

Università degli Studi di Padova
Dipartimento di Scienze Statistiche
Corso di Laurea Magistrale in
Scienze Statistiche



IMPATTO SOCIALE DEL MICROCREDITO IN ITALIA

Relatore: Prof. Luigi Fabbri
Dipartimento di Scienze Statistiche

Laureanda: Francesca Russo
Matricola Nr. 625631

Anno Accademico 2015/2016

To my family

“The best way to predict your future is to create it”

Abraham Lincoln

INDICE ANALITICO

Introduzione.....	5
1. Il Microcredito.....	7
1.1 . La storia.....	10
1.2 . Le definizioni.....	14
1.3 . Microcredito nel mondo.....	16
1.4. Microcredito in Italia.....	19
1.5. L'effetto sociale.....	26
1.6. Ipotesi di ricerca.....	29
2. Metodologia e tecniche della ricerca.....	33
2.1. Il metodo di ricerca.....	37
2.2. La popolazione di studio.....	37
2.3. Il questionario CAWI.....	41
2.4. La somministrazione e qualità delle risposte	44
3. Caratteristiche del campione.....	49
4. Effetto sociale del microcredito.....	57
4.1. Modello di regressione logistica.....	58
4.2. Variabili dipendenti e covariate.....	60
4.3. Prima ipotesi di ricerca: Lo sviluppo dell'impresa.....	61
4.3.1. Primo modello: La redditività d'impresa.....	62
4.3.1.1. I parametri per la redditività d'impresa.....	67
4.3.1.2. Bontà del modello per la redditività d'impresa....	71
4.3.2. Secondo modello: Le prospettive d'impresa.....	73
4.3.2.1. I parametri per le prospettive d'impresa.....	75
4.3.2.2. Bontà del modello per le prospettive d'impresa.....	79
4.4. Seconda ipotesi di ricerca : Creazione di nuove imprese.....	81
4.4.1. I parametri per la creazione d'impresa.....	83

4.4.2. Bontà del modello per la creazione d'impresa.....	86
4.5. Terza ipotesi di ricerca : le categorie Svantaggiate.....	88
4.5.1. I parametri per le categorie svantaggiate.....	90
4.5.2. Bontà del modello per le categorie svantaggiate.....	92
4.6. Quarta ipotesi di ricerca : La creazione di posti di lavoro.....	94
4.6.1. I parametri per la creazione di posti di lavoro.....	97
4.6.2. Bontà del modello per la creazione di posti di lavoro.....	101
4.7. Quinta ipotesi di ricerca :Il sistema creditizio.....	103
4.7.1. I parametri per il sistema creditizio.....	105
4.7.2. Bontà del modello per il sistema creditizio.....	109
4.8 Analisi Fattoriale.....	111
4.8.1. Bontà del modello ed interpretazione dell'analisi fattoriale.....	114
4.9. L'effetto sociale.....	118
4.9.1. L'effetto del primo fattore.....	118
4.9.2. L'effetto del secondo fattore.....	119
5. Conclusioni.....	122
 Appendice	
A. Questionario.....	126
 Bibliografia.....	143
 Sitografia.....	146

Introduzione

Nella presente tesi si evidenziano gli effetti sociali del microcredito in Italia. Il microcredito è un micro finanziamento senza bisogno di alcuna garanzia dato a persone o imprese in difficoltà economiche.

Sul tema è stato effettuato, nel 2015, uno studio empirico su un campione di clienti di *Microcredito per l'Italia*, uno degli enti erogatori di micro finanziamenti.

Nel primo capitolo si parlerà del microcredito in generale cercando di dare una visione chiara della situazione all'atto dello studio e delle nozioni necessarie per comprendere al meglio i risultati ottenuti. Quindi verrà spiegata l'origine dello strumento e la sua diversa conformazione nel mondo ed in Italia. Infine si introdurranno la letteratura sull'analisi dell'impatto sociale e le ipotesi di ricerca perseguite arrivando a valutare l'effettivo impatto su alcuni segmenti di popolazione.

Nel secondo capitolo, si presenterà la metodologia e le tecniche della ricerca, soffermandosi in particolare, sulla popolazione analizzata sul questionario *web based* e sulla qualità delle risposte ottenute.

