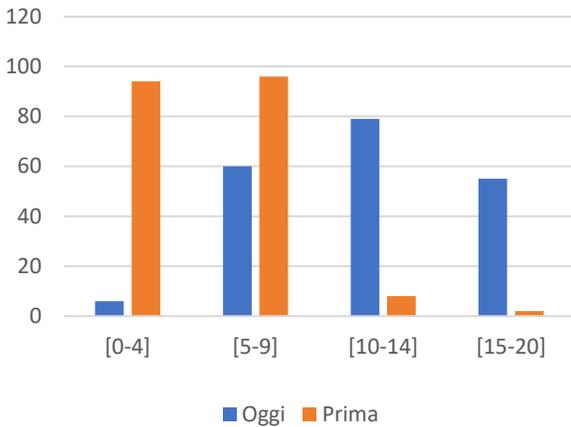


Figura 4.45: Fasce indicatore potere decisionale

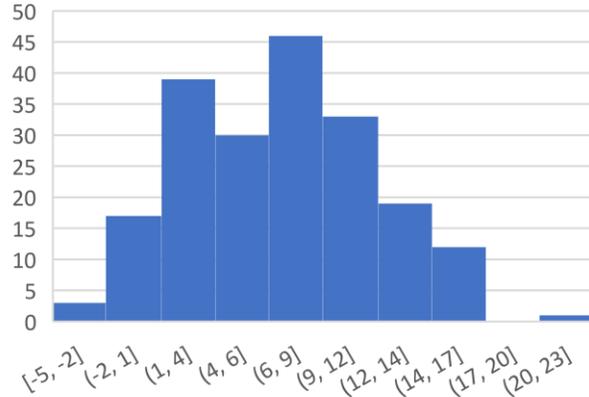


Figura 4.46: Differenza potere decisionale

Sicurezza e autostima

Il termine empowerment non è una nuova nozione (Sinha, Jha e Negi, 2012), ma manca ancora di una definizione chiara. È stato collegato a termini come auto-direzione, agenzia, liberazione, autonomia, autodeterminazione, dignità di vita in conformità con i propri valori, capacità di lottare per i propri diritti, indipendenza, processo decisionale, essere liberi, capacità di partecipazione, controllo, scelta autonoma, fiducia in sé stessi e mobilitazione (Ibrahim & Allen, 2007; Narayan, 2002, Narayan, 2005a).

Aumentare l'occupazione femminile nelle microimprese e migliorare la produttività delle attività generatrici di reddito delle donne; e rafforzando la fiducia in sé stessi e l'autostima si rafforza altrettanto lo status della donna all'interno della famiglia come produttori e fornitori indipendenti, preziose risorse di denaro per l'economia delle famiglie (ILO, 1998).

Questo indicatore, della sicurezza in sé stesse, riflette l'articolazione e la fiducia della donna nel parlare con estranei, persone di autorità, insegnanti di bambini e fornitori di servizi, la sua fiducia nella propria capacità di non essere d'accordo con il marito e altri membri della famiglia e la sua convinzione che sia efficace nel risolvere i problemi familiari. Alcuni autori sono stati riluttanti a fare affidamento su questo indicatore, la percezione di sé stessi o autoefficacia di una donna, poiché non testati dagli stati psicologici delle donne, quindi poco in grado di identificare casi in cui il senso delle donne di autoefficacia è dimostrato per rendere questo un indicatore significativo. Ultimamente i ruoli delle donne si sono evoluti in modo tale che alcuni di queste risultino in grado di dimostrare la propria autostima e capacità personali in una crescente varietà di contesti sociali.

Questo indice è stato quindi creato con 5 domande a scelta multipla, dove le intervistate potevano selezionare più di una casella, in generale sulla fiducia e la sicurezza in sé stesse:

- Che contributo dai alla famiglia? nutrire la famiglia, educare i figli, lavorare al pari del capofamiglia, condivisione dei profitti, prendere decisioni con il capofamiglia, prendere le decisioni da sola per la famiglia;
- Ti senti pari a: suocera, cognata, marito, fratello, parente uomo, leader comunità;
- Ti senti libera di parlare con: membri della famiglia, famiglia del marito, vicini e amici, il leader della comunità, personale dei negozi, persone al mercato, commerciante, fornitore, poliziotto, insegnante figli;
- Ti senti sicura nel gestire da sola: bisogni della famiglia, business familiare, bisogni scolastici dei figli, matrimonio dei figli, proprietà e beni, profitti della famiglia;
- Quali diritti pensi che la donna debba avere uguale all'uomo? sulle proprietà, uguale salario, uguale cibo, uguali cure mediche, diritto al voto.

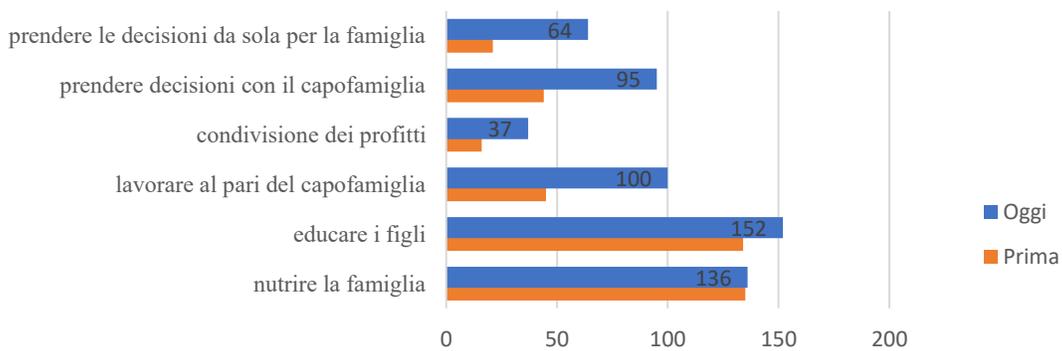


Figura 4.47: Contributo all'interno della famiglia

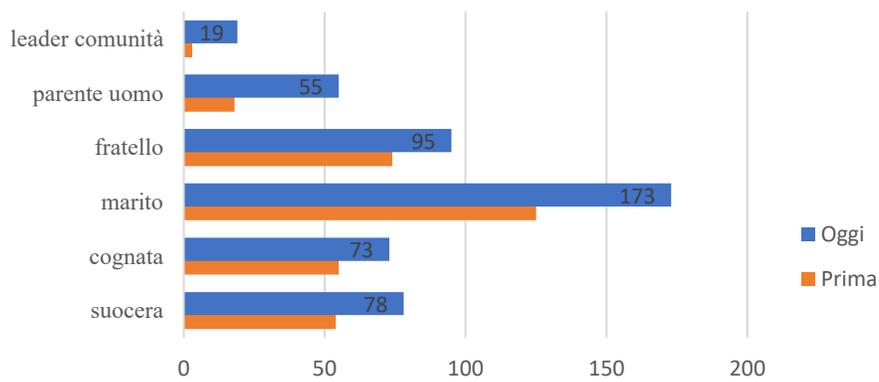


Figura 4.48: Autostima ("Sentirsi al pari di")

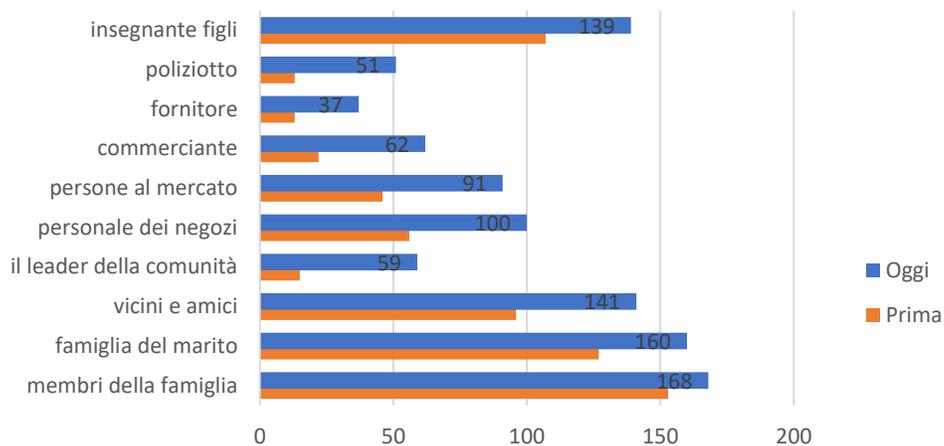


Figura 4.49: Libertà nel parlare

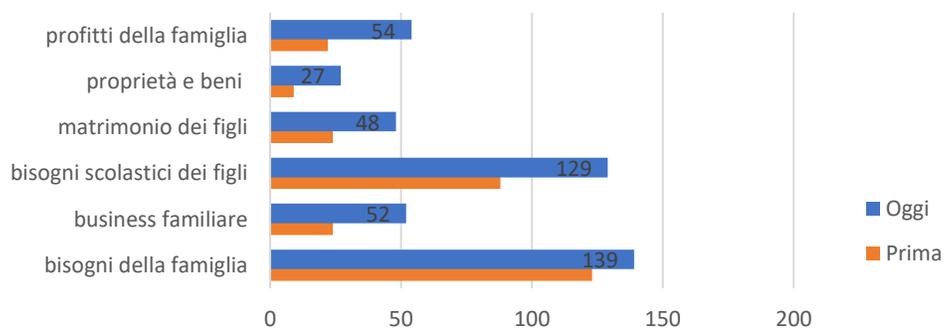


Figura 4.50: Sicurezza nella gestione di

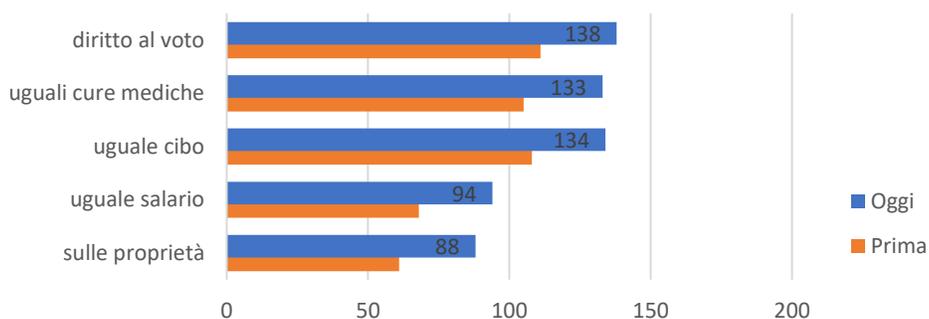


Figura 4.51: Diritti uguali all'uomo

Ad ogni fattore è stato assegnato un punteggio da 1 a 5, e tramite la loro somma sono stati ricavati 5 indicatori, libertà di espressione, gestione degli impegni familiari, partecipazione alla vita familiare, consapevolezza dei propri diritti, autostima, con un rispettivo punteggio massimo di 30, 20, 20, 25, 25.

Questi cinque indicatori sono stati sommati e divisi per 6 per avere un indice da 0 a 20. Nel grafico in Figura 5.52 si può osservare l'andamento dell'indice in base a 4 fasce, sia per il "prima" che "oggi" e in Figura 5.53 l'istogramma rappresenta la differenza dei risultati in diversi intervalli.

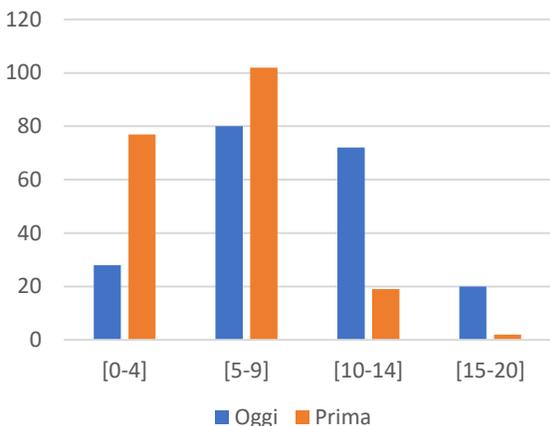


Figura 4.52: Fasce indicatore sicurezza personale

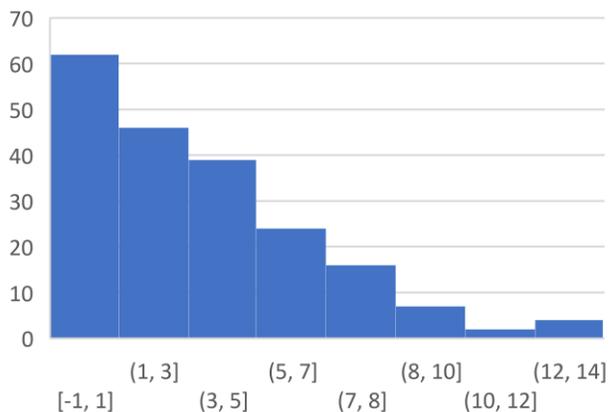


Figura 4.53: Differenza sicurezza personale

4.3 Descrizione per categorie

L'analisi che segue è atta a far emergere le differenze tra le categorie di clienti sulla base delle variabili rilevanti studiate. Nello specifico vengono valutate la differenza sui 200 campioni in termini numero di cicli di prestiti richiesti e ammontare dell'ultimo, costi e profitti, livello economico, PPI e indice di emancipazione.

4.3.1 Differenze tra zone

Le aree d'interesse sono correlate a contesti urbani o rurali. Nel nostro caso, in base alle filiali in cui sono stati raccolti i dati, consideriamo urbani, o meglio semi-urbani, Chakberia e Hatgachha, mentre le altre aree sono completamente rurali. In tabella i le medie delle variabili in base al villaggio.

Tabella 4.6: Differenze in base al villaggio

Villaggio		N prestiti	Ultimo prestito	Costi	Ricavi	Livello eco.	PPI	Emancipazione
Chakberia	Mean	7.33	8549.02	11.16	11.93	2.46	44.02	63.73
	N	51	51	57	57	57	57	57
Dhaki	Mean	4.97	7516.67	11.18	9.84	1.00	39.50	66.94
	N	60	60	76	76	76	76	76
Hatgachha	Mean	5.57	6964.29	8.97	8.63	1.60	46.06	75.09
	N	28	28	35	35	35	35	35
Hogulkuria	Mean	9.00	10666.67	12.00	8.67	0.33	50.67	78.03
	N	3	3	3	3	3	3	3
Kalayanpur	Mean	5.54	6923.08	10.22	8.22	0.78	45.61	77.57
	N	13	13	18	18	18	18	18
Prasadpur	Mean	7.10	8400.00	10.36	10.18	1.82	42.82	85.11
	N	10	10	11	11	11	11	11
Total	Mean	6.05	7806.06	10.67	10.08	1.54	42.84	69.57
	N	165	165	200	200	200	200	200

4.3.2 Differenza per età

Il range d'età tra le donne del campione è compreso tra 18 e 60 anni. Per semplicità d'analisi consideriamo esclusivamente quattro gruppi: 18-28, 29-39, 40-49, 50-60. Dall'analisi delle variabili di rilievo, espresse nella tabella sottostante, non emerge alcuna significativa tendenza.

Tabella 4.7: Differenza per fascia di età

Fascia età		N prestiti	Ultimo prestito	Costi	Ricavi	Eco	PPI	Emancipazione
18-28	Mean	4.09	6657.14	10.88	10.88	1.79	43.23	63.48
	N	35	35	48	48	48	48	48
29-39	Mean	6.18	7964.71	10.79	10.06	1.58	41.74	71.07
	N	85	85	96	96	96	96	96
40-49	Mean	7.39	8363.64	10.38	9.67	1.31	45.95	69.88
	N	33	33	42	42	42	42	42
50-60	Mean	7.17	8500.00	10.00	8.71	1.00	39.64	79.33
	N	12	12	14	14	14	14	14
Total	Mean	6.05	7806.06	10.67	10.08	1.54	42.84	69.57
	N	165	165	200	200	200	200	200

4.3.3 Differenza in base al tipo di attività

Il campione in esame presenta quattro tipologie di attività lavorativa. I risultati migliori in termini di profitti e reddito si hanno nell'attività di agricoltura e pesca, mentre le più emancipate sono le donne che svolgono attività di artigianato in casa.

Tabella 4.8: Differenze per tipo di attività

Tipo Attività		N prestiti	Ultimo prestito	Costi	Ricavi	Eco	PPI	Emancipazione
Agricoltura e Pesca	Mean	6.09	8308.64	11.30	10.53	1.33	42.09	66.80
	N	81	81	94	94	94	94	94
Artigianato	Mean	7.48	8956.52	10.06	9.15	1.48	42.09	73.56
	N	23	23	33	33	33	33	33
Manovale	Mean	5.40	6723.40	9.93	9.79	1.89	44.02	72.73
	N	47	47	57	57	57	57	57
Servizi	Mean	5.64	6642.86	10.88	10.38	1.56	44.56	66.40
	N	14	14	16	16	16	16	16
Total	Mean	6.05	7806.06	10.67	10.08	1.54	42.84	69.57
	N	165	165	200	200	200	200	200

4.3.4 Differenza in base al tipo di investimento

Le tipologie di investimento nelle attività lavorative sono tre: acquisti di materie prime o mezzi di trasporto, attività nuove o nuovi dipendenti, miglioramenti del luogo di lavoro. Dai risultati si può notare che l'investimento che richiede prestiti più alti oltre che un maggior numero di prestiti è quella relativa al luogo di lavoro, in termini di affitto, acquisto o ristrutturazione.

Tabella 4.9: Differenze per tipo di investimento

Tipo investimento		N prestiti	Ultimo prestito	Costi	Ricavi	Eco	PPI	Emancipazione
Acquisti	Mean	5.95	7876.29	10.91	10.41	1.63	42.72	67.52
	N	97	97	108	108	108	108	108
Attività	Mean	5.54	7280.00	10.00	9.38	1.53	44.91	74.10
	N	50	50	68	68	68	68	68
Luogo di Lavoro	Mean	8.00	8888.89	11.50	10.58	1.13	37.46	65.99
	N	18	18	24	24	24	24	24
Total	Mean	6.05	7806.06	10.67	10.08	1.54	42.84	69.57
	N	165	165	200	200	200	200	200

4.3.5 Differenza in base alla partecipazione al Woman Peace Council

Per quanto riguarda la partecipazione al Woman Peace Council non si hanno grandi differenze se non nella media dell'emancipazione che aumenta di circa 20 punti.

Tabella 4.10: Differenza in base alla partecipazione al Woman Peace Council

WPC		N prestiti	Ultimo prestito	Costi	Ricavi	Eco	PPI	Emancipazione
No	Mean	6.21	8250.00	11.59	10.97	1.52	39.59	60.43
	N	92	92	103	103	103	103	103
Si	Mean	5.85	7246.58	9.69	9.13	1.55	46.28	79.28
	N	73	73	97	97	97	97	97
Total	Mean	6.05	7806.06	10.67	10.08	1.54	42.84	69.57
	N	165	165	200	200	200	200	200

5.3.6 Differenza in base al grado di istruzione

Per quanto concerne il grado di scolarizzazione, è evidente come questo influisca in maniera su indici di povertà e reddito. Queste variabili, infatti aumentano, ma senza alcun andamento ben definito, con il titolo scolastico conseguito. Anche l'indice di emancipazione ha un andamento crescente, indice di un maggior benessere sociale. È quindi un chiaro riferimento al fatto che, coloro i quali hanno investito nell'educazione, sono più propensi ad ottenere risultati nel lavoro e in termini di qualità della vita.

Figura 4.11: Differenza in base al grado di istruzione

Istruzione		N prestiti	Ultimo prestito	Costi	Ricavi	Eco	PPI	Emancipazione
Analfabeta	Mean	8.20	11800.00	13.20	13.60	2.00	40.80	51.53
	N	5	5	5	5	5	5	5
Leggere e scrivere	Mean	5.88	7269.23	11.45	9.45	1.07	35.14	65.54
	N	26	26	29	29	29	29	29
Primaria	Mean	6.79	8538.46	11.58	11.35	1.56	38.30	61.17
	N	39	39	43	43	43	43	43
Secondaria	Mean	5.72	7448.72	9.88	9.70	1.70	47.44	73.87
	N	78	78	99	99	99	99	99
Superiore	Mean	5.47	7411.76	10.83	9.42	1.29	41.67	75.56
	N	17	17	24	24	24	24	24
Total	Mean	6.05	7806.06	10.67	10.08	1.54	42.84	69.57
	N	165	165	200	200	200	200	200

4.3.7 Differenza per numero di persone in famiglia

Sul numero di persone costituenti presenti in famiglia non emergono dei trend significativi. All'aumentare del numero di persone in casa le misure di reddito, PPI, e ammontare del prestito tendono a diminuire, ma senza alcun andamento ben definito.

