

POLITECNICO DI TORINO

Collegio di Ingegneria Gestionale

**Corso di Laurea Magistrale
in Ingegneria Gestionale**

**Accessibilità al microcredito in India:
Analisi empirica e potenziale modello di selezione**



Relatore

prof. Paolo Landoni

Candidato

Camilla Mondani
Matricola n. 246649

Marzo 2020

Ringraziamenti

*Ci tenevi molto arrivassi fino a qui,
hai sempre riposto così tanta fiducia su di me, forse anche più del dovuto...
E alla fine eccomi, pronta per chiudere un capitolo pazzesco e pronta per aprirmi alla vita.
È tutto per te, tutte le soddisfazioni e i traguardi che ho raggiunto, li dedico tutti a te.*

A mio Zio

Il ringraziamento più grande va a mia madre, finalmente posso gridarlo e imprimerlo in questo scritto, che senza te non sarei qui adesso, senza di te probabilmente non sarei un ingegnere, senza di te e grazie ai tuoi sacrifici non avrei potuto fare le magnifiche esperienze che mi sono goduta negli ultimi anni, ti ringrazio perché mi hai sempre lasciato Libertà, capendo all'istante quali fossero i miei bisogni. Grazie mamma.

Ringrazio mia nonna, che non è passato e non passerà giorno in cui non ci sentiamo, che mi ama come fossi il suo respiro e che mi ha sempre appoggiato e sostenuto, grazie nonnina.

E infine grazie a tutti i miei amici, che mi hanno sopportato e supportato durante le difficoltà in questo periodo di tesi e non solo, che mi hanno accompagnato in questi anni, ridendo insieme, affrontando questo giovane viaggio dell'università con forza e determinazione. Grazie Fiore, Fina, Martina, Chiara e Giorgio.

E grazie India, per avermi fatto conoscere il tuo immenso e meraviglioso popolo e per avermi regalato un'esperienza unica.

Indice

Abstract.....	1
Introduzione.....	2
Obiettivi	3
Struttura della tesi.....	3
Capitolo 1 Il Microcredito	5
1.1 La microfinanza	5
1.2 Breve panoramica storica sul Microcredito	6
1.3 La Grameen Bank	7
1.3.1 Muhammad Yunus e la sua intuizione.....	7
1.3.2 I fondamenti della Banca	8
1.1.3. La Grameen Bank oggi	9
1.4 Metodologie di microcredito	9
1.4.1 Individual lending.....	10
1.4.2 Peer lending	10
1.5 Il target.....	11
1.5.1 La linea della povertà	11
1.5.2 Perché le donne	12
1.6 L’impatto.....	13
1.7 Le critiche.....	15
1.7.1 Asimmetria informativa.....	15
Capitolo 2 Microfinanza in India	17
2.1 Panoramica sul contesto indiano	17
2.2 Evoluzione storica della microfinanza	21
2.3 Tipologie di modelli	24
2.3.1 SHG.....	24
2.3.2 JLG	25
2.4 Il ruolo della microfinanza	26
2.5 Verso l’inclusione finanziaria	28
2.6 La fusione con il digitale.....	29
Capitolo 3 Domanda di Ricerca.....	33

3.1. Obiettivo di Ricerca.....	33
3.2 Metodologia	34
3.3 La Maverick Foundation.....	35
Capitolo 4 Scelta dell'area	37
4.1 Definizione di slum	37
4.2 Aree osservate.....	38
4.3 Seelampur	41
4.5 Ragioni della scelta	44
Capitolo 5 Raccolta dati.....	46
5.1 Campionamento.....	46
5.2 Significatività del campione	46
5.3 Modus Operandi.....	47
5.4 Il questionario	48
5.4.1 Descrizione del questionario.....	48
5.4.2 Descrizione del dataset.....	51
5.5 Il PPI	55
5.5.1 Costruzione del PPI.....	56
5.5.2 Targeting	57
5.5.3 Il PPI di Seelampur	58
5.6 Breve panoramica storica su Seelampur	60
Capitolo 6 Analisi ed elaborazione dei dati	63
6.1 Analisi descrittiva dei dati.....	63
6.1.1 Analisi sociodemografica	63
6.1.2 Analisi Economica di Seelampur.....	72
6.2 Analisi statistica.....	87
6.2.1 Analisi di correlazione.....	87
6.2.2 Differenze tra medie sul reddito	90
6.2.3 Regressione lineare.....	92
Capitolo 7 Potenziale modello di selezione	104
7.1 Accessibilità al microcredito	104
7.2 Determinanti di accessibilità dalla letteratura	104
7.3 Modello di Selezione	109
7.3.1 Target.....	110
7.3.2 Specifiche del modello.....	112
7.3.3 Gli indicatori	112
7.3.4 Risultati del modello	117

Capitolo 8. Conclusioni	123
Bibliografia	126
Appendice	128
A: Questionario	128

Abstract

Il presente studio si concentra sul processo preliminare all'apertura di un istituto di microfinanza.

L'ipotesi di base di questa ricerca è che i poveri sono un gruppo eterogeneo, si differenziano per la fascia di povertà a cui sono legati e per il contesto specifico in cui vivono, questo porta a un trattamento degli stessi non standardizzato od univoco bensì specifico e adattato al contesto in esame.

Una panoramica storica del microcredito e dei suoi principi, con maggior attenzione al target di riferimento è proposta sia a livello generale che nello specifico contesto indiano. In questa ricerca vengono delineate tutte le fasi per comprendere se la popolazione di un'area risulta idonea per accedere al microcredito.

Mediante l'esperienza diretta in uno slum di New Delhi caratterizzato da mancanza di infrastrutture e sistemi adeguati, sovraffollamento e povertà, sono state effettuate interviste ad un campione di 150 individui attraverso dei questionari. I questionari si concentrano su informazioni personali riguardanti le caratteristiche sociodemografiche ed economiche degli individui, con l'obiettivo di conoscere lo stato sociale, il livello di povertà, l'occupazione, l'andamento del business e la propensione al cambiamento della popolazione.

I risultati evidenziano come l'area selezionata sia favorevole all'ingresso della microfinanza, si rivela una bassa percentuale di poveri estremi ma una popolazione nel complesso moderatamente povera e vulnerabile, e soprattutto esclusa dal credito formale. L'economia della zona è basata sul riciclaggio di prodotti e-waste non regolamentato che richiede supporto e cambiamento per la salute degli abitanti e per l'ambiente circostante.

La ricerca inoltre si propone di creare un modello basato su indicatori, come potenziale strumento di selezione dei primi clienti beneficiari del microcredito in quell'area, basato sull'esperienza e sulle determinanti di accessibilità al microcredito riscontrate in letteratura.

Introduzione

La microfinanza è la forma di un'ampia gamma di servizi finanziari come depositi, prestiti, servizi di pagamento, trasferimenti di denaro, assicurazioni, risparmi, microcredito, ecc. per i poveri e le persone a basso reddito. Nelle economie in via di sviluppo come l'India, dove un gran numero di persone vive in condizioni di povertà e non ha accesso a strutture bancarie formali, la microfinanza svolge un ruolo fondamentale. Nel continente indiano è dominata dai gruppi di auto-aiuto Self Help Groups e (SHGs)-Bank linkage programme, un programma di collegamento tra banche e gruppi di auto-aiuto che mira a fornire un meccanismo efficace in termini di costi per la fornitura di servizi finanziari ai poveri.

Lo sviluppo del settore della microfinanza si basa sul concetto che i poveri possiedono la capacità di realizzare attività generatrici di reddito ma al contempo sono limitati dalla mancanza di accesso e dall'insufficiente disponibilità di risparmi, crediti e assicurazioni. Concetto sperimentato da Yunus che negli anni Settanta in un villaggio del Bangladesh dimostrò come il microcredito possa avere implicazioni sociali come la riduzione della povertà e l'empowerment dei poveri, offrendo loro l'opportunità di accedere alle risorse economiche e diventare microimprenditori autonomi.

In qualità di banchieri dei poveri, le istituzioni di microfinanza (MFI) si trovano ad affrontare alcune sfide, tra cui l'accessibilità del microcredito ai destinatari più poveri. Avere accesso al credito può essere descritto come il diritto dei poveri che sono economicamente attivi, di utilizzare o ottenere tali servizi dagli MFI per creare o espandere microimprese.

Si afferma anche che il principale vincolo dei poveri è la mancanza di capitali adeguati da parte delle istituzioni finanziarie a causa dell'alto rischio di garanzie collaterali inadeguate. Questo vincolo ostacola la crescita, aumenta il livello di povertà e porta a un lento sviluppo economico. L'accesso al microcredito da parte dei poveri migliorerà quindi il capitale finanziario che aumenterà la loro produttività, ridurrà la disoccupazione, aumenterà il reddito e il risparmio; e alla fine ridurrà la povertà e la disuguaglianza.

Questa ricerca si concentra sull'accesso al microcredito e quindi sarà fondamentale capire quale sia il target a cui la microfinanza si rivolge.

Sono tre le categorie principali a cui si rivolge: i poveri, gli "unbanked" e le donne.

L'India, con un miliardo e 300 milioni di persone, nonostante abbia un'economia in costante e rapida crescita si trova al 129° posto su 189 paesi rispetto all'indice di sviluppo umano.

Le disparità nell'accesso ai servizi, basate su classi, caste, discriminazioni di genere e geografiche sono tuttora enormi. Secondo i dati della Banca Mondiale sono ancora 270 milioni i poveri estremi, un indiano su 5 vive sotto la soglia di povertà internazionale di 1.90\$.

Per quanto concerne l'inclusione finanziaria, la Banca Mondiale ha stimato che ci sono ancora 2 miliardi di adulti senza un conto bancario, e molti altri con una connessione solo tenue con il sistema finanziario.

Un migliore accesso aumenterebbe l'efficienza del sistema dei pagamenti, promuoverebbe il risparmio delle famiglie e l'accesso al credito, e migliorerebbe la capacità delle persone di gestire il rischio.

L'India ha risposto all'inclusione finanziaria "mettendo in banca i non-bancati" attraverso il Pradhan Mantri Jan Dhan Yojana (PMJDY), o "Programma del Primo Ministro per la Ricchezza del Popolo. Si tratta di fornire conti bancari senza fronzoli e senza minimo equilibrio a tutti gli adulti, un programma di enorme successo ma che comunque non è riuscito ad alleviare il problema visto che questa misura rivela poco sull'intensità di utilizzo del conto, di fatto la Banca Mondiale rivela che solo la metà dei conti indiani viene effettivamente utilizzata.

Questo studio si propone di individuare il target su cui l'istituto di microfinanza può operare in una specifica area di New Delhi, uno slum. Uno slum è definito come "un insediamento compatto di almeno 20 famiglie con un insieme di abitazioni mal costruite, per lo più di tipo temporaneo, affollate, di solito con impianti sanitari e di acqua potabile inadeguati e in condizioni non igieniche" (Slum Census, 2011, GOI).

Non solo macro-categorie come poveri, esclusi finanziariamente e donne vanno ad incidere nello sviluppo iniziale di un MFI. Sono molte le determinanti e fattori che vanno considerati per ottenere dei buoni risultati. I poveri non vanno considerati un insieme omogeneo, poiché ognuno ha bisogni differenti riferiti a contesti differenti. In una slum area urbana ci saranno necessità differenti che in un villaggio rurale. Per questo la ricerca si basa su un'esperienza diretta a stretto contatto con le persone locali, per capire le loro specifiche necessità, la loro cultura e la loro economia. Sono stati raccolti dati della popolazione dello slum attraverso personali interviste, e sono stati analizzati per capire quali variabili sociali, economiche e sensibili fossero rilevanti a determinare i possibili beneficiari più bisognosi e meno rischiosi per l'istituto.

Obiettivi

- Definire la povertà adattata ad una specifica area.
- Capire se un'area è adeguata ad avviare un programma di microcredito.
- Raccogliere dati tramite interviste e questionari.
- Analizzare il campione in esame nelle caratteristiche sociodemografiche ed economiche.
- Capire i fattori che influenzano l'accessibilità al microcredito.
- Definire un modello di selezione, specifico per l'area studiata, con l'obiettivo di individuare i migliori candidati a cui erogare il primo prestito.

Struttura della tesi

La tesi è suddivisa in otto sezioni in modo da fornire una lettura strutturata dell'elaborato.

Il primo capitolo prende in esame il microcredito, fornendone una panoramica storica e analizzando nello specifico la Grameen Bank, la prima istituzione di microcredito fondata da Yunus. Dopo aver compreso le metodologie di erogazione del prestito, viene posta attenzione sul target del microcredito, che sarà poi la base dello studio successivo.

La sezione successiva è dedicata sempre a una panoramica della microfinanza, ma più nello specifico riferita al continente indiano, mostrando nella parte finale del capitolo le azioni svolte per eliminare il problema dell'esclusione finanziaria in India, attraverso la tecnologia in primis.

In seguito, viene esposto l'obiettivo della tesi e la metodologia seguita nella ricerca che si suddivide in scelta dell'area, raccolta dati tramite interviste con questionario, analisi dei dati ed elaborazione di un modello di selezione. Viene poi effettuata una breve presentazione della Maverick Culture and Code Foundation, l'organizzazione no profit indiana che ha indirizzato la ricerca.

Il quarto capitolo si riferisce alla scelta di un'area tra quelle esplorate, tutte accomunate dall'essere uno slum di New Delhi con una popolazione povera. Infine, viene dettagliatamente descritta l'area selezionata su cui verrà sviluppata la ricerca.

Segue la metodologia sulla raccolta dati, con particolare riferimento al questionario proposto, all'approccio utilizzato per le interviste e all'indice di povertà (PPI), adattato all'area presa in esame.

Il capitolo sei prende in esame il campione raccolto e lo analizza, in una prima fase si analizzano tutte le variabili del questionario descrivendo le caratteristiche sociodemografiche del campione e poi quelle economiche. In una seconda sezione viene esaminata la correlazione tra le variabili che più rappresentano il target del microcredito, reddito, PPI, chi ha già richiesto un prestito e l'utilizzo il conto bancario. Infine, dopo alcune analisi sulle differenze di reddito in base ad alcune variabili, viene effettuata un'analisi di regressione con finalità di individuare quali variabili spiegano significativamente i fattori che stabiliscono l'accesso al credito, quindi povertà, esclusione finanziaria e affidabilità dell'individuo.

Nel penultimo capitolo, dopo una revisione della letteratura su studi riguardanti le determinanti di accessibilità al microcredito, basate su analisi di regressione tra clienti e non, è stato creato e definito un modello di selezione a punteggi, costituito da indicatori con lo scopo di individuare i migliori candidati per essere i primi clienti di un eventuale istituto di microfinanza.

Le conclusioni raggruppano i risultati raccolti durante l'intera analisi, ripercorrendo tutta la metodologia utilizzata, fornendo consigli sull'erogazione del prestito e sullo sviluppo futuro della ricerca.

Capitolo 1 Il Microcredito

"Sostenere che l'attività bancaria non può essere fatta con il poveri perché non hanno garanzie collaterali, è il come sostenere che gli uomini non possono volare perché non hanno le ali"

Muhammad Yunus, durante la Giornata mondiale dell'alimentazione, 1986

1.1 La microfinanza

Fin dagli anni '40 e '50, i primi economisti hanno individuato nella mancanza del credito una delle cause fondamentali del sottosviluppo, ma hanno sempre avuto un approccio macroeconomico al problema e vedevano nello strumento del finanziamento massiccio e non nella riduzione della povertà delle masse, l'input che avrebbe messo in moto lo sviluppo. Solo a partire dagli anni '70 si può avvertire un notevole cambiamento e un inizio concreto a quella che definiamo microfinanza, attraverso la creazione di istituti e pratiche che permettevano quegli investimenti utili per accumulare capitale fisico e quindi incrementare la produzione, il reddito e la capacità di risparmio delle popolazioni povere.

La microfinanza si riferisce a prestiti di piccole dimensioni, risparmi, assicurazioni o altri servizi finanziari che sono tipicamente offerti a individui e famiglie a basso reddito. L'idea di microfinanza nasce dalla consapevolezza che gli uomini e le donne di queste aree impoverite non sono in grado di svilupparsi economicamente senza questi programmi di prestito. I prestiti di microfinanza possono essere utilizzati per un'ampia gamma di attività, tra cui la crescita di un'impresa, la costruzione di beni e la gestione del rischio, proprio come i membri delle aree economicamente più sviluppate sono in grado di fare. Inoltre, la microfinanza permette alle classi a basso reddito di potersi sviluppare finanziariamente senza ricorrere a programmi informali come gli usurai e gli esattori che rappresentano un rischio maggiore per i mutuatari.

A connotare questi strumenti finanziari è il termine "micro" e il target di riferimento: si tratta sempre di piccoli prestiti per brevi periodi e di depositi regolari di piccoli importi in cui beneficiari operano in quel vasto ambito di micro-attività produttive, di fatti si tratta quasi sempre di agricoltori, allevatori, commercianti, ambulanti, artigiani. L'ottenimento di questo micro-supporto permette, soprattutto nelle aree rurali e nei paesi in via di sviluppo, di generare un reddito tale da potersi assicurare cibo, cure mediche, assistenza scolastica, cure mediche, e una vita dignitosa ai propri figli senza dover ricorrere all'emigrazione o allo sfruttamento.

La dimensione sociale e quella finanziaria del credito comune sono state spesso percepite come conflittuali, se non addirittura come opposte tra loro. Si ritiene che gli investimenti con impatto sociale positivo debbano avere rendimenti finanziari negativi, mentre gli investimenti che creano un valore finanziario non prenderebbero in considerazione la dimensione sociale. Gli strumenti di microfinanza, tuttavia, offrono concrete possibilità di incidere positivamente nella vita di chi ne usufruisce, favorendone l'inclusione finanziaria e lottando contro la povertà e l'esclusione sociale.

1.2 Breve panoramica storica sul Microcredito

Nel considerare le origini del microcredito, non vi è un unico momento storico da prendere in considerazione come base di partenza, si hanno invece più momenti storici e diverse aree geografiche in cui sono sorte le prime forme rudimentali.

Partiamo dall'Italia, precisamente a Perugia su proposta dei frati francescani, nascono nella seconda metà del 1400 i Monti di Pietà, istituzioni concepite come mezzo di "cura" della povertà contro l'usura e per lo sviluppo economico sociale. Si trattava di un banco di prestito su pegno, il cui tasso di interesse avrebbe dovuto conservare la quantità di denaro necessaria a mantenere il flusso dei prestiti.

È sempre un italiano, Lorenzo de Tonti, che intorno alla metà del XVII secolo inventa le Tontine, in seguito largamente utilizzate nei paesi dell'Africa francofona. Si trattava di formule miste di risparmio e credito nelle quali i partecipanti versavano regolarmente, in un fondo comune, delle quote di denaro fisse. A determinate scadenze, in genere mediante estrazione a sorte, l'ammontare del fondo veniva erogato a favore di un membro del gruppo e così via fino a quando veniva concluso il ciclo e tutti i partecipanti ricevevano i fondi. Tale tipo di sistema permetteva di arginare il fenomeno delle asimmetrie informative per via dei legami consolidati che vigevano all'interno del gruppo, di solito unito da un legame familiare, di amicizia o professionale poiché le persone erano appartenenti alla medesima comunità territoriale.

Nell'Ottocento, quando i temi legati alla povertà si manifestarono con maggiore insistenza, a causa degli effetti provocati dall'industrializzazione, gli uomini direttamente in contatto con la realtà della povertà si iniziarono a preoccupare sempre di più e con perseveranza, cercando di affrontare il problema pratico dell'accesso al credito. (Notte, 2013).

In Germania, si fa noto il caso della Cassa rurale introdotta nel 1840 da Friedrich Wilhelm Raiffeisen per favorire il settore agricolo tramite la concessione di crediti caratterizzati da un basso tasso di interesse, il tutto per spingere gli investimenti necessari per modernizzare e trainare il settore dell'agricoltura, ancorata a sistemi ritenuti ormai obsoleti. Raiffeisen si rende protagonista anche della fondazione della prima Cassa sociale di credito in quanto riteneva che questa fosse la soluzione per debellare la povertà e l'usura.

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 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).

Il microcredito si affermò definitivamente a livello internazionale nel 1976 grazie all'iniziativa di Muhammad Yunus, con la sperimentazione di programmi che iniziarono a fornire piccoli crediti a donne povere, in base a meccanismi di solidarietà. Con l'iniziativa di Yunus nacque in Bangladesh la Grameen Bank, la prima istituzione finanziaria di microcredito (Microfinance Institution -MFI).

1.3 La Grameen Bank

1.3.1 Muhammad Yunus e la sua intuizione

Muhammad Yunus nato nel 1940 nei pressi di Chittagong, è un imprenditore sociale, banchiere, economista e leader della società civile del Bangladesh, insignito del Premio Nobel per la pace nel 2006 per aver fondato la Grameen Bank e per essere stato un pioniere dei concetti di microcredito e microfinanza. Tutto cominciò nei primi anni '70, quando poco dopo la guerra di liberazione del Bangladesh dal Pakistan, il paese venne colpito da una serie di disastri naturali come inondazioni, siccità e carestie che ebbero 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 a quel tempo era professore di economia presso l'Università del Chittagong. Ogni giorno, andando in università non poteva fare a meno di notare la povertà che dilaniava per le strade e così pensò che non poteva rimanere a insegnare nelle aule ma doveva rendersi utile per chi stava fuori. Cercò così una soluzione a una grande problema che attanagliava l'intera popolazione, la povertà. Cominciò ad osservare il villaggio più vicino al campus universitario, il villaggio di Jobra, e cominciò ad osservarne i problemi e ad entrare in contatto diretto con le persone locali.

Si accorse che molti di loro erano costretti a chiedere in prestito denaro agli strozzini locali, pronti a concederglielo solo a tassi di interesse altissimi. Così in poco tempo Yunus stilò una lista di quaranta persone con un debito complessivo di 856 taka, l'equivalente di 27 dollari. Data l'irrisorietà della cifra, prese il denaro di tasca sua e lo concesse senza garanzie, le donne avrebbero restituito la somma non appena sarebbero state in grado di farlo. Chiaramente dopo poco tutti cominciarono a

chiedergli denaro in prestito, così decise di rivolgersi alle banche, ma si rifiutarono perché impossibilitati a concedere prestiti a persone indigenti, e così Yunus decise di fare da garante.

Nonostante i sorprendenti risultati ottenuti, ovvero che dopo aver ottenuto denaro i poveri restituivano sempre le somme a scadenze pattuite, le banche continuavano ad essere scettiche e non c'era nessuna speranza di fargli cambiare le regole. Fu così che nel 1983 creò la sua banca, la Grameen Bank, la “banca del villaggio”, la cosiddetta banca dei poveri che faceva tutto ciò che le banche tradizionali non potevano fare.

1.3.2 I fondamenti della Banca

“Essere poveri è come vivere circondati da alte mura. Grameen non è, e non dovrà mai essere, un pacco gettato oltre il muro per dare brevemente sollievo a quelle esistenze disperate. Grameen – come le sue istituzioni gemelle in tutto il mondo – intende aiutare la gente a chiamare a raccolta la volontà e la forza per incrinare e abbattere quelle mura.” (M. Yunus, 1997. Il banchiere dei poveri)

Le banche dovrebbero e potrebbero servire i diseredati, non solo per altruismo ma anche per interesse commerciale, quello che Grameen ha dimostrato è che i poveri sono solvibili e che prestando loro del denaro in un'ottica commerciale se ne ricava un profitto. Il modello di Yunus fu creare una banca esattamente al contrario di come operavano le banche tradizionali.

L'elemento chiave del modello di Yunus era l'assenza di garanzie per l'ottenimento del prestito. L'intero legame tra la banca e il cliente riposava sulla fiducia, dipendeva dalla forza del rapporto personale con il cliente. La parola “credito” significa propriamente fiducia. Per Grameen il presupposto di partenza è che i debitori siano onesti e nel 99% dei casi la fiducia è ricompensata.

La clientela era rivolta prevalentemente alle donne, sia per cercare di ridurre una discriminazione di genere sia perché le donne risultano più remunerative e affidabili. I prestiti hanno scadenza a un anno e le quote di rimborso sono settimanali e di identico importo, a differenza delle banche tradizionali che le richiedono mensili o semestrali. Così facendo è più facile per le persone onorare il prestito perché di volta in volta dovranno restituire piccole somme e sembrerà più facile sia recuperare l'importo sia privarsene.

Un elemento di grande innovazione della Grameen Bank fu la formazione di gruppi di donne. Quando un povero si ritrova ad agire da solo, prova inevitabilmente la sensazione di essere esposto a più rischi mentre il fatto di appartenere a un gruppo gli infonde maggiore sicurezza. Inoltre, il modello prevedeva che i clienti si riunivano settimanalmente, così questi incontri rinforzavano i legami del gruppo favorendo la creazione di capitale sociale e quindi lo sviluppo di una collaborazione reciproca, oltre a educare il cliente ad un risparmio settimanale.

Per ottenere un prestito, è obbligatorio sottoporre la clientela a un processo di formazione direttamente fornito dalle Grameen Bank, sia perché la maggior parte dei clienti è analfabeta sia perché chi costituirà il gruppo dovrà davvero dimostrare di impegnarsi, di avere determinazione e ciò aumenterà la probabilità di rimborso dei prestiti.

Inoltre, il tasso di interesse viene fissato al 20% con una quota di rimborso del 2% a settimana, e i clienti potranno ottenere un nuovo credito solo dopo aver interamente pagato quello precedente.

1.1.3. La Grameen Bank oggi

Sono ormai 35 anni che la Grameen Bank lavora nel Bangladesh e grazie all' effettivo funzionamento il modello di Yunus è stato possibile esportarlo in tutto il mondo. Secondo l'Annual report 2018 della Grameen Bank la quota delle donne è salita al 96,66% con un ammontare complessivo di 9,08 milioni di membri che rappresentano circa il 5,32% della popolazione del paese. L'importo complessivo erogato nel 2018 attraverso le diverse finestre di credito ha raggiunto i 2,96 miliardi di USD. I poveri che hanno iniziato come mutuatari di piccole somme nell'ambito del programma di microcredito si sono ritagliati una nicchia considerevole nel paese.

L'istruzione è il filo conduttore che attraversa i Paesi che hanno raggiunto il progresso economico e sociale. Impregnata degli ideali di empowerment dei poveri attraverso l'istruzione, la Banca ha intensificato i suoi sforzi per promuovere l'alfabetizzazione tra i figli dei mutuatari. A partire da un ambizioso programma di borse di studio per lo studio fino al livello secondario superiore, 332.528 bambini hanno beneficiato del programma di borse di studio della Banca. Adesso molti di questi bambini sono medici, ingegneri e funzionari governativi e senza l'assistenza della banca i loro talenti sarebbero rimasti per lo più inesplorati.

Lo spettro delle inadempienze sui prestiti, che è diventato una fonte di grave preoccupazione per le principali banche commerciali, è quasi assente nel portafoglio crediti della Grameen Bank.

1.4 Metodologie di microcredito

Possiamo distinguere due macro-categorie di erogazione del microcredito, individual lending e peer lending. La scelta di una metodologia appropriata e sostenibile è strettamente legata alle caratteristiche del target group e dell'ambiente.

1.4.1 Individual lending

L'individual lending è un modello di credito diretto in cui i microcrediti sono concessi direttamente al mutuatario. Non prevede la formazione di gruppi o la generazione di pressioni tra pari per garantire il rimborso. Il modello individuale è, in molti casi, parte di un più ampio programma "credit plus", in cui vengono forniti altri servizi socioeconomici come lo sviluppo delle competenze, l'istruzione e altri servizi di assistenza. I prestiti sono garantiti da garanzie personali o reali, i potenziali clienti sono selezionati sulla base della storia creditizia e delle caratteristiche di riferimento. L'ammontare e la scadenza del prestito sono adattati ai bisogni del cliente e l'entità dello stesso può essere elevata, con termini di scadenza più ampi.

1.4.2 Peer lending

Il peer lending è invece una metodologia che prevede l'erogazione del prestito a gruppi di persone, dove i membri stessi ne garantiranno la restituzione. La filosofia di base del modello di gruppo sta nel fatto che le carenze e le debolezze a livello individuale sono superate dalla responsabilità collettiva e dalla sicurezza che la formazione di un gruppo di tali individui offre.

A sua volta il peer lending è suddiviso in :

- Solidarity Group : è una metodologia di concessione dove i partecipanti del gruppo composto da 3 a 10 persone, risponde del credito degli altri membri in proporzione alla quota del proprio prestito. I prestiti sono ridotti e la restituzione è rateizzata nel breve periodo. Due sono le procedure di concessione, a rotazione o contemporaneamente ma nessuno può ricevere un secondo prestito se tutti i componenti non hanno già ripagato il primo.
- Village Banking: sono associazioni di credito e di risparmio a livello di comunità. In genere sono composte da 25-50 persone a basso reddito che cercano di migliorare la loro vita attraverso attività di lavoro autonomo. Il capitale di prestito iniziale per la banca del villaggio può provenire da una fonte esterna, ma i membri stessi gestiscono la banca. I loro prestiti sono garantiti non da beni o proprietà, ma da garanzie morali: la promessa che il gruppo sta dietro ad ogni singolo prestito.
- Revolving Loan Funds (CMRLF): Queste Community Managed sono gruppi finanziari informali di solito composti da 30-100 membri, spesso donne. Possono essere paragonati a piccole banche che mobilitano e gestiscono i propri fondi e tendono a diventare indipendenti nel tempo. Per cui ai membri è richiesto di risparmiare, anche se i fondi iniziali arrivano dall'esterno, sia in forma di prestito che di finanziamento.
- Saving and Loan Associations : sono associazioni generalmente sostenibili e finanziate dai risparmi locali. Attraverso la mediazione di flussi economici, svolgono un'attiva

funzione d'intermediazione finanziaria, assicurando laddove i risparmi sono stati mobilitati, una permanenza delle risorse di prestito all'interno della comunità.

1.5 Il target

Il microcredito nasce proprio con lo scopo di eliminare le disuguaglianze, le discriminazioni e la povertà. Alla crescita dell'economia corrisponde una concentrazione sempre più pronunciata della ricchezza nelle mani di pochi. La povertà aumenta in tutti i paesi del mondo e la disoccupazione emargina i giovani, secondo Yunus eliminare le disuguaglianze create da un mercato senza regole impiegando le risorse nella vita di tutti i giorni è possibile, attraverso un nuovo sistema economico che riconosca nell'altruismo e la generosità forze fondamentali e potenti. Dunque, quelli che sono i principali beneficiari del business sociale, del microcredito sono poveri, donne, e coloro che non possono accedere ai normali servizi bancari, i cosiddetti "unbanking". In linea più generale è rivolto a microimprenditori, ovvero persone che svolgono attività produttive piccole e limitate, ma con notevoli opportunità di svilupparsi se assistiti con servizi finanziari specifici.

1.5.1 La linea della povertà

Le stime della domanda potenziale dei servizi di microfinanza si basano solitamente sulle statistiche relative alla dimensione della povertà. Dunque, quanto è grande questa linea di povertà nel mondo?

Secondo la World Bank la povertà estrema si riferisce ampiamente a un reddito al di sotto della soglia di povertà internazionale di 1,90 dollari al giorno. Secondo le stime più recenti, nel 2015 il 10% della popolazione mondiale viveva con meno di 1,90 dollari al giorno, rispetto all'11% del 2013. Rispetto a quasi il 36% del 1990. Quasi 1,1 miliardi di persone vivono in condizioni di estrema povertà in meno rispetto al 1990. Nel 2015, circa 700 milioni di persone vivevano con meno di 1,90 dollari al giorno, rispetto a 1,85 miliardi nel 1990.

Dal 2010 è stato sviluppato dal Programma delle Nazioni Unite per lo sviluppo un nuovo indice per misurare la povertà: L'Indice multidimensionale di povertà (MPI) che si va a sostituire all'Indice di povertà umana (HPI).

L' MPI guarda oltre il reddito per capire come le persone vivono la povertà in modi diversi e simultanei. Individua il modo in cui le persone vengono lasciate indietro in tre dimensioni chiave: salute, istruzione e tenore di vita, con 10 indicatori. Le persone che sperimentano la povertà in almeno un terzo di questi indicatori ponderati rientrano nella categoria dei poveri multidimensionali.

Secondo il Report del 2018 sul Global MPI da parte dell'Oxford Poverty & Human Development Initiative :

- In 105 Paesi per i quali è stato stimato l'MPI sono 1,3 miliardi le persone in condizioni di povertà, ovvero il 23,1 % , quindi quasi un quarto della popolazione di questi paesi.
- Due terzi dei poveri multidimensionali vivono in paesi a medio reddito.
- Africa subsahariana e Asia meridionale rappresentano l'83% di tutti i poveri multidimensionali del mondo.
- Metà degli 1,3 miliardi di poveri multidimensionali sono bambini sotto i 18 anni. Un terzo sono bambini sotto i 10 anni.
- In India, 271 milioni di persone sono uscite dalla povertà tra il 2005 e il 2015, ma il paese ha ancora il maggior numero di persone povere nel mondo (364 milioni di persone).

Anche se sono stati numerosi i progressi compiuti nella riduzione della povertà, il numero di persone che vivono in condizioni di estrema povertà a livello globale rimane inaccettabilmente alto. E date le previsioni di crescita globale, la riduzione della povertà potrebbe non essere abbastanza veloce da raggiungere l'obiettivo di porre fine alla povertà estrema entro il 2030, enunciato nel Rapporto “Implementing the 2030 Agenda” della World Bank.

1.5.2 Perché le donne

Secondo il rapporto del 2007 della campagna Microcredit Summit Campaign tra i 133 milioni di clienti con un microprestito nel 2006, l'85% di questi clienti erano donne raggiunte da oltre 3.300 istituti di microfinanza. Così come se ci rapportiamo direttamente alla Grameen Bank addirittura il 97% dei clienti è costituito da donne. Inoltre, volendo fornire un dato sulla povertà delle donne a livello globale si registra che il 70% è di genere femminile, questo perché spesso svolgono lavori per lo più in settori informali dove non ricevono nessun tipo di benefit o di politiche assistenziali.

È logico fare un passo indietro e ritornare al professor Yunus. Fu nel suo progetto che egli scelse di rivolgersi al settore femminile e lo fece per svariate ragioni.

Nei paesi asiatici, dove per la maggior parte vi è una popolazione di fede musulmana, le donne sono spesso discriminate e ricoprono un ruolo marginale all'interno della famiglia, spesso venendo anche picchiate e maltrattate. Molto spesso non è permesso loro di uscire di casa se non accompagnate dal marito, non possono prendere decisioni in maniera autonoma, molte volte non le è permesso neanche di lavorare, non tralasciando il fatto che per le banche tradizionali era quasi impensabile concedere prestiti alle donne se non in presenza del marito. Fu così che Yunus decise di fare l'esatto contrario, per cercare di colmare questo gap e venire meno a questa discriminazione di genere.

È anche un fattore comportamentale ad incidere su questa scelta di genere. Per natura le donne sono molto più attente al rispetto delle regole, alla famiglia, in particolare ai figli. Una madre in possesso di disponibilità finanziarie le utilizzerà soprattutto per i figli, per sfamarli, per dargli un alloggio sicuro, per mantenerli in salute e soprattutto per garantirgli un'istruzione. È ben noto che puntare sulla formazione di nuove generazioni rappresenta un grande investimento di lungo periodo, che oltre ad aumentare reddito e stile di vita della famiglia, genereranno a sua volta ulteriori disponibilità finanziarie.

L'opportunità di poter gestire il denaro fa sì che la donna si senta più importante, che acquisti fiducia in sé stessa e che diventi più autonoma, innescando quindi un processo di self-empowerment. Ne fu dimostrazione la percentuale di donne, superando quella maschile, che votò alle elezioni politiche del 1996 in Bangladesh; i servizi di microfinanza portano all'emancipazione delle donne influenzando positivamente il loro potere decisionale e migliorandone il loro status socioeconomico generale. (Yunus, 1997)

Esiste anche una forte argomentazione commerciale e di politica pubblica a favore delle mutuarie. L'interesse commerciale a concentrarsi sulla clientela femminile è notevole, in quanto le donne registrano tassi di rimborso più elevati. Inoltre, esse contribuiscono ai consumi delle famiglie in misura maggiore rispetto ai loro omologhi maschi.

Uno studio di Pitt e Khandker (1998) condotto in Bangladesh dimostra come il programma di credito ha un effetto significativo sul benessere delle famiglie povere e come questo effetto sia maggiore quando sono le donne a partecipare al programma.

1.6 L'impatto

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.

La letteratura esistente sull'impatto della microfinanza può essere ampiamente suddivisa in tre categorie, impatto sulla povertà, impatto sull'empowerment delle donne e impatto su istruzione, salute, nutrizione, livello di consumo e patrimonio edilizio. Tuttavia, la maggior parte degli studi sull'impatto degli interventi di microfinanza in tutto il mondo rimane altamente controversa e limitata su basi microeconomiche.

Per osservare gli effetti della microfinanza Banerjee, Duflo, Glennerster e Kinnan (2009) hanno condotto una ricerca negli slums in collaborazione con Spandana, il più grande istituto di microfinanza presente in India. Lo studio ha rivelato che nelle aree dove sono state instaurate gli istituti di Spandana

è aumentato il numero di famiglie aderenti a programmi di microfinanza e i servizi offerti dall'istituto hanno contribuito all'avvio di nuove attività imprenditoriali. Un nuovo micro-prestito su cinque ha dato vita a una nuova attività, la quale non sarebbe stata altrimenti avviata e in questo senso il microcredito è interpretabile come fonte addizionale di risorse per superare le difficoltà di sostenimento dei costi fissi necessari per aprire un'attività. I proprietari delle nuove attività hanno ridotto la spesa per beni di consumo, presumibilmente per investire quel denaro nei nuovi business; invece coloro i quali non hanno utilizzato il prestito per scopi imprenditoriali, hanno aumentato la spesa per beni di consumo. Inoltre, i residenti delle zone del gruppo sperimentale, indipendentemente dal fatto che avessero o meno richiesto il prestito, hanno acquistato più beni durevoli e ridotto il consumo di temptation goods. L'opportunità concessa da Spandana ha permesso agli abitanti dei villaggi in cui si era insediata di esprimere il loro spirito imprenditoriale e ha influito sul loro stile di vita modificando la composizione dei consumi familiari.

Per analizzare la differenza tra gli impatti e l'efficacia dell'analisi microfinanziaria è possibile osservare la "Figura 1.1." composta da quattro quadranti con gli effetti attesi, inaspettati, diretti e indiretti.

	Expected	Unexpected
Direct	Planned effects (I) e.g.: - Increase income/expenditure of member households and individuals	Unplanned direct effects (II) e.g.: - Increase "debt trap" for borrowers - Increase workload for women - Possible increase in child labour
	Effects through other channels (III) e.g.: - More jobs created for non-members - Increase in solidarity in the community	Unplanned distance effects (IV) e.g.: - Increase participation of formal banks in microfinance market - More involvement of the poor and their organisations in policy making dialogues
Indirect		

Figura 1.1 Finestre sugli effetti della microfinanza , Adattato da Johnson (1998)

Quadrante I: La microfinanza può creare effetti diretti e attesi aiutando i clienti poveri ad avere abbastanza capitale da investire in progetti redditizi per guadagnare più reddito.

Quadrante II: La microfinanza può anche creare effetti diretti inaspettati, come ad esempio la "trappola del debito" per i mutuatari i cui investimenti non sono riusciti a generare reddito.

Quadrante III: la microfinanza crea effetti indiretti come l'impiego dei non mutuatari nei progetti. Anche attraverso la mediazione di attività di gruppo, può promuovere la solidarietà tra i membri della comunità.

IV Quadrante: Si possono creare alcuni effetti indiretti e inaspettati, come ad esempio che le banche formali si interessano e vogliono unirsi al mercato della microfinanza.

Questo quadro suggerisce che, oltre ai benefici economici diretti e pianificati derivanti dalla microfinanza ci sono altri benefici come i benefici sociali e di capacità.

