

POLITECNICO DI TORINO

Collegio di Ingegneria Gestionale

**Corso di Laurea Magistrale
in Ingegneria Gestionale**

**Analisi Empirica di un caso di studio di
Microfinanza in India**



Tesi di Laurea Magistrale

Relatore:

Prof. Carlo Cambini

Candidato

Merlo Claudio

Matricola n. 244277

Anno Accademico 2019/2020

Indice

Introduzione

1. Il microcredito

1.1. *La storia*

- 1.1.1. Prime forme di microfinanza
- 1.1.2. Banca del Popolo di Proudhon
- 1.1.3. Banca del Popolo di Schulze-Delitzsch e le Casse rurali e artigiane di Raiffeisen
- 1.1.4. La nascita del microcredito moderno di Muhammad Yunus

1.2. *La Grameen Bank*

- 1.2.1. Le caratteristiche
- 1.2.2. La metodologia
- 1.2.3. Il ruolo della donna
- 1.2.4. Grameen II
- 1.2.5. I numeri della Grameen Bank

1.3. *Metodologie di microcredito*

1.4. *Impatto del microcredito*

- 1.4.1. Diminuzione della povertà
- 1.4.2. Emancipazione femminile
- 1.4.3. Microcredito nei paesi in via di sviluppo e nelle economie avanzate

1.5. *Critiche e problematiche*

- 1.5.1. Trappola del debito e tasso d'interesse
- 1.5.2. Asimmetrie informative

2. Microfinanza in India

2.1. *Evoluzione della microfinanza in India*

- 2.1.1. Prima fase: il movimento cooperativo
- 2.1.2. Seconda fase: la banca sociale sovvenzionata
- 2.1.3. Terza fase: collegamento tra SHG e banche e crescita delle ONG-MFI
- 2.1.4. Quarta fase: commercializzazione della microfinanza

2.2. *Situazione attuale: dati empirici*

- 2.2.1. Microfinance Pulse Report
- 2.2.2. The Bharat Microfinance Report

3. Indian Institute for Mother and Child

3.1. *La storia di IIMC*

3.2. *Programma medico-sanitario*

- 3.2.1. Outdoor clinic
- 3.2.2. Child care residential center
- 3.2.3. Network program
- 3.2.4. Nutritional Program

3.3. *Programma educativo*

- 3.3.1. School program
- 3.3.2. Sponsorship program
- 3.3.3. Daycare e handicap center per ragazze
- 3.3.4. Programma sportivo F.R. Madrid
- 3.4. *Programma di sviluppo rurale*
 - 3.4.1. Cow and goat rearing project
 - 3.4.2. Mozzarella project
 - 3.4.3. Agriculture and fish ponds
 - 3.4.4. Sanitation and water pump construction
- 3.5. *Woman empowerment program*
 - 3.5.1. Programma di educazione sanitaria
 - 3.5.2. Women Co-operative
 - 3.5.3. Women Peace Council
- 3.6. *Programma di microcredito*
 - 3.6.1. La missione
 - 3.6.2. Organizzazione delle filiali
 - 3.6.3. Processo di creazione del gruppo
 - 3.6.4. Le regole delle banche IIMC
 - 3.6.5. Prestiti alle donne
- 4. Analisi descrittiva dei dati**
 - 4.1. *Analisi Report Annuali*
 - 4.2. *Analisi Registro prestiti*
 - 4.2.1. Distribuzione attività
 - 4.2.2. Distribuzione Ammontare Prestito e Ciclo di Prestito
 - 4.2.3. Distribuzione Durata prestito
 - 4.2.4. Analisi Gruppi
- 5. Questionario**
 - 5.1. *Descrizione dati*
 - 5.2. *Analisi dati*
 - 5.3. *Modello Regressione*
 - 5.3.1. Primo Modello
 - 5.3.2. Secondo Modello
 - 5.3.3. Terzo Modello
 - 5.4. *Conclusioni*
- 6. Riferimenti Bibliografici e Sitografici**
 - 6.1. *Sitografia*
 - 6.2. *Biblografia*
- 7. Appendici**
 - 7.1. *A1 Questionario in Bengalese*
 - 7.2. *A2 Questionario in Inglese*

Introduzione

L'analisi sul microcredito trattata in questa tesi è frutto di un periodo di permanenza di diversi mesi come volontario in una organizzazione no profit chiamata IIMC, Institute for Indian Mother and Child, che ha la sua sede principale a Calcutta, in India.

Ringrazio i miei genitori, che con tanti sforzi e rinunce mi hanno dato l'opportunità di iscrivermi all'università e crearmi un futuro migliore.

Ringrazio il Politecnico per avermi offerto la possibilità di studiare all'estero e vedere il mondo con nuove lenti.

Ringrazio la ong IIMC, il Dr. Sujit, Pradip, tutti i volontari indiani ed europei che mi hanno accompagnato e guidato in questa significativa esperienza.

Ringrazio l'India, che con i suoi colori, sorrisi, affetto, calore e difficoltà ha cambiato una parte di me..

1. Il microcredito

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

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

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

1.1 La storia

1.1.1 Prime forme di microfinanza

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

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

caratterizzate da una profonda e radicata presenza nel territorio e da una particolare attenzione al contesto sociale di riferimento.

1.1.2 Banca del Popolo di Proudhon

Dalla volontà di concretizzare le proprie idee e convinzioni economiche, basate su concetti quali il raggiungimento della giustizia sociale e l'equilibrio nei legami della vita associata, Pierre-Joseph Proudhon nel 1849 diede vita alla prima Banca del popolo allo scopo di concedere dei piccoli prestiti ai proletari francesi. Fondata su due principi fondamentali che in seguito saranno le fondamenta del moderno microcredito: la concessione del credito per generare dei rapporti tra le persone e la disponibilità diretta di capitali da parte dei lavoratori che agevola l'avvio di attività indipendenti generatrici di profitti, diminuendo progressivamente la dipendenza dai datori di lavoro (Notte, 2013). Questo progetto si sviluppò seguendo tre concetti appartenenti allo stile rivoluzionario del tempo quali la soppressione della valuta, la generalizzazione della lettera di cambio e l'impostazione di un sistema coordinato di erogazione del credito, il quale era visto come una sorta di legame federativo all'interno della società (Nowak, 2005). Tuttavia, dopo non più di sette settimane dopo la sua creazione, Proudhon venne condannato per delitto di stampa a tre anni di reclusione, e la sua iniziativa non durò (Notte, 2013).

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

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

La Banca del popolo ideata da Schulze-Delitzsch prevedeva la creazione di un'associazione di credito (*vorschussvereine*) dotata di capitale sociale, la cui funzione principale era quella di concedere credito ai soli soci. Il principio di queste associazioni di credito consisteva nel mettere a disposizione degli associati piccoli prestiti per periodi brevi a tassi di interesse agevolati, accompagnati da garanzie di tipo personale. Esisteva anche la possibilità di raccogliere depositi presso soggetti diversi a patto che la loro somma non superasse indicativamente il triplo del capitale degli associati. Le azioni che componevano il capitale erano generalmente di grosso taglio,

ma era prevista la possibilità di pagare a rate le singole sottoscrizioni, ed il possesso anche di una sola azione attribuiva al soggetto la qualifica di socio; infine gli utili di esercizio avrebbero dovuto essere accantonati in buona parte per costituire riserve ed incrementare il patrimonio netto (Rivoire, 1984).

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

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

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

1.1.4 La nascita del microcredito moderno di Muhammad Yunus

L'affermazione e la diffusione del microcredito si deve alla nascita di diverse organizzazioni fondate in Bangladesh, in particolare la Grameen Bank, fondata nel 1983 da Muhammad Yunus (Notte, 2013). Nato e cresciuto nel villaggio di Bathua nei pressi di Chittagong, uno dei principali

porti mercantili del Bangladesh, allora parte dell'India britannica, Yunus si laurea in Economia a soli 21 anni e ha già la cattedra di Scienze Economiche presso il medesimo ateneo. In seguito nel 1971 consegue il dottorato di ricerca in Economia presso l'università Vanderbilt di Nashville (Tennessee). È stato professore di Economia presso la Middle Tennessee State University, dal 1969 al 1972. Decide di lasciare una brillante carriera ormai avviata di professore universitario negli U.S.A. per tornare in patria con la forte volontà di dare un contributo alla creazione del nuovo stato del Bangladesh e cooperare a rendere la nazione prospera e indipendente.

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

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

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

l'importo per sanare tutti i debiti attraverso un piccolo credito privo di garanzie: le donne avrebbero restituito la somma non appena sarebbero state in grado di farlo.

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

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

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

1.2 La Grameen Bank

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

1.2.1 Le caratteristiche

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

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

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

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

1.2.2 La metodologia

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

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

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

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

1.2.3. Il ruolo della donna

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

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

1.2.4. Grameen II

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

La Grameen Bank si innovò su diversi fronti per diventare più flessibile e pronta a rispondere maggiormente ai bisogni e alle richieste delle clienti. In primo luogo, si creò un fondo di emergenza

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

1.2.5. I numeri della Grameen Bank

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

1.3. Metodologie di microcredito

I modelli di microcredito più utilizzati e consolidati nel tempo evidenziano elementi comuni ma anche sostanziali differenze. Una preliminare distinzione è connessa al tipo di garanzia che viene utilizzata come metodologia operativa: individuale e di gruppo. Il microcredito individuale (individual lending) è la forma più simile al credito bancario, flessibile e facilmente adattabile alle

esigenze del singolo, dove la garanzia è concessa direttamente dal mutuatario oppure da un eventuale co-firmatario.

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

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

Tabella 1.1. Caratteristiche principali di due metodologie di microcredito.

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

Punti di forza	si tratta di un modello di credito flessibile poiché si adatta al cliente e alla sua idea imprenditoriale in termini di ammontare finanziato, tempi di erogazione e rimborso	si tratta di modelli di credito fondati sulla fiducia e la solidarietà tra i membri, sull'orgoglio di appartenenza a un gruppo o a una comunità e sull'impegno di ogni membro rispetto al gruppo
Punti di debolezza	disegnato ad hoc sul cliente, si rende più costoso di altri prodotti di credito di gruppo, se pur più conveniente del credito individuale erogato dal settore formale	rigidità del sistema: il meccanismo di credito proposto è uguale per ogni membro del gruppo indipendentemente dalle esigenze legate all'attività economica

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

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

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

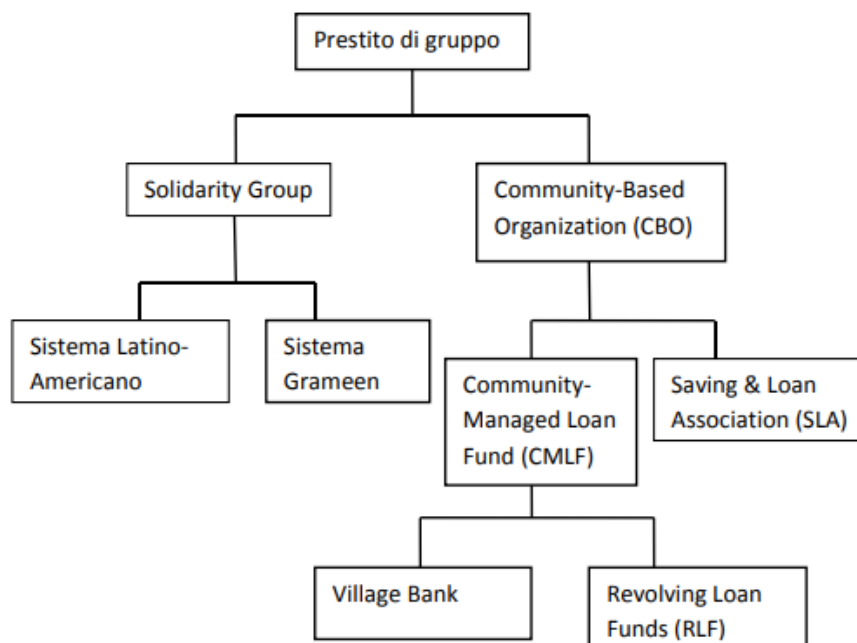


Figura 1.1. Metodologie di prestito di gruppo. Tratta da Waterfield, Duval, 1996

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

Altri approcci hanno come obiettivo primario lo sviluppo interno di capacità finanziarie in modo che il gruppo possa agire come una "mini-banca" ed ottenere col tempo l'indipendenza rispetto all'istituzione erogante; questi ultimi sono le Community-Based Organization (CBO, organizzazione basata sulla comunità). All'interno di questo approccio è possibile distinguere due alternative, i Community-Managed Loan Funds (CMLFs, fondi gestiti dalla comunità) e le Saving and Loan Associations (SLAs, associazioni di risparmio e prestito). I CMLFs e le SLAs si distinguono per il modo in cui si creano i fondi: una parte dei fondi da destinare all'erogazione del credito nei CMLFs non provengono direttamente dai componenti del gruppo ma si hanno anche

finanziamenti o eventualmente donazioni, mentre le Saving and Loan Associations non hanno contributi esterni ma generano tutti i loro fondi attraverso la mobilitazione interna del risparmio da parte di tutti i loro membri. L'ulteriore distinzione delle Community-Managed Loan Funds, le Village Banks (banche di villaggio) ed i Revolving Loan Funds (fondi di prestito rotativi), si ha in base alla flessibilità attraverso la quale i prestiti vengono strutturati (Waterfield, Duval, 1996).

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

1.4. Impatto del microcredito

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

1.4.1. Diminuzione della povertà

L'obiettivo primario del microcredito è sempre stato quello di ridurre la povertà; se sia efficace o meno come strumento per raggiungere questo scopo è stato ed è tuttora un tema controverso. Per Muhammad Yunus, la povertà può essere sradicata solo se i poveri hanno la possibilità di allontanarsi da una tale condizione attraverso la fiducia nell'erogazione di un prestito iniziale. Solo dopo un iniziale aiuto, i poveri hanno la possibilità di fare un investimento in una piccola impresa,

tentare di trarre profitti e conseguentemente migliorare la situazione economica delle proprie famiglie e della stessa attività (Yunus, 2006).

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

Il microcredito, oltre ad essere uno strumento valido per combattere la povertà, può avere un ruolo fondamentale ai fini della crescita di un paese. CGAP, centro di risorse globale per standard di microfinanza, strumenti operativi, formazione e servizi di consulenza, ha dichiarato che la microfinanza sostiene l'eliminazione della povertà estrema: più di 3 miliardi di poveri cercano l'accesso ai servizi finanziari di base essenziali per gestire le loro vite precarie (Helms, 2006). Alcuni principi che riassumono un secolo e mezzo di pratica di sviluppo sono stati incapsulati nel 2004 da CGAP e approvati dal gruppo di otto leader al vertice del G8 del 10 giugno 2004:

1. *I poveri hanno bisogno di una varietà di servizi finanziari, non solo di prestiti.*
Oltre al credito, hanno bisogno di servizi di risparmio, assicurazione e trasferimento di denaro.
2. *La microfinanza è un potente strumento per combattere la povertà.*
Le famiglie povere utilizzano i servizi finanziari per aumentare il reddito, costruire i propri beni e proteggersi contro shock esterni.
3. *Microfinanza significa costruire sistemi finanziari a servizio dei poveri.*
La microfinanza raggiungerà il suo pieno potenziale solo se sarà integrata nel sistema finanziario tradizionale di un paese.
4. *La microfinanza può pagare per sé stessa, e deve farlo per raggiungere un numero molto elevato di poveri.* A meno che i fornitori di microfinanza non paghino abbastanza per coprire i loro costi, saranno sempre limitati dai pochi e incerti sussidi da parte di governi e donatori.
5. *La microfinanza riguarda la costruzione di istituzioni finanziarie locali permanenti* che può attrarre depositi domestici, riciclarli in prestiti e fornire altri servizi finanziari.
6. *Il microcredito non è sempre la risposta.* Altri tipi di sostegno possono funzionare meglio per coloro che sono così indigenti da essere senza reddito o mezzi di rimborso.

7. *I massimali dei tassi di interesse danneggiano i poveri rendendo più difficile per loro ottenere credito.* Fare molti piccoli prestiti costa più che fare alcuni grandi prestiti. I massimali dei tassi di interesse impediscono agli istituti di microfinanza di coprire i propri costi e quindi soffocare l'offerta di credito per i poveri.
8. *Il compito del governo è di abilitare i servizi finanziari, non di fornirli direttamente.* I governi non possono quasi mai fare un buon lavoro di prestito, ma possono impostare un ambiente politico di supporto.
9. *I fondi dei donatori dovrebbero integrare il capitale privato, non competere con esso.* Le donazioni dovrebbero essere un supporto temporaneo all'avvio del progetto, per arrivare al punto in cui un'istituzione può attingere a fonti di finanziamento private, come i depositi.
10. *Il collo di bottiglia chiave è la carenza di istituzioni e dirigenze forti.* I donatori dovrebbero concentrare il loro sostegno nella costruzione di capacità.
11. *La microfinanza funziona meglio quando misura - e rivela - le sue prestazioni.* Il reporting non solo aiuta le parti interessate a valutare costi e benefici, ma migliora anche le prestazioni.

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

1.4.2. Emancipazione femminile

Il microcredito è stato indirizzato alle donne perché si credeva che, rispetto agli uomini, fossero clienti migliori delle istituzioni di microfinanza e che l'accesso delle donne al microcredito

producesse risultati di sviluppo più desiderabili, poiché le donne tendono a spendere di più per necessità di base rispetto agli uomini (Leach, Sitiram, 2002).

L'orientamento di molte istituzioni che forniscono microcredito per la maggior parte a donne non ha solo una motivazione sociale: rispetto agli uomini, le donne sono più povere, hanno più difficoltà a ottenere prestiti, hanno più difficoltà a trovare lavoro, sono meno propense a spostarsi e sentono di più la pressione sociale. Così le donne hanno interesse a scegliere progetti meno rischiosi e a unirsi con altre donne con progetti a basso rischio per avere una maggiore probabilità di successo. La conseguenza diretta di questo fenomeno ricade sull'intero nucleo familiare e sul ruolo sociale delle donne. Un miglioramento del benessere femminile, oltre a ottimizzare le condizioni di vita della famiglia, rafforza anche lo status delle donne nel loro ambiente familiare e nella comunità di appartenenza. Infine, non meno significativo è l'effetto politico di un processo che può aiutare a superare uno stato di subordinazione delle donne, in quanto la conquista di un ruolo di maggior rilievo all'interno della società consente loro di sfidare la violenza, di pretendere un trattamento migliore da parte del partner, di lasciare relazioni abusive e di sensibilizzare l'opinione pubblica sulla violenza intima dei partners (Kim et al., 2007).

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

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

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

Un problema di fondo allo sviluppo della microfinanza nei paesi avanzati è la presenza di sussidi pubblici ben funzionanti, con il risultato che, mentre nei paesi in via di sviluppo più della

metà della popolazione è impiegata in attività imprenditoriali proprie, nei paesi industrializzati la percentuale si abbassa nettamente, nonostante le piccole imprese costituiscano una parte fondamentale nell'economia europea.

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

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

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

1.5. Critiche e problematiche

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

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

1.5.1. Trappola del debito e tasso d'interesse

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

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

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

Se da un lato l'efficienza operativa ha la possibilità di aumentare grazie alle economie di apprendimento, dall'altro il fattore che non si può migliorare è il costo del capitale di debito e gli

accantonamenti per le perdite sui crediti, visto l'alto rischio che comporta dare credito a persone molto povere e con nessuna garanzia.

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

1.5.2. Asimmetrie informative

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

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

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

osservabili, successive alla stipula del contratto e contemporanee o successive all'evento che dà luogo alla sua esecuzione.

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

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

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

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

2. Microfinanza in India

2.1 Evoluzione della microfinanza in India

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

of Improved Toolkits to Rural Artisans), GKY (Ganga Kalyan Yojana). Si trattò di un programma olistico di copertura di tutti gli aspetti come la creazione di gruppi di auto-aiuto (SHG), la formazione, il credito, la tecnologia, le infrastrutture e il marketing. Il programma mirò a creare un gran numero di microimprese nelle zone rurali. Ricevette un'enorme risposta da parte dei beneficiari, il numero di SHG nell'ambito di questo programma fu di circa 2,25 milioni con un investimento di 14.403 rupie crore (10^7), quasi 2 miliardi di euro, con un beneficio per oltre 6.697 milioni di persone.

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

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

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

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

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

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

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

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

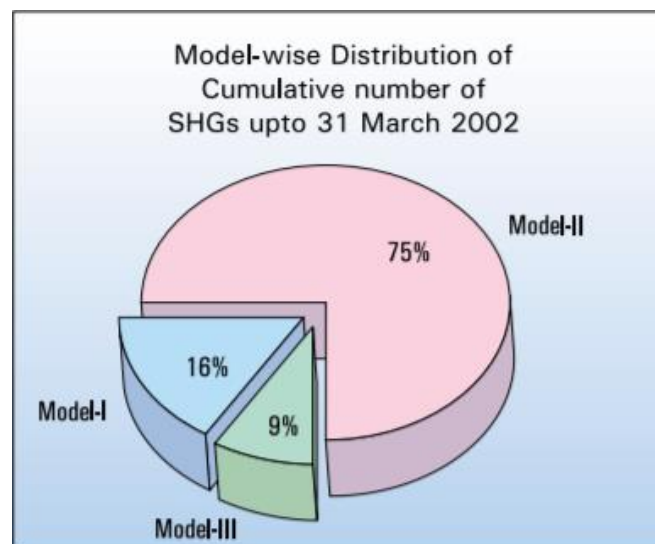


Figura 2.1: Distribuzione di SHG in India fino a marzo 2002 in base al modello di collegamento.