Tabella 4.12: Differenza in base al numero di persone in casa

N casa		N prestiti	Ultimo prestito	Costi	Ricavi	Eco	PPI	Emancipazione
1	Mean	3.00	10000.00	12.00	10.00	0.00	57.00	74.83
	N	1	1	1	1	1	1	1
2	Mean	5.20	10400.00	12.00	9.67	0.83	58.17	79.96
	N	5	5	6	6	6	6	6
3	Mean	5.73	7225.00	10.33	10.37	1.92	52.12	70.87
	N	40	40	49	49	49	49	49
4	Mean	5.98	7557.38	10.43	9.46	1.35	44.53	71.79
	N	61	61	74	74	74	74	74
5	Mean	6.56	8444.44	11.09	10.45	1.52	32.25	65.11
	N	36	36	44	44	44	44	44
6	Mean	6.60	7800.00	10.71	10.71	1.71	31.86	63.98
	N	10	10	14	14	14	14	14
7	Mean	8.25	7750.00	12.00	10.00	0.75	35.00	58.17
	N	4	4	4	4	4	4	4
8	Mean	5.00	7875.00	10.75	11.25	1.75	38.38	72.82
	N	8	8	8	8	8	8	8
Total	Mean	6.05	7806.06	10.67	10.08	1.54	42.84	69.57
	N	165	165	200	200	200	200	200

4.3.8 Differenza in base al ruolo nel gruppo

I ruoli all'interno del gruppo sono un indicatore della fiducia che la banca ripone nelle donne: possiamo notare dalla tabella che il ruolo con un più alto indice di emancipazione è quello del presidente, che deve organizzare e gestire gli incontri del gruppo, mentre con più alto indice PPI è il cassiere, colui che deve maneggiare i soldi delle compagne.

Figura 4.13: Differenze in base al ruolo

Ruolo		N prestiti	Ultimo prestito	Costi	Ricavi	Eco	PPI	Emancipazione
Cassiere	Mean	5.95	8333.33	11.44	10.56	1.28	44.64	69.99
	N	21	21	25	25	25	25	25
Membro generico	Mean	5.60	7430.23	10.45	9.91	1.66	42.99	68.42
	N	86	86	112	112	112	112	112
President	Mean	7.25	7975.00	10.68	9.86	1.39	40.91	72.88
	N	40	40	44	44	44	44	44
Segretario	Mean	5.61	8611.11	10.95	10.95	1.47	44.00	68.19
	N	18	18	19	19	19	19	19
Total	Mean	6.05	7806.06	10.67	10.08	1.54	42.84	69.57
	N	165	165	200	200	200	200	200

5. Analisi empirica degli effetti del microcredito

L'impatto sociale del microcredito è misurabile attraverso lo studio delle ipotesi di ricerca, mediante l'analisi fattoriale per evidenziare la presenza di dimensioni latenti socioeconomiche e la regressione sui fattori trovati.

Le ipotesi di ricerca sono le seguenti:

1. Il microcredito favorisce lo sviluppo e la creazione di nuove imprese.
2. Il microcredito favorisce l'aumento delle risorse monetarie della famiglia.
3. Il microcredito favorisce l'uscita dalla condizione di povertà.
4. Il microcredito ha un impatto positivo sull'emancipazione femminile.

Per ognuna di queste dimensioni è stato, infatti, identificato un modello con una diversa variabile dipendente ed una serie di predittori significativi. La tecnica statistica utilizzata è la regressione multipla lineare poiché le variabili dipendenti considerate sono scalari.

Nella ricerca del modello è stato utilizzato il metodo stepwise convenzionale. L'analisi è iniziata con un modello con tutte le variabili predittive ritenute più significative per l'ipotesi di ricerca poi, una alla volta, sono state incluse o escluse le variabili nel modello per ogni passo se il loro α osservato supera la soglia di ingresso o uscita prefissato. Il processo termina quando nessuna variabile ha un livello di significatività accettabile per essere inclusa. Nella seguente tesi sono state usate le soglie per l' α al 0.10 e di uscita per l' α al 0.15.

5.1 Metodo di analisi

5.1.1 Analisi di correlazione

Per valutare se esiste una relazione tra le variabili, viene calcolata l'analisi di correlazione.

Il coefficiente utilizzato nell'analisi è il più comune ed è il coefficiente di correlazione di Pearson. È la relazione tra le covariate delle 2 variabili cov_{xy} e il prodotto delle deviazioni standard s_x e s_y .

La covarianza standardizzata è nota come coefficiente di correlazione ed è definita dall'equazione:

$$r = \frac{cov_{xy}}{s_x s_y} = \frac{\sum(x_i - \bar{x})(y_i - \bar{y})}{(N - 1)s_x s_y} \quad (5.1)$$

Le variabili x e y sono i valori medi e N è la dimensione del campione, ovvero il numero di osservazioni. Dalla standardizzazione della covarianza, i risultati possono assumere valori compresi nell'intervallo $[-1, +1]$. Laddove un coefficiente di $+1$ indica che le due variabili sono perfettamente correlate positivamente, quindi quando una variabile aumenta, l'altra aumenta di un valore proporzionale. Allo stesso modo, un coefficiente di -1 mostra una relazione negativa perfetta. Se una variabile aumenta, l'altra diminuisce di un importo proporzionale.

In generale, la misura comunemente usata della dimensione di un effetto è:

- $r = \pm .1$: rappresenta piccoli effetti
- $r = \pm .3$: rappresenta medi effetti
- $r = \pm .5$: rappresenta grandi effetti

È importante notare che questa analisi non fornisce alcuna indicazione della direzione della causalità, quindi non spiega quale variabile fa cambiare l'altra.

5.1.2 Regressione lineare multipla

Il modello di regressione lineare, sviluppato in campo statistico, è molto spesso utilizzato in psicologia e studi sociali per l'analisi di dati empirici. I modelli lineari sono spesso applicati anche in campo economico, poiché i fenomeni economici sono strettamente correlati tra loro e attraverso le variazioni di due o più variabili è possibile trovare e comprendere le relazioni tra di loro.

Una semplice regressione lineare valuta la relazione lineare tra due variabili continue con l'obiettivo di prevedere il valore della variabile dipendente in base al valore dell'indipendente. Più in dettaglio, consentirà di: determinare se la regressione lineare tra queste due variabili è

statisticamente significativa, determinare quanto una variazione nella variabile dipendente è spiegata da quella indipendente, comprendere il percorso e la dimensione di qualsiasi relazione tra le variabili e prevedere i possibili valori delle variabili dipendenti in base ai diversi valori della variabile indipendente.

Il modello è generalmente composto da due insiemi di variabili: la variabile Y_i , ovvero la variabile dipendente o di risultato, e la variabile X_i , la variabile indipendente o predittiva.

Il modello è composto da altri tre elementi: β_0 l'intercetta, o costante, β_1 è il parametro di pendenza o il coefficiente di pendenza e ε_i è l'errore.

$$Y_i = \beta_0 + \beta_1 X_i + \varepsilon_i \quad (5.2)$$

- Y_i : variabile di risultato;
- β_0 : intercetta;
- β_1 : parametro di pendenza;
- X_i : parametro di predizione;
- ε_i : errore.

Questo modello viene spesso utilizzato per determinare la variazione nella variabile dipendente per una variazione unitaria nella variabile indipendente e il coefficiente di pendenza può essere utilizzato per determinare questa modifica. Una volta compresa la pendenza del coefficiente, è possibile raggiungere il secondo obiettivo della regressione lineare. Cioè, la previsione del valore di una variabile può essere fatta quando si conosce il valore di un'altra variabile.

Più specificamente, il valore che si prevede è la variabile dipendente e il valore che si conosce è la variabile indipendente.

Di solito, l'obiettivo non è fare previsioni, ma determinare se le differenze nella variabile indipendente possono spiegare le differenze nella variabile dipendente. Inoltre, l'obiettivo è quello di poter quantificare il grado in cui la variabile indipendente spiega eventuali variazioni in quella dipendente.

Un modello di regressione multipla viene utilizzato per prevedere una variabile dipendente continua dati più variabili indipendenti e questo modello consente di definire il contributo di ciascuno dei predittori nella determinazione del risultato.

Quindi, in questo caso l'obiettivo è analizzare il contributo di più di una variabile indipendente nella definizione di quella dipendente.

$$Y_i = \beta_0 + \beta_1 X_{1i} + \beta_2 X_{2i} + \dots + \beta_k X_{ki} + \varepsilon_i \quad (5.3)$$

- Y_i : outcome variable;
- β_0 : intercept;
- β_k : slope parameter for each independent variable X_{MF} ;
- X_{ki} : predictor variables;
- ε_i : the error.

Anche in questo caso il modello di regressione multipla è utile per prevedere il valore di una variabile quando si ha il valore di altre variabili. Inoltre, quando l'obiettivo non è prevedere ma determinare quanta parte della variazione nella variabile dipendente può essere spiegata da tutte le variabili indipendenti, la regressione multipla può mostrare il contributo relativo e specifico di ciascuna variabile indipendente sul totale. Il parametro β_1 rappresenta la variazione della risposta media corrispondente a una variazione unitaria in X_{1i} quando tutte le altre X_{ki} sono mantenute costanti. Infine, ε_i è una variabile casuale ed è il contributo di tutti gli altri fattori che non vengono osservati, che può influenzare il valore della variabile di risultato Y_i .

5.2 Variabili dipendenti e covariate

Per comprendere l'impatto dello sviluppo delle imprese grazie al microcredito sono state considerati quattro variabili dipendenti: il reddito annuo, i cicli di prestito e la spesa annua e l'ammontare del prestito richiesto. Per l'analisi dell'aumento delle risorse monetarie grazie al microcredito, la variabile dipendente è il livello economico della famiglia in questo momento

insieme alla differenza con la situazione precedente. Per la terza ipotesi di ricerca, l'impatto del microcredito sui posti di lavoro, è stata assunta come variabile Y l'indice PPI.

L'effetto del microcredito per le donne è stato stimato usando come variabile dipendente l'indice di empowerment calcolato insieme alla differenza con prima.

Tabella 5.1: Definizione delle variabili e caratteristiche per le ipotesi di ricerca

Ipotesi di ricerca	Variabile Y	Media	Dev. Standard
1°	Reddito mensile (Ricavi)	10.08	3.118
	Cicli di prestito	6.05	3.614
	Spesa mensile (Costi)	10.67	2.935
	Ammontare ultimo prestito richiesto	7806.06	3598.606
2°	Livello economico oggi	1.54	2.124
	Differenza livello economico	0.13	2.178
3°	PPI oggi	42.84	14.476
	Differenza PPI	19.53	13.908
4°	Indice emancipazione oggi	69.57	15.947
	Differenza indice emancipazione	27.52	13.398

Data la grande numerosità delle variabili, prima di stimare i modelli, per selezionare quelle che potrebbero essere potenziali discriminanti per la spiegazione delle variabili dipendenti sono state calcolate le correlazioni con le Y. Nelle tabelle sottostanti sono presentate tutte le covariate con una correlazione superiore allo 0,2 per ciascuna variabile dipendente. Tra queste variabili sono state selezionate poi quelle più significative per i vari modelli. Sono stati evidenziati i significativi coefficienti di correlazione di Pearson, dove questi coefficienti sono significativi al livello 1% e 5% a due code. Nei seguenti capitoli saranno definite solo le variabili selezionate in ciascun modello come covariate. Per ogni variabile dipendente sarà presentato il modello con le variabili significative. Molte variabili sono state modificate per necessità computazionali trasformandole in variabili dicotomiche (presenza-assenza dell'attributo). Altre sono state raggruppate in un numero inferiore di classi per facilitare l'interpretazione. Infine, sono state create anche altre variabili per sintetizzare più variabili insieme o per evidenziare maggiormente un attributo.

Tabella 5.2: Tabella di correlazione con dipendenti le variabili dalla prima ipotesi

Nuove imprese	N_prestiti		Ultimo_prestito		Costi_OGGI		Ricavi_OGGI	
	Pearson Correlation	Sig. (2-tailed)						
Età	.299**	0.000	.183*	0.019	-0.026	0.715	-.141*	0.046
N_figli	.257**	0.001	.242**	0.002	.179*	0.011	0.041	0.562
Anni_programma	.653**	0.000	.354**	0.000	0.023	0.751	-.140*	0.049
Max_risparmio	.244**	0.002	.186*	0.018	0.058	0.428	0.020	0.781
N_prestiti	1		.631**	0.000	0.091	0.246	0.128	0.103
Ultimo_prestito	.631**	0.000	1		0.091	0.242	.164*	0.036
Ricavi_OG	0.128	0.103	.164*	0.036	.383**	0.000	1	
Costi_IERI	0.066	0.401	0.015	0.848	.503**	0.000	.286**	0.000
Ricavi_IERI	.154*	0.048	0.091	0.246	.354**	0.000	.600**	0.000
Eco_IERI	0.056	0.472	0.119	0.128	-0.094	0.186	.248**	0.000
D_Ricavi	-0.001	0.992	0.104	0.184	0.105	0.138	.600**	0.000
D_Costi	0.018	0.820	0.073	0.352	.414**	0.000	0.060	0.401
Istruzione	-0.108	0.167	-0.116	0.136	-.210**	0.003	-.145*	0.041
Televisore_OGGI	-0.149	0.056	-0.078	0.321	-0.065	0.360	-.156*	0.027
Moto_OGGI	-0.010	0.897	-0.029	0.708	-.140*	0.048	-0.060	0.401
PPI_OGGI	-0.058	0.462	-0.027	0.734	-.154*	0.029	-0.117	0.099
PPI_IERI	0.127	0.104	0.128	0.102	-0.103	0.146	-.146*	0.038
D_PPI	-.160*	0.040	-0.127	0.104	-0.083	0.241	-0.012	0.870
Ruolo_OG	-0.003	0.975	-0.015	0.850	-.174*	0.014	-.146*	0.039
Lavoro_OGGI	-0.088	0.258	-0.141	0.070	-.207**	0.003	-.175*	0.013
Casa_OGG	0.065	0.404	.165*	0.034	-0.021	0.772	0.049	0.490
Gioielli_OGGI	0.023	0.765	0.051	0.515	-0.133	0.060	-.161*	0.023
Contributo_OGGI	-0.047	0.552	-0.082	0.297	-.228**	0.001	-.191**	0.007
Auton_Eco_OGGI	0.069	0.376	0.030	0.698	-0.113	0.112	-.161*	0.023
Ruolo_IER	0.128	0.101	0.069	0.379	-0.124	0.080	-.173*	0.014
Lavoro_IERI	0.040	0.611	0.023	0.766	-.224**	0.001	-0.089	0.213
Cellulare_IERI	-0.057	0.466	-0.038	0.628	.176*	0.013	0.021	0.764

Nuove imprese	N_prestiti		Ultimo_prestito		Costi_OGGI		Ricavi_OGGI	
	Pearson Correlatio	Sig. (2-tailed)	Pearson Correlation	Sig. (2-tailed)	Pearson Correlation	Sig. (2-tailed)	Pearson Correlatio	Sig. (2-tailed)
Contributo_ IERI	0.110	0.160	0.060	0.444	-.196**	0.005	-.166*	0.019
Beni_ IERI	0.009	0.906	0.051	0.518	.181*	0.010	0.016	0.826
D_Auton_ Eco	0.015	0.850	-0.040	0.610	-.183**	0.009	-0.114	0.108
Bengali_ OG	0.013	0.869	-0.098	0.212	0.085	0.231	.252**	0.000
Inglese_ OG	-0.054	0.490	-.189*	0.015	-0.127	0.074	-0.054	0.447
Media_ OG	-0.055	0.486	-.178*	0.023	-.188**	0.008	-.209**	0.003
Educazione_ OGGI	-0.052	0.508	-.177*	0.023	-0.086	0.223	0.026	0.714
Bengali_ IERI	0.089	0.257	-0.038	0.631	0.031	0.662	.202**	0.004
Media_ IER	0.047	0.548	-0.045	0.563	-.203**	0.004	-0.043	0.544
D_Educazio	-.166*	0.033	-.164*	0.035	0.002	0.977	-0.049	0.495
Consap_ OG	-0.033	0.671	0.007	0.930	0.102	0.150	.195**	0.006
PartPolitica_ OGGI	-0.095	0.223	-0.040	0.606	-0.135	0.057	-.211**	0.003
Voto_ OGG	.215**	0.006	0.128	0.101	.205**	0.004	.156*	0.028
Consap_ IERI	-0.033	0.671	0.007	0.930	0.102	0.150	.195**	0.006
Voto_ IERI	.228**	0.003	0.100	0.200	.208**	0.003	0.055	0.438
Autonomia_ OGGI	0.083	0.287	.154*	0.049	0.130	0.068	-0.007	0.925
Autonomia_ IERI	.180*	0.020	0.135	0.083	.220**	0.002	0.127	0.074
Mobilità_ IERI	0.040	0.613	0.037	0.635	.155*	0.028	-0.006	0.933
WPC	-0.049	0.530	-0.139	0.075	-.325**	0.000	-.295**	0.000
ContrSocial e_ OGGI	0.006	0.939	-0.006	0.935	-.171*	0.015	-.170*	0.016
Sociale_ OGGI	-0.042	0.591	-0.052	0.510	-.203**	0.004	-.186**	0.009
PartSociale_ IERI	0.118	0.133	0.108	0.167	.221**	0.002	0.133	0.060
Sociale_ IER	0.080	0.309	0.106	0.177	.209**	0.003	0.095	0.179
D_Sociale	-0.089	0.258	-0.113	0.148	-.344**	0.000	-.258**	0.000
D_Decisio	-0.028	0.720	-0.046	0.562	-.182**	0.010	-.207**	0.003
Autostima_ OGGI	.220**	0.005	.220**	0.004	0.136	0.055	.258**	0.000

Nuove imprese	N_prestiti		Ultimo_prestito		Costi_OGGI		Ricavi_OGGI	
	Pearson Correlatio	Sig. (2-tailed)	Pearson Correlation	Sig. (2-tailed)	Pearson Correlation	Sig. (2-tailed)	Pearson Correlatio	Sig. (2-tailed)
Espressione_OGGI	0.077	0.324	0.066	0.399	0.110	0.122	.242**	0.001
Sicurezza_OGGI	0.148	0.059	.164*	0.035	0.036	0.613	.177*	0.012
Espressione_IERI	0.118	0.131	0.125	0.109	.230**	0.001	.346**	0.000
Famiglia_IERI	0.095	0.224	.181*	0.020	-0.042	0.559	0.002	0.977
Diritti_IER	0.117	0.135	0.137	0.079	0.037	0.599	.153*	0.031
Autostima_IERI	0.050	0.525	0.087	0.269	0.136	0.056	.218**	0.002
Sicurezza_IERI	0.123	0.115	.184*	0.018	0.118	0.097	.243**	0.001
Emancipazione_IERI	.163*	0.037	0.136	0.081	.142*	0.045	0.115	0.104
D_Emancipazione	-0.053	0.498	-0.074	0.344	-.287**	0.000	-.219**	0.002
Anni_WPC	0.132	0.091	0.036	0.647	-.290**	0.000	-.290**	0.000
Chakberia	.239**	0.002	0.139	0.076	0.105	0.138	.375**	0.000
Dhaki	-.227**	0.003	-0.061	0.437	0.138	0.052	-0.060	0.400
Hatgachha	-0.060	0.445	-0.106	0.175	-.267**	0.000	-.215**	0.002
Kalayanpur	-0.041	0.598	-0.072	0.358	-0.048	0.499	-.188**	0.008
President	.189*	0.015	0.027	0.734	0.002	0.976	-0.037	0.603
Controllo_Io	0.068	0.388	0.125	0.110	-0.105	0.140	-.153*	0.031
Possesso_Io	0.035	0.653	0.097	0.217	-0.018	0.798	-.160*	0.023
Decide_Io	0.093	0.237	.173*	0.026	-0.098	0.167	-0.055	0.436
Decide_Marito	-0.069	0.382	-0.128	0.103	.146*	0.039	0.066	0.353
Prestito_Attuale_Si	.202**	0.009	.175*	0.025	0.059	0.405	0.135	0.056
Agricoltura e Pesca	0.010	0.895	0.138	0.078	.202**	0.004	0.137	0.053
Artigianat	.160*	0.040	0.129	0.099	-0.093	0.193	-0.133	0.061
Manovale	-0.113	0.149	-.190*	0.014	-.160*	0.024	-0.059	0.407
Attività	-0.093	0.234	-0.097	0.217	-.164*	0.020	-.161*	0.023
Luogo di lavoro	.190*	0.015	0.106	0.177	0.105	0.140	0.060	0.401

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

* . Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

Tabella 5.3: Tabella di correlazione con dipendenti le variabili della seconda ipotesi