1.7 Le critiche

La microfinanza è stata elogiata da molti, in quanto è un chiaro passaggio per porre fine al ciclo della povertà, aiutare i settori emarginati, ridurre la disoccupazione e migliorare il loro potere di guadagno. Tuttavia, ha anche ricevuto critiche da certi angoli, in quanto si è sostenuto che la microfinanza in realtà potrebbe peggiorare la povertà. Il fatto che alcuni mutuatari della microfinanza utilizzino questi prestiti per pagare i loro debiti esistenti o per finanziare le loro necessità di base rafforza queste argomentazioni.

La situazione è più sfavorevole in paesi come il Sudafrica, dove la maggior parte dei prestiti di microfinanza sono consumati dal mutuatario per i beni di prima necessità. Quando i mutuatari non generano nuove entrate dal prestito iniziale, sono costretti a contrarre altri prestiti per rimborsare il primo. Questa situazione si trasforma in una trappola per il debito più grande.

Sebbene le organizzazioni di microfinanza siano interamente focalizzate sull'alleviamento della povertà nei Paesi in via di sviluppo, esse si distinguono nettamente da qualsiasi forma di carità. I mutuatari devono rimborsare i loro prestiti, e con questi pagamenti vengono aumentati i tassi d'interesse. (Kanoria, Rawat, 2016) Questi mutuatari spesso vedono un alleggerimento a breve termine, ma sono gravati da uno stress economico molto maggiore man mano che i pagamenti diventano maggiori. (Polgreen, Bajajaj, 2010)

1.7.1 Asimmetria informativa

Nello studio dei fattori che contribuiscono all'asimmetria informativa e nei modelli adottati per far emergere e appianare le disparità informative, si distingue la selezione avversa (*adverse selection*), per indicare le conseguenze che si verificano *ex ante* nella fase pre-contrattuale, e l'azzardo morale (*moral hazard*), per indicare i comportamenti sleali che possono emergere *ex post* nella fase post-contrattuale.

La liberalizzazione dei tassi d'interesse o l'utilizzo di requisiti collaterali per allentare il razionamento del credito comporta problemi di selezione avversa e di rischio morale. Il razionamento del credito è il risultato di un'asimmetria informativa: alcune famiglie sono vincolate dalla liquidità (impossibilitate a ottenere la stessa quantità di credito che potrebbero ricevere se i mercati fossero completi e le informazioni fossero perfette). Analogamente, Stiglitz e Weiss (1981) indagano sul perché esistono effetti di selezione avversa e di incentivazione nel mercato dei prestiti ed esplorano le ragioni per cui i poveri sono razionati.

a) Selezione avversa:

Le banche o gli istituti di microfinanza non hanno informazioni complete sui mutuatari; pertanto, non possono identificare i mutuatari sicuri da quelli rischiosi. Diventa quindi difficile per le banche discriminare i mutuatari a rischio. Questo a sua volta fa sì che le banche aumentino il tasso di interesse e spingano fuori i mutuatari sicuri dal mercato. Alla fine, la selezione avversa porta al razionamento del credito (Braverman e Guasch, 1986; Banca Mondiale, 2000).

b) Azzardo morale:

Si riferisce alla difficoltà di monitorare le azioni dei mutuatari una volta ricevuto il prestito dai finanziatori. Aghion & Morduch (2004) classificano il rischio morale in due: azzardo morale ex ante e azzardo morale ex post. Il rischio morale ex ante "si riferisce all'idea che azioni o sforzi non osservabili siano intrapresi dai mutuatari dopo che il prestito è stato concesso ma prima che i rendimenti del progetto siano realizzati". Questo è più legato al modo in cui il mutuatario utilizza il prestito. D'altra parte, l'azzardo morale ex post si riferisce al problema dell'esecuzione o a una situazione in cui il mutuante non può osservare i profitti del mutuatario. Il mutuante non è in grado di sapere se il mutuatario ha realizzato profitti o perdite e anche se il mutuante lo sa, non può costringere il mutuatario a rimborsare il prestito (Aghion & Morduch, 2004).

Capitolo 2 Microfinanza in India

2.1 Panoramica sul contesto indiano

❖ Indici di povertà

Con una popolazione di oltre 1,3 miliardi di abitanti, l'India è la più grande democrazia del mondo.

L'India, terza economia mondiale in termini di parità di acquisti, aspira a migliorare la vita di tutti i suoi cittadini e a diventare un paese ad alto reddito entro il 2030. Tra il 2011-15, più di 90 milioni di persone sono sfuggite alla povertà estrema e hanno migliorato il loro tenore di vita grazie a una robusta crescita economica.

Secondo i dati della Banca Mondiale negli ultimi anni, il Paese ha registrato una significativa riduzione dei livelli di povertà, con un calo della povertà estrema dal 46% al 13,4% nei due decenni precedenti il 2015. Nonostante l'India ospita ancora 176 milioni di poveri, sta cercando di ottenere una crescita migliore, oltre che promuovere l'inclusione e la sostenibilità rimodellando gli approcci politici allo sviluppo umano, alla protezione sociale, all'inclusione finanziaria, alla trasformazione rurale e allo sviluppo delle infrastrutture.

Anche se la traiettoria di sviluppo del Paese è forte, le sfide rimangono. La performance economica è stata forte, ma lo sviluppo è stato disomogeneo, con i guadagni del progresso economico e l'accesso alle opportunità che variano a seconda dei gruppi di popolazione e delle aree geografiche. Le sfide legate all'attuazione delle riforme delle imposte indirette, lo stress dell'economia rurale e l'elevato tasso di disoccupazione giovanile nelle aree urbane potrebbero aver moderato il ritmo di riduzione della povertà dal 2015. Nonostante i miglioramenti normativi per stimolare la competitività, i livelli degli investimenti privati e delle esportazioni continuano ad essere relativamente bassi, compromettendo le prospettive di crescita a lungo termine. Gli indicatori di sviluppo umano del Paese - che vanno dai risultati dell'istruzione a un basso e decrescente tasso di partecipazione femminile alla forza lavoro - sottolineano le sue sostanziali esigenze di sviluppo.¹

¹ <https://www.worldbank.org/en/country/india/overview>

In “Figura 2.1” è possibile comparare l’India al resto del mondo attraverso alcuni indici di povertà. Notiamo come, nonostante MPI e GII siano leggermente al di sopra della media mondiale, gli altri parametri ne restano ben al di sotto.

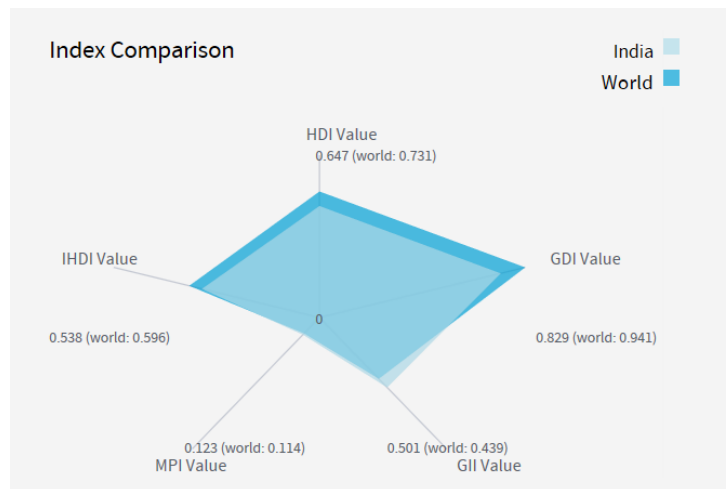


Figura 2.1 *Index india-world comparison*²

- Human Development Index (HDI): 0.647. L’HDI è stato creato per sottolineare che le persone e le loro capacità dovrebbero essere il criterio ultimo per valutare lo sviluppo di un paese, non solo la crescita economica. L'Indice di sviluppo umano è una misura sintetica dei risultati medi ottenuti nelle dimensioni chiave dello sviluppo umano: una vita lunga e sana, la conoscenza e un tenore di vita dignitoso. È la media geometrica degli indici normalizzati per ciascuna delle tre dimensioni. La dimensione della salute è valutata in base all'aspettativa di vita alla nascita, la dimensione dell'istruzione è misurata in base agli anni di scolarizzazione per gli adulti dai 25 anni in su e agli anni di scolarizzazione previsti per i bambini in età scolare. La dimensione del tenore di vita è misurata in base al reddito nazionale lordo pro capite.³
- Multidimensional Poverty Index (MPI): 0.123. Indice che misura la percentuale di popolazione povera basandosi su specifici parametri.
- Gender Inequality Index: 0.501 . Misura le differenze tra uomo e donna basandosi su tre parametri ritenuti fondamentali per lo sviluppo dell’essere umano: salute, misurata sull’aspettativa di vita femminile e maschile; l’istruzione, misurata in anni di scolarizzazione di maschi e femmine; eque risorse economiche, misurata come differenza di reddito femminile maschile

² Source: <http://hdr.undp.org/en/countries/profiles/IND>

³ <http://hdr.undp.org/en/content/human-development-index-hdi>

- Inequality-adjusted (IHDI): 0.538. Rappresenta l'indice HDI, ma tiene conto del costo della disuguaglianza
- Gender Development Index (GDI): 0.829. Calcolato basandosi sui valori di HDI distinti tra maschio e femmina

Il valore dell'HDI dell'India per il 2018 è pari a 0,647, il che colloca il paese nella categoria dello sviluppo umano medio, posizionandolo a 129 su 189 paesi e territori. Tra il 1990 e il 2018 l'aspettativa di vita dell'India alla nascita è aumentata di 11,6 anni, gli anni medi di scolarizzazione sono aumentati di 3,5 anni e gli anni previsti di la scolarizzazione è aumentata di 4,7 anni. Il RNL pro capite dell'India è aumentato di circa il 262,9 per cento tra il 1990 e il 2018.⁴

❖ Tasso di disoccupazione

Secondo i dati della Grameen Bank⁵:

Il tasso di disoccupazione per l'anno fiscale 18 è del 5,3% nell'India rurale e del 7,8% nell'India urbana e del 6,1% nel complesso - un picco di 45 anni. La disponibilità di dati di qualità sull'occupazione è una sfida, poiché una percentuale relativamente piccola della forza lavoro complessiva è impiegata nel settore formale e le dimensioni del campione sono anch'esse ridotte. Circa l'86% dei 500 milioni di lavoratori indiani ha un'occupazione informale e oltre il 90% è nel settore non organizzato. La forte e costante crescita economica dell'India non ha ancora prodotto un corrispondente miglioramento in termini di ampliamento dell'accesso a un'occupazione formale di qualità. Il numero totale di posti di lavoro in India dal 2011 al 2015 è cresciuto di appena sette milioni circa, passando da 455 milioni a 462 milioni.

La mancata corrispondenza tra i posti di lavoro disponibili e le competenze e l'esperienza di chi cerca lavoro è una delle ragioni principali della disoccupazione. Un altro motivo di disoccupazione è la mancata corrispondenza delle aspettative retributive, soprattutto nell'India rurale. Entro il 2021, 500 milioni di indiani saranno occupati, ma 470 milioni di persone avranno scelto di non lavorare. Altri 400 milioni studieranno, creando la prossima grande ondata di talenti. La necessità di creare i giusti programmi accademici in linea con le aspettative di domani è urgente.

⁴ <https://timesofindia.indiatimes.com/india/india-ranks-129-of-189-up-a-spot-in-human-dev-index/articleshow/72451199.cms>

⁵ Grameen Bank Foundation India – State of jobs in India 2019

❖ Disuguaglianza e salari

○ Disuguaglianza di genere:

Le donne sono pagate meno degli uomini, anche quando svolgono gli stessi lavori. In media, in India le donne sono pagate circa il 34% in meno degli uomini e sono sottorappresentate in posizioni di leadership sia nel mondo degli affari che nel governo. Le imprese di proprietà delle donne sono più piccole, occupano meno persone e sono concentrate in settori con limitate opportunità di profitto e di crescita. Meno della metà della popolazione totale in età lavorativa e solo un quinto delle donne della fascia d'età lavorativa sono disponibili e in cerca di lavoro. Indipendentemente dalla categoria di occupazione (occasionale e regolare/salariata) e dall'ubicazione (urbana e rurale), le lavoratrici sono pagate a un tasso di retribuzione inferiore.

○ Disuguaglianza di casta:

Ci sono notevoli lacune nei dati relativi alla misurazione della disuguaglianza basata sulle caste nell'occupazione. I dati dell'NSS sono stati utilizzati per dimostrare che gli indù di casta superiore hanno maggiori possibilità di assicurarsi un'occupazione regolare rispetto ai gruppi SC e ST⁶. I gruppi SC e ST sono sovra rappresentati nelle occupazioni a basso reddito e gravemente sottorappresentati nelle occupazioni ad alto reddito. Soprattutto tra i professionisti e i manager, la percentuale di individui di SC è la metà della loro rappresentanza nella popolazione generale. La situazione è ancora peggiore tra i gruppi di ST.

❖ Donne al lavoro

Le donne e le ragazze rappresentano quasi la metà della popolazione in età lavorativa dell'India, ma solo il 24% della forza lavoro e contribuiscono solo per il 17% al PIL del paese. L'impegno delle donne indiane in qualsiasi forma di lavoro nell'economia di mercato e il loro contributo al PIL è significativamente inferiore alla media globale del 40% di partecipazione e del 37% di contributo al PIL. Le donne sono impiegate prevalentemente nei settori informali dell'economia, vincolate dalle norme e dagli stereotipi di genere e hanno bassi guadagni, condizioni di lavoro scadenti e limitate opportunità di avanzamento di carriera. Le donne istruite, con un tasso di disoccupazione del 17,3%, se la cavano molto peggio dei maschi istruiti, con un tasso di disoccupazione del 10,5%.

⁶ La casta programmata (SC) e le tribù programmate (ST) sono gruppi di persone ufficialmente designate in India.

- Lavoro invisibile delle donne:

L'altro lato di un basso tasso di partecipazione femminile alla forza lavoro è una percentuale sostanzialmente alta di donne che dichiarano di svolgere mansioni domestiche. Nel 2017-18, il 45,5% di tutte le donne delle zone rurali e il 47,5% di tutte le donne delle aree urbane in India ha dichiarato di svolgere mansioni domestiche. Le donne in India svolgono un lavoro di assistenza non retribuito quasi dieci volte superiore a quello degli uomini. La rigida divisione dei ruoli riproduttivi tra i sessi porta a uno svantaggio sproporzionato per le donne e le ragazze. La divisione dei ruoli in base al genere limita anche le opportunità disponibili per le ragazze, che sono addestrate ad assumere ruoli domestici, mentre i ragazzi sono addestrati ad assumere mezzi di sussistenza remunerativi. Ciò limita le opportunità delle ragazze nell'istruzione, nella formazione professionale, nelle scelte di carriera e limita le loro aspirazioni.

- Svantaggio cumulativo attraverso il ciclo di vita:

Le donne e le ragazze accumulano deficit nella crescita, nell'apprendimento, nelle competenze e nelle aspirazioni attraverso varie fasi della vita, con il risultato finale di una minore disponibilità al lavoro al momento dell'ingresso nella forza lavoro e ulteriori barriere nel continuare a lavorare e a crescere. Una bambina si trova a dover affrontare una discriminazione ancor prima di nascere a causa della preferenza per il figlio maschio tra le famiglie indiane. Dopo la nascita, le bambine devono affrontare ulteriori discriminazioni nell'assistenza e nell'educazione, con discriminazioni nell'assistenza sanitaria e nella distribuzione di cibo, che incidono sullo sviluppo fisico e cognitivo.

2.2 Evoluzione storica della microfinanza

L'evoluzione del settore della microfinanza indiana può essere ampiamente suddivisa in quattro fasi distinte:

- Fase 1: Il movimento cooperativo (1900s – 1969)

La prima fase della microfinanza indiana può essere inserita temporalmente nell'inizio del XX secolo fino al 1969, quando le cooperative di credito dominavano come istituzioni nella fornitura di servizi di microfinanza. Questa fase è iniziata con l'approvazione del “Cooperative Societies Act” del 1904, per estendere il credito nei villaggi indiani sotto la spinta del governo. Le cooperative di credito rurale in India sono diventate un mezzo per mettere in comune le

poche risorse dei poveri e fornire loro l'accesso a diversi servizi finanziari. Tuttavia, non si è ottenuto molto fino all'indipendenza, quando le cooperative di credito sono state scelte dal governo come meccanismo istituzionale per fornire credito al settore agricolo. La scelta delle cooperative di credito era inevitabile nell'immediato contesto della post-indipendenza. Da un lato le banche commerciali avevano una presenza molto bassa nelle zone rurali e dall'altro tutte le banche commerciali erano nel settore privato e così l'imperativo politico dell'epoca permetteva ora al governo di fornire una serie adeguata di incentivi alle banche commerciali per avventurarsi nelle zone rurali.

Tuttavia, le cooperative rurali erano piene di problemi. Il Comitato di pianificazione delle cooperative del 1945 trovò che un gran numero di cooperative erano "gravate dal problema del congelamento dei beni a causa delle ingenti somme dovute per il rimborso". 'All India Rural Credit Survey' nel 1947 ha evidenziato che solo il 3% del totale dei mutui dei coltivatori veniva contratto attraverso le cooperative. Rivelò anche che la quota delle agenzie istituzionali, che comprendeva il governo, le cooperative e le banche commerciali, nel finanziamento dei prestiti delle famiglie rurali era solo del 7,3% nel 1951-52, corrispondente alla quota dei prestatori di denaro privati che raggiungeva il 68,%. Con il fallimento su larga scala delle cooperative di credito, si è aperta la strada ad alcuni cambiamenti fondamentali nell'erogazione di micro-finanziamenti istituzionali.

- Fase 2: Finanza rurale guidata dallo Stato attraverso le banche nazionali (1969 – 1991)

Con il fallimento delle cooperative, 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 'Banca Nazionale per l'Agricoltura e lo Sviluppo Rurale' (NABARD) e la 'Small Scale Industries Development Bank of India' (SIDBI), compreso l'avvio di un Programma Integrato di Sviluppo Rurale (IRDP) sponsorizzato dal governo. Mentre questi passi hanno portato a raggiungere una vasta popolazione, il periodo è stato caratterizzato da un uso improprio del credito su larga scala, creando una percezione negativa sulla credibilità dei micro mutuatari tra i banchieri, ostacolando così ulteriormente l'accesso ai servizi bancari per le persone a basso reddito.

- Fase 3: Programma di collegamento delle banche SHGs e crescita delle ONG - MFIs (1992 - 2000)

Il fallimento del social banking sovvenzionato ha innescato un cambiamento di paradigma nell'erogazione del credito rurale con l'avvio da parte di NABARD del 'Self Help Group (SHG) Bank Linkage Programme' (SBLP), che mira a collegare i gruppi informali di donne alle banche formali. Un SHG è un piccolo gruppo di auto-aiuto di circa 10-20 persone provenienti da una classe omogenea di poveri rurali e urbani che promuove il risparmio tra i membri e utilizza queste risorse per soddisfare le loro esigenze di credito. Il gruppo è formato democraticamente ed elegge i propri leader. Il programma ha contribuito ad aumentare il raggio d'azione del sistema bancario verso persone altrimenti non raggiunte e ad avviare un cambiamento nelle prospettive della banca verso le 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 generato un grande interesse tra le nuove istituzioni di microfinanza emergenti (MFI), in gran parte di origine no-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, ha determinato una maggiore autonomia del settore finanziario. Ciò ha portato anche alla nascita di banche del settore privato di nuova generazione che, un decennio più tardi, diventeranno attori importanti nel settore della microfinanza.

- Fase 4: Commercializzazione della microfinanza (2000 – oggi)

Il primo decennio delle riforme del New Millennium Post, i mercati rurali sono emersi come nuovi motori di crescita per le MFI e le banche, queste ultime si sono interessate al settore non solo come parte della loro responsabilità sociale d'impresa, ma anche come nuova linea di business. Dal lato della domanda, le ONG-MFI hanno iniziato a trasformarsi sempre più in entità legali più regolamentate come le società finanziarie non bancarie (NBFC) per attrarre investimenti commerciali. Il settore della microfinanza, così come esiste oggi, consiste essenzialmente in due modelli di fornitura predominanti, l'SBLP e l'MFI. Quattro clienti di microfinanza su cinque in India sono donne.

L'ecosistema della microfinanza in India ha i seguenti attori principali: Centrale e statale Governi, istituzioni di microfinanza (MFI), organizzazioni non governative (ONG), Gruppi di auto-aiuto (SHG), banche (commerciali, rurali e cooperative) e Agenzie di governo/promozione come Reserve Bank of India (RBI) e NABARD (National Bank for Agriculture and Rural Development).

2.3 Tipologie di modelli

2.3.1 SHG

Il programma SHG Bank Linkage è un intervento efficace per l'elevazione economica e l'inclusione finanziaria del fondo della piramide. Una piattaforma collaudata, inizialmente concepita per aumentare la diffusione dei servizi bancari tra i poveri, si è poi trasformata in un programma per la promozione dei mezzi di sussistenza e la riduzione della povertà. Tutti i parametri principali, ovvero il numero di SHG con risparmi e conti bancari, l'ammontare del credito erogato nel corso dell'esercizio, i finanziamenti bancari in essere nonché la quota di risparmio in essere avevano evidenziato un saldo positivo di crescita negli ultimi tre anni. La crescita del numero di SHG l'utilizzo del prestito bancario e l'importo del credito istituzionale erogato agli SHG è stato del 19,33% e 23,6% rispettivamente nel periodo 2018-19.

Come si nota nella “Figura 2.2- Numero di SHG e ammontare di prestiti negli anni” nell’anno 2018-19 da parte della NABARD sono stati registrati quasi più di 10 milioni di SHG legati al risparmio con un ammontare di 23 milioni di rupie di risparmi, 2,7 milioni di SHG hanno erogato un prestito di 58 milioni di rupie in un anno e risulta di 87 milioni i prestiti ancora in sospeso.

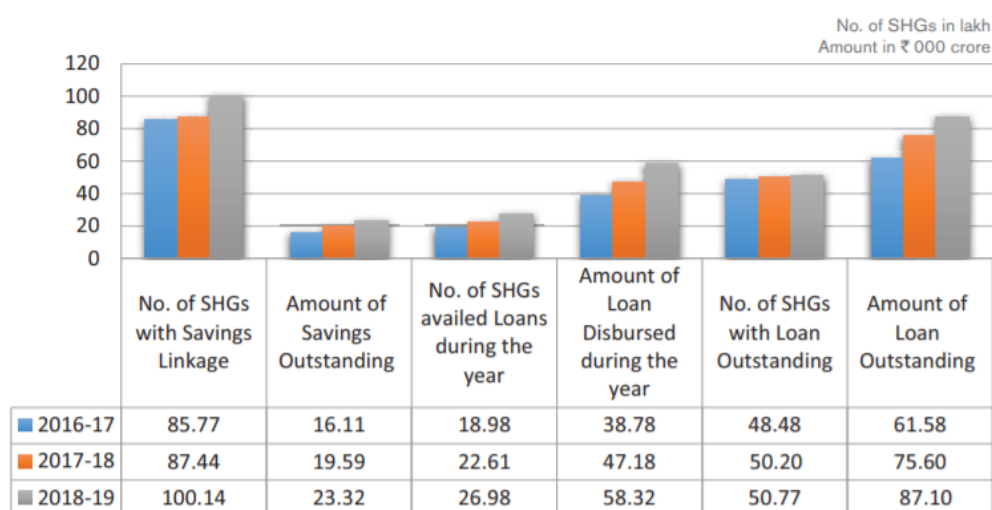


Figura 2.2 “Numero di SHG e ammontare di prestiti negli anni” Fonte: NABARD, Status of Microfinance in India 2018-2019

I prestiti sono forniti agli SHG con tre diverse metodologie:

- Modello I: SHG formati e finanziati dalle banche. In questo modello, le banche stesse si occupano di formare e alimentare i gruppi, aprire i loro conti di risparmio e fornire loro prestiti bancari.
- Modello II: SHG costituiti da agenzie diverse dalle banche, ma direttamente finanziati dalle banche. In questo modello, le ONG e le altre agenzie formali nel campo della microfinanza facilitano l'organizzazione, la formazione e l'alimentazione degli SHG e li addestrano alla gestione della parsimonia e del credito. Le banche concedono direttamente prestiti a questi gruppi di lavoro.
- Modello III: gruppi finanziari, finanziati da banche che utilizzano altre agenzie in qualità di intermediari finanziari. Questo è il modello in cui le ONG assumono il ruolo aggiuntivo di intermediazione finanziaria insieme alla formazione del gruppo. Nelle aree in cui il sistema bancario formale è soggetto a vincoli, le ONG sono incoraggiate a formare gruppi e a rivolgersi a una banca adatta per l'assistenza di prestiti in massa. Questo metodo è generalmente utilizzato dalla maggior parte delle ONG che hanno una piccola base finanziaria.

2.3.2 JLG

Il JLG (Joint Liability Groups) invece è un ulteriore modello elaborato dalla NABARD con l'obiettivo di fornire prestiti istituzionali ai piccoli agricoltori, legato al concetto di gruppi di responsabilità congiunta. Si tratta di un modello simile a quello dei gruppi di auto-aiuto (Self Help Group), in cui NABARD fornisce alle banche uno strumento di rifinanziamento per la concessione di prestiti ai piccoli agricoltori e agli agricoltori marginali.

Chi può formare JLG?

JLG consiste in un gruppo informale di 4-10 persone (max 20) che sono impegnate in attività simili, formato allo scopo di usufruire di un prestito attraverso il meccanismo di gruppo contro la garanzia reciproca. I JLG sono solitamente formati da:

Associazioni di agricoltori, Istituzioni Panchayat Raj (PRI), Club di agricoltori, Krishi Vikas Kendras (KVK), Università Statali di Agricoltura (SAU), Facilitatori d'affari, ONG, Agenzia per la gestione delle tecnologie agricole (ATMA), Filiali bancarie, PACS, Altre cooperative, Dipartimenti governativi, Individui, Commercianti di input, MFI / MFO, ecc.

Nella “Tabella 2.3- Differenze tra SHG e JLG” si osservano le principali differenze tra i due modelli:

Tabella 2.3 Differenze tra SHG e JLG

Parametri	SHGs	JLGs
Strategia di base	Maggiore attenzione alla generazione di risparmio	Maggiore attenzione alla generazione di credito
Scalabilità	Le SHG sono meno scalabili rispetto alle JLG	I JLG hanno un'inversione di marcia più veloce e sono più scalabili
Dimensione media del gruppo	10-20 membri per gruppo	3-10 membri per gruppo
Associated non-performing assets (NPAs)	Gli NPA variano dal 7-8% per gli SHG	Gli NPA sono meno dell'1%, che è abbastanza basso rispetto agli SHG
Il paesaggio del futuro	Sviluppo di capacità per le istituzioni partner	Le NBFC-MFI preferiscono il modello JLG in quanto è più redditizio e scalabile dal punto di vista commerciale

2.4 Il ruolo della microfinanza

Anche se molti programmi di riduzione della povertà del governo centrale e del governo statale sono attualmente attivi in India, la microfinanza gioca un ruolo importante nell'inclusione finanziaria. Negli ultimi decenni ha contribuito notevolmente allo sradicamento della povertà. I rapporti mostrano che le persone che hanno usufruito della microfinanza sono state in grado di aumentare il loro reddito e quindi il loro tenore di vita. La microfinanza svolge quindi un ruolo importante nell'incremento dell'economia indiana nei seguenti modi:

a. Credito ai poveri delle aree rurali:

Di solito il settore rurale dipende da agenzie non istituzionali per le proprie esigenze finanziarie. La microfinanza è riuscita a portare il credito istituzionalizzato alle porte dei poveri e li ha resi economicamente e socialmente sani.

b. L'alleviamento della povertà:

Grazie alla microfinanza i poveri trovano lavoro. Vengono aiutati anche a migliorare le loro capacità imprenditoriali e incoraggiati a sfruttare le opportunità di business. L'occupazione aumenta il livello di reddito che a sua volta riduce la povertà.

c. Miglioramento della sanità:

Considerando che la maggior parte della clientela di molti MFI e SHG hanno grandi difficoltà ad accedere alla sanità e a servizi di qualità, la microfinanza offre educazione alla salute e alla nutrizione nonché alla prevenzione di malattie, fornendo inoltre accesso a prodotti e servizi sanitari di base per i suoi clienti.

d. Empowerment delle donne:

Normalmente più del 50% degli SHG sono formati da donne. Ora hanno un maggiore accesso alle risorse finanziarie ed economiche. È un passo verso una maggiore sicurezza per le donne. Così la microfinanza dà potere alle donne povere dal punto di vista economico e sociale.

e. Crescita economica:

La finanza svolge un ruolo chiave nello stimolare una crescita economica sostenibile. Grazie alla microfinanza, la produzione di beni e servizi aumenta, il che fa aumentare il PIL e contribuisce alla crescita economica del Paese.

f. Mobilitazione del risparmio:

La microfinanza sviluppa le abitudini di risparmio tra le persone. Ora anche le persone povere con scarso reddito possono risparmiare e sono bancabili. Le risorse finanziarie generate attraverso il risparmio e il microcredito ottenuto dalle banche vengono utilizzate per fornire prestiti e anticipazioni ai suoi membri. Così la microfinanza aiuta a mobilitare il risparmio.

g. Sviluppo delle competenze:

Il microfinanziamento è stato una manna per i potenziali imprenditori rurali. Gli SHG incoraggiano i suoi membri a creare unità aziendali congiuntamente o individualmente. Ricevono una formazione da istituzioni di sostegno e imparano le qualità di leadership. Così la microfinanza è indirettamente responsabile dello sviluppo delle competenze.

h. Aiuto reciproco e cooperazione:

La microfinanza promuove l'aiuto reciproco e la cooperazione tra i membri. Lo sforzo collettivo del gruppo promuove l'interesse economico e aiuta a realizzare la transizione socioeconomica.

i. Assistenza sociale:

Con la creazione di posti di lavoro il livello di reddito delle persone aumenta. Si può puntare a una migliore istruzione, salute, benessere familiare, ecc. Così la microfinanza porta al benessere sociale o al miglioramento della società.

j. Inclusione finanziaria:

Con l'evoluzione dell'erogazione del microcredito, il microcredito si sforza di raggiungere il segmento meno servito non solo attraverso l'accesso diretto al credito, ma anche attraverso l'accesso a prodotti innovativi che migliorerebbero il tenore di vita della popolazione non bancaria.

2.5 Verso l'inclusione finanziaria

Sono stati promossi diversi programmi governativi, iniziative private e fondi fiduciari per fornire e misurare l'accesso ai servizi finanziari per le persone bisognose.

La Strategia nazionale per l'inclusione finanziaria (NSFI) per il 2019 è stata elaborata dalla RBI per garantire a tutti i cittadini un accesso sicuro e trasparente ai servizi finanziari. Questo dovrebbe accelerare l'inclusione finanziaria e affrontare i problemi dei bassi tassi di alfabetizzazione, della mancanza di consapevolezza, degli alti tassi di interesse e dello scarso accesso alle infrastrutture tecnologiche.

Nel settembre 2018, il Ministero delle Finanze, Governo dell'India, ha lanciato il Financial Inclusion Index per misurare l'accesso, l'utilizzo e la qualità dei servizi finanziari.

Inoltre, 'Jan Dhan Darshak', un'applicazione mobile, è stata lanciata dal Department of Financial Services (DFS) per aiutare le persone a individuare i servizi finanziari rilevanti nelle loro vicinanze. Al fine di fornire servizi dell'ultimo miglio in aree geografiche non ancora penetrate, gli operatori della microfinanza possono cercare di far leva sulle iniziative del governo e stringere nuove partnership per guidare gli sforzi di inclusione finanziaria.

Inoltre, le BC possono svolgere un ruolo fondamentale nel fornire ai clienti l'accesso ai servizi finanziari e l'abilitazione attraverso organizzazioni di autoregolamentazione. Possono contribuire a snellire il loro funzionamento fornendo linee guida operative standard.

Oltre a ciò, l'interoperabilità degli agenti tra gli operatori della microfinanza e lo sfruttamento dell'infrastruttura di distribuzione preesistente attraverso partnership aziendali con FMCG, società di logistica e di produzione possono aiutare ulteriormente ad ampliare il raggio d'azione dei clienti.

Un programma a due livelli "Train the Trainers " è stato progettato e lanciato nel marzo 2019, nell'ambito dell'iniziativa di RBI per costruire la capacità e le competenze delle BC per fornire efficacemente servizi finanziari a livello di base. Il programma sull'alfabetizzazione finanziaria sensibilizzerà i consulenti dei Centri di alfabetizzazione finanziaria (FLC) e i responsabili delle filiali delle banche rurali, consentendo loro di fornire un'alfabetizzazione finanziaria di base a livello di base.⁷

Nel 2016 per promuovere l'inclusione finanziaria e per estendere la rete bancaria nelle aree non bancarie, la Reserve Bank of India (RBI) ha concesso l'autorizzazione generale alle Banche Commerciali Programmate (SCB) nazionali, comprese le Banche del Settore Pubblico (escluse le Banche Rurali Regionali), ad aprire filiali in qualsiasi luogo del Paese, senza richiedere l'approvazione preventiva della RBI in ogni caso, a condizione che almeno il 25% del numero totale di filiali aperte durante un esercizio finanziario sia aperto in centri rurali non bancari (Tier 5 e Tier 6) (popolazione fino a 9999 abitanti). RBI ha inoltre specificato che il numero totale delle succursali aperte nei centri Tier 1 (popolazione 100000 e oltre) durante l'esercizio non può superare il numero totale delle succursali aperte nei centri da Tier 2 a Tier 6 (popolazione fino a 99999) e in tutti i centri degli Stati nordorientali e del Sikkim.⁸

2.6 La fusione con il digitale

L'integrazione della tecnologia è inevitabile per il funzionamento sostenibile dei microfinanziatori, aumentando l'accessibilità dei prodotti e dei servizi per i mutuatari e guadagnando differenziazione in un panorama competitivo. Lo sviluppo digitale incentrato sul cliente, supportato dai dati, contribuirà a migliorare l'intero percorso di prestito, dall'acquisizione al servizio, consentendo offerte basate sul profilo del cliente e una transizione verso procedure di prestito senza carta.

Considerando l'elevata penetrazione dei telefoni cellulari e il costo accessibile dei servizi internet, i microlender possono adottare un approccio basato sulla mobilità per le interazioni regolari, monitorando i rimborsi e offrendo servizi a valore aggiunto ai singoli clienti, in particolare a quelli con tassi di alfabetizzazione più bassi.

La Reserve Bank of India si è impegnata a fondo per aumentare la penetrazione dei servizi finanziari formali nelle aree non bancarie, pur continuando nella sua politica di assicurare un adeguato flusso di credito verso settori produttivi dell'economia e garantendo anche la disponibilità di servizi bancari a tutti i settori della popolazione del paese.

⁷ <https://www.pwc.in/assets/pdfs/consulting/financial-services/vision-of-microfinance-in-india.pdf>

⁸ <https://pib.gov.in/newsite/printrelease.aspx?relid=148841>

- Pradhan Mantri Jan Dhan Yojana (PMJDY)

Un salto in avanti è stato fatto nel 2014 con il lancio del Pradhan Mantri Jan Dhan Yojana (PMJDY) : è un programma di inclusione finanziaria del governo indiano applicabile a gruppi di età compresa tra 10 e 65 anni, che mira ad espandere e rendere accessibile l'accesso a servizi finanziari come conti bancari, rimesse, credito, assicurazioni e pensioni. Solamente nel giorno di inaugurazione sono stati aperti ben 15 milioni di conti.

I vantaggi di questo programma sono i seguenti:

- Apertura di conti senza fronzoli: i conti bancari aperti con PMJDY non richiedono un saldo minimo. Dopo sei mesi è disponibile anche una struttura per scoperto fino a ₹ 10.000 (US \$ 140). Gli interessi sono in deposito. Carta di debito RuPay gratuita per conto.
- Rilassamento delle norme del cliente (KYC): le persone che non dispongono di un documento di identità valido possono anche aprire un conto bancario. Questo tipo di account chiamato "Account piccolo", può essere regolarizzato entro un anno.
- Coinvolgimento di corrispondenti commerciali (BC): l'apertura del conto e le transazioni bancarie avvengono tramite corrispondenti commerciali. I corrispondenti aziendali sono generalmente nominati in aree remote dove le banche non hanno filiali fisiche.
- Uso della tecnologia: l'apertura e la transazione dell'account basate su parametri biologici sono disponibili tramite il corrispondente commerciale. Ciò facilita le operazioni bancarie per le persone analfabete.
- Trasferimento diretto dei benefici : i sussidi statali vengono trasferiti direttamente sul conto del beneficiario. Ciò riduce ritardi e perdite per ottenere assistenza.
- Assicurazione: la copertura assicurativa contro gli infortuni di ₹ 200.000 (US \$ 2.800) fornisce un'assicurazione sulla vita di ₹ 30.000 (US \$ 420) pagabile in caso di decesso del beneficiario.

- Digitalizzazione degli SHG

Un'altra iniziativa è stata intrapresa dal 'Micro Credit and Innovations Department' di NABARD con la creazione di EShakti o Digitalizzazione degli SHG con lo scopo di integrare i dipartimenti governativi e il popolo indiano e per garantire una governance efficace.

Il progetto mira alla digitalizzazione di tutti i conti del SHG per portare i membri del SHG sotto la piega dell'Inclusione Finanziaria, aiutandoli così ad accedere ad una più ampia gamma di servizi finanziari, oltre ad aumentare il comfort dei banchieri nella valutazione del credito e nel collegamento attraverso il collegamento:

- Integrazione dei membri dei SHG con l'agenda nazionale dell'inclusione finanziaria;
 - Migliorando la qualità dell'interfaccia tra i membri dei SHG e le banche per una fornitura efficiente e senza problemi dei servizi bancari utilizzando la tecnologia disponibile;
 - Facilitare la convergenza del sistema di erogazione con gli SHG utilizzando l'identità collegata ad 'Aadhaar', un codice che identifica i cittadini indiani composto da 12 cifre e correlato a dati biometrici.
- PCR (Registro del credito)

Nel 2018 la RBI (Reserve Bank of India) ha di fatto avviato la creazione di una PCR (Registro Pubblico del Credito) digitale a livello nazionale, che aiuterà a democratizzare e formalizzare il credito e a catturare i dati dei clienti, compresi gli inadempienti intenzionali e le cause legali pendenti per monitorare la delinquenza finanziaria. Le aziende tecnologiche sono state selezionate per costruire la piattaforma e la RBI ha avviato le fasi di sviluppo della PCR. I microlender hanno il compito di fornire le registrazioni dei prestiti erogati e di effettuare un'ampia reportistica dei dati dei loro mutuatari. I dati completi, insieme a una base di informazioni secondarie, sosterranno lo sviluppo della PCR. La disponibilità di informazioni centralizzate sui crediti consentirà agli operatori della microfinanza di prevenire le inadempienze attraverso un processo di sottoscrizione più solido e un processo decisionale basato su una banca dati.

- Fintech

Fintech è un nuovo termine che sta guadagnando popolarità dall'inizio del 2015. Questo termine è solitamente confuso per essere un termine strettamente tecnologico e tecnologicamente avanzato, quando in realtà si tratta della fusione di servizi finanziari forniti da diversi clienti con gli sviluppi e i progressi in campo tecnologico. Il punto fondamentale è che Fintech si è sviluppata più come una necessità derivante dagli sviluppi nei settori dei servizi di finanziamento e dalla rapida crescita della tecnologia che per la necessità di tali servizi.

In questa direzione, nel 2019, la RBI ha proposto un quadro normativo sandbox⁹ che mira a fornire un ambiente normativo alle aziende e alle istituzioni finanziarie Fintech per la creazione di soluzioni innovative supportate dall'analisi dei dati. Tale innovazione dovrebbe essere finalizzata allo sviluppo di solidi modelli di valutazione del credito, alla fornitura di servizi in base alle esigenze dei clienti e all'ideazione di soluzioni per far uscire le famiglie dalla povertà. A partire dall'ottobre 2018, 10 paesi (Bahrain, Indonesia, Giordania, Kazakistan, Malaysia, Mauritius, Mozambico, Ruanda, Sierra Leone e Thailandia) hanno introdotto politiche di regolamentazione sandbox per gli MFI al fine di incoraggiare una maggiore innovazione e sperimentazione nello spazio della microfinanza utilizzando la tecnologia. L'attuazione di solide politiche di regolamentazione sandbox in India, seguendo le orme di questi pionieri, potrebbe portare a un'innovazione avanzata di fintech che spingerebbe l'industria della microfinanza a produrre prodotti curati con complessità ben controllate e regolamentate.