2.1.4 Quarta fase: commercializzazione della microfinanza

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

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

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

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

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

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

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

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

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

2.2 Situazione attuale: dati empirici

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

2.2.1 Microfinance Pulse Report

Il Microfinance Pulse Report mira principalmente a fornire informazioni sulle tendenze del settore della microfinanza: dalle erogazioni ai paesi in crescita e alle principali categorie di prestiti. La pubblicazione offre l'opportunità di guardare alle prospettive future, oltre ad essere un archivio di tutto ciò che è avvenuto nel settore della microfinanza nel recente passato e vuole fungere da

faro per aiutare l'industria della microfinanza e i responsabili politici a navigare attraverso creste e avvallamenti del ciclo dei prestiti, in modo da facilitare in definitiva un prestito responsabile.

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

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

Si tratta di associazioni in genere finanziate dal sostegno dei donatori sotto forma di fondi rotativi e sovvenzioni di funzionamento. Ci sono diversi tipi di ONG: sono definite ‘*Direct Lender*’ nel momento in cui forniscono direttamente i prestiti ai clienti, oppure ‘*Matchmaker*’ se costituiscono l’anello tra le banche ed i clienti, fornendo inoltre servizi come la organizzazione, formazione, assegnazione controllo e raccolta delle quote. In quest’ultimo caso si sostengono grazie ad una percentuale da parte della banca o ad una tasso di vendita maggiorata rispetto al costo di acquisto dei soldi in banca.

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

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

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

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

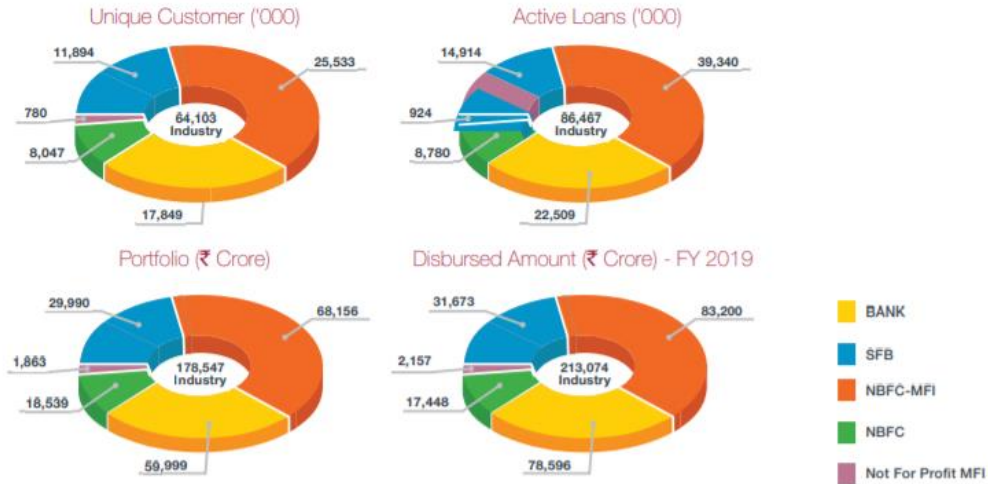


Figura 2.2: Suddivisione tra gli attori dell'industria MFI al 31 marzo 2019, tratto dal Microrfinance Pulse Report

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

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

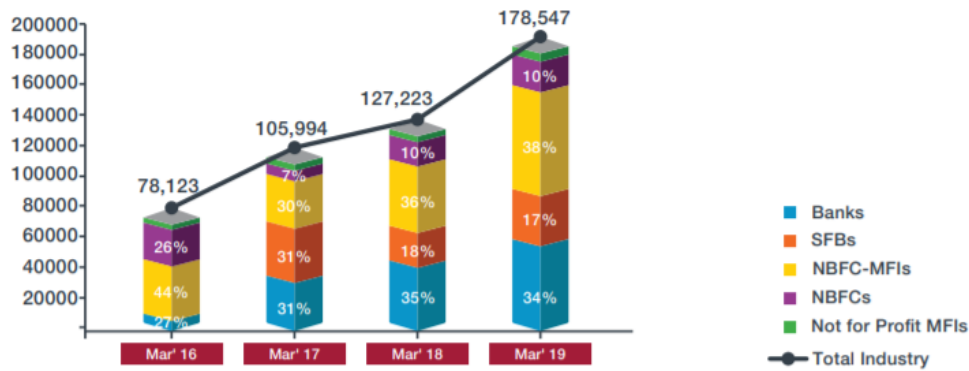


Figura 2.3: Crescita dell'industria MFI al 31 marzo 2019, tratto dal Microrfinance Pulse Report.

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

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

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

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

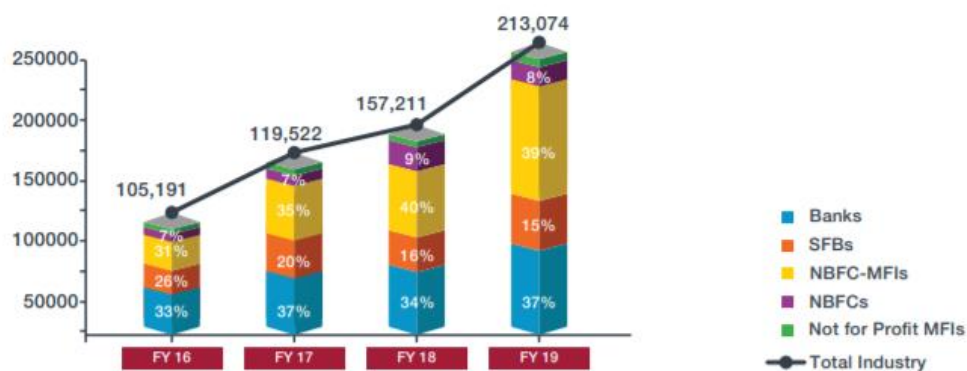


Figura 2.4: Importo erogato dal 2016 al 2019, tratto dal Micorfinance Pulse Report

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

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

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

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

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

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

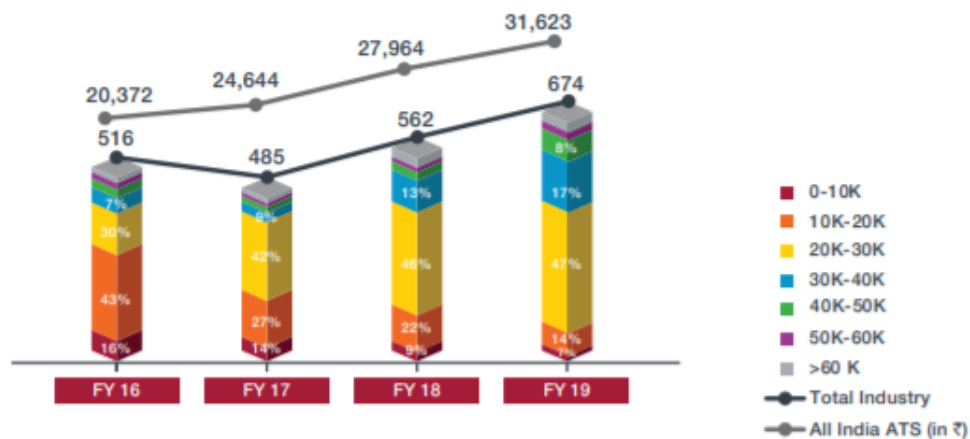


Figura 2.5: Andamento dei prestiti erogati suddivisi per Ticket Size dal 2016 al 2019, tratto dal Micorfinance Pulse Report

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

2.2.2 The Bharat Microfinance Report

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

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

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

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

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

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

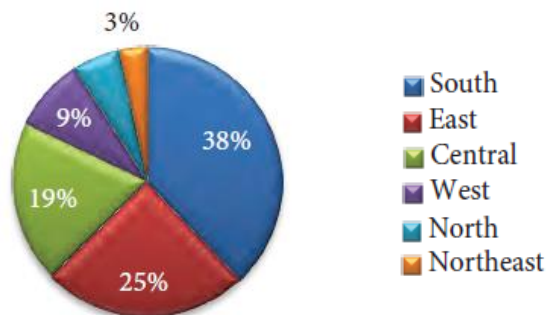


Figura 2.5: Scissione regionale di sensibilizzazione del cliente, tratto dal Bharat Microfinance Report

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

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

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

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

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

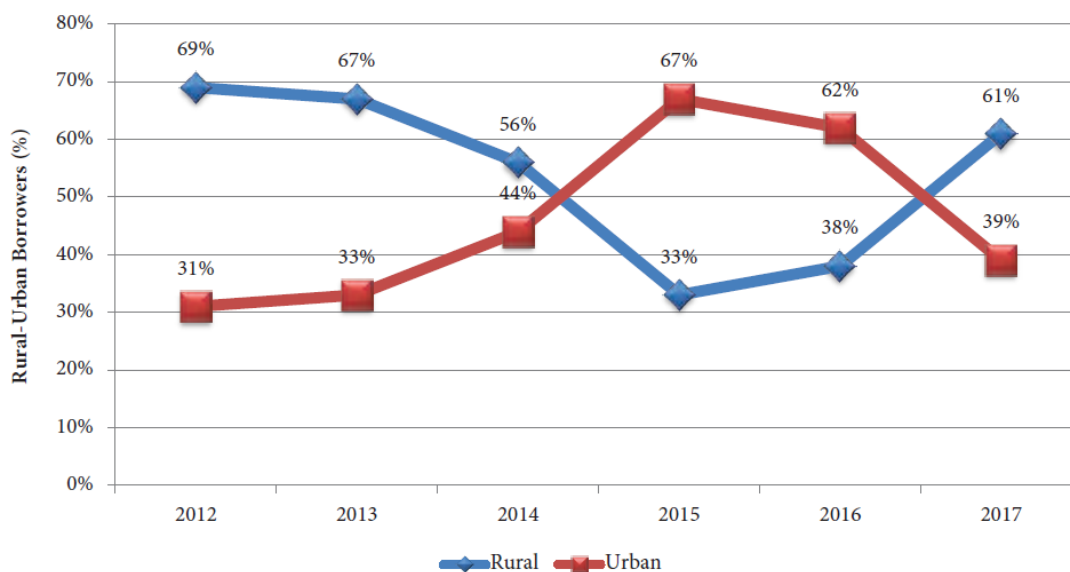


Figura 2.6: Tendenze della quota dei mutuatari nelle aree rurali-urbane, tratto dal Bharat Microfinance Report

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

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

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

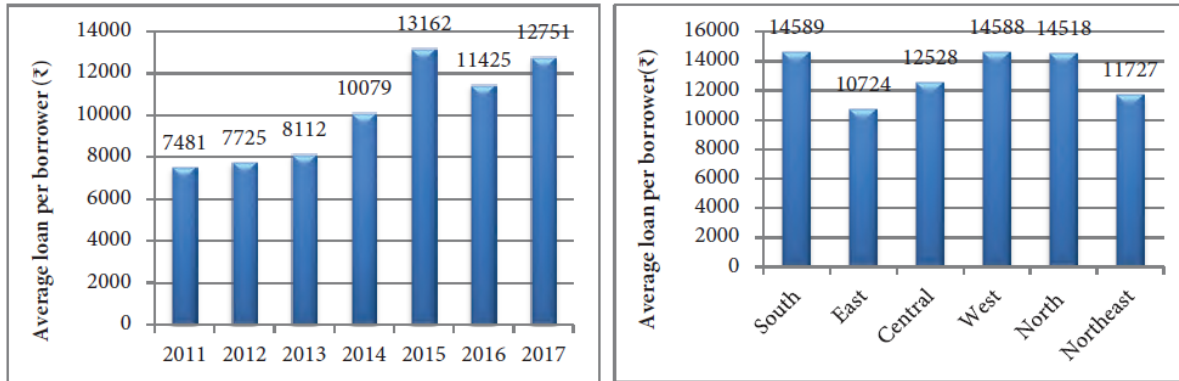


Figura 2.7: Tendenze della media del prestito stanziato per mutuatario annuale e tra le regioni, tratto dal Bharat Microfinance Report

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

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

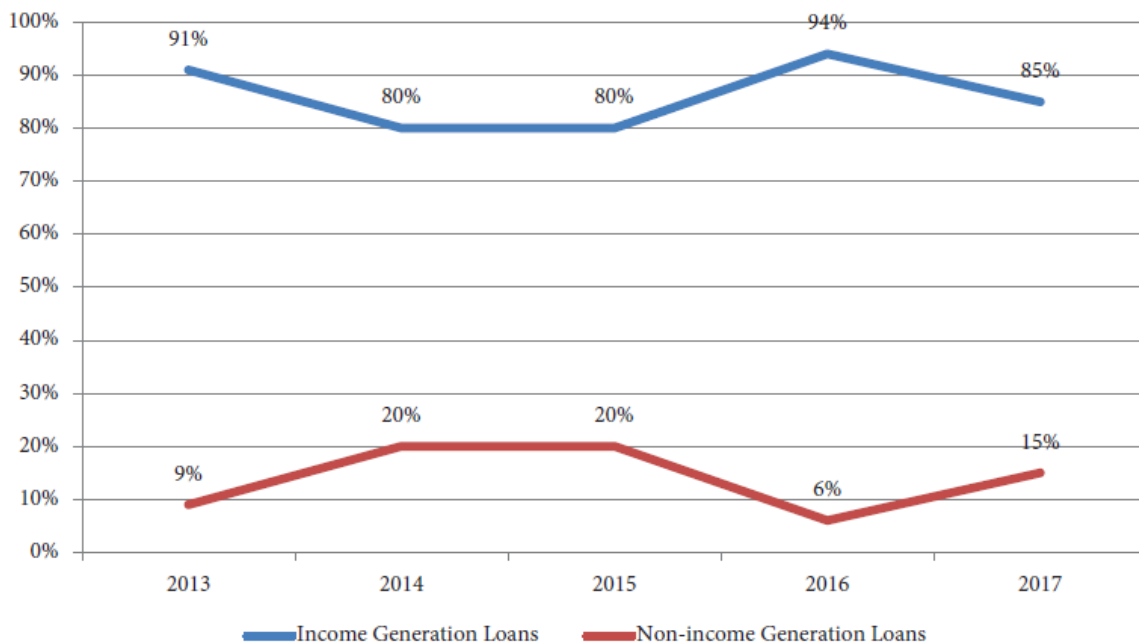


Figura 2.8: Quota di prestiti generati per reddito e per non reddito, tratto dal Bharat Microfinance Report

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

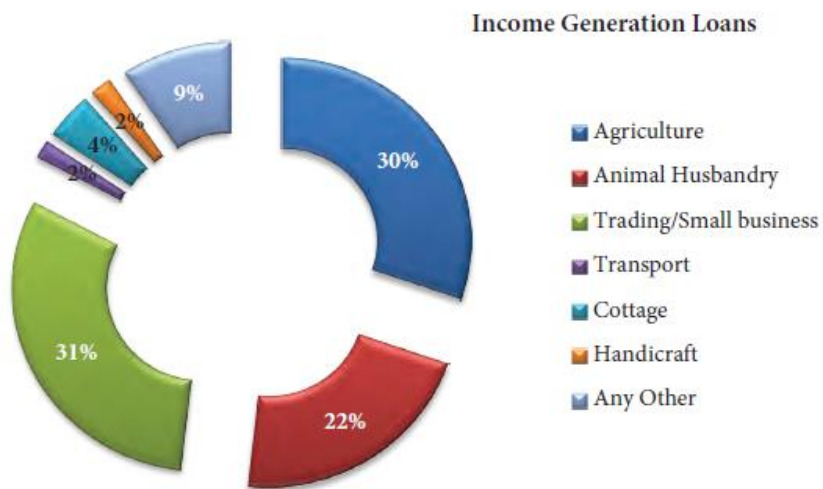


Figura 2.9: Quota dei prestiti generati da reddito delle IFM in diversi sottosettori a marzo 2017, tratto dal Bharat Microfinance Report

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

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

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

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

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

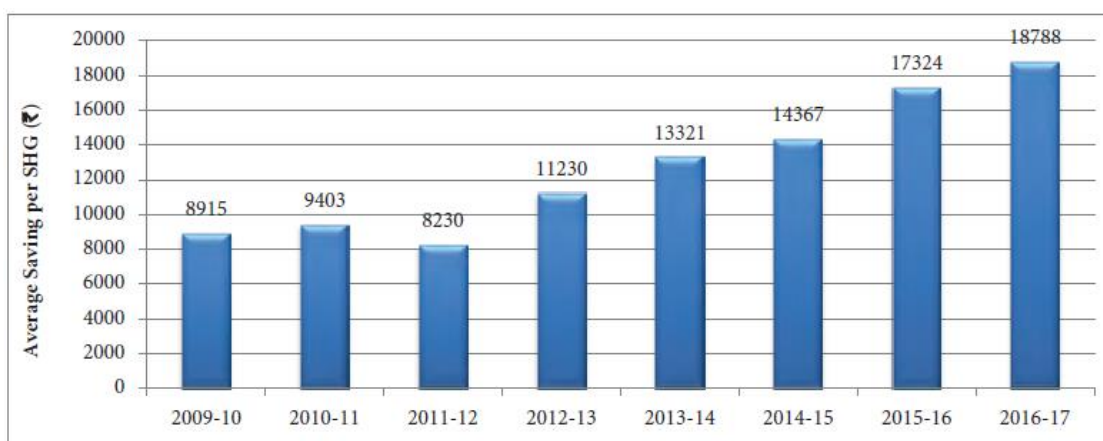


Figura 2.10: Tendenza della media dei risparmi SHG detenuti nel sistema bancario dal 2009 al 2017, tratto dal Bharat Microfinance Report

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

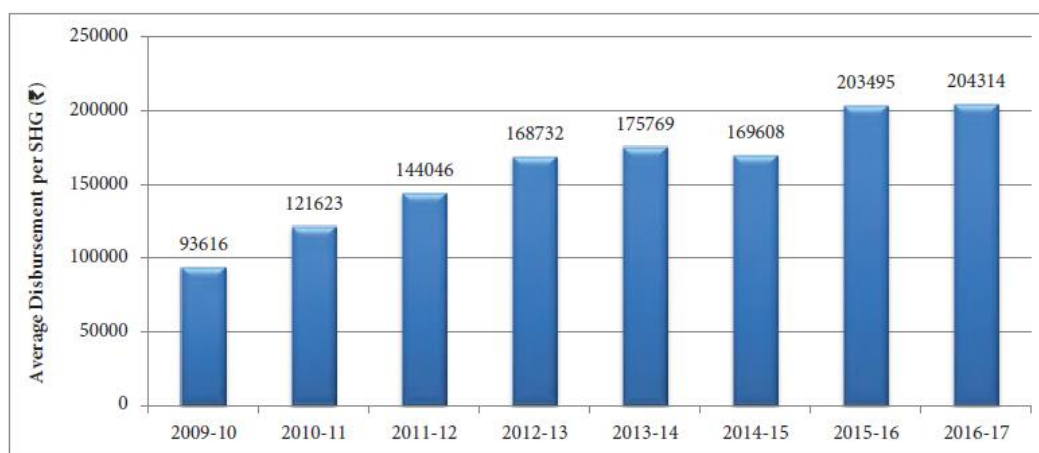


Figura 2.11: Andamento dell'importo medio del prestito bancario erogato per SHG dal 2009 al 2017, tratto dal Bharat Microfinance Report

3. Indian Institute for Mother and Child

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

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

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

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

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

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

3.1 La storia di IIMC

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

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

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

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

Scoprì però ben presto che le donne e i bambini che curava nella sua clinica tornavano settimana dopo settimana con gli stessi sintomi e gli stessi problemi di salute. Si rese conto che era necessario fare di più per garantire un miglioramento sostenibile e duraturo della salute di questi individui. Da allora, grazie alle donazioni di privati, organizzazioni e volontari, l'IIMC si è estesa ad una serie di progetti e associazioni che lavorano insieme alla missione di migliorare la salute di donne e bambini, lo sviluppo economico e civile e lo status sociale.

3.2 Programma medico-sanitario

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

Le principali attività del programma medico sono:

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

3.2.1 Outdoor clinic

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

Oggi nella sede principale di Tegharia vengono offerte, oltre le cure ambulatoriali e ospedaliere, vaccinazioni, radiografie, ultrasuoni, cure dentistiche, trattamenti oftalmici ed esami patologici. L'ospedale si occupa principalmente di bambini e madri con malattie, come le malattie della pelle (ustioni, infezioni fungine, parassitarie e batteriche). Curano anche i bambini con malnutrizione, malattie respiratorie ed eseguono alcuni piccoli interventi chirurgici. In situazioni complesse e di emergenza, l'IICM invia i pazienti all'ospedale universitario di Calcutta.

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

Tabella 3.1 Flusso dei pazienti e frequenza di apertura delle cliniche

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

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

I servizi sanitari che IIMC fornisce tramite le sue strutture, sono servizi di base, scelta dettata dal fatto che aumentare la qualità del servizio svolto comporterebbe investimenti importanti, con il rischio da un lato di non trovare personale sufficientemente addestrato a utilizzare determinate

tecnologie, dall'altro si cadrebbe nel rischio di non avere sufficiente liquidità per acquistare i medicinali standard. Le attività mediche non solo avvantaggiano direttamente i pazienti, ma aiutano anche IIMC a costruire una relazione basata sulla fiducia con le persone nelle aree più rurali, permettendo loro di conoscere e interessarsi ad altri progetti e programmi che IIMC offre. IIMC ha ora due ospedali e sei ambulatori, medici e infermieri. L'organizzazione ha tre medici a tempo pieno, un'ostetrica, circa 30 infermieri e 120 assistenti. Oltre ai dipendenti a tempo pieno, circa 15 medici sono coinvolti una settimana alla volta, e 10-20 volontari internazionali ruotano tra le cliniche e gli ospedali.