Livello economico	Eco_OGGI		Eco_IERI		D_Eco	
	Pearson Correlation	Sig. (2-tailed)	Pearson Correlation	Sig. (2-tailed)	Pearson Correlation	Sig. (2-tailed)
Anni_programma	-.161*	0.022	-0.039	0.588	-0.126	0.075
Pentola_OGGI	.154*	0.029	-0.003	0.964	.153*	0.031
Televisore_OGGI	-.140*	0.047	-0.003	0.971	-0.135	0.057
Beni_OGGI	-0.065	0.360	0.099	0.162	-.144*	0.042
Cellulare_IERI	-0.112	0.114	0.076	0.287	-.171*	0.016
Bengali_OGGI	.165*	0.020	0.062	0.380	0.110	0.121
Bengali_IERI	.193**	0.006	-0.012	0.870	.198**	0.005
Media_IERI	.152*	0.032	0.043	0.548	0.114	0.109
Educazione_IERI	.167*	0.018	0.022	0.761	.145*	0.040
D_Educazione	-0.089	0.212	.155*	0.028	-.212**	0.003
Consap_OGGI	0.138	0.051	-0.054	0.447	.179*	0.011
Consap_IERI	0.138	0.051	-0.054	0.447	.179*	0.011
Voto_IERI	-.161*	0.023	-0.107	0.131	-0.070	0.327
Espressione_OGGI	0.132	0.061	-0.081	0.255	.195**	0.006
Sicurezza_OGGI	0.131	0.064	-0.058	0.414	.175*	0.013
Espressione_IERI	.158*	0.026	-0.072	0.311	.212**	0.003
Autostima_IERI	0.049	0.492	-.164*	0.020	.181*	0.011
Sicurezza_IERI	0.125	0.077	-.140*	0.047	.236**	0.001
Chakberia	.274**	0.000	0.061	0.394	.219**	0.002
Dhaki	-.198**	0.005	0.087	0.222	-.263**	0.000
Segretario	-0.009	0.895	-.143*	0.043	0.107	0.132
Controllo_Altro uomo	.153*	0.030	0.025	0.726	0.129	0.068
Possesso_Altro uomo	.156*	0.027	0.072	0.312	0.094	0.186

****.** Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

***.** Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

Tabella 5.4: Tabella di correlazione con dipendenti le variabili dalla terza ipotesi

Progress out of Poverty Index	PPI_OGGI		PPI_IERI		D_PPI	
	Pearson Correlation	Sig. (2-tailed)	Pearson Correlation	Sig. (2-tailed)	Pearson Correlation	Sig. (2-tailed)
Età	0.039	0.579	.247**	0.000	-.144*	0.042
N_figli	-.337**	0.000	-.150*	0.034	-.238**	0.001
Max_risparmio	-.181*	0.012	0.075	0.299	-.243**	0.001
N_prestiti	-0.058	0.462	0.127	0.104	-.160*	0.040
Costi_OGGI	-.154*	0.029	-0.103	0.146	-0.083	0.241
Ricavi_OGGI	-0.117	0.099	-.146*	0.038	-0.012	0.870
Ricavi_IERI	-0.021	0.773	-.144*	0.043	0.086	0.224
D_Costi	-.159*	0.024	-0.091	0.202	-0.098	0.169
Ruolo_OGGI	0.126	0.075	.209**	0.003	-0.025	0.720
Lavoro_OGGI	.232**	0.001	.139*	0.049	0.137	0.054
Acquistipersonali_OGGI	0.128	0.071	-0.023	0.747	.150*	0.034
Emergenze_OGGI	.208**	0.003	0.115	0.106	0.130	0.066
Grandiacquisti_OGGI	0.104	0.144	-0.053	0.455	.148*	0.037
Cellulare_OGGI	0.063	0.373	.164*	0.020	-0.057	0.420
Gioielli_OGGI	0.095	0.183	.163*	0.021	-0.024	0.738
Contributo_OGGI	.207**	0.003	.216**	0.002	0.054	0.448
Denaro_OGGI	.224**	0.001	0.038	0.591	.204**	0.004
Beni_OGGI	0.040	0.575	.145*	0.040	-0.067	0.343
Auton_Eco_OGGI	.195**	0.006	.184**	0.009	0.065	0.360
Ruolo_IERI	0.131	0.065	.242**	0.001	-0.045	0.524
Acquistipersonali_IERI	.170*	0.016	0.060	0.395	0.132	0.063
Emergenze_IERI	0.044	0.534	.145*	0.040	-0.063	0.374
Cellulare_IERI	-.220**	0.002	-0.073	0.303	-.174*	0.014
Casa_IERI	-.149*	0.035	-0.045	0.525	-0.122	0.087
Bicicletta_IERI	-0.085	0.232	0.070	0.325	-.141*	0.047
Gioielli_IERI	-0.095	0.181	0.113	0.112	-.184**	0.009
Contributo_IERI	.140*	0.048	.216**	0.002	-0.016	0.819
Beni_IERI	-.180*	0.011	0.017	0.812	-.200**	0.004
Auton_Eco_IERI	-0.058	0.411	0.114	0.109	-.146*	0.039
D_Auton_Eco	.243**	0.001	0.070	0.322	.200**	0.004

Progress out of Poverty Index	PPI_OGGI		PPI_IERI		D_PPI	
	Pearson Correlation	Sig. (2-tailed)	Pearson Correlation	Sig. (2-tailed)	Pearson Correlation	Sig. (2-tailed)
Inglese_OGGI	0.132	0.062	-0.033	0.644	.162*	0.022
Media_OGGI	.144*	0.042	.145*	0.040	0.041	0.565
Educazione_OGGI	.140*	0.049	0.091	0.199	0.077	0.279
PartPolitica_OGGI	.232**	0.001	.259**	0.000	0.047	0.512
Politica_OGGI	.211**	0.003	.256**	0.000	0.028	0.698
PartPolitica_IERI	.196**	0.005	.212**	0.003	0.045	0.526
Politica_IERI	.154*	0.030	.199**	0.005	0.011	0.877
Autonomia_OGGI	.239**	0.001	0.112	0.113	.164*	0.020
Mobilità_OGGI	.189**	0.007	0.118	0.097	0.109	0.125
D_Mobilità	.158*	0.026	.163*	0.021	0.041	0.560
WPC	.231**	0.001	.175*	0.013	0.109	0.123
PartSociale_OGGI	.206**	0.003	0.088	0.218	.149*	0.035
ContrSociale_OGGI	.268**	0.000	.217**	0.002	0.116	0.101
Sociale_OGGI	.310**	0.000	.213**	0.002	.163*	0.021
D_Sociale	.343**	0.000	.211**	0.003	.198**	0.005
Espressione_OGGI	0.125	0.077	.143*	0.043	0.023	0.748
Gestione_OGGI	.231**	0.001	.152*	0.032	0.126	0.074
Diritti_OGGI	.156*	0.027	0.111	0.118	0.079	0.264
Autostima_OGGI	0.109	0.124	-0.071	0.318	.167*	0.018
Sicurezza_OGGI	.207**	0.003	0.132	0.062	0.117	0.100
Diritti_IERI	0.065	0.359	.141*	0.047	-0.038	0.596
D_Sicurezza	.269**	0.000	.141*	0.046	.174*	0.014
Emancipazione_OGGI	.328**	0.000	.253**	0.000	.152*	0.032
D_Emancipazione	.326**	0.000	.199**	0.005	.190**	0.007
Anni_WPC	.230**	0.001	.177*	0.012	0.107	0.132
Dhaki	-.181*	0.010	-0.069	0.329	-0.136	0.055
President	-0.071	0.319	0.113	0.111	-.159*	0.025
Acquisti	-0.008	0.905	-.180*	0.011	0.126	0.075
Attività	0.103	0.146	.184**	0.009	-0.030	0.669
Luogo di lavoro	-0.138	0.052	0.008	0.906	-.149*	0.035
** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).						
* . Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).						

Tabella 5.5: Tabella di correlazione con dipendenti le variabili dalla quarta ipotesi

Emancipazione	Emancipazione_OGGI		Emancipazione_IERI		D_Emancipazione	
	Pearson Correlation	Sig. (2-tailed)	Pearson Correlation	Sig. (2-tailed)	Pearson Correlation	Sig. (2-tailed)
Età	.221**	0.002	.174*	0.014	0.108	0.128
N_figli	-.149*	0.035	0.113	0.111	-.278**	0.000
Anni_programma	.194**	0.006	.169*	0.016	0.080	0.259
Max_risparmio	.226**	0.002	.158*	0.028	0.129	0.074
N_prestiti	0.063	0.419	.163*	0.037	-0.053	0.498
Costi_OGGI	-0.135	0.057	.142*	0.045	-.287**	0.000
Ricavi_OGGI	-0.098	0.168	0.115	0.104	-.219**	0.002
Costi_IERI	-.142*	0.044	0.050	0.478	-.214**	0.002
Ricavi_IERI	-0.123	0.083	0.071	0.321	-.209**	0.003
N_casa	-.144*	0.042	0.008	0.910	-.178*	0.012
Istruzione	.329**	0.000	.192**	0.007	.221**	0.002
Pentola_OGGI	.247**	0.000	0.082	0.248	.221**	0.002
Televisore_OGGI	0.065	0.363	-0.100	0.158	.166*	0.019
Tavolo_OGGI	.169*	0.016	0.001	0.988	.201**	0.004
Moto_OGGI	.205**	0.004	0.109	0.124	.147*	0.038
PPI_OGGI	.328**	0.000	0.073	0.303	.326**	0.000
Pentola_IERI	.150*	0.034	.216**	0.002	-0.014	0.842
Ventilatore_IERI	0.112	0.113	.170*	0.016	-0.018	0.803
Bagno_IERI	.179*	0.011	.231**	0.001	0.008	0.908
PPI_IERI	.253**	0.000	0.115	0.104	.199**	0.005
D_PPI	.152*	0.000	-0.011	0.003	.190**	
Anni_WPC	.495**	0.000	.157*	0.026	.450**	0.000
Sposata	-0.086	0.225	0.070	0.325	-.165*	0.020
Vedova	0.086	0.225	-0.070	0.325	.165*	0.020
Chakberia	-.232**	0.001	-0.036	0.610	-.244**	0.001
Hatgachha	.160*	0.024	-0.078	0.273	.259**	0.000
Kalayanpur	.158*	0.025	0.041	0.569	.152*	0.031
Prasadpur	.236**	0.001	.159*	0.025	.139*	0.049
Controllo_Io	.157*	0.027	0.025	0.730	.165*	0.020
Controllo_Marito	-.175*	0.013	-0.040	0.574	-.173*	0.014

Possesso_Altro uomo	-0.072	0.312	-.143*	0.044	0.041	0.561
Possesso_Io	.219**	0.002	.186**	0.008	0.095	0.179
Possesso_marito	-.169*	0.017	-0.107	0.132	-0.106	0.134
Decide_Io	.302**	0.000	.178*	0.012	.202**	0.004
Decide_Marito	-.274**	0.000	-0.076	0.285	-.259**	0.000
Agricoltura e Pesca	-.164*	0.020	-0.080	0.258	-0.124	0.081
Acquisti	-.140*	0.048	-0.034	0.633	-0.136	0.054
Attività	.204**	0.004	0.020	0.775	.225**	0.001
** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).						
* . Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).						

5.3 Prima ipotesi di ricerca: sviluppo e la creazione di nuove imprese

La prima ipotesi da verificare è se il microcredito aumenta la propensione allo sviluppo o creazione di nuove imprese. Sono così stati ipotizzati quattro modelli: cicli di prestito, ammontare dell'ultimo prestito richiesto, spesa mensile (costi) e reddito mensile (ricavi).

Le variabili incluse inizialmente nei modelli sono state selezionate in base alla correlazione con la variabile dipendente e alla significatività. Con il metodo della selezione stepwise, utilizzando come criteri di entrata una significatività minore di 0,10 e di uscita maggiore di 0,15, è stato trovato il modello di regressione lineare ottimale.

Sono state svolte diverse prove di regressione mantenendo le stesse variabili dipendente, ottenendo però significatività del modello più bassa di quella ottimale. Queste regressioni sono disponibili in appendice.

Nel primo modello per valutare la propensione all'impresa la variabile dipendente è il numero di cicli di prestito richiesti alla banca di IIMC, su questa incidono variabili:

- di carattere economico legate all'impresa, in questo caso si ha come regressore il caso in cui il denaro viene investito nell'affitto o acquisto di un nuovo posto di lavoro;
- legate al programma di microcredito, in particolare gli anni di partecipazione, il valore dell'ultimo prestito, il ruolo di presidente all'interno del gruppo e la banca di provenienza, in questo caso Chakberia che è la banca più vicina alla periferia di Calcutta;

- legate all'emancipazione, in questo caso comprende solo l'esercizio del diritto di voto prima di entrare a far parte del programma di IIMC.

Nella Tabella 5.6 sono presentate le stime dei parametri per il modello stimato con la regressione stepwise con il loro errore standard ed il valore del test di Wald con il rispettivo livello di significatività, il numero di osservazioni in questo caso è di 165 in quanto vengono considerati solo le risposte di chi ha ricevuto almeno un prestito dalla banca di IIMC.

Tabella 5.6: Tabella di regressione con dipendente il numero di prestiti

Source	SS	df	MS	Number of obs	=	165
Model	1469.64991	6	244.941652	F(6, 158)	=	57.59
Residual	671.962208	158	4.25292536	Prob > F	=	0.0000
				R-squared	=	0.6862
				Adj R-squared	=	0.6743
Total	2141.61212	164	13.0586105	Root MSE	=	2.0623

N_prestiti	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]	
Anni_programma	.4346666	.045493	9.55	0.000	.3448137	.5245195
Ultimo_prestito	.0004157	.0000486	8.56	0.000	.0003197	.0005116
Chakberia	1.537679	.3569527	4.31	0.000	.8326648	2.242694
President	1.391715	.3877601	3.59	0.000	.6258536	2.157577
Voto_IERI	.2181542	.0838507	2.60	0.010	.0525415	.383767
Luogodilavoro	1.019003	.5199606	1.96	0.052	-.0079673	2.045973
_cons	-2.557907	.4956482	-5.16	0.000	-3.536858	-1.578957

Il modello è positivamente significativo per tutte le variabili tranne l'intercetta. Quindi, basandosi sul soggetto di riferimento, notiamo come l'appartenenza all'area più vicina alla città porti ad un numero maggiore di richieste di prestiti, utilizzati per la maggior parte per investire nel luogo di lavoro. Influisce molto positivamente anche il ruolo di presidente all'interno del gruppo, infatti molto spesso sono nominate presidenti le donne che hanno una buona predisposizione al controllo del denaro. Quest'ultimo fattore può essere legato anche al fatto che chi ha il ruolo di presidente fa parte del gruppo fin dalla creazione, infatti influenza il numero di prestiti anche il numero di anni all'interno del programma. Meno d'impatto ma comunque molto significativi sono l'esercizio del diritto al voto prima del programma, che indica una buona predisposizione all'emancipazione, e il valore dell'ultimo prestito ricevuto.

Il modello, nel totale, è considerato molto significativo in quanto sia l' R^2 che l' R^2 -adjusted sono molto alti (0,68 e 0,67) e il p-value del modello è minore dello 0,01.

Nel secondo modello per valutare la propensione all'impresa variabile dipendente è il valore ultimo prestito richiesto alla banca di IIMC, su questa incidono variabili:

- di carattere economico legate all'impresa, in questo caso si ha come regressore il caso in cui l'attività principale è di tipo "Manovale" e che le decisioni all'interno dell'impresa siano presi dall'intervistata;
- legate al programma di microcredito, in particolare gli anni di partecipazione al programma e il numero di prestiti;
- legate all'emancipazione, in questo caso comprende solo attuale conoscenza della lingua inglese.

Nella Tabella 5.7 sono presentate le stime dei parametri per il modello stimato con la regressione stepwise con il loro errore standard ed il valore del test di Wald con il rispettivo livello di significatività, il numero di osservazioni è di 165 in quanto vengono considerati solo le risposte di chi ha ricevuto almeno un prestito dalla banca di IIMC.

Tabella 5.7: Tabella di regressione con dipendente il valore dell'ultimo prestito

Source	SS	df	MS	Number of obs	=	165
				F(5, 159)	=	27.57
Model	986193901	5	197238780	Prob > F	=	0.0000
Residual	1.1376e+09	159	7154717.23	R-squared	=	0.4644
				Adj R-squared	=	0.4475
Total	2.1238e+09	164	12949963	Root MSE	=	2674.8

Ultimo_prest~o	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]	
N_prestiti	677.2828	76.5505	8.85	0.000	526.0958	828.4697
Anni_programma	-121.7783	72.20392	-1.69	0.094	-264.3808	20.82412
Inglese_OGGI	-1117.672	364.4375	-3.07	0.003	-1837.435	-397.9096
Decide_Io	1500.427	577.6789	2.60	0.010	359.5131	2641.341
Manovale	-816.9718	468.0965	-1.75	0.083	-1741.461	107.5171
_cons	6677.978	835.1236	8.00	0.000	5028.612	8327.344

Il modello ha variabili sia con influenza positiva, come il fatto di prendere le decisioni all'interno dell'impresa in prima persona e il numero di prestiti, in quanto è stato osservato che le intervistate aumentano il valore del prestito richiesto al numero di prestiti già richiesti, nonostante non ci sia una regola che lo impone a parte quella che il primo prestito richiesto non può essere maggiore delle 2000 rupie. Al contrario è particolare notare che gli anni di partecipazione al programma influiscono invece negativamente, questo perché andando avanti col tempo le donne del programma hanno meno bisogno di prestiti e quindi richiedono una somma minore: la diminuzione del bisogno di denaro evidenzia un miglioramento della situazione economica familiare. Legato a questo aspetto può essere considerato la variabile che indica la conoscenza della lingua inglese, essendo questa capacità positiva nell'empowerment della donna che quindi emancipandosi avrà meno bisogno di denaro in prestito.

Il modello, nel totale, è considerato molto significativo in quanto sia l' R^2 che l' R^2 -adjusted sono abbastanza alti (0,46 e 0,44) e il p-value del modello è minore dello 0,01.

Nel terzo modello per valutare la propensione all'impresa è stata utilizzata come variabile dipendente il costo familiare mensile, su cui incidono variabili:

- di carattere economico viene considerato il livello dei costi familiari prima dell'adesione al programma;
- legate al programma di microcredito, in questo caso si ha come regressore se in questo momento ha un prestito, la provenienza dalla banca Hatgachha e da quanti anni fa parte del progetto Woman Peace Council;
- legate all'emancipazione, vengono considerati il possesso di un cellulare prima della partecipazione al programma e della moto attualmente, l'utilizzo dei media e il livello di partecipazione sociale prima del microcredito e l'esercizio del diritto di voto oggi.

Nella Tabella 5.8 sono presentate le stime dei parametri per il modello stimato con la regressione stepwise con il loro errore standard ed il valore del test di Wald con il rispettivo livello di significatività.

Tabella 5.8: Tabella di regressione con dipendente il valore dei costi mensili

Source	SS	df	MS	Number of obs	=	199
Model	795.878394	9	88.4309327	F(9, 189)	=	18.21
Residual	917.89045	189	4.85656323	Prob > F	=	0.0000
Total	1713.76884	198	8.6553982	R-squared	=	0.4644
				Adj R-squared	=	0.4389
				Root MSE	=	2.2038

Costi_OGGI	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]
Costi_IERI	.4343946	.0487471	8.91	0.000	.3382364 .5305529
Cellulare_IERI	1.15573	.3774409	3.06	0.003	.4111917 1.900268
Media_IERI	-.5337661	.2007933	-2.66	0.009	-.9298499 -.1376823
Sociale_IERI	.1701595	.0621453	2.74	0.007	.047572 .2927471
Anni_WPC	-.0980383	.0472226	-2.08	0.039	-.1911894 -.0048871
Hatgachha	-1.090047	.4734693	-2.30	0.022	-2.024011 -.1560842
Prestito_Si	.8054192	.4158371	1.94	0.054	-.0148591 1.625697
Moto_OGGI	-.5904722	.3357796	-1.76	0.080	-1.252829 .0718849
Voto_OGGI	.1320893	.0789117	1.67	0.096	-.0235716 .2877502
_cons	6.635174	.6184253	10.73	0.000	5.415271 7.855076

Ad avere un impatto molto positivo sulla dipendente si trova la richiesta di un prestito, che ovviamente aumenta i costi familiari in quanto l'intervistata si troverà a dover pagare settimanalmente la rata del rimborso, il possesso di un cellulare già da prima del programma, che può essere considerato un lusso in ambienti come quello della periferia di Calcutta ma che allo stesso tempo comportano un costo alto per via dei canoni telefonici, e il livello dei costi prima del programma che comunque è una base del livello attuale. Inoltre, ad aumentare il livello delle spese familiari ci sono anche il fattore sociale che comporta l'uso del denaro per spostamenti e la partecipazione a manifestazioni. Con un coefficiente negativo è particolare notare che troviamo l'utilizzo dei media prima del programma e il possedere ora di una moto, mentre un impatto meno negativo hanno gli anni di partecipazione al Woman Peace Council.

Il modello, nel totale, è considerato molto significativo in quanto sia l' R^2 che l' R^2 -adjusted sono abbastanza alti (0,46 e 0,43) e il p-value del modello è minore dello 0,01.

Infine, nel quarto modello per valutare la propensione all'impresa si ha come variabile dipendente il livello di ricavi familiari mensili, su cui incidono delle variabili:

- di carattere economico generale viene considerato il livello dei ricavi familiari prima dell'adesione al programma, mentre legato all'attività il proprietario di questa è l'intervistata;
- legate al programma di microcredito, in questo caso si ha come regressore gli anni di partecipazione al programma e quelli al progetto di Woman Peace Council e il valore dell'ultimo prestito;
- legate all'emancipazione, sono state prese come indipendenti il possesso attuale di gioielli e televisore, la libertà di espressione e contributo alla società, il livello di istruzione e di conoscenza della lingua bengalese.