⁹ *il sandbox* è strumento che “permette alle **imprese fintech**, vigilate e non, di godere di deroghe normative transitorie, sperimentando su scala ridotta e per un periodo limitato tecnologia e servizi, secondo il report Fintech in Italia 2017 della Banca d'Italia

Capitolo 3 Domanda di Ricerca

3.1. Obiettivo di Ricerca

La letteratura dimostra che il microcredito, se usato correttamente, è un modello di successo per la lotta contro la povertà, avendo un impatto per lo più positivo. Ancora però non sono ben chiari quali siano i fattori che influenzano tali risultati. Risulta quindi difficile capire quale sia il modo giusto di procedere, affinché l'intervento dell'istituto che rilascia il prestito possa portare risultati positivi sia per sé che per il proprio cliente.

In questa ricerca ci si sofferma sul primo step del processo per l'apertura di un istituto di microcredito, la valutazione e selezione del cliente. Lo studio è stato effettuato in collaborazione con la Maverick Culture And Codes Foundation, che terrà conto di tale indagine nel processo decisionale di apertura di un nuovo programma di microcredito nella zona presa in analisi.

I poveri non sono un'entità omogenea e i programmi e le politiche di sviluppo, devono quindi affrontare approcci specifici e variabili rispetto a una soluzione standardizzata. Questo aspetto vale sia per la definizione di povertà, che quindi sarà specifica e contestualizzata sia alle azioni volte sradicarla, esiste la povertà di genere, esistono i poveri estremi, quelli che si avvicinano alla soglia di povertà e ognuno, agricoltore o senza tetto, abitante delle zone rurali o urbane, avrà un diverso spettro di bisogni.

In particolare, in questo studio si vuole trovare una risposta alle seguenti domande:

- Come si capisce se un'area è adatta ad avviare un programma di microcredito?
- Come si definiscono i poveri di una determinata zona?
- Quali sono le caratteristiche o i fattori che ottimizzano e indirizzano la scelta dei clienti?
- Quali determinanti influenzano l'accessibilità al microcredito da parte degli ipotetici clienti?

Per rispondere a queste domande è stata effettuata un'indagine di ricerca in uno slum di Delhi, un sobborgo con una popolazione urbana molto povera. La ricerca ha quindi l'obiettivo di comprendere se l'area su cui operare è adeguata a far attecchire il microcredito, basandosi su dati raccolti direttamente dalla popolazione. E laddove l'area è adeguata individuare chi sono i miglior candidati per l'erogazione di un prestito attraverso un semplice modello basato sulle determinanti di accessibilità al microcredito specifiche della zona.

Il credito è destinato alla creazione di una microimpresa o alla crescita di un business già esistente, così da apportare un miglioramento nella vita di queste persone, che senza di esso rimarranno probabilmente intrappolate in un circolo di povertà senza uscita.

È da sottolineare che, qualora sussistano le possibilità, lo scopo è la creazione di un istituto di microcredito nella zona da parte dell'associazione citata precedentemente. Risulta quindi importante

creare durante il processo di analisi e visita diretta della zona un rapporto di fiducia con la comunità stessa. È dunque questo un altro obiettivo da perseguire durante l'indagine.

3.2 Metodologia

Per portare a termine gli obiettivi prefissati, è stata effettuata un'indagine quantitativa, un processo di selezione, che si compone delle seguenti fasi:

- Scelta dell'area

Sono state analizzate 5 diverse zone povere di Delhi attraverso visite esplorative della durata di una giornata per ogni area. L'obiettivo è quello di trovare l'area più adatta per l'analisi. I criteri di scelta sono:

- Probabilità di raccogliere un numero maggiore di dati significativi
- Predisposizione e disponibilità della popolazione dell'area al dialogo e alla collaborazione
- Livello di povertà e necessità di miglioramento delle condizioni di vita degli abitanti
- Facilità di raggiungimento del luogo per equilibrare i costi in termini di tempo da parte del team di ricerca

- Analisi dell'area

Dopo una prima visita, si effettuano ulteriori visite esplorative nell'area di interesse. Lo scopo di tale visita è quella di avere una visione dell'area in generale, delle caratteristiche socioeconomico-demografiche, dei punti di forze e debolezza della zona per l'eventuale possibilità di apertura di un istituto di microcredito. Questa iniziale analisi serve anche per capire che approccio utilizzare per la raccolta dati, per perseguire l'obiettivo di creare rapporti di fiducia con la comunità e non solo per un'analisi della popolazione.

- Raccolta dati attraverso interviste

La raccolta dei dati avviene di persona con il supporto di un volontario indiano, in totale il team è composto da 3 persone e si effettuano visite giornaliere durante 5 settimane tra ottobre e novembre dell'anno 2019. Le interviste si basano su domande di un questionario studiato e scelto in precedenza. Il questionario è stato adattato in base alle specificità a livello locale. Il campione della popolazione analizzato è casuale e concentrato sulla parte più povera del quartiere, gli individui intervistati sono scelti in prevalenza per genere, preferendo le donne e

con un'età superiore ai 14 anni. I dati raccolti durante le interviste vengono immessi in un dataset (in Excel) per la futura analisi.

- **Analisi ed elaborazione dei dati**

I dati vengono successivamente analizzati tramite i seguenti programmi: Excel, Stata e SPSS. Si effettuano delle analisi descrittive per comprendere le caratteristiche sociodemografiche della popolazione e l'economia della zona. Lo studio delle analisi viene approfondito con analisi bivariate delle variabili più rilevanti per comprendere eventuali correlazioni. I dati vengono poi elaborati per effettuare analisi di regressione statistica per comprendere quali fattori influenzino maggiormente le variabili riferite al target di riferimento.

- **Costruzione di un potenziale modello di selezione**

Attraverso una revisione della letteratura sulle determinanti di accessibilità al microcredito e sugli strumenti di valutazione della povertà, è stato creato un modello, specifico per l'area selezionata, con l'obiettivo di selezionare i migliori candidati per l'erogazione di un prestito. Il modello è basato su 10 indicatori scelti dal questionario e individua i candidati più idonei con un sistema a punteggi cercando di equilibrare la componente promozionale verso il cliente, per migliorare la sua condizione e la componente di rischio di insolvenza per l'istituto.

3.3 La Maverick Foundation

Maverick Culture And Codes Foundation è un'organizzazione senza scopo di lucro, istituita nel settembre 2014 secondo la "Section 8 of Companies Act" del 2013 (per società il cui obiettivo è promuovere i settori dell'arte, del commercio, della scienza, della ricerca, dell'istruzione, dello sport, della carità, del benessere sociale, della religione, della protezione dell'ambiente o di altri obiettivi simili). Ha sede in Ahmedabad (Gujarat, India), ma opera in aree differenti del Gujarat e nella zona di Delhi. I fondatori sono persone con più di 15 anni di esperienza in organizzazioni come Samsung, Wipro, UNICEF, Vikram Sarabhai Science Center e molte altre aziende che hanno deciso di lasciare la loro zona di comfort e il lusso personale per impegnarsi attivamente a contribuire alla crescita economico e sociale del loro paese.

Fondano l'associazione e fanno parte di "Makers of India", network di micro, piccole e medie imprese in India incentrato sull'innovazione e sullo sviluppo economico-sociale. L'ente opera principalmente, in zone povere e bisognose di un miglioramento, nell'ambito dell'educazione.

Di seguito elencheremo i programmi di cui l'associazione si occupa:

- **Youth Fellowship for Enterpreneurship:**

programma che offre agli studenti universitari di esplorare ed esercitarsi in classe e sul campo sui propri interessi personali. Attraverso piccoli progetti è possibile sviluppare competenze imprenditoriali e lavorative ed esplorare idee di business con la comunità locale, piccoli imprenditori e medie imprese.

- Child Development:

programma che offre ai bambini delle scuole pubbliche supporto scolastico per lo studio di materie scientifiche e inglese. Promuove inoltre attività sportive. Lo sport viene utilizzato come strumento per sviluppare competenze trasversali come team building, coordinamento, comunicazione e visualizzazione.

- Micro-enterprise:

programma che, alle donne della comunità, in particolare alle mamme dei bambini in età scolare, insegna l'educazione all'imprenditorialità, la creazione di piccole imprese e l'uso di piccoli fondi per ampliare nuovi o già esistenti business. La microfinanza, come già ampiamente descritto, viene utilizzata come strumento per creare microimprese.

La vision della fondazione è quella di cambiare lo status quo dei giovani, mentre la mission è quella di creare un ecosistema di attività innovative per la costruzione e lo sviluppo dell'imprenditorialità tra i giovani. La fondazione punta sui giovani e sulla loro educazione, aiutandoli a coltivare la motivazione e le opportunità per costruire con le proprie mani un futuro migliore e sostenibile, per loro stessi e per il paese.

Capitolo 4 Scelta dell'area

Il progetto sviluppato con la Maverick Foundation ha l'obiettivo di analizzare, attraverso una raccolta dati, una slum area in modo da capire le relazioni e le dinamiche sociali ed economiche del luogo, con il fine di comprendere se ci sia la possibilità di installare un istituto di microcredito in quell'area. Tramite questionari e interviste dirette si può ottenere una visione dell'area selezionata e scegliere il candidato più adatto per la cessione di un microcredito, in modo da minimizzare il rischio di restituzione del denaro.

Così come il prof. Yunus fece a suo tempo, il primo passo fu quello dell'osservazione, monitorare e parlare di persona con i locali del posto per capire al meglio le esigenze della zona.

4.1 Definizione di slum

Lo slum viene definito come un'area residenziale in cui le abitazioni sono inadatte all'uomo per i seguenti motivi : degrado, sovraffollamento, disposizione e progettazione degli edifici difettosa, mancanza di ventilazione, elettricità, luce, acqua potabile e strutture igieniche sanitarie idonee.

Gli slum¹⁰ sono generalmente costruiti su terreni governativi che giacciono non reclamati o vacanti. Sono per lo più occupati da immigrati lavoratori, manodopera non qualificata, lavoratori domestici e altre persone di questo tipo che non possono permettersi un alloggio adeguato nelle città.

- Salute e benessere

Poiché gli insediamenti non pianificati non sono in genere collegati ai servizi di base come l'acqua potabile, i servizi igienici e le strutture igieniche, i residenti corrono un grande rischio di contrarre malattie delle vie respiratorie e dell'acqua (ad esempio a causa della mancanza di finestre e di prese d'aria).

L'alta densità di popolazione, la mancanza di servizi igienici adeguati e la vicinanza delle abitazioni consentono una rapida diffusione delle malattie. Questo crea un rischio reale per le grandi popolazioni che spesso non sono in grado di accedere a strutture sanitarie adeguate a ricevere le cure in tempo.

¹⁰ <https://www.habitatforhumanity.org.uk/what-we-do/slum-rehabilitation/what-is-a-slum/>

- **Sicurezza e violenza nelle baraccopoli**
I veicoli di emergenza e delle forze dell'ordine hanno difficoltà a guidare attraverso gli insediamenti a causa dei sentieri stretti e dei pochi segnali, con conseguenti difficoltà nel monitorare e controllare la criminalità e nel fornire servizi sanitari.
Una cattiva pianificazione della comunità e una costruzione strutturalmente inadeguata creano rischi per gli abitanti, che vengono esacerbati da inondazioni, incendi e frane.
- **Perpetuare il ciclo della povertà**
Gli alti tassi di malattia all'interno delle baraccopoli causano un calo della produttività e impediscono ai bambini di frequentare normalmente la scuola. Per coloro che possono, gli studi hanno mostrato un netto calo dei risultati scolastici e un tasso di abbandono scolastico molto più elevato a causa delle cattive condizioni di salute. Anche la mancanza di spazio e di luce per fare i compiti è una delle cause.
Inoltre, i lavoratori sono spesso emarginati dall'economia formale, poiché la mancanza di un indirizzo formale è un ostacolo all'ottenimento di un impiego. Lavorare nel mercato nero non fa che aggravare la loro situazione, rendendoli più vulnerabili allo sfruttamento e agli incidenti sul lavoro.
- **Disastri e sfratti**
Molti abitanti delle città a basso reddito si ritrovano con ripari mal costruiti in luoghi non sicuri e altamente vulnerabili a disastri e ad altri tipi di degrado ambientale.
Senza diritti fondiari sicuri, molte persone che vivono in condizioni urbane povere sono scoraggiate dall'investire risorse finanziarie limitate per migliorare le loro abitazioni o adattare per renderle efficienti dal punto di vista energetico, dato il rischio sempre presente di sfratto.

Secondo il Census 2011- Slum Population in India sono circa 65 milioni le persone che vivono negli slum, quasi 2 milioni nello stato di Delhi.

4.2 Aree osservate

È dunque stato dedicato del tempo per la scelta più consona dell'area, effettuando delle visite esplorative nei seguenti slum: Seelampur, Sanjay Colony, Baljeet Nagar, Jhundpura Village e Munshi Ram Bagh.

➤ Sanjay Colony

Sanjay Colony è un piccolo slum situato a sud-est di Nuova Delhi, nella zona industriale di Oklha, una delle più grandi aree industriali in India. Conta all'incirca 45.000 residenti, di cui il 95% dei bambini va a scuola e il 60% delle donne lavorano. In quest'area si produce di tutto, dall'elettronica ai componenti automobilistici ai capi d'abbigliamento.

L'industria primaria è quella dell'abbigliamento, appena entrati nella strada principale dello slum è possibile osservare numerose donne e uomini intenti a riciclare vestiti, arrivati in colonia come scarti di grandi industrie, che a sua volta vengono rivenduti a prezzi ribassati. Si può intuire che molti scarti di vestiti vengono strappati e sfilacciati per ricavarne la materia prima, il filo. I lavoratori, per la maggior parte impiegati mentre solo pochi lavoratori in proprio, guadagnano in media 250 rp al giorno lavorando dalle 8 am alle 6 pm.

Addentrandosi nel quartiere, si trovano vicoli più stretti e affollati, la gente lavora e svolge svariate attività legate sempre al mercato degli indumenti, quali taglio e cucito, la vendita, la rimozione degli scarti. È possibile osservare all'interno di questi vicoli piccoli negozietti adibiti alla vendita di vestiti, dove generalmente la persona lavora all'interno cucendo gli abiti, con le classiche macchine da cucire.

Le condizioni della zona sono quelle tipiche di una baraccopoli anche se negli anni sono aumentati gli investimenti per migliorare le infrastrutture e i servizi, facendo risultare la colonia leggermente più sviluppata rispetto alle altre slum area.

I sistemi di smaltimento delle acque e dei rifiuti non sono appropriati, lungo le strade si nota la grande quantità di rifiuti per terra e il sistema fognario è inadeguato. Per quanto riguarda l'acqua potabile, durante la visita effettuata ho potuto assistere all'arrivo dell'autocisterna dell'acqua. I locali hanno riferito che l'autocisterna, sotto direttiva governativa, passa quotidianamente e distribuisce acqua potabile a tutti i residenti dello slum.

➤ Jhundpura Village

Lo slum si trova nel comune di Noida, zona nord est dello stato di Delhi lontano dal centro della città.

Il primo approccio con la Jhundpura è molto diverso da tutte le altre aree. Il villaggio si sviluppa lungo una grande e polverosa strada con molte persone che vivono fuori dalle loro case e numerosi bambini che giocano per strada. La colonia essendo lontana dalla città assomiglia a un villaggio di campagna, molte sono le persone impegnate a svolgere i più disparati tipi di attività, dalla vendita di the al taglio di capelli, dalla vendita di patatine e tabacco alla riparazione di automobili.

Il livello dei servizi e delle infrastrutture appare migliore rispetto alle altre aree, ci sono molte pompe a mano di acqua non potabile lungo la strada, le case risultano più ampie e di migliore qualità e soprattutto la zona è circondata da campi.

Infatti, l'attività principale della zona è la coltivazione, in particolare quella delle patate. I campi sono generalmente di proprietà di ricchi che vivono lontano dal villaggio che pagano meno di 2 € al giorno i residenti per un'intera giornata di lavoro. L'elevata presenza di fattorie è dovuta alla posizione specifica della colonia stessa: in effetti, è vicino all'autostrada attraverso la quale i camion possono esportare il raccolto da Delhi.

I residenti sono di religione musulmana e questo influenza il modo di relazionarsi con gli estranei, più ostili alla condivisione e al dialogo.

➤ Baljeet Nagar

Lo slum di Baljeet Nagar è situato nel distretto nord-est di New Delhi. Con all'incirca 2000 residenti, questa zona ospita immigrati degli stati vicini come Rajasthan e Bihar trasferitisi a Delhi in cerca di una migliore occupazione lavorativa e opportunità educative. La zona è in espansione, ci sono molte case container e altre case in costruzione. Girando per la zona, composta da una strada principale e molti vicioletti stretti tra le diverse case, non si riesce a definire un mercato principale.

Si trovano diversi tipi di business: piccoli negozi, sarti, barbieri, venditori di strada, soprattutto di frutta e verdura.

La maggior parte delle donne non lavora anche se vorrebbero, non trovano possibilità lavorative anche per la mancanza di capacità e abilità lavorative. La percentuale dei bambini che studiano è bassa. La gente a primo impatto sembra più timida e ostile al condividere la propria esperienza con estranei.

Circa l'80% delle persone che vivono a Baljeet Nagar sono Dalit (membri delle caste più basse) e la zona è gravemente sotto servita in termini di strutture sanitarie e sistemi fognari. Tuttavia, c'è l'accesso all'elettricità e i bambini, anche se in bassa percentuale, sono iscritti a scuole vicine governative, primarie, medie e secondarie. Come a Sanjay Colony, l'acqua potabile è fornita gratuitamente dal governo due volte al giorno.

➤ Munshi Ram Bagh

L'ultima area esplorata è Munshi Ram Bagh, una zona molto più piccola con 500/600 residenti in New Delhi ovest. È diversa dalle altre zone visitate, piccoli vicoli, poche case che si sviluppano in altezza. La maggior parte delle persone, in prevalenza uomini, lavora fuori dalla slum area e anche i bambini vanno a scuola lontano dallo slum, accompagnati da chi possiede una moto nella comunità o dai riscio.

In genere sono gli uomini a lavorare, mentre le donne sono per lo più casalinghe o serve in case al di fuori dello slum oppure lavorano per terzi tagliando i fili che fuoriescono dai vestiti.

Non hanno molti supporti governativi, l'acqua potabile non è gratuita ma viene comprata dalle famiglie a sue spese, una bottiglietta di acqua costa 20 RP, le case sono in affitto con un prezzo che va dai 700 alle 3000 RP in base alla dimensione della casa, e nella zona è presente una toilette comune, dove però le condizioni igieniche sono scarsissime.

La gente è molto aperta al dialogo e ospitale, si percepisce un bel clima di una comunità coesa che vive in armonia.

4.3 Seelampur

È stata la prima osservazione di uno slum a New Delhi dal mio arrivo in India. Seelampur è una vasta area situata nella parte est di New Delhi, la popolazione stimata è di circa 32.000 abitanti. Si suddivide in Old e New Seelampur, la zona su cui è stata fatta l'esplorazione è New Seelampur, conosciuta come una delle più antiche colonie di Delhi che richiede ancora una notevole quantità di sviluppo per essere completata differente dalla Old che invece risulta ben consolidata.

- Condizioni dello slum

L'arrivo è stato molto impattante, per raggiungere il nucleo dell'area, scesi dalla stazione metro con l'omonimo nome, si deve attraversare a piedi un'enorme strada dove il traffico risulta continuo e assordante, le macchine e i riscio non cessano di suonare il clacson (come in tutte le strade dell'India meridionale). Arrivati nella strada principale le strade si presentano piene di ciottoli, probabilmente per la caduta di qualche pezzo di casa fatiscente, entrando sempre più nell'interno dello slum, la strada si dirama in piccoli vicoli e cunicoli estremamente stretti e bui.

La prima cosa che arriva è il male odore, ogni vicolo è affiancato a un piccolo scarico di acqua nera, spesso intasato dai rifiuti che la gente è solita buttarci dentro ed è evidente l'inadeguatezza e la mancanza di un impianto fognario e di un sistema di smaltimento delle acque adeguato. La spazzatura è notevole, ovunque, non esistono cestini e l'educazione del rispetto per l'ambiente è assente. Le case sono in cemento e di mattoncini, in un evidente stato di decadimento, sono ammassate l'una sull'altra e di solito non superano i tre piani. Quasi tutte le case hanno i tetti aperti che fungono da terrazza, e le abitazioni sono in genere composte da una singola stanza, piccola e molto umida, dove vive in media una famiglia composta da 5 membri. All'interno delle case non ci sono sedie, spesso manca il tavolo, e la cucina è un piccolo fornellino, nella maggior parte dei casi il bagno non è compreso all'interno della casa.

A Seelampur non è difficile incontrare persone gravemente malate, l'igiene è quasi assente, le strutture ospedaliere offrono agevolazioni per coloro che hanno bassi redditi ma i servizi scarseggiano, in totale

ci sono 4 centri di salute governativi e un ospedale statale. È facile ammalarsi a Seelampur a causa del riciclaggio di prodotti elettronici in quanto i prodotti vengono smaltiti in modo dannoso per l'ambiente e per la salute. Osservando, si nota che nei bambini sono frequenti disturbi e malformazioni agli occhi, e molti, bambini e non, manifestano malattie mentali.

- Istruzione

Le persone e i numerosi bambini si riversano nelle strade e il primo contatto con loro risulta essere positivo, sono sorridenti e spesso ti fissano per osservare ogni nostra diversità, ma il loro sguardo è di ammirazione.

A New Seelampur sono presenti in totale 5 scuole, due secondarie e tre primarie, nella strada che percorrevo quotidianamente è presente una scuola primaria, punto di incontro dei team quando iniziavamo e finivamo la giornata. Verso le 13.30 i bambini uscivano da scuola e invadevano le strade, tutti in divisa bianca e blu. Le scuole sono sempre divise tra maschi e femmine. L'istituzione scolastica presente non è privata, è una struttura statale e quindi gratuita e con agevolazioni ma non completamente idonea a livello infrastrutturale.

Seelampur brulica di bambini, alcuni di loro supportano lavorativamente i genitori fin da piccoli, molti altri si riversano nelle strade giocando. È successo più di una volta, durante le giornate a Seelampur di vedere bambini che fin dalla tenera età assumessero sostanze stupefacenti, molti cominciano a fumare già a 10 anni e quello della droga è un problema molto vasto all'interno di Seelampur.

- Religione

A Seelampur convivono principalmente tre religioni, induisti, musulmani e sikh.

Per le strade si possono osservare sia scuole musulmane dove i bambini, vestiti tutti di bianco e con i Kufi in testa, pregano e studiano il corano, sia tempi induisti, con i loro innumerevoli dèi all'interno, contornati da fiori e incenso, sia templi Sikh. Dopo un po' di tempo è facile riuscire a distinguere il credo di ogni individuo, se il musulmano lo riconosci dal copricapo Kufi in testa, solitamente di colore bianco e la donna dal velo che le copre il volto o dal Burqa, il Sikh lo si può distinguere dal grande turbante colorato. Per osservanza religiosa ogni Sikh è tenuto ad avere barba e capelli non tagliati e un braccialetto di ferro al polso. Per quanto riguarda gli Hinduisti, tratto distintivo è il Tilaka, un puntino rosso posizionato tra le sopracciglia che indica di che sotto appartenenza religiosa si è, nelle donne è possibile osservare a colpo d'occhio se sono sposate, da una linea rossa che si disegnano all'attaccatura del cuoio capelluto. Ci sono spazi comuni alla comunità, che vengono usati per funzioni religiose diverse, spesso i musulmani li utilizzano come punto di incontro e preghiera. Nonostante la pace con cui tutti convivono, è facile notare alcune differenze basate sulla natura religiosa. Per esempio, la donna musulmana rispetto a quella induista ha molte meno libertà, spesso non le è permesso uscire di casa, ad

altre non è permesso lavorare, né in casa né tantomeno altrove, quello che possono fare è occuparsi dei figli e aspettare il rientro dei rispettivi mariti.

- Economia di Seelampur

L'economia di Seelampur è centralizzata in un macro-business, quello dell' e-waste, ovvero di rifiuti di tipo elettrico ed elettronico destinati all'abbandono, che in questo caso vengono riciclati per estrarne i materiali primari come rame, piombo, ferro, alluminio, mercurio etc. Questo genere di rifiuti è molto pericoloso per la salute e per l'inquinamento dell'ambiente sia perché la maggior parte delle apparecchiature non sono biodegradabili sia perché i materiali rilasciano delle sostanze tossiche quando vengono bruciati.

Quello di Seelampur è uno dei più grandi centri di riciclaggio e-waste non regolamentato, è come una grande catena di montaggio ed ogni centro di lavoro è associato a una particolare zona. C'è una zona dove vengono smantellati computer, telefoni e altri prodotti elettronici per sviscerarli nei loro piccoli componenti. Lungo le strade principali si possono osservare numerosi negozi in cui vengono vendute bobine di cavi elettrici, se invece ci si addentra nella parte interna, arriviamo alla base della catena.

Sono le donne a svolgere questo lavoro e lo fanno nelle loro case, lavorando spesso in gruppo. Si tratta di tagliare via la plastica dai fili elettrici per ricavarne il rame. Sono sedute per terra, di solito con la schiena contro il muro, utilizzano un piccolo coltellino molto affilato e fanno scivolare il filo tra l'alluce e l'indice come fosse un perno, tagliando il filo in direzione del corpo. In alcuni casi, prima di tagliare il filo, lo si riscalda a fiamma lenta così da facilitarne il taglio producendo però dei gas tossici.

I cavi che le donne tagliano vengono portati da terzi in grandi quantità all'interno delle loro case, sono scarti che vengono acquistati da altre aziende, e le donne ricavano diversi kg di rame al giorno che a loro volta vengono rivenduti a un prezzo di 5 rupie al kg. Nel corso degli anni questo business è cresciuto, partendo da una rivendita di 2 rupie a kg fino all'attuale prezzo, ma la stessa crescita ha portato ad un calo dello stesso, molta più offerta rispetto alla domanda iniziale. In media una donna riesce a fare dai 30 kg ai 100 kg al giorno per un guadagno massimo giornaliero di 750 rupie.

Altre donne si occupano invece di separare i metalli, microscopici fili o pezzettini di rame, di alluminio e di piombo. Alcune volte lo fanno in enormi secchi pieni di acqua dove tramite dei movimenti circolatori di una bacinella contenente tutti i pezzi mischiati, riescono con una prima mano a togliere la plastica che risulta essere la meno pesante. In ogni caso si lavora a cottimo, non certo per ore lavorative, ciascuno è libero di scegliere la propria mole di lavoro in base alle sue necessità e ai problemi economici.

Internamente allo slum, le strade sono piene di ammassi di cavi elettrici, mentre uscendo dove le strade si presentano più ampie sono presenti molti negozi dove si vendono bobine di cavi e strumenti elettronici.

Lo smistamento e il riciclaggio di parti e-waste non è l'unico business in Seelampur. Molti hanno il proprio shop, solitamente all'interno della casa, dove vendono principalmente snack, patatine, acqua, sigarette e altri generi simili. Il guadagno non è proficuo sia perché i prodotti che vendono non costano molto sia perché ci sono molti shop simili e poco distanziati l'uno dall'altro.

Ci sono molti venditori di strada, soprattutto di verdura, vendono con l'ausilio di un carrettino mobile spostandosi per la zona, altri invece preparano sul posto pietanze indiane.

Molte donne fanno le sarte, hanno la propria macchina da cucire e hanno imparato il mestiere in famiglia, producono vestiti che vendono a circa 100 rupie ciascuno oppure cuciono per aggiustare vestiti rotti. Gli uomini che svolgono il lavoro di sarto cuciono esclusivamente per altri uomini. Quello del cucito è un aspetto molto importante in Seelampur perché alla domanda "Quali sono le tue abilità o passioni?" la risposta era molto spesso cucire e così molte donne potrebbero insegnare il mestiere dato che altre sono disposte e volenterose a impararlo e una macchina da cucire costa 2000 rupie.

Una piccola parte della popolazione si occupa di artigianato e manifattura. La maggior parte però, lavora sotto grandi aziende, per esempio per la produzione di incenso, giornalmente arrivano i materiali basici come bastoncini, incenso e polvere profumata e gli operai costruiscono il prodotto finale in grandi quantità. In altri casi, soprattutto le donne si occupano di fare oggetti decorativi, per esempio per il festival Diwali o per i matrimoni, ma spesso questi lavori sono stagionali. Gli uomini tendono per lo più a produrre e vendere scarpe oppure sono conducenti di risciò, lavoro quest'ultimo altamente variabile in base al mezzo stesso, se lo si deve affittare sono 450 rupie al giorno e il guadagno si abbassa di quasi la metà rispetto al caso in cui si è proprietari.

4.5 Ragioni della scelta

L'area selezionata per la ricerca è stata Seelampur per le seguenti motivazioni:

Lo slum è il più vasto tra le osservazioni fatte e il campione che avremmo potuto estrapolare sarebbe stato più significativo.

Seelampur presenta rispetto agli altri slum più problematiche, per quanto riguarda rifiuti, impianti fognari, struttura delle abitazioni e condizione di povertà della popolazione, questo indica che Seelampur ha più bisogno di aiuto e che il target che si sta cercando per la ricerca è più affine all'obiettivo.

Al primo impatto con i locali, è risultato essere lo slum con la popolazione più cordiale e disposta al dialogo, nelle altre zone sono capitati episodi in cui alcuni membri della comunità hanno mal interpretato il lavoro del team reagendo in modo arrogante e poco garbato. Ulteriore obiettivo per il team era instaurare un rapporto di fiducia con gli abitanti così da poter aumentare e/o creare una comunità, dunque la collaborazione da parte della popolazione risultava indispensabile.

L'economia che investe Seelampur, insieme a quella di Sanjey Colony, risulta essere la più variegata e di ampio spettro, ma la scelta è ricaduta su Seelampur perché il riciclaggio di rifiuti e-waste è stato considerato più "interessante" per essere esplorato e con più necessità per rapidi cambiamenti.

Nello slum di Seelampur vivono armoniosamente più culture, principalmente musulmani e hindu, ma non mancano sikh e cristiani, ognuno ha i propri luoghi di culto ed è presente rispetto reciproco e unione tra i vari gruppi.

Capitolo 5 Raccolta dati

L'attività di ricerca presso la Maverick Foundation è stata mirata alla raccolta di dati sul campo attraverso interviste basate su questionari.

5.1 Campionamento

La ricerca effettuata a Seelampur si basa su un sondaggio a campione di 150 individui attraverso il metodo di campionamento casuale semplice.

L'indagine a campione ha come obiettivo quello di raccogliere dati quantificabili attraverso questionari e ha secondo Hulme (2000) and Montgomery et al. (1996) le seguenti caratteristiche:

- Elevata scala di applicabilità e rappresentazione
- Elevata quantificazione e standardizzazione dei dati
- Elevata capacità di isolare e misurare le cause del cambiamento non legate al progetto
- Elevata scala di costi e tempi
- Elevata necessità di risorse umane
- Elevata capacità di catturare la diversità delle percezioni e degli impatti negativi

Non potendo intervistare l'intera popolazione di Seelampur per problemi di costi e di tempi, si è deciso di concentrare l'analisi nella zona più povera, costituita dai blocchi J, A, G, ovvero la zona di New Seelampur Phase 1. Si è ipotizzato che la popolazione con maggior bisogno di aiuto si trovasse nell'area più interna dello slum e più mal messa. Si è così deciso di campionare in modo casuale la popolazione in base all'area geografica, cercando di concentrare l'analisi principalmente sulle donne, in qualità di target cliente principale. Inoltre, si è scelto di intervistare persone con un'età superiore a 14 anni, età in cui generalmente la gente del luogo inizia a lavorare.

5.2 Significatività del campione

La scelta della numerosità del campione è stata presa direttamente dalla Maverick Foundation rispettando la significatività per rappresentare la popolazione in analisi. Come già accennato, l'universo scelto è costituito dalla popolazione della zona di New Seelampur Phase 1, ovvero la zona slum di Seelampur. Questa area è composta da una popolazione di all'incirca 10000 abitanti. Si è scelto quindi un campione casuale che potesse rispecchiare le caratteristiche dell'intera popolazione.

La numerosità del campione, di 150 dati, risponde in modo significativo alla seguente formula, considerando un margine di errore leggermente più alto, dell'8%. Non consideriamo la dimensione della popolazione essendo questa elevata e non avendo un numero preciso:

$$n = \frac{z^2 \times p(1-p)}{e^2}$$

dove

n = numerosità del campione

z = Z-score

p = deviazione standard

e = margine di errore

Per il calcolo si è scelto di usare un intervallo di confidenza del 95 % e quindi un corrispondente valore di Z-score di 1,96, un margine di errore dell' 8 % e una deviazione standard di 0,5 (si è deciso di mantenere un approccio conservativo non sapendo che risultati potesse avere l'indagine).

L'indagine è di tipo esplorativo, con l'obiettivo di raccogliere maggior informazioni possibili riguardo la popolazione dell'area. Ma avendo scelto una zona slum considerata generalmente più povera, ci si aspetta fin dall'inizio di trovare una determinata percentuale di persone che vivono in condizione di povertà. Questa ipotesi è stata confermata anche dai dati sulla popolazione osservata in cui il 56% della popolazione vive al di sotto della soglia di povertà internazionale di 1.90\$ al giorno.

5.3 Modus Operandi

Capire le esigenze di una comunità, ascoltare, interagire con i diretti interessati e soprattutto osservare. Il team ha come obiettivo quello di raccogliere 150 interviste di persone residenti a Seelampur, per capire il loro stato sociale ed economico, cercando in un futuro prossimo di comprendere se quello slum fosse terreno fertile per i progetti di microfinanza.

Inizialmente fummo divisi dai tutor indiani in due team, A e B, così da poter affidare a ciascun team una traduttrice che ci aiutasse nella comunicazione, traducendo da Hindi a inglese. La maggior parte degli abitanti di Seelampur non ha concluso gli studi e il livello di conoscenza dell'inglese risulta molto basso se non quasi assente, perciò il traduttore risultava indispensabile.

Inoltre, la divisione in team era favorevole per il primo approccio con i locali, non essendo abituati a vedere occidentali addentrarsi per le loro strade ed essendo inizialmente restii nel dare confidenza ad estranei, più piccolo era il gruppo che si affacciava al dialogo e più il primo impatto era positivo.

Stiamo parlando di un sobborgo, e quindi di una zona molto povera, dove la criminalità è frequente inoltre siamo in un contesto religioso in cui i due pilastri sono induismo e islamismo e la visione della donna è molto rigida e restrittiva. Dunque, il mio approccio in qualità di donna era estremamente delicato. L'abbigliamento che indossavo a Seelampur era molto semplice, non doveva dare nell'occhio e soprattutto doveva essere il più sobrio possibile, evitando qualsiasi forma di accenno a scollatura e qualsiasi indumento sopra il ginocchio. Non portavo nessun tipo di gioiello o di altro accessorio vistoso.

Questo riusciva ad avvicinarmi di più con le persone e ad instaurare fin da subito un rapporto amichevole.

Non è stato facile inizialmente gestire le prime conversazioni, soprattutto perché non potendo parlare direttamente con il destinatario e avendo un mediatore linguistico, non sempre le conversazioni vertevano dove le veicolavi, spesso il traduttore iniziava il discorso in hindi e a volte era difficile inserirsi o cercare di instaurare un rapporto personale e diretto con l'interlocutore. La questione si risolse con il tempo, cercando di far capire al traduttore che il nostro obiettivo era proprio quello di collegarci personalmente con il possibile cliente, ciò che contava di più era il rapporto di fiducia reciproco. Considerando che avremmo dovuto lasciare un prestito a persone di cui non possediamo alcuna garanzia, ciò che contribuiva a mitigare il rischio per la restituzione del prestito da parte del mutuatario, è anzitutto il rapporto che si instaura tra le due parti.

Il primo incontro è fondamentale. Se non si approccia in maniera delicata e cordiale, con fare amichevole, è impossibile ottenere i risultati prefissati. Spesso succedeva fossero presenti dei bambini, iniziare con un complimento ai figli era la miglior cosa, il ghiaccio si rompeva e le donne erano più volenterose a parlare. Spesso cercavo di fare una battuta e anche se a parole la comunicazione era lenta, mi concentravo soprattutto sullo sguardo. Le guardavo negli occhi, mi esprimevo attraverso il corpo, e c'è un linguaggio universale che ha un potere magnifico, va oltre differenze di etnia, genere o lingua, e riesce a metterti in contatto con l'altra persona in maniera davvero profonda.

Le interviste che facevamo si basavano sul questionario precedentemente stilato ma era impensabile lasciarglielo direttamente per compilare, causa diverse ragioni. In primo luogo, molti di loro non sarebbero stati in grado di rispondere, in quanto analfabeti e dunque incapaci di leggere e scrivere. L'intervista era dunque sottoposta in maniera informale e il tempo di durata poteva variare molto, mentre io e il mio collega domandavamo le informazioni che ci servivano per capire il quadro familiare ed economico. Gli indiani sono un popolo meraviglioso, le persone sono estremamente altruiste e l'ospite viene considerato d'onore, così spesso, appena presa un po' di confidenza, venivamo invitati dentro casa per bere un thè indiano, oppure ci venivano offerti dolcini e rifiutare questo genere di inviti non era mai ben gradito.

5.4 Il questionario

5.4.1 Descrizione del questionario

Il questionario è stato formulato per capire le caratteristiche demografiche e socioeconomiche delle persone nell'area individuata. Durante le interviste è stato posto in lingua hindi agli interlocutori da parte del traduttore, e contemporaneamente tradotto in inglese al team per la

trascrizione dei dati. È stato suddiviso in cinque blocchi : Personal Information, Business information, Economic capability, Economic Status, Sensation. Nel dettaglio vedi Allegato A.

- Personal Information:

All'interno di questo blocco le voci presentate sono le seguenti: nome, sesso, età, livello di educazione(analfabeta, primaria, media, secondaria, universitario), religione(hindu, islam, cristiano, sikh, buddista), anni nell'area (indica da quanti anni l'individuo vive nella zona, questo dato è stato scelto per permettere di capire se la persona è integrata nella comunità e dunque se in un ipotetico gruppo potrebbe ricevere e dare supporto agli altri componenti) , migrazione, stato civile(sposato, single, divorziato, vedovo), occupazione dello sposo/a, numero di figli, numero di membri del nucleo familiare, figli al lavoro e figli a scuola.

In questa sezione inizialmente era compresa la voce Casta, suddivisa in General, OBC, SC e ST, ma ben presto mi sono accorta che la domanda sulla casta scomodava molto l'interlocutore perciò è stato deciso di eliminarla dal questionario.

- Business information :

All'interno di questa sezione ci sono domande che mirano a capire se l'individuo ha già un'attività, quali siano le condizioni nella quali la svolge e l'esperienza passata. Queste informazioni dovrebbero servire per delineare un primo quadro economico dell'ipotetico cliente, l'erogazione del prestito ha come obiettivo l'imprenditorialità individuale e quindi se l'individuo ha già un'attività, potrebbe migliorarne gli introiti ed espanderla, oppure se risulta non lavoratore ma con delle esperienze pregresse, attraverso un prestito potrebbe iniziare il suo nuovo business.

Le voci all'interno di questa sezione sono: Business(indica qual è la sua occupazione), rapporto (dipendente o proprietario), luogo dell'attività (casa, strada, ufficio, shop, altro), anni di esperienza, numero lavoratori (indica quante persone lavorano in quell'attività),numero di lavori effettuati in passato, abilità o passioni, training (indica se l'individuo è disposto a effettuare un training per imparare nuovi lavori).