Nel terzo capitolo saranno presentate le caratteristiche del campione di rispondenti.

Nel quarto capitolo saranno illustrati i modelli statistici sviluppati per analizzare l'effetto del microcredito sugli imprenditori che ne hanno beneficiato: i modelli di regressione logistica, l'analisi fattoriale e la regressione sui fattori trovati.

Infine nel quinto capitolo saranno trattate le conclusioni dello studio e gli spunti di riflessione per analisi future del fenomeno e del suo impatto sociale.

Capitolo 1. Il Microcredito.

Il microcredito è un finanziamento di piccole dimensioni. E' nato per risolvere uno dei problemi di cui soffre più di un miliardo di persone nel mondo: la povertà (Roser, 2016). In Bangladesh, paese con i più alti numeri di individui in assoluta povertà, è stato verificato il suo impatto positivo (Pitt e Khandker, 1998) non soltanto a livello economico, ma anche a livello sociale.

Gli effetti più frequentemente evidenziati, oltre a quelli economici per l'individuo e per l'impresa, riguardano la crescita dell'economia e dell'occupazione, l'alfabetizzazione e il potenziamento del ruolo della donna. Infatti, il microcredito ha contribuito a smussare le differenze di genere dando più responsabilità alle donne in paesi in cui non ne hanno. L'impatto sociale ha così creato una serie di effetti psicologici nelle donne partecipanti quali l'aumento della fiducia nel soggetto stesso, cioè nel potere nelle proprie abilità, ed ha anche migliorato la loro condizione all'interno del nucleo familiare (riuscendo per esempio a controllare le risorse economiche) ed infine ha innalzato il loro stato sociale nei confronti del marito e degli altri uomini della comunità (Vaessen, 2014).

Le indagini sull'effettivo successo economico e sociale del microcredito hanno avuto un esito positivo tanto da far guadagnare all'ideatore, il

premio Nobel per la pace nel 2007. Il riconoscimento è stato conferito principalmente per l'effetto ottenuto nei paesi in via di sviluppo, dove c'è una pesante disparità nelle condizioni sociali e dove la povertà è significativamente più alta che non nell'occidente.

Nel mondo, nell'anno 2015, solo il 47% delle donne in età da lavoro si dedica ad un'occupazione remunerativa in confronto al 72% degli uomini (Jahan, UNDP, 2015). Quindi, nonostante gli impatti positivi, ci sono ancora molte differenze di genere. Il microcredito è solo un piccolo strumento per ridurre la povertà e migliorare la condizione femminile.

Nel nostro paese, come negli altri paesi del nord del mondo, la cultura sociale della popolazione è molto diversa rispetto a quello dei paesi in via di sviluppo. Questo determina, in Italia, anche un sistema diverso di sviluppo del microcredito stesso: non ha senso studiare l'impatto rispetto al miglioramento della situazione pubblica e privata della donna o dell'alfabetizzazione della popolazione ed anche il singolo prestito è erogato *ad personam* e non più, come in alcune realtà sottosviluppate, a gruppi di donne solidali dove il gruppo agisce come garanzia mantenendo un alto tasso di recupero del credito erogato. Infatti i beneficiari del microcredito sono individui singoli in stato "non bancabile" cioè persone che non riescono a fornire sufficienti garanzie per richiedere un prestito alla banca. Il diverso criterio di selezione dei beneficiari è dovuto alla

mentalità degli stati economicamente sviluppati. Inoltre in Italia, come in Europa, rimaniamo con una pluralità di enti, privati o pubblici, che erogano i prestiti in diversi modi, fornendo solo la garanzia o l'erogazione diretta. Infatti sono presenti associazioni, cooperative, ONLUS, imprese private, fondazioni e comitati operanti nel settore. Ognuno ha i suoi criteri ed i suoi modi di erogazione del credito. Nonostante ciò ci sono delle costanti: il finanziamento deve essere inferiore a 25.000 euro senza bisogno di una garanzia in denaro con alti tassi di recupero. La Grameen Bank, per esempio, ha dichiarato un tasso di recupero del 98,7% (marzo 2016). In Italia, inoltre, il prodotto fornito è sempre di due tipi: un finanziamento sociale, ossia per famiglie, e un credito per l'impresa.