Nella Tabella 5.9 sono presentate le stime dei parametri per il modello stimato con la regressione stepwise con il loro errore standard ed il valore del test di Wald con il rispettivo livello di significatività.

Tabella 5.9: Tabella di regressione con dipendente il valore dei ricavi mensili.

Source	SS	df	MS	Number of obs	=	165
Model	889.182793	11	80.8347994	F(11, 153)	=	17.77
Residual	695.883874	153	4.54826061	Prob > F	=	0.0000
				R-squared	=	0.5610
				Adj R-squared	=	0.5294
Total	1585.06667	164	9.66504065	Root MSE	=	2.1327

Ricavi_OGGI	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]	
Ricavi_IERI	.5288305	.0734839	7.20	0.000	.3836564	.6740046
Anni_WPC	-.1351447	.0525218	-2.57	0.011	-.2389062	-.0313831
Espressione_OGGI	.3422588	.1127341	3.04	0.003	.1195424	.5649753
Gioielli_OGGI	-1.011492	.3821702	-2.65	0.009	-1.766503	-.2564799
Possesso_Io	-1.589318	.5256487	-3.02	0.003	-2.627785	-.5508519
Ultimo_prestito	.0001635	.0000508	3.22	0.002	.0000632	.0002638
Anni_programma	-.1415901	.0520931	-2.72	0.007	-.2445047	-.0386755
Istruzione	-.7354938	.2093906	-3.51	0.001	-1.149164	-.3218239
Bengali_OGGI	.5181065	.1741303	2.98	0.003	.1740964	.8621165
Televisore_OGGI	-.7614904	.3410437	-2.23	0.027	-1.435253	-.0877276
ContrSociale_OGGI	.0842858	.0436871	1.93	0.056	-.0020219	.1705936
_cons	7.32454	1.017939	7.20	0.000	5.313509	9.33557

Anche in questo caso il livello di ricavi prima dell'entrata nel progetto di IIMC influisce positivamente sul livello attuale, insieme a tre fattori molto importanti dell'empowerment che sono la libertà di espressione, il contributo dato alla società e la conoscenza del bengali, che sicuramente aiutano molto la donna a livello lavorativo. Possedere invece dei gioielli, la televisione o la stessa impresa diminuisce le entrate familiari, probabilmente a causa dei relativi costi spesso elevati. Con sorpresa, ad abbassare il livello del reddito sono anche il livello di istruzione, gli anni all'interno del programma di microcredito e di Woman Peace Council.

Il modello, nel totale, è considerato molto significativo in quanto sia l' R^2 che l' R^2 -adjusted sono alti (0,56 e 0,53) e il p-value del modello è minore dello 0,01.

5.4 Seconda ipotesi di ricerca: aumento delle risorse monetarie della famiglia

La seconda ipotesi da verificare è se il microcredito aumenta il livello economico della famiglia, calcolato seguendo il principio Ricavi-Costi. Sono così stati ipotizzati due modelli basati sul livello economico attuale e sulla differenza con quello precedente.

Le variabili incluse inizialmente nei modelli sono state selezionate in base alla correlazione con la variabile dipendente e alla significatività. Con il metodo della selezione stepwise, utilizzando come criteri di entrata una significatività minore di 0,10 e di uscita maggiore di 0,15, è stato trovato il modello di regressione lineare ottimale.

Sono state svolte diverse prove di regressione mantenendo le stesse variabili dipendente, ottenendo però significatività del modello più bassa di quella ottimale. Queste regressioni sono disponibili in appendice.

Nel primo modello di questa seconda ipotesi per valutare la condizione economica della famiglia la variabile dipendente è il livello economico attuale, su questa incidono variabili:

- di carattere economico legate all'impresa, in questo caso è considerato se il possesso e il controllo dell'attività si riferiscono ad un altro uomo;
- legate al programma di microcredito, in particolare gli anni di partecipazione al programma e la banca di provenienza, in questo caso Chakberia che è la banca più vicina alla periferia di Calcutta;

- legate all'emancipazione, in questo caso comprende l'esercizio del diritto di voto prima di entrare a far parte del programma di IIMC, il livello di educazione attuale e il possesso di televisore e pentola.

Nella Tabella 5.10 sono presentate le stime dei parametri per il modello stimato con la regressione stepwise con il loro errore standard ed il valore del test di Wald con il rispettivo livello di significatività.

Tabella 5.10: Tabella di regressione con dipendente il livello economico

Source	SS	df	MS	Number of obs	=	200
				F(8, 191)	=	7.40
Model	212.444571	8	26.5555714	Prob > F	=	0.0000
Residual	685.310429	191	3.58801272	R-squared	=	0.2366
				Adj R-squared	=	0.2047
Total	897.755	199	4.51133166	Root MSE	=	1.8942

Eco_OGGI	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]
Chakberia	1.360014	.3117553	4.36	0.000	.7450887 1.97494
Educazione_OGGI	.1296585	.0440934	2.94	0.004	.042686 .2166311
Possesso_Altrouomo	2.119244	.8715445	2.43	0.016	.4001552 3.838332
Anni_programma	-.0899824	.0348278	-2.58	0.011	-.1586789 -.021286
Voto_IERI	-.143608	.0677173	-2.12	0.035	-.2771778 -.0100382
Pentola_OGGI	.6629003	.2914985	2.27	0.024	.0879305 1.23787
Televisore_OGGI	-.680858	.2762586	-2.46	0.015	-1.225768 -.1359485
Controllo_Altrouomo	1.245963	.6949903	1.79	0.075	-.1248793 2.616805
_cons	.6665154	.6420426	1.04	0.301	-.5998891 1.93292

Si nota fin da subito il grande impatto che ha sul livello economico familiare il fatto che l'impresa in cui lavora l'intervistata o il marito sia di una terza persona, che sicuramente evita molte spese legate all'attività, e l'appartenenza all'area della filiale di Chakberia, che essendo quella più vicina alla città offre più possibilità di guadagno. Ad influire negativamente, invece, è il possesso di una televisione, probabilmente per le spese di consumo, ma anche l'esercizio del diritto di voto e gli anni all'interno del programma. Quest'ultima tendenza è inaspettata proprio perché va contro l'ipotesi iniziale che il programma di microcredito aiuti i riceventi a migliorare il livello economico.

Il modello, nel totale, non si può considerare molto significativo, nonostante il p-value del modello sia minore dello 0,01 e sia l' R^2 che l' R^2 -adjusted non siano molto bassi (0,23 e 0,20), perché l'intercetta come variabile indipendente non è significativa e il suo intervallo di confidenza contiene lo zero.

Nel secondo modello per valutare la condizione economica della famiglia la variabile dipendente è la differenza del livello economico tra prima del microcredito e oggi, su questa incidono variabili:

- legate al programma di microcredito, in questo caso solo la banca di provenienza Dhaki che è la banca più lontana dalla periferia di Calcutta;
- legate all'emancipazione, in questo caso comprende, tutto riferendosi a prima di entrare a far parte del programma, il livello di sicurezza in sé stessi, il possesso di un cellulare e la conoscenza della lingua bengalese.

Nella Tabella 5.11 sono presentate le stime dei parametri per il modello stimato con la regressione stepwise con il loro errore standard ed il valore del test di Wald con il rispettivo livello di significatività.

Tabella 5.11: Tabella di regressione con dipendente la differenza di livello economico

Source	SS	df	MS	Number of obs	=	200
Model	135.067782	4	33.7669455	F(4, 195)	=	8.14
Residual	808.807218	195	4.14772932	Prob > F	=	0.0000
Total	943.875	199	4.74309045	R-squared	=	0.1431
				Adj R-squared	=	0.1255
				Root MSE	=	2.0366

D_Eco	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]	
Dhaki	-.7350601	.3212941	-2.29	0.023	-1.368718	-.1014026
Sicurezza_IERI	.1410067	.0447605	3.15	0.002	.0527297	.2292836
Cellulare_IERI	-.7120876	.343995	-2.07	0.040	-1.390516	-.0336592
Bengali_IERI	.2141306	.1170902	1.83	0.069	-.0167952	.4450564
_cons	-.8481788	.4888043	-1.74	0.084	-1.812201	.1158429

Dal modello si evince che chi appartiene all'area della filiera di Dhaki non ha un miglioramento della sua condizione economica, probabilmente perché la zona è davvero molto povera e con poche possibilità di crescita. Un altro fattore negativo è il possesso del telefono cellulare, che come abbiamo visto negli altri modelli, aumenta sempre in modo importante le spese familiari. A migliorare la situazione risultano invece la conoscenza del bengalese pregressa e la sicurezza in sé stessi dell'intervistata.

Il modello, nel totale, non si può considerare molto significativo, nonostante il p-value del modello sia minore dello 0,01, sia perché l' R^2 e l' R^2 -adjusted sono abbastanza bassi (0,14 e 0,12) che perché l'intercetta come variabile indipendente non è significativa e il suo intervallo di confidenza contiene lo zero.

5.5 Terza ipotesi di ricerca: l'uscita dalla condizione di povertà

La terza ipotesi da verificare è se grazie al microcredito aiuta l'intervistata e la sua famiglia ad uscire da quello che è lo stato di povertà secondo l'indice PPI. Sono così stati ipotizzati due modelli basati sul valore dell'indice PPI attuale e sulla differenza con quello precedente.

Le variabili incluse inizialmente nei modelli sono state selezionate in base alla correlazione con la variabile dipendente e alla significatività. Con il metodo della selezione stepwise, utilizzando come criteri di entrata una significatività minore di 0,10 e di uscita maggiore di 0,15, è stato trovato il modello di regressione lineare ottimale.

Sono state svolte diverse prove di regressione mantenendo le stesse variabili dipendente, ottenendo però significatività del modello più bassa di quella ottimale, si trovano in appendice.

La variabile dipendente nel primo modello per valutare la condizione di povertà della famiglia è il valore attuale del Progress out of Poverty Index, su cui incidono variabili:

- di tipo sociodemografico dell'intervistata, ora il numero di figli;
- legate al programma di microcredito, il valore massimo del conto di risparmio;
- legate all'emancipazione, che in particolare comprende il possesso di un cellulare e di denaro per acquisti personali prima del programma, la differenza dell'indice di partecipazione sociale tra prima e oggi, la sicurezza attuale nella gestione di situazioni lavorative e familiari in autonomia e il livello precedente di interesse politico della donna.

Nella tabella 5.12 sono presentate le stime dei parametri per il modello stimato con la regressione stepwise con il loro errore standard ed il valore del test di Wald con il rispettivo livello di significatività.

Tabella 5.12: Tabella di regressione con dipendente il PPI

Source	SS	df	MS	Number of obs	=	192
				F(7, 184)	=	12.06
Model	12402.7332	7	1771.81903	Prob > F	=	0.0000
Residual	27033.746	184	146.922532	R-squared	=	0.3145
				Adj R-squared	=	0.2884
Total	39436.4792	191	206.473713	Root MSE	=	12.121

PPI_OGGI	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]	
D_Sociale	.6898548	.2269228	3.04	0.003	.2421495	1.13756
N_figli	-3.621594	1.202558	-3.01	0.003	-5.99417	-1.249018
Max_risparmio	-.003644	.0009659	-3.77	0.000	-.0055498	-.0017383
Cellulare_IERI	-6.677592	2.044666	-3.27	0.001	-10.7116	-2.643587
Politica_IERI	.6430715	.2748756	2.34	0.020	.1007582	1.185385
Gestione_OGGI	2.163396	1.058363	2.04	0.042	.0753091	4.251483
Acquistipersonali_IERI	5.266161	2.828643	1.86	0.064	-.3145831	10.8469
_cons	49.54114	3.646483	13.59	0.000	42.34685	56.73544

Ad influire negativamente sull'indice sono il possesso di un cellulare, un bene che in questo contesto è considerato un lusso ma che non è compreso nei beni richiesti dell'indice, questo mette in luce il paradosso dietro la povertà di questi tempi, dove le persone possono non possedere un frigorifero o il bagno ma posseggono un cellulare. Negativo è anche il coefficiente che riguarda il numero di figli che comunque influisce su uno dei valori che compongono il PPI, il numero di persone all'interno della casa, che, appunto, minore è e maggiore è il punteggio assegnato. Molto positivo è il possesso di denaro per acquisti personali nel passato, denaro che potrebbe essere stato utilizzato per comprare beni significativi nella composizione di questo indice, evidenziati nella buona gestione degli affari familiari. Meno d'impatto ma comunque positivi sono l'aumento della partecipazione della donna nella vita sociale del villaggio e la sua consapevolezza politica di base.

Il modello, nel totale, si ritiene abbastanza significativo con un p-value minore dello 0,01 e l'R² e l'R²-adjusted non bassi (0,31 e 0,28).

Per il secondo modello per valutare la condizione di povertà della famiglia la dipendente è la differenza tra il prima e oggi del Progress out of Poverty Index, le variabili che incidono sono:

- di tipo sociodemografico dell'intervistata, in questo caso l'età;
- legate al programma di microcredito, quindi il numero di prestiti ricevuti e il ruolo di presidente all'interno del gruppo;
- legate all'emancipazione, che in particolare comprende sia fattori attuali come il possesso di denaro personale, il livello di autonomia nelle attività familiare, sociale e di emancipazione in generale, che fattori del passato come il possesso di beni (cellulare, bicicletta e gioielli) che le differenze del livello di autonomia economica, di sicurezza in sé stessi, di partecipazione sociale e di emancipazione in generale.

Nella Tabella 5.13 sono presentate le stime dei parametri per il modello stimato con la regressione stepwise con il loro errore standard ed il valore del test di Wald con il rispettivo livello di significatività.

Tabella 5.13: Tabella di regressione con dipendente la differenza di PPI

Source	SS	df	MS	Number of obs	=	165
Model	7116.04849	16	444.75303	F(16, 148)	=	2.80
Residual	23467.2606	148	158.562572	Prob > F	=	0.0006
				R-squared	=	0.2327
				Adj R-squared	=	0.1497
Total	30583.3091	164	186.483592	Root MSE	=	12.592

D_PPI	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]
Età	-.1815351	.1406069	-1.29	0.199	-.4593915 .0963214
N_prestiti	-.4863935	.308806	-1.58	0.117	-1.096632 .1238449
Acquistipersonali_OGGI	-1.707202	2.99688	-0.57	0.570	-7.629404 4.215
Denaro_OGGI	1.754886	1.063329	1.65	0.101	-.3463815 3.856154
Cellulare_IERI	-5.69321	5.28316	-1.08	0.283	-16.13338 4.746962
Bicicletta_IERI	-6.786675	5.404327	-1.26	0.211	-17.46629 3.892937
Gioielli_IERI	-6.480861	3.056869	-2.12	0.036	-12.52161 -.4401127
Beni_IERI	.7691209	1.262049	0.61	0.543	-1.724842 3.263083
D_Auton_Eco	-.1444414	.4186806	-0.34	0.731	-.9718056 .6829228
Autonomia_OGGI	.8842768	.5855689	1.51	0.133	-.2728792 2.041433
Sociale_OGGI	.2601415	.5216946	0.50	0.619	-.7707909 1.291074
D_Sicurezza	.2979942	.5054927	0.59	0.556	-.7009213 1.29691
Emancipazione_OGGI	.0238535	.1564615	0.15	0.879	-.2853336 .3330405
D_Emancipazione	-.1780908	.199405	-0.89	0.373	-.5721395 .2159578
President	-3.274115	2.438016	-1.34	0.181	-8.091933 1.543703
D_Sociale	.4979663	.5576717	0.89	0.373	-.6040613 1.599994
_cons	25.44194	7.222176	3.52	0.001	11.17003 39.71384

In base al modello, favoriscono il miglioramento della condizione di povertà il possesso di denaro e di beni da parte della donna, che con una gestione più accurata e condizionata dai consigli dei lavoratori della banca riescono a risparmiare e mantenere la famiglia con meno difficoltà. A migliorare questa condizione sono infatti la maggior parte dei fattori del modello legati all'emancipazione, in particolare il livello che ha la donna di autonomia nel gestire la famiglia. Non è da sottovalutare il fatto che rimanere legati per un lungo numero di anni al programma, anche ricoprendo un ruolo fondamentale nel gruppo di microcredito, continuando a chiedere prestiti, non aiuta a migliorare la condizione di povertà, perché vuol dire che la famiglia non sta riuscendo a sostenersi da sola e a risparmiare. Ad incidere negativamente sono anche il possesso di beni probabilmente superflui in una condizione di povertà come bicicletta, cellulare e gioielli.

Il modello, nel totale, è considerato abbastanza significativo in quanto sia l' R^2 che l' R^2 -adjusted sono rilevanti (0,46 e 0,43) e il p-value del modello è minore dello 0,01.

5.6 Quarta ipotesi di ricerca: impatto positivo sull'emancipazione femminile

L'ultima ipotesi da verificare è l'impatto che il microcredito sull'emancipazione della donna, quindi delle aderenti al programma di IIMC. Sono così stati ipotizzati due modelli basati sul valore dell'indice attuale di emancipazione calcolato e sulla differenza con quello precedente.

Le variabili incluse inizialmente nei modelli sono state selezionate in base alla correlazione con la variabile dipendente e alla significatività. Con il metodo della selezione stepwise, utilizzando come criteri di entrata una significatività minore di 0,10 e di uscita maggiore di 0,15, è stato trovato il modello di regressione lineare ottimale.

Sono state svolte diverse prove di regressione mantenendo le stesse variabili dipendente, ottenendo però significatività del modello più bassa di quella ottimale. Queste regressioni sono disponibili in appendice.

La variabile dipendente nel primo modello per valutare l'impatto del microcredito nel contesto sociale della donna è il valore attuale dell'indice di emancipazione calcolato in precedenza, su cui incidono variabili:

- di tipo sociodemografico, in questo caso l'età e il grado di istruzione;

- legate al programma di microcredito, come gli anni di adesione al programma di Woman Peace Council, il valore massimo di risparmio e l'appartenenza alle filiali di Chakberia e Hatgachha;
- legate alla condizione di povertà troviamo l'attuale PPI e il possesso di una pentola a vapore;
- di carattere economico legate all'impresa, in particolare se all'interno di questa è la donna a prendere le decisioni.

Nella Tabella 5.14 sono presentate le stime dei parametri per il modello stimato con la regressione stepwise con il loro errore standard ed il valore del test di Wald con il rispettivo livello di significatività.

Tabella 5.14: Tabella di regressione con dipendente l'indice di emancipazione

Source	SS	df	MS	Number of obs	=	192
				F(9, 182)	=	18.17
Model	23084.8478	9	2564.98309	Prob > F	=	0.0000
Residual	25690.2263	182	141.155089	R-squared	=	0.4733
				Adj R-squared	=	0.4472
Total	48775.0741	191	255.36688	Root MSE	=	11.881

Emancipazi~GI	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]
Anni_WPC	1.422383	.2674703	5.32	0.000	.8946417 1.950124
Istruzione	3.364098	.9654741	3.48	0.001	1.459137 5.26906
Decide_Io	7.578298	2.530336	2.99	0.003	2.585733 12.57086
Pentola_OGGI	4.575647	2.042677	2.24	0.026	.5452743 8.606019
Max_risparmio	.0030431	.0009491	3.21	0.002	.0011706 .0049157
PPI_OGGI	.1892355	.0719544	2.63	0.009	.0472634 .3312076
Chakberia	-4.670493	2.066377	-2.26	0.025	-8.747629 -.5933574
Età	.2230078	.1134102	1.97	0.051	-.0007601 .4467756
Hatgachha	-4.711044	2.650748	-1.78	0.077	-9.941193 .5191043
_cons	28.09298	5.994745	4.69	0.000	16.26485 39.92112

L'appartenere alle filiali di Chakberia e Hatgachha evidentemente condiziona negativamente l'emancipazione della donna, nonostante queste due siano le banche più vicine al centro urbano e quindi con più possibilità lavorative e di confronto sociale. Tutti gli altri fattori influenzano positivamente: ad esempio il risparmio sul conto di IIMC è già un buon risultato del programma perché mette in atto i principi basilari del microcredito e sarebbe stato strano non ritrovarlo come

fattore positivo, insieme agli anni di partecipazione al Woman Peace Council, programma creato appositamente per dare l'opportunità alle donne di confrontarsi e arricchire la loro cultura aiutandole ad emanciparsi. In particolare, la possibilità della donna di prendere decisioni all'interno del contesto lavorativo è un dato molto rilevante per questo indice, che non è stato compreso nel suo calcolo in quanto legato all'attività economica. L'istruzione, che è anche contenuta nel calcolo ma in piccola misura, nel complesso ha una forte rilevanza, probabilmente perché un livello scolastico più alto comporta effetti non solo culturali ma anche sociali. Si nota inoltre come il PPI vada di pari passo con l'indice di emancipazione.