- Economic Capability:

Questa sezione vuole fornire informazioni per cercare di mitigare il rischio di insolvenza, le voci si basano su eventuali prestiti precedenti e il loro tasso di rimborso, sulla capacità o disponibilità dell'individuo al risparmio, che fornisce presupposti per dedurre la propria responsabilità oppure indica l'impossibilità di risparmiare a causa di

risorse economiche insufficienti e infine vengono trattate informazioni sull'accessibilità al credito verso le banche tradizionali.

Le voci prese in esame nella sezione sono: numero prestiti tot. , proposta del prestito, solvenza (indica se l'individuo ha ripagato o meno il debito o se è in corso), risparmi (indica qualora riesca a risparmiare, la quantità dei soldi) , bank account (indica se l'intervistato possiede o meno un conto bancario, ma ciò non implica che ne usufruisca), debit card (indica se la carta del conto bancario viene utilizzata, in modo da capire se l'individuo ha accesso e usufruisce del sistema bancario tradizionale).

- **Economic Status:**

Questa sezione tende a indicare lo stato economico dell'individuo in base al reddito mensile, al livello di crescita del proprio business, e al possesso o meno di alcuni elementi che possono aiutare a comprendere lo stato sociale. Questa sezione è stata creata per capire il grado di povertà dell'individuo, fondamentale per avere accesso al microcredito.

Le voci sono le seguenti: guadagno mensile (in RP indiane), guadagno familiare totale, crescita del business(stabile,crescente,decrescente), casa (indica se è proprietario o in affitto), veicoli (indica se è in possesso di una bici, uno scooter, una macchina o un risciò), TV.

Inizialmente era presente anche la voce Tasse che indicava se e quante tasse pagava l'individuo ma è stata presto eliminata in quanto ci è stato riferito dai locali che le tasse vengono pagate solo da coloro che hanno un reddito mensile sopra le 50.000 RP (quasi 700€) ma l'acera di studio includeva persone sotto questa soglia.

- **Sensation:**

Questa sezione del questionario comprende alcune domande che sono state rivolte in maniera aperta all'intervistato per testare e capire la sua voglia di cambiamento e la sua consapevolezza. Le voci in esame sono: Felicità nel business ("Quanto sei felice del tuo lavoro?" con una scala da 1 a 5), Figli nel business ("Metteresti i tuoi figli a lavorare nella tua attività?"), Cambiare lavoro ("Vorresti modificare il tuo stato lavorativo?"), Volontà di cambiamento (" Quanto vorresti cambiare la tua condizione?" con una scala da 1 a 5), Vibes.

La voce Vibes ha un peso molto importante, poiché rispecchia in una scala da 1 a 10 la sensazione, la good Vibes, che la persona mi ha trasmesso.

Anche altri programmi di microcredito effettuano una valutazione personale sugli individui, come il TUP. Il Processo di Selezione del programma TUP Trickle-Up Program, si sviluppa in 5 fasi : (1)Selezione del villaggio, (2) Selezione dei partner di

implementazione, (3) Conduzione del PRA(consolidamento dei rapporti con gli abitanti locali, mappa del villaggio, classifica delle famiglie in base alla ricchezza), (4) Conduzione di interviste alle famiglie e (5) Selezione finale dei membri.

Nella (5) Selezione finale dei membri il personale sul campo di solito prende nota dei sondaggi sulle famiglie, evidenziando le caratteristiche soft che non sono state catturate nelle domande del sondaggio. In sostanza, queste note sono un esempio del perché un individuo dovrebbe o non dovrebbe essere preso in considerazione per TUP.¹¹

Durante le interviste effettuate a Seelampur il team ha deciso di segnalare con un punteggio da 1 a 10, la valutazione dell'intervistato in base a fattori umani. Si tratta di una sensazione a prima vista basata sul linguaggio del corpo, sullo sguardo, sulla spontaneità con cui una persona parlava. Si tratta chiaramente di un indicatore soggettivo e altamente empirico, ma resta un fattore importante in quanto restituisce un'impronta personale e basata sull'esperienza diretta di chi, le persone prese in esame nel campione, le ha conosciute direttamente in prima persona. Le Vibes sono state pensate fin da subito con l'obiettivo di capire se di quella persona fosse possibile fidarsi nel momento in cui avrebbe dovuto restituire il debito, dunque prende in considerazione anche le motivazioni e gli stimoli dell'intervistato a cambiare la propria condizione.

5.4.2 Descrizione del dataset

	Nome variabile	Tipo di variabile	Specifiche	Commenti
Personal Information	Name	Nominale		
	Sex	Dicotomica	Female	
			Male	
	Age	Nominale ordinale	<20	Giovane
			20-30	Età produttiva
			30-60	
			>60	Anziano
	Education	Ordinale	Illiterate	
			Primary	Class 1 - Class 5
			Middle	Class 6 - Class 8
Secondary			Class 9 - Class 12	

¹¹ K. Huda ,CGAP/BDI Evaluation Consultant,2009

			Graduated	University
	Religion	Nominale	Hindu	
			Buddhist	
			Muslim	
			Cristian	
			Sikh	
	Age in Seelampur	Nominale Ordinale	<5	
			(5-10)	
			>15	
	Migration	Dicotomica	Native	è nativo se l'età corrisponde agli anni di residenza
			Migrated	
	Civil Status	Nominale	Married	
			Single	
			Widow	
Divorciated				
Children	Numerica continua			
Children_ School	Dicotomica	YES		
		NO		
Children_ Work	Dicotomica	YES		
		NO		
Household Family	Numerica continua			
Spouse_ Occupation	Nominale	Same business		
		Job		
		Labor work		
		Unemployed		
Business	Nominale	Recycler	Pill out wires,Separate metals	
		Manufacturer	Make Incense,Stick for pant,Make clips,Make brush,make soles shoes, make plug for electricity, building Machine	
		Artisan	Make bracelets, make carillon	
		Freelance		

Business Information

			Travel Agency,website woeker, politician, electrician,mechanic, press clothes, teacher, painter, carpenter, plumber
		Good Seller	Copper seller, shoes seller
		Company employee	Manual Concrete transportation, Waiter, Ngo partner;Brocke lock, Health company, Worker in airport
		Servant	Servant,Dishwasher
		Unemployer	None
		Student	University
		Housewife	Housewife
		Food Seller	Fruit's seller, Vegetable seller, Snack's seller, Eggs seller
		Driver	Risciò driver
		Tailor	Stich clothes, Tailor
		Employment	Dicotomica

Economic Capability	relationship		Manager	
	Place_Job	Nominale	Roadside	
			Home	
			Shop	
			Office	
			Other	
	Experience	Nominale Ordinale	0	
			<2	
			(2-5)	
			(5-10)	
>10				
Past_Jobs	Nominale Ordinale	0		
		1		
		2+		
Skills	Nominale		"Do you have any skills or passion?"	
Training	Dicotomica	YES	"Would you be willing to do training?"	
		NO		
Loan	Numerica continua			
Purpose	Nominale	Business		
		Health		
		Education		
		Personal		
		House		
Creditworthy	Nominale	YES	"Did you repaid your loan?"	
		NO		
		Repaying		
Saving	Nominale Ordinale	0		
		0-1000		
		1000-3000		
		3000-5000		
		5000+		
Bank_account	Dicotomica	YES		
		NO		
Card	Dicotomica	YES	"Do you use a debit card?"	
		NO		
Economic Status	Nominale Ordinale	0 (0)		
		0-4k (1)		
		4k-10k (2)		
		10k-20k (3)		
		20k-50k (4)		
		50k+ (5)		
Tot_Income	Nominale Ordinale	0-10k (1)		
		10k-15k (2)		

			15k-20k (3)	
			20k-50k (4)	
			50k+ (5)	
	Business_growth	Nominale	Increase	
			Decrease	
			Fixed	
	Ownership	Dicotomica	YES	"Are you ownership of your house?"
			NO	
	Veicle	Dicotomica	YES	
			NO	
TV	Dicotomica	YES		
		NO		
Sensation	Happy	Ordinale	from 1 to 5	"How happy are you with your work?"
	Change_Job	Dicotomica	YES	"Do you want to change your work?"
			NO	
	Children_Job	Dicotomica	YES	"Will you put your children in your job?"
			NO	
Willness_change	Ordinale	from 1 to 5		
Vibes	Ordinale	from 1 to 10	Good vibes based on human factor 1-->very bad, untrustworthy 10 --> excelent	

5.5 Il PPI

Il Progress out of Poverty Index (PPI) è uno strumento di valutazione della povertà. Fornisce dei dati oggettivi atti a misurare e tracciare i livelli di indigenza economica di individui vicini alla soglia di povertà. Il PPI aiuta un'organizzazione a monitorare lo stato di povertà dei suoi clienti, il che, a sua volta, aiuta ad abbinare prodotti e servizi a diversi gruppi di clienti. Abbinare i livelli di povertà ai rimborsi dei prestiti o all'introduzione di nuovi prodotti può anche aiutare a determinare l'efficacia dei programmi, quanto velocemente i clienti lasciano la povertà e cosa li aiuta a uscirne più velocemente. (Grameen Foundation, 2008).

Caratteristiche:

- Uno strumento di gestione e di misurazione : si basa su 10 domande, ciascuna con un punteggio composto solo da numeri positivi interi per un range da 0 a 100. Le domande sono indicatori non finanziari specifici per paese e facili da raccogliere, come la dimensione della famiglia, il numero di bambini che frequentano la scuola, il tipo di alloggio, e i cibi tipici che la famiglia mangia.

- Semplice da usare: il personale dell'istituto di microfinanza effettua un colloquio breve con la famiglia e assegna su un semplice foglio di calcolo, cartaceo o digitale, il punteggio assegnato ad ogni risposta delle 10 domande.
- Accurato: Sulla base dei dati dell'indagine nazionale sulla povertà, le analisi statistiche che testano l'accuratezza dei dati PPI dimostrano, in media, che con un livello di confidenza del 90% di un intervallo, il PPI è accurato entro +/- 2% per il portafoglio aggregato e +/- 12% per gli individui. (Grameen Foundation, 2008).
- Uno strumento che può essere utilizzato sia per l'apprendimento interno che per il reporting esterno
- è specifico per ogni paese, utilizza la soglia di povertà nazionale

Mentre gli MFI progettano, testano e integrano i processi sociali di valutazione delle prestazioni all'interno dei loro programmi, il PPI può aiutare un MFI a:

- Valutare come la missione si traduce in azione
- Dividere i clienti in fasce di povertà distinte
- Fornire informazioni tempestive e accurate agli investitori socialmente responsabili che potrebbero voler fornire risorse finanziarie ai loro programmi

Sostenere le decisioni di gestione per:

- Migliorare i programmi, i prodotti e la fornitura di servizi
- Aumentare il vantaggio competitivo, la redditività e la capacità di fidelizzare i clienti

5.5.1 Costruzione del PPI

La scelta di un indicatore rispetto ad un altro è molto importante all'interno della metodologia di selezione, perché spesso molti indicatori risultano simili per quanto riguarda il loro legame con la previsione della povertà. Per esempio, la maggior parte delle famiglie che hanno un televisore hanno anche l'elettricità. Se un PPI include già "ha un televisore", poi "ha l'elettricità" è superfluo. (Grameen Foundation, 2008).

Inoltre, la capacità dell'indicatore di cambiare man mano che lo stato di povertà cambia nel tempo è una componente critica nella selezione degli indicatori, poiché il PPI mira a misurare i cambiamenti della povertà nel tempo.

Le risposte sono ponderate e i punteggi sono derivati negli ultimi passaggi in modo che il punteggio più basso possibile sia 0 (molto probabilmente povero) e il più alto è 100 (per lo più probabilmente al di sopra della soglia di povertà).

L'accuratezza conta ma deve essere bilanciata con la semplicità, facilità d'uso e la "validità diretta". Solo 10 indicatori, solo indicatori osservabili e pesi facili da usare.

Il punteggio di un partecipante corrisponde ad una "probabilità di povertà", cioè la probabilità di essere al di sotto della soglia di povertà.

Per l'India, circa 70 potenziali indicatori sono testati nelle aree di:

- Composizione della famiglia (come il numero di membri)
- Educazione (come il livello di istruzione del capo/moglie maschio)
- Impiego (come la presenza di un salariato regolare)
- Alloggiamento (ad esempio, tipo di combustibile da cucina)
- Proprietà di beni durevoli (come le macchine da cucire)
- Agricoltura (come il possesso di terreni)

(Mark Schreiner, 2016)

5.5.2 Targeting

Il PPI può assistere nel processo decisionale relativo ai tipi di clienti da accettare nel programma. Un punteggio particolare è associato alla probabilità che quel cliente rientri in una categoria di povertà predeterminata, definita dalle varie linee di povertà.

Tuttavia, qualsiasi sistema di misurazione ha un certo grado di errore incorporato. Il PPI non fa eccezione. Ciò significa che alcune persone che sono effettivamente al di sopra della soglia di povertà può finire con un punteggio basso. Allo stesso modo, alcune persone che sono, infatti, molto povere possono finire con un punteggio alto. (Mark Schreiner, 2016)

L'MFI può impostare il cut-off in qualsiasi punto e a più di un livello per differenziare le diverse categorie di clienti. Nessuno strumento di valutazione della povertà è perfetto, quindi è possibile che alcune persone veramente molto povere non saranno prese di mira.

Tuttavia, lo scopo del targeting è quello di bilanciare questi "costi" secondo gli obiettivi dell'MFI. Il gruppo target è costituito da coloro che ottengono un punteggio pari o inferiore alla soglia prescelta, mentre quelli che ottengono un punteggio superiore alla soglia non sono prese di mira. (Grameen Foundation, 2008).

L'accuratezza di puntamento varia con il punteggio del cut-off; un cut-off più alto ha una migliore inclusione (ma maggiore perdita), mentre un cut-off inferiore ha una migliore esclusione (ma maggiore sotto copertura). (Mark Schreiner, 2016)

Il PPI viene diviso in quattro macro-categorie in base alla probabilità percentuale che l'individuo con il punteggio (PPI) assegnato sia al di sotto della soglia di povertà.

- 0 = intervallo PPI [0-24]: indica un'alta probabilità di povertà, pari al 88,94%. 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 42,51%. Questa categoria di persone rappresenta, spesso, un obiettivo secondario per le MFI .
- 2 = intervallo PPI [55-84]: indica una probabilità di povertà molto bassa, pari al 6,2%. 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, 0,25%.

5.5.3 Il PPI di Seelampur

È stato creato un PPI specifico e adattato per la zona di Seelampur, cercando gli indicatori tra tutte le domande effettuate nel questionario, in modo tale da comporre un modello di 10 indicatori, inerenti allo stato di povertà multidimensionale. Non sono stati considerati come indicatori i materiali dell'abitazione in quanto tutte le case di Seelampur sono in muratura, la metodologia e i punteggi scelti si basano sulla letteratura revisionata in precedenza.

- Dimensione della famiglia

1- “Quanti sono i componenti del nucleo familiare ?”

Il nucleo si compone da coloro che vivono stabilmente, quindi da più di 6 mesi, all'interno della stessa abitazione e mangiano dalla stessa cucina.

- Proprietà di beni durevoli

Si compone di 3 indicatori:

2- “Possiedi un veicolo?” che include un veicolo a motore, scooter, macchina o risciò

3- “Possiedi una televisione?”

4- “Sei proprietario di casa ?” questo indicatore si riferisce a coloro che possiedono la casa, sia che siano proprietari legittimi siano che usufruiscono della casa donata dal governo, coloro che hanno risposta negativa sono quelli che pagano una rata di affitto.

- Livello di scolarizzazione

L'indicatore sull'educazione si basa sul titolo di studio dell'individuo stesso, che ha completato o che sta completando, per cui per quanto riguarda l'università, se un individuo è in corso universitario

ma non si è ancora laureato verrà incluso in livello universitario. Vengono considerati come illetterati coloro che non sanno leggere e/o scrivere in almeno una lingua.

5- “Qual è il tuo livello scolastico?”

- Inclusionione finanziaria

Ho considerato legato strettamente alla povertà l'essere escluso dai servizi finanziari tradizionali. Nel campione di interviste risultano due fattori indirizzati a questo campo, i due ipotetici indicatori sono “ Hai un bank account?” e “Utilizzi il tuo conto ?”. Considerato che la maggior parte degli intervistati ha un conto bancario, vista anche la riforma da parte del governo nel 2014 di estendere i conti correnti alla maggior parte della popolazione, ma senza accertarne poi l'effettivo uso, ho scelto di selezionare come indicatore efficiente “Utilizzi il tuo conto?”.

6- “Utilizzi il tuo conto ?” Significa che l'individuo è andato almeno una volta a uno sportello ATM, per immettere o ritirare denaro.

- Impiego

7- “Rapporto lavorativo” Questo indicatore ha come valori: “Gestore”, “Dipendente” e “Disoccupato”.

8- “ Che tipo di lavoro svolge tuo/a marito/moglie?” Le voci sono: “Lavoratore”, “Operaio”, “Altro”. La voce “Altro” comprende disoccupati, casalinghe e studenti.

9- “Dove lavori?” È stato scelto questo indicatore perché correlato al reddito e al tipo di lavoro dell'individuo. I valori possono rispettivamente in ordine crescente partendo dal meno redditizio sono “Altro”, “Strada”, “Casa”, “Ufficio”, “Shop”.

- Risparmi

10- L'indicatore utilizzato riguarda i risparmi della famiglia, è composto da due variabili, negativa o affermativa.

INDICATORE	VALORI	SCORE
------------	--------	-------

Numero componenti del nucleo familiare?	1 o 2	3	4	5	6	7+	
	14	10	7	3	2	0	14
Possiedi un veicolo?	Si	No					
	12	0					12
Possiedi una tv?	Si	No					
	5	0					5
Sei proprietario di casa?	Si	No					
	6	0					6
Qual è il tuo livello scolastico?	Analfabeta	Primaria	Medie	Secondaria	Universitario		
	0	2	5	10	12		12
Utilizzi il tuo conto?	Si	No					
	13	0					13
Rapporto lavorativo	Autonomo	Dipendente	Disoccupato				
	10	6	0				10
Che tipo di lavoro svolge il coniuge?	Lavoratore	Altro	Disoccupato				
	8	4	0				10
Dove lavori?	Shop	Ufficio	Casa	Strada	Altro		
	8	5	2	1	0		8
Risparmi?	Si	No					
	12	0					12

5.6 Breve panoramica storica su Seelampur

Per capire più a fondo la nascita di Seelampur, merita fare un passo indietro, fino al 1947, quando verso la fine della Seconda guerra mondiale, l'esercito britannico dovette decidere cosa fare del suo vasto impero indiano. A quell'epoca Mahatma Gandhi, esponente del Partito del Congresso indiano avrebbe voluto la creazione di un grande stato federale che comprendesse tutta l'India, mentre il leader della Lega Musulmana chiedeva che al 30 % dei musulmani indiani venisse concesso uno stato indipendente, così da non rischiare di essere oppressi dalla maggioranza indù. Venne accettata quest'ultima soluzione dall'ultimo viceré indiano che divise il subcontinente in tre parti, l'India che conosciamo noi oggi, le estremità nordorientali e nordoccidentali divennero il Pakistan e successivamente anche il Bangladesh ottenne la sua indipendenza.¹² La partizione dell'India e la creazione del Pakistan hanno dunque favorito

¹² <https://www.ilpost.it/2017/07/30/conflitto-india-pakistan/>

la precarietà musulmana a Delhi e nell'intera India. Durante quel periodo la maggior parte dei ricchi e musulmani istruiti si trasferì in Pakistan lasciando i poveri lavoratori e artigiani nella città murata (Delhi). (Jamil, 2017)

Dal 1975 al 1977 in India si assiste a un periodo di stato di emergenza dichiarato in tutto il paese, con conseguenti Regole d'emergenza imposte nel 1975 dal Primo Ministro Indira Gandhi. Una di queste regole fu la distruzione e demolizione con conseguente sfratto, parliamo di circa 700.000 persone sfrattate, di quasi tutte le baraccopoli presenti a Old Delhi.

Jagmohan è stato il principale architetto delle demolizioni dei bassifondi di Delhi durante l'Emergency, mirava ad "abbellire" la città forzando il rispetto delle norme di zonizzazione e del Piano regolatore di Delhi, la sua visione di Delhi pervase Seelampur e altri quartieri musulmani di Delhi Est.

Nel 1976, ci fu un picco per lo sfollamento delle comunità musulmane, i residenti di Turkman Gate e delle zone circostanti uscirono per protestare contro gli sfratti, chiedendo di essere reinsediati nel quartiere chiamato Welcome o nella confinante Seelampur, così che la loro comunità potesse ristabilirsi. (Tarlo, 2003)

Fu così che grazie all'accelerazione dopo l'emergenza, Seelampur e più in generale Trans Yumana (la zona attraversata dal fiume Yumana) sono diventati siti di colonie di reinsediamento per le persone ,principalmente musulmani, sfollate dalle demolizioni di baraccopoli nei quartieri musulmani di Delhi. Quasi tutti a Seelampur "possedevano o erano impiegati in piccole officine di produzione in altre parti....[e] la maggior parte ha detto di provenire dalla città murata o provenivano da varie città dell'Uttar Pradesh e del Bihar" (Jamil 2017: 60).

Il lavoro di produzione a Delhi Est, come è vero per la produzione su piccola scala in tutta l'India, si sovrappone in modo significativo alle industrie artigianali. Le fabbriche possono presentare un buon affare per il lavoro manuale, a seconda di ciò che viene prodotto, e le comunità note per il lavoro artigianale spesso si sovrappongono al lavoro nella produzione. Seelampur è stata conosciuta come una regione significativa a Delhi per la produzione su piccola scala.

Dagli anni 2000 cominciò a crescere il lavoro nel riciclaggio di rifiuti elettronici che mano a mano portò la produzione locale e il lavoro artigianale ad essere meno competitivi, il business dei rifiuti elettronici era sostanzialmente più redditizio, e sicuramente in crescita nelle comunità collegate di Delhi Est e dell' Uttar Pradesh occidentale.

Capitolo 6 Analisi ed elaborazione dei dati

6.1 Analisi descrittiva dei dati

Analizzerò la popolazione di Seelampur sotto l'aspetto sociodemografico basandomi sia sui dati raccolti nei questionari e quindi sul campione di popolazione in esame sia sulle osservazioni fatte in prima persona in loco.

6.1.1 Analisi sociodemografica

Questa analisi comprende la descrizione dello stato di povertà, del genere, dell'età, dell'educazione, della religione, dello stato civile, dell'età di residenza a Seelampur, della generazione (migrante o nativo), e dello stato familiare. Lo stato familiare comprende il numero dei figli, se i figli vanno a scuola o lavorano, il numero dei componenti del nucleo familiare e l'occupazione del coniuge.

- Povertà e indice PPI

Sui 150 individui del campione è stata svolta un'analisi del PPI ed è emerso che :

- Il punteggio medio PPI di Seelampur è 41,87
- In fascia 0, [0-24], risulta il 19% della popolazione essere sotto la soglia di povertà indiana con una percentuale dell'88,94%
- In fascia 1, [25-54], risulta il 56% della popolazione essere sotto la soglia di povertà indiana con una percentuale dell'42,51%
- In fascia 2, [55-84], risulta il 21% della popolazione essere sotto la soglia di povertà indiana con una percentuale del 6,2%
- Solo il 4% è in terza 3 [85-100]

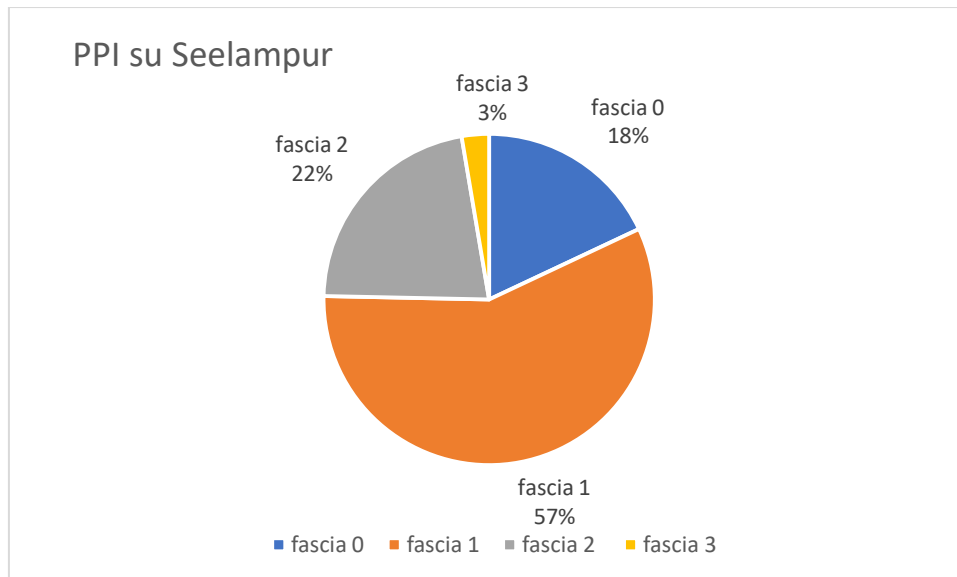


Figura 6.1 PPI su Seelampur

Per analizzare tutta l'India, la linea nazionale 100% (R68 La soglia di povertà in Rangarajan MMRP) nelle aree urbane è di INR46,35 per persona al giorno (1500 INR al mese), corrispondente a tassi di povertà del 19,8% per le famiglie e del 26,4% per gli individui. (Mark Schreiner, 2016)

Risultato dunque attendibile con quello calcolato appositamente su Seelampur, un'area urbana del distretto di Delhi.

Ponendo come soglia quella nazionale indiana (1500 rupie mensili) e analizzando coloro che hanno effettivamente un reddito pro capite inferiore a questa soglia risulta, come si nota dal grafico, il 16% del campione, un risultato comparabile con quello analizzato dal PPI, in cui il 24% è per l'80% sotto la soglia di povertà.

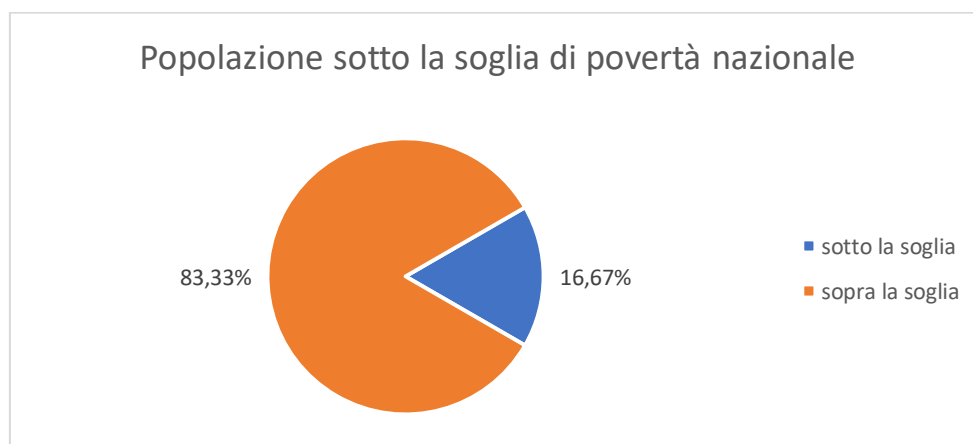


Figura 6.2 Popolazione sotto la soglia di povertà indiana

Secondo la banca mondiale la soglia della povertà è fissata a 1,90\$ al giorno, dunque 4.000 rupie al mese, per cui nel dataset ho posto chi ha reddito pro-capite mensile sotto le 4000 rupie in “povertà estrema”, identificato dalla fascia 1, chi invece vive con 3\$ al giorno e quindi con meno di 6500 rupie, fascia 2 e “povertà”, coloro che vivono con 5\$ al giorno hanno un reddito pro capite inferiore a 11.000 rupie e vengono classificati in fascia 3 mentre il resto in fascia 4. Come riportato nella “Figura 6.3- Soglie di povertà” il 56% del campione vive sotto la soglia di povertà internazionale.

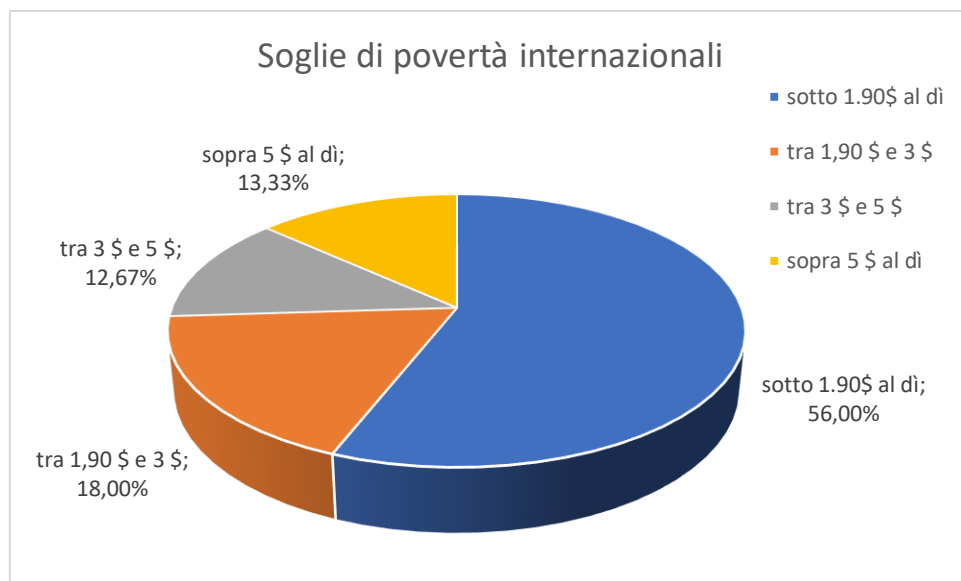


Figura 6.3 Soglie di povertà internazionali

- Genere

Sono stati intervistate 150 persone di cui l'80% di genere femminile. Questo dato risulta elevato in quanto le interviste sono iniziate rivolgendosi solo a donne, poiché l'obiettivo di attribuire il microcredito era rivolto solo a queste ultime. Il 20% delle interviste sono state effettuate a uomini, che comunque riversavano in simili condizioni, così da avere un quadro più chiaro e accurato di Seelampur.

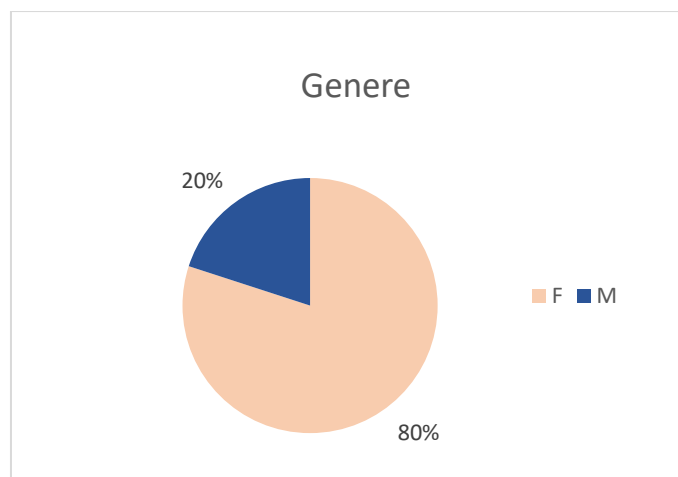


Figura 6.4 Genere

Seconda la “Figura 6.5 - Genere su educazione” riportata risulta che i maschi intervistati rispetto alle femmine hanno una maggiore educazione, le differenze risaltano nel caso di coloro che sono senza alcuna formazione, in cui i maschi risultano quasi del 18% in meno rispetto alle donne e per gli universitari che invece risultano del 7% in più rispetto al sesso femminile.

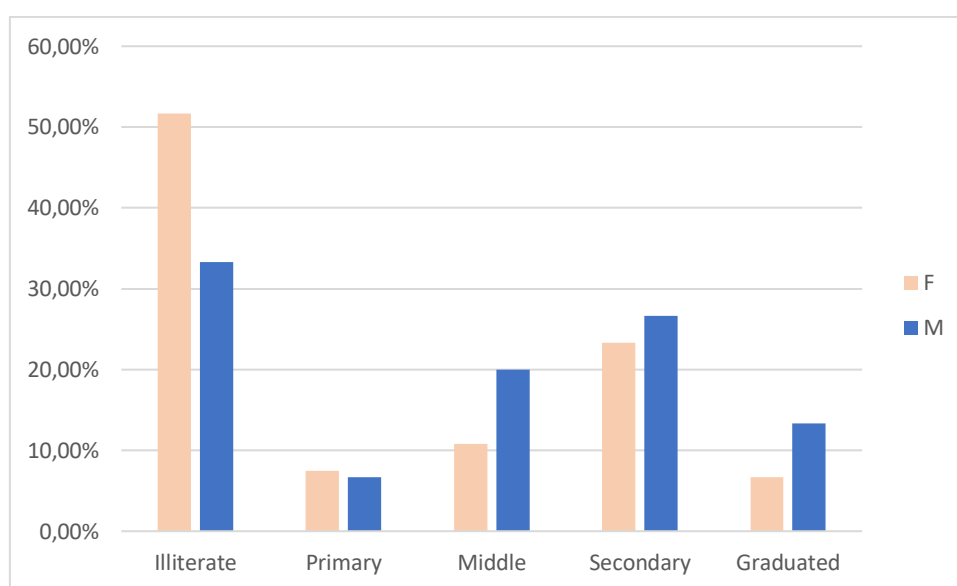


Figura 6.5 Genere su educazione

Se invece analizziamo il sesso su guadagno mensile si nota che il genere maschile è decisamente avvantaggiato sul salario, il 66,67% degli uomini ha un guadagno superiore a 10.000 Rs mensili, mentre il 91,66% delle donne ha un salario mensile inferiore di 10.000 Rs, così dimostrando la grave disparità di genere nel salario.

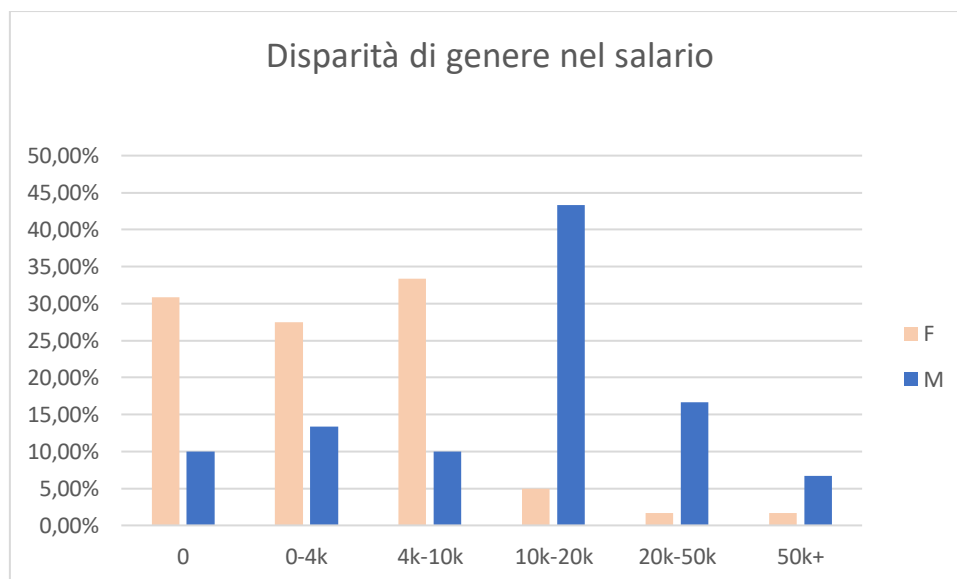


Figura 6.6 Genere su reddito mensile individuale

- Età

L'età media degli intervistati è di 35 anni, e va da un minimo di 14 anni a un massimo di 90 anni.

Si considera le persone che ancora sono in età produttiva coloro che hanno un'età compresa tra i 20 e i 60 anni, tenendo in considerazione la fine del ciclo scolastico e l'età di speranza di vita indiana che risulta essere di 68,5 anni secondo l'Index mundi.

Tabella 6.7 Età campione

Anni	% sul totale
<20	13,33%
20-30	30,00%
30-60	45,33%
>60	11,33%
Totale	100,00%

Coloro che risultano sposati sono posizionati per il 67,86% nella fascia d'età compresa tra i 30 e i 60 anni, il 26,19% tra i 20 e i 30 anni, inoltre non risulta nessuno sposato che abbia meno di 20 anni. Ciò indica consapevolezza, apertura mentale e sviluppo all'interno della comunità.

Tabella 6.8 Età e stato civile

Anni	Sposati
<20	0,00%

20-30	26,19%
30-60	67,86%
>60	5,95%
Totale	100,00%

- Educazione

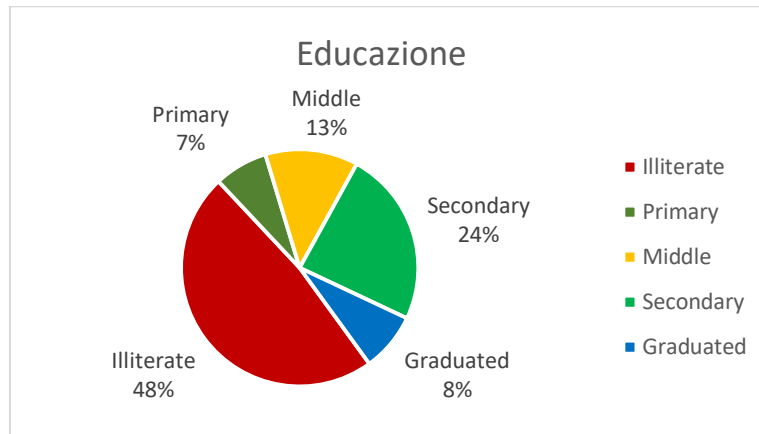


Figura 6.9 Educazione

Per quanto riguarda l'educazione quasi la metà del campione, il 48%, risulta analfabeta, dunque incapace di leggere e/o scrivere. L'8% invece sono studenti universitari ancora in corso.

- Religione

Le religioni sono alla base della cultura indiana, ne coesistono diverse ma Induismo, Islamismo, Sikh, Buddismo e Cristianesimo sono per la maggiore. Le persone hanno una fede molto ancorata e su di essa basano il proprio stile di vita.

Nel campione di ricerca sono state individuate tre religioni, in quanto spesso succede che persone di una stessa fede si sviluppino e si radicano su zone o quartieri specifici, per cui considerato che i questionari sono stati effettuati in un'area limitata e ristretta vi sarà una concentrazione religiosa maggiore rispetto che ad altre.

È stato rilevato che il 54 % è Hindu mentre il 45% risulta musulmano, solo un intervistato su 150 è Sikh. Per semplicità escludo il Sikh dalle analisi.

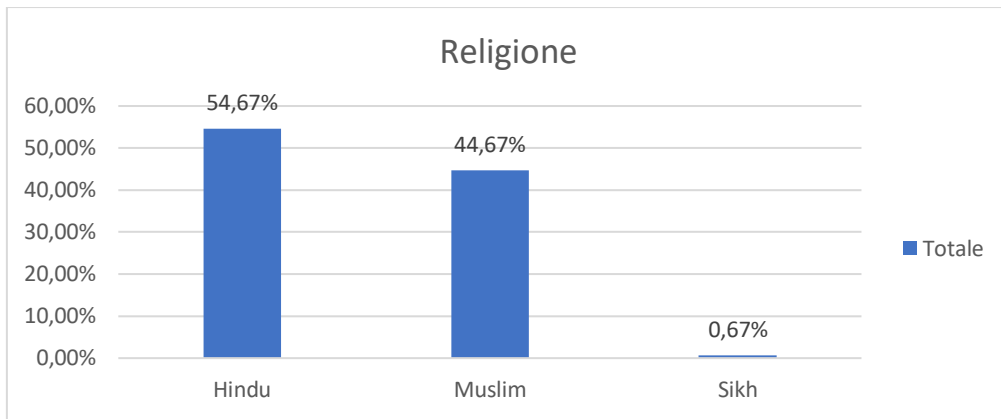


Figura 6.10 Religione del campione

Analizzando il rapporto lavorativo, gestore o dipendente di un'attività, in base alla religione, risulta che gli induisti sono gestori della propria attività del 22,44% in più rispetto ai musulmani, come si osserva nel grafico.