3.2.2 Child care residential center

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

3.2.3 Network program

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

I servizi offerti attraverso questo programma consistono principalmente in assistenza sanitaria e educativa alla comunità locale. In questo modo la strategia di sviluppo sostenibile ideata da IIMC può essere applicata anche in aree remote dove nuove ONG spesso mancano di competenze e

capacità tecniche e professionali necessarie per raggiungere i loro obiettivi. Per questo motivo si rivolgono a IIMC in cerca di aiuto.

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

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

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

3.2.4 Nutritional Program

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

base alle esigenze dell'individuo a cui si rivolgono perché contengono tutti i micro e macronutrienti necessari.

Ogni bambino malnutrito o madre malnutrita ha bisogno di un pacchetto al mese per coprire l'apporto calorico e proteico necessario. I pacchetti ND (dieta nutrizionale) sono regolarmente distribuiti presso la mensa della sede principale, in ogni clinica 'outdoor' e agli operatori sanitari del programma Network, al prezzo per confezione di 5 rupie, il che rende il prodotto accessibile alle persone più povere.

3.3 Programma educativo

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

Le principali attività del programma educativo sono:

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

3.3.1 School program

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

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

Gli obiettivi chiave del programma educativo sono di convincere i genitori dell'importanza dell'istruzione e di fornire un'istruzione di buona qualità al bambino. Il programma ha avuto un grande successo e mentre alcuni studenti finiscono la scuola superiore e trovano un lavoro o avviano un'attività in proprio, gli studenti che desiderano proseguire gli studi superiori vanno all'università.

3.3.2 Sponsorship program

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

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

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

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

Con la sponsorizzazione al bambino ha tasse scolastiche, materiali di studio, uniformi scolastiche, scarpe, abiti invernali e assistenza sanitaria (compresa alla famiglia, sia nelle strutture

IIMC, sia negli ospedali governativi per situazioni più gravi). Attualmente più di 11000 bambini si sono diplomati nelle scuole di IIMC ed una piccola percentuale ha proseguito gli studi nelle università di Kolkata.

IIMC crede che l'educazione dei bambini sia uno dei modi più importanti per aiutare le famiglie a rompere il ciclo della povertà. I poveri pensano che la scuola non faccia per loro, che solo i bambini delle famiglie ricche possono andare a scuola. IIMC invece pensa che tutti i bambini abbiano il diritto di andare a scuola e di cambiare la loro salute e il loro futuro.

Il sistema di sponsorizzazione è ben pianificato come segue:

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

- Non ci sono restrizioni per la sponsorizzazione della famiglia che offre sostegno: sono i benvenuti a sostenere tutti i bambini che vogliono.

3.3.3 Daycare e handicap center per ragazze

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

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

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

3.3.4 Programma sportivo F.R. Madrid

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

Nell'ambito della "Scuola", vengono impartite lezioni di calcio, badminton e pallavolo, sempre alla ricerca di una formazione di valori basata sullo sviluppo dello spirito di squadra, sull'idea di auto-miglioramento, sull'uguaglianza di genere e sulla tolleranza religiosa. I programmi sono focalizzati a far interiorizzare agli studenti una serie di valori (tolleranza, rispetto, disciplina...), contribuendo alla formazione fisica, intellettuale, affettiva e sociale dei bambini e delle loro famiglie.

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

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

3.4 Programma di sviluppo rurale

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

3.4.1 Cow and goat rearing project

La presenza di mucca e capra come bestiame domestico nella storia e nella cultura indiana è stata da allora memorabile. Nell'India rurale, maggiore è il numero di capi di bestiame di una famiglia, maggiore è lo status che la famiglia ottiene sia economicamente che socialmente. La mucca è molto importante per la società indiana, e il progetto crea una possibilità per una famiglia

che vive in povertà. La mucca genera abbastanza latte per la famiglia e abbastanza latte da vendere, e quando nascono i vitelli, la famiglia può vendere il vitello e generare un reddito.

Il progetto nasce come attività popolare per aiutare le donne povere ed è stato avviato nel 2013. Gli animali vengono distribuiti in aree molto rurali, a circa 50 - 100 chilometri da Calcutta. Oltre il 70% della popolazione di questa zona vive al di sotto della soglia di povertà, quindi fornire alle madri dei villaggi una mucca o una capra le aiuta ad avviare un'attività in modo che possano diventare autosufficienti. Il progetto non solo consegna mucche e capre, ma soprattutto, fornisce un metodo per ottenere benefici dall'allevamento degli animali. La donna con una mucca o una capra restituisce il primo vitello all'IIMC dopo che gli animali hanno raggiunto la maturità per essere separati dalle loro madri. Se il vitello è femmina, il progetto lo dà a un'altra donna che è in lista d'attesa e, al contrario, se il vitello è maschio, viene venduto e il ricavato viene versato al fondo IIMC. Una volta che questo accordo è stato rispettato, la donna possiede la vecchia mucca e la capra, e si godrà l'intero beneficio derivante dagli animali per sempre.

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

3.4.2 Mozzarella project

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

formaggio. Questa politica del commercio equo aiuta le donne a rimborsare rapidamente i loro prestiti e iniziare a risparmiare. Ciò ha un impatto enorme sulla loro situazione finanziaria e migliora notevolmente le condizioni delle loro famiglie.

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

3.4.3 Agriculture and fish ponds

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

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

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

3.4.4 Sanitation and water pump construction

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

tra il 2015 e il 2016, in villaggi molto arretrati e poveri, 20 latrine e 6 pompe per l'acqua sono state costruite dall'organizzazione.

3.5 Woman empowerment program

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

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

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

3.5.1 Programma di educazione sanitaria

L'obiettivo principale di IIMC è quello di sfatare i miti sulle vecchie pratiche, mettere in guardia contro i tabù pericolosi e motivare tutti a prendersi cura della propria salute. Cambiamenti positivi negli atteggiamenti e nei comportamenti in materia di salute si ottengono attraverso la

realizzazione di programmi di sensibilizzazione materna, la comunicazione culturale, la consulenza e l'educazione sanitaria generale.

Lo scopo del team di IIMC Health Education è quello di migliorare la comprensione della salute generale e riproduttiva degli uomini e delle donne dei villaggi del Bengala occidentale, nella convinzione che quando le persone sono istruite e vengono dimostrati stili di vita sani, sono in grado di promuovere e mantenere la propria salute.

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

3.5.2 Women Co-operative

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

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

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

3.5.3 Women Peace Council

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

Questo il progetto pone le basi sul concetto di emancipazione delle donne, con l'ottica di offrire supporto e guida in un ambiente in cui le condizioni sono spesso precarie. Il progetto Women Peace Council (WPC) è iniziato nel 2008 con cinque gruppi, ciascuno riferito alle 5 banche esistenti all'epoca Dhaki, Chakberia, Hogolkuria, Hatgachha e Prasadpur. Oggi ci sono 81 gruppi, ma il numero è in costante aumento.

È nato con l'idea di promuovere e migliorare la consapevolezza delle donne e renderle consapevoli dei loro diritti, del loro potenziale come attori protagonisti all'interno delle zone rurali in cui vivono. I gruppi WPC sono creati con l'obiettivo di incoraggiare, dare sostegno e riconoscere le responsabilità sociali delle donne e in modo da migliorare le condizioni sociali sotto aspetti economici, culturali e intellettuali;

Il Woman peace council è formato in gruppi, dieci membri in ogni gruppo. Attualmente sono complessivamente 80 i gruppi che sta lavorando attivamente in varie aree rurali. Si incontrano regolarmente cinque giorni alla settimana per due ore, nelle quali si concentrano nella lettura di giornali e riviste e nella visione di televisione o videoclip. Da questi media raccolgono importanti informazioni sociali ed economiche e discutono dei problemi portati alla luce, del modo in cui stanno incidendo sui diritti delle donne e di come i problemi potrebbero essere risolti in modo

pacifico a beneficio di tutti, in particolare delle donne delle zone rurali. Dopo circa 3 mesi dalla nascita del gruppo, questo inizia a interagire direttamente con altre donne nel villaggio. Il gruppo WPC visita le case private e aiuta le famiglie a trovare una soluzione ai loro problemi. Inoltre, organizzano campi di sensibilizzazione aperti a tutte le donne e celebrano eventi riconosciuti a livello internazionale che promuovono l'emancipazione e l'emancipazione delle donne, come la giornata internazionale della donna.

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

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

3.6 Programma di microcredito

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

Partendo da solo 7 donne, ora il programma di microcredito IIMC coinvolge 26000 donne in più di 243 villaggi, ed il tasso di rendimento è molto alto (99%). Il primo programma di microcredito IIMC è stato realizzato a Hogolkuria nel 1999. Successivamente sono state fondate altre sei filiali: Hatgacha, Chakberia, Kalyanpur, Dhaki, Prasadpur e Amoragori, che ricoprono principalmente la zona sud-est della periferia di Calcutta. Tutte queste banche fanno parte dell'unità Mahila Udyog, che in bengalese significa iniziativa femminile. In genere, ogni filiale opera entro un raggio di 10 km e una media di 46 villaggi.

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

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

3.6.1 La missione

Il programma ha come missione quella di:

- Fornire alle donne della zona un mezzo di sostentamento, assicurando loro i risparmi, costruendo e consolidando le loro abitudini finanziarie.
- Fornire prestiti a un basso tasso di interesse che possono essere utilizzati per creare microimprese generatrici di reddito.
- Aiutare lo sviluppo sociale della famiglia.

- Raggiungere l'indipendenza economica delle donne povere.
- Migliorare la posizione sociale delle donne nella zona e aiutare i figli di queste donne in modo che possano avere un'istruzione primaria, assistenza medica e integrazione sociale.
- Sradicare gli usurai della regione che prestano il denaro a un tasso di interesse abusivo, spingendo coloro che ne usufruiscono in una povertà ancora più profonda.

3.6.2 Organizzazione delle filiali

Ogni filiale ha al suo interno diverse figure:

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

3.6.3 Processo di creazione del gruppo

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

Il processo di creazione di un nuovo gruppo è abbastanza lento e richiede particolare attenzione, perché la forza di questo progetto è centrata nella collaborazione tra le donne. I gruppi normalmente sono selezionati dai villaggi che si trovano in un raggio massimo di 10 km dalla sede della banca e riuniscono tra le 15 alle 25 donne. Questo perché ogni gruppo viene visitato una volta settimana dal CO, che riscuote la rata del debito e si informa su eventuali problemi o avanzamenti nell'attività di ciascuna donna.

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

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

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

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

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

3.6.4 Le regole delle banche IIMC

Le regole del prestito sono:

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

Regole del Risparmio:

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

3.6.4 Prestiti alle donne

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

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

4. *Analisi Dati*

La raccolta dei dati è stata effettuata principalmente in due delle sette branch che costituiscono la rete di microcredito di IIMC. Queste due sedi sono Chackberia e Dhaki e la differenza tra esse è soprattutto di carattere geografico: Chackberia, la sede più grande, si trova nella periferia di Calcutta, nel confine con il terzo centro urbano più grande dell'India; Dhaki invece è ubicata a 5 ore di pullman da Calcutta, ad una distanza di circa 90km ed è una sede di dimensioni ridotte per quanto riguarda il progetto del microcredito.

Ho scelto di raccogliere il campione di dati in queste due sedi proprio perché esse sono localizzate in zone molto diverse e la mia volontà era quella di analizzare le differenze dal punto di vista economico e dal punto di vista del microcredito per quel che riguarda in una zona semi urbana (Chackberia) rispetto ad una zona rurale (Dhaki).

Per questo motivo non ho preso in considerazione le altre cinque sedi che costituiscono la rete di filiali di IIMC (Hatgacha, Kalyanpur, Prasadpur e Amoragori), in quanto il campione di dati in esse contenuti avrebbe rispecchiato più o meno quello raccolto nella sede di Chackberia.

Inoltre, raccogliere i dati nelle altre filiali sarebbe stato più complicato considerando la posizione di quest'ultime rispetto alla sede centrale e la disponibilità di Alim, il responsabile del progetto del microcredito,. Senza la sua figura o quella del Manager di Chackberia non era per noi possibile raccogliere i dati per il questionario, in quanto le donne partecipanti al progetto del microcredito spesso non hanno potuto frequentare delle scuole o hanno ricevuto un'educazione minima e l'unica lingua che conoscono è il Bengali. Questo è stato un problema che ha vincolato molto la mia curiosità e la possibilità di conoscere ed interagire ad un livello più profondo con queste persone, influenzando negativamente e limitando il questionario che mi ero inizialmente proposto.

L'analisi dei dati da me raccolti nel periodo di permanenza presso IIMC sarà suddivisa in quattro parti principali:

- 1) Esposizione dei dati raccolti, fotografati e ricopiati in formato elettronico dei Report Annuali e analisi delle statistiche personalmente create per analizzare le differenze tra le due sedi.
- 2) Esposizione dei dati raccolti, fotografati e ricopiati in formato elettronico dei Libri Registro Prestiti e analisi delle statistiche personalmente create per analizzare le differenze tra le due sedi.
- 3) Analisi di molteplici papers già scritti riguardo al microcredito alla ricerca di quelle che sono state le variabili considerate come significative dal punto di vista statistico per la riuscita del processo di indebitamento attraverso il servizio di microcredito
- 4) Creazione, sviluppo ed analisi del questionario personalmente creato e compilato sul campo presso le diverse filiali di IIMC durante la mia permanenza, utilizzando proprio quelle variabili che nel punto precedente erano state individuate come caratterizzanti.

4.1. *Analisi Report Annuali*

In questa analisi ho riportato in formato digitale i dati raccolti nel report annuale (Branch Year Overview) delle due sedi, per un arco temporale pari a 3 anni, precisamente dal 2016 al 2019, per Chackberia, mentre di due anni, dal 2017 al 2019, per Dhaki.

Branch Overview	Chackberia			Dhaki	
Members status	2016-2017	2017-2018	2018-2019	2017-2018	2018-2019
N. Members Involved	3383	3293	3134	2572	2718
N. Member Join	103	86	178	320	231
N. Member Left	193	245	187	174	136
Total Members	3293	3134	3125	2718	2813
Saving Status					
Opening Saving Balance	6724818	6493739	6139211	2364690	2962044
Saving Collected	2765144	2719647	2720757	1818313	1607009
Savings Withdrawal	3231645	3290934	2755978	1316277	1704133
Interest Paid	235422	216759	217898	95318	105578
Closing Savings Balance	6493739	6139211	6321888	2962044	2970498
Loan Status					
Opening Loan Balance	8871075	8543200	8487650	1514475	2691675
N. Loan Disbursed	1626	1495	1448	652	572
Loan Disbursed	13179000	13171000	13376000	3844000	3447000
Service Charge	1317900	1317100	1337600	384400	344700
Loan Refund	14824775	14543650	14256700	3051200	4321125
Closing Loan Balance	8543200	8487650	8944550	2691675	2162250
Social Welfare Found					
Opening SWF Balance	138408	248748	333533	21958	60398
SWF Collected	131790	131710	133760	38440	34470
N. Case Adjusted	3	5	2		1
Amount of SWF Adjusted	21450	46925	11235		10250
Closing SWF Balance	248748	333533	456058	60398	84618

Other Income					
Income from Others	42903	4135375	39557	16388	12707
Branch Costs					
Capital Expenditures					
Revenue	1044462	985565	922530	760304	761069
Expenditures					
Volunteers Status					
N. of Community Organiser	7	6	5	8	8
Others Staffs (Manager&others)	4	4	4	4	4
Total Volunteers	11	10	9	12	12
Village & Groups					
N. Villages Occupied	41	41	41	35	35
N. of Groups	193	193	193	157	155
N. Group Join					
N. Group closed				2	
Total Group	193	193	193	155	155

Tabella 4.0: Report Annuale per la sede di Dhaki e Chackberia in un arco di tre anni

Sono presenti le seguenti categorie di dati:

1. Stato membri:

Riassume il numero di membri coinvolti nel servizio di microcredito, il numero di membri che si sono aggiunti e quelli che ne sono usciti, completando un bilancio di fine anno.

2. Stato dei risparmi:

- 2.1. Opening Saving Balance: La somma del conto risparmio di ciascuno dei membri del progetto di microcredito
- 2.2. Saving Collected: Rappresenta la somma dei risparmi depositati dai membri nel corso dell'anno
- 2.3. Saving Withdrawal: Rappresenta la somma dei prelievi dal conto risparmio dei membri aderenti al progetto
- 2.4. Interest paid: Rappresenta la somma degli interessi maturati da ciascun membro nel corso dell'anno. Ricordo, come spiegato nel capitolo 3, che gli interessi vengono calcolati mensilmente e sono pari al 4% del minimo deposito presente nel mese. La sommatoria di questi minimi sarà poi l'interesse finale per il cliente.

3. *Stati dei prestiti:*

- 3.1. Opening loan Balance: E' la somma dei prestiti dei membri dell'anno precedente. Rappresentano il credito maturato nell'anno precedente da parte della filiale.
- 3.2. Number of Loan Disbursed: Rappresenta il numero di prestiti concessi nel corso dell'anno.
- 3.3. Loan Disbursed: Rappresenta il credito maturato nel corso dell'anno da parte della filiale. Questo valore rappresenta la somma effettivamente prestata.
- 3.4. Service Charge: Questo valore è pari al 10% del Loan Disbursed, perché su ogni prestito esiste un tasso di interesse pari al 10%. Questo interesse può a primo avviso sembrare alto, ma è giustificato dal fatto che nella maggior parte dei casi sul prestito non c'è alcun tipo di garanzia per la banca ed inoltre, i Community Organizer, provvedono personalmente alla raccolta delle rate settimanali presso ciascun villaggio.
- 3.5. Loan Refund: Rappresenta la quantità di rupie raccolta negli incontri settimanali da parte dei Community organizer.
- 3.6. Closing Loan Balance: Questo valore è dato dalla somma del credito maturato nell'anno precedente (Opening Loan Balance) più il credito maturato in questo anno (Loan Disbursed più Service Charge) a cui va sottratto la parte di credito che è stata ripagata da parte dei membri (Loan Refund).

4. *Social Welfare Fund:*

E' un fondo sociale necessario a coprire casi speciali che si possono verificare come la morte o la scomparsa/fuga del membro contraente il debito. In questo fondo ogni membro deve versare obbligatoriamente 40 rupie (circa 60 centesimi).

- 4.1. Opening SWF Balance: Quantità di rupie presenti a inizio anno.
- 4.2. SWF Collected: Quantità di rupie raccolte nel corso dell'anno.
- 4.3. N. Case Adjusted: Numero di casi per cui è stato utilizzato il fondo.
- 4.4. AMount of SWF Adjusted: Quantità di rupie prelevate dal fondo per i casi speciali sopra citati.
- 4.5. Closing SWF Balance: Quantità di rupie presenti alla fine dell'anno di bilancio.

5. *Other Income:*

In questa categoria sono presenti le entrate maturate da servizi che non riguardano direttamente prestiti o risparmi. Queste attività possono essere:

- Servizi di stampa- fotocopia.
- Vendita di passaporti smarriti (ogni membro viene registrato con un passaporto in cui ogni scambio economico viene registrato. Quest'ultimo è di fondamentale importanza per il cliente, perché certifica tutti gli scambi tra membri e Community Organizer).

6. *Branch Costs:*

In questa categoria sono presenti i costi sostenuti dalla filiale nell'esercizio delle sue funzioni.

7. Volunteers Status:

- 7.1. N. of CO: numero di Community Organizer responsabili dei gruppi della filiale.
 7.2. Other Staff: In questa categoria sono presente il Manager, la Segretaria, il Contabile ed il Tesoriere.

8. Village&Group:

- 8.1. N. Villages Occupied: Numero di villaggi in cui è presente almeno un gruppo di microcredito.
 8.2. N. Group: Numero di gruppi
 8.3. Total Group: Fornisce il totale di gruppi presenti ad inizio anno a cui si aggiungono/sottraggono i nuovi gruppi formati o quelli che terminano il progetto.

Questi report, oltre a fornire un riassunto dei principali fattori che costituiscono il sistema di microcredito di IIMC, sono utilizzati per la creazione di alcuni voci del conto economico, che andremo ad analizzare nella successiva tabella.

Viene qui presentato il conto economico di tre anni successivi (dal 2016 al 2019) per la filiale di Chackberia e di due anni successivi (dal 2017 al 2019) per la filiale di Dhaki.

Receipts Payments	And	Chackberia			Dhaki	
		2016-2017	2017-2018	2018-2019	2017-2018	2018-2019
Cash in Hand		173273	93659	117221	19517	32155
Cash in Bank		49367750	316768150	45190225	180554	35079
Receipts						
Saving Collections		2765144	2719647	2720757	4587	7080
Loan Refund		14824775	14543650	14256700	2025	9620
SWF Collected		131790	131710	133760	6114	3543
Admission Fees		515	430	890	1610	1155
Sales of Passbook		5630	5490	6660	4270	4440
Sales of Loan Form		5139	4587	7080	1548	2256
Bank Interest		23091	15133	17835	5100	1556
Staff Loan		54050	86550	50400	12200	13200
VWF		14200	11900	10200	14700	13800
Others		8528	15713	7092	8960	7092
Payments						
Loan Disbursement		13179000	13171000	13376000	3290934	2755978
Saving Withdrawal		3231645	3290934	2755978	15133	17835

Books	1503	1521	1511	1800	1800
Vehicle Maintenance	3405	2025	9620	2543	3909
Fuel for Vehicle	12500	12000	10000	2240	2944
Electric Charges	26479	29330	34984	308	7819
Honorarium	654883	612053	550685	716655	682352
Maintenance&Repair	700	6114	3543	3131	7533
Printing	25799	7107	29318	6200	34565
Tea	17321	34818	13031	20376	20072
SWF refund	21450	15838	11235	0	10250
Staff Loan	54050	46925	50400	12200	13200
VWF	14200	86550	10200	14700	13800
Administrative Service	50000	60000	50000	70572	94286
Total					
TOTAL RECEPITS	17832862	17534810	17211374	61114	63742
TOTAL PAYMENTS	17292935	17376215	16906505	4156792	3666343
PROFIT	539927	158595	304869	-4095678	-3602601

Tabella 4.1: Conto economico delle due filiali in un arco di tre anni

Nella tabella i dati si dividono principalmente in due categorie: Entrate e uscite. Inoltre ci sono due voci (Cash in Hand e Cash in Bank) che indicano quanti soldi sono disponibili rispettivamente nella filiale e nella banca principale.