Il modello, nel totale, è considerato molto significativo in quanto sia l' R^2 che l' R^2 -adjusted sono abbastanza alti (0,47 e 0,44) e il p-value del modello è minore dello 0,01.

In questo secondo e ultimo modello l'impatto del microcredito nel contesto sociale della donna, la variabile dipendente è la differenza dell'indice di emancipazione, su cui incidono variabili:

- di tipo sociodemografico, in questo caso il numero di figli e lo stato civile;
- legate al programma di microcredito, come gli anni di adesione al programma di Woman Peace Council e l'appartenenza alla filiale Chakberia;
- legate alla condizione di povertà troviamo l'attuale PPI e il possesso di una pentola a vapore;
- di carattere economico, in particolare il livello di costi familiari prima del microcredito.

Nella Tabella 5.15 sono presentate le stime dei parametri per il modello stimato con la regressione stepwise con il loro errore standard ed il valore del test di Wald con il rispettivo livello di significatività.

Tabella 5.15: Tabella di regressione con dipendente la differenza dell'indice di emancipazione

Source	SS	df	MS	Number of obs	=	200
				F(7, 192)	=	15.68
Model	12991.9209	7	1855.9887	Prob > F	=	0.0000
Residual	22732.0873	192	118.396288	R-squared	=	0.3637
				Adj R-squared	=	0.3405
Total	35724.0082	199	179.517629	Root MSE	=	10.881

D_Emancipa~e	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]
Anni_WPC	1.103048	.2113687	5.22	0.000	.6861452 1.519951
PPI_OGGI	.1246241	.0639326	1.95	0.053	-.0014764 .2507246
Costi_IERI	-.5268594	.2448004	-2.15	0.033	-1.009703 -.0440159
Vedova	9.257078	3.189215	2.90	0.004	2.966682 15.54747
N_figli	-3.010424	1.048652	-2.87	0.005	-5.078782 -.9420657
Pentola_OGGI	4.693711	1.835799	2.56	0.011	1.072788 8.314633
Chakberia	-3.909916	1.846742	-2.12	0.036	-7.552424 -.2674084
_cons	25.88299	4.006524	6.46	0.000	17.98054 33.78544

Anche in questa situazione troviamo sorprendentemente a svantaggio dell'emancipazione l'appartenere ad un gruppo della filiale di Chakberia, la banca più vicina a Calcutta e con più possibilità lavorative. Altri fattori negativi nel miglioramento della situazione sociale della donna sono il numero di figli, che spesso in ambienti così poveri possono essere una risorsa economica ma senza dubbio portano la donna a stare più tempo a casa e ad avere meno possibilità di emancipazione, e i costi mensili che impattano sicuramente sulla condizione della famiglia. Di grande impatto è lo status sociale, infatti se la donna è vedova si ritrova a dover sostenere la famiglia economicamente in prima persona e quindi a ricercare autonomamente la sua emancipazione. Positivi sono anche qui il livello di povertà, che ha come evidenza il possesso della pentola a pressione, utensile abbastanza costoso nel contesto analizzato, e gli anni all'interno del programma di Woman Peace Council che ha come scopo principale l'empowerment della donna indiana.

Il modello, nel totale, è considerato significativo in quanto sia l' R^2 che l' R^2 -adjusted sono abbastanza alti (0,36 e 0,34) e il p-value del modello è minore dello 0,01.

Conclusion

L'analisi svolta sui dati del campione ha dato luce ai fattori che influenzano maggiormente quelli che sono stati definiti “gli effetti del microcredito”.

Nell'ultimo decennio, questa domanda ha occupato i ricercatori, che hanno condotto studi randomizzati in una varietà di paesi e contesti. Tuttavia, è difficile trovare prove che i prestiti in media stiano sollevando le famiglie dalla povertà. Molti hanno concluso che la concezione classica del microcredito si basava molto più sugli aneddoti che su prove attendibili. Questi risultati hanno a loro volta raffreddato l'entusiasmo della comunità di sviluppo per il microcredito.

Piuttosto che vedere il microcredito come è stato rappresentato agli albori, un modo per far uscire le persone dalla povertà, andrebbe visto attraverso un obiettivo diverso, come un modo per dare delle opzioni ai poveri offrendo servizi finanziari più affidabili. Le persone estremamente povere hanno bisogno di questi servizi come tutti gli altri, e la disponibilità di capitale per far fronte a redditi irregolari e talvolta imprevedibili è di grande aiuto. Questo vantaggio, insieme alla sua impressionante crescita in tutto il mondo, rende probabilmente il microcredito un successo.

Come visto nel primo capitolo il microcredito ha come scopo principale l'uscita del cliente dallo stato di povertà dovuto in primis ad un miglioramento del suo stato economico. Considerando il fatto che nel momento in cui una donna richiede un prestito si ritrova immediatamente con delle spese in più a cui dover sottostare, di fronte ad una situazione invariata dei profitti dell'attività, diminuisce il livello economico familiare, considerato come “ricavi-costi”. Questo porta la madre di famiglia a cadere in quella che è stata definita “trappola del debito”, e ciò si evince anche nei modelli riguardanti le risorse monetarie della famiglia, dove il numero di anni di appartenenza al programma di microcredito risulta un fattore negativo. Infatti, in linea generale il livello economico della famiglia non migliora particolarmente, anzi in alcuni casi peggiora.

Tuttavia, lo stato di povertà non subisce l'effetto diretto del prestito, ma quello indiretto, in quanto viene calcolato in base ai beni che la donna e la sua famiglia posseggono e che hanno potuto comprare grazie all'immediata liquidità del prestito. Dai modelli ricavati nell'ultimo capitolo si può notare infatti che l'autonomia della donna nel gestire la famiglia e i propri beni ha un ruolo importante nella crescita dell'indice di povertà. Rimane da sottovalutare che rimanere legati per un lungo numero di anni al programma, anche ricoprendo un ruolo fondamentale nel gruppo di

microcredito, continuando a chiedere prestiti, non aiuta a migliorare la propria condizione, perché vuol dire che la famiglia non sta riuscendo a sostenersi da sola e a risparmiare abbastanza.

Come effetti secondari del microcredito è individuato l'emancipazione della donna, genere preferito dal microcredito in quanto più affidabile. Dall'analisi si nota come questo diventa il principale protagonista nei vari modelli come fattore positivo nella crescita del livello economico e dell'uscita dalla povertà. Inoltre, i modelli relativi all'emancipazione sono quelli che contengono più fattori legati invece alle attività del programma di microcredito.

In conclusione, si può quindi affermare che, in base ai dati raccolti, l'impatto maggiore che la partecipazione al programma di microcredito ha è quello sull'emancipazione della donna, contrariamente a quello che risulta dalla letteratura dove l'impatto sociale risulta spesso considerato secondario.

L'empowerment delle donne è un fenomeno che ha sempre più importanza grazie alla sua diffusione, sia nei paesi in via di sviluppo che in quelli più sviluppati, anche se evidente che in paesi come l'India sia ancora molto basso confrontato al mondo occidentale. Tra i responsabili di tale crescita ci sono le forze politiche, le istituzioni governative e non governative e le MFI.

Institute for Indian Mother and Child condivide, in ogni suo progetto e attività, l'idea comune che l'emancipazione delle donne è un fattore chiave per lo sviluppo del proprio paese. IIMC, 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 e con la nascita del progetto di Woman Peace Council vuole rispondere al bisogno e al desiderio di emancipazione delle donne, dove ciò che il gruppo impara lo diffonde alla popolazione femminile che lo circonda.

Gli spunti di ricerca sono davvero ampi riguardo al tema del microcredito ed è importante che questa analisi di ricerca sia una base per studi futuri, ad esempio sarebbe interessante un confronto con le donne degli stessi villaggi che non partecipano al programma, o esaminare più a fondo le differenze tra le aree geografiche o comprendere quali siano le differenze tra le donne che decidono di aprire una propria attività e chi invece continua a non lavorare.

Spero inoltre di poter tornare a collaborare in futuro con IIMC e che questa continui a finanziare il progetto di microfinanza nonostante le difficoltà nel portare avanti una struttura così complessa con mezzi decisamente scarsi.

Sitografia

<http://www.grameen.com/>

<https://iimcmisioncal.org/>

<https://www.microfinancegateway.org/sites/>

Bibliografia

Ashraf, N., Karlan, D. S., & Yin, W.: 2008, *Female Empowerment: Impact of a Commitment Savings Product in the Philippines*.

Barnes, C., Keogh, E., & Nemarundwe, N.: 2001b, *Microfinance Program Clients and Impact: An Assessment of Zambuko Trust, Zimbabwe*. Washington, DC: Management Systems International.

Bateman M.: 2010, 'L'illusione della riduzione della povertà'. *Rivista Red Pepper*

Becchetti L., Milano R.: 2009, "Microfinanza", in L. Bruni, S. Zamagni (a cura), *Dizionario di Economia civile*

Becchetti L.: 2008, 'Il microcredito'. Il Mulino Editore, Bologna

Besanko, Braeutigam: 2011, *Microeconomics*, Quarta Edizione, John Wiley, Edizione italiana a cura di Cipriani e Coccorese, *Microeconomia*, Seconda Edizione; McGraw-Hill.

Blumberg R. L.: 2005, *Women's Economic Empowerment as the "Magic Potion" of Development?* (No. Paper presented at the 100th Annual Meeting of the American Sociological Association). Philadelphia.

Browning, M., & Chiappori, P. A.: 1998, *Efficient Intra-Household Allocations: A General Characterization and Empirical Tests*. *Econometrica*, 66(6), 1241–1278.

Chen M. A.: 1997, *A Guide for Assessing the Impact of Microenterprise Services at the Individual Level*. Washington, DC: Management Systems International.

Dahl, R.A.: 1999, *Note on Politics, Institutions, Democracy and Equality*. Background papers for wdr2000, Washington, DC: World Bank.

Duflo E.: 2003, *Grandmothers and Granddaughters: Old-Age Pensions and Intrahousehold Allocation in South Africa*. *The World Bank Economic Review*, 17(1), 1–25.

Ganle, J. K., Afriyie, K., & Segbefia, A. Y.: 2015, *Microcredit: Empowerment and Disempowerment of Rural Women in Ghana*. *World Development*, 66, 335–345.

Garikipati, S.: 2008, *The Impact of Lending to Women on Household Vulnerability and Women's Empowerment: Evidence from India*. *World Development*, 36(12), 2620–2642.

Goetz, A.M. and R. Sen Gupta: 1996, 'Who takes the credit? Gender, power, and control over loan use in rural credit programs in Bangladesh', *World Development*, 24(1), 45–63.

Gonzalez A., Narain S., Rosenberg R.: 2009, 'The New Moneylenders: Are the Poor Being Exploited by High Microcredit Interest Rates?' Consultative Group to Assist the Poor

Hashemi, S. M. & Rosenberg, R.: 2006, *Graduating the Poorest into Microfinance: Linking Safety Nets and Financial Services (Focus Note No. 32)*. Washington, DC: Consultative Group to Assist the Poor (CGAP).

Hashemi, S. M., Schuler, S. R., & Riley, A. P.: 1996, *Rural credit programs and women's empowerment in Bangladesh*. *World Development*, 24(4), 635–653.

Helms B.: 2006. 'Access for All: Building Inclusive Financial Systems'. Washington, D.C.: The World Bank.

Ibrahim S. & Allen A.: 2007, Agenzia e responsabilizzazione: una proposta di indicatori comparabili a livello internazionale. documento preparato per il seminario "Dati mancanti sulle dimensioni della povertà"; 29–30 maggio. Università di Oxford.

ILO: 1998, Women in the informal sector and their access to microfinance (Inter-Parliamentary Union (IPU) Annual Conference, 2-11 April). Windhoek, Namibia.

Kabeer, N.:1999, Resources, Agency, Achievements: Reflections on the Measurement of Women's Empowerment. Development and Change (Vol.30).

Kim, J. C., Watts, C. H., Hargreaves, J. R., Ndhlovu, L. X., Phetla, G., Morison, L. A., ... & Pronyk, P.: 2007, 'Understanding the impact of a microfinance based intervention on women's empowerment and the reduction of intimate partner violence in South Africa'. American journal of public health

Leach F., Sitiram S.: 2002, "La microfinanza e il rafforzamento delle donne: una lezione dall'India". Sviluppo in pratica

Lützenkirchen C., Weistroffer C.: 2012, 'Microfinance in evolution. An industry between crisis and advancement', Deutsche Bank Research, Bernhard Speyer, Frankfurt am Main, Germany

Mahmud: 2003, Actually how Empowering is Microcredit? Development and Change.

Malhotra A. e Schuler S.R.: 2005, L'emancipazione femminile come variabile nello sviluppo internazionale 'In: Narayan Deepa., Editore. Misurare l'empowerment: prospettive interdisciplinari. Washington, DC: Banca mondiale.

Malhotra, A., & Schuler, S. R.: 2002, Women's empowerment as a variable in International Development.

Mason K.: 1987, Misurare l'empowerment delle donne: imparare dalla ricerca interculturale 'In: Narayan Deepa., Editore. Misurare l'empowerment: prospettive interdisciplinari. Washington, DC: Banca mondiale.

Mayoux L.: 1999, Questioning Virtuous Spirals: micro-finance and women's empowerment in Africa. Journal of International Development 11:957-984.

Mayoux, L.: 1998, Women's Empowerment and Micro-finance programmes: Approaches, Evidence and Ways Forward. The Open University Working Paper No 41.

Meheta A.K.: 1996, 'Recasting Indices for Developing Countries-A Gender Empowerment Measure', Economic and Political Weekly, October 26

Microfinance Information Exchange: 2007-08-01. 'MicroBanking Bulletin', Issue No. 15 Autumn 2007

Narayan, D.: 2005, Measuring Empowerment: Cross-Disciplinary Perspectives. Washington, DC: The World Bank.

Narayan: 2002, Empowerment and poverty reduction: A sourcebook. Washington World Bank.

Nikkhah, Redzuan e Abu-Samah: 2010, The Effect of Women's Socio-demographic Variables on their Empowerment. *Journal of American Science*, 6(11), 426–434.

Notte A.: 2013, 'Storia del microcredito', contenuto in 'Dizionario di microfinanza. Le voci del microcredito' a cura di Pizzo G. e Tagliavini G., Carocci editore, Roma

Nowak M.: 2005, 'Non si presta solo ai ricchi'. Gli struzzi Einaudi, Torino

Orsini R.: 2011, 'Etica economica del microcredito', Working Papers 87. Università di Bologna

Pitt, M.M., Khandker, S.R., & Cartwright, J.: 2006, Empowering Women with Micro Finance: Evidence from Bangladesh. *Economic Development and Cultural Change*, 54 (4), 791–831.

Pizzo G., Tagliavini G.: 2013, "Dizionario di microfinanza", Carocci editore, Roma

Raguzzoni K.: 2013, 'Metodologie di microcredito', contenuto in 'Dizionario di microfinanza. Le voci del microcredito' a cura di Pizzo G. e Tagliavini G., Carocci editore, Roma

Randewich, N.: 2007, "Mexican microlending bank surges in market debut", Reuters.com.

Rivoire J.: 1984, 'Histoire de la banque', Presses Universitaires de France, Parigi

Schuler et al.: 1995, Schuler Sidney Ruth, Hashemi Syed M. Programmi di credito, emancipazione femminile e uso contraccettivo nelle zone rurali del Bangladesh. Studi in pianificazione familiare. 1994;

Schuler, Hashemi e Riley: 1997, L'influenza del cambiamento di ruoli e status nella transizione della fertilità del Bangladesh: prove da uno studio di programmi di credito e uso contraccettivo. *Sviluppo mondiale*.

Schuler, Islam e Rottach: 2010, Women's empowerment revisited: a case study from Bangladesh. *Development in Practice*, 20(7), 840–854.

Schuler: 2007, Bangladesh rurale: politiche solide, norme di genere in evoluzione e strategie familiari. In: Lewis EM, Lockheed M, editori. *Esclusione, genere e istruzione: casi studio dal mondo in via di sviluppo*. Washington, DC: Centro per lo sviluppo globale.

Sinha, Jha e Negi: 2012, Migration and empowerment: the experience of women in households in India where migration of a husband has occurred. *Journal of Gender Studies*, 21(1), 61–76.

Swain & Wallentin: 2008, Does microfinance empower women? Evidence from self-help groups in India. *International Review of Applied Economics*, 23(5), 541–556.

Thorat U.: 2007, 'Financial inclusion - the Indian experience', Financial Inclusion Conference 2007, London, 19 June 2007

Waterfield C., Duval A.: 1996, 'CARE Savings and Credit Sourcebook'. Published by CARE International, Geneva, Swiss

Winter H. W.: 1981, 'Les coopératives de credit en R.F.A.', in 'Droit des affaires du Marché Commun. VI Banque et Bourse. Tome 6', Editions Jupiter, Paris

Yasmin e Ikemoto: 2015, Women's empowerment through small-scale dairy farming in selected areas of Bangladesh. *Asian Social Science*, 11(26), 290–301.

Yunus Muhammad, 2006, 'Il banchiere dei poveri', Feltrinelli

Yunus Muhammad, 2010, 'Un mondo senza povertà', Milano, Feltrinelli

Appendice

Il questionario

1. Generalità e famiglia

- 1.1. Nome villaggio
1.2. Et 
1.3. Sposato/Vedovo
1.4. N. di figli: 1 2 3 4 5 6+
- 1.1.1. Quanti anni hanno?
1.1.2. Sono sposati?
1.1.3. Vanno a scuola?
1.1.4. Hanno un lavoro?

2. Programma di microcredito

- 2.1. Da quanti anni partecipi ad un programma di microcredito?
2.2. Come sei venuto a conoscenza del programma? IIMC altre donne marito
2.3. Nome della banca e numero del gruppo:
2.4. Il tuo numero all'interno del gruppo:
2.5. Che ruolo hai all'interno del gruppo di microcredito?
 presidente segretario cassiere membro generico
2.6. Hai un conto risparmio in IIMC? si no lo ho avuto in passato
2.6.1. Da quanti anni?
2.6.2. Valore attuale del tuo risparmio in IIMC:
2.6.3. Massimo valore del tuo risparmio in IIMC:
2.7. Hai mai preso in prestito del denaro in banche IIMC? si no
2.7.1. Quante volte hai preso del denaro in prestito in IIMC?
2.7.2. L'ammontare del primo prestito chiesto:
2.7.3. L'ammontare dell'ultimo prestito chiesto:
2.7.4. Hai attualmente un prestito con una banca IIMC? si no
2.7.4.1. Se no, perch  non chiedi pi  prestito?
 in questo momento non mi serve riesco a coprire le spese con i risparmi
 ho un debito con un'altra banca altro:
2.8. Per cosa viene usato il denaro che ti viene dato in prestito?
 attiv  economica cerimonie dote istruzione
 cibo vestiti salute casa trasporti altro:
2.9. Hai un conto di risparmio in altre banche? si no
2.10. Hai mai chiesto un prestito in altre banche? si no si ma rifiutato
2.11. Chi controlla il denaro che viene preso in prestito?
 Io marito altro uomo della famiglia altra donna della famiglia

3. Attivit  economica

- 3.1. Qual   la principale attiv  economica del capofamiglia?
 casalinga agricoltura carpentiere pesca sarto
 grocery trasporto impiegato manovale altro:

- 3.2. Chi possiede l'attività? io marito altro uomo della famiglia
- 3.3. Chi prende le decisioni relative all'attività? io marito altro familiare
- 3.4. Con il denaro prestato quali di questi investimenti è stato fatto nell'attività economica?
- | | |
|--|---|
| <input type="checkbox"/> acquisto mezzo di trasporto | <input type="checkbox"/> ristrutturazione luogo di lavoro |
| <input type="checkbox"/> acquisto macchinari | <input type="checkbox"/> acquisto materie prime |
| <input type="checkbox"/> assunzione lavoratori | <input type="checkbox"/> acquisto o affitto luogo di lavoro |
| <input type="checkbox"/> nuova attività | <input type="checkbox"/> acquisto o affitto secondo luogo di lavoro |

4. Casa e famiglia

- | | Oggi | | | 2007 | | |
|--|----------------------------|-----------------------------|----------------------------|----------------------------|----------------------------|----------------------------|
| 4.1. Costo mensile della famiglia (rp): | <500 | 500-2000 | >2000 | <500 | 500-2000 | >2000 |
| 4.1.1. Costo della spesa | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 4.1.2. Costi per il pagamento del debito | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 4.1.3. Altri costi | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 4.1.4. Risparmi | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 4.2. Valore del reddito familiare mensile (rp): | <500 | 500-2000 | >2000 | <500 | 500-2000 | >2000 |
| 4.2.1. Salario | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 4.2.2. Profitto da attività | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 4.2.3. Sussidi statali | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 4.2.4. Altri ingressi | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 4.3. Quali di questi beni possiedi all'interno della tua casa? | | | | | | |
| 4.3.1. Frigo | | <input type="checkbox"/> | | | <input type="checkbox"/> | |
| 4.3.2. Fornelli elettrici o a gas | | <input type="checkbox"/> | | | <input type="checkbox"/> | |
| 4.3.3. Pentola a pressione | | <input type="checkbox"/> | | | <input type="checkbox"/> | |
| 4.3.4. Ventilatore elettrico | | <input type="checkbox"/> | | | <input type="checkbox"/> | |
| 4.3.5. Televisore | | <input type="checkbox"/> | | | <input type="checkbox"/> | |
| 4.3.6. Bagno | | <input type="checkbox"/> | | | <input type="checkbox"/> | |
| 4.3.7. Tavolo e sedie | | <input type="checkbox"/> | | | <input type="checkbox"/> | |
| 4.3.8. Motocicletta o macchina | | <input type="checkbox"/> | | | <input type="checkbox"/> | |
| 4.4. Quante persone abitano nella tua casa? | <input type="checkbox"/> 1 | <input type="checkbox"/> 2 | <input type="checkbox"/> 3 | <input type="checkbox"/> 4 | <input type="checkbox"/> 5 | <input type="checkbox"/> 6 |
| | <input type="checkbox"/> 7 | <input type="checkbox"/> 8+ | | | | |