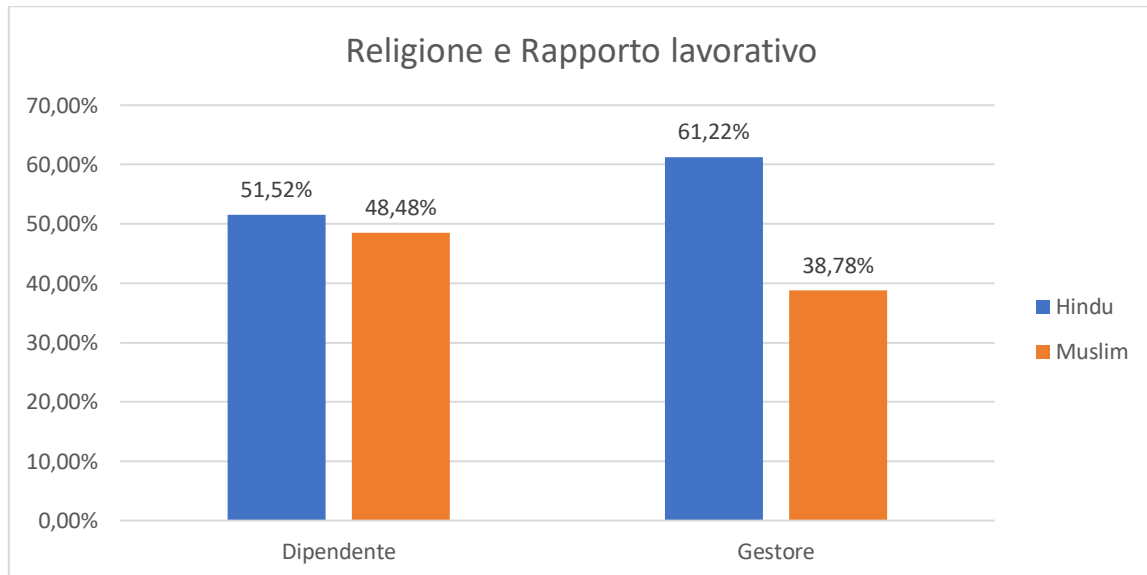


Figura 6.11 Rapporto lavorativo e Religione

- Stato civile

Nel campione analizzato il 56 % risulta sposato, il 29% single e il 13% vedovo, anche se le persone vedove per metà superano i 60 .

Tabella 6.12 Stato civile del campione

Stato civile	% sul tot
--------------	-----------

Divorced	0,68%
Married	56,08%
Single	29,73%
Widow	13,51%
Totale complessivo	100,00%

- Famiglia

La media dei figli nelle famiglie derivante dal campione è di 2,28 con un range che va da 0 a un massimo di 11 figli. IL 16,67% ha più di 5 figli.

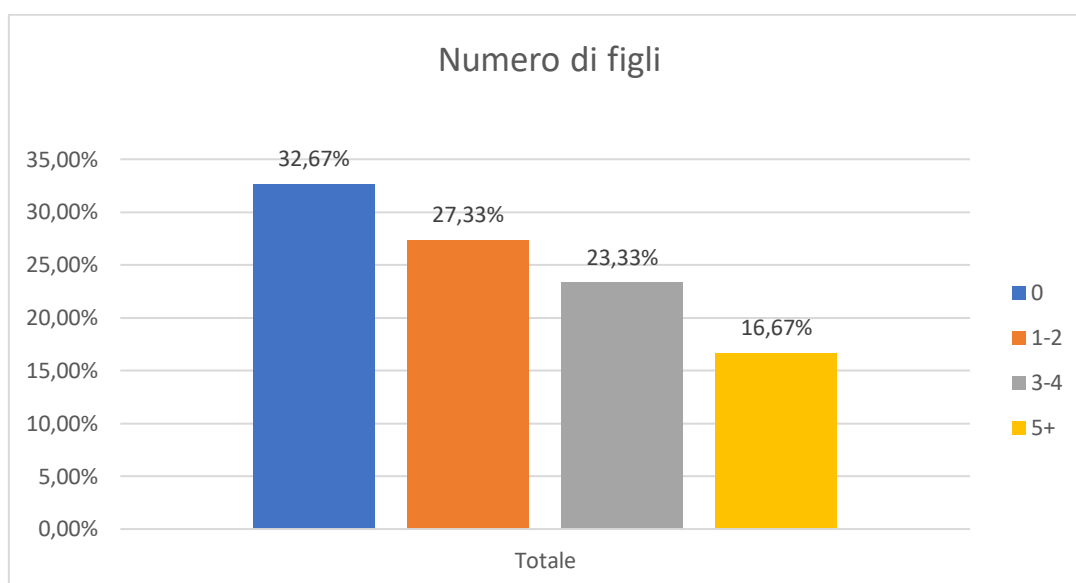


Figura 6.13 numero di figli

È possibile osservare dalla “Tabella 6.14- educazione su figli” che coloro che hanno una bassa istruzione, Illiterate e Primary School, hanno un numero maggiore di figli rispetto a chi ha un’istruzione avanzata.

Tabella 6.14 educazione su figli

Educazione	Numero Figli			
	0	1-2	3-4	5+
Illiterate	13,89%	29,17%	29,17%	27,78%
Primary	0,00%	45,45%	36,36%	18,18%
Middle	36,84%	31,58%	21,05%	10,53%
Secondary	61,11%	19,44%	16,67%	2,78%
Graduated	83,33%	16,67%	0,00%	0,00%

Totale	32,67%	27,33%	23,33%	16,67%
--------	--------	--------	--------	--------

Nel campione è stato rilevato che la dimensione della famiglia è formata in media 4,3 componenti. La dimensione del nucleo familiare va da un min di 1 a un massimo di 9 persone. IL 43,33% ha un nucleo familiare composto da più di 5 persone.

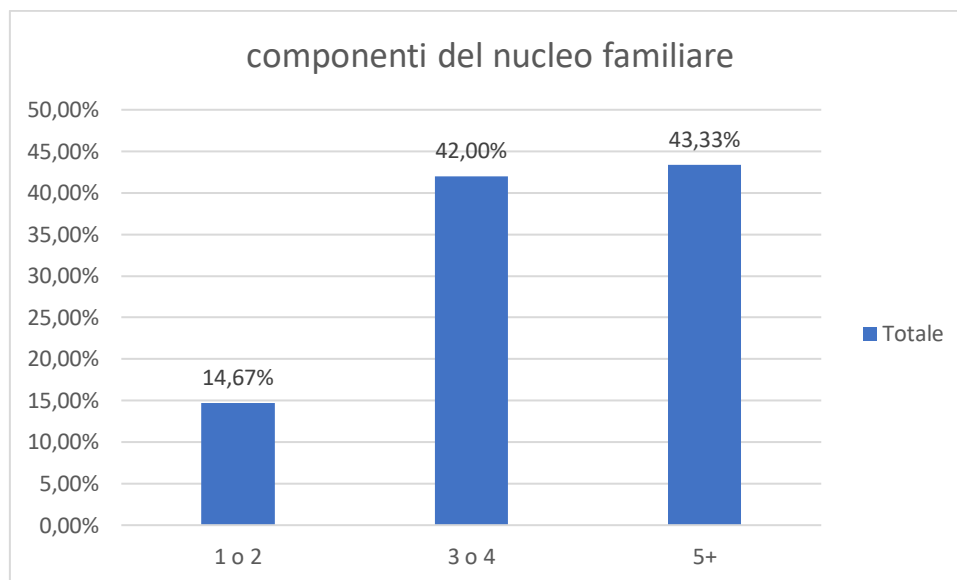


Figura 6.15 nucleo familiare

Tra coloro che hanno almeno un figlio risulta che il 39% non va a scuola ma solo 15% neanche lavora, mentre il 16% lavorano e frequentano la scuola contemporaneamente. In totale il 40% delle famiglie sono supportate economicamente dai figli.

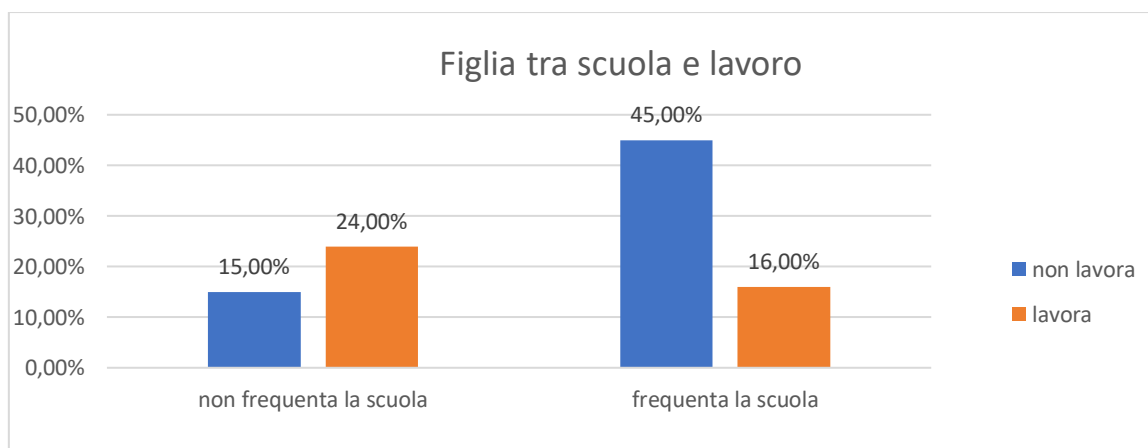


Figura 6.16 figli a scuola e al lavoro

Prendendo in considerazione solo coloro che risultano sposati, quindi il 56% del campione si analizza l'occupazione del coniuge, divisa in base al tipo di business e al reddito medio, per cui il lavoratore autonomo guadagnerà di più rispettivamente del Lavoratore e dell'operaio.

Emerge che circa il 30% hanno sia un secondo salario consistente che un salario abbastanza mediocre, inoltre ben il 20% delle famiglie hanno il coniuge che non lavora .

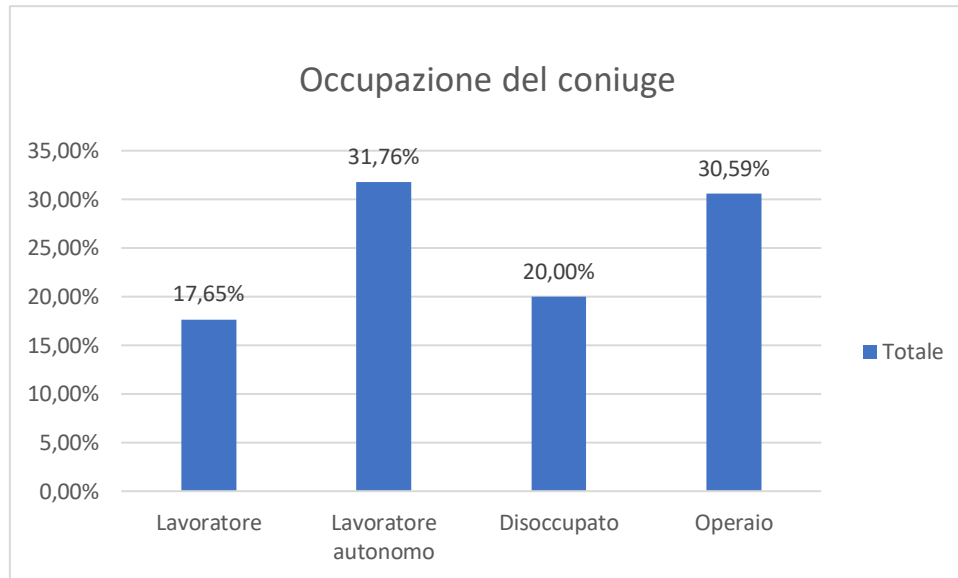


Figura 6.17 Occupazione del coniuge

6.1.2 Analisi Economica di Seelampur

- Business

Nel campione in esame i business sono stati categorizzati in macro-categorie come si osserva dalla "Tabella 6.18- Tipi di Business". Sono stati rilevati 10 tipologie di lavoro:

- Artisan: solo il 2% risulta essere un artigiano, include chi esercita un'attività lavorativa a livello familiare o con un apporto limitato di operai, per la produzione di beni o servizi e oggetti non di serie, artistici o no.
- Company employee(impiegato): il 6% risulta impiegato, sono inclusi in questa categoria muratori (dipendenti di un' azienda), camerieri, impiegati d'ufficio

- Driver: l'irrisoria percentuale dello 0,67% è dovuta al fatto che solo gli uomini risultano svolgere questa attività, solitamente il driver è di riscio
- Food seller: il 5,33% ha un'attività di vendita di cibo. Sono inclusi in questa categoria venditori di frutta e verdura, che utilizzano appositi carretti per il trasporto e la vendita del cibo e coloro che hanno un proprio negozietto per la vendita di snack e generi simili, questi ultimi in particolare non hanno un guadagno redditizio perché i prodotti generi a basso prezzo e ci sono molti shop simili e poco distanziati l'uno dall'altro.
- Freelance: sono coloro che svolgono mansioni o attività in proprio, sono inclusi meccanici, elettricisti, insegnanti, politici etc. , rappresentano il 5,33%
- Good seller: sono il 6,67% del campione e si occupano della vendita di beni come scarpe, rame o giocattoli.
- Manufacturer: rappresenta l'8,67% del campione e sono inclusi tutti coloro che fabbricano piccoli oggetti manualmente per conto di un'industria, come per esempio la fabbricazione di incenso, di clips, di spazzolini etc
- Servant: il 2,67% lavora come donna delle pulizie in case altrui
- Recycler: sono tutti coloro che si occupano di riciclaggio, nel campione si suddividono tra coloro che tagliano fili per il ricavo del rame e coloro che separano i metalli. Sono il 27,33% del campione totale risultando il business principale , e tra costoro il 70% taglia i fili il 30% separa metalli.
- Tailor : l'8,67% del campione si occupa di sartoria , sono inclusi sia coloro che producono abiti su misura sia coloro che si limitano a ricucire quando l'abito è rovinato, dando quindi solo il servizio e non vendendo un bene. Il 3,33 % dei sarti è maschio e cuce solo per quelli dello stesso.
- L'11,33% sono casalinghe e si occupano della casa e dei figli.
- Il 5 % sono studenti, sono stati considerati tali solo coloro che sono ancora in corso all'università

Tabella 6.18 Tipi di business

Business	% sul tot
Artisan	2,00%
Company Employee	6,00%
Driver	0,67%
Food Seller	5,33%
Freelance	5,33%
Good Seller	6,67%
Housewife	11,33%
Manufacturer	8,67%
Recycler	27,33%
Servant	2,67%
Student	3,33%
Tailor	8,67%
Unemployed	12,00%
Totale complessivo	100,00%

- Disoccupazione

Quello della disoccupazione è un problema che dilaga, nel campione circa il 12% è disoccupato, sono moltissime le donne che rimangono disoccupate, impossibilitate a lavorare per svariati motivi quali, la presenza di bambini piccoli da accudire, le regole imposte dal marito o dall'assenza di alternative. Per questo ho considerato, l'attributo religione tra i disoccupati e risulta che i musulmani sono il 33,34% in più rispetto agli induisti.

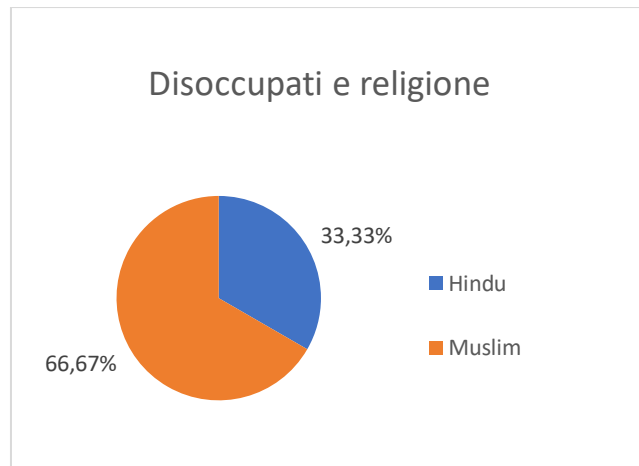


Figura 6.19 Disoccupati e religione

Tra i disoccupati solo il 12,50% ha un coniuge che non lavora, mentre il restante è comunque coperto da un buono stipendio del coniuge.

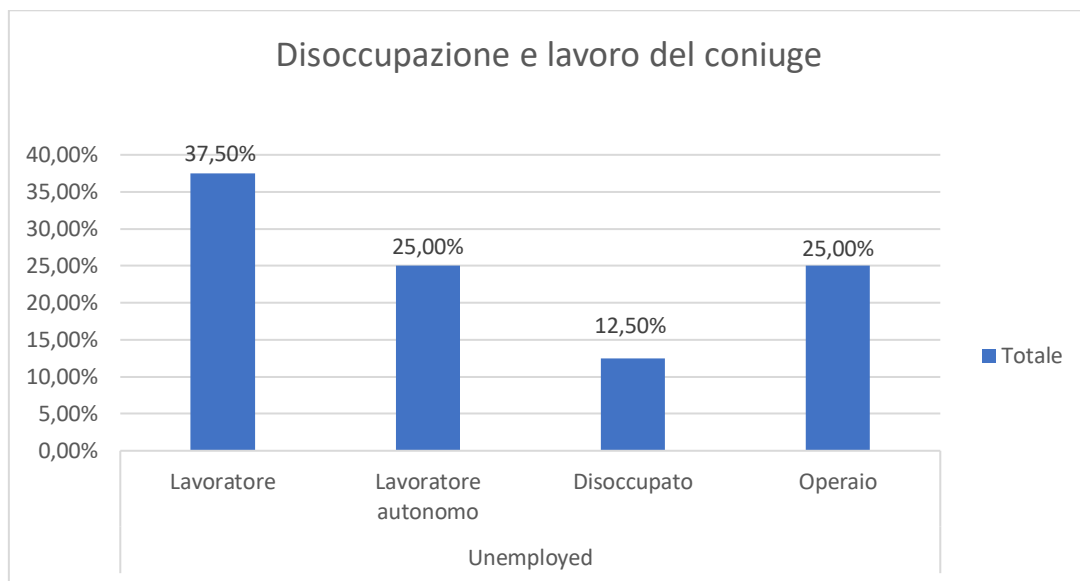


Figura 6.20 Disoccupazione e lavoro del coniuge

- Luogo di lavoro

Nello studio analizzato quasi la metà lavora in casa, mentre il 7,33% lavora per strada, il 16,67% all'interno di un negozio e solo il 4% in ufficio. All'interno della voce "Other", sono presenti i disoccupati, gli studenti, le serve, i freelance e i driver.

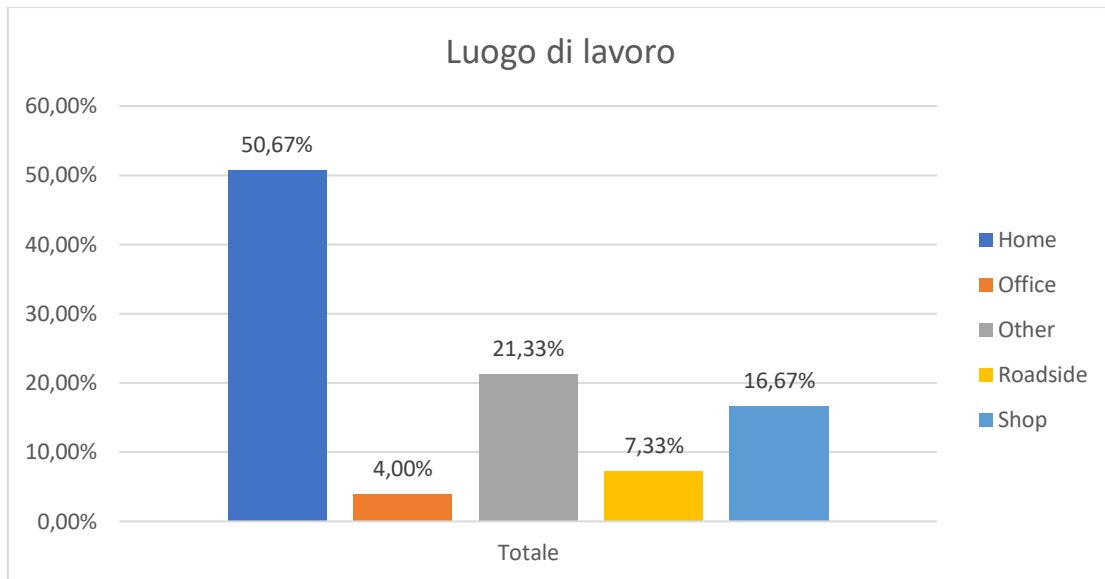


Figura 6.21 Luogo di lavoro

È possibile riscontrare una correlazione tra coloro che lavorano in casa e l'attività dell'individuo.

Come si può notare dalla "Figura 6.22 - luogo: casa" chi lavora in casa è principalmente Recycler, seguito da casalinghe, Manufacturer e Tailor.

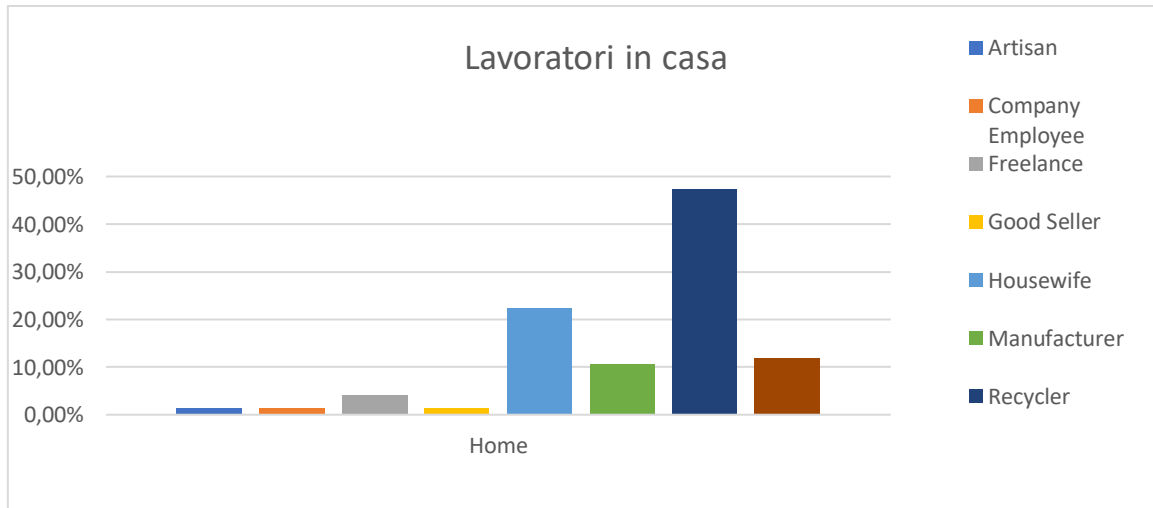


Figura 6.22 Luogo: Casa

Coloro che lavorano per strada sono principalmente Food seller e dunque venditori ambulanti di frutta e verdura, mentre come si nota dal grafico l'83% di coloro che lavorano in ufficio sono impiegati in azienda e coloro che lavorano in un negozio sono Good seller (scarpe), Manufacturer, Tailor e Food seller. In questo caso i Food seller sono coloro che vendono snack e generi simili all'interno di un piccolo negozietto quasi sempre interno alla propria casa.

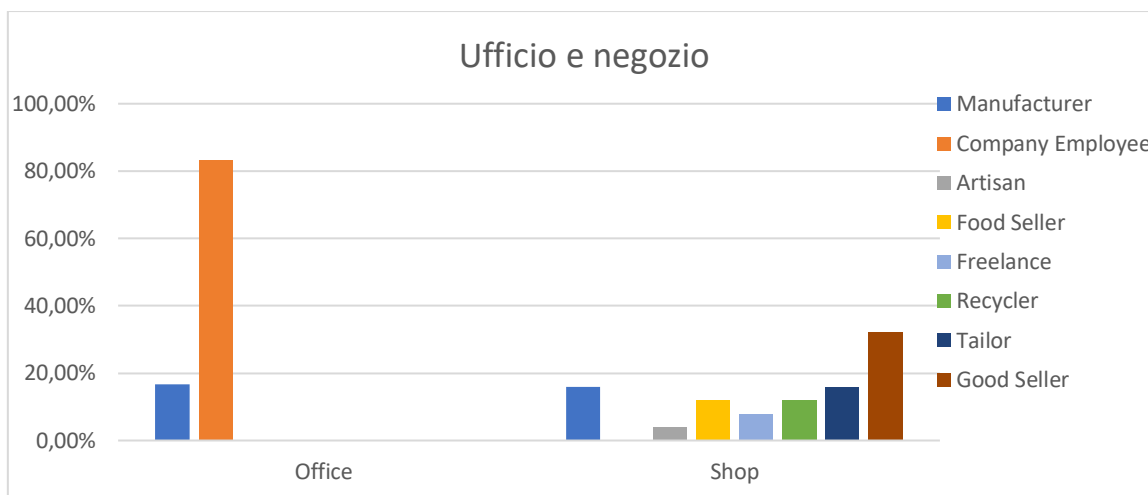


Figura 6.23 Luogo: ufficio e negozio

- **Andamento del business**

L'andamento del business può essere crescente, decrescente o stabile. Si basa sulla mole di lavoro e sull'aumento di redditività dell'attività dell'intervistato. Nel campione risulta che il 30% ha la propria attività in crescita mentre il 28,67% è decrescente, il 35,33% invece non ha risposto alla domanda e corrisponde per il 70% a disoccupati, casalinghe e studenti, che quindi non hanno di per sé un lavoro.

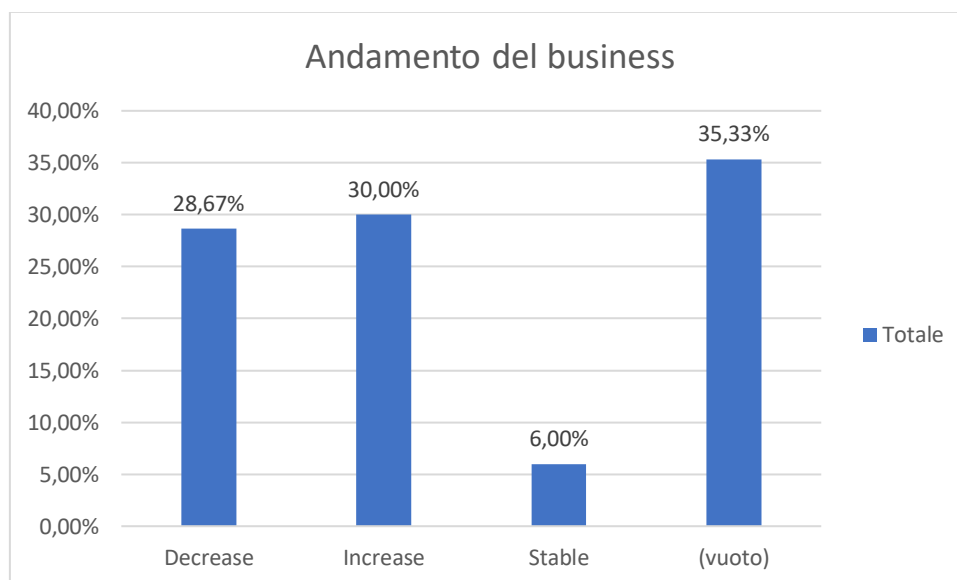


Figura 6.23 andamento business

Coloro che hanno il proprio business in crescita sono maggiormente 'Company Employee' (21,43%), 'Freelance' (19,05%), 'Recycler' (16,67%) e con pari frequenza 'Tailor' e 'Good seller' (14,29%).

Mentre invece è presente un netto distacco occupazionale tra coloro che dichiarano un business in calo, il 60,47% sono Recycler. Probabilmente questo dato è supportato dal fatto che si tratta di un business ormai saturo, è molto di più l'offerta che la domanda in quella zona.

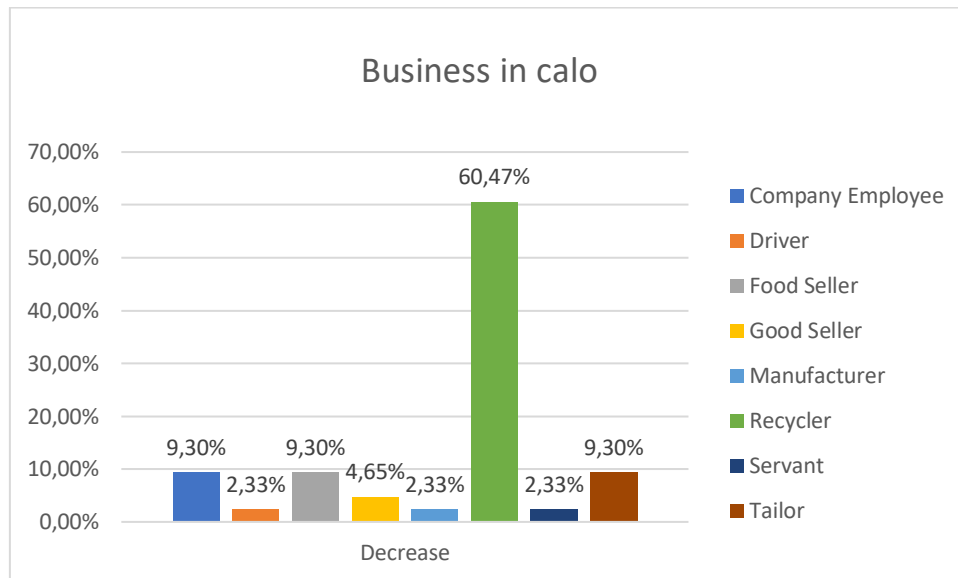


Figura 6.24 Business in calo

Redditi

- Reddito individuale mensile

La media del reddito mensile del campione è di 7.946 rupie.

Secondo la "Tabella 6.25 - Media reddito sul tipo di business" chi ha un reddito mensile maggiore sono Artigiani, Freelance e Sarti, mentre tra coloro che hanno guadagni più bassi ci sono Servant, Good seller e Food seller.

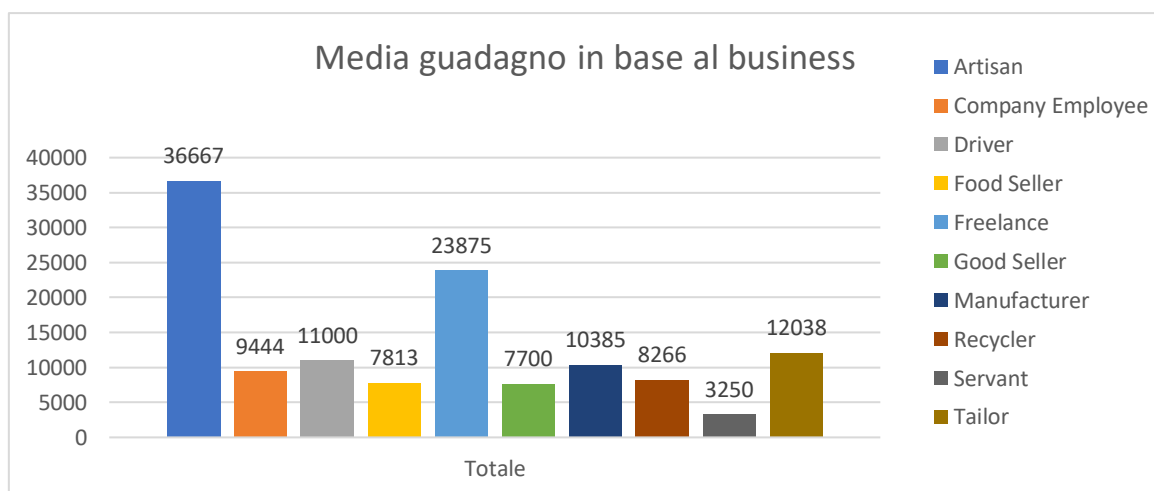


Figura 6.25 - Media reddito sul tipo di business

- Reddito familiare

Il reddito familiare è una variabile molto importante perché permette di capire lo stato economico dell'intera famiglia. È stato suddiviso per semplicità in 5 fasce, il 27,33% è nella fascia più bassa ovvero coloro che hanno un reddito familiare più basso di 10.000 rupie, il 30,67% ha un reddito familiare totale tra 10.000 e 15.000 Rs (200 \$ mensili) mentre solo il 10,67% supera i 50.000 Rs (700 \$ mensili). La media del reddito familiare è 22.430 rupie.

Tabella 6.26 Reddito familiare

Reddito familiare	0-10k	10-15k	15-20k	20-50k	50k+	Totale
% sul tot	27,33%	30,67%	15,33%	16,00%	10,67%	100,00%

- Reddito pro capite

Per semplificare è stata creata una variabile che permette di dedurre il reddito pro-capite, andando a dividere il reddito totale familiare per il numero di componenti nel nucleo familiare. Non ha un elevato grado di confidenza in quanto non si basa sulle spese bensì solo sulle entrate. Il 56% risulta avere un reddito pro capite inferiore a 4000 rupie mentre il 30 % è compreso in un range tra 4000 e 10000 rupie.

La media del reddito pro capite è di 6.130 Rs.

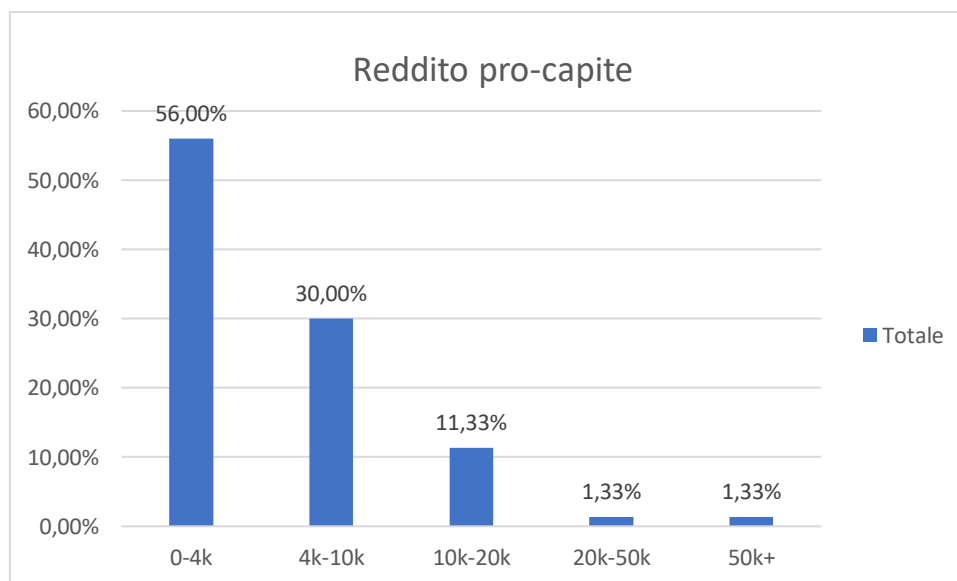


Figura 6.27 reddito pro capite

- Inclusione finanziaria

Se analizziamo l'inclusione finanziaria, ovvero l'accesso ai servizi finanziari formali, dal campione risulta che il 34% non possiede un Bank Account contrariamente al 66% che invece lo detiene. Questo risultato è dato dal fatto che tutti coloro che attualmente frequentano la scuola hanno obbligatoriamente un conto corrente su disposizione governativa, inoltre nel 2014 attraverso il programma "Pradhan Mantri Jan Dhan Yojana" sono stati aperti conti senza saldo minimo a tutti coloro compresi tra i 10 e i 65 anni, per cercare di aumentare l'accesso al credito. Ma analizzando più attentamente il problema dell'inclusione finanziaria, tra chi possiede un conto solo il 34% lo utilizza e dunque risulta che nel totale della popolazione del campione solo il 22,67% ha veramente accesso ai servizi bancari, come mostrato in Tabella.

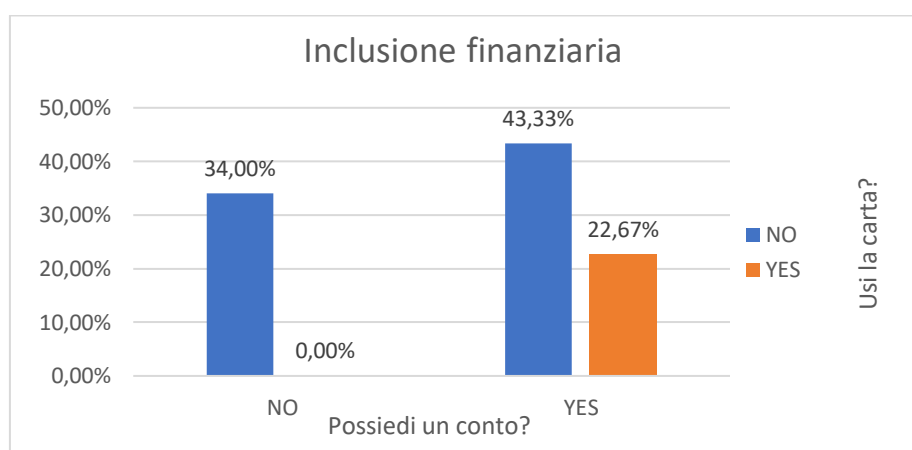


Figura 6.28 inclusione finanziaria

Tra coloro che non hanno accesso alle banche tradizionali e dunque che nel campione risultano non utilizzare il proprio conto, risultano evidenze sul genere e sull'istruzione. Dal grafico risulta sono le donne quelle a soffrire di più dell'esclusione finanziaria, il 75% in più delle donne rispetto agli uomini non utilizza il conto bancario. Dato determinato probabilmente anche da un fattore familiare, in quanto spesso in paesi come l'India, con le rispettive religioni, l'amministrazione del denaro è spesso presa in carico dal capofamiglia maschio.

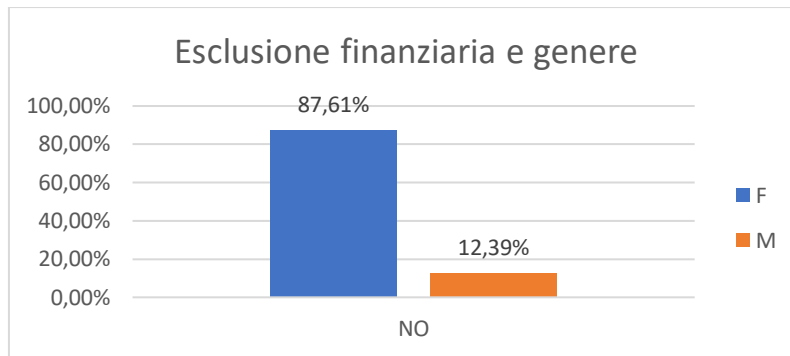


Figura 6.29 esclusione finanziaria e genere

Analizzando il livello di istruzione di coloro che non utilizzano il conto bancario si denota una maggior frequenza tra gli analfabeti rispetto a coloro che hanno un'istruzione superiore, indice del fatto che per accedere alle banche formali sono richiesti svariati documenti su informazioni sociali ed economiche del cliente che spesso l'analfabeta non è in grado di soddisfare.

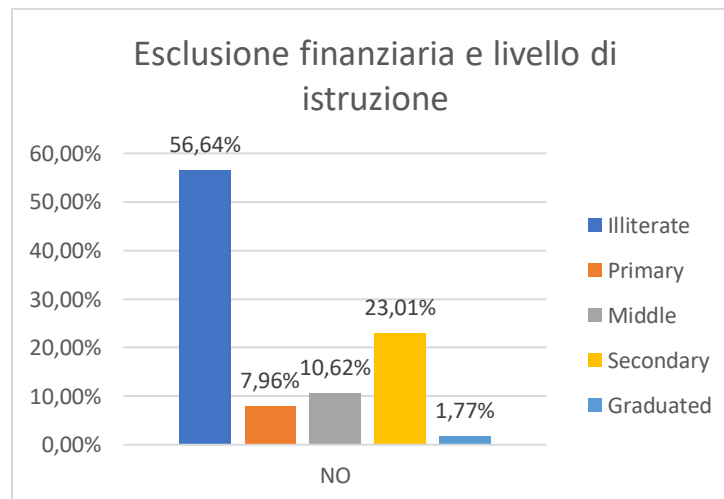


Figura 6.30 esclusione finanziaria ed educazione

- Risparmi

Nel campione analizzato risulta che sono quasi il 70% coloro che non riescono a risparmiare e solo una bassa percentuale riesce invece a farlo. Se confrontiamo coloro che risparmiano suddivisi in genere notiamo che gli uomini sembrerebbero risparmiare di più rispetto alle donne, fatto interessante ma non esageratamente significativo vista la bassa percentuale di uomini intervistata nel campione.