1. Receipts:

In questa categoria sono presenti tutte le entrate della filiale.

- 1.1. Saving Collections: Somma dei risparmi depositati dai membri partecipanti.
- 1.2. Loan Refund: Somma delle rate del prestito che i membri hanno restituito.
- 1.3. SWF Collected: Somma raccolta per il fondo sociale (40 rupie a membro).
- 1.4. Admssion Fees: Somma raccolta dalla tassa di ingresso. Ogni membro paga 10 rupie (circa 13 centesimi) per entrare a far parte del microcredito.
- 1.5. Sales of Passbook: Somma raccolta dalla vendita di passaporti. Ogni mebro, quando contrae un prestito per la prima volta, deve comprare il passaporto in cui si terrà traccia di ogni scambio economico tra il membro stesso ed il Community Organizer del gruppo.
- 1.6. Sales of Loan Form: Somma raccolta dalla vendita del modulo necessario per contrarre un prestito.
- 1.7. Bank Interest: Somma degli interessi raccolti dalla banca.

- 1.8. Staff Loan: Somma dei prestiti raccolti da parte dei membri dello staff. Essi possono usufruire dei servizi del microcredito ad interessi più bassi rispetto ai membri del gruppo.

2. Payments:

In questa categoria sono presenti tutte le uscite della filiale.

- 2.1. Loan Disbursed: Somma dei prestiti erogati ai membri che hanno richiesto il servizio durante l'anno.
- 2.2. Saving Withdrawal: Somma dei prelievi richiesti dai membri che usufruiscono del servizio di deposito
- 2.3. Books: Costo produzione libri contabili
- 2.4. Vehicle Maintenance: Costi sostenuti per la manutenzione dei veicoli utilizzati dai Community Organizer per le visite settimanali ai gruppi. Questi mezzi sono principalmente biciclette e moto.
- 2.5. Fuel for Vehicle: Costi sostenuti per il carburante dei veicoli utilizzati dai Community Organizer.
- 2.6. Electric Charges: Costi sostenuti per i servizi elettrici della filiale
- 2.7. Honorarium:
- 2.8. Maintenance&Repair: Costo di manutenzione delle strutture e dei materiali utilizzati
- 2.9. Printing: Costo di stampa
- 2.10. Tea: Costo del The
- 2.11. SWF refund: Costo del social Welfare
- 2.12. Staff Loan: Costi sostenuti per i prestiti dello staff
- 2.13. Administrative Service: Costi amministrativi

3. Totals:

- 3.1. Total Receipts: Totale delle entrate
- 3.2. Total Payments: Totale delle uscite
- 3.3. Profit: Profitti della filiale, dato dalla differenza tra entrate e uscite.

Le analisi svolte sui dati riassunti nelle due tabelle precedenti vengono esposti in questa tabella in cui è possibile analizzare le differenze che sussistono nelle due aree geografiche di Dhaki e Chackberia:

Analisi Dati	Chackberia			Dhaki	
	2016-2017	2017-2018	2018-2019	2017-2018	2018-2019
Membri per gruppo	18	17	16	16	18
Membri per CO	483	549	627	322	340
Nuovi Ingressi	3,04%	2,61%	5,68%	12,44%	8,50%
Uscite	5,70%	7,44%	5,97%	6,77%	5,00%
Saving Medio	1988	1972	1959	919	1090
Prelievo medio	955	999	879	512	627
Nuovi prestiti	48%	45%	46%	25%	21%
Prestito medio	8105	8810	9238	5896	6026
Crescita prestito		705	428		131
Crescita prestito (%)		8,70%	4,85%		2,21%
Interessi su Saving	3,63%	3,53%	3,45%	3,22%	3,55%
Interessi Prestiti	10,00%	10,00%	10,00%	10,00%	10,00%
Interessi effettivi Pagati Membro	666	736	773	443	418
Interessi Netti	8,21%	8,35%	8,37%	7,52%	6,94%
FlussiAnno	943852	584604	627581	-386082	671423

Tabella 4.2: Statistiche riassuntive dei Report Annuali

Ogni gruppo di donne è normalmente formato da un numero pari a 17 donne in entrambe le filiali. Come spiegato nel capitolo precedente, il numero minimo per la formazione di un gruppo è pari a 15, mentre il numero massimo è 25. Le due filiali presentano un trend differente, poiché nella zona urbana il numero in due anni è diminuito di una unità per gruppo, mentre nella zona rurale questo è aumentato di due unità ed è attualmente pari a 18.

Si evidenzia invece una sostanziale differenza tra la media del numero di clienti gestiti da parte del singolo Community Organizer: nei gruppi di Chackberia la media è di circa 550, ovvero circa 200 elementi in più rispetto ai gruppi di Dhaki. Questa differenza così grande è giustificata dal fatto che un Community Organizer nella zona rurale ha più difficoltà a raggiungere i singoli villaggi, in quanto le distanze sono maggiori, confrontate con quelle percorse dai Community Organizer di Chackberia. Inoltre ho personalmente constatata che la maggior parte dei CO di Chackberia si muoveva in moto, mentre a Dhaki l'unico mezzo a disposizione è la bicicletta. Dai dati risulta chiaro che il gradimento nei confronti di questo servizio è maggiore nella filiale più piccola perché il numero di ingressi in percentuale è maggiore rispetto al numero di uscite,

mentre questa tendenza è opposta nella periferia di Calcutta. Una spiegazione potrebbe essere data dal fatto che nella periferia di Calcutta il microcredito costituisce un trampolino di lancio per poi usufruire di un vero servizio bancario (con conseguente interruzione del microcredito), mentre nella zona rurale IIMC costituisce l'unico supporto a disposizione per la popolazione locale. La giacenza di risparmio media, così come il prelievo medio, rispecchia come nelle due zone si risparmia e si ha necessità di una maggior quantità di denaro, considerando il costo della vita distinto.

Per quanto riguarda i prestiti ci sono diverse considerazioni da fare:

- 1) I membri dei gruppi di Chackberia sono molto più attivi rispetto a quelli di Dhaki, poiché nel primo caso circa la metà dei membri usufruisce annualmente del servizio di prestito, mentre nel secondo solo un membro su quattro. Questo vuol dire che gli altri tre sfruttano il servizio di IIMC in maniera incompleta, solo come conto risparmio. Oltre al vantaggio degli interessi che IIMC fornisce sul conto risparmio, pari al 4%, c'è una sicurezza più sottile per le donne nell'utilizzare questo servizio: IIMC fornisce loro la tranquillità che questi soldi non possono essere spesi in cose futili da parte dei mariti. Questa considerazione, così impensabile nella nostra quotidianità, l'ho sperimentata personalmente nelle visite ai gruppi, nel momento in cui le donne scuocivano i soldi da taschini segreti nascosti nel Saree.
- 2) Il prestito medio nella zona urbana è pari a 8800 rupie circa il 30% maggiore rispetto a quello della zona rurale, pari a 6000 rupie.
- 3) La crescita del prestito percentuale dimostra come con l'aumentare dei numeri di cicli di prestito i membri necessitano di un maggior ammontare di prestito, dovuta alla crescita della loro microattività. Questa crescita è ovviamente maggiore a Chackberia, dove ogni anno il prestito richiesto, in media, aumenta del 7%, ovvero 600 rupie.

4.2 Analisi del Libro Registro Prestiti

In questo capitolo analizzerò le statistiche estrapolate dai libri contabili ‘Loan Register’ di Chackberia e Dhaki per l’anno 2017-2018. Questi libri, a differenza dei report precedentemente analizzati, contengono solo informazioni riguardo ai prestiti richiesti nel corso dell’anno contabile, per un periodo che inizia al primo di Aprile 2017 e termina il 31 Marzo 2018.

Ho esaminato questi libri perché in essi sono contenuti i dati più interessanti per quel che riguarda lo scopo di questa tesi, ovvero approfondire quanto il servizio di microcredito offerto da IIMC contribuisca a sradicare la povertà nelle zone meno sviluppate di Calcutta e, più in generale, nei paesi economicamente più poveri.

I dati in esso contenuti sono:

- Numero Prestito: ad ogni prestito viene assegnato un numero univoco
- Richiedente: nome del Membro (donna)
- Nome del Padre/ Marito: l’attività è sempre gestita in famiglia ed in coppia
- Nome del Gruppo
- Numero Gruppo: gruppo di appartenenza del richiedente
- Community Organizer: ogni gruppo è gestito da un Community Organizer
- Data di inizio prestito: giorno in cui viene stipulato il prestito
- Data di fine prestito presunta: calcolata aggiungendo semplicemente un anno solare
- Data di fine prestito reale
- Risparmio attuale: rupie attualmente disponibili nel conto risparmio di IIMC
- Numero transizione: ad ogni scambio di denaro è associato un numero
- Attività: Definisce lo scopo per cui il richiedente utilizzerà i soldi ricevuti
- Ammontare prestito: quantità di rupie richieste in prestito
- Interesse: pari al 10% dell’ammontare del prestito
- Quantità restituire: somma dell’ammontare del prestito più gli interessi su di esso applicati
- Numero ciclo prestito: definisce il numero di volte in cui il membro ha richiesto un prestito

Oltre a queste variabili ho calcolato la durata del prestito per ciascuno membro, effettuando la differenza tra data di fine ed inizio, ed ho categorizzato l’attività in 5 macro gruppi, in modo tale semplificare l’analisi dei dati vista la quantità di quest’ultimi.

4.2.1. Distribuzione Attività

In queste due tabelle ho analizzato e raccolto in gruppi le attività per cui sono stati richiesti i microcrediti da parte dei clienti, organizzandole per conteggio in ordine decrescente. La prima tabella si riferisce a Chackberia, mentre la seconda a Dhaki.

Categoria Attività	Attività	Distribuzione Attività
Attività Alimentari		557
	Vegetable Business	381
	Fish Business	86
	Rice Business	42
	Fruit Business	19
	Fast Food Business	10
	Restaurant Business	9
	Cocunt Business	6
	Meat Business	4
Coltivazione		450
	Rice Cultivation	359
	Vegetable Cultivation	91
Produzione		240
	Clothes Business	66
	Tobacco Business	45
	Saree Business	24
	Tailoring Business	23
	Flower Business	21
	Wood Business	20
	Building Business	11
	Shoes Business	8
	Bag Business	8
	Hand Gloves Business	7
	Tattoo Business	4
	Jewelry	3
Servizio/Vendita prodotti		208
	Grocery Business	88
	Auto Repairing	41
	Tea Business	16
	Cycle Business	8
	Electric Business	8
	Colours Business	7
	Furniture Business	7
	Book Business	6

	Hotel	6
	Medicine	5
	Printing Business	5
	Stone Business	4
	Bamboo Business	4
	Umbrella Business	3
Allevamento		45
	Fish Culture	32
	Goat Business	7
	Cow Business	6
Totale complessivo		1500

Tabella 4.3: Distribuzione delle attività nella sede di Chackberia

Categoria Attività	Attività	Distribuzione Attività
Coltivazione		628
	Vegetable Cultivation	620
	Paddy Cultivation	8
Servizi/Vendita Prodotti		15
	Grocery Shop	5
	Fruit Business	3
	Medicine Business	3
	Van Repairing	2
	Wood Business	1
	Tobacco Shop	1
Produzione		7
	Clothes Business	2
	Saree Business	2
	Forniture Business	1
	Tailoring Shop	1
	Shoes Business	1
Allevamento		2
	Cow Business	1
	Bird Farming	1
Totale complessivo		652

Tabella 4.4.: Distribuzione delle attività nella sede di Dhaki

La prima considerazione da fare riguardo il numero di prestiti richiesti. Nel primo caso, ovvero per la sede di Chackberia, è pari a 1500, mentre per Dhaki il numero scende a 652. Questa differenza sostanziosa è da ricondursi alla posizione geografica che caratterizza le due filiali: Chackberia si trova nella periferia di Calcutta, una metropoli da quasi 5 milioni di persone, mentre Dhaki è localizzata a circa 80 chilometri nel sud-est di Calcutta. La posizione di Dhaki influenza,

oltre che il numero totale di prestiti nel corso di un anno, anche il tipo di attività: principalmente queste ultime sono costituite dall'agricoltura ed in piccola percentuale da negozi generici (grocery shop) e specifici nella produzione di vestiti e Saree, il tipico vestito costituito da più di 8 metri di tela indiano.

Nella sede di Chackberia invece la distribuzione delle attività per cui sono stati richiesti i prestiti è molto più variegata, anche se la percentuale maggiore è sempre dedicata ad attività collegata al cibo (produzione e distribuzione). La vendita di alimenti principali coinvolge la verdura, seguita da pesce riso e frutta, mentre le due coltivazioni principali sono di riso e verdura.

Personalmente penso che una percentuale dei prestiti in cui l'attività è stata decretata come vendita di verdura coinvolgesse anche la produzione stessa, cosicché questo valore può essere stato soggetto di errore. L'attività di produzione di beni principale sono i vestiti (che comprende la produzione dei Saree e la sartoria), seguita dalla produzione di sigarette (le cosiddette Bidi indiane, prodotte a mano dal tabacco essiccato avvolta in una foglia di Tendu, una pianta nativa dell'India).

Il resto delle attività si suddivide in negozietti in cui si vendono prodotti generici di prima necessità, meccanici per auto (con auto si intendono i Tuc Tuc che forniscono servizio taxi nella città) e vendita di the (chai) per strada.

Nei seguenti due grafici a torta è resa ancora più visibile la differenza di distribuzione della attività nelle due zone geografiche:

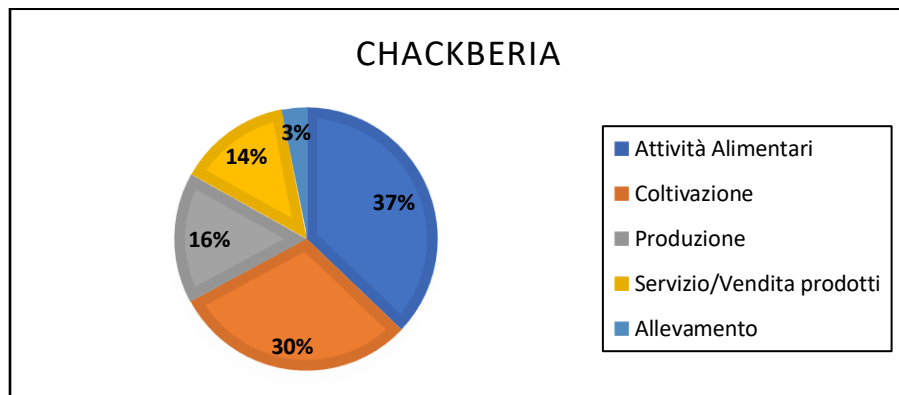


Figura 4.0: Distribuzione percentuale delle categoria Attività in Chackberia

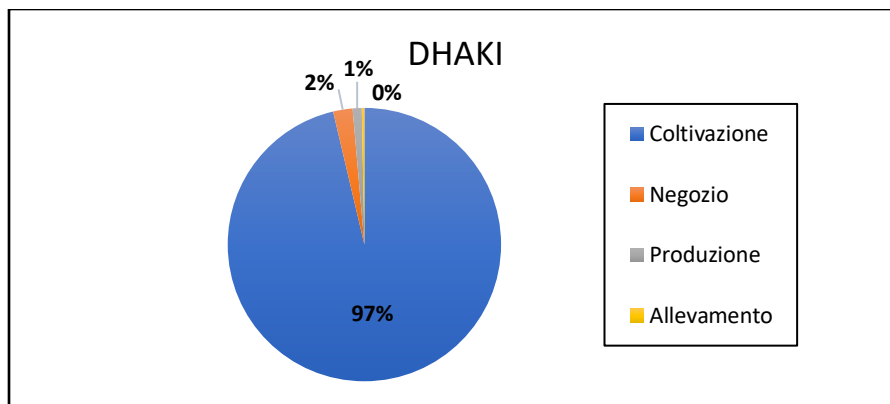


Figura 4.1: Distribuzione percentuale delle categoria Attività in Dhaki

La grossa percentuale dei prestiti in Chackberia è determinata dalla coltivazione di riso e verdura e dalle attività alimentari (vendita di verdura principalmente), mentre in Dhaki la quasi totalità dei prestiti è stata richiesta per la coltivazione della verdura, che rappresenta il 97% dei prestiti sui 652 totali.

E' interessante notare come in queste zone così povere l'attività di allevamento in entrambi i casi costituisce la percentuale più piccola, ovvero il 3% per Chackberia ed 0% per Dhaki (1 prestito su 652).

4.2.2 *Analisi distribuzione Ammontare Prestito e Ciclo di Prestito*

Le due variabili principali in analisi saranno in questo caso il numero di prestiti e l'ammontare dei prestiti, considerando la numerosità, la distribuzione percentuale ed il loro andamento per entrambe le filiali. Nell'ultimo paragrafo i due report, verranno confrontati ed analizzati.

Numero prestito	cicli	Numerosità	Media
1		61	4%
2		93	6%
3		73	5%
4		157	10%
5		178	12%
6		144	10%
7		124	8%
8		121	8%
9		141	9%
10		140	9%
11		102	7%
12		78	5%
13		48	3%
14		21	1%
15		14	1%
16		2	0%
17		2	0%
19		1	0%
Totale		1500	100%

Ammontare prestito	Numerosità	Media
2	63	4%
3	16	1%
4	110	7%
5	31	2%
6	114	8%
7	34	2%
8	183	12%
9	39	3%
10	665	44%
11	5	0%
12	185	12%
13	1	0%
14	47	3%
15	7	0%
Totale	1500	100%

Tabella 4.5: Distribuzione della variabili Numero prestito e Ammontare prestito in Chackberia

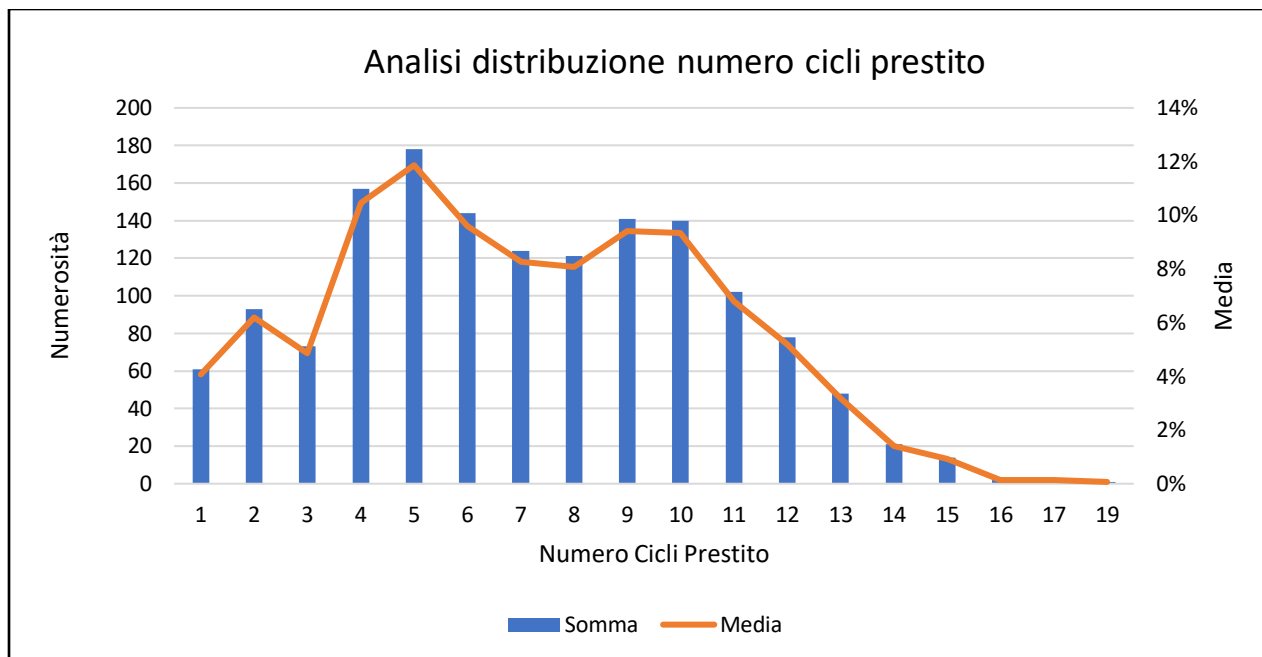


Figura 4.2: Distribuzione numeri cicli di prestito per la sede Chackberia

Il grafico evidenzia la distribuzione del numero di cicli dei 1500 campioni presi in esame. I membri in media richiedono un prestito intorno alle 8 volte, ma i picchi più alti si raggiungono nell'intervallo tra il quarto ed il sesto ciclo di prestito. Praticamente nullo il contributo percentuale dei 5 membri che hanno richiesto il prestito più di 15 volte: essi hanno partecipato al progetto del microcredito fin dalla sua creazione, avvenuta circa 20 anni fa, anche se la crescita vera e propria del progetto è avvenuta 15 anni fa. Purtroppo nel libro contabile dei prestiti non è indicato l'anno in cui i membri si sono iscritti al microcredito, così da poter fare un confronto con il numero di prestiti. Ciò nonostante dal grafico si vede come il numero di cicli maggiori di 12 sia inferiore al 10%: questo evidenzia come i membri più anziani non usufruiscano del servizio di microcredito ogni anno, ma che sporadicamente effettuino delle pause. E' un fattore positivo, perché indica che il servizio di microcredito riesce ad appoggiare il mutuatario nella fase iniziale, in cui si consolida l'attività, per poi renderlo indipendente con il passare degli anni, senza la necessità di contrarre un prestito (con un tasso di interesse pari al 10%).