5. Autonomia economica

- | | Oggi | 2007 |
|---|--|--|
| 5.1. Che ruolo hai nell'attività di famiglia? | <input type="checkbox"/> nessuno
<input type="checkbox"/> proprietario
<input type="checkbox"/> gestione
<input type="checkbox"/> aiuto occasionale | <input type="checkbox"/> nessuno
<input type="checkbox"/> proprietario
<input type="checkbox"/> gestione
<input type="checkbox"/> aiuto occasionale |
| 5.2. Hai un lavoro retribuito fuori dall'attività del capofamiglia? | <input type="checkbox"/> sì
<input type="checkbox"/> non lavoro
<input type="checkbox"/> lavoro nell'attività | <input type="checkbox"/> sì
<input type="checkbox"/> non lavoro
<input type="checkbox"/> lavoro nell'attività |
| 5.3. Possiedi personalmente: | | |
| 5.3.1. del denaro per acquisti personali? | <input type="checkbox"/> sì <input type="checkbox"/> no | <input type="checkbox"/> sì <input type="checkbox"/> no |
| 5.3.2. un risparmio per le emergenze? | <input type="checkbox"/> sì <input type="checkbox"/> no | <input type="checkbox"/> sì <input type="checkbox"/> no |
| 5.3.3. un risparmio per importanti acquisti? | <input type="checkbox"/> sì <input type="checkbox"/> no | <input type="checkbox"/> sì <input type="checkbox"/> no |

5.4. Possiedi alcuni di questi beni?

- | | |
|-------------------------------------|-------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> radio | <input type="checkbox"/> radio |
| <input type="checkbox"/> cellulare | <input type="checkbox"/> cellulare |
| <input type="checkbox"/> terreni | <input type="checkbox"/> terreni |
| <input type="checkbox"/> casa | <input type="checkbox"/> casa |
| <input type="checkbox"/> bicicletta | <input type="checkbox"/> bicicletta |
| <input type="checkbox"/> gioielli | <input type="checkbox"/> gioielli |

6. Educazione

6.1. Livello di istruzione:

- analfabeta* *analfabeta ma so leggere e scrivere* *scuola primaria* *scuola secondaria* *scuola superiore* *oltre*

6.2. Che difficoltà hai, da 1 a 5, in:

	Oggi					2007				
	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
6.2.1. Calcoli matematici base	<input type="checkbox"/>									
6.2.2. Leggere e scrivere in bengali	<input type="checkbox"/>									
6.2.3. Leggere e scrivere in inglese	<input type="checkbox"/>									
6.2.4. Parlare in inglese	<input type="checkbox"/>									

6.3. Con che frequenza svolgi le seguenti attività a settimana:

	0	1	2	3	4+	0	1	2	3	4
6.3.1. Leggere un libro	<input type="checkbox"/>									
6.3.2. Leggere i giornali	<input type="checkbox"/>									
6.3.3. Guardare la tv	<input type="checkbox"/>									

7. Consapevolezza politica

7.1. Conosci il nome di:

- 7.1.1. rappresentante della tua comunità locale? *si* *no* *non esistono*
7.1.2. rappresentante della tuo stato? *si* *no* *non esistono*
7.1.3. rappresentante della tua nazione? *si* *no* *non esistono*

7.2. Con che frequenza partecipi a:

	mai	bassa	alta	mai	bassa	alta
7.2.1. Le riunioni della tua comunità locale	<input type="checkbox"/>					

- 7.2.2. Una campagna elettorale
- 7.2.3. Proteste contro la violenza sulle donne
- 7.2.4. Proteste contro ingiustizie politiche

- 7.3. Hai mai esercitato il tuo diritto al voto?
- | | | | | | |
|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| mai | a volte | sempre | mai | a volte | sempre |
| <input type="checkbox"/> |

- 7.4. Discuti di politica?
- | | |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> con la famiglia | <input type="checkbox"/> con la famiglia |
| <input type="checkbox"/> con altre donne | <input type="checkbox"/> con altre donne |
| <input type="checkbox"/> con mio marito | <input type="checkbox"/> con mio marito |
| <input type="checkbox"/> con i vicini | <input type="checkbox"/> con i vicini |
| <input type="checkbox"/> mai | <input type="checkbox"/> mai |

8. Mobilità

- | | Oggi | 2007 |
|---|---|---|
| 8.1. In quali di questi luoghi vai da sola in autonomia? | <input type="checkbox"/> <i>posto di lavoro</i>
<input type="checkbox"/> <i>ufficio pubblico</i>
<input type="checkbox"/> <i>ospedale</i>
<input type="checkbox"/> <i>stazione di polizia</i>
<input type="checkbox"/> <i>mercato</i>
<input type="checkbox"/> <i>scuola</i>
<input type="checkbox"/> <i>villaggio di origine</i>
<input type="checkbox"/> <i>ovunque nel proprio villaggio</i>
<input type="checkbox"/> <i>altra città nella regione</i>
<input type="checkbox"/> <i>altra regione</i>
<input type="checkbox"/> <i>altra nazione</i> | <input type="checkbox"/> <i>posto di lavoro</i>
<input type="checkbox"/> <i>ufficio pubblico</i>
<input type="checkbox"/> <i>ospedale</i>
<input type="checkbox"/> <i>stazione di polizia</i>
<input type="checkbox"/> <i>mercato</i>
<input type="checkbox"/> <i>scuola</i>
<input type="checkbox"/> <i>villaggio di origine</i>
<input type="checkbox"/> <i>ovunque nel proprio villaggio</i>
<input type="checkbox"/> <i>altra città nella regione</i>
<input type="checkbox"/> <i>altra regione</i>
<input type="checkbox"/> <i>altra nazione</i> |
| 8.2. Per quali ragioni non vai in alcuni luoghi? | <input type="checkbox"/> <i>mio marito non vuole</i>
<input type="checkbox"/> <i>il capofamiglia non vuole</i>
<input type="checkbox"/> <i>è pericoloso</i>
<input type="checkbox"/> <i>non ho bisogno di andare</i> | <input type="checkbox"/> <i>mio marito non vuole</i>
<input type="checkbox"/> <i>il capofamiglia non vuole</i>
<input type="checkbox"/> <i>è pericoloso</i>
<input type="checkbox"/> <i>non ho bisogno di andare</i> |
| 8.3. In quali luoghi puoi andare solo con il permesso del capofamiglia? | <input type="checkbox"/> <i>ufficio pubblico</i>
<input type="checkbox"/> <i>ospedale</i>
<input type="checkbox"/> <i>stazione di polizia</i>
<input type="checkbox"/> <i>mercato</i>
<input type="checkbox"/> <i>scuola</i>
<input type="checkbox"/> <i>villaggio di origine</i>
<input type="checkbox"/> <i>ovunque nel proprio villaggio</i>
<input type="checkbox"/> <i>altra città nella regione</i>
<input type="checkbox"/> <i>altra regione</i>
<input type="checkbox"/> <i>altra nazione</i> | <input type="checkbox"/> <i>ufficio pubblico</i>
<input type="checkbox"/> <i>ospedale</i>
<input type="checkbox"/> <i>stazione di polizia</i>
<input type="checkbox"/> <i>mercato</i>
<input type="checkbox"/> <i>scuola</i>
<input type="checkbox"/> <i>villaggio di origine</i>
<input type="checkbox"/> <i>ovunque nel proprio villaggio</i>
<input type="checkbox"/> <i>altra città nella regione</i>
<input type="checkbox"/> <i>altra regione</i>
<input type="checkbox"/> <i>altra nazione</i> |

9. Partecipazione sociale

9.1. Fai parte di un gruppo di WPC? *si* *no*

9.1.1. Da quanto tempo?

9.1.2. Quale attività del WPC preferisci?

9.2. A quali di questi eventi sociali solitamente partecipi:

<input type="checkbox"/> eventi nel villaggio	<input type="checkbox"/> eventi nel villaggio
<input type="checkbox"/> eventi religiosi	<input type="checkbox"/> eventi religiosi
<input type="checkbox"/> riunioni del villaggio	<input type="checkbox"/> riunioni del villaggio
<input type="checkbox"/> feste di amici	<input type="checkbox"/> feste di amici
<input type="checkbox"/> raccolta fondi	<input type="checkbox"/> raccolta fondi

9.3. Che contributo pensi di dare alla tua comunità:

<input type="checkbox"/> aiuto ai vicini	<input type="checkbox"/> aiuto ai vicini
<input type="checkbox"/> assumo personale	<input type="checkbox"/> assumo personale
<input type="checkbox"/> risolvo conflitti locali	<input type="checkbox"/> risolvo conflitti locali
<input type="checkbox"/> protesto contro azioni negative	<input type="checkbox"/> protesto contro azioni negative
<input type="checkbox"/> ho un ruolo di leader	<input type="checkbox"/> ho un ruolo di leader
<input type="checkbox"/> volontario IIMC	<input type="checkbox"/> volontario IIMC
<input type="checkbox"/> altro:	<input type="checkbox"/> altro:

10. Potere decisionale

10.1. Chi prende le seguenti decisioni in famiglia?

	io	marito	insieme	altro
10.1.1. Uso del denaro	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
10.1.2. Prestiti o investimenti	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
10.1.3. Educazione dei figli	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
10.1.4. Matrimonio dei figli	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
10.1.5. Salute	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
10.1.6. Acquisto grandi beni	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
10.1.7. Piccoli acquisti	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
10.1.8. Casa	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

10.2. Prima di accedere al programma di microcredito quali di queste decisioni prendevi da sola?

<input type="checkbox"/> uso del denaro	<input type="checkbox"/> prestiti	<input type="checkbox"/> educazione dei figli
<input type="checkbox"/> matrimonio dei figli	<input type="checkbox"/> salute	<input type="checkbox"/> acquisto grandi beni
<input type="checkbox"/> piccoli acquisti	<input type="checkbox"/> investimenti	<input type="checkbox"/> casa

11. Sicurezza e autostima

- | | Oggi | 2007 |
|---|---|---|
| 11.1. Ti senti libera di parlare con: | <input type="checkbox"/> membri della famiglia
<input type="checkbox"/> famiglia del marito
<input type="checkbox"/> vicini e amici
<input type="checkbox"/> il leader della comunità
<input type="checkbox"/> personale dei negozi
<input type="checkbox"/> persone al mercato
<input type="checkbox"/> commerciante
<input type="checkbox"/> fornitore
<input type="checkbox"/> poliziotto
<input type="checkbox"/> insegnante figli | <input type="checkbox"/> membri della famiglia
<input type="checkbox"/> famiglia del marito
<input type="checkbox"/> vicini e amici
<input type="checkbox"/> il leader della comunità
<input type="checkbox"/> personale dei negozi
<input type="checkbox"/> persone al mercato
<input type="checkbox"/> commerciante
<input type="checkbox"/> fornitore
<input type="checkbox"/> poliziotto
<input type="checkbox"/> insegnante figli |
| 11.2. Ti senti sicura nel gestire da sola: | <input type="checkbox"/> bisogni della famiglia
<input type="checkbox"/> business familiare
<input type="checkbox"/> bisogni scolastici dei figli
<input type="checkbox"/> matrimonio dei figli
<input type="checkbox"/> proprietà e beni
<input type="checkbox"/> profitti della famiglia
<input type="checkbox"/> altro: | <input type="checkbox"/> bisogni della famiglia
<input type="checkbox"/> business familiare
<input type="checkbox"/> bisogni scolastici dei figli
<input type="checkbox"/> matrimonio dei figli
<input type="checkbox"/> proprietà e beni
<input type="checkbox"/> profitti della famiglia
<input type="checkbox"/> altro: |
| 11.3. Che contributo dai alla famiglia? | <input type="checkbox"/> nutrire la famiglia
<input type="checkbox"/> educare i figli
<input type="checkbox"/> lavorare al pari del capofamiglia
<input type="checkbox"/> condivisione dei profitti
<input type="checkbox"/> prendere decisioni con il capofamiglia
<input type="checkbox"/> prendere le decisioni da sola per la famiglia
<input type="checkbox"/> altro: | <input type="checkbox"/> nutrire la famiglia
<input type="checkbox"/> educare i figli
<input type="checkbox"/> lavorare al pari del capofamiglia
<input type="checkbox"/> condivisione dei profitti
<input type="checkbox"/> prendere decisioni con il capofamiglia
<input type="checkbox"/> prendere le decisioni da sola per la famiglia
<input type="checkbox"/> altro: |
| 11.4. Quali diritti pensi che la donna debba avere uguale all'uomo? | <input type="checkbox"/> sulle proprietà
<input type="checkbox"/> uguale salario
<input type="checkbox"/> uguale cibo
<input type="checkbox"/> uguali cure mediche
<input type="checkbox"/> diritto al voto
<input type="checkbox"/> altro: | <input type="checkbox"/> sulle proprietà
<input type="checkbox"/> uguale salario
<input type="checkbox"/> uguale cibo
<input type="checkbox"/> uguali cure mediche
<input type="checkbox"/> diritto al voto
<input type="checkbox"/> altro: |
| 11.5. Ti senti pari a: | <input type="checkbox"/> suocera
<input type="checkbox"/> cognata
<input type="checkbox"/> marito
<input type="checkbox"/> fratello
<input type="checkbox"/> parente uomo
<input type="checkbox"/> leader comunità | <input type="checkbox"/> suocera
<input type="checkbox"/> cognata
<input type="checkbox"/> marito
<input type="checkbox"/> fratello
<input type="checkbox"/> parente uomo
<input type="checkbox"/> leader comunità |

Statistiche descrittive

Descriptive Statistics						
	Type	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Acquisti	Boolean	200	0.00	1.00	0.54	0.50
Acquistipersonali_IERI	Boolean	200	0.00	1.00	0.11	0.31
Acquistipersonali_OGGI	Boolean	200	0.00	1.00	0.46	0.50
Agricoltura e Pesca	Boolean	200	0.00	1.00	0.47	0.50
Anni_programma	Scalar	200	1.00	18.00	8.78	3.91
Anni_WPC	Scalar	200	0.00	16.00	2.89	3.94
Artigianato	Boolean	200	0.00	1.00	0.17	0.37
Attività	Boolean	200	0.00	1.00	0.34	0.47
Auton_Eco_IERI	Scalar	200	0.00	17.00	5.75	4.00
Auton_Eco_OGGI	Scalar	200	0.00	19.00	12.53	4.09
Autonomia_IERI	Scalar	200	0.00	8.50	2.41	1.54
Autonomia_OGGI	Scalar	200	0.00	10.00	3.63	2.07
Autostima_IERI	Scalar	200	0.00	4.17	1.14	0.93
Autostima_OGGI	Scalar	200	0.00	4.17	1.74	1.16
Bagno_IERI	Boolean	200	0.00	1.00	0.35	0.48
Bagno_OGGI	Boolean	200	0.00	1.00	0.95	0.23
Bengali_IERI	Boolean	200	1.00	5.00	3.13	1.28
Bengali_OGGI	Boolean	200	1.00	5.00	3.63	1.20
Beni_IERI	Boolean	200	0.00	10.00	3.86	3.11
Beni_OGGI	Boolean	200	0.00	10.00	7.41	2.49
Bicicletta_IERI	Boolean	200	0.00	1.00	0.50	0.50
Bicicletta_OGGI	Boolean	200	0.00	1.00	0.80	0.40
Casa_IERI	Boolean	200	0.00	1.00	0.69	0.47
Casa_OGGI	Boolean	200	0.00	1.00	0.88	0.33
Cassiere	Boolean	200	0.00	1.00	0.13	0.33
Cellulare_IERI	Boolean	200	0.00	1.00	0.26	0.44
Cellulare_OGGI	Boolean	200	0.00	1.00	0.93	0.26
Chakberia	Boolean	200	0.00	1.00	0.29	0.45
Consap_IERI	Scalar	200	0.00	5.00	4.39	1.27
Consap_OGGI	Scalar	200	0.00	5.00	4.39	1.27
Contributo_IERI	Scalar	200	0.00	5.00	1.42	1.31
Contributo_OGGI	Scalar	200	0.00	5.00	2.76	1.52
Controllo_Altra donna	Boolean	200	0.00	1.00	0.01	0.07
Controllo_Altro uomo	Boolean	200	0.00	1.00	0.04	0.20
Controllo_lo	Boolean	200	0.00	1.00	0.37	0.48
Controllo_Marito	Boolean	200	0.00	1.00	0.59	0.49
ContrSociale_IERI	Scalar	200	0.00	13.00	3.12	2.85
ContrSociale_OGGI	Scalar	200	0.00	18.00	7.54	5.06
Costi_IERI	Ordinal	200	3.00	16.00	7.37	3.28
Costi_OGGI	Ordinal	200	4.00	18.00	10.67	2.93
D_Auton_Eco	Scalar	200	0.00	16.00	6.78	4.25
D_Costi	Scalar	200	-4.00	12.00	3.31	3.11
D_Decisioni	Scalar	200	-4.50	20.00	6.97	4.56
D_Eco	Scalar	200	-7.00	7.00	0.13	2.18
D_Educazione	Scalar	200	-1.00	9.50	2.28	1.81
D_Emancipazione	Scalar	200	1.25	68.58	27.52	13.40
D_Mobilità	Scalar	200	-5.00	8.50	0.63	2.03
D_Politica	Scalar	200	-1.50	11.00	2.60	2.48
D_PPI	Scalar	200	-15.00	54.00	19.53	13.91

D_Ricavi	Scalar	200	-4.00	10.00	3.38	2.60
D_Sicurezza	Scalar	200	-0.67	13.33	3.20	3.01
D_Sociale	Scalar	200	-1.50	18.50	5.07	4.51
Decide_Insieme	Boolean	200	0.00	1.00	0.14	0.34
Decide_lo	Boolean	200	0.00	1.00	0.16	0.36
Decide_Marito	Boolean	200	0.00	1.00	0.71	0.45
Decisioni_IERI	Scalar	200	0.00	17.00	4.31	3.17
Decisioni_OGGI	Scalar	200	0.00	20.00	11.28	3.92
Denaro_IERI	Boolean	200	0.00	5.00	0.48	1.15
Denaro_OGGI	Boolean	200	0.00	5.00	2.37	1.72
Dhaki	Boolean	200	0.00	1.00	0.38	0.49
Diritti_IERI	Scalar	200	0.00	4.17	1.89	1.32
Diritti_OGGI	Scalar	200	0.00	4.17	2.45	1.24
Eco_IERI	Ordinal	200	0.00	7.00	1.41	1.77
Eco_OGGI	Ordinal	200	0.00	9.00	1.54	2.12
Educazione_IERI	Scalar	200	3.00	17.00	8.41	3.04
Educazione_OGGI	Scalar	200	3.00	17.00	10.69	3.15
Emancipazione_IERI	Scalar	200	14.50	88.50	42.06	11.91
Emancipazione_OGGI	Scalar	200	35.67	110.50	69.57	15.95
Emergenze_IERI	Boolean	200	0.00	1.00	0.10	0.30
Emergenze_OGGI	Boolean	200	0.00	1.00	0.55	0.50
Espressione_IERI	Scalar	200	0.00	5.00	1.06	1.04
Espressione_OGGI	Scalar	200	0.00	5.00	2.01	1.60
Età	Scalar	200	18.00	60.00	34.71	8.33
Famiglia_IERI	Scalar	200	0.00	3.33	0.77	0.76
Famiglia_OGGI	Scalar	200	0.00	3.33	1.41	1.00
Fascia_età	Ordinal	200	1.00	4.00	2.11	0.85
Fornello_IERI	Boolean	200	0.00	0.00	0.00	0.00
Fornello_OGGI	Boolean	200	0.00	1.00	0.58	0.49
Frigo_IERI	Boolean	200	0.00	0.00	0.00	0.00
Frigo_OGGI	Boolean	200	0.00	1.00	0.06	0.23
Gestione_IERI	Scalar	200	0.00	3.33	0.59	0.66
Gestione_OGGI	Scalar	200	0.00	3.33	1.05	0.95
Gioielli_IERI	Boolean	200	0.00	1.00	0.24	0.43
Gioielli_OGGI	Boolean	200	0.00	1.00	0.50	0.50
Grandiacquisti_IERI	Boolean	200	0.00	1.00	0.07	0.25
Grandiacquisti_OGGI	Boolean	200	0.00	1.00	0.37	0.48
Hatgachha	Boolean	200	0.00	1.00	0.18	0.38
Hogulkuria	Boolean	200	0.00	1.00	0.02	0.12
Inglese_IERI	Ordinal	200	1.00	3.00	1.25	0.38
Inglese_OGGI	Ordinal	200	1.00	3.00	1.70	0.60
Istruzione	Ordinal	200	1.00	5.00	3.54	0.97
Kalayanpur	Boolean	200	0.00	1.00	0.09	0.29
Lavoro_IERI	Ordinal	200	0.00	2.00	0.29	0.63
Lavoro_OGGI	Ordinal	200	0.00	2.00	0.88	0.79
Libertà_IERI	Scalar	200	0.00	8.50	4.10	1.87
Libertà_OGGI	Scalar	200	0.00	8.00	3.50	1.64
Luogo di lavoro	Boolean	200	0.00	1.00	0.12	0.33
Manovale	Boolean	200	0.00	1.00	0.29	0.45
Matematica_IERI	Ordinal	200	1.00	5.00	2.45	1.20
Matematica_OGGI	Ordinal	200	1.00	5.00	3.08	1.25
Max_risparmio	Scalar	192	135.00	5300.00	2599.19	962.36
Media_IERI	Ordinal	200	0.00	3.00	0.86	0.81
Media_OGGI	Ordinal	200	0.00	3.00	1.55	0.80