Tabella 6.31 Risparmi

Risparmi	F	M	Totale
Non risparmia	77,50%	36,67%	69,33%

0-1000	10,00%	26,67%	13,33%
1000-3000	5,00%	10,00%	6,00%
3000-5000	0,83%	10,00%	2,67%
5000+	6,67%	16,67%	8,67%
Totale	100,00%	100,00%	100,00%

Se analizziamo il risparmio delle famiglie correlato alla fascia reddito familiare risulta evidente e proporzionale che coloro che non risparmiano sono appartenenti alle fasce di reddito più basse, inoltre si evince che al crescere dell'ammontare del risparmio la fascia di reddito appartenente è più alta.

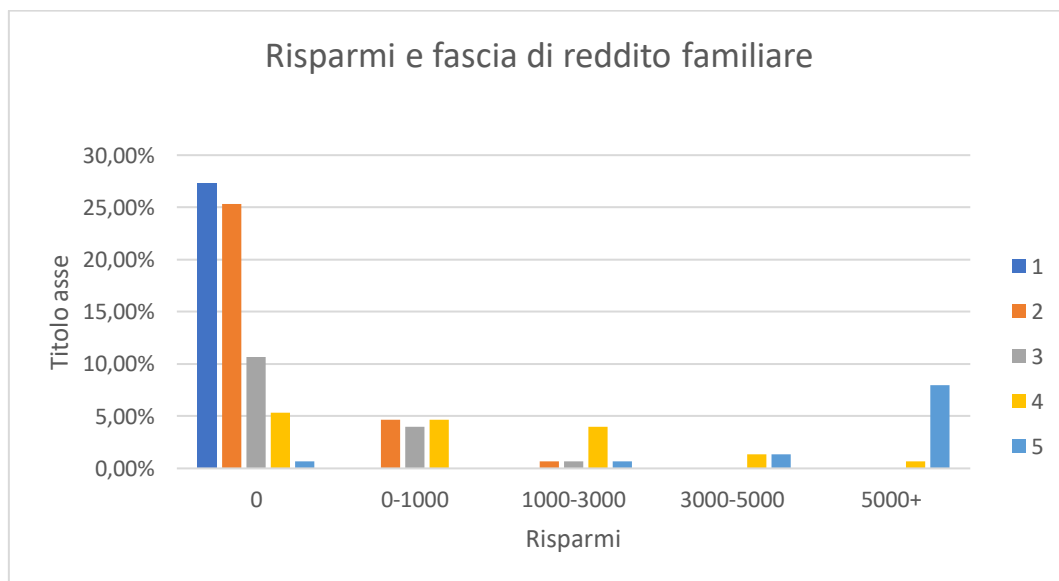


Figura 6.32 Risparmi su reddito familiare tot

- Prestiti

Nel campione analizzato solo il 13,61% ha preso almeno un prestito nella sua vita e di natura informale. Tra questi risulta che sono per il 55% sono persone sposate e che la motivazione più frequente sia per business.

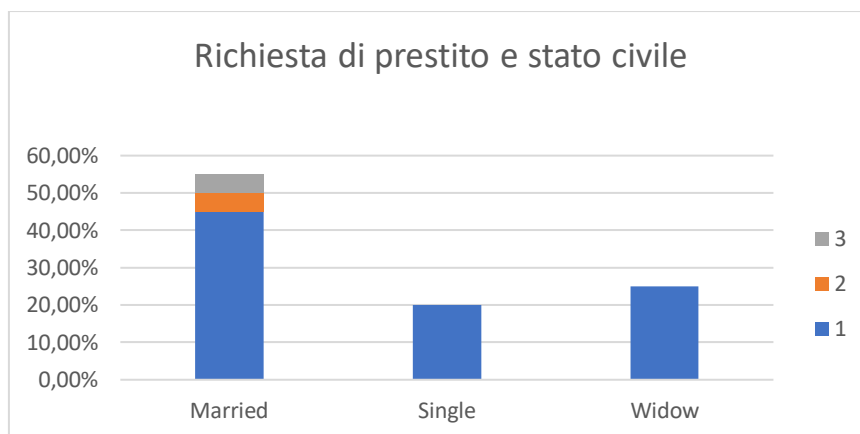


Figura 6.33 Richiesta di prestito informale

Tabella 6.34 Proposta del prestito

Loan	%
Business	50,00%
Health	16,67%
House	27,78%
Personal	5,56%
Totale	100,00%

Risulta inoltre che chi ha richiesto un prestito sono per lo più coloro che hanno 3 o 6 membri nel nucleo familiare inoltre coloro che hanno preso più di un prestito, 2 o 3 al massimo, hanno più di 5 figli.

Se invece analizziamo solo coloro che hanno richiesto un prestito (1, 2 o 3 prestiti) risulta che a richiederlo sono per il 60% induisti, un dato che non fa emergere una sostanziale e netta differenza sulla richiesta di prestito in base alla religione, anche i musulmani seppur in maniera leggermente inferiore sono propensi a richiedere un prestito.

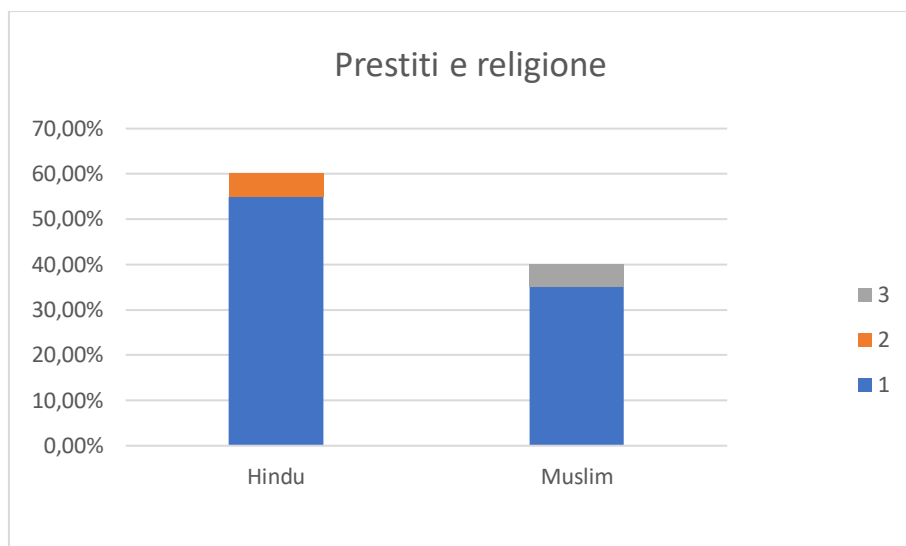


Figura 6.35 prestiti e religione

- Rapporto lavorativo

Nello studio è emerso che il 45,87% è un piccolo- medio imprenditore e quindi gestisce autonomamente il proprio business mentre il 54,13% risulta dipendente. Le attività che risultano avere un tasso di imprenditorialità più elevato, ossia che è più facile ottenere autonomia e non essere alle dipendenze di terzi, sono venditori ambulanti (food o good), artigiani, freelance e sarti.

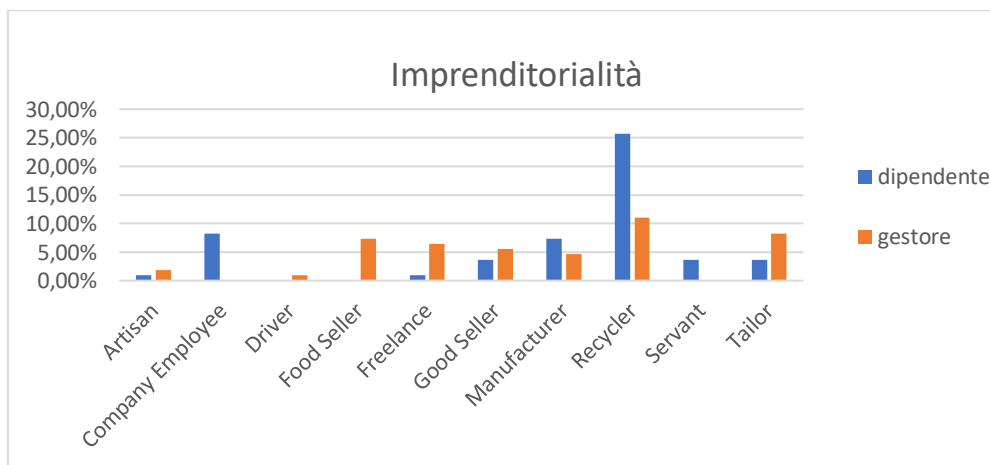


Figura 6.36 imprenditorialità

Dalle interviste emerge inoltre che la felicità sul lavoro, calcolata con un range da 1 da 5, dipende molto dal possedere o meno una propria attività, mentre non risulta la stessa proporzionalità tra felicità e fascia di reddito.

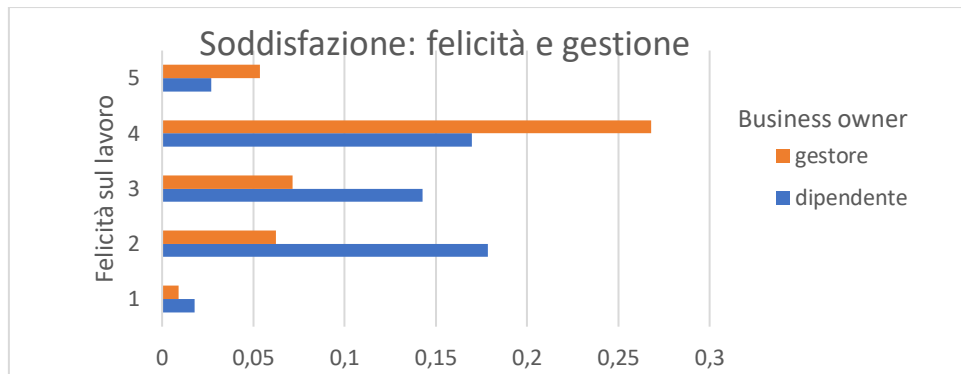


Figura 6.37 soddisfazione nel lavoro

Inoltre, chi possiede un'attività risulta avere un guadagno maggiore, motivo per il quale volendo concedere un prestito si ha come obiettivo quello di aumentare e sviluppare l'imprenditorialità, poiché quello che ne risulta è anche un maggior introito.

Tabella 6.38 Rapporto lavorativo

Rapporto lavorativo	Media reddito mensile
gestore	13.831
dipendente	7.495
Totale	10.437

È possibile evidenziare inoltre che coloro che hanno svolto più di un lavoro hanno un'attività in proprio in percentuale maggiore a chi non ha svolto altri lavori e rispetto a coloro che sono dipendenti.

Tabella 6.39 Numero di lavori precedenti e rapporto lavorativo

# Lavori precedenti	gestore	dipendente
2+	19,64%	10,71%
1	23,21%	38,39%
0	3,57%	4,46%
Totale complessivo	46,43%	53,57%

- Possedimenti

Premesso che nessuno ha acqua potabile e nella maggior parte delle case sono assenti i servizi sanitari, sul questionario effettuato è stato domandato solamente chi possedesse una tv, chi possedeva un qualsiasi tipo di veicolo e chi era proprietario di casa.

Tabella 6.40 Possedimenti

TV	Si	55,70%	100%
	No	44,30%	
Casa	Si	71,14%	100%
	No	28,86%	
Veicolo	Si	34,90%	100%
	No	65,10%	

Dalla “Tabella 6.40 – possedimenti” si denota che metà campione possiede una tv, il 34% possiede un veicolo e solo il 28,86% è in affitto.

Per semplificare, coloro che risultano proprietari sono coloro che non pagano l’affitto, poiché spesso la proprietà è governativa e non del singolo residente, questo fatto spiega il risultato per cui il 71% del campione risulta possedere una casa.

Il 36% della popolazione del campione non ha né una tv ne possiede un veicolo, di questo gruppo se rapportato con il reddito familiare totale si denota una diretta proporzionalità: costoro sono in maggioranza appartenenti alle fasce di reddito più basse, indice del fatto che il possesso di questi asset è significativo per determinare lo stato di povertà della famiglia.

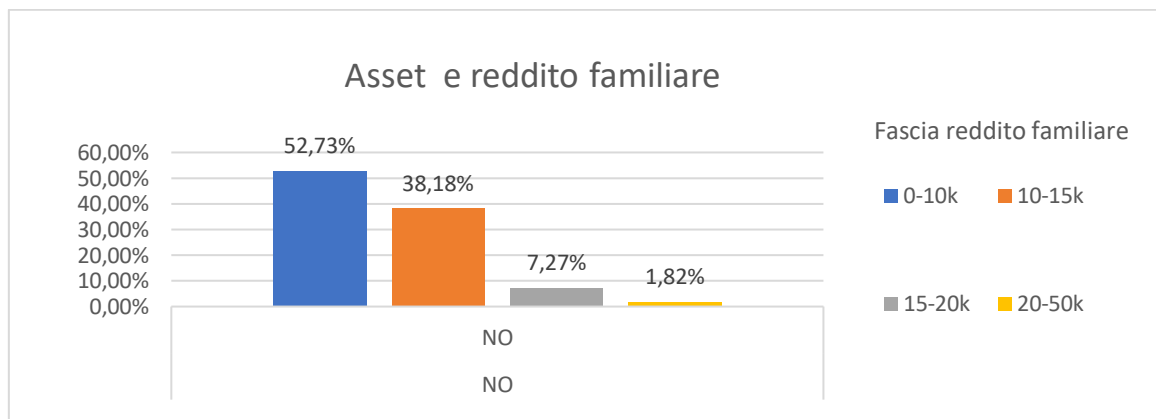


Figura 6.41 Possedimenti e reddito familiare tra coloro non possiedono né tv ne veicolo

- Figli nel business

Si riferisce alla seguente domanda: “Vorresti che i tuoi figli lavorassero nella tua attività?”

Il 42,67% ha risposto negativamente, mentre il 30,67% non ha dato alcuna risposta, perché in maggioranza chi ha risposto sono disoccupati, casalinghe o coloro che non hanno figli.

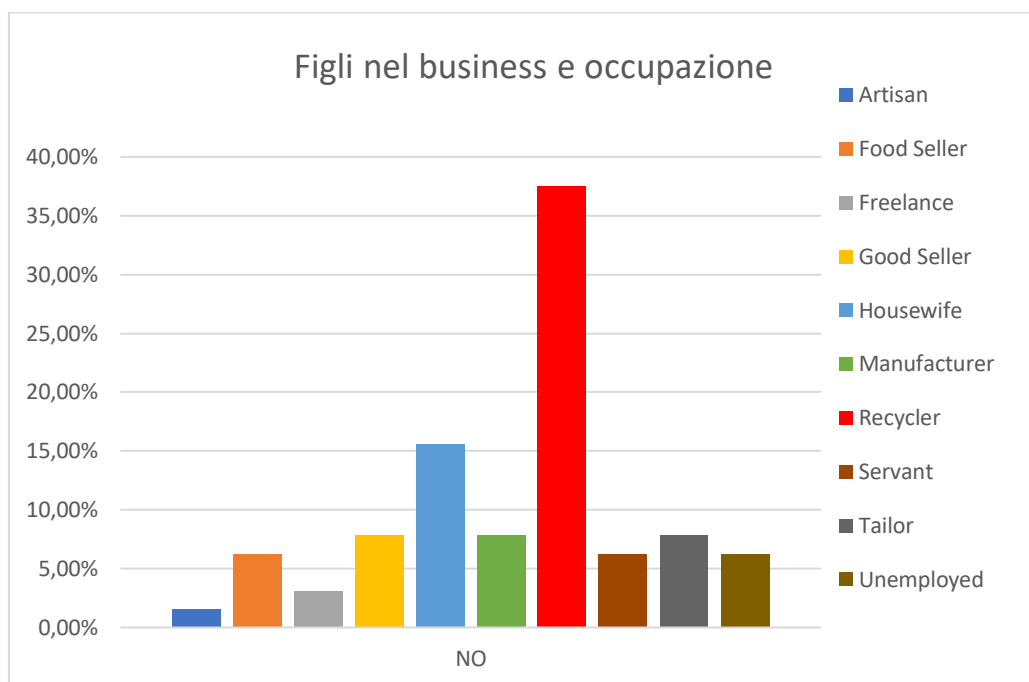


Figura 6.42

Tra coloro che hanno dato una risposta negativa si evidenzia dalla “Figura 6.42” che l’occupazione del genitore è del Recycler , probabilmente perché questo è il lavoro meno soddisfacente, più faticoso e poco redditizio tra tutti gli altri.

6.2 Analisi statistica

6.2.1 Analisi di correlazione

Di seguito è riportata la tabella della matrice di correlazione tra le variabili. Sono state riportate nelle righe tutte le variabili e nelle colonne le variabili di maggiore interesse. Riguardano voci monetarie come reddito pro capite e indice PPI , per capire la relazione tra le variabili e l’effettivo stato di povertà

, voci che riguardano il genere, coloro che hanno già preso dei prestiti in passato, chi riesce a risparmiare e chi utilizza un conto bancario.

La voce “Corr” è il coefficiente di Pearson detto anche lineare che esprime un eventuale relazione di linearità tra le variabili statistiche. Ha un valore compreso tra -1 e 1 , dove 1 corrisponde a correlazione lineare positiva e -1 correlazione lineare negativa. Più si avvicina alla 0 e meno le variabili sono correlate. Dove il coefficiente di correlazione è affiancato a uno o più asterischi (*) significa che le variabili sono anche significative .

La voce Sig. si riferisce al livello di significatività osservato, ovvero a un valore (p-value) che indica la probabilità che il risultato osservato e quello ipotizzato siano dovuti a casualità o effettivamente siano statisticamente significativi.

In “Tabella 6.43- correlazioni” sono state sottolineate tutte le variabili statisticamente significative con le variabili di interesse a livello 0,05 e 0,01.

Tabella 6.43 Correlazioni

		Correlazioni					
		pro capite	PPI	sexso	prestiti	risparmi	conto
sexso	Corr	<u>.191*</u>	<u>.395**</u>	1	-0,062	<u>.354**</u>	<u>.333**</u>
	Sig.	0,019	0		0,449	0	0
educazione	Corr	<u>.200*</u>	<u>.490**</u>	0,148	-0,143	<u>.258**</u>	<u>.374**</u>
	sign.	0,014	0	0,071	0,082	0,001	0
religione	Corr	-0,029	0,043	0,101	-0,011	-0,007	0,057
	sign.	0,73	0,603	0,221	0,896	0,933	0,489
anni	Corr	<u>.245**</u>	0,085	0,084	-0,04	0,075	0,043
	sign.	0,003	0,299	0,309	0,63	0,359	0,599
sposato	Corr	-0,038	-0,134	<u>-.182*</u>	0,099	-0,101	-0,098
	sign.	0,648	0,102	0,026	0,23	0,219	0,233
occ_sposo	Corr	0,007	-0,126	<u>-.355**</u>	0,049	-0,083	-0,117
	sign.	0,931	0,125	0	0,55	0,313	0,153
figli	Corr	-0,043	<u>-.248**</u>	-0,097	<u>.281**</u>	-0,081	-0,137
	sign.	0,604	0,002	0,237	0	0,325	0,095
business	Corr	<u>.215**</u>	<u>.402**</u>	<u>.284**</u>	-0,017	<u>.258**</u>	<u>.199*</u>
	sign.	0,008	0	0	0,838	0,001	0,015
nucleo	Corr	<u>-.258**</u>	<u>-.267**</u>	0,041	<u>.166*</u>	-0,055	-0,071
	sign.	0,001	0,001	0,62	0,043	0,506	0,389
rapp_lav	Corr	<u>.262**</u>	<u>.350**</u>	<u>.177*</u>	0,077	<u>.235**</u>	0,153
	sign.	0,001	0	0,03	0,348	0,004	0,061
luogo	Corr	0,114	<u>.430**</u>	<u>.307**</u>	0,041	<u>.276**</u>	<u>.211**</u>
	sign.	0,166	0	0	0,614	0,001	0,01

felicità	Corr	<u>,373**</u>	<u>,597**</u>	<u>,303**</u>	-0,072	<u>,520**</u>	<u>,464**</u>
	sign.	0	0	0	0,409	0	0
cambiolavoro	Corr	<u>-,239**</u>	<u>-,400**</u>	<u>-,212**</u>	<u>,180*</u>	<u>-,270**</u>	<u>-,301**</u>
	sign.	0,003	0	0,009	0,028	0,001	0
past_jobs	Corr	<u>,367**</u>	<u>,339**</u>	<u>,197*</u>	<u>,177*</u>	<u>,277**</u>	<u>,233**</u>
	sign.	0	0	0,017	0,032	0,001	0,004
skill	Corr	<u>,173*</u>	0,124	0,014	0,159	0,144	0,062
	sign.	0,034	0,13	0,865	0,052	0,08	0,449
formazione	Corr	-0,03	<u>,163*</u>	0,047	<u>,165*</u>	0,132	<u>,203*</u>
	sign.	0,717	0,046	0,568	0,043	0,107	0,013
prestiti	Corr	-0,063	0,061	-0,062	1	<u>,167*</u>	0,12
	sign.	0,442	0,456	0,449		0,041	0,143
risparmi	Corr	<u>,451**</u>	<u>,799**</u>	<u>,354**</u>	<u>,167*</u>	1	<u>,659**</u>
	sign.	0	0	0	0,041		0
banca	Corr	<u>,163*</u>	<u>,442**</u>	0,106	<u>,187*</u>	<u>,378**</u>	<u>,405**</u>
	sign.	0,046	0	0,196	0,022	0	0
conto	Corr	<u>,429**</u>	<u>,761**</u>	<u>,333**</u>	0,12	<u>,659**</u>	1
	sign.	0	0	0	0,143	0	
reddito	Corr	<u>,729**</u>	<u>,515**</u>	<u>,399**</u>	0,022	<u>,480**</u>	<u>,405**</u>
	sign.	0	0	0	0,79	0	0
redd_familiare	Corr	<u>,925**</u>	<u>,492**</u>	<u>,255**</u>	-0,034	<u>,484**</u>	<u>,454**</u>
	sign.	0	0	0,002	0,677	0	0
andamento	Corr	<u>,319**</u>	<u>,572**</u>	0,168	-0,077	<u>,550**</u>	<u>,484**</u>
	sign.	0,002	0	0,119	0,473	0	0
casa	Corr	<u>,210**</u>	<u>,501**</u>	<u>,170*</u>	0,089	<u>,358**</u>	<u>,363**</u>
	sign.	0,01	0	0,038	0,277	0	0
veicolo	Corr	<u>,412**</u>	<u>,653**</u>	<u>,424**</u>	-0,055	<u>,450**</u>	<u>,350**</u>
	sign.	0	0	0	0,503	0	0
tv	Corr	<u>,289**</u>	<u>,605**</u>	<u>,242**</u>	<u>,161*</u>	<u>,502**</u>	<u>,445**</u>
	sign.	0	0	0,003	0,05	0	0
change_life	Corr	<u>-,248**</u>	<u>-,178*</u>	-0,032	0,118	-0,101	-0,039
	sign.	0,002	0,03	0,702	0,151	0,22	0,638
vibes	Corr	<u>,188*</u>	<u>,300**</u>	<u>,226**</u>	0,155	<u>,298**</u>	<u>,278**</u>
	sign.	0,023	0	0,006	0,06	0	0,001
PPI	Corr	<u>,508**</u>	1	<u>,395**</u>	0,061	<u>,799**</u>	<u>,761**</u>
	sign.	0		0	0,456	0	0
pro capite	Corr	1	<u>,508**</u>	<u>,191*</u>	-0,063	<u>,451**</u>	<u>,429**</u>
	sign.		0	0,019	0,442	0	0
* . La correlazione è significativa a livello 0,05 (a due code).							
** . La correlazione è significativa a livello 0,01 (a due code).							

Dalla matrice di correlazione è possibile evidenziare che le variabili che influenzano in maniera positiva e significativa il reddito pro capite sono sesso, educazione, anni a Seelampur, i figli che lavorano (figlilavoro), il tipo di occupazione (business), il rapporto lavorativo (essere gestore o meno), la felicità, il numero di lavori precedenti, skill, risparmi, banca, conto, andamento del business, casa, veicolo, tv, vibes, e chiaramente le altre variabili monetarie e il PPI.

Sono invece correlate negativamente al reddito pro capite le seguenti variabili: i componenti del nucleo familiare (nucleo), la volontà di cambiare lavoro (cambiolavoro) e il voler cambiare l'attuale condizione sociale.

La variabile religione non ha alcuna correlazione con le variabili considerate.

6.2.2 Differenze tra medie sul reddito

Si analizzano i fattori più rilevanti in base alle differenze di media sul reddito pro capite, sull'indice PPI, del reddito familiare e individuale

Le donne hanno un reddito decisamente inferiore rispetto ai maschi, praticamente dimezzato su tutte quattro le variabili, evidenziando una grande disparità di salario per discriminazione di genere.

Tabella 6.44 Differenze tra genere

sesso					
sesso		pro capite	PPI	redd_familiare	Redd. individuale
femmina	Media	5291,63	37,36	18662,50	5220,00
maschio	Media	9485,67	57,60	37500,00	18850,00

Per quanto riguarda l'educazione non c'è una differenza direttamente proporzionale, ovvero che al crescere del livello di istruzione si ha una crescita del reddito, ma si evidenzia come gli analfabeti abbiano un reddito molto più basso rispetto a coloro che hanno formazione. Il reddito medio familiare degli universitari è superiore di 3 volte al reddito medio familiare degli analfabeti. Mentre non sembra esserci molta proporzionalità nel reddito individuale. C'è invece un'evidente crescita sul PPI, che si riflette sullo stato di povertà e rimane sempre crescente nella stessa misura in cui aumenta anche il livello di istruzione.

Tabella 6.45 Differenze tra livelli di educazione

livello di educazione					
educazione		pro capite	PPI	redd_familiare	Redd. individuale
analfabeta	Media	4254,38	32,00	15041,67	6055,56
primaria	Media	9206,06	40,27	30681,82	11027,27
media	Media	7759,65	47,11	27394,74	12715,79
secondaria	Media	5890,94	50,19	22819,44	7944,44
universitari	Media	12706,35	63,50	50166,67	8916,67

Analizzando lo stato civile, non risulta verificata l'ipotesi per cui coloro che sono sposati hanno una maggior reddito conseguente a due ipotetici stipendi. Risulta invece chi non è sposato, dove sono comprese anche le vedove e i divorziati, hanno un reddito pro capite e familiare più alto, oltre a mostrare un indice PPI di 6 punti superiore. Una spiegazione a questo riscontro potrebbe essere che chi è sposato ha tendenzialmente figli e quindi maggiori spese da sostenere.

Tabella 6.46 Differenze tra stato civile

stato civile					
Stato civile		pro capite	PPI	redd_familiare	Redd. individuale
non sposato	Media	6634,81	45,60	25944,44	7544,44
sposato	Media	5914,28	39,61	20923,81	8118,10

Si analizza una netta distinzione di guadagni, nonché una differenza di 15 punti sul PPI, tra coloro che sono dipendenti e chi invece gestisce la propria attività. Si ipotizza dunque che il rapporto lavorativo è fortemente incidente sullo stato di povertà dell'individuo.

Tabella 6.47 Differenze rapporto lavorativo

rapporto lavorativo					
rapporto lavorativo		pro capite	PPI	redd_familiare	Redd. individuale
dipendente	Media	4503,86	36,33	17380,00	4727,00
gestore	Media	9383,59	51,56	32530,00	14384,00

Un fattore interessante risulta dall'analisi dei lavori svolti nell'arco della propria vita. Si evidenzia come al crescere del numero di lavori, aumentino in maniera quasi esponenziale tutte e quattro le variabili in considerazione. Si ipotizza perciò che più esperienze si effettuano più la probabilità di avere un lavoro più redditizio aumenta.

Tabella 6.48 Differenze tra lavori precedenti

# lavori precedenti		pro capite	PPI	redd_familiare	reddito
0	Media	4547,62	30,68	20774,19	2741,94
1	Media	5006,97	41,87	17756,41	6825,64
2	Media	6519,14	45,72	25015,63	11250,00
3	Media	19266,67	65,80	59000,00	27900,00

Analizzando più in dettaglio chi sono coloro che non hanno mai svolto altri lavori in passato si evidenzia che per il 41,18% sono disoccupati, per il 26,47% sono casalinghe e per il 14,71% sono studenti, come si nota dalla "Figura 6.49".

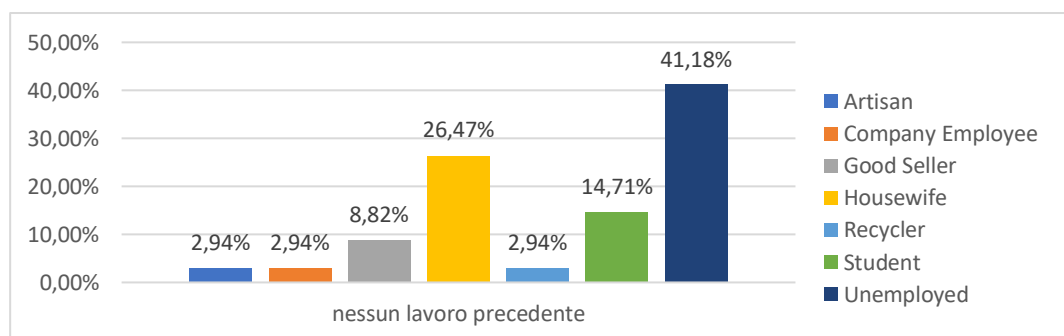


Figura 6.49 Business attuale ma nessun lavoro precedente

6.2.3 Regressione lineare

Nella letteratura sulla ricerca della povertà, sono stati utilizzati due metodi statistici per identificare i fattori statisticamente significativi della povertà (o di qualsiasi altro costrutto sociale) e per determinarne i pesi dell'aggregazione. Si tratta dell'analisi di regressione multivariata e dell'analisi dei componenti principali.

Tratterò in questo studio l'analisi di regressione multivariata: Grootaert e Braithwaite (1998) utilizzano questo metodo per l'identificazione di correlazioni forti e significative della povertà in diversi paesi dell'Est Europa e dell'Asia centrale. In senso stretto, una serie di recenti studi applica la regressione multivariata per identificare i correlati di uno specifico risultato di benessere, o per determinare se la microfinanza e altri programmi di sviluppo raggiungono le aree meno favorite e più povere.

Nello specifico caso si utilizzerà la regressione per osservare le correlazioni e le influenze di fattori indipendenti per spiegare le seguenti variabili dipendenti: il reddito pro capite (per capire quali fattori influenzano effettivamente la povertà, a livello monetario), il conto (per comprendere quali fattori hanno in comune chi viene escluso dall'utilizzo di sistemi finanziari formali), i prestiti (si cercherà di comprendere quali fattori sono più influenti per coloro che hanno già manifestato una propensione a ottenere un prestito), le vibes (per verificare se i fattori su cui il team si è appoggiato siano statisticamente verificate per misurare un livello di affidabilità dell'individuo).

In generale il modello di regressione lineare è:

$$Y_i = \beta_0 + \beta_1 X_i + u_i$$

dove:

- i varia tra le osservazioni, $i = 1 \dots n$;
- Y_i è la variabile dipendente;
- X_i è la variabile indipendente o regressore;
- $\beta_0 + \beta_1 X_i$ è la retta di regressione o funzione di regressione della popolazione;
- β_0 è l'intercetta della retta di regressione della popolazione;
- β_1 è il coefficiente angolare della retta di regressione della popolazione;
- u_i è l'errore statistico.

❖ Reddito pro capite : stato di povertà

In questa ricerca l'obiettivo del modello di regressione è comprendere quali variabili influenzano significativamente lo stato di povertà di un individuo considerando come variabile dipendente il reddito pro capite.

Per prima cosa è stata effettuata una verifica sugli outlier come si osserva dalla "Figura 6.50" riguardanti il reddito pro capite, sono risultati due outlier, che hanno un reddito decisamente più elevato rispetto al totale del campione. È stato deciso di eliminare gli individui outlier, che risultano essere due politici

della zona, per ottenere una maggiore accuratezza del modello, i risultati ottenuti senza gli outlier risultano più significativi come mostra la “Tabella 6.51”.

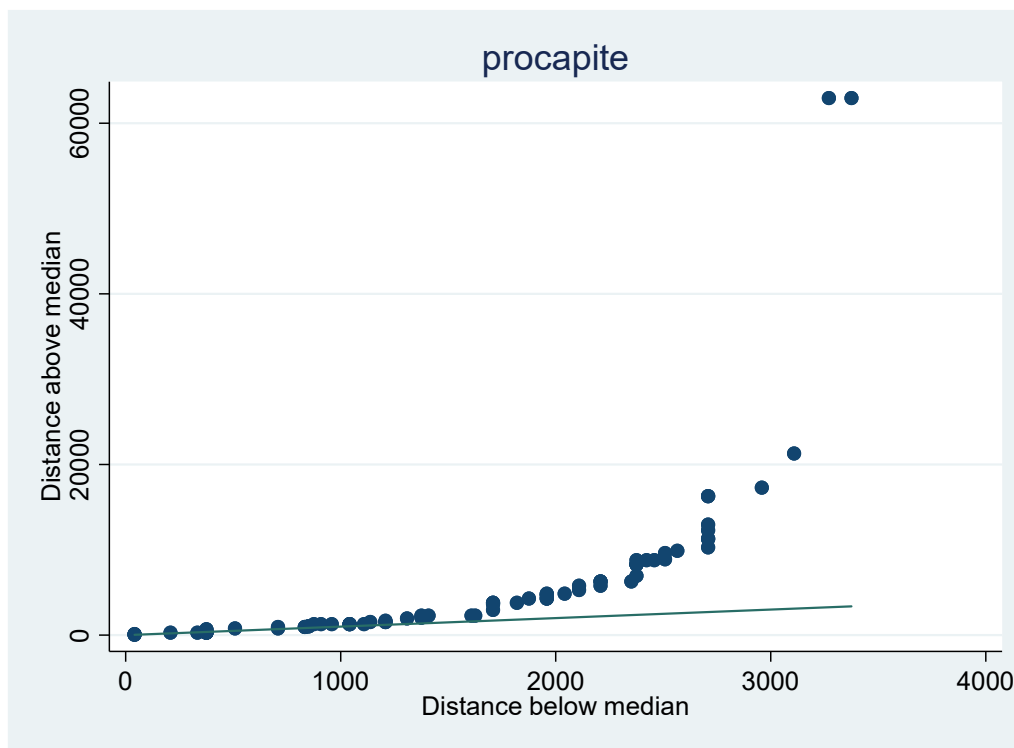


Figura 6.50 Outlier

Nella seguente tabella sono mostrate tutte le variabili e i rispettivi coefficienti di correlazione con la variabile pro capite e la relativa significatività, data dal p-value. Se p-value è minore di 0.05 la variabile è significativa.

Non mostrano singolarmente significatività le seguenti variabili: età, prestiti, restituito, religione, anni (a Seelampur), migrato, skill, formazione, figli al lavoro, figli a scuola, esperienza nel lavoro e lavori precedenti. Risultano chiaramente significative e positivamente correlate tutte le altre variabili monetarie (reddito individuale, reddito familiare) e PPI ma non sono presenti in tabella.

Tabella 6.51 Correlazione e significatività con le variabili senza gli outlier

Variabile	Analisi	pro capite	Variabile	Analisi	pro capite
sex	coeff. corr	,249**	savings	coeff. corr	,567**

	p-value	0,002		p-value	0,000
educazione	coeff. corr	,322**	banca	coeff. corr	,169*
	p-value	0,000		p-value	0,040
sposato	coeff. corr	-,207*	conto	coeff. corr	,476**
	p-value	0,012		p-value	0,000
occ_sposo	coeff. corr	-,213**	reddito	coeff. corr	,559**
	p-value	0,009		p-value	0,000
figli	coeff. corr	-,294**	redd_familia	coeff. corr	,808**
	p-value	0,000		re	p-value
business	coeff. corr	,310**	andamento	coeff. corr	,410**
	p-value	0,000		p-value	0,000
nucleo	coeff. corr	-,358**	vibes	coeff. corr	,213*
	p-value	0,000		p-value	0,010
rapp_lav	coeff. corr	,217**	casa	coeff. corr	,275**
	p-value	0,008		p-value	0,001
luogo	coeff. corr	,275**	veicolo	coeff. corr	,508**
	p-value	0,001		p-value	0,000
felicità	coeff. corr	,467**	tv	coeff. corr	,376**
	p-value	0,000		p-value	0,000
cambiolavoro	coeff. corr	-,329**	figliinbusine ss	coeff. corr	,319**
	p-value	0,000		p-value	0,001
			change_life	coeff. corr	-,199*
				p-value	0,015

Si effettua un'analisi di regressione lineare multipla attraverso il metodo stepwise, forward. Il metodo forward (in avanti) aggiunge ad ogni step la variabile con l'associazione maggiormente significativa sul piano statistico. Ci si basa inoltre sulla procedura di massimizzazione dell'R-squared, chiamata MaxR. L'intuizione è che, poiché R-squared dà la percentuale di variazione del reddito pro capite dell'individuo "spiegata" dalle variabili indipendenti, maggiore è R-squared, migliore sarà la capacità del modello di

prevedere lo stato di povertà. Si terrà conto non solo dell' R-squared che presuppone che ogni singola variabile spieghi la variazione della variabile dipendente, ma soprattutto dell' R-squared adjusted che rileva la percentuale di variazione spiegata solo dalle variabili indipendenti che effettivamente influenzano la variabile dipendente.

Si costruiscono due modelli. Il primo per individuare quale insieme di variabili meglio spiega e influenza la variabile dipendente "reddito pro capite", considerando però le variabili indipendenti che logicamente e secondo le analisi effettuate influenzano lo stato di povertà. Il secondo modello invece si pone come obiettivo di verificare se sono presenti variabili significative, tra gli indicatori più sensibili, come per esempio la felicità nel lavoro o la voglia di cambiamento.

Nello specifico non sono presenti outliers, la distribuzione approssima la normale, non vi è collinearità tra le variabili, i residui hanno media nulla e sono omoschedastici. L'output delle regressioni multiple è stato estratto con il metodo a blocchi, in modo da includere nell'analisi anche alcune variabili, rilevanti ai fini della costruzione della regressione, ma non significative.