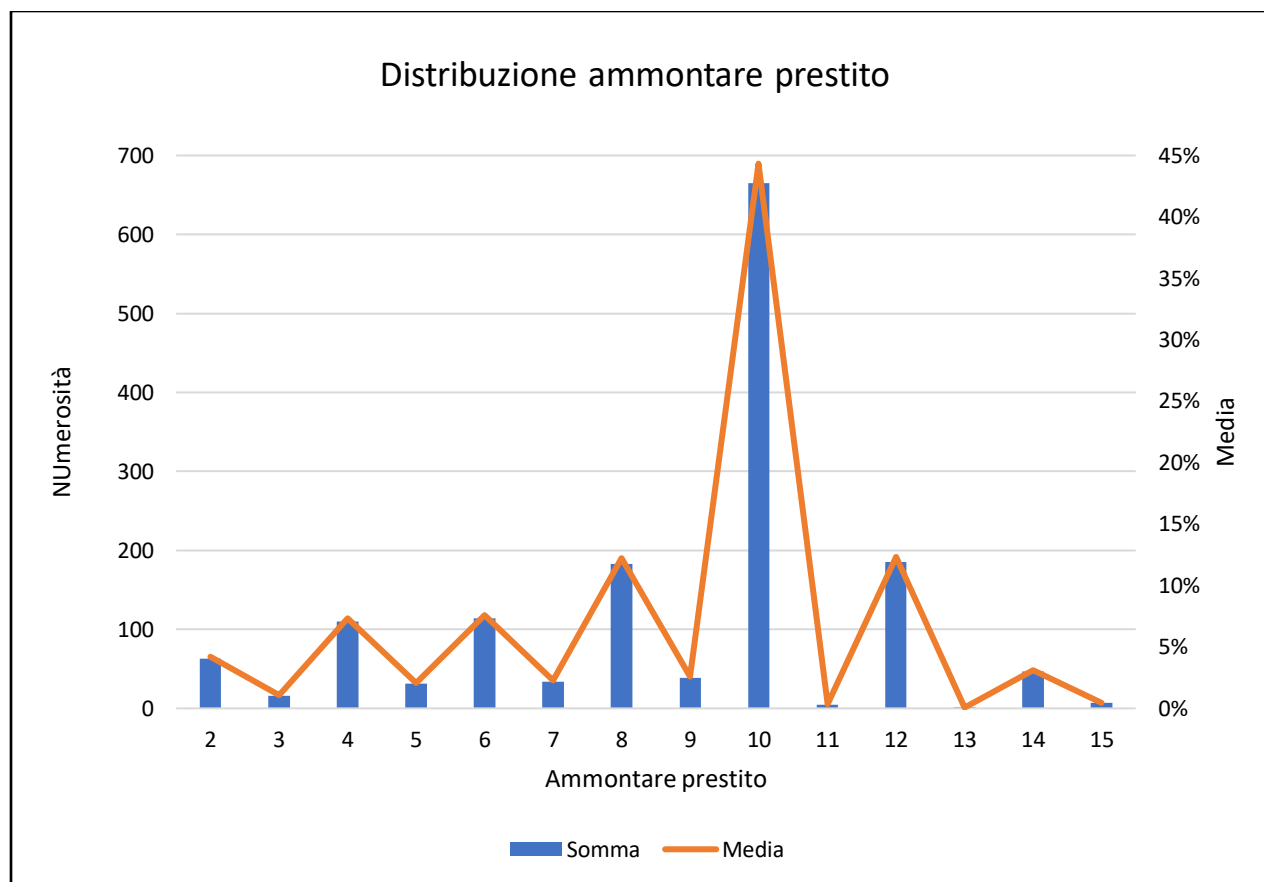


Figura 4.3: Distribuzione ammontare prestito per la sede Chackberia

Questo grafico presenta un picco nell'ammontare del prestito di valore pari a 10000 rupie. Il loro numero costituisce quasi la metà dei prestiti complessivi richiesti per questo anno in analisi. Gli altri importi rappresentano una fetta inferiore al 10% ciascuno, con una mancanza di crescita proporzionale ed un comportamento oscillatorio con il crescere degli importi erogati. Gli importi più richiesti sono quelli che, partendo dal prestito iniziale pari a 2000 rupie, si trovano aggiungendo 2000 rupie. Un mutuatario in media ad ogni ciclo di prestito aumenta di 2000 rupie l'ammontare rispetto al suo ultimo prestito, per poi bloccarsi per più anni ad un prestito pari a 10000 rupie. Per questo, i prestiti pari a 3000,5000,7000 e 9000 rupie non superano il 3% dei prestiti totali. Una piccola percentuale dei mutuatari supera il tetto del prestito pari a 10.000 rupie, per proseguire con quello da 12000 rupie o, in rari casi, da 14000 rupie.

Nel periodo in cui ho raccolto questi dati il responsabile del microcredito, Alim, stava valutando se ci fossero le possibilità economiche e se fosse effettivamente utile alzare la soglia massima di prestito. Considerando le basse percentuali di mutuatari che richiedono prestiti di quell'entità, secondo il mio punto di vista non è necessario alzare la soglia massima attualmente.

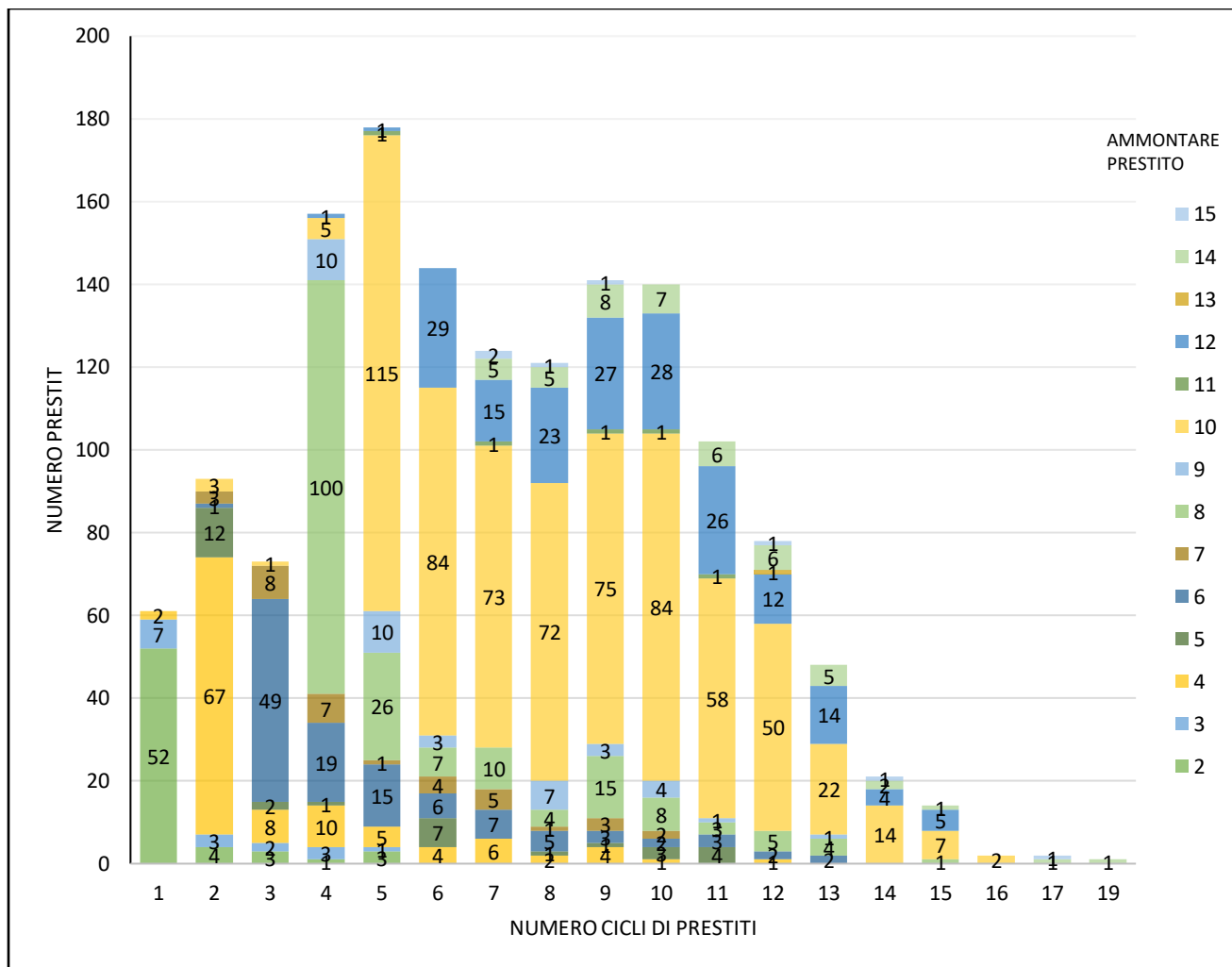


Figura 4.4: Analisi incrociata delle variabili di studio per la sede Chackberia

Da questo grafico si evince come l'ammontare prestito pari a 10000 rupie costituisca il 70% dei prestiti nella fascia da 5 a 12 ciclo di prestito. Questo indica che normalmente già al quinto prestito richiesto, i mutuatari abbiano necessità di un prestito di 10.000 rupie: il processo di crescita dell'ammontare del prestito non comprende tutti i valori di ammontare possibili, ma come indicato anche dal grafico sulla distribuzione dell'ammontare prestito, procede ad incrementi di 2000 rupie. I prestiti da 6000 ed 8000 rupie hanno un comportamento molto simile per la fascia che va dal terzo ciclo al nono: Il prestito da 6000 rupie costituisce quasi la totalità dei prestiti del terzo ciclo di prestito così come quello ad 8000 nel quarto ciclo. Questa percentuale decresce notevolmente al quinto ciclo di prestito, lasciando il posto ai prestiti pari a 10000 rupie, fino ad azzerarsi intorno al decimo ciclo di prestito.

Numero Prestiti	Ciclo	Somma	Media
1		132	20%
2		75	12%
3		86	13%
4		68	10%
5		68	10%
6		64	10%
7		52	8%
8		49	8%
9		28	4%
10		24	4%
11		4	1%
13		1	0%
15		1	0%
Totale complessivo		652	100%

Ammontare prestiti	Somma	Media
2000	148	23%
3000	9	1%
4000	114	17%
5000	15	2%
6000	114	17%
7000	6	1%
8000	92	14%
9000	4	1%
10000	150	23%
Totale complessivo	652	100%

Tabella 4.6: Distribuzione della variabili Numero prestito e Ammontare prestito in Dhaki

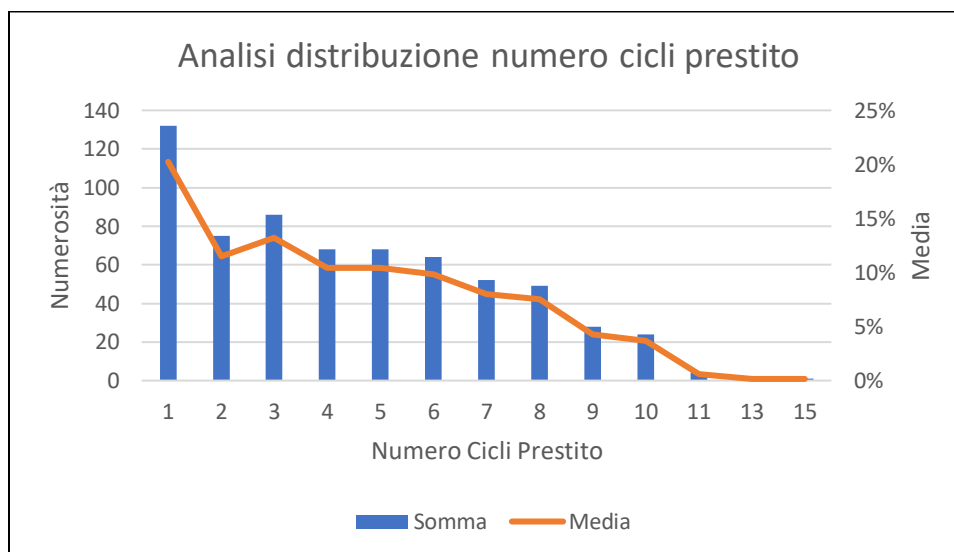


Figura 4.5: Distribuzione variabile numero di cicli per la sede Dhaki

La media del numero di prestiti effettuate per mutuatario è pari a 3; il numero di cicli con maggior numerosità è pari ad 1, ovvero la maggior parte dei mutuatari è recentemente entrata a far parte

del servizio di microcredito o non aveva ancora richiesto prestiti, sfruttando solo il servizio di risparmio offerto da IIMC. Il numero di prestiti decresce all'aumentare del ciclo di prestito, ovvero anche in questo caso il servizio di microcredito si dimostra importante per iniziare ed assestare l'attività nelle prime fasi, mentre con il passare del tempo diventa uno strumento superfluo e meno utilizzato.

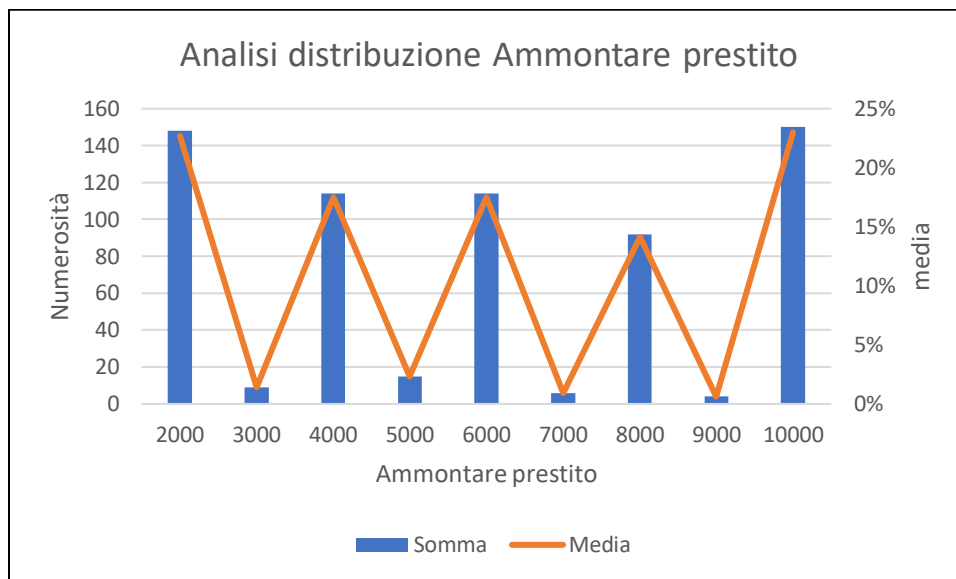


Figura 4.6: Distribuzione variabile ammontare prestito per la sede Dhaki

La distribuzione dell'ammontare del prestito è anche in questo caso oscillante rispetto alla crescita di quest'ultimo ed è caratterizzata da un'alta frequenza di prestiti multipli di 2000 rupie e bassa per i prestiti intermedi, che si rivelano poco utilizzati, sotto i 2-3 punti percentuali. Poiché la numerosità dei prestiti da 200 rupie è pari a 148, mentre i mutuatari al primo prestito richiesto sono solo 132, ci sono 16 persone che hanno richiesto lo stesso prestito anche al secondo anno. Evidentemente non sono riuscite ad allargare il business a sufficienza o non hanno avuto la necessità di richiedere quantità di denaro maggiori.

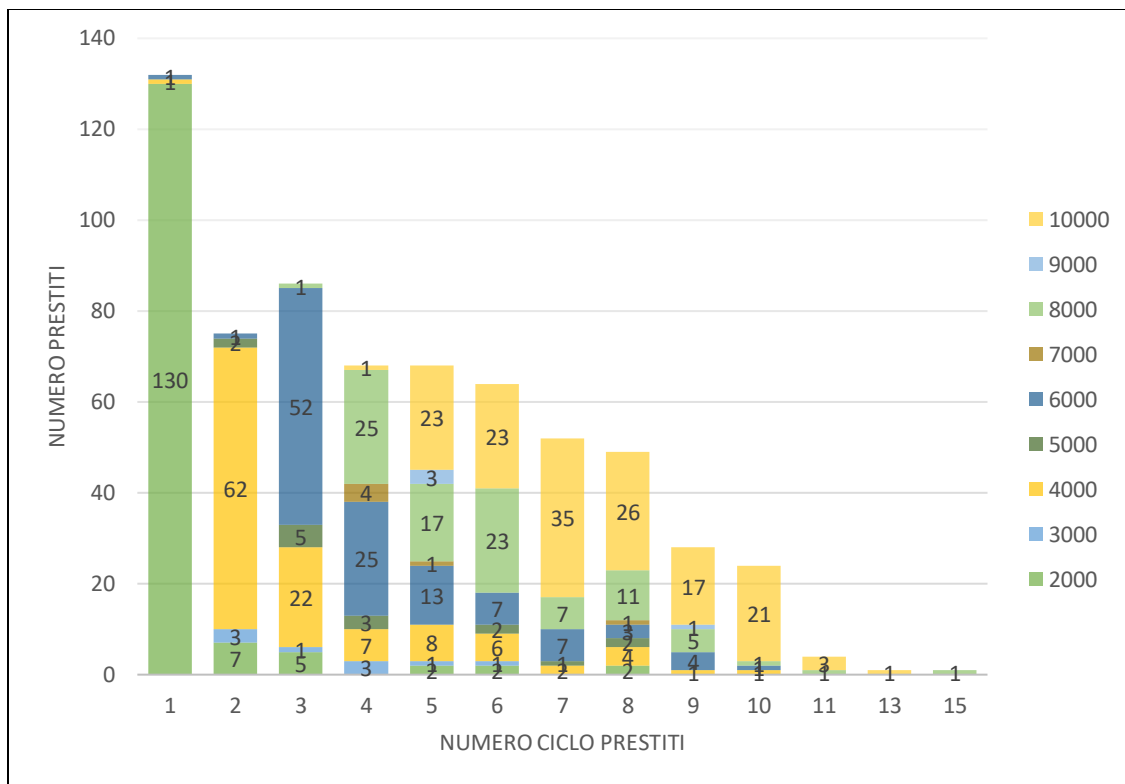


Figura 4.7: Analisi incrociata delle variabili di studio per la sede Dhaki

Come precedentemente segnalato nel caso di Chackberia, anche in Dhaki la percentuale più alta per il ciclo di prestito che va da 5 a 10 è attribuita ad un prestito pari a 10000 rupie, il massimo che è possibile richiedere in questa filiale. Analogo comportamento anche per prestiti da 6000 e 8000, che rispettivamente prevalgono nel terzo e nel quarto ciclo di prestito e perdono punti percentuali al crescere del numero.

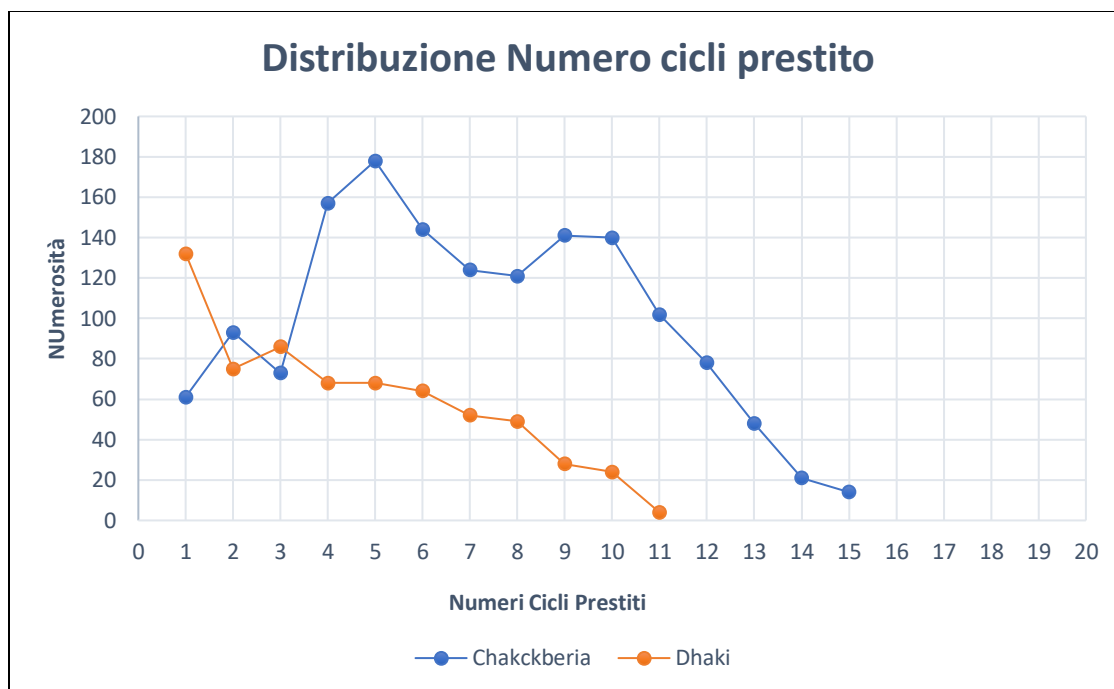


Figura 4.8 Confronto del comportamento della variabile numero cicli prestito nelle due sedi

Le due distribuzioni presentano un comportamento simile, inversamente proporzionale al numero di prestiti richiesti dai mutuatari: entrambe le medie si posizionano nei valori più bassi di ciclo di prestito.