L'analisi degli effetti sociali non può essere separata da una chiara comprensione del variegato settore del microcredito. Quindi nei prossimi paragrafi si daranno le definizioni basilari per la corretta comprensione del microcredito in Italia.

1.1. La storia.

Sin dall'antichità, diffusamente nel mondo, i poveri hanno trovato il mondo per accedere a forme di prestito. Infatti hanno organizzato servizi finanziari informali, come accordi tra vicini, gruppi di risparmio e risparmio a rotazione per migliorare la loro situazione di vita. (Johnson e Rogaly, 1997). Una delle forme più diffuse nei paesi poveri sono le ROSCA (acronimo inglese, riconosciuto internazionalmente, per Rotating Saving and Credit Associations). Queste sono presenti in tutto il mondo a volte anche con nomi diversi, per esempio come *tontines* nell'Africa Orientale o *tandas* in Messico. Il sistema delle ROSCA è semplice: in gruppo si risparmia una certa quota di denaro e poi ad intervalli regolari, settimanali o mensili, la somma totale viene data, a turno, ad uno degli appartenenti al gruppo per realizzare il proprio progetto (Zamperetti e Dalla Costa, 2003).

Il microcredito nella forma in cui è noto oggi si afferma in Bangladesh dopo la carestia del 1974 grazie ad un professore di Economia, Muhammad Yunus. Inizialmente i programmi fornivano piccoli crediti a donne povere riunite in gruppi *solidali* così si vide come la povertà non dipendeva dalla scarsa predisposizione alle attività produttive della popolazione quanto dalla mancanza di capitale e di risparmio. Infatti i "non bancabili", le persone senza garanzie patrimoniali, ripagavano il debito puntualmente. Fu fondata così la Grameen Bank, la banca dei poveri, dando la possibilità di riscatto alle persone indigenti dalla loro condizione di vita. Infatti le banche tradizionali non garantivano l'accesso

al credito alle micro-imprese per l'assenza di garanzie formali e per le dimensioni ridotte dell'importo richiesto. Venivano così limitati i mezzi di auto-sostentamento della fascia più povera della popolazione e si diffondevano i prestatori di denaro (*moneylenders*), che operavano a tassi d'usura. Questi *moneylenders* avevano uno stretto contatto sul territorio con la clientela del posto con una conseguente conoscenza della situazione economico - patrimoniale puntuale e particolareggiata di ogni richiedente. Il microcredito integra in un unico strumento i vantaggi del settore finanziario formale e informale riducendo le loro limitazioni (si veda Tab.1.1.). Infatti, permette di rompere il ciclo vizioso di povertà e sottosviluppo prodotto dal credito usuraio, spesso l'unica fonte finanziaria accessibile, eroga un ammontare del prestito flessibile, a differenza delle ROSCA, ed ha un accesso facilitato e senza gli elevati costi di transazione delle banche e delle cooperative (Saniscalchi et al., 2012).

Verso la fine dello scorso millennio l'impatto positivo del microcredito nella lotta contro la povertà è stato riconosciuto anche dalle istituzioni mondiali quali la Banca Mondiale, l'International Bank for Reconstruction and Development, il Fondo monetario internazionale e l'Organizzazione delle Nazioni Unite. Nel 1997 anche l'ONU con una risoluzione (52/194) ne ha riconosciuto il valore economico e sociale. Nello stesso anno è stato organizzato il primo World Microcredit Summit, a Washington, al quale parteciparono i rappresentanti dei vari operatori di microcredito di tutto il mondo per discutere delle strategie e delle politiche necessarie per raggiungere 100 milioni di famiglie povere entro il 2005. Quell'anno venne

anche proclamato dall'ONU anno internazionale del Microcredito per supportare i programmi imprenditoriali più difficili da perseguire e per realizzare gli obbiettivi di sviluppo del millennio. Nel 2006 il professor Muhammad Yunus e la Grameen Bank ricevettero il premio Nobel per la pace per l'utilizzo del microcredito per combattere la povertà nel mondo.

L'anno successivo anche l'Unione Europea riconosce pubblicamente l'importanza del microcredito con il testo "iniziativa europea per uno sviluppo favorevole della crescita e dell'occupazione".