Membro generico	Boolean	200	0.00	1.00	0.56	0.50
Mobilità_IERI	Scalar	200	0.00	12.00	6.50	2.05
Mobilità_OGGI	Scalar	200	0.00	14.50	7.14	2.09
Moto_IERI	Boolean	200	0.00	0.00	0.00	0.00
Moto_OGGI	Boolean	200	0.00	1.00	0.37	0.48
N_casa	Scalar	200	1.00	8.00	4.26	1.29
N_figli	Scalar	200	0.00	5.00	1.87	0.79
N_prestiti	Scalar	165	1.00	16.00	6.05	3.61
PartPolitica_IERI	Scalar	200	0.00	7.25	1.61	1.83
PartPolitica_OGGI	Scalar	200	0.00	10.00	3.15	2.42
PartSociale_IERI	Scalar	200	0.00	15.00	4.01	3.45
PartSociale_OGGI	Scalar	200	0.00	15.00	6.33	4.16
Pentola_IERI	Boolean	200	0.00	1.00	0.14	0.34
Pentola_OGGI	Boolean	200	0.00	1.00	0.67	0.47
Politica_IERI	Scalar	200	0.00	17.25	8.07	3.38
Politica_OGGI	Scalar	200	0.00	18.25	10.66	3.81
Possesso_Altro uomo	Boolean	200	0.00	1.00	0.03	0.16
Possesso_lo	Boolean	200	0.00	1.00	0.12	0.32
Possesso_marito	Boolean	200	0.00	1.00	0.86	0.35
PPI_IERI	Scalar	200	0.00	51.00	23.31	10.44
PPI_OGGI	Scalar	200	12.00	75.00	42.84	14.48
Prasadpur	Boolean	200	0.00	1.00	0.06	0.23
President	Boolean	200	0.00	1.00	0.22	0.42
Prestito_Attuale_Si	Boolean	200	0.00	1.00	0.41	0.49
Prestito_Si	Boolean	199	0.00	1.00	0.82	0.38
Radio_IERI	Boolean	200	0.00	1.00	0.24	0.43
Radio_OGGI	Boolean	200	0.00	1.00	0.29	0.45
Ricavi_IERI	Ordinal	200	3.00	16.00	6.71	2.60
Ricavi_OGGI	Ordinal	200	4.00	18.00	10.08	3.12
Risparmio_Si	Boolean	200	0.00	1.00	0.96	0.20
Ruolo_IERI	Scalar	200	0.00	3.00	1.13	0.93
Ruolo_OGGI	Scalar	200	0.00	3.00	1.88	1.04
Segretario	Boolean	200	0.00	1.00	0.10	0.29
Servizi	Boolean	200	0.00	1.00	0.08	0.27
Sicurezza_IERI	Scalar	200	0.00	20.00	5.45	3.30
Sicurezza_OGGI	Scalar	200	0.00	20.00	8.65	4.10
Sociale_IERI	Scalar	200	0.00	14.00	3.57	2.68
Sociale_OGGI	Scalar	200	0.00	20.00	8.63	4.88
Sposata	Boolean	200	0.00	1.00	0.94	0.25
Tavolo_IERI	Boolean	200	0.00	0.00	0.00	0.00
Tavolo_OGGI	Boolean	200	0.00	1.00	0.41	0.49
Televisore_IERI	Boolean	200	0.00	1.00	0.01	0.10
Televisore_OGGI	Boolean	200	0.00	1.00	0.53	0.50
Terreni_IERI	Boolean	200	0.00	1.00	0.44	0.50
Terreni_OGGI	Boolean	200	0.00	1.00	0.55	0.50
Ultimo_prestito	Scalar	165	2000.00	15000.00	7806.06	3598.61
Uso_Attività	Boolean	163	0.00	1.00	0.88	0.33
Vedova	Boolean	200	0.00	1.00	0.07	0.25
Ventilatore_IERI	Boolean	200	0.00	1.00	0.27	0.45
Ventilatore_OGGI	Boolean	200	0.00	1.00	0.94	0.24
Voto_IERI	Ordinal	200	0.00	5.00	2.07	2.01
Voto_OGGI	Ordinal	200	0.00	5.00	3.13	2.11
WPC	Boolean	200	0.00	7.00	3.40	3.51

Regressioni

Numero prestiti

Coefficients ^a									
Model		B	Std. Error	Beta	t	Sig.	R	R Square	Adjusted R Square
1	(Constant)	0.464	0.570		0.815	0.417	0.649	0.421	0.418
	Anni_programma	0.608	0.057	0.649	10.694	0.000			
2	(Constant)	-1.815	0.542		-3.351	0.001	0.779	0.606	0.601
	Anni_programma	0.460	0.050	0.491	9.185	0.000			
	Ultimo_prestito	0.000	0.000	0.458	8.565	0.000			
3	(Constant)	-2.159	0.527		-4.098	0.000	0.8	0.641	0.634
	Anni_programma	0.473	0.048	0.504	9.813	0.000			
	Ultimo_prestito	0.000	0.000	0.429	8.269	0.000			
	Chakberia	1.451	0.378	0.187	3.836	0.000			
4	(Constant)	-2.419	0.515		-4.697	0.000	0.816	0.666	0.657
	Anni_programma	0.457	0.047	0.487	9.759	0.000			
	Ultimo_prestito	0.000	0.000	0.428	8.526	0.000			
	Chakberia	1.680	0.372	0.216	4.519	0.000			
	President	1.365	0.398	0.163	3.430	0.001			
5	(Constant)	-2.637	0.512		-5.147	0.000	0.825	0.681	0.670
	Anni_programma	0.437	0.047	0.467	9.397	0.000			
	Ultimo_prestito	0.000	0.000	0.417	8.444	0.000			
	Chakberia	1.608	0.366	0.207	4.395	0.000			
	President	1.511	0.395	0.181	3.830	0.000			
	Voto_IERI	0.231	0.088	0.124	2.625	0.010			
6	(Constant)	-2.631	0.507		-5.188	0.000	0.83	0.689	0.677
	Anni_programma	0.434	0.046	0.463	9.422	0.000			
	Ultimo_prestito	0.000	0.000	0.411	8.384	0.000			
	Chakberia	1.591	0.362	0.205	4.388	0.000			
	President	1.443	0.392	0.173	3.680	0.000			
	Voto_IERI	0.221	0.087	0.119	2.526	0.013			
	Luogo di lavoro	1.081	0.537	0.092	2.014	0.046			

a. Dependent Variable: N_prestiti

Ultimo prestito

Coefficients ^a									
Model		B	Std. Error	Beta	t	Sig.	R	R Square	Adjusted R Square
1	(Constant)	4110.872	433.945		9.473	0.000	.625 ^a	0.391	0.387
	N_prestiti	617.945	61.335	0.625	10.075	0.000			
2	(Constant)	5643.622	766.840		7.360	0.000	.643 ^b	0.413	0.405
	N_prestiti	610.612	60.501	0.618	10.093	0.000			
	Inglese_OGGI	-890.112	369.703	-0.147	-2.408	0.017			
3	(Constant)	5802.881	756.947		7.666	0.000	.660 ^c	0.436	0.425
	N_prestiti	597.840	59.727	0.605	10.009	0.000			
	Inglese_OGGI	-1087.770	372.106	-0.180	-2.923	0.004			
	Decide_lo	1474.773	588.723	0.155	2.505	0.013			
4	(Constant)	6046.890	764.975		7.905	0.000	.668 ^d	0.446	0.432
	N_prestiti	588.386	59.589	0.596	9.874	0.000			
	Inglese_OGGI	-1045.168	370.507	-0.173	-2.821	0.005			

	Decide_lo	1365.046	588.295	0.143	2.320	0.022			
	Manovale	-832.076	477.441	-0.105	-1.743	0.083			
5	(Constant)	6697.180	842.439		7.950	0.000	.676 ^e	0.458	0.440
	N_prestiti	677.207	77.307	0.685	8.760	0.000			
	Inglese_OGGI	-1045.979	367.920	-0.173	-2.843	0.005			
	Decide_lo	1494.226	588.651	0.157	2.538	0.012			
	Manovale	-866.326	474.495	-0.110	-1.826	0.070			
	Anni_programma	-130.105	72.872	-0.141	-1.785	0.076			
a. Dependent Variable: Ultimo_prestito									

Costi oggi

Coefficients ^a									
Model		B	Std. Error	Beta	t	Sig.	R	R Square	Adjusted R Square
1	(Constant)	7.336	0.446		16.437	0.000	.503 ^a	0.254	0.250
	Costi_IERI	0.452	0.055	0.503	8.179	0.000			
2	(Constant)	7.713	0.435		17.735	0.000	.567 ^b	0.322	0.315
	Costi_IERI	0.449	0.053	0.500	8.497	0.000			
	Hatgachha	-2.013	0.454	-0.261	-4.438	0.000			
3	(Constant)	7.198	0.442		16.296	0.000	.607 ^c	0.369	0.359
	Costi_IERI	0.467	0.051	0.520	9.096	0.000			
	Hatgachha	-1.961	0.439	-0.254	-4.470	0.000			
	Cellulare_IERI	1.467	0.384	0.218	3.819	0.000			
4	(Constant)	7.767	0.469		16.569	0.000	.632 ^d	0.399	0.387
	Costi_IERI	0.459	0.050	0.511	9.143	0.000			
	Hatgachha	-1.883	0.430	-0.244	-4.380	0.000			
	Cellulare_IERI	1.524	0.376	0.227	4.050	0.000			
	Media_IERI	-0.634	0.203	-0.175	-3.130	0.002			
5	(Constant)	7.279	0.500		14.550	0.000	.647 ^e	0.419	0.404
	Costi_IERI	0.456	0.050	0.508	9.207	0.000			
	Hatgachha	-1.782	0.426	-0.231	-4.185	0.000			
	Cellulare_IERI	1.286	0.383	0.191	3.362	0.001			
	Media_IERI	-0.650	0.200	-0.179	-3.252	0.001			
	Sociale_IERI	0.159	0.062	0.145	2.546	0.012			
6	(Constant)	7.438	0.499		14.914	0.000	.660 ^f	0.436	0.418
	Costi_IERI	0.444	0.049	0.495	9.021	0.000			
	Hatgachha	-1.307	0.465	-0.170	-2.808	0.006			
	Cellulare_IERI	1.242	0.378	0.185	3.282	0.001			
	Media_IERI	-0.535	0.203	-0.147	-2.630	0.009			
	Sociale_IERI	0.182	0.062	0.166	2.916	0.004			
	Anni_WPC	-0.111	0.047	-0.149	-2.391	0.018			
7	(Constant)	6.811	0.587		11.602	0.000	.669 ^g	0.447	0.427
	Costi_IERI	0.437	0.049	0.486	8.919	0.000			
	Hatgachha	-1.320	0.462	-0.171	-2.859	0.005			
	Cellulare_IERI	1.172	0.377	0.174	3.109	0.002			
	Media_IERI	-0.551	0.202	-0.152	-2.727	0.007			
	Sociale_IERI	0.182	0.062	0.166	2.944	0.004			
	Anni_WPC	-0.103	0.046	-0.138	-2.212	0.028			
	Prestito_Si	0.835	0.420	0.108	1.988	0.048			
8	(Constant)	6.963	0.589		11.812	0.000	.676 ^h	0.456	0.434
	Costi_IERI	0.442	0.049	0.492	9.060	0.000			
	Hatgachha	-1.297	0.459	-0.168	-2.823	0.005			

	Cellulare_IERI	1.093	0.377	0.163	2.898	0.004			
	Media_IERI	-0.564	0.201	-0.156	-2.809	0.005			
	Sociale_IERI	0.188	0.062	0.171	3.050	0.003			
	Anni_WPC	-0.087	0.047	-0.116	-1.847	0.066			
	Prestito_Si	0.832	0.417	0.108	1.994	0.048			
	Moto_OGGI	-0.613	0.337	-0.101	-1.819	0.070			
9	(Constant)	6.635	0.618		10.729	0.000	.681 ⁱ	0.464	0.439
	Costi_IERI	0.434	0.049	0.484	8.911	0.000			
	Hatgachha	-1.090	0.473	-0.141	-2.302	0.022			
	Cellulare_IERI	1.156	0.377	0.172	3.062	0.003			
	Media_IERI	-0.534	0.201	-0.147	-2.658	0.009			
	Sociale_IERI	0.170	0.062	0.155	2.738	0.007			
	Anni_WPC	-0.098	0.047	-0.132	-2.076	0.039			
	Prestito_Si	0.805	0.416	0.104	1.937	0.054			
	Moto_OGGI	-0.590	0.336	-0.097	-1.759	0.080			
	Voto_OGGI	0.132	0.079	0.095	1.674	0.096			

a. Dependent Variable: Costi_OGGI

Ricavi oggi

Coefficients ^a									
Model		B	Std. Error	Beta	t	Sig.	R	R Square	Adjusted R Square
1	(Constant)	5.316	0.560		9.488	0.000	.584 ^a	0.341	0.337
	Ricavi_IERI	0.703	0.077	0.584	9.185	0.000			
2	(Constant)	6.194	0.576		10.747	0.000	.635 ^b	0.403	0.395
	Ricavi_IERI	0.652	0.074	0.542	8.802	0.000			
	Anni_WPC	-0.197	0.048	-0.252	-4.095	0.000			
3	(Constant)	5.574	0.589		9.470	0.000	.665 ^c	0.442	0.432
	Ricavi_IERI	0.626	0.072	0.520	8.653	0.000			
	Anni_WPC	-0.210	0.047	-0.269	-4.496	0.000			
	Espressione_OGGI	0.395	0.118	0.199	3.357	0.001			
4	(Constant)	6.006	0.606		9.904	0.000	.680 ^d	0.462	0.448
	Ricavi_IERI	0.609	0.072	0.506	8.507	0.000			
	Anni_WPC	-0.198	0.046	-0.254	-4.272	0.000			
	Espressione_OGGI	0.444	0.118	0.224	3.771	0.000			
	Gioielli_OGGI	-0.898	0.369	-0.145	-2.431	0.016			
5	(Constant)	6.121	0.602		10.165	0.000	.691 ^e	0.477	0.460
	Ricavi_IERI	0.600	0.071	0.499	8.470	0.000			
	Anni_WPC	-0.177	0.047	-0.227	-3.786	0.000			
	Espressione_OGGI	0.444	0.116	0.224	3.812	0.000			
	Gioielli_OGGI	-0.826	0.367	-0.133	-2.252	0.026			
	Possesso_lo	-1.178	0.552	-0.127	-2.136	0.034			
6	(Constant)	5.395	0.670		8.051	0.000	.703 ^f	0.494	0.475
	Ricavi_IERI	0.584	0.070	0.485	8.307	0.000			
	Anni_WPC	-0.180	0.046	-0.230	-3.890	0.000			
	Espressione_OGGI	0.431	0.115	0.218	3.756	0.000			
	Gioielli_OGGI	-0.858	0.362	-0.138	-2.370	0.019			
	Possesso_lo	-1.297	0.546	-0.140	-2.374	0.019			
	Ultimo_prestito	0.000	0.000	0.134	2.341	0.020			
7	(Constant)	5.867	0.709		8.279	0.000	.711 ^g	0.506	0.484
	Ricavi_IERI	0.599	0.070	0.497	8.538	0.000			
	Anni_WPC	-0.141	0.050	-0.181	-2.811	0.006			

	Espressione_OGGI	0.412	0.114	0.208	3.606	0.000			
	Gioielli_OGGI	-0.830	0.359	-0.134	-2.311	0.022			
	Possesso_lo	-1.235	0.543	-0.133	-2.276	0.024			
	Ultimo_prestito	0.000	0.000	0.176	2.892	0.004			
	Anni_programma	-0.103	0.054	-0.127	-1.916	0.057			
8	(Constant)	7.462	1.022		7.302	0.000	.721 ^h	0.520	0.495
	Ricavi_IERI	0.581	0.070	0.483	8.332	0.000			
	Anni_WPC	-0.114	0.051	-0.146	-2.237	0.027			
	Espressione_OGGI	0.431	0.113	0.217	3.802	0.000			
	Gioielli_OGGI	-0.835	0.355	-0.135	-2.351	0.020			
	Possesso_lo	-1.390	0.542	-0.149	-2.567	0.011			
	Ultimo_prestito	0.000	0.000	0.169	2.801	0.006			
	Anni_programma	-0.117	0.054	-0.146	-2.195	0.030			
	Istruzione	-0.400	0.187	-0.126	-2.145	0.034			
9	(Constant)	7.202	1.011		7.126	0.000	.734 ⁱ	0.539	0.512
	Ricavi_IERI	0.511	0.074	0.425	6.896	0.000			
	Anni_WPC	-0.113	0.050	-0.145	-2.255	0.026			
	Espressione_OGGI	0.384	0.113	0.194	3.397	0.001			
	Gioielli_OGGI	-0.748	0.351	-0.121	-2.130	0.035			
	Possesso_lo	-1.470	0.534	-0.158	-2.755	0.007			
	Ultimo_prestito	0.000	0.000	0.188	3.142	0.002			
	Anni_programma	-0.127	0.053	-0.158	-2.413	0.017			
	Istruzione	-0.631	0.206	-0.199	-3.070	0.003			
	Bengali_OGGI	0.433	0.174	0.165	2.496	0.014			
10	(Constant)	7.577	1.018		7.440	0.000	.742 ^j	0.550	0.521
	Ricavi_IERI	0.510	0.073	0.424	6.939	0.000			
	Anni_WPC	-0.102	0.050	-0.131	-2.038	0.043			
	Espressione_OGGI	0.380	0.112	0.191	3.387	0.001			
	Gioielli_OGGI	-0.697	0.349	-0.112	-1.999	0.047			
	Possesso_lo	-1.531	0.529	-0.165	-2.893	0.004			
	Ultimo_prestito	0.000	0.000	0.184	3.111	0.002			
	Anni_programma	-0.137	0.052	-0.170	-2.608	0.010			
	Istruzione	-0.628	0.204	-0.198	-3.083	0.002			
	Bengali_OGGI	0.451	0.172	0.172	2.620	0.010			
	Televisore_OGGI	-0.683	0.342	-0.110	-2.001	0.047			
11	(Constant)	7.325	1.018		7.195	0.000	.749 ^k	0.561	0.529
	Ricavi_IERI	0.529	0.073	0.439	7.197	0.000			
	Anni_WPC	-0.135	0.053	-0.173	-2.573	0.011			
	Espressione_OGGI	0.342	0.113	0.173	3.036	0.003			
	Gioielli_OGGI	-1.011	0.382	-0.163	-2.647	0.009			
	Possesso_lo	-1.589	0.526	-0.171	-3.024	0.003			
	Ultimo_prestito	0.000	0.000	0.189	3.220	0.002			
	Anni_programma	-0.142	0.052	-0.176	-2.718	0.007			
	Istruzione	-0.735	0.209	-0.231	-3.513	0.001			
	Bengali_OGGI	0.518	0.174	0.198	2.975	0.003			
	Televisore_OGGI	-0.761	0.341	-0.123	-2.233	0.027			
	ContrSociale_OGGI	0.084	0.044	0.141	1.929	0.056			