Mentre nel caso di Dhaki questa decrescita segue un comportamento lineare, in Chackberia si presentano due picchi, nel ciclo di prestito pari a 5 e 10.

La sede di Dhaki, poiché è più recente a quella di Chackberia, presenta come valore massimo un numero di cicli di prestito pari a 11. Il valore massimo di Chackberia, che è una delle filiali principali, a pochi chilometri dalla sede principale di IIMC è stata creata alla nascita del progetto di microcredito. Infatti, come valore massimo, ci sono diversi cicli di prestito pari a 15.

I volumi nelle due filiali sono determinati dall'area che sottende la linea del grafico: Chackberia, con 1500 prestiti nell'anno in analisi, gestisce quasi il triplo delle transazioni che avvengono in Dhaki, in cui si sono segnalati 662 prestiti.

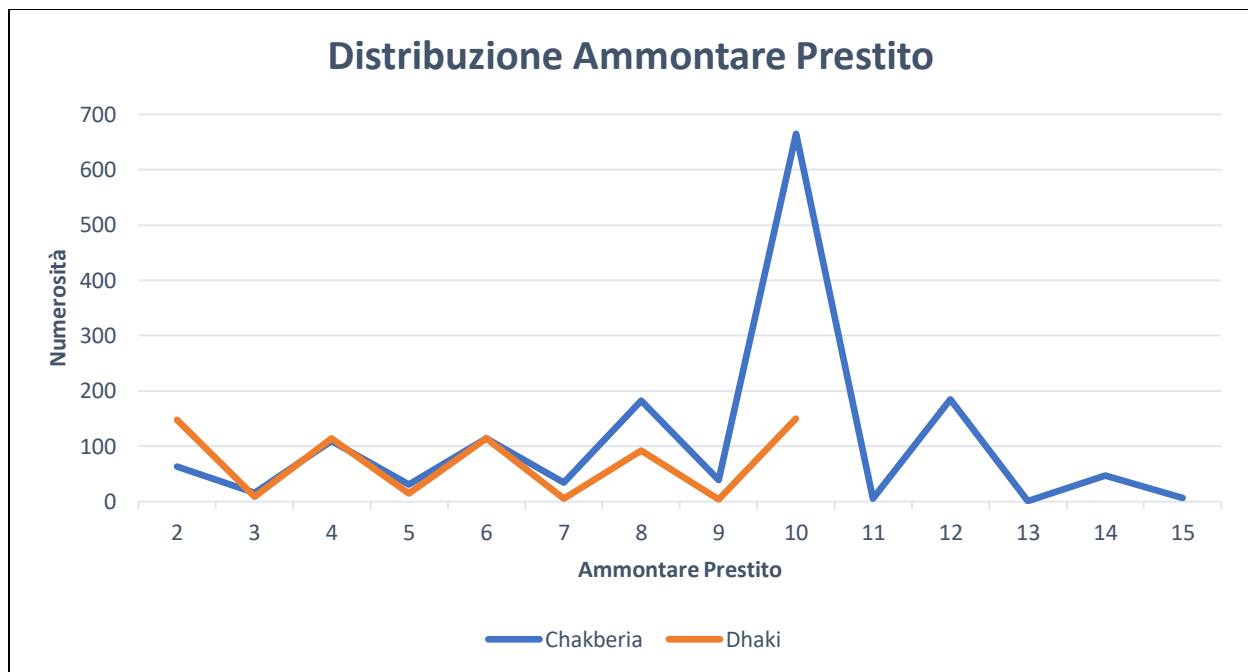


Figura 4.9 Confronto del comportamento della variabile ammontare prestito nelle due

Le due filiali presentano dei valori praticamente identici per quel che riguarda il numero di prestiti con un ammontare tra i 3000 e le 7000 rupie. Il numero di prestiti di 2000 rupie è maggiore in Dhaki, in quanto essendo una filiale più recente è alto il numero di nuovi gruppi aggiunto negli ultimi anni.

La numerosità dei prestiti inizia a variare per valori sopra le 7000 rupie, ma il comportamento rimane uguale. La differenza più evidente è sulla quantità di prestiti da 10000 rupie, in cui Chackberia presenta un picco di oltre 600 prestiti.

Le due sedi presentano due limiti massimi diversi, vista la zona geografica: per la filiale di Dhaki è pari a 10000 ed è per questo motivo che il grafico non continua per valori superiori; Chackberia invece eroga prestiti fino ad un massimo di 15000 rupie.

4.2.3 Analisi distribuzione Durata prestito

Durata Prestito (Settimane)	Numerosità	Media
30	10	1%
35	20	3%
40	68	9%
45	220	29%
50	343	45%
55	75	10%
60	22	3%
65	4	1%
70	1	0%
80	2	0%
Totale complessivo	765	100%

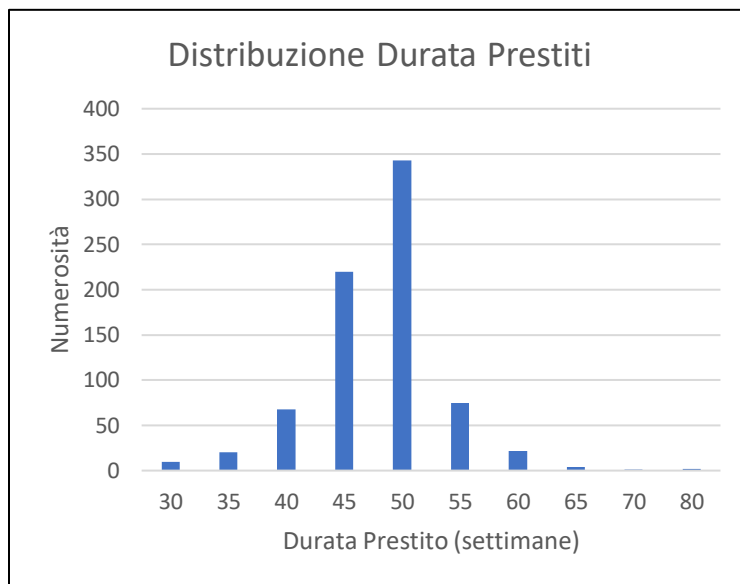


Tabella 4.7: Distribuzione variabile durata prestiti nella sede di Chackberia

Nella tabella sono elencati i tempi con cui vengono chiusi i prestiti. Il prestito viene stipulato calcolando le rate su 44 settimane, in modo tale da lasciare 8 settimane libere al mutuatario, cosicché possa autogestire eventuali momenti di difficoltà e concludere il prestito entro l'anno, in 52 settimane.

Dai dati risulta che il 13% dei mutuatari riesce a risarcire la somma presa in prestito in anticipo. Questo è possibile perché il mutuatario può, a sua discrezione, restituire fino al triplo della rata prestabilita, se le sue possibilità lo permettono. E' un vantaggio restituire il prestito in anticipo, perché così facendo si può richiedere un nuovo prestito con un importo maggiore. Invece la percentuale dei mutuatari in ritardo rispetto alla data prevista sono il 14%, che scendono al 4% se non consideriamo chi restituisce il prestito in 55 settimane, che si trova vicino al limite massimo di 52.

Categoria attività	Durata Prestito (settimane)
Allevamento	48
Attività Alimentari	48
Coltivazione	48
Produzione	48
Servizio/Vendita prodotti	48

Tabella 4.8: Distribuzione variabile durata prestiti a seconda della categoria attività nella sede di Chackberia

Quest'analisi non ha portato a considerazioni significative poiché tutte le categorie presentano una media di restituzione pari a 48 settimane.

Ammontare Prestito	Durata prestito (Settimane)
2	43
3	49
4	47
5	50
6	49
7	48
8	48
9	47
10	48
11	47
12	48
14	47
15	42
Totale complessivo	48

Numero Prestito	Ciclo	Durata prestito (Settimane)
1		42
2		46
3		48
4		48
5		48
6		48
7		49
8		48
9		49
10		48
11		48
12		48
13		49
14		47
15		47
16		53
17		47
Totale complessivo		48

Tabella 4.9: Distribuzione variabile durata prestiti per ammontare prestito e durata prestito nella sede di Chackberia

Ho effettuato questa analisi per ricercare una correlazione tra la durata del prestito e l'ammontare o il numero di ciclo del prestito, ma dai dati non sembra evidenziarsi una riduzione/crescita dei tempi di restituzione al crescere del numero di ciclo o dell'ammontare del prestito. L'unico caso che si scosta significativamente dalla durata media pari a 48 si verifica per il primo ciclo di prestito, con un ammontare pari a 2000 rupie, con una durata media pari a 42-43 settimane, cinque settimane in anticipo rispetto alla media. Poiché non si evidenzia un cambiamento significativo al crescere del valore del prestito o al numero del ciclo, posso ipotizzare che l'esperienza non ha particolare influenza sui tempi di restituzione e che il mutuatario in genere tende a sfruttare tutto il periodo concesso per la restituzione.

Durata Prestito (settimane)	Numerosità	Percentuale
20	3	0%
30	1	0%
35	10	2%
40	55	8%
45	223	34%
50	279	43%
55	52	8%
60	23	4%
65	6	1%
Totale complessivo	652	100%

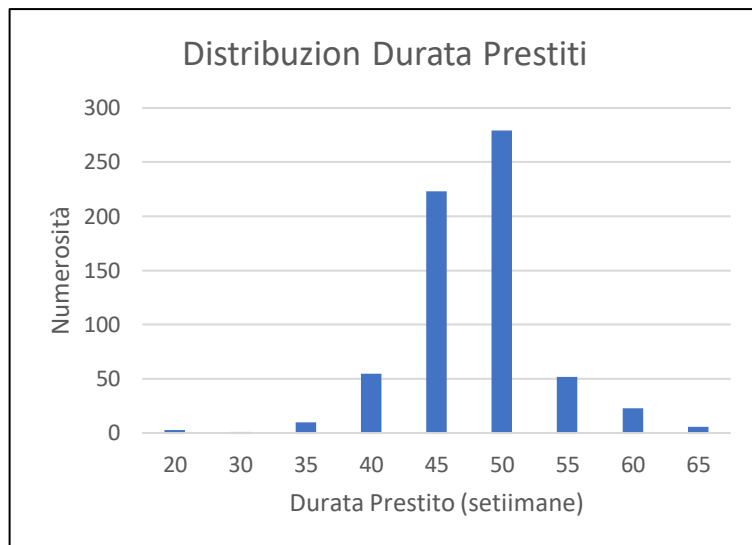


Tabella 4.11 Distribuzione variabile durata prestiti nella sede di Dhaki

Dhaki, rispetto a Chackberia, presenta un numero inferiore di mutuatari che restituiscono il prestito in anticipo. Sono solo il 2%, però tre di essi sono riusciti a restituire il prestito in 20 settimane, meno della metà delle settimane concordate nel contratto. Le percentuali dei mutuatari in ritardo sono invece identiche.

Numero cicli di prestito	Durata Prestito (settimane)
1	47
2	48
3	48
4	48
5	49
6	49
7	49
8	47
9	49
10	48
11	50
13	46
15	50
Totale complessivo	48

Ammontare Prestito	Durata Prestito (settimane)
1000	48
2000	47
3000	48
4000	48
5000	48
6000	48
7000	53
8000	49
9000	50
10000	48
Totale complessivo	48

Tabella 4.12: Distribuzione variabile durata prestiti per ammontare prestito e durata prestito nella sede di Dhaki.

In Dhaki, a differenza di Chackberia, si presenta un incremento della durata del prestito con il crescere del ciclo di prestito. Infatti la media di durata prestito è pari a 48 settimane, quindi 4 settimane in più rispetto alle 44 che IIMC considera per il calcolo della rata, e per cicli di prestiti superiori ai 9 la media si sposta sulle 50 settimane, quindi 14 giorni in più. La durata invece non sembra essere influenzata dall'ammontare del prestito: la media, pari a 48 settimane, è valida per la maggior parte dei valori di prestito possibili.

4.2.4 Analisi distribuzione Gruppi

In questo paragrafo la nuova variabile di interesse è la durata del prestito. Dal grafico sottostante si evince che la maggior parte dei gruppi ha una durata media del prestito che rientra nel periodo corretto, ovvero tra le 45 e le 53 settimane, mentre solo una piccola percentuale presenta durate inferiori alle 45 o superiori alle 53 settimane.

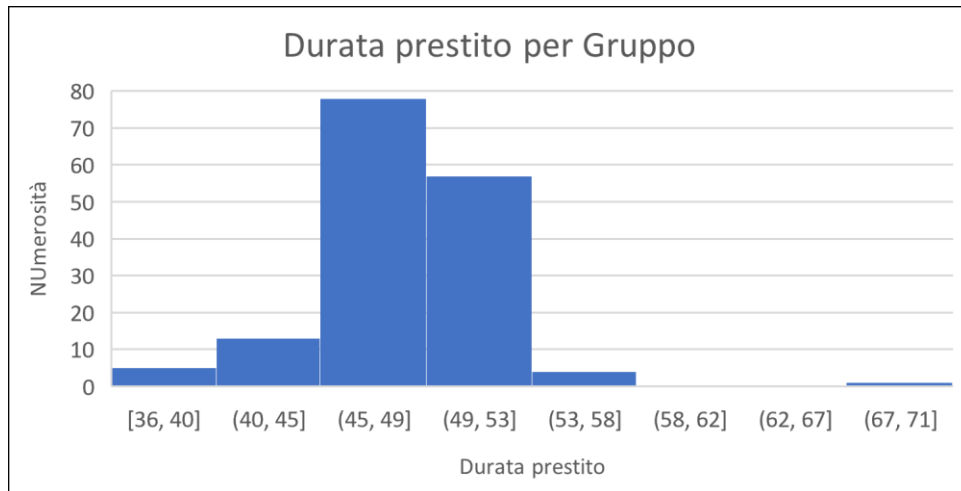


Figura 4.10: Distribuzione variabile durata prestito nella sede di Chackberia

Il numero prestiti analizzato nella figura 4.11 definisce in media quanti prestiti sono stati richiesti dai membri appartenenti ad uno stesso gruppo. Questa media è strettamente correlata all'anno di creazione e formazione del gruppo.

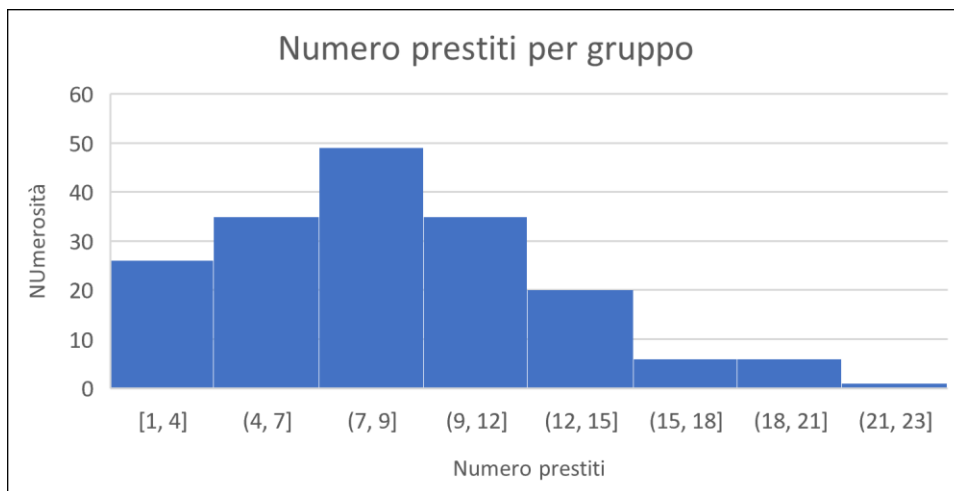


Figura 4.11: Distribuzione Numero Prestiti per gruppo nella sede di Chackberia

La figura 4.12 riflette i risultati ottenuti nella sezione precedente, dove il prestito con ammontare pari a 10000 rupie risultava essere quello più richiesto: questo risulta essere valido per oltre 50 gruppi. Al crescere del valore del prestito, il numero di gruppi con tale media cresce fino alla fascia da 9-10000 rupie, mentre per valori di prestito maggiori il numero di gruppi decresce drasticamente.

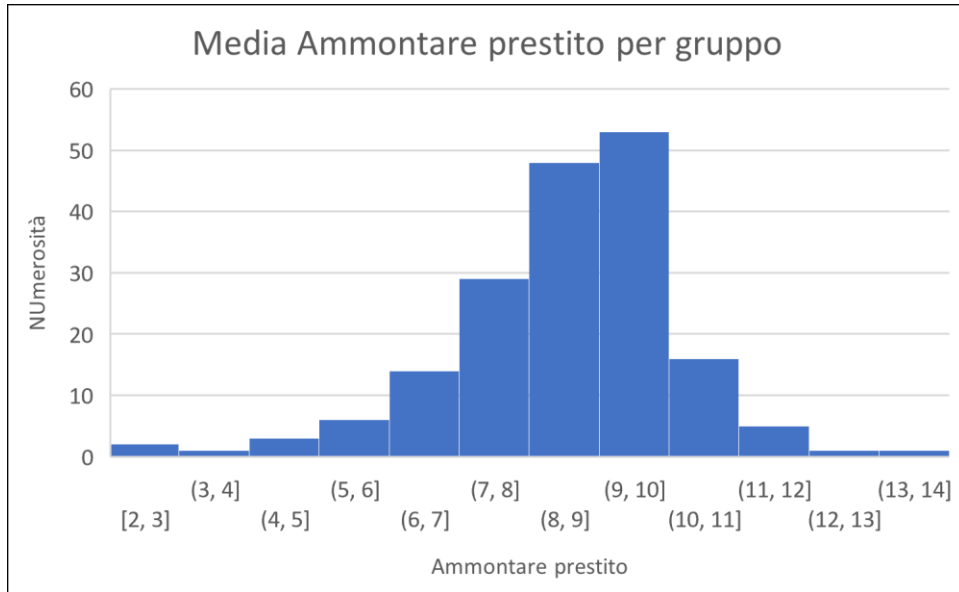


Figura 4.12: Distribuzione media ammontare prestito nella sede di Chackberia

Le prossime tre figure prendono in considerazione la sede rurale di Dhaki. Come si è notato dalla figura 4.13, anche in questa sede la maggior parte dei gruppi presenta una durata media di restituzione del prestito che rientra nei limiti concordati da IIMC, che rientrano tra le 44 e le 52 settimane. Gli outsider sono in piccola percentuale e, per vantaggio del servizio offerto, e sono principalmente costituiti da gruppi che in media restituiscono il prestito in tempi inferiori.

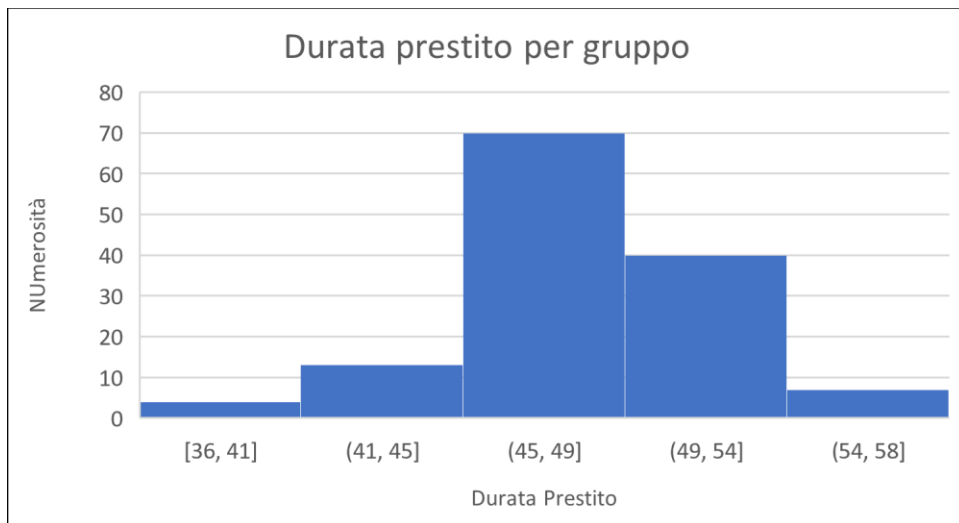


Figura 4.13: Distribuzione variabile durata prestito nella sede di Dhaki

in Dhaki, come già riscontrato nelle precedenti analisi, molti gruppi sono di recente formazione ed è per questo che la figura 4.14 presenta un picco per gruppi con media prestito nell'intervallo tra 1-3. Circa una trentina di gruppi hanno una media prestiti compresa tra 5 e 7 e pochi meno nell'intervallo tra 3-5. I gruppi con una media prestiti superiori ai 7 cicli costituiscono meno del 20% dei gruppi totali.