Si è così diffuso in tutto il mondo assumendo differenti caratteristiche a seconda del contesto culturale locale del paese. (Pizzo e Tagliavini, 2013)

Dal 31 dicembre 1997 al 31 dicembre 2013, secondo l'ultimo report del Microcredit Summit Campaing (2015) i 3.098 enti di microfinanza monitorati a livello internazionale hanno raggiunto 211.119.547 microprestatari. La maggior parte si trovano in una situazione sotto la soglia di povertà estrema (114.311.586) e di questi l'82.6%, (94.388.701) sono donne.

Tab.1.1. Limiti e vantaggi delle metodologie precedenti
(Fonte: Benvegnù e Foschi, 2004)

	SETTORE INFORMALE		SETTORE FORMALE
	<i>ROSCA (Rotating Savings and Credit Associations)</i>	<i>Moneylenders</i>	<i>Banche e cooperative</i>
LIMITAZIONI	- termini del prestito poco flessibili - ammontare del prestito poco flessibile e limitato - elevato rischio di perdita dell'investimento	- tassi di interesse molto elevati - obbligo di vendere a prezzi più bassi di quelli di mercato - ammontare dei prestiti spesso limitato	- limitato accesso - elevati costi di transazione - rigidità nel sistema di garanzia
VANTAGGI	- selezione dei beneficiari attraverso il gruppo - pressione al rimborso attraverso il gruppo - capacità dei partecipanti ad autogestire il programma - capacità dei poveri di risparmiare.	- riconoscimento che i poveri possono e vogliono ripagare i prestiti con interessi - consapevolezza che altri ritorni sul capitale permettono l'applicazione di alti tassi di interesse - selezione dei clienti attraverso la conoscenza personale dei prestatori - necessità di rapida risposta ai bisogni di credito	- creazione di prodotti diversificati - importanza della sostenibilità economica del progetto da finanziare - utilità di co-garanti come pressione al rientro dei prestiti - utilizzo di mezzi legali per recuperare i crediti - importanza della copertura dei costi operativi - principi di contabilità finanziaria - crediti a lungo termine richiedono bassi tassi di interesse - importanza di una <i>regulation</i> a garanzia dei risparmiatori.

1.2. Le definizioni.

Il microcredito fa parte del concetto più comprensivo di microfinanza che, nella sua accezione più generale, è intesa come l'offerta di prodotti e servizi finanziari a clienti che, per la loro condizione economico-sociale, hanno difficoltà di accesso a forme di finanziamento tradizionale (Viganò e Giuffrè, 2004).

La microfinanza comprende l'insieme dei servizi finanziari parabancari come i crediti per finalità sociali, per la casa, il risparmio, i servizi assicurativi, i servizi di gestione delle transazioni finanziarie, i programmi di inclusione bancaria e il *migrant banking*, cioè il rapporto tra banche e immigrati nel paese in cui operano questi istituti di credito.

Il microcredito, invece, si riferisce alla concessione di prestiti di piccola quantità. La prima definizione generale si può trovare nella Declaration y Plan de Acción de la Cumbre sobre el Microcredito del primo Microcredit Summit, tenuto a Washington nel febbraio 1997: "i programmi di microcredito conferiscono piccoli prestiti ai poveri al fine di permettere l'inizio di attività per conto proprio che generino introiti e permettano loro di mantenere se stessi e la propria famiglia. Nella maggior parte dei casi, i programmi di microcredito offrono ai propri clienti, oltre al credito, una combinazione di servizi e vantaggi."

Le due definizioni sono molto simili. Infatti microcredito e microfinanza sono entrambi strumenti di sviluppo economico e inclusione sociale che uniscono l'approccio non assistenziale ad obiettivi di sostenibilità finanziaria, ma il primo è uno degli strumenti finanziari del secondo.

Nei paesi in via di sviluppo è nato ed è spesso rimasto come un piccolo prestito ad un gruppo di donne indigenti reciprocamente *solidali* dove la responsabilità congiunta opera da sostitutivo delle garanzie patrimoniali. In tal caso, il microprestatario moroso non ha solo ripercussioni economiche, ma anche sociali dal gruppo stesso. Inoltre, il finanziamento, in questi stati, non viene erogato per fini assistenzialistici, ma solo per favorire lo sviluppo di un'attività imprenditoriale che riesca a sua volta a creare reddito ed occupazione.