Dal modello a) analizzando l'output (2) risulta che 'reddito' e 'risparmi' sono significative a livello dell'1% e hanno un effetto positivo sul reddito pro capite, si ipotizza dunque che l'individuo che ha propensione al risparmio abbia maggiori risorse economiche, risulta invece con un forte effetto negativo la variabile 'nucleo', in quanto come si poteva immaginare, maggiore è il numero di componenti della famiglia e più questo fattore influisce negativamente sul pro capite. Nella colonna (3) e (4) risulta significativa e con un effetto negativo sul reddito pro capite l'essere sposati. Nel campione analizzato infatti chi non è sposato risulta avere una media maggiore sia sul reddito pro capite sia sul reddito familiare. I modelli che meglio spiegano l'influenza sul reddito pro capite sono quelli di colonna (4) e (6). La differenza principale tra i due modelli è l'esclusione di due variabili importanti, il reddito, così da eliminare le variabili monetarie e il nucleo che risulta strettamente correlata dal pro capite. È preferibile il modello (4) rispetto al (5) perché nonostante l'R-squared del secondo risulta più alto l'intercetta ('_cons') non risulta significativa. I regressori del modello (4) spiegano il 57,6% della variabilità del fattore dipendente pro capite mentre quelli del modello (6) la spiegano per il 48,7%. Le variabili 'sesso' e 'luogo' non risultano statisticamente significative nell'insieme del modello, ma sono altamente correlate alla variabile dipendente e aiutano a spiegarla meglio. Hanno entrambi un effetto negativo poiché le femmine risultano svantaggiate nei salari e dunque sul reddito, per quanto riguarda la variabile 'luogo' l'effetto negativo è spiegato dal fatto che chi lavora per strada o in casa ha un reddito pro capite inferiore a chi lavora in ufficio o in uno shop. Nel modello (6) è stata aggiunta la variabile 'figli' che spiega sempre con effetto negativo la dipendente, per gli stessi motivi della variabile nucleo. Risultano significative anche età ed educazione, nel senso che mantenendo fisse e costanti le altre variabili del modello, esse influenzano e spiegano positivamente reddito il pro capite. Questo è dato dal fatto che maggiore è il livello di istruzione e più probabilmente si apparterrà a un rango sociale più

elevato, e maggiore è l'età più il reddito sembra essere aumentare, ipotizzando che quindi le persone con età più avanzata hanno maggiore esperienza sul lavoro da ottenere maggiori rendimenti.

a) Modello di regressione lineare var. dip. reddito pro capite

	(1) procapite	(2) procapite	(3) procapite	(4) procapite	(5) procapite	(6) procapite
reddito	0.242*** (0.0297)	0.157*** (0.0283)	0.159*** (0.0277)	0.147*** (0.0304)	0.126*** (0.0286)	
nucleo		-882.5*** (152.3)	-877.5*** (149.3)	-878.5*** (147.1)	-802.3*** (145.3)	
risparmi		3773.7*** (657.3)	3581.6*** (648.5)	3281.4*** (649.7)	2801.3*** (649.6)	3825.5*** (673.9)
sposato			-1469.5** (561.6)	-1482.2** (550.4)	-1298.5 (667.3)	-515.5 (803.0)
veicolo				2244.7*** (648.0)	1786.7** (630.2)	2696.8*** (652.4)
secco				-1005.3 (748.7)		
luogo				-920.1 (710.3)		
educazione					532.2* (213.2)	513.5* (236.9)
età					40.32 (21.80)	101.1*** (24.99)
figli						-596.1*** (165.8)
_cons	3505.9*** (377.4)	3006.7** (1065.0)	5713.7*** (1469.8)	5552.0** (1792.8)	1305.0 (1785.1)	-5880.9** (1758.5)
N	148	148	148	148	148	148
R-sq	0.313	0.534	0.555	0.596	0.603	0.508
adj. R-sq	0.308	0.524	0.543	0.576	0.584	0.487

Standard errors in parentheses

* p<0.05, ** p<0.01, *** p<0.001

Si costruisce un secondo modello di regressione lineare per cercare di capire quali ulteriori variabili, oltre a quelle già indicate nel PPI possono avere influenza sul reddito pro capite, si sceglie di mantenere le variabili 'risparmi' e 'veicolo' per dare maggiore bontà al modello. Variabili come il tipo di business

e l'andamento dello stesso, sono risultate significative nel modello (4) che spiega la variabilità della dipendente del 42%. Risultano correlate positivamente perché la variabile business è stata trasformata in una variabile categorica a tre valori, disposti in modo crescente in base al reddito individuale medio che ne derivava, mentre la variabile andamento influenza positivamente poiché indica che se il business è in crescita influisce positivamente sul reddito pro capite . Il modello (7) spiega la variabilità del reddito pro capite del 44,3% con un indice di bontà del 46%, la sua intercetta è anch'essa significativa e per spiegare meglio il fattore dipendente sono state aggiunte le variabili 'felicità' e 'sposato'.

b) Modello di regressione lineare variabile dipendente. pro capite

	(1) procapite	(2) procapite	(3) procapite	(4) procapite	(5) procapite	(6) procapite	(7) procapite
risparmi	5700.0*** (686.1)	4288.1*** (714.5)	4239.5*** (706.6)	3807.9*** (722.4)	3831.2*** (718.8)	3311.7*** (765.5)	3155.3*** (760.5)
veicolo		3179.5*** (697.6)	3052.6*** (692.2)	2773.3*** (702.3)	2730.0*** (699.2)	2553.9*** (706.6)	2452.5*** (700.3)
change_life			-548.1* (260.6)		-414.6 (263.6)		
business				1648.9* (635.4)	1434.9* (646.7)	1411.3* (643.3)	1312.0* (637.8)
andamento				863.6* (404.3)	767.6 (406.8)	686.3 (412.3)	606.1 (409.5)
felicità						686.0 (372.8)	777.8* (371.2)
sposato							-1298.5* (626.9)
_cons	-2200.4* (943.7)	-4579.5*** (1028.0)	-2867.0* (1302.1)	-8175.6*** (1665.3)	-6444.9** (1988.8)	-8636.0*** (1670.4)	-6043.3** (2072.2)
N	148	148	148	148	148	148	148
R-sq	0.321	0.406	0.424	0.436	0.446	0.449	0.466
adj. R-sq	0.316	0.398	0.412	0.420	0.426	0.430	0.443

Standard errors in parentheses

* p<0.05, ** p<0.01, *** p<0.001

❖ Conto: inclusione finanziaria

Si è scelto di costruire un modello per osservare quali variabili potessero meglio spiegare nel loro insieme la variabile conto, ovvero coloro che utilizzano effettivamente il proprio conto bancario e che quindi risulterebbero finanziariamente inclusi.

Si ipotizza che coloro che effettivamente utilizzano il proprio conto debbano (chiaramente) avere un account bancario e dunque nel modello si inserisce la variabile 'banca' per fornire maggiore robustezza la modello. Non si inseriscono variabili monetarie poiché dalle analisi effettuate sul campione è risultato evidente che coloro che utilizzano il conto corrente appartengono alle fasce di reddito più alte. Si ipotizza inoltre che coloro che sono finanziariamente inclusi sono in prevalenza maschi e con un'educazione superiore.

La regressione effettuata mostra come il modello (7) risulta quello che riesce meglio a spiegare la variabile dipendente, spiegandone la variabilità del 40%. Sono significative le variabili 'banca', 'felicità', 'educazione', 'prestiti' e 'restituito'. Ciò significa che, tenendo fissi gli altri fattori aumentando di un punto la felicità sul lavoro, la variabile conto viene influenzata positivamente del 15%. Lo stesso per la variabile 'sesso', indicando che sono i maschi ad influire positivamente sull'accesso alla banca tradizionale, così come un maggiore livello di educazione. Risultano significativamente influenti anche le variabili prestiti e restituito che indicano se l'individuo ha richiesto prestiti da usurai in passato e li ha rimborsati. Questo fattore potrebbe andare in contrasto con l'ipotesi che coloro che hanno richiesto dei prestiti, considerando che ci si riferisce al settore informale, non abbiano la possibilità di accedere al credito formale, e quindi non utilizzino il conto bancario.

La risposta a questo problema potrebbe essere che coloro che hanno già preso dei prestiti hanno migliorato la loro condizione economica, così da poter accedere anche al sistema finanziario formale.

Modello di regressione lineare con variabile dipendente Conto

	(1) conto	(2) conto	(3) conto	(4) conto	(5) conto	(6) conto	(7) conto
veicolo	0.297*** (0.0710)	0.229** (0.0683)	0.0979 (0.0679)	0.0436 (0.0712)			
banca		0.307*** (0.0676)	0.311*** (0.0623)	0.309*** (0.0615)	0.249*** (0.0647)	0.208** (0.0665)	0.199** (0.0655)
felicità			0.172*** (0.0332)	0.160*** (0.0332)	0.157*** (0.0313)	0.159*** (0.0309)	0.158*** (0.0304)
sesso				0.179* (0.0798)	0.181* (0.0737)	0.188* (0.0728)	0.194** (0.0717)
educazione					0.0536* (0.0210)	0.0649** (0.0213)	0.0685** (0.0210)
prestiti						0.148* (0.0671)	0.176** (0.0670)
restituito							-0.0675* (0.0282)
_cons	0.842*** (0.0997)	0.422** (0.132)	0.0404 (0.142)	-0.0599 (0.147)	-0.0226 (0.144)	-0.0181 (0.142)	0.0502 (0.143)
N	148	148	148	148	148	148	148
R-sq	0.107	0.219	0.341	0.363	0.390	0.410	0.433
adj. R-sq	0.101	0.208	0.327	0.346	0.373	0.389	0.409

Standard errors in parentheses
* p<0.05, ** p<0.01, *** p<0.001

❖ Prestiti

Se viene utilizzata come variabile indipendente il numero di prestiti precedentemente richiesti, è molto difficile costruire un modello significativo e robusto, poiché nel campione analizzato solo il 13% ha richiesto un prestito e dunque risulta difficile spiegarne la variabilità. Ad ogni modo è possibile osservare delle correlazioni tra chi ha richiesto prestiti e altre variabili che possono aiutare nella comprensione del miglior profilo del futuro cliente di microcredito. Il numero dei figli nell'output (1) spiega il 6% della variabilità tenendo costante la variabile di chi possiede una tv, anch'essa significativa, probabilmente coloro che hanno figli sono più incentivati a richiedere dei prestiti, anche per la responsabilità che deriva dall'avere una famiglia. Nella colonna (3) sono risultate significative e con effetto positivo le variabili 'risparmio' e 'cambiolavoro'. Analizzando il campione è infatti emerso, come si nota dalla "Figura 6.52" che tra coloro che hanno richiesto almeno un prestito, il 45% risparmia del denaro, si ipotizza perciò che l'attitudine al risparmio è segno anche di maggiore affidabilità per la restituzione del prestito. Inoltre, chi è propenso a cambiare l'attuale lavoro si ipotizza abbia più stimoli per richiedere un prestito, perché possibilmente scontento della propria condizione. Nell'output (5) è stata aggiunta anche la variabile `past_jobs`, ovvero il numero di lavori effettuati

in precedenza e nonostante non risulta significativa a livello del 5% è correlata positivamente e aumenta l'R-squared adjusted del modello, che raggiunge il 18%.

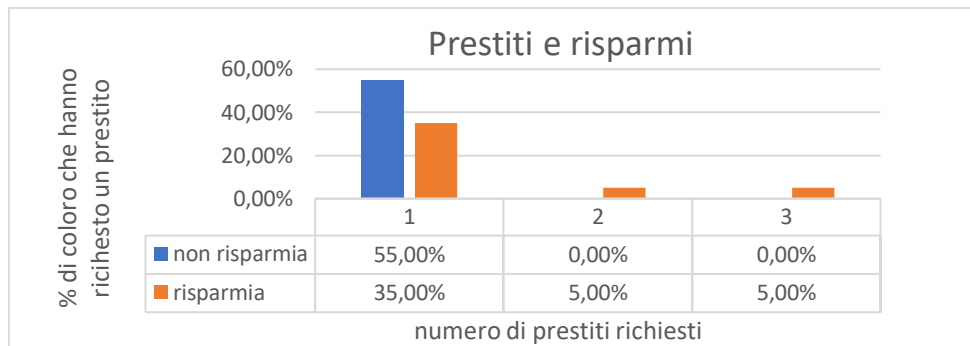


Figura 6.52 Chi ha richiesto un prestito in passato e la propensione al risparmi

Modello di regressione lineare con variabile dipendente prestiti

	(1) prestiti	(2) prestiti	(3) prestiti	(4) prestiti	(5) prestiti
figli	0.0616*** (0.0147)		0.0563*** (0.0143)	0.0522*** (0.0148)	0.0499** (0.0162)
tv	0.192** (0.0680)	0.197** (0.0727)			0.138 (0.0765)
educazione		-0.0612* (0.0245)			-0.0271 (0.0262)
risparmi			0.252*** (0.0742)		0.156 (0.0855)
cambiolavoro			0.209** (0.0740)		0.184* (0.0765)
past_jobs				0.0885 (0.0465)	0.0579 (0.0470)
skill				0.168* (0.0702)	0.105 (0.0720)
_cons	-0.282* (0.121)	-0.00670 (0.116)	-0.568*** (0.160)	-0.281* (0.114)	-0.751*** (0.185)
N	148	148	148	148	148
R-sq	0.132	0.068	0.174	0.143	0.220
adj. R-sq	0.120	0.055	0.156	0.125	0.181

Standard errors in parentheses

* p<0.05, ** p<0.01, *** p<0.001

❖ Vibes

È stato costruito un modello di regressione lineare per analizzare quali variabili nel loro insieme potessero influenzare e spiegare la variabile dipendente 'vibes'. Si tratta di una variabile estremamente empirica, basata sulla fiducia che il team ha percepito nell'individuo. Attraverso la relazione e l'effetto delle variabili indipendenti è possibile fare una stima di quali siano i fattori che maggiormente influenzano questa percezione di fiducia e affidabilità. Il modello di regressione è stato creato con il metodo stepwise, aggiungendo variabili significative e cercando di far aumentare significativamente l'R-squared. Le variabili 'formazione', 'skill' e 'change_life' risultano significative al livello dell'1% in tutti e sei i modelli. Si presuppone che se l'individuo è disposto a ricevere formazione sia segno di determinazione e di volontà di miglioramento. Una formazione economica iniziale sul business, sull'erogazione del prestito e la gestione del denaro è alla base dell'inizio del programma di microfinanza ed essere disposti a riceverlo è il primo passo. Per quanto riguarda la variabile 'skill', si ipotizza che coloro che hanno abilità o passioni siano più inclini a iniziare un nuovo percorso e a mettersi in gioco, risultando più flessibili e aperti. Molte persone del campione avevano abilità e passioni in comune, come quella della sartoria per esempio, e l'erogazione di un prestito a un gruppo con simili caratteristiche potrebbe risultare più favorevole. La variabile 'change_life' è una variabile sensibile, dettata da una risposta dell'individuo non sempre chiara, ma rappresenta il primo step per comprendere la determinazione del candidato, più la persona è intenzionata a migliorare e modificare la propria condizione più risulta idoneo a ricevere un prestito. La domanda deve partire in primis dal cliente. La variabile 'restituito' è significativa a livello del 5% nel modello (5) e (6), di fatto è un fattore molto determinante nella valutazione delle 'Vibes'. Il fatto di aver già restituito un prestito è indice di chiara affidabilità. Il modello (7) è quello che meglio spiega la variabile dipendente, con il 47,2%, ed ha un indice di bontà del 49,8%. Sono state aggiunte anche le variabili 'felicità' e 'PPI' che risultano correlate positivamente. Questo significa che il team non ha utilizzato la variabile 'vibes' proporzionalmente alla povertà di una persona, si tratta di un indice basato sull'affidabilità per cui anche una persona ricca potrebbe aver raggiunto un alto punteggio.

Modello di regressione lineare con variabile dipendente vibes

	(1) vibes	(2) vibes	(3) vibes	(4) vibes	(5) vibes	(6) vibes	(7) vibes
formazione	1.767*** (0.232)	1.211*** (0.250)	1.154*** (0.243)	0.911*** (0.252)	0.872*** (0.251)	0.792** (0.253)	0.694** (0.252)
skill		1.173*** (0.259)	1.198*** (0.252)	1.106*** (0.248)	1.072*** (0.246)	1.014*** (0.246)	1.016*** (0.242)
sesso			0.815** (0.266)	0.861** (0.260)	0.851** (0.257)	0.719** (0.267)	0.525 (0.273)
change_life				0.288** (0.101)	0.283** (0.100)	0.362** (0.110)	0.381*** (0.108)
restituito					0.207* (0.104)	0.210* (0.104)	0.200 (0.102)
felicità						0.212 (0.123)	0.0568 (0.136)
PPI							0.0154* (0.00618)
_cons	3.298*** (0.383)	2.586*** (0.392)	1.669*** (0.484)	1.341** (0.486)	1.256* (0.483)	0.724 (0.571)	0.928 (0.567)
N	145	145	145	145	145	145	145
R-sq	0.288	0.378	0.417	0.449	0.464	0.475	0.498
adj. R-sq	0.283	0.369	0.405	0.433	0.445	0.453	0.472

Standard errors in parentheses

* p<0.05, ** p<0.01, *** p<0.001

Capitolo 7 Potenziale modello di selezione

7.1 Accessibilità al microcredito

L'accesso al microcredito di un microimprenditore rurale o urbano gli può consentire di aumentare il capitale circolante che può dare impulso al proprio commercio, di aumentare il reddito e infine di sfuggire alla trappola della povertà. Tutto ciò può portare ad un aumento dell'alfabetizzazione delle famiglie e un conseguente aumento dello stato di salute e del tenore di vita. (Todaro e Smith, 2011).

Ali, et al (2013) hanno scoperto che le piccole imprese incontrano difficoltà a causa dei requisiti richiesti dalle banche di microfinanza prima dell'approvazione del prestito. Questi includono garanzie individuali, capacità di rimborso, deposito cauzionale e garante.

Il concetto teorico dell'accessibilità al prestito di microfinanza può essere spiegato con la Teoria della Scelta Discreta dove l'individuo può scegliere se richiedere o meno il prestito e dunque massimizzare la sua utilità prendendo il prestito dall'istituto con il costo opportunità del tasso d'interesse.

Anche se la microfinanza non può fare magie giocando il ruolo centrale della riduzione della povertà, è opinione generale che il programma può aumentare il tenore di vita delle persone solo se è strategicamente progettato e attuato correttamente (Snow and Buss, 2001).

L'accesso alla microfinanza riduce la propensione a prendere in prestito da prestatori informali, poiché il tasso di interesse dei primi è inferiore a quello dei secondi. Di conseguenza, ci si aspetta che i mutuatari delle istituzioni di microfinanza beneficino della crescita del reddito come risultato dell'aumento dei risparmi e degli investimenti nel lungo periodo (Islam et al, 2015).

7.2 Determinanti di accessibilità dalla letteratura

È importante avere una definizione precisa e chiara del termine "accesso al credito". Può essere definito come la capacità di un individuo di prendere in prestito da una particolare fonte di credito, anche se, per una serie di ragioni, l'individuo può scegliere di non farlo (Diagne & Zeller, 2001). Quando un individuo ha volontà di avere un credito e ne fa richiesta, il prestatore determina il successo della richiesta in base all'idoneità dell'individuo. Il credito è vitale per gli IMF per espandere le operazioni commerciali, creare nuovi prodotti e impiegare nuovi lavoratori.

Sono molti gli autori nella letteratura che si sono focalizzati sulle determinanti e sui fattori significativi di accesso al credito. Lo scopo della mia ricerca è attraverso precedenti studi di letteratura fornire un modello basato sui fattori più significativi per accedere al microcredito e sui dati rilevati dai questionari, su misura di Seelampur.

Studi empirici hanno dimostrato che il rimborso del prestito è determinato dalla qualità dei beneficiari e da altri fattori come l'istruzione, la distanza del finanziatore dall'attività del cliente, l'importo del prestito, la durata del prestito, il sesso e la minaccia di sanzioni per i mutuatari (Roslan e Karim, 2009; Smith, 2010; Tang, 2002). Si è anche affermato che il rimborso del prestito sarebbe stato più efficace quando gli istituti di microfinanza avrebbero allentato le loro rigide condizioni e fornito ai programmi una supervisione adeguata con una procedura di rimborso del prestito realistica. Ciò incoraggia un'adeguata partecipazione dei poveri.

L'accessibilità al microcredito è un altro fattore determinante per l'efficacia del prestito. L'istruzione, il genere, la dimensione della famiglia, la spesa delle famiglie e il prestito di gruppo sono alcuni dei fattori che rendono il prestito di microfinanza accessibile ai poveri (Yusuf e Shirazi, 2013). Infatti, un numero maggiore di ricercatori ha identificato variabili come il genere, l'età, lo stato civile, le dimensioni del nucleo familiare, l'esperienza/abilità nel mondo degli affari, il livello di istruzione e il reddito come stimolo all'accessibilità del credito ed eventualmente facilitare la riduzione della povertà (Arun et al, 2006; Ashraf e Ibrahim, 2014; Balogun e Yusuf, 2011; Obisesan e Akinlade, 2013).

Di seguito sono riportati alcuni studi che studiano quali sono le determinanti di accessibilità al microcredito più influenti:

- Orkut (2006) ha studiato i fattori a livello di famiglia che influenzano l'accessibilità delle famiglie alle diverse fonti di credito in Sudafrica, tra cui il credito formale (la banca tradizionale), il credito semi-formale (istituzioni di microcredito) e il credito informale (parenti e amici). È risultato che:

L'età del capofamiglia ha avuto un effetto positivo, suggerendo che i capifamiglia più anziani hanno un maggiore controllo delle risorse domestiche, rendendoli così più meritevoli di credito. Ma l'effetto si applica solo ad una certa soglia, dopo la quale l'età riduce la solvibilità.

La spesa pro capite delle famiglie, che è una misura della ricchezza delle famiglie, ha avuto un effetto positivo e significativo, la ricchezza è un indicatore della capacità di rimborso di una famiglia. L'ubicazione in un'area rurale ha influito negativamente e in modo significativo sul credito semi-formale, ciò può essere spiegato dal fatto che i fornitori di servizi finanziari hanno sede in città e possono preferire il prestito alle famiglie urbane che hanno fonti di reddito diversificate al servizio dei prestiti.

Inoltre, l'alto livello di istruzione era un facilitatore dell'accessibilità al credito formale da parte delle famiglie, ma sembrava avere un effetto negativo sull'accessibilità al credito informale.

A livello di famiglie, i bassi livelli di reddito e la scarsa accumulazione di attività, nonché l'elevata asimmetria del reddito e della distribuzione delle attività, conferiscono alle famiglie povere un profilo di rischio elevato, che le rende meno attraenti per i prestatori formali.

- La ricerca di T. A. Kasali et. al(2016) analizza i fattori determinanti che contribuiscono all'accessibilità della microfinanza per la riduzione della povertà e lo sviluppo adeguato a migliorare la crescita economica nel sud est della Nigeria. In questo modello, l'accesso alla microfinanza è considerato come variabile dipendente, mentre l'età, il genere, la dimensione della famiglia, il valore commerciale, l'abilità nell'imprenditorialità, il livello di istruzione, il patrimonio, lo standard di salute, il tenore di vita e il reddito mensile del capofamiglia sono considerati variabili esplicative o indipendenti. La ricerca evidenzia che il genere non influisce nell'ottenimento del prestito nell'istituto analizzato. La distribuzione dell'età in percentuale mostra che circa il 48% degli intervistati ha un'età compresa tra i 31 e i 40 anni e che l'età media del campione è di 39,22 anni. Ciò indica che la maggior parte dei candidati ammissibili al prestito di microfinanza nell'area di studio sono ancora in età produttiva. Circa il 74,3% degli intervistati ha meno di 10 anni di esperienza nel campo dell'imprenditorialità. La proporzione della dimensione del nucleo familiare nell'indagine campionaria mostra che il 55% degli intervistati ha 2-4 persone come membri del nucleo familiare, mentre quasi il 22% ha meno di due persone per nucleo familiare. Circa il 24% degli intervistati ospita più di cinque persone come membri di ogni nucleo familiare. Ciò può essere spiegato dal fatto che l'aumento delle dimensioni della famiglia può ridurre il futuro reddito da capitale della famiglia e questo può servire come vincolo al rimborso del prestito di microfinanza. Il miglioramento del livello di istruzione porta invece a una riduzione delle probabilità di accesso al prestito di microfinanza, indicando che soprattutto le famiglie povere con un basso livello di istruzione sono gli obiettivi probabili degli MFI.

- Secondo uno studio condotto da Santoso & Gan (2019) sull'accessibilità al microcredito in Indonesia è emerso che:

per quanto riguarda l'età le conclusioni hanno rivelato l'impatto significativo sull'accessibilità del credito. Gli istituti di microcredito tendono a scegliere i mutuatari

più anziani piuttosto che i loro omologhi più giovani. Una possibile ragione è che si presume che i mutuatari più anziani siano maturi e con maggiore esperienza nella gestione delle loro attività. Pertanto, gli MFI considerano i mutuatari più anziani come più meritevoli di credito. Ciò implica che le famiglie più giovani hanno subito una riduzione dell'accesso alla microfinanza. In questo senso, i responsabili delle politiche dovrebbero fornire assistenza ai giovani mutuatari (ad esempio, formazione di base in materia di proposte commerciali, semplice relazione contabile e gestione dell'imprenditorialità).

È risultato che i nuclei familiari sposati hanno una maggiore probabilità di essere clienti del microcredito. Ciò è dovuto al fatto che si ipotizza che i mutuatari sposati abbiano un reddito più elevato per le famiglie, con due fonti di reddito che portano alla loro maggiore capacità di rimborsare un prestito.

Per quanto riguarda il livello di istruzione, questo studio ha anche rilevato che gli istituti di microcredito hanno scelto mutuatari con un livello di istruzione superiore. I cambiamenti di politica in risposta a ciò potrebbero essere fornire un'assistenza più pratica (ad esempio, formazione informatica e tecnologica e informazioni di mercato condivise) per aiutare i mutuatari meno istruiti in modo da renderli più meritevoli di credito per i finanziatori di microcredito.

- Lo studio di R. A. Ruslan (2018) utilizza la regressione logistica per indagare le determinanti dell'accessibilità al microcredito tra i proprietari di piccole imprese in Malesia. I fattori includono l'essere sposati, l'etnia, la formazione finanziaria, il reddito familiare, l'età dell'impresa, la proprietà, etc. Tutti questi fattori sono statisticamente significativi nell'influenzare l'accessibilità al microcredito degli intervistati. Per quanto riguarda lo stato civile lo studio mostra come coloro che sono sposati hanno più probabilità di accedere al microcredito. Che le persone sposate siano più coinvolte nella microfinanza rispetto a quelle non sposate è stato riscontrato anche da Beisland e Mersland (2012). Questo rapporto è ragionevolmente spiegato in questo studio perché ci si aspetta che gli uomini e le donne sposati abbiano una famiglia da accogliere, quindi hanno migliori prestazioni e sono più responsabili nella gestione della loro attività rispetto alle persone single a causa degli impegni familiari e delle responsabilità familiari. Una possibile ragione è che i fornitori di microprestiti possono considerare le persone sposate come persone con maggiori probabilità di avere un reddito e una posizione finanziaria stabile.

Lo studio rivela inoltre che chi ha avuto una formazione finanziaria ha un effetto significativamente positivo sull'accesso al credito.

La mancanza di conoscenze finanziarie riduce l'accesso al credito da parte dei mutuatari, indipendentemente dalla disponibilità di credito sul mercato (Miller, 2009). Inoltre, le conoscenze e le competenze in materia di finanza (cioè di gestione finanziaria) forniscono ai fornitori di microcredito una maggiore fiducia nel fatto che il credito concesso sarà utilizzato in modo più redditizio e mostrerà una maggiore capacità di rimborso, migliorando così l'accesso al credito.

- Seconda la ricerca di Takahashi et. al. (2010) effettuata in un villaggio in Indonesia è emerso che per quanto concerne il livello di istruzione, le donne analfabete e quelle troppo istruite hanno meno accesso al microcredito rispetto a coloro che hanno una media istruzione. La percentuale di donne sposate che hanno accesso al microcredito è stata bassa. Ciò potrebbe essere dovuto al fatto che le donne che non sono mai state sposate, o che sono divorziate o vedove, hanno una maggiore richiesta di credito per espandere le attività autonome o per regolare i consumi. Coloro che sono proprietari della casa rispetto agli affittuari hanno avuto più accesso al microcredito. Lo studio mostra come il reddito medio pro capite di coloro che hanno avuto accesso al microcredito risultava più alto rispetto ai non partecipanti. Il fatto che i partecipanti siano più ricchi dei non partecipanti e quelli del gruppo di controllo, anche in assenza di credito, implica che il microcredito potrebbe non servire necessariamente al segmento più povero della società.

- Determinante Religione: Il documento “Access to Credits and Indebtedness: Islamic Perspective “ di I. Y. Adamu et al (2017) intende studiare la visione dei consumatori musulmani sul peso del debito, la preoccupazione per il rimborso dei prestiti, l'inadempienza e l'indebitamento in relazione a Maqasid al-Shari'ah(la dottrina islamica). Sia le persone avverse al rischio che quelle che si assumono il rischio, sono suscettibili di commettere errori nella decisione di contrarre un prestito, a causa della facilità di accesso senza un piano adeguato sulle opportunità di investimento. Diversi lavori di ricerca nel mondo musulmano hanno dimostrato come la mancanza di alfabetizzazione finanziaria islamica sia causa del divario tra la consapevolezza dei consumatori e l'uso del finanziamento del credito nell'industria finanziaria islamica. Secondo la visione islamica un prestito ingiustificato per aumentare i consumi porta un individuo a ipotecare la stabilità e la pace futura della sua famiglia. Aumenta la vulnerabilità di un'economia individuale ad essere seriamente esposta al rischio

sistematico e alla crisi del credito. Porta ad un ingannevole aumento del tenore di vita di un mutuatario. I prestiti privano il debitore della sua indipendenza di scelta, poiché il suo creditore ha influenza sulle sue decisioni finanziarie in quanto è vincolato al creditore.

Nell'Hadith (un racconto sulla vita di Maometto), tra tutte le calamità della vita che colpiscono gli esseri umani, il Profeta ha scelto di chiedere ad Allah protezione contro i debiti e i peccati. L'Hadith dimostra che una persona indebitata rischia di fallire moralmente dicendo bugie e infrangendo promesse. Pertanto, l'accessibilità ai prestiti nella comunità musulmana non dipende solo dalla forza finanziaria del prestatore o del mutuatario, ma anche dal comportamento del mutuatario nei confronti dell'obbligo del debito. Ci si aspetta che un musulmano devoto faccia del rimborso del prestito la sua massima priorità nei piani finanziari, coloro che sono fedeli al loro Amanat (tutti i doveri che Allah ha ordinato, l'onestà, la responsabilità morale e la fiducia, ecc.) accettano solo i prestiti necessari e significativi con la buona intenzione di un rapido rimborso.

7.3 Modello di Selezione

Obiettivo della ricerca effettuata a Seelampur, fin dal principio, era di riuscire ad individuare uno o due ipotetici clienti per il microcredito. Avendo vissuto in prima persona la situazione dello slum di Seelampur, osservando e avendo contatti con le persone del posto e avendo raccolto tramite questionari informazioni rilevanti sulle persone, è stato possibile creare un potenziale modello di assegnazione specifico e adatto a quest'area.

Ipotesi di base per la creazione di un metodo adattabile al caso di studio:

- La microfinanza si riferisce alla fornitura di servizi finanziari - come credito, risparmio e assicurazione - a clienti che non hanno accesso ai servizi degli intermediari finanziari del settore formale. Con questa definizione, la clientela della microfinanza può includere i più poveri tra i poveri, i poveri e i non poveri.

- La definizione dei livelli di povertà deve basarsi su più variabili, che dipendono sia dalle linee di povertà nazionali e internazionali basate su misure quantitative del reddito familiare sia dall'interno della comunità in termini più specifici. Ad ogni modo la distinzione netta è da farsi attraverso una soglia di povertà che distingue i poveri estremi dagli altri poveri che quindi hanno più sostentamento ma comunque soffrono di altre forme di povertà.

- In questo studio per valutare la povertà di un individuo ci si basa su due variabili, o se un individuo risulta sotto la soglia di povertà internazionale di 1,90\$ al giorno, oppure sul PPI, quindi sulla percentuale di quanto quell'individuo possa essere sotto la soglia di povertà. È stato creato un apposito PPI, Probability Poverty Index, per la popolazione di Seelampur, con una soglia povertà nazionale posta a 46.35 Rs a persona al giorno.
- Esistono diversi tipi di clienti, con diverse caratteristiche e diverse esigenze di microfinanza. Parliamo di un universo eterogeneo e specifico per area geografica quindi l'approccio del modello dovrà utilizzare più variabili adatte al caso di studio e non una soluzione standardizzata.
- La ricerca si basa in un paese in via di sviluppo, l'India, dove la clientela potenziale per i servizi di microfinanza è molto ampia, analizzando il campione, il 56% risulta al di sotto della soglia di povertà internazionale di 1,90\$. Questa situazione si verifica proprio perché il sistema bancario formale ha concentrato i suoi servizi sulla parte più ricca (e più piccola) della popolazione, lasciando un'enorme popolazione non servita per la microfinanza.
- Il modello di assegnazione si base sulle analisi svolte nella comunità di Seelampur e sulle determinanti di accessibilità al credito riscontrate in letteratura.

7.3.1 Target

Il modello ha come obiettivo quello di determinare in linea di massima chi tra la popolazione risulterebbe idoneo per entrare in un programma di microfinanza, e si rivolge a persone con caratteristiche che rispecchiano determinati criteri.

- Si rivolge ai poveri, obiettivo primario è l'inclusione di coloro che sono al di sotto della soglia di povertà, i poveri estremi, per cui il target di riferimento comprenderà tutti coloro che secondo il modello del PPI su Seelampur si trovano in fascia 0. Il target di riferimento non include solo i poveri estremi, ma anche coloro che non sono comunque poveri e che non hanno accesso al sistema bancario tradizionale o che vivono altre forme di mancanza. Per questo motivo il modello sarà applicato anche a coloro che secondo il PPI risultano in fascia 1. Verranno esclusi tutti coloro che non risultano in queste due fasce.
- Il modello si pone come obiettivo non solo di mirare ai poveri bensì di affrontare altre variabili, specifiche per la zona osservata. Inoltre, il focus primario sarà sul genere, con preferenza rivolta alle donne.

Perché basare il modello sul PPI e non sul reddito pro capite dell'individuo?

La scelta è stata fatta per due motivi :

1. Difficoltà di misurazione del reddito.

In primo luogo, la maggior parte dei professionisti e degli scienziati sociali riconosce la difficoltà intrinseca di ottenere una stima affidabile del reddito in breve tempo. "Quanto è il vostro reddito" non è considerata una domanda utile in una fase di analisi soprattutto per i poveri che hanno molteplici fonti di reddito e gran parte di esse derivate dal settore informale.

2. Multidimensionalità della povertà.

In secondo luogo, molti esperti riconoscono che la povertà è multidimensionale, cioè che comprende non solo il reddito ma anche il capitale (principalmente umano e capitale fisico, ma a volte anche ambientale, sociale e persino politico) e altri indicatori riferiti allo stato di povertà.

L'istituto di microfinanza, che nel caso specifico è la Maverick Cultural and Code Foundation, per testare se l'area dello slum di New Delhi è idonea a entrare in un programma di microcredito, dovrà equilibrare due aspetti fondamentali. Il primo riguarda una componente indirizzata al cliente (aumentare i redditi, la produttività e/o le prospettive occupazionali dei poveri), mentre il secondo si riferisce a una componente protettiva per l'istituto, si cercherà di minimizzare il rischio di insolvenza del mutuatario affinché l'istituto non perda l'investimento effettuato, bensì possa trarne profitto dal tasso di interesse sul rimborso.

○ Focus sul cliente

L'ipotesi di base è che i poveri, come tutti gli altri, sono dotati di attitudini e capacità imprenditoriali sotto utilizzate, dunque il prestito erogato non dovrà servire per scopi personali (per esempio comprare un cellulare nuovo), bensì per creare ex-novo e/o sviluppare e/o ampliare un business, con l'obiettivo di fare del cliente un imprenditore autonomo.

○ Risk management

Per cercare di ridurre il rischio di insolvenza del mutuatario saranno necessarie delle misure successive all'erogazione del prestito, quali formazione economica per i membri, controlli settimanali alla famiglia, e molte altre. Ma in fase di selezione il modello dovrà trovare dei criteri per i quali quel determinato individuo potrebbe minimizzare il rischio di insolvenza a priori. Il maggior rischio è quello del credito, associato all'inadempienza del prestito, al rimborso entro la data di scadenza o all'incertezza dell'adempimento degli obblighi finanziari da parte del cliente al momento giusto. Per mitigare al meglio il rischio è indispensabile un'accurata selezione del cliente.

Nella costruzione del modello utilizzerò questi due aspetti come categorie di partenza per la scelta degli indicatori, dunque dei criteri di selezione.

7.3.2 Specifiche del modello

Il modello di selezione, è creato per il caso specifico di Seelampur, ma sarà possibile un'eventuale esportazione modificando le voci dei vari indicatori in base all'analisi dell'eventuale area in cui si vuole operare. Ad ogni modo dovrà mantenere delle caratteristiche univoche, quali:

- Gli indicatori utilizzati nel modello vengono scelti dalla lista di domande del questionario e devono essere 10.
- Il modello dovrà essere applicato posteriormente all'analisi PPI, poiché il target del modello si basa sul range del PPI, solo coloro che risultano in fascia 0 e 1, verranno sottoposti al test di selezione, gli altri vengono esclusi.
- Il punteggio complessivo sarà compreso in un intervallo da 0 a 100.
- Ad ogni indicatore verrà assegnato un punteggio massimo pari a 10. Se l'individuo rispetta il criterio prenderà il punteggio massimo, altrimenti se l'indicatore contiene due o più voci, verrà assegnato un punteggio inferiore in base all'impatto di quell'indicatore sull'obiettivo finale, ma verranno assegnati solo numeri interi.
- I punteggi saranno cumulativi, più alto sarà il punteggio dell'individuo più sarà probabilmente idoneo per la selezione.
- Ci sarà una distinzione nella selezione tra la fascia 0 e la fascia 1 del PPI in base al punteggio. Verranno selezionati della fascia 0 tutti coloro con un punteggio maggiore o uguale di 60 , mentre tra coloro che sono in fascia 1 del PPI, la soglia di punteggio per essere selezionati come candidati iniziali del programma verrà alzata a 70.

7.3.3 Gli indicatori

La scelta degli indicatori si basa su criteri logici, su osservazioni empiriche basate sull'esperienza a Seelampur e sulle determinanti di accessibilità al credito riscontrate in letteratura.

- Focus sul cliente

1. Genere

A Seelampur il ruolo della donna è evidentemente discriminato, nel lavoro e nella società. Le analisi sul campione hanno dimostrato come i salari delle donne siano inversamente proporzionali a quelli degli uomini e come anche la tipologia di lavoro le penalizzi. La maggior parte delle donne lavora come Recycler, un lavoro faticoso, poco produttivo e che le mantiene dentro casa, oppure sono casalinghe o disoccupate.

Gli studi in letteratura hanno dimostrato inoltre che quando le donne povere hanno accesso al microcredito, la crescita delle microimprese viene migliorata, la nutrizione dei bambini migliora e si innalza il benessere generale, la salute delle famiglie, la fornitura di alloggi, l'igiene domestica e l'istruzione (Okojie et al, 2009).

Dunque, verrà scelta la donna come target del modello di assegnazione, ponendo però questo indicatore, come tutti gli altri del resto, sotto un livello preferenziale e non esclusivo. Ciò significa che il modello potrebbe approvare la selezione anche degli uomini qualora raggiungessero un punteggio tale da poter essere ammessi.

2. Educazione

In merito al livello di educazione, la letteratura riporta idee contrastanti. Ci sono istituti di microfinanza che puntano a clienti con un'educazione inferiore, chi invece punta ad un livello di istruzione media, escludendo analfabeti e coloro con alto livello di educazione e chi invece si focalizza con coloro che hanno un medio alto livello, perché ritenuti più capaci di intendere il funzionamento del business e dunque più idonei ad avere accesso al credito.

Nel modello viene scelto di focalizzarsi su coloro che risultano con una bassa istruzione. Una delle maggiori cause di esclusione dal credito formale è proprio la bassa istruzione, dato, che risulta evidente anche dall'analisi su Seelampur. L'obiettivo della microfinanza dovrebbe essere quello di includere nel credito coloro che vengono esclusi da quello formale, mirando agli analfabeti, l'obiettivo del programma, attraverso un'adeguata formazione, è anche quello di poterli aiutare a migliorare la propria educazione.

3. Occupazione

Tra le occupazioni riscontrate a Seelampur, è stato scelto di attribuire ad alcuni lavori un maggior peso rispetto che ad altri. Il modello di assegnazione prediligerà con un punteggio più alto coloro che svolgono attività di 'Recycler', seguiti da 'Good seller'

, 'Food seller' e 'Servant', e infine i disoccupati e le casalinghe. Ogni preferenza ha una motivazione differente.