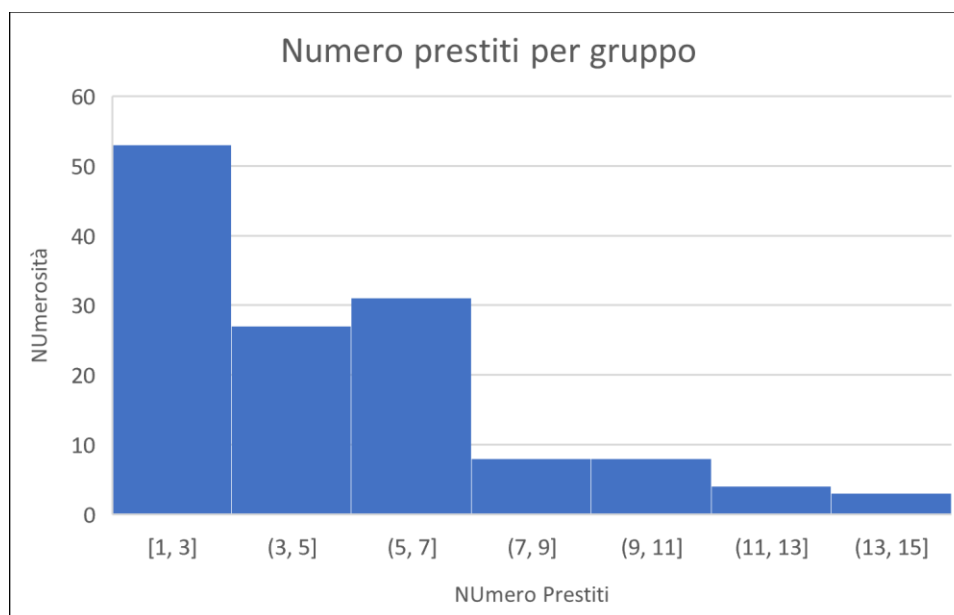


Figura 4.14: Distribuzione Numero Prestiti per gruppo nella sede di Dhaki

Il valore medio di prestito per gruppo presenta una distribuzione più omogenea rispetto a Chackberia, dove è presente un picco per i prestiti da 10000 rupie. In questo caso il picco si trova nell'intervallo 5-6.

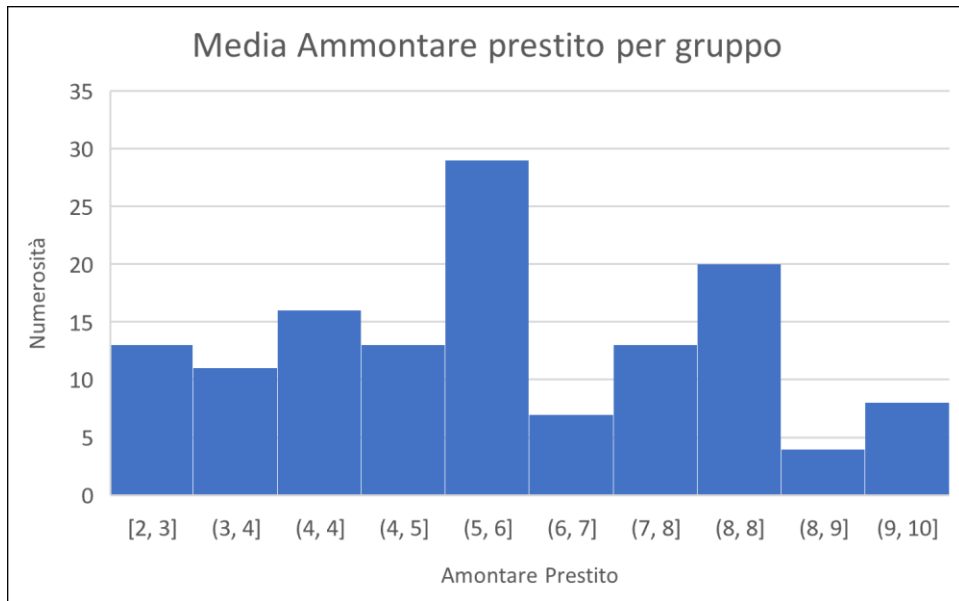


Figura 4.15: Distribuzione media ammontare prestito nella sede di Dhaki

5. Questionario

Questo questionario è nato con la volontà di capire quali siano i fattori che maggiormente favoriscono il successo della micro attività avviata dai mutuatari per mezzo del prestito del microcredito. La compilazione e la raccolta dei questionari ha rappresentato la parte più complessa di questo elaborato poiché ha richiesto un grosso sforzo sia da parte mia sia da parte dei Manager che mi hanno sostenuto nelle sedi Chackberia e Dhaki.

Nella routine giornaliera del Community Organizer al mattino avviene la raccolta delle rate del prestito direttamente nel villaggio di ciascun gruppo e nel pomeriggio la scrittura delle transizioni effettuate in mattinata nei diversi libri contabili. Poiché i Community Organizer non parlano inglese, nel momento in cui distribuivo i questionari ad un gruppo è sempre stata necessaria anche la presenza del Manager. Sebbene avessi tradotto il questionario in Bengalese, avevo notato che diversi membri dei gruppi sottoponevano domande al Community Organizer che non sapeva rispondere e non potendo interagire con me la compilazione risultava errata. Per questo l'attività di raccolta dei questionari è stata molto lunga e complicata, dovendo rispettare la disponibilità dei due Manager e considerando inoltre che è avvenuta principalmente nel periodo pre- monsonico e monsonico, con intere giornate di pioggia tropicale forte e ininterrotta.

Per scegliere le variabili da inserire nel questionario ho effettuato una ricerca ed analisi di diversi papers che negli anni hanno trattato il tema del microcredito e della microfinanza nei paesi più poveri in Africa, Asia e Sud America. La scelta delle variabili si è diretta verso quelle che più di tutte si sono dimostrate come significative, ovvero valide nel spiegare il modello ipotizzato, nella maggior parte delle ricerche analizzate.

L'accessibilità al microcredito è un fattore determinante dell'efficacia del prestito: istruzione, sesso, dimensione della famiglia, spesa per la famiglia e i prestiti di gruppo sono alcuni dei fattori che rendono il prestito di microfinanza accessibile ai poveri (Yusuf e Shirazi, 2013).

In realtà più ricercatori hanno identificato che variabili 'anagrafiche' come il sesso, l'età, lo stato civile, dimensioni della famiglia, esperienza/abilità nel mondo degli affari, livello di istruzione e reddito come significative nel determinare l'accessibilità al credito ed eventualmente facilitare la riduzione della povertà (Obisesan e Akinlade, 2013).

È stato anche affermato che le donne non hanno libero accesso al prestito di microfinanza a causa della mancanza di beni necessari da impegnare come garanzia. Ad esempio, le donne non sono in grado di ereditare terreni e altre proprietà come gli uomini, che possono essere usati come garanzia. Inoltre non hanno la libertà di ottenere un prestito senza il consenso dei mariti. Per incoraggiare le donne ad accedere alla microfinanza occorrerebbe quindi la garanzia che i loro depositi siano sicuri; gli MFI sono pronti ad addebitare bassi interessi sul prestito, permettono di risparmiare comodamente e di erogare facilmente crediti per il funzionamento delle imprese al fine di aumentare il loro benessere (Okojie et al, 2009). Dopo tutto, l'esperienza mondiale ha dimostrato che quando le donne povere delle zone rurali hanno accesso al microcredito, ci sono sempre alti tassi di risparmio, la crescita delle microimprese viene migliorata, la nutrizione dei bambini migliora e si innalza il benessere generale, la salute delle famiglie, l'offerta di alloggi, l'igiene domestica e l'istruzione (Okojie et al, 2009).

Infatti, come dimostrato dall'esperienza mondiale, le donne riescono a restituire il prestito più velocemente ed i risparmi sono utilizzati nel benessere della famiglia. IIMC, dopo diversi tentativi con gruppi di uomini, attualmente non eroga più prestiti ad uomini ma solamente ai gruppi di donne, che collaborano nell'attività aperta con il prestito insieme al marito.

5.1 Descrizione dati questionario

Questa analisi si basa su un totale di 102 campioni. Ribadisco che in questo questionario è stata omessa la variabile 'sesso', poiché tutti i mutuatari sono donne. Il questionario si divide in due categorie principali:

I. Variabili Demografiche:

- a. Sede: E' una variabile binaria. Rappresenta la zona in cui il mutuatario vive, ha contratto il prestito e costruisce la sua attività. Può assumere due valori: rurale e semi-urbana.
- b. Età Donna: E' una variabile discreta continua. Range di valori: [1;7]
- c. Stato: E' una variabile binaria. Può assumere due valori: sposata o divorziata.
- d. Proprietario: E' una variabile binaria. Definisce chi è il proprietario della attività che collabora con la donna. Può assumere due valori: padre o marito.
- e. Numero Bambini: E' una variabile discreta continua che definisce il numero di bambini in famiglia. Range di valori: [1;6]

- f. Educazione Bambino: E' una variabile discreta continua che definisce il livello di educazione del bambino più grande in famiglia. Range di valori: [1;5]
- g. Religione: E' una variabile binaria. Può assumere due valori: Musulmana o Induista
- h. Livello educazione: E' una variabile discreta continua che definisce il livello di educazione della mutuataria. Range di valori: [1;4]

II. Variabili Economiche (strettamente legate al microcredito):

- a. Conto in Banca: E' una variabile binaria che definisce se il mutuatario, oltre al conto disponibile presso IIMC, ha un conto in una banca. Può assumere due valori: si o no.
- b. Categoria Attività: E' una variabile discreta continua che definisce in che categoria rientra l'attività che il mutuatario ha iniziato grazie al microcredito. Range di valori: [Mobilità, Costruzione, Produzione, Coltivazione&Allevamento, Negozio e Negozio alimentari]
- c. Seconda attività: E' una variabile binaria che definisce se il mutuatario ha creato più di una attività grazie al microcredito concesso da IIMC. Può assumere due valori: si o no.
- d. Anni di partecipazione: : E' una variabile discreta continua che definisce da quanti anni il mutuatario è entrato a far parte di un gruppo di microcredito. Questo numero non per forza coincide con l'anno in cui il mutuatario ha richiesto il primo prestito. Range di valori: [0;15]
- e. Partecipazione: E' una variabile binaria che definisce in che modo il mutuatario sta interagendo con i servizi offerti da IIMC. Può assumere due valori: Risparmiatore o Debitore. Nel primo caso il mutuatario fa parte di un gruppo di microcredito, ma non ha mai richiesto un prestito ed utilizza solo il servizio del Conto Risparmio, sfruttando gli interessi offerti. Nel secondo caso il mutuatario, oltre al servizio di coto risparmio, ha richiesto almeno una volta un prestito.
- f. Numero Prestiti: E' una variabile discreta continua che definisce quanti prestiti il mutuatario ha richiesto dal momento in cui è entrato a far parte del progetto di microcredito di IIMC . Range di valori: [0;15]
- g. Ammontare Prestito: E' una variabile discreta continua che definisce il valore dell'ultimo prestito richiesto dal mutuatario. Range di valori: [2000;15000]
- h. Anni dall'ultimo prestito: E' una variabile discreta continua che definisce il numero di anni trascorsi dall'ultimo prestito richiesto dal mutuatario. Range di valori: [0;7].

5.2 Analisi dati questionario

VARIAIABILI DEMOGRAFICHE	Conteggio	Percentuale
Totali	102	
Sede		
Chakberia (Semi- Urbano)	78	76,5%
Dhaki (rurale)	24	23,5%
Età mutuataria		
18-25	17	16,7%
26-30	26	25,5%
31-35	22	21,6%
36-40	15	14,7%
41-45	6	5,9%
46-50	12	11,8%
>50	4	3,9%
Stato		
Sposata	101	99,0%
Divorziata	1	1,0%
Proprietario		
Marito	94	85,5%
Padre	8	14,5%
Numero Bambini		
0	1	1,0%
1	37	36,3%
2	31	30,4%
3	22	21,6%
4	10	9,8%
5	1	1,0%
Livello educazione figlio maggiore (Anni studio)		
No Educazione	8	7,8%
1-5	29	28,4%
6-10	43	42,2%
11-12	18	17,6%
>12	4	3,9%
Religione		
Induista	46	46,0%
Musulmana	54	54,0%
Livello Educazione Mutuataria (Anni studio)		
No	11	10,8%
1-5	48	47,1%
6-10	40	39,2%
11-12	3	2,9%

VARIABILI ECONOMICHE	Conteggi	Percentuale
Totali	102	
Conto in Banca		
Si	96	94,1%
No	6	5,9%
Categoria Attività		
Mobilità	14	14,6%
Costruzione	9	9,4%
Produzione	9	9,4%
Coltivazione&Allevamento	29	30,2%
Negozi	14	14,6%
Negozi Alimentari	21	21,9%
Seconda attività:		
NO	87	85,3%
Si	15	14,7%
Anno di Partecipazione		
0	2	2,0%
1	5	4,9%
2	18	17,6%
3	4	3,9%
4	1	1,0%
5	4	3,9%
6	6	5,9%
7	7	6,9%
8	9	8,8%
9	5	4,9%
10	3	2,9%
11	5	4,9%
12	3	2,9%
13	3	2,9%
14	6	5,9%
15	21	20,6%
Totale complessivo	102	100,0%

VARIABILI ECONOMICHE	Conteggi	Percentuale
Totali	102	
Numero Prestiti		
1	12	13,8%
2	4	4,6%
3	4	4,6%
4	5	5,7%
5	5	5,7%
6	7	8,0%
7	8	9,2%
8	12	13,8%
9	4	4,6%
10	5	5,7%
11	2	2,3%
12	9	10,3%
13	3	3,4%
14	5	5,7%
15	2	2,3%
Totale complessivo	87	100,0%
Ammontare prestito		
2000	13	14,9%
4000	1	1,1%
5000	3	3,4%
6000	4	4,6%
7000	1	1,1%
8000	6	6,9%
9000	3	3,4%
10000	31	35,6%
12000	8	9,2%
14000	11	12,6%
15000	6	6,9%
Totale complessivo	87	100,0%
Anni ultimo prestito		
0	38	43,7%
1	37	42,5%
2	7	8,0%

Tipo di Partecipazione					
Prestito	87	85,3%	3	2	2,3%
Risparmio	15	14,7%	5	2	2,3%
Totale complessivo	102	100,0%	7	1	1,1%
			Totale complessivo	87	100,0%

Tabella 5.0 Analisi dati raccolti dai questionari

Analisi variabili demografiche

Principalmente i questionari sono stati effettuati nella filiale di Chackberia, nella periferia di Calcutta. La variabile Stato, visto la percentuale di mutuatari sposati, è stata esclusa dall'analisi a regressione in quanto non significativa. Questa percentuale sottolinea come il microcredito è un'attività che presuppone la collaborazione tra marito e moglie: lui proprietario dell'attività (nell'85% dei casi) e lei a controllo della gestione dei conti e dei risparmi dell'attività, partecipe agli incontri settimanali con il gruppo. Dai dati una famiglia presenta una media tra uno e due bambini. Si può riscontrare un notevole aumento della percentuale di bambini con un livello di educazione di 11-12 al 17,6%, rispetto al 2,9% per quel che riguarda le mutuatrici. Inoltre c'è stato un passaggio della media del periodo di studi da 1-5 anni, con un solido 47,1% a 6-10, attualmente al 42,2%. Per quel che concerne la religione, le percentuali sono equamente suddivise tra induisti e musulmani, con un leggero sbilanciamento verso i musulmani, che superano la metà di 4%.

Analisi Variabili Economiche

La prima domanda, riguardo al conto in banca, costituisce uno degli obiettivi che qualsiasi istituto di microcredito persegue, ovvero essere da collegamento per due opposti che fino a pochi anni fa non potevano entrare in contatto. Il 94,1% rappresenta la percentuale di famiglie che, a seguito dell'ingresso in IIMC e per merito del microcredito, hanno potuto aprire un conto in banca e richiedere mutui più consistenti, rispetto ai prestiti di piccole somme di questi istituti. Grazie al prestito sono riusciti a creare, agli occhi delle banche, una micro attività che costituisce quella garanzia che prima non possedevano, tale da consentirgli 'apertura di un conto. Inoltre, la condizione necessaria per stipulare un mutuo è depositare una somma pari a 100.000 rupie, 1300 euro circa. Nei primi mesi di formazione del gruppo IIMC organizza classi dove si spiegano le basi di economia, gestione di un'attività e dei risparmi e consigli tecnici; successivamente offre il servizio di risparmio con 4% di interesse. Così facendo, aiuta le famiglie a creare il concetto di risparmio e accumulo, con risultati molto positivi viste le percentuali di apertura.

Le percentuali lavorative sono fortemente condizionate dai questionari relativi alla zona rurale, Dhaki, dove nella maggior parte dei casi l'unica attività è la coltivazione. Una grossa percentuale, di poco superiore alla metà, è costituita dalle categorie collegati nella produzione e

distribuzione di alimenti. L'attività per famiglia è normalmente unica, ma nel 15% dei casi ad essa è affiancata una seconda attività di dimensioni inferiori nella maggior parte dei casi.

L'analisi sugli anni di partecipazione, fornisce indicazioni sulle abitudini di richiesta prestito per i membri più anziani se considerata in unione ai dati sul numero prestito: ci sono 21 membri con 15 anni di partecipazione, un 20% sul totale, ma solo 2 con 15 prestiti nello storico. Questo indica solo il 10% dei membri iscritti fin dal principio ha richiesto il prestito per ogni anno, mentre la percentuale maggiore si raccoglie tra 8-11 prestiti. Poiché gli anni di partecipazione, senza considerare i membri più anziani presenti fin dalla fondazione del servizio 15 anni fa, sono molto vari ed i questionari risalgono ad una decina di gruppi, si nota come all'interno dei gruppi stessi ci sia molto ricambio rispetto ai membri iniziali di un gruppo.

La variabile Tipo di partecipazione sarà di interesse nella successiva analisi con regressione poiché divide i membri tra quelli partecipanti ma non attivi, ovvero catalogati come 'Risparmio' ed i membri partecipanti ed attivi come i 'Prestito', che hanno richiesto almeno una volta un prestito.

L'ammontare più frequente, considerando che costituisce anche il limite massimo di rupie per la filiale di Dhaki, è pari a 10000 rupie.

IIMC fornisce un alto livello di sicurezza e soddisfazione nei proprio clienti come dimostrano gli ultimi due anni, in cui c'è stata almeno una richiesta di prestito per quasi la totalità dei campioni del questionario.

Le variabili numero prestito, ammontare prestito ed anni dall'ultimo prestito riguardano, per definizione della variabile stessa, solo i partecipanti attivi nel progetto e sono un numero pari a 87, quindi i campioni per queste tre variabile sono leggermente inferiori.

5.3 Modello Regressione

L'ipotesi principale per questo studio è che il prestito di microfinanza può servire come un formidabile strumento per la riduzione della povertà rurale, attraverso la variabile di controllo reddito giornaliero. Per valutare le variabili che determinano la riduzione della povertà insieme al prestito di microfinanza nell'area di studio, è stato utilizzato il modello di regressione multipla. Nel mio caso la regressione multipla è stata utilizzata per stimare l'effetto della microfinanza sulla riduzione della povertà attraverso il reddito dei poveri delle aree rurali.

Il modello di regressione si propone di individuare quali sono le variabili significative per la creazione di un modello che possa prevedere il guadagno di un'attività e quindi di determinare cosa statisticamente influenza positivamente la massimizzazione di quest'ultimo.

Il modello iniziale sarà costruito partendo da cinque variabili che in più studi sul tema si sono determinate come rilevanti e degne di interesse per una valutazione corretta. Per cercare di migliorare il modello, verranno aggiunte addizionalmente anche le altre variabili precedentemente descritte.

Si è deciso di escludere le variabili come Sesso, poiché tutti i mutuatari sono donne, e le variabili Stato e Conto in banca, poiché il 99% delle donne è sposata e la maggior parte della famiglia ha aperto un conto in banca dopo aver usufruito del servizio di microcredito per alcuni anni.

Il modello può essere specificato attraverso questa formula:

$$Y = f(X_1, X_2, X_3, X_4, X_5, X_6, X_7, X_8, X_9, X_{i..}) \text{ dove,}$$

Y= Reddito giornaliero

X1: Età

X2: Proprietario

X3: Tipo di partecipazione

X4: Sede

X5: Numero bambini

X6: Livello educazione donna

X7: Religione

X8: Anni di partecipazione

X9: Categoria attività

X10: Ammontare prestito

X11: Numero ciclo prestito

X12: Anno ultimo prestito

In questo modello, la variabile dipendente è il guadagno giornaliero del mutuatario, mentre le variabili indipendenti sono l'età ed il livello di educazione della donna, il proprietario dell'attività, il tipo di partecipazione, la sede, il numero di bambini in famiglia, la religione, gli anni di partecipazione nel microcredito, la categoria a cui appartiene l'attività, l'ammontare prestito, il numero di cicli di prestito e l'anno in cui è stato richiesto l'ultimo prestito.

Ho utilizzato per una migliore analisi la variabile dipendente normalizzata.