a. Dependent Variable: Ricavi_OGGI

Livello economico oggi

Coefficients ^a									
Model		B	Std. Error	Beta	t	Sig.	R	R Square	Adjusted R Square
1	(Constant)	1.168	0.171		6.820	0.000	.274 ^a	0.075	0.071
	Chakberia	1.288	0.321	0.274	4.017	0.000			
2	(Constant)	0.020	0.437		0.046	0.963	.334 ^b	0.112	0.103
	Chakberia	1.363	0.316	0.291	4.311	0.000			
	Educazione_IERI	0.134	0.047	0.191	2.842	0.005			
3	(Constant)	-0.181	0.436		-0.416	0.678	.383 ^c	0.147	0.134
	Chakberia	1.399	0.311	0.298	4.498	0.000			
	Educazione_IERI	0.149	0.047	0.213	3.199	0.002			
	Possesso_Altro uomo	2.562	0.902	0.189	2.842	0.005			
4	(Constant)	0.593	0.514		1.154	0.250	.422 ^d	0.178	0.162
	Chakberia	1.407	0.306	0.300	4.600	0.000			
	Educazione_IERI	0.158	0.046	0.225	3.430	0.001			
	Possesso_Altro uomo	2.584	0.887	0.190	2.913	0.004			
	Anni_programma	-0.097	0.035	-0.178	-2.735	0.007			
5	(Constant)	0.822	0.517		1.591	0.113	.449 ^e	0.202	0.181
	Chakberia	1.454	0.303	0.310	4.800	0.000			
	Educazione_IERI	0.158	0.045	0.225	3.472	0.001			
	Possesso_Altro uomo	2.509	0.877	0.185	2.860	0.005			
	Anni_programma	-0.086	0.035	-0.157	-2.427	0.016			
	Voto_IERI	-0.164	0.069	-0.155	-2.390	0.018			
6	(Constant)	0.460	0.547		0.841	0.402	.466 ^f	0.217	0.193
	Chakberia	1.398	0.302	0.298	4.623	0.000			
	Educazione_IERI	0.160	0.045	0.228	3.536	0.001			
	Possesso_Altro uomo	2.434	0.872	0.179	2.791	0.006			
	Anni_programma	-0.087	0.035	-0.160	-2.481	0.014			
	Voto_IERI	-0.159	0.068	-0.151	-2.337	0.020			
	Pentola_OGGI	0.552	0.288	0.123	1.919	0.057			
7	(Constant)	0.786	0.558		1.409	0.161	.489 ^g	0.239	0.211
	Chakberia	1.302	0.302	0.277	4.315	0.000			
	Educazione_IERI	0.160	0.045	0.228	3.579	0.000			
	Possesso_Altro uomo	2.454	0.862	0.181	2.848	0.005			
	Anni_programma	-0.092	0.035	-0.170	-2.666	0.008			
	Voto_IERI	-0.157	0.067	-0.149	-2.337	0.020			
	Pentola_OGGI	0.686	0.290	0.153	2.363	0.019			
	Televisore_OGGI	-0.648	0.275	-0.153	-2.357	0.019			
8	(Constant)	0.760	0.554		1.373	0.171	.504 ^h	0.254	0.223
	Chakberia	1.240	0.301	0.264	4.120	0.000			
	Educazione_IERI	0.161	0.044	0.231	3.644	0.000			
	Possesso_Altro uomo	2.230	0.863	0.164	2.583	0.011			
	Anni_programma	-0.097	0.035	-0.178	-2.801	0.006			
	Voto_IERI	-0.155	0.067	-0.147	-2.318	0.021			
	Pentola_OGGI	0.706	0.288	0.157	2.451	0.015			
	Televisore_OGGI	-0.652	0.273	-0.154	-2.389	0.018			
	Controllo_Altro uomo	1.349	0.687	0.125	1.964	0.051			

a. Dependent Variable: Eco_OGGI

Differenza livello economico

Coefficients ^a									
Model		B	Std. Error	Beta	t	Sig.	R	R Square	Adjusted R Square
1	(Constant)	0.573	0.189		3.027	0.003	.263 ^a	0.069	0.065
	Dhaki	-1.178	0.307	-0.263	-3.838	0.000			
2	(Constant)	-0.208	0.319		-0.653	0.515	.332 ^b	0.110	0.101
	Dhaki	-1.054	0.304	-0.235	-3.471	0.001			
	Sicurezza_IERI	0.135	0.045	0.204	3.008	0.003			
3	(Constant)	-0.165	0.317		-0.521	0.603	.358 ^c	0.128	0.115
	Dhaki	-0.875	0.314	-0.195	-2.786	0.006			
	Sicurezza_IERI	0.148	0.045	0.224	3.291	0.001			
	Cellulare_IERI	-0.701	0.346	-0.142	-2.027	0.044			
4	(Constant)	-0.848	0.489		-1.735	0.084	.378 ^d	0.143	0.126
	Dhaki	-0.735	0.321	-0.164	-2.288	0.023			
	Sicurezza_IERI	0.141	0.045	0.214	3.150	0.002			
	Cellulare_IERI	-0.712	0.344	-0.144	-2.070	0.040			
	Bengali_IERI	0.214	0.117	0.126	1.829	0.069			

a. Dependent Variable: D_Eco

PPI oggi

Coefficients ^a									
Model		B	Std. Error	Beta	t	Sig.	R	R Square	Adjusted R Square
1	(Constant)	37.426	1.444		25.919	0.000	.361 ^a	0.130	0.126
	D_Sociale	1.141	0.214	0.361	5.336	0.000			
2	(Constant)	46.893	2.950		15.897	0.000	.433 ^b	0.187	0.179
	D_Sociale	0.927	0.215	0.294	4.308	0.000			
	N_figli	-4.518	1.239	-0.248	-3.646	0.000			
3	(Constant)	52.511	3.460		15.176	0.000	.473 ^c	0.224	0.211
	D_Sociale	1.050	0.215	0.332	4.882	0.000			
	N_figli	-3.779	1.240	-0.208	-3.048	0.003			
	Max_risparmio	-0.003	0.001	-0.196	-2.956	0.004			
4	(Constant)	53.776	3.424		15.705	0.000	.506 ^d	0.256	0.240
	D_Sociale	0.984	0.212	0.312	4.639	0.000			
	N_figli	-3.305	1.228	-0.182	-2.691	0.008			
	Max_risparmio	-0.003	0.001	-0.202	-3.109	0.002			
	Cellulare_IERI	-6.032	2.104	-0.185	-2.867	0.005			
5	(Constant)	49.631	3.680		13.487	0.000	.535 ^e	0.286	0.267
	D_Sociale	0.899	0.211	0.284	4.265	0.000			
	N_figli	-3.757	1.217	-0.207	-3.086	0.002			
	Max_risparmio	-0.003	0.001	-0.221	-3.434	0.001			
	Cellulare_IERI	-6.211	2.068	-0.190	-3.003	0.003			
	Politica_IERI	0.764	0.275	0.177	2.779	0.006			
6	(Constant)	50.125	3.657		13.706	0.000	.549 ^f	0.302	0.279
	D_Sociale	0.712	0.228	0.225	3.123	0.002			
	N_figli	-3.785	1.207	-0.208	-3.135	0.002			
	Max_risparmio	-0.004	0.001	-0.248	-3.805	0.000			
	Cellulare_IERI	-6.528	2.057	-0.200	-3.174	0.002			
	Politica_IERI	0.677	0.276	0.157	2.451	0.015			
	Gestione_OGGI	2.175	1.065	0.145	2.041	0.043			

7	(Constant)	49.541	3.646		13.586	0.000	.561 ^g	0.314	0.288
	D_Sociale	0.690	0.227	0.218	3.040	0.003			
	N_figli	-3.622	1.203	-0.199	-3.012	0.003			
	Max_risparmio	-0.004	0.001	-0.244	-3.773	0.000			
	Cellulare_IERI	-6.678	2.045	-0.204	-3.266	0.001			
	Politica_IERI	0.643	0.275	0.149	2.339	0.020			
	Gestione_OGGI	2.163	1.058	0.145	2.044	0.042			
	Acquistipersonali_IERI	5.266	2.829	0.115	1.862	0.064			

a. Dependent Variable: PPI_OGGI

Differenza PPI

Coefficients ^a									
Model		B	Std. Error	Beta	t	Sig.	R	R Square	Adjusted R Square
1	(Constant)	16.031	1.499		10.694	0.000	.276 ^a	0.076	0.070
	D_Sociale	0.805	0.223	0.276	3.606	0.000			
2	(Constant)	25.420	3.027		8.397	0.000	.380 ^b	0.144	0.133
	D_Sociale	0.936	0.219	0.321	4.280	0.000			
	Max_risparmio	-0.004	0.001	-0.265	-3.531	0.001			
3	(Constant)	30.268	3.301		9.169	0.000	.445 ^c	0.198	0.182
	D_Sociale	0.948	0.213	0.325	4.459	0.000			
	Max_risparmio	-0.004	0.001	-0.265	-3.640	0.000			
	Auton_Eco_IERI	-0.810	0.251	-0.232	-3.230	0.002			
4	(Constant)	31.230	3.194		9.776	0.000	.509 ^d	0.259	0.240
	D_Sociale	0.769	0.211	0.263	3.647	0.000			
	Max_risparmio	-0.005	0.001	-0.317	-4.419	0.000			
	Auton_Eco_IERI	-0.963	0.246	-0.276	-3.922	0.000			
	Grandiacquisti_OGGI	7.438	2.081	0.266	3.575	0.000			
5	(Constant)	29.037	3.218		9.024	0.000	.544 ^e	0.296	0.273
	D_Sociale	0.492	0.228	0.168	2.156	0.033			
	Max_risparmio	-0.005	0.001	-0.328	-4.667	0.000			
	Auton_Eco_IERI	-1.097	0.245	-0.314	-4.482	0.000			
	Grandiacquisti_OGGI	7.904	2.041	0.282	3.872	0.000			
	PartSociale_OGGI	0.731	0.257	0.217	2.842	0.005			
6	(Constant)	34.921	3.819		9.144	0.000	.573 ^f	0.328	0.302
	D_Sociale	0.305	0.234	0.104	1.303	0.194			
	Max_risparmio	-0.004	0.001	-0.305	-4.412	0.000			
	Auton_Eco_IERI	-1.116	0.240	-0.319	-4.654	0.000			
	Grandiacquisti_OGGI	8.210	2.003	0.293	4.099	0.000			
	PartSociale_OGGI	0.777	0.253	0.231	3.076	0.002			
	N_figli	-3.230	1.183	-0.190	-2.730	0.007			
7	(Constant)	35.956	3.744		9.604	0.000	.567 ^g	0.321	0.299
	Max_risparmio	-0.004	0.001	-0.296	-4.286	0.000			
	Auton_Eco_IERI	-1.150	0.239	-0.329	-4.813	0.000			
	Grandiacquisti_OGGI	8.870	1.942	0.317	4.566	0.000			
	PartSociale_OGGI	0.918	0.229	0.272	4.009	0.000			
	N_figli	-3.683	1.134	-0.217	-3.248	0.001			
8	(Constant)	36.635	3.728		9.826	0.000	.580 ^h	0.337	0.311
	Max_risparmio	-0.004	0.001	-0.302	-4.408	0.000			
	Auton_Eco_IERI	-1.099	0.238	-0.314	-4.612	0.000			
	Grandiacquisti_OGGI	8.810	1.926	0.315	4.574	0.000			
	PartSociale_OGGI	0.882	0.228	0.262	3.870	0.000			

	N_figli	-3.632	1.124	-0.214	-3.230	0.002			
	Luogo di lavoro	-5.617	2.926	-0.128	-1.920	0.057			
9	(Constant)	32.087	4.509		7.116	0.000	.592 ⁱ	0.350	0.320
	Max_risparmio	-0.004	0.001	-0.285	-4.150	0.000			
	Auton_Eco_IERI	-1.166	0.240	-0.334	-4.865	0.000			
	Grandiacquisti_OGGI	8.650	1.915	0.309	4.517	0.000			
	PartSociale_OGGI	0.859	0.227	0.255	3.793	0.000			
	N_figli	-3.672	1.117	-0.216	-3.288	0.001			
	Luogo di lavoro	-5.260	2.912	-0.120	-1.806	0.073			
	Inglese_OGGI	2.722	1.540	0.119	1.768	0.079			
10	(Constant)	29.160	4.812		6.060	0.000	.602 ^j	0.362	0.328
	Max_risparmio	-0.004	0.001	-0.276	-4.035	0.000			
	Auton_Eco_IERI	-1.036	0.251	-0.296	-4.128	0.000			
	Grandiacquisti_OGGI	8.437	1.908	0.301	4.422	0.000			
	PartSociale_OGGI	0.834	0.226	0.248	3.696	0.000			
	N_figli	-4.021	1.130	-0.237	-3.559	0.000			
	Luogo di lavoro	-5.402	2.897	-0.123	-1.865	0.064			
	Inglese_OGGI	2.875	1.533	0.126	1.875	0.063			
	Autostima_OGGI	1.363	0.815	0.117	1.673	0.096			

a. Dependent Variable: D_PPI

Emancipazione

Coefficients ^a									
Model		B	Std. Error	Beta	t	Sig.	R	R Square	Adjusted R Square
1	(Constant)	63.853	1.227		52.029	0.000	.514 ^a	0.264	0.260
	Anni_WPC	2.093	0.253	0.514	8.263	0.000			
2	(Constant)	50.907	3.602		14.134	0.000	.563 ^b	0.317	0.310
	Anni_WPC	1.899	0.250	0.467	7.599	0.000			
	Istruzione	3.828	1.006	0.234	3.807	0.000			
3	(Constant)	49.447	3.528		14.015	0.000	.598 ^c	0.357	0.347
	Anni_WPC	1.660	0.253	0.408	6.567	0.000			
	Istruzione	4.037	0.980	0.246	4.120	0.000			
	Decide_lo	9.318	2.707	0.209	3.442	0.001			
4	(Constant)	45.465	3.613		12.582	0.000	.630 ^d	0.396	0.384
	Anni_WPC	1.628	0.246	0.400	6.621	0.000			
	Istruzione	3.928	0.953	0.240	4.124	0.000			
	Decide_lo	9.231	2.630	0.207	3.510	0.001			
	Pentola_OGGI	6.707	1.924	0.198	3.485	0.001			
5	(Constant)	38.810	4.200		9.240	0.000	.651 ^e	0.423	0.408
	Anni_WPC	1.609	0.241	0.395	6.676	0.000			
	Istruzione	3.867	0.934	0.236	4.141	0.000			
	Decide_lo	8.394	2.593	0.189	3.237	0.001			
	Pentola_OGGI	6.569	1.887	0.194	3.482	0.001			
	Max_risparmio	0.003	0.001	0.165	2.947	0.004			
6	(Constant)	33.211	4.738		7.009	0.000	.664 ^f	0.441	0.423
	Anni_WPC	1.476	0.244	0.363	6.047	0.000			
	Istruzione	3.383	0.943	0.207	3.588	0.000			
	Decide_lo	8.388	2.559	0.188	3.277	0.001			
	Pentola_OGGI	4.422	2.059	0.131	2.148	0.033			
	Max_risparmio	0.003	0.001	0.199	3.487	0.001			
	PPI_OGGI	0.178	0.073	0.160	2.440	0.016			

7	(Constant)	35.219	4.793		7.348	0.000	.674 ^g	0.454	0.434
	Anni_WPC	1.337	0.251	0.328	5.331	0.000			
	Istruzione	2.953	0.957	0.180	3.087	0.002			
	Decide_lo	8.455	2.537	0.190	3.333	0.001			
	Pentola_OGGI	4.674	2.044	0.138	2.286	0.023			
	Max_risparmio	0.003	0.001	0.203	3.586	0.000			
	PPI_OGGI	0.197	0.073	0.177	2.705	0.007			
	Chakberia	-4.272	2.046	-0.122	-2.087	0.038			
8	(Constant)	28.436	6.027		4.718	0.000	.681 ^h	0.464	0.441
	Anni_WPC	1.259	0.253	0.309	4.983	0.000			
	Istruzione	3.315	0.971	0.202	3.414	0.001			
	Decide_lo	8.107	2.528	0.182	3.208	0.002			
	Pentola_OGGI	4.233	2.046	0.125	2.069	0.040			
	Max_risparmio	0.003	0.001	0.182	3.159	0.002			
	PPI_OGGI	0.190	0.072	0.171	2.625	0.009			
	Chakberia	-3.967	2.040	-0.114	-1.945	0.053			
	Età	0.209	0.114	0.107	1.837	0.068			
9	(Constant)	28.093	5.995		4.686	0.000	.688 ⁱ	0.473	0.447
	Anni_WPC	1.422	0.267	0.349	5.318	0.000			
	Istruzione	3.364	0.965	0.205	3.484	0.001			
	Decide_lo	7.578	2.530	0.170	2.995	0.003			
	Pentola_OGGI	4.576	2.043	0.135	2.240	0.026			
	Max_risparmio	0.003	0.001	0.183	3.206	0.002			
	PPI_OGGI	0.189	0.072	0.170	2.630	0.009			
	Chakberia	-4.670	2.066	-0.134	-2.260	0.025			
	Età	0.223	0.113	0.115	1.966	0.051			
Hatgachha	-4.711	2.651	-0.109	-1.777	0.077				

a. Dependent Variable: Emancipazione_OGGI

Differenza emancipazione

Coefficients ^a									
Model		B	Std. Error	Beta	t	Sig.	R	R Square	Adjusted R Square
1	(Constant)	23.107	1.052		21.962	0.000	.450 ^a	0.202	0.198
	Anni_WPC	1.529	0.216	0.450	7.086	0.000			
2	(Constant)	14.331	2.574		5.567	0.000	.504 ^b	0.254	0.247
	Anni_WPC	1.345	0.215	0.396	6.260	0.000			
	PPI_OGGI	0.217	0.059	0.235	3.713	0.000			
3	(Constant)	19.680	3.101		6.346	0.000	.535 ^c	0.287	0.276
	Anni_WPC	1.279	0.212	0.376	6.036	0.000			
	PPI_OGGI	0.224	0.057	0.242	3.893	0.000			
	Costi_IERI	-0.737	0.248	-0.180	-2.970	0.003			
4	(Constant)	15.199	3.526		4.311	0.000	.556 ^d	0.310	0.295
	Anni_WPC	1.314	0.209	0.387	6.275	0.000			
	PPI_OGGI	0.374	0.082	0.404	4.575	0.000			
	Costi_IERI	-0.706	0.245	-0.173	-2.883	0.004			
	Moto_OGGI	-6.225	2.438	-0.225	-2.554	0.011			
5	(Constant)	14.760	3.504		4.212	0.000	.569 ^e	0.324	0.307
	Anni_WPC	1.279	0.208	0.376	6.134	0.000			
	PPI_OGGI	0.369	0.081	0.399	4.548	0.000			
	Costi_IERI	-0.683	0.243	-0.167	-2.806	0.006			

	Moto_OGGI	-5.802	2.427	-0.210	-2.391	0.018			
	Vedova	6.595	3.228	0.122	2.043	0.042			
6	(Constant)	21.899	4.797		4.565	0.000	.583 ^f	0.340	0.320
	Anni_WPC	1.243	0.207	0.366	5.997	0.000			
	PPI_OGGI	0.292	0.088	0.315	3.312	0.001			
	Costi_IERI	-0.664	0.241	-0.162	-2.755	0.006			
	Moto_OGGI	-4.322	2.500	-0.156	-1.729	0.085			
	Vedova	7.287	3.214	0.134	2.267	0.025			
	N_figli	-2.382	1.105	-0.140	-2.157	0.032			
7	(Constant)	22.793	4.776		4.772	0.000	.595 ^g	0.355	0.331
	Anni_WPC	1.249	0.205	0.368	6.079	0.000			
	PPI_OGGI	0.208	0.096	0.224	2.157	0.032			
	Costi_IERI	-0.644	0.239	-0.158	-2.692	0.008			
	Moto_OGGI	-3.295	2.528	-0.119	-1.303	0.194			
	Vedova	8.540	3.244	0.158	2.632	0.009			
	N_figli	-2.657	1.103	-0.156	-2.408	0.017			
	Pentola_OGGI	3.893	1.879	0.137	2.072	0.040			
8	(Constant)	26.126	4.041		6.466	0.000	.591 ^h	0.349	0.329
	Anni_WPC	1.226	0.205	0.361	5.978	0.000			
	PPI_OGGI	0.114	0.064	0.123	1.775	0.077			
	Costi_IERI	-0.652	0.240	-0.159	-2.720	0.007			
	Vedova	9.138	3.217	0.169	2.840	0.005			
	N_figli	-3.075	1.058	-0.181	-2.908	0.004			
	Pentola_OGGI	4.373	1.846	0.154	2.369	0.019			
9	(Constant)	25.883	4.007		6.460	0.000	.603 ⁱ	0.364	0.340
	Anni_WPC	1.103	0.211	0.325	5.219	0.000			
	PPI_OGGI	0.125	0.064	0.135	1.949	0.053			
	Costi_IERI	-0.527	0.245	-0.129	-2.152	0.033			
	Vedova	9.257	3.189	0.171	2.903	0.004			
	N_figli	-3.010	1.049	-0.177	-2.871	0.005			
	Pentola_OGGI	4.694	1.836	0.166	2.557	0.011			
	Chakberia	-3.910	1.847	-0.132	-2.117	0.036			

a. Dependent Variable: D_Emancipazione