L'obiettivo è quello di migliorare la condizione dei Recycler (Business 1), in quanto svolgono un lavoro in un settore, quello del riciclaggio e-waste, non regolamentato, svolto e sviluppato senza le necessarie precauzioni e misure di sicurezza, provocando gravi danni alla salute dei lavoratori e all'ambiente. Ipotizzo dunque l'ottenimento di un credito possa aiutare a migliorare e/o cambiare la situazione lavorativa dei Recycler. Basti pensare che coloro che tagliano la plastica per l'ottenimento del filo di rame utilizzano un coltellino e si aiutino con le dita dei piedi, dove si formano vesciche che causano dolore, inoltre per facilitarli il lavoro riscaldando i fili a fiamma lenta, respirando all'interno della propria casa gas tossici. L'ottenimento di un prestito potrebbe permettere loro di acquistare un macchinario apposito che gli permetterebbe oltre che di aumentare drasticamente la produzione e quindi la redditività, di poter stare in condizioni lavorative decisamente più dignitose e meno pericolose o dannose per la salute e l'ambiente.

Come secondo in ordine di punteggio, il modello si focalizzerà su Food e Good seller e sulle Servant (Business 2), in base al reddito medio analizzato nel campione, che quindi risulta tra i più bassi.

Infine, verranno tenuti in considerazione i disoccupati e le casalinghe (Business 3) poiché come scopo, la microfinanza ha anche quello di creare nuovi posti di lavoro e incentivare coloro che hanno capacità inutilizzate a diventare microimprenditori autonomi.

Il resto viene classificato come Business 4, assumendo un punteggio inferiore.

4. Andamento del business

Il modello si focalizzerà su coloro che mostrano un andamento decrescente della propria attività poiché attraverso l'erogazione di un prestito si punterà a far crescere e ampliare il business, per cui i più bisognosi in questi termini avranno un punteggio più alto.

5. Rapporto lavorativo

Nel modello si sceglie di prediligere coloro che sono dipendenti e non gestori o lavoratori autonomi, in quanto si vuole migliorare la condizione lavorativa del cliente rendendolo indipendente, per cui verrà posto più peso a coloro che vengono meno all'imprenditorialità.

- Risk management

6. Età

Tra i quattro range di età, il modello si baserà solo su coloro che sono in età produttiva, quindi da 20 a 60 anni. Tutti gli studi in letteratura presi in considerazione evidenziano come l'età del mutuatario sia una determinante che influenza positivamente l'accesso al credito, ossia più l'età è avanzata, ma sotto una soglia che definisce la produttività e più si è propensi ad entrare in un programma di microfinanza. Per cui per mitigare il rischio di insolvenza si ipotizza che coloro che ricoprono la fascia dai 30 ai 60 anni, siano più responsabili, più maturi, abbiano più controllo ed esperienza nella gestione delle proprie attività, così da rendere più probabile la restituzione del prestito.

7. Stato civile

Dalle analisi su Seelampur è emerso che tra coloro che hanno preso almeno un prestito sono in maggioranza individui sposati. In letteratura, tramite gli studi analizzati, risulta che hanno più facilità ad accedere al microcredito i coniugi, poiché hanno una miglior posizione finanziaria dettata da un doppio stipendio. Questo, aggiunto al fatto che chi è sposato ha probabilmente anche dei figli, porta a supporre che i coniugi siano meno rischiosi per l'insolvenza, spinti dalle responsabilità familiari e da un maggior reddito familiare che li faciliti nella restituzione del debito.

8. Restituzione del debito

Questo indicatore è stato scelto perché restituisce in misura diretta l'affidabilità o meno dell'individuo. Si rivolge chiaramente solo a coloro che in passato hanno preso un prestito, e qualora lo abbiano terminato di ripagare, il modello assegnerà un alto punteggio, come segno di fiducia nei confronti di coloro che hanno già dimostrato di essere solvibili, lasciando quindi una sorta di garanzia.

9. Formazione

La conoscenza economica seppure si parla di micro aziende e micro imprenditori è un fattore che deve necessariamente essere presente e sviluppato nel cliente. Se coloro a cui il modello si focalizza sono gli analfabeti, perché quelli maggiormente esclusi dal credito formale, a maggior ragione deve avere più peso la disponibilità e la volontà dell'individuo di accettare una formazione (economica e non). Qualora l'ipotetico cliente non è disposto alla formazione sarà fortemente allontanato nel modello di selezione.

10. Risparmi

Come garanzia collaterale, il modello si pone a favore di chi ha già propensione al risparmio, avendo dei fondi il cliente mostra di avere una buona attitudine e aumenta le probabilità di rimborso per l'istituto di microfinanza. Considerando che i beneficiari sono poveri, nella maggior parte dei casi questo criterio non sarà soddisfatto poiché si tratta di persone che sebbene potrebbero essere propensi al risparmio non dispongono di sufficienti capacità economiche. Per questo motivo nell' indicatore 'Risparmi' la differenza tra chi risparmia e chi no avrà un peso inferiore.

Modello di selezione: di seguito viene riportata la tabella con i relativi punteggi.

INDICATORE	VALORE	PUNTEGGIO
Genere	Femmina	10
	Maschio	0
Educazione	Analfabeta	10
	Primaria	8
	Media	6
	Secondaria	4
	Universitaria	2
Occupazione	Business 1	10
	Business 2	8
	Business 3	6
	Business 4	2
Rapporto lavorativo	Dipendente	10
	Gestore	3
Andamento dell'attività	Decrescente	10
	Crescente	5
Età	30-60	10
	20-30	6
	<20 o >60	0
Stato civile	Sposato	10
	Non sposato	4
Prestito precedente	Rimborsato	10
	No prestito	4
	Non ripagato	-20
Volontà di formazione	Disponibile	10

	Non disponibile	0
Risparmio	Sì	10
	No	4

7.3.4 Risultati del modello

Il modello di selezione si era imposto di operare solo su una determinata categoria di persone, i poveri estremi e i poveri, ovvero su coloro che tramite l'analisi PPI (Probability of Poverty Index) risultassero in fascia 0 e 1, escludendo la fascia 2 e 3. Secondo questo criterio il 75% del campione risulterebbe idoneo ad un eventuale accesso al microcredito.

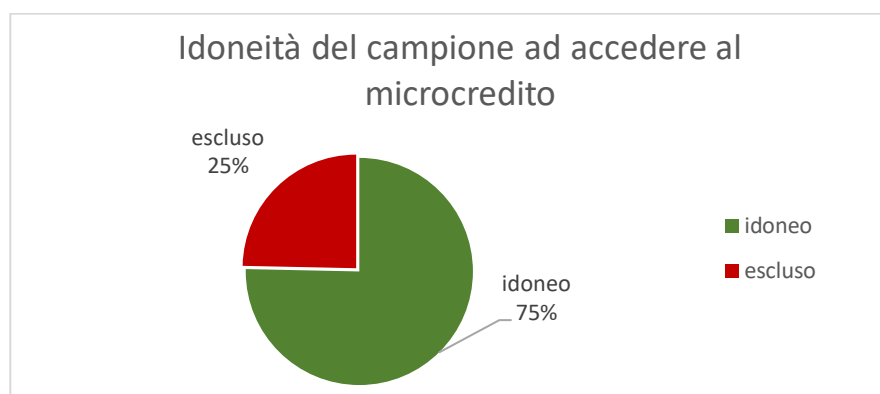


Figura 7.1 Idoneità del campione

È necessario effettuare alcune precisazioni. Coloro che risultano idonei sono coloro che hanno le basi fondamentali per accedere al credito, ovvero sono i più poveri della popolazione. Una povertà basata non solo sulle evidenze economiche, reddito individuale e familiare ma piuttosto sulla condizione sociale dell'individuo, considerando il suo status multidimensionale. A questo punto, ipoteticamente tutti coloro che rientrano in questa categoria dovrebbero ricevere un prestito, ma proprio per l'ipotesi che non tutti i poveri possono essere considerati un tutt'uno e che le loro necessità differiscono sia per la loro specifica condizione che per il contesto in cui si trovano, il modello si pone di selezionare quali tra questi idonei siano i migliori candidati. Quando si apre un istituto di microfinanza in un'area vergine, la clientela iniziale è di solito meno di un centinaio, e sono proprio i primi clienti che incidono sul futuro sviluppo e andamento dell'istituto. Per questo motivo la selezione dei primi clienti è di primaria

importanza. Il modello creato tra coloro che risultano idonei individua i migliori candidati e i selezionati risultano il 38%.

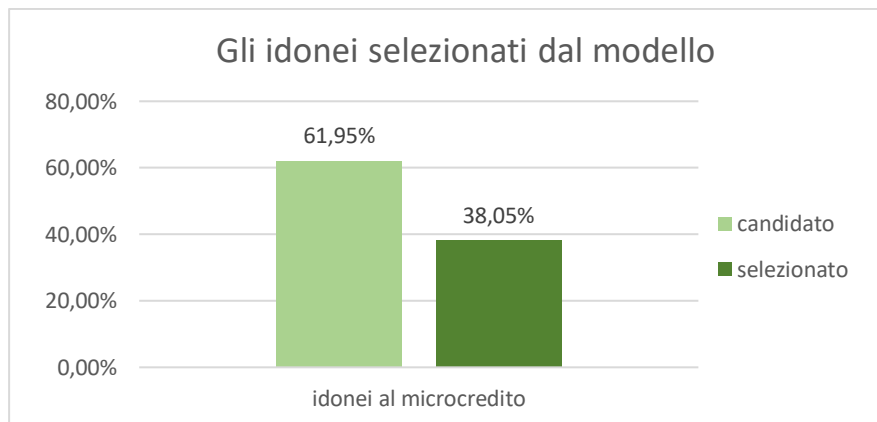


Figura 7.2 I selezionati

Ma chi sono i selezionati dal modello?

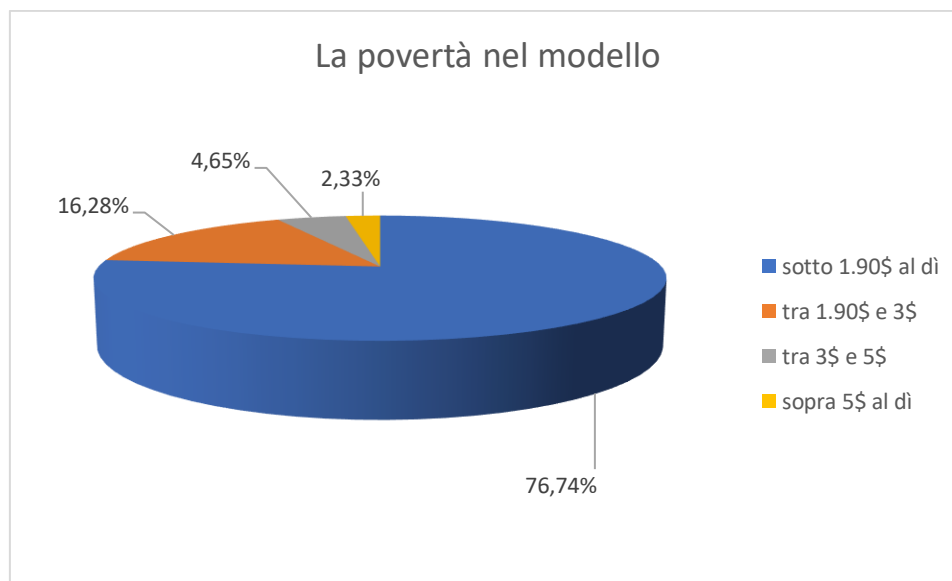


Figura 7.3 I poveri selezionati dal modello

Verificando la povertà in termini monetari risulta che il 76,74% è sotto la soglia di povertà internazionale, ovvero vive con meno di 1.90 \$ al giorno e il 16,28% vive con meno di 3 \$ al giorno. Se invece osserviamo la soglia nazionale indiana e quindi coloro che vivono con 46 Rs al giorno (0.70 \$) , risultano il 27,92%. Perciò, il modello conferma il target su cui si era focalizzato, i poveri e i poveri estremi.

Verificando la differenza tra le medie di variabili monetarie come il reddito individuale, reddito familiare e reddito pro capite e l'indice PPI tra i selezionati e il campione totale è possibile notare che su tutte le variabili c'è un dimezzano dei valori, avvalorando la tesi per cui il modello si riferisce alla fascia più bassa della popolazione.

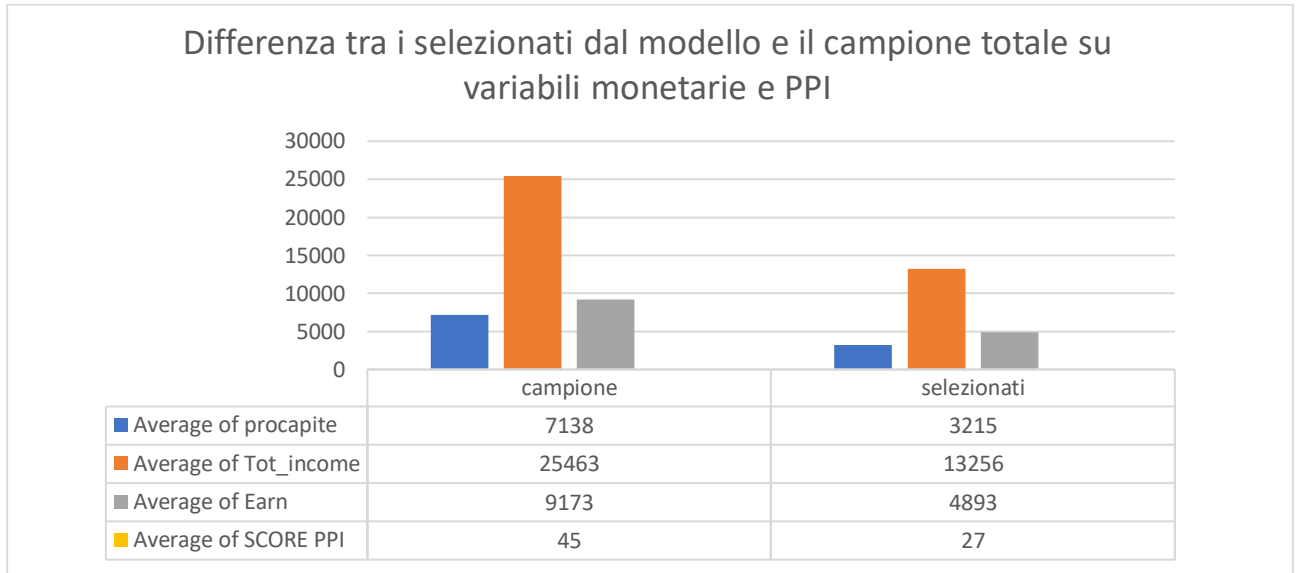


Figura 7.4 Differenze tra campione e selezionati

Per il 93 % sono donne, l'indicatore 'genere' del modello pone 0 se l'individuo è maschio e 10 se femmina, quindi qualora ci fosse un uomo che ha tutti gli altri requisiti soddisfatti sarebbe comunque un ottimo candidato per l'istituto. La preferenza sul genere è forte ma non discriminatoria ed escludente.

I risultati ottenuti dal modello mostrano che sono stati selezionati solo in età produttiva e quindi tra i 20 e i 60 anni, inoltre l'83,72% sono compresi nella fascia di età più alta, proprio come il modello si prefissava.

I selezionati sono per il 79% analfabeti, non ci sono universitari e per il 76% sono disposti a effettuare una formazione. La formazione per entrare nel programma sarà obbligatoria per cui verrà eventualmente chiarito con il futuro mutuatario per capire le ragioni del rifiuto sulla formazione e stabilito eventuali accordi. Con il 60% i selezionati risultano induisti, la restante parte musulmana. Non sono state fatte preferenze in campo religioso nel modello poiché per le corrispondenze ottenute dalle analisi sul campione e dalla revisione della letteratura al riguardo, la determinante religiosa non è risultata così incidente o discriminante.

Il 76,74% dei selezionati vive a Seelampur da più di 15 anni, e questo è un fattore molto positivo in quanto si tende a preferire coloro che sono già nella comunità da più tempo. Si ipotizza che siano più integrati nella comunità e che dunque possano ricevere aiuti, possano godere di fiducia e qualora si formi

un gruppo SHG per l'eventuale erogazione del prestito, questi siano più legati e responsabili in qualità di gruppo.

L'86% è sposato e l'11,63% è vedovo, quasi escludendo coloro che non hanno partner. Per quanto riguarda il luogo di lavoro solo 7% lavora in ufficio o in un negozio, il restante si suddivide in maniera maggiore rispettivamente tra casa, altro e strada.

L'occupazione è risultata in maggioranza quella dei Recycler e l'84% o è un dipendente o non lavora. L'88% ha invece svolto più di un lavoro in precedenza e questo è un risultato ottimale per il modello in quanto anche nell'analisi statistica risultava che coloro che avevano già richiesto dei prestiti avevano effettuati più di un lavoro in precedenza.

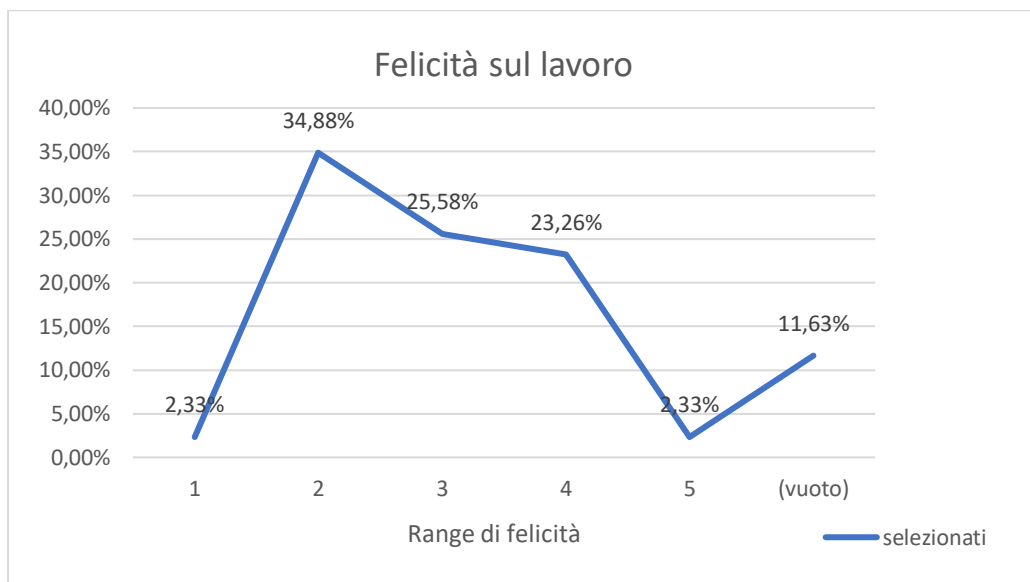


Figura 7.5 Felicità sul lavoro dei selezionati

Se si confronta dalla "Figura 7.5" coloro che sono stati selezionati e la felicità sul lavoro degli stessi, calcolata in un range da 1 a 5, si evidenzia come la maggioranza ha dichiarato una bassa felicità sulla propria attività che coincide con la volontà di cambiare il lavoro attuale e l'erogazione di un prestito a questi individui potrebbe quindi essere la possibilità per effettuare questo cambiamento.

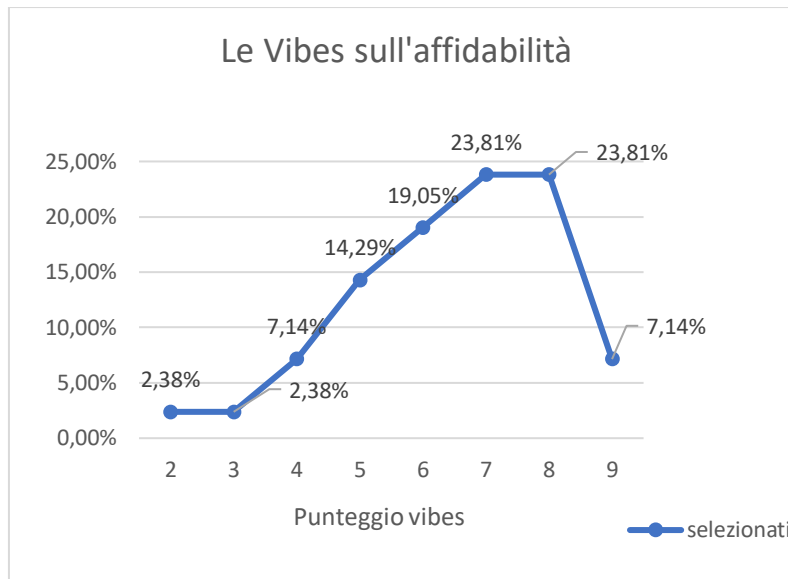


Figura 7.6 Vibes delle persone selezionate

Tra coloro che sono stati selezionati dal modello, effettuando un confronto con le vibes che il team aveva assegnato a ciascun individuo risulta che c'è una grande associazione con forti sensazioni di affidabilità come si vede dalla “Figura 7.6 Vibes delle persone selezionate”. I punteggi assegnati alle vibes sono quasi tutti superiori a 5. Questo fattore basato sulla fiducia trasmessa al primo incontro conferma, seppur in maniera empirica, che la scelta del modello rispecchia le sensazioni avute sul campo.

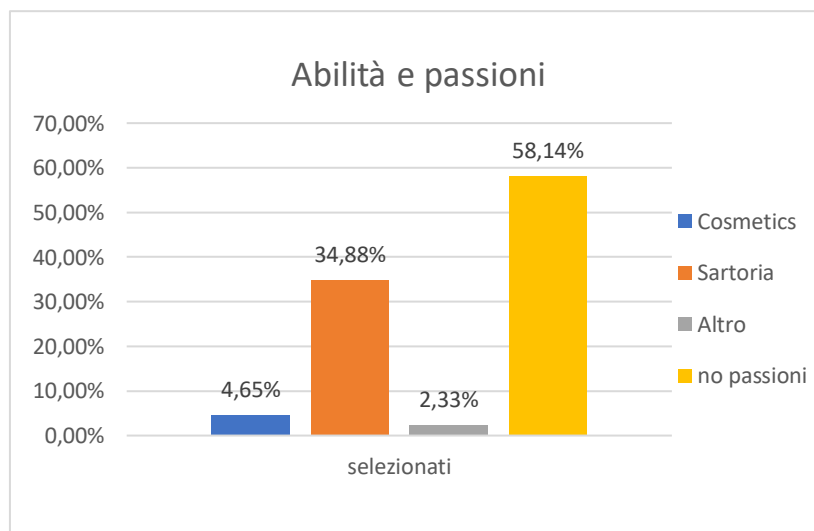


Figura 7.7 Abilità e/o passioni delle persone selezionate

Analizzando le skill dei candidati migliori risulta dalla “Figura 7.7 Abilità e/o passioni delle persone selezionate” che il 58,14% non ha abilità o passioni, dato non proprio a favore ma che rispecchia il

totale del campione. Il 34,88 % invece ha in comune la passione per la sartoria, tra costoro ci sono sia quelli a cui piacerebbe imparare a cucire e produrre vestiti, sia chi ha già appreso questo mestiere.

Il fatto di avere una buona percentuale di persone con la stessa passione in comune, nello specifico la sartoria, favorisce la creazione di un ipotetico gruppo che potrebbe ricevere un prestito. Il prestito in questo caso potrebbe servire sia per la formazione e l'insegnamento di tecniche di cucito da parte di chi già ha le competenze verso coloro che desiderano apprendere, sia per l'acquisto di macchine da cucire così da poter avviare un nuovo business e rendere le persone autonome nel proprio lavoro.

Capitolo 8. Conclusioni

La ricerca effettuata delinea il processo iniziale richiesto dall'associazione Maverick Culture and Code Foundation per verificare le condizioni ed eventualmente aprire un istituto di microfinanza in uno slum di New Delhi.

o **Idoneità dell'area**

Con questo obiettivo, sono state esplorate 5 aree di New Delhi, tutte con caratteristiche comuni, sobborghi con assenza di infrastrutture e sistemi fognari adeguati, mancanza di acqua potabile ed elevato stagnamento di rifiuti. Dopo un'attenta analisi esplorativa è stato scelto lo slum di Seelampur, poiché meglio rispettava le condizioni di povertà "necessarie" per la microfinanza. Sono state condotte interviste di casa in casa tramite questionari adattati all'area in esame.

Dalle analisi effettuate su un campione di 150 individui, è emerso che il 56 % della popolazione vive al di sotto della soglia di povertà internazionale di 1,90 \$ e che il 75 % risulta essere in fascia 0 e 1 del PPI, l'indice di povertà basato su dimensioni per lo più sociali. Il target del microcredito riscontrato in letteratura, per quanto riguarda la povertà estrema e moderata, è risultato compatibile con l'area di Seelampur.

L'istituto di microcredito, inoltre, attecchisce in una zona dove la popolazione non ha e/o non può accedere al credito formale e dunque viene esclusa finanziariamente. Dalle analisi emerge che il 77% del campione non utilizza effettivamente il proprio conto bancario, o perché non possiede un account bancario, ipotesi per la meno, in quanto quasi tutti per disposizioni governative hanno un account ma senza saldo minimo, o poiché impossibilitati ad utilizzarlo, in quanto non dispongono di sufficienti garanzie collaterali.

La microfinanza si rivolge inoltre principalmente a donne, per questo motivo già nella scelta del campione le interviste sono state rivolte per l'80% al genere femminile. Sono emerse grandi disparità di genere soprattutto riguardanti il reddito e l'educazione. Analizzando la differenza tra le medie di reddito pro capite, reddito individuale e familiare si evidenzia che gli uomini raddoppiano in termini monetari le donne, sotto tutte tre le variabili. Inoltre, tra il 48 % di analfabeti totali, le donne sono il 18% in più rispetto agli uomini che invece sono in percentuale maggiore tra gli universitari.

Infine, Seelampur racchiude il macro business del riciclaggio di prodotti e-waste, in modo non regolamentato e quindi dannoso sia per la salute della popolazione che per l'ambiente. Questo risulta un motivo in più per far attecchire il microcredito nella zona e risollevare la maggioranza delle persone che lavorano, sfruttati per la manodopera, come dipendenti sotto terzi.

Per questi motivi, l'area di Seelampur è stata considerata idonea all'eventuale apertura e accesso al microcredito.

○ **Evidenze dalle analisi statistiche**

Dopo aver compreso che l'area è adeguata, sono state condotte delle analisi bivariate, di correlazione e di regressione per cercare di comprendere quali fossero i fattori che influenzano maggiormente la povertà e

l'accesso al microcredito. Sono state utilizzate come variabili dipendenti l'utilizzo del conto bancario, il reddito pro capite, il PPI, precedenti prestiti informali e le 'vibes' (una variabile empirica che pone delle note sulla sensazione di affidabilità dell'individuo).

È emerso che le donne, l'analfabetismo, un alto numero di componenti nel nucleo familiare, lavorare in casa o per strada, essere un lavoratore dipendente, avere il proprio business in calo, voler cambiare lavoro, non possedere un veicolo o una tv, non avere un conto bancario e non risparmiare influenzano negativamente il reddito pro capite e il PPI, mostrando uno stato di povertà maggiore. Non risultano significative le variabili religione, occupazione dello sposo e gli anni di permanenza nella zona. Il reddito pro capite viene invece influenzato positivamente se l'individuo non è sposato, se risulta essere felice riguardo al proprio business, se ha effettuato più di un lavoro in precedenza e se possiede abilità.

Seconda le analisi di regressione effettuate il modello che meglio spiega la variabile dipendente 'conto' è costituito dalle seguenti variabili indipendenti, correlate positivamente: banca, felicità, genere, educazione, prestiti e restituito. Ciò significa che chi utilizza il conto bancario sono in prevalenza maschi con un alto livello di istruzione, e che probabilmente in passato hanno richiesto dei prestiti al settore informale, ipotizzando che hanno migliorato la loro condizione economica, così da poter accedere anche al sistema finanziario formale.

Dalla regressione emerge che le variabili che influenzano positivamente l'aver richiesto prestiti al settore informale sono 'figli', 'risparmi', e la volontà di cambiare l'attuale lavoro, evidenziando che chi ha ottenuto prestiti ha acquistato maggiore propensione verso il risparmio, ed è probabilmente spinto a fare richiesta quanto più la responsabilità familiare è maggiore.

La sensazione di fiducia per un individuo è stata invece influenzata positivamente dalla disponibilità a fare formazione, dalle abilità, dal genere femminile, dalla volontà di cambiare condizione e dall'aver restituito un precedente prestito.

○ **Modello di selezione e possibili sviluppi futuri**

È stato costruito un modello a punteggi che classifica i migliori candidati come primi clienti dell'istituto di Seelampur, tenendo in considerazione che i poveri sono un insieme eterogeneo e ognuno ha le proprie necessità dipendenti dal contesto in cui vivono.

Il modello e la scelta degli indicatori si basa sulle analisi effettuate, sulle determinanti di accessibilità al microcredito revisionate in letteratura e sull'esperienza diretta.

È stato deciso di bilanciare due aspetti: il focus sul cliente in modo tale da migliorare e/o cambiare la condizione sociale e lavorativa dell'individuo e il risk management, così da minimizzare il rischio di insolvenza dei mutuatari verso l'istituto. Coloro che risultano idonei per essere selezionati sono coloro che appartengono alla fascia 0 e 1 del PPI così da escludere i non poveri.

Gli indicatori che si focalizzano sul cliente sono il genere (femminile), l'educazione (analfabeta), il tipo di occupazione (riciclaggio), il rapporto lavorativo (dipendente) e l'andamento del business (decescente). Gli indicatori che cercano di minimizzare il rischio sono l'età (tra 30 e 60), lo stato civile (sposato), il rimborso di un precedente debito (implica che abbiano già fatto richiesta per ottenere un prestito informale), formazione e risparmi.

Non è possibile dimostrare l'efficacia del modello in questa fase, poiché occorrerebbe l'applicazione sul campo e la verifica dopo l'erogazione del prestito di un miglioramento nella condizione dell'individuo e della successiva restituzione del debito. Ad ogni modo il modello può essere utile per scegliere o per valutare i potenziali primi clienti, se ne ipotizza l'efficacia poiché corrisponde per molti indicatori con strumenti di valutazione già esistenti. Le modalità di erogazione del prestito verranno scelte dall'associazione Maverick Foundation ma si consiglia oltre a prestiti in liquidità, la possibilità di acquistare direttamente macchinari destinati all'inizio di un nuovo business o al miglioramento dello stesso, per rendere l'individuo un microimprenditore.

Ad esempio, per coloro che lavorano nel riciclaggio e tagliano fili di plastica con un coltello per estrarne il rame, sarebbe opportuno acquistare e rilasciare come prestito un macchinario, già presente nella zona di Seelampur, che taglia autonomamente i fili elettrici con una produttività di 100 volte maggiore al lavoro manuale. Aumenterebbe sicuramente la redditività e diminuirebbe la dannosità del tipo di lavoro, sia perché spesso le donne si tagliano e adottano posizioni scomode e dolorose per cercare di essere più veloci ed efficienti, sia perché eviterebbe la produzione di gas tossici all'interno delle case per riscaldare i fili.

Un'ulteriore esempio potrebbe essere la macchina da cucire, che servirebbe a molte donne disoccupate per apprendere un nuovo mestiere e riuscire ad ottenere l'autonomia lavorativa.

Si consiglia inoltre di effettuare dei cicli periodici di formazione finanziaria a coloro che si rendono predisposti al microcredito, per l'acquisizione di conoscenze economiche destinate a far crescere l'attuale business e una formazione basica per coloro che sono analfabeti.

Bibliografia

- Aghion, B. A. D., & Morduch, J. (2004). *The Economics of Microfinance*, (April 2004).
- Anderson, C. Leigh, Laura Locker, and Rachel Nugent, 2002, Microcredit, social capital, and common pool resources, *World Development* 32, 95-105
- Braverman, A and Guasch, J. L. (1986). *Rural Credit Markets and Institutions in Developing Countries : Lessons for Policy Analysis from Practice and Modern Theory*. *World development*, 14(11), 1253-1267.
- Corwin J. E., *Circuits of capital: India's electronic waste in the informal global economy*, Thesis, University of Minnesota, a.a 2018 , Advisor Vinay Gidwani
- Diagne, Aliou & Zeller, Manfred, 2001. "Access to credit and its impact on welfare in Malawi:," *Research reports 116*, International Food Policy Research Institute (IFPRI).
- Grootaert, C. J Braithwaite (1998) *Poverty correlates and indicator-based targeting in Eastern Europe and the former Soviet Union*.
- Jamil, G. (2017). *Accumulation by Segregation: Muslim Localities in Delhi*. New Delhi: Oxford University Press.
- Johnson, S. (1998). *Programme Impact Assessment in Microfinance: the Need for Analysis of the Real Market*. *IDS Bulletin*, 29, 21-30.
- Kanoria, Sunil, and D.S. Rawat. "Evolving Landscape of Microfinance Institutions in India." *Ernst and Young* . N.p., Apr. 2016. Web. 08 Mar. 2017.
- Kasali T. A. et. al (2016). *Determinants of Microcredit Access: Empirical Analysis from South-West Nigeria*. *Journal of Economic Cooperation and Development*, 37, 4 (2016), 125-148
- Khandker, Shahidur R., Hussain A. Samad, and Zahed H. Khan, 1998, *Income and Employment Effects of Micro-Credit Programmes: Village-Level Evidence from Bangladesh*, *Journal of Development Studies* 35, 96-124.
- Notte (2013). *Origine e sviluppo del microcredito*
- Okojie, C.E.E., Eghafona, K., Osaghae, G., Monye-Emina, A. and Ehiakhamen, J.O. (2009). 'Institutional Environment and Access to Microfinance By Self-employed Women in the Rural Areas of Edo State, Nigeria,' *Nigeria Strategy Support Program (NSSP) Background Paper No. NSSP 003*, September.
- Okurut, F. N. (2006). *Access to credit by the poor in South Africa: evidence from household survey data 1995 and 2000 (Working Papers 13/06)*. University of Stellenbosch, Department of Economics and the Bureau for Economic Research.
- Pitt, Mark M., and Shahidur R. Khandker, 1998, *The impact of group-based credit programs on poor households in Bangladesh: Does the gender of participants matter?* *The Journal of Political Economy* 106, 958-996.
- Polgreen L, and Bajaj V. (2010) *India's Microcredit Faces Collapse From Defaults*. 17 November 2010.

- Ruslan H.M. (2018). Accessibility to microcredit and its impact on small and medium sized enterprises' performance in Malaysia. Thesis for the Degree of Doctor of Philosophy in Finance, Lincoln University.
- Roslan, A.H. and Karim, M.Z.A. (2009) Determinants of Microcredit Repayment in Malaysia: The Case of Agrobank. *Humanity & Social Science Journal*, 4, 45-52.
- Sanroso D. B., Gan C. (2019). Microcredit Accessibility in Rural Households: Evidence from Indonesia. Faculty of Agribusiness and Commerce, Lincoln University.
- Schreiner M. (2016) Simple Poverty Scorecard® Poverty-Assessment Tool India
- Snow D., Buss T. F. (2001) Development and the Role of Microcredit . *Policy studies Journal*
- Stiglitz, J and Weiss, A. (1981). Credit Rationing in Markets with Imperfect Information. *American economic review*, 71(3), 393-410.
- Tang S. (2002) Determinants of Repayment in Microcredit: Evidence from Programs in the United States. *International Journal of Urban and Regional Research* Volume 26.2
- Tarlo, E. (2003). *Unsettling Memories: Narratives of the Emergency in Delhi*. Berkeley: University of California Press.
- Takahashi et. al. (2010). The short poverty impact of small-scale, collateral-free microcredit in Indonesia: a matching estimatore approach. Institute of Developing Economies, JETRO, Chiba, Japan
- Todaro, P. T., & Smith, S. C. (2011). *Economic Development*. England: Pearson
- Woller, Gary and Robert Parsons, 2002, Assessing the community economic impact of microfinance institutions, *Journal of Developmental Entrepreneurship* 7, 133-150.
- Yunus M. (1997). *Il banchiere dei poveri*

Sitografia

- SimplePovertyScorecard.com
- <https://www.pwc.in/assets/pdfs/consulting/financial-services/vision-of-microfinance-in-india.pdf>
- <https://pib.gov.in/newsite/printrelease.aspx?relid=148841>
- <https://www.worldbank.org/en/country/india/overview>
- <http://hdr.undp.org/en/countries/profiles/IND>
- <http://hdr.undp.org/en/content/human-development-index-hdi>
- <https://timesofindia.indiatimes.com/india/india-ranks-129-of-189-up-a-spot-in-human-dev-index/articleshow/72451199.cms>
- <http://www.microfinance.com/#Top>
- <http://mavericksglobal.org/services>
- <https://www.povertyindex.org/country/india>
- <https://www.grameenfoundation.in/>

Appendice

A: Questionario

Maverick Foundation
Microenterprise & Micro Economics
[Area: _____]

Section A] Personal Information

1. Name of Respondent
2. Gender M / F / T
3. Age in years
4. Qualification I) Illiterate ii) Class 5 iii) Class 8 iv) Class 10 v) Class 12 vi) Graduate vii) Masters
5. Religion I) Hindu ii) Muslim iii) Christian iii) Sikh iii) Buddhist iv) Other
6. Marital Status I) Married ii) Unmarried iii) Divorced
7. Age in the area
8. Spouse Occupation I) Same Business ii) Job iii) Labor Work iv) Unemployed v) NA
9. Children I) 1 ii) 2 iii) More than 3 iv) More than 5
10. How many members is the family composed of?
11. Children Education I) Too Young ii) School Going iii) College Going iv) Drop Out from school
12. Children Work i) Yes ii) No
13. Are you native of this place or migrated ? I) Native ii) Migrated

Section B] Business Information

1. Type of Business I) Skilled ii) Labor iii) Service
2. Business Trait I) Recycling ii) Manufacturing iii) Artisan iv) Servant v) Unemployer vi) Tailoring vii) Freelance viii) Roadside Vendor x) Company employee xi) Others xii) Food seller
3. Experience in the business in years
4. Business Relationship I) Owner ii) Worker iii) Support Services
5. Place of Business? I) Own Shop ii) Rented Shop iii) Roadside Shade iv) Movable Cart v) Other
6. How many workers directly earning from your business? I) Self ii) 1-2 iii) 3-5 iv) Others []
7. Does your business need specific skills I) Yes ii) No iii) What type of skills []
8. Will you attend training to improve your business I) Yes ii) No
9. How much time you can give for training I) Daily ii) Weekly iii) Monthly

Section C] Economic Capability

1. Have you ever taken loan from local lender? I) Yes ii) No
2. Purpose of Loan I) Business ii) Health iii) Debt iv) Education v) Personal vi) House

3. Did you repay your loan? I) Yes ii) No
4. Do you save money? I) Yes ii) No
5. Do you have bank account? I) Yes ii) No
6. Do you use ATM/Debit Card yourself? I) Yes ii) No

Section D] Economic Status

1. How much do you earn? I) Rs. 0-4k ii) Rs. 4-10k iii) Rs 10-20k v) Rs. 20-50k vi) 50k+
2. Total Family Income I) Rs. 0-10K ii) Rs 10-15k iii) Rs. 15-20k iv) 20-50k v) More than 50k
3. How much your business has grown since you started? I) No change ii) increase % iii) decrease
4. Ownership I) Own House ii) Rented House
5. Have Scooter or Car (Yes/No)
6. Have TV (Yes/No)

Section E] Sensation

1. How much you are happy with growth of your business on 1-5 scale (1= Least, 5= Most)

I) 1 ii) 2 iii) 3 iv) 4 v) 5

2. Will you put your children into the same business? I) Yes ii) No

Why _____

3. Do you feel dignity in your business or its type i) Yes ii) No

Why _____

4. Do you feel that you will ever change your business I) Yes ii) No iii) Never thought

For team :

Vibes from 1 to 10 []

Notes