5.3.2 Primo modello di regressione: Variabili demografiche

Source	SS	df	MS	Number of obs	=	102
Model	1.87485997	5	.374971994	F(5, 96)	=	1.82
Residual	19.7921771	96	.206168511	Prob > F	=	0.1164
				R-squared	=	0.0865
				Adj R-squared	=	0.0390
Total	21.6670371	101	.214525119	Root MSE	=	.45406

ln_income	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]
età	.0635228	.0277929	2.29	0.024	.0083545 .1186912
d3_prestito	.1365129	.142308	0.96	0.340	-.1459662 .4189921
d3_risparmio	0	(omitted)			
d2_marito	0	(omitted)			
d2_padre	-.0973327	.1700187	-0.57	0.568	-.4348172 .2401518
d1_rurale	-.1288172	.1183277	-1.09	0.279	-.3636958 .1060614
d1_urbana	0	(omitted)			
nbambini	-.0584075	.0457957	-1.28	0.205	-.1493111 .0324962
_cons	5.823271	.1944393	29.95	0.000	5.437312 6.20923

Figura 5.0 Modello regressione variabili demografiche

Source	SS	df	MS	Number of obs	=	102
Model	2.37722102	7	.339603003	F(7, 94)	=	1.65
Residual	19.289816	94	.205210809	Prob > F	=	0.1297
				R-squared	=	0.1097
				Adj R-squared	=	0.0434
Total	21.6670371	101	.214525119	Root MSE	=	.453

ln_income	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]
d4_musulmana	-.1855802	.1253508	-1.48	0.142	-.4344673 .0633068
lvledudonna	-.0424371	.0677572	-0.63	0.533	-.1769705 .0920963
d2_padre	-.0604454	.1725612	-0.35	0.727	-.4030697 .2821789
d3_prestito	.1076137	.1434229	0.75	0.455	-.1771559 .3923833
d1_urbana	.2623305	.1499464	1.75	0.083	-.0353916 .5600527
età	.0424681	.0310911	1.37	0.175	-.019264 .1042002
nbambini	-.0417318	.0476871	-0.88	0.384	-.1364156 .052952
_cons	5.829693	.2769947	21.05	0.000	5.279714 6.379673

Figura 5.1: Modello Regressione in cui sono state introdotte le variabili livello educazione della donna e la religione

5.3.2 Secondo modello di regressioni: Variabili Economiche

Source	SS	df	MS	Number of obs	=	102
Model	4.59378766	6	.765631276	F(6, 95)	=	4.26
Residual	17.0732494	95	.179718415	Prob > F	=	0.0008
				R-squared	=	0.2120
				Adj R-squared	=	0.1623
Total	21.6670371	101	.214525119	Root MSE	=	.42393

ln_income	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]	
d5_doppiattivitàno	-.4272863	.1205474	-3.54	0.001	-.6666031	-.1879694
d5_doppiattivitàsi	0	(omitted)				
c1_attività1	-.1980875	.1747652	-1.13	0.260	-.5450403	.1488652
c1_attività2	0	(omitted)				
c1_attività3	-.0063381	.1953398	-0.03	0.974	-.3941366	.3814604
c1_attività4	-.3909579	.1628104	-2.40	0.018	-.7141773	-.0677385
c1_attività5	-.3541472	.1787655	-1.98	0.050	-.7090417	.0007473
c1_attività6	-.2566052	.1680621	-1.53	0.130	-.5902506	.0770401
_cons	6.542175	.1695862	38.58	0.000	6.205504	6.878846

Figura 5.2: Modello Regressione prodotto dalla dummy doppia attività e la variabile categoria attività

Source	SS	df	MS	Number of obs	=	100
Model	4.49615391	7	.642307701	F(7, 92)	=	3.85
Residual	15.3546516	92	.166898387	Prob > F	=	0.0010
				R-squared	=	0.2265
				Adj R-squared	=	0.1676
Total	19.8508055	99	.200513187	Root MSE	=	.40853

ln_income	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]	
anni_join	.0111154	.0088965	1.25	0.215	-.0065537	.0287845
d5_doppiattivitàno	-.3885092	.1173038	-3.31	0.001	-.6214846	-.1555338
d5_doppiattivitàsi	0	(omitted)				
c1_attività1	-.1898377	.1635761	-1.16	0.249	-.514714	.1350386
c1_attività2	.0065079	.1882594	0.03	0.972	-.3673915	.3804073
c1_attività3	0	(omitted)				
c1_attività4	-.3354973	.1550763	-2.16	0.033	-.6434922	-.0275023
c1_attività5	-.2622066	.1727233	-1.52	0.132	-.60525	.0808368
c1_attività6	-.2319818	.1564906	-1.48	0.142	-.5427857	.078822
_cons	6.393118	.1930529	33.12	0.000	6.009698	6.776538

Figura 5.3: Modello Regressione in cui è stata introdotta la variabile anno di ingresso (anni_join)

Source	SS	df	MS	Number of obs	=	87
Model	4.12612575	10	.412612575	F(10, 76)	=	2.84
Residual	11.0287345	76	.145114928	Prob > F	=	0.0047
				R-squared	=	0.2723
				Adj R-squared	=	0.1765
Total	15.1548602	86	.176219305	Root MSE	=	.38094

ln_income	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]	
anno_ultimoprestito	-.0063286	.0376342	-0.17	0.867	-.0812836	.0686265
nprestiti	.0403954	.0282721	1.43	0.157	-.0159133	.0967041
amount	-.0000155	.0000179	-0.87	0.390	-.0000513	.0000202
anni_join	-.0105329	.0194733	-0.54	0.590	-.0493174	.0282516
d5_doppiattivitàno	0	(omitted)				
d5_doppiattivitàsi	.4259455	.1171006	3.64	0.000	.1927196	.6591715
cl_attività1	-.3075758	.1702401	-1.81	0.075	-.6466384	.0314869
cl_attività2	-.1882106	.194775	-0.97	0.337	-.5761386	.1997175
cl_attività3	0	(omitted)				
cl_attività4	-.3923904	.1562502	-2.51	0.014	-.7035897	-.0811912
cl_attività5	-.4152213	.1839837	-2.26	0.027	-.7816565	-.048786
cl_attività6	-.2979611	.1584115	-1.88	0.064	-.6134649	.0175427
_cons	6.127604	.1841845	33.27	0.000	5.760769	6.494439

Figura 5.4: Modello Regressione in cui sono state introdotte le variabili relative a clienti che hanno richiesto almeno una volta un prestito.

5.3.3 Terzo Modello: Variabili demografiche ed economiche

Source	SS	df	MS	Number of obs	=	102
				F(11, 90)	=	2.15
Model	4.50723985	11	.409749078	Prob > F	=	0.0243
Residual	17.1597972	90	.190664413	R-squared	=	0.2080
				Adj R-squared	=	0.1112
Total	21.6670371	101	.214525119	Root MSE	=	.43665

ln_income	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]	
nbambini	-.0411485	.0475888	-0.86	0.390	-.135692	.0533949
età	.0487872	.0305057	1.60	0.113	-.0118176	.109392
d1_urbana	.2177014	.1606154	1.36	0.179	-.1013892	.536792
d2_padre	.0450413	.1712387	0.26	0.793	-.2951543	.3852368
d3_prestito	.0599197	.1422723	0.42	0.675	-.2227291	.3425685
d4_musulmana	-.2655039	.1234509	-2.15	0.034	-.5107607	-.0202472
c1_attività1	-.2840044	.1839083	-1.54	0.126	-.6493703	.0813614
c1_attività2	0	(omitted)				
c1_attività3	-.0764846	.2028779	-0.38	0.707	-.4795369	.3265678
c1_attività4	-.4579449	.1813126	-2.53	0.013	-.818154	-.0977358
c1_attività5	-.477995	.1938499	-2.47	0.016	-.8631116	-.0928784
c1_attività6	-.4288405	.1790481	-2.40	0.019	-.7845508	-.0731301
_cons	6.165791	.2535431	24.32	0.000	5.662083	6.669498

Figura 5.5: Terzo modello regressione

Source	SS	df	MS	Number of obs	=	100
Model	6.50359077	14	.464542198	F(14, 85)	=	2.96
Residual	13.3472147	85	.157026055	Prob > F	=	0.0010
				R-squared	=	0.3276
				Adj R-squared	=	0.2169
Total	19.8508055	99	.200513187	Root MSE	=	.39627

ln_income	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]	
lvledudonna	-.0634196	.0626233	-1.01	0.314	-.1879315	.0610923
d5_doppiattività	.3855114	.1338767	2.88	0.005	.1193287	.6516941
anni_join	.0093412	.010362	0.90	0.370	-.0112612	.0299436
nbambini	-.0944312	.0453425	-2.08	0.040	-.1845842	-.0042782
età	.0678468	.0303534	2.24	0.028	.0074961	.1281974
d1_urbana	.1738649	.1553885	1.12	0.266	-.1350891	.4828189
d2_padre	-.0563017	.1644484	-0.34	0.733	-.3832692	.2706658
d3_prestito	-.092076	.1399482	-0.66	0.512	-.3703306	.1861785
d4_musulmana	-.0443842	.1266987	-0.35	0.727	-.2962952	.2075268
c1_attività1	-.2173864	.1615509	-1.35	0.182	-.538593	.1038201
c1_attività2	.0781933	.1890921	0.41	0.680	-.2977725	.4541591
c1_attività3	0	(omitted)				
c1_attività4	-.2500502	.1698597	-1.47	0.145	-.5877768	.0876763
c1_attività5	-.309723	.1775133	-1.74	0.085	-.662667	.043221
c1_attività6	-.2815309	.1574785	-1.79	0.077	-.5946405	.0315786
_cons	6.208283	.2956618	21.00	0.000	5.620428	6.796138

Figura 5.6: Terzo modello regressione con introduzione delle variabili doppia attività e anno join

Source	SS	df	MS	Number of obs	=	87
Model	4.9699427	16	.310621419	F(16, 70)	=	2.13
Residual	10.1849175	70	.145498822	Prob > F	=	0.0158
				R-squared	=	0.3279
				Adj R-squared	=	0.1743
Total	15.1548602	86	.176219305	Root MSE	=	.38144

ln_income	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]	
nprestiti	.0348396	.0317735	1.10	0.277	-.0285306	.0982098
amount	-.0000181	.0000189	-0.96	0.342	-.0000557	.0000196
anno_ultimoprestito	-.0018149	.0426975	-0.04	0.966	-.0869723	.0833426
lvledudonna	-.019342	.0682413	-0.28	0.778	-.1554449	.116761
d5_doppiattivitàsi	.3995201	.1371458	2.91	0.005	.1259914	.6730488
anni_join	-.0051893	.021522	-0.24	0.810	-.0481135	.0377349
nbambini	-.0824739	.0476094	-1.73	0.088	-.1774278	.01248
età	.0305934	.0365435	0.84	0.405	-.0422904	.1034771
d1_urbana	.1792334	.1655135	1.08	0.283	-.1508729	.5093397
d2_padre	-.0342869	.1888544	-0.18	0.856	-.4109451	.3423713
d3_prestito	0	(omitted)				
d4_musulmana	-.082535	.1301381	-0.63	0.528	-.3420874	.1770173
c1_attività1	-.328578	.1735836	-1.89	0.063	-.6747795	.0176236
c1_attività2	-.1031013	.2060114	-0.50	0.618	-.5139781	.3077756
c1_attività3	0	(omitted)				
c1_attività4	-.303159	.1731889	-1.75	0.084	-.6485733	.0422553
c1_attività5	-.4477099	.197275	-2.27	0.026	-.8411624	-.0542574
c1_attività6	-.3092134	.1651866	-1.87	0.065	-.6386677	.0202409
_cons	6.229385	.3049947	20.42	0.000	5.621092	6.837678

Figura 5.7: Terzo modello regressione con introduzione delle variabili relative a chi ha sostenuto un prestito.

5.4 Conclusioni

Il presente capitolo prende in esame un campione di 102 clienti su circa 27000 totali, suddivisi principalmente nelle due filiali oggetto di studio nel capitolo 4: Chackberia e Dhaki.

Le variabili utilizzate nel primo modello sono:

1. Sede: dummy numero 1, che può assumere come valore urbana (riferimento) o rurale.
2. Proprietario: dummy numero 2, che può assumere come valore marito (riferimento) o padre.
3. Tipo di partecipazione: dummy numero 3, che può assumere come valore risparmio (riferimento) o prestito.
4. Età: variabile discreta continua.
5. Numero bambini: variabile discreta continua.

Questo modello spiega l' 8,65% della variabilità della variabile dipendente, ovvero il guadagno giornaliero. La variabile età è l'unica che risulta significativa al 5% ed è positivamente correlata con un coefficiente pari a 0,063. Questo vuol dire che per ogni anno in più il guadagno giornaliero aumenta di 0,063 rupie.

Nel momento in cui vengono introdotte le ultime due variabili demografiche, quali il livello di educazione della donna e la religione, il modello presenta un R-quadro del 10,97% mostrando dunque una capacità maggiore al precedente di spiegare la variabilità del guadagno giornalieri. Tuttavia, la variabile età perde di significatività, mentre la variabile sede lo diventa al 10%. Come da ipotesi, la zona influisce sul guadagno giornaliero e una zona urbana/ semi-urbana influenza positivamente il reddito.

Nel secondo modello invece si sposta la concentrazione su quelle variabili che riguardano direttamente il servizio di microcredito di IIMC: esse sono Categoria Attività, l'anno di ingresso in IIMC e se il mutuatario ha avviato una seconda attività; inoltre sono presenti tre variabili relative al prestito: numero ciclo prestito, ammontare e anno dell'ultimo prestito. Questo modello presenta un R-quadro pari al 22,65%, quindi le variabili economiche sembrano spiegare meglio il comportamento della variabile dipendente. La variabile Anno di ingresso non è particolarmente utile dal momento che non è significativa, però migliora il valore della bontà della regressione (i.e., R-quadro) di un punto percentuale. La variabile dummy Doppia attività si rivela essere significativa ad un livello del 5%, quindi fortemente correlata con un incremento del guadagno giornaliero. Inoltre ad un livello di significatività inferiore al 10% troviamo anche la categoria attività 4, ovvero Coltivazione e Allevamento, che influisce negativamente sul reddito rispetto alle attività nella categoria Produzione (categoria 3, considerata come variabile omessa).

Come ultima analisi ho considerato inoltre le variabili collegate al prestito. Esse valgono solo per quella categoria di clienti che hanno sfruttato il servizio di microcredito in maniera attiva ed esclude la categoria di clienti che utilizza solo il servizio di risparmio. Per questo i campioni, in questa analisi, sono solo 87 e non 102 come precedentemente. Nei campioni da me utilizzati, 15 clienti non hanno mai richiesto un prestito.

Grazie all'introduzione nel modello di regressione di queste variabili il modello raggiunge un R-quadro pari al 27,23% ed altre due variabili categoriche diventano significative ad un livello del 5%: sono le attività connesse alla mobilità ed ai negozi non di genere alimentare.

Nel terzo ed ultimo modello ho inserito sia le variabili demografiche sia quelle economiche per analizzare le differenze che si presentano rispetto ai modelli precedenti. Prima di tutto la bontà del modello migliora significativamente di diversi punti: la variabilità della variabile dipendente è spiegata per il 32,76%. Considerando che questa è un'indagine svolta con diverse variabili sociali e il numero di campioni è basso, si può considerare il valore di R-quadro soddisfacente. In quest'ultima analisi, le variabili che risultano significative ad un livello del 5% sono l'età, il numero di bambini, la doppia attività e le categorie legate ai negozi alimentari e non. (categoria 5 e 6). Di queste, solo l'età e la doppia attività contribuiscono ad incrementare il reddito, mentre al crescere dei numeri di bambini, o con un'attività di categoria negozio, il reddito è influenzato negativamente.

6. Bibliografia e Sitografia

Sitografia

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

<https://iimcmissoncal.org/>

Bibliografia

Bateman M.: 2010-09-01, 'L'illusione della riduzione della povertà'. Rivista Red Pepper

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Randewich, N.: 20-04-2007, "Mexican microlending bank surges in market debut", Reuters.com.

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

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

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

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

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

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

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

7. Appendice

A1: Questionario in Bengalese

ক্ষুদ্রঋণ প্রশ্নোত্তর

তারখ: _____
 ব্যাংকের নাম: CHAKRABORTY গ্রাম: _____
 এ/স নং: _____ দল সংখ্যা: _____

জনসংখ্যার তথ্য

বয়স?	বৈবাহিক অবস্থা?	কে কে অভিভাবক?	সংখ্যা শিশু	শিশুদের সর্বোচ্চ শিক্ষা স্তর?
<input type="checkbox"/> 18-25	<input type="checkbox"/> 1ব্বাাহত	<input type="checkbox"/> স্বামী	<input type="checkbox"/> 0	<input type="checkbox"/> কোন শিক্ষা নেই
<input type="checkbox"/> 26-30	<input type="checkbox"/> পাতহানা	<input type="checkbox"/> 1পতা	<input type="checkbox"/> 1-2	<input type="checkbox"/> 1-5
<input type="checkbox"/> 31-35	<input type="checkbox"/> বিভাজ	<input type="checkbox"/> 1নজেকে	<input type="checkbox"/> 3-4	<input type="checkbox"/> 6-10
<input type="checkbox"/> 36-40	<input type="checkbox"/> তালিকপ্রাপ্ত		<input type="checkbox"/> 5-6	<input type="checkbox"/> 11-12
<input type="checkbox"/> 41-45	<input type="checkbox"/> একক		<input type="checkbox"/> >6	<input type="checkbox"/> >12
<input type="checkbox"/> 46-50				
<input type="checkbox"/> >50				

ধর্ম	শিক্ষা?	জীবিত এলাকা?	ব্যাংক অ্যাকাউন্ট মাইক্রো ক্রেডিট পরে তৈরি?
<input type="checkbox"/> হিন্দুধর্ম	<input type="checkbox"/> কোন শিক্ষা নেই	<input type="checkbox"/> শহর	<input type="checkbox"/> হা
<input type="checkbox"/> ইসলাম	<input type="checkbox"/> প্রাথমিক শিক্ষা	<input type="checkbox"/> শহরতালসুলভ	<input type="checkbox"/> না
<input type="checkbox"/> খ্রীষ্টিধর্ম	<input type="checkbox"/> উচ্চ বিদ্যালয়	<input type="checkbox"/> গ্রামীণ	
<input type="checkbox"/> অন্যান্য	<input type="checkbox"/> সনন্দ		
	<input type="checkbox"/> কলেজ		

ক্ষুদ্রঋণ তথ্য

ব্যবসায়?	দ্বিতীয় ব্যবসা?	দৈনিক আয়?	এমসি শুরু করবেন
<input type="checkbox"/> খাদ্য	<input type="checkbox"/> খাদ্য	<input type="checkbox"/> < 300 টাকা	<input type="checkbox"/> 1-3 অনেক বছর আগে
<input type="checkbox"/> বস্ত্র	<input type="checkbox"/> বস্ত্র	<input type="checkbox"/> 300-599 টাকা	<input type="checkbox"/> 4-6 অনেক বছর আগে
<input type="checkbox"/> মাদখানা	<input type="checkbox"/> মাদখানা	<input type="checkbox"/> 600-899 টাকা	<input type="checkbox"/> 7-9 অনেক বছর আগে
<input type="checkbox"/> অন্য:	<input type="checkbox"/> অন্য:	<input type="checkbox"/> 900-1199 টাকা	<input type="checkbox"/> 10-12 অনেক বছর আগে
		<input type="checkbox"/> 1200-1500 টাকা	<input type="checkbox"/> >12 অনেক বছর আগে
		<input type="checkbox"/> >1500 rupees	

WRITE HERE: _____

WRITE HERE: _____

WRITE HERE: _____

YEAR: _____

ঋণ তথ্য

আপনি কত ঋণ গ্রহণ করেছেন? _____ (সংখ্যা)

শেষ ঋণের পরিমাণ? _____ (সংখ্যা)

আপনি যখন আপনার শেষ ঋণ নিতে _____ (উপাত্ত)

কত লোক আপনার সাথে কাজ করে? একা 1 2 3 অধিক

A2: Questionario in Inglese

Microcredit Questionnaire

Date:

Bank Name:

A/C No.:

Village:

Group Number:

Demographic Information

Age?	Marital status?	Who is the guardian?	N° Children?	Children's highest education level?
<input type="checkbox"/> 18-25 <input type="checkbox"/> 26-30 <input type="checkbox"/> 31-35 <input type="checkbox"/> 36-40 <input type="checkbox"/> 41-45 <input type="checkbox"/> 46-50 <input type="checkbox"/> Over 50	<input type="checkbox"/> Married <input type="checkbox"/> Widowed <input type="checkbox"/> Separated <input type="checkbox"/> Divorced <input type="checkbox"/> Single	<input type="checkbox"/> Husband <input type="checkbox"/> Father <input type="checkbox"/> Yourself	<input type="checkbox"/> 0 <input type="checkbox"/> 1-2 <input type="checkbox"/> 3-4 <input type="checkbox"/> 5-6 <input type="checkbox"/> >6	<input type="checkbox"/> No education <input type="checkbox"/> 1-5 <input type="checkbox"/> 6-10 <input type="checkbox"/> 11-12 <input type="checkbox"/> >12
Religion	Education?	Living Area?	Bank Account?	
<input type="checkbox"/> Hinduism <input type="checkbox"/> Islam <input type="checkbox"/> Christianity <input type="checkbox"/> Other	<input type="checkbox"/> No Education <input type="checkbox"/> Primary Educa <input type="checkbox"/> High School <input type="checkbox"/> Diploma <input type="checkbox"/> College	<input type="checkbox"/> Urban/City <input type="checkbox"/> Suburban <input type="checkbox"/> Rural	<input type="checkbox"/> Yes <input type="checkbox"/> No	

Microcredit Information

Activity?	Second Activity?	Daily Income?	Start MC?
<input type="checkbox"/> Food <input type="checkbox"/> Clothes <input type="checkbox"/> Grocery <input type="checkbox"/> Other: _____	<input type="checkbox"/> Food <input type="checkbox"/> Clothes <input type="checkbox"/> Grocery <input type="checkbox"/> Other: _____	<input type="checkbox"/> < 300 rupees <input type="checkbox"/> 300-599 <input type="checkbox"/> 600-899 <input type="checkbox"/> 900-1199 <input type="checkbox"/> 1200-1500 <input type="checkbox"/> >1500 rupees	<input type="checkbox"/> 1-3 years ago <input type="checkbox"/> 4-6 years ago <input type="checkbox"/> 7-9 years ago <input type="checkbox"/> 10-12 years ago <input type="checkbox"/> >12 years ago

Loan Information

How many loans have you taken? _____ (Number)
 Amount of last loan? _____ (Number)
 When do you take your last loan? _____ (Data)
 How many person work with you? Alone 1 2 3 More