Nei paesi economicamente sviluppati con microcredito ci si riferisce alla concessione di piccoli prestiti individuali (inferiori a 25.000 euro) a soggetti "non bancabili" a tassi di interesse ridotti, con la restituzione del finanziamento tramite piccole rate dilazionate nel tempo, a cadenza spesso mensile o bimestrale. In questi stati si sta diffondendo anche la pratica di erogare microcredito a fini anche solo socio-assistenziali.

In generale, il credito viene integrato con servizi che rientrano in categorie non finanziarie: servizi di assistenza, di monitoraggio e tutoraggio. Quindi è sempre un prestito dato alle persone fisiche o microimprese più bisognose come mezzo di emancipazione economica e sociale. Può essere considerato un finanziamento particolare: mette al centro la persona. L'accoglie, l'ascolta e la sostiene per la durata del prestito. Si instaura così un rapporto di fiducia reciproca tra chi eroga il finanziamento e chi viene finanziato che si fonda su un percorso che comprende l'ascolto, l'accompagnamento prima e dopo l'erogazione del credito e un monitoraggio costante in fase di rimborso. Vengono quindi ridotte le

"asimmetrie informative" di cui soffre l'attività bancaria tradizionale poiché permette di conoscere il cliente, la sua vita, il suo lavoro, la sua famiglia, l'ambiente in cui vive e si instaura una relazione basata sulla fiducia. (Urbinati et al., 2014 ; Fondazione Giordano dell'Amore, 2016)

Quindi, nel seguito della tesi, per microcredito si intenderà un prestito:

- sinonimo di microfinanza, pur essendo solo uno dei suoi prodotti finanziari;
- dato a persone indigenti o non bancabili contrastando così situazioni di esclusione o disagio sociale;
- erogato insieme a servizi non finanziari di assistenza;
- che non richiede una garanzia patrimoniale, essendo fondato su una relazione di fiducia tra beneficiario ed ente erogatore di microcredito.

1.3. Microcredito nel mondo.

Nel mondo il microcredito è caratterizzato da numeri elevatissimi di prestiti erogati e da un'alta sostenibilità senza interventi esterni. Infatti l'“industria del microcredito” è stimata attorno ai 60-100 miliardi di dollari, con 200 milioni di clienti (Banca Mondiale, 2015).

La diffusione è molto eterogenea. Ci sono, infatti, caratteristiche molto differenti tra i vari stati in cui è presente. Per capire come si differenzia lo strumento nel mondo è stato fatto un confronto tra il Bangladesh, usato come esempio per i paesi in via di sviluppo, e l'Europa secondo i dati dell'European Microfinance Network report (Bendig, 2014). Gli elementi chiave che le differenziano si possono riassumere in:

- *Interesse.* In Europa i costi operativi non sono inclusi all'interno del prestito stesso. Solitamente sono maggiori dei costi necessari per un prestito normale, ma sono calcolati ad un tasso che approssima o è a volte inferiore di quello di mercato.
- *Ammontare.* La quota media di microcredito in Bangladesh è circa di 130 dollari (Johannes Flosbach, 2015). Non c'è un limite alla richiesta basta non esser proprietari terrieri e si deve riunirsi in gruppi di cinque persone. In Europa la quota media è di 8.507 euro (Bending et al., 2013) e può raggiungere massimo i 25.000 euro (EU, 2007).
- *Numero di beneficiari.* Le persone che ricevono il microcredito sono significativamente meno numerose in Europa. Per esempio in Bangladesh, la sola Grameen Bank, nel 2015¹, dichiara nel suo sito web, di aver acquisito 151.929 nuovi membri erogando più di 1.9 miliardi di dollari (mediamente più di 150 milioni al mese). In Europa, invece, l'European Microfinance Network (2014), dichiara che, nel 2013, nelle 24 nazioni analizzate, le 150 istituzioni di microfinanza intervistate, hanno erogato un totale di 387.812 microprestiti per 1.53 miliardi di euro.
- *Facilità.* Il microcredito, in Europa, implica molta burocrazia. Infatti, è necessario fornire il piano di business, il moduli di adesione, il piano contabile ed altre carte che coinvolgono il progetto che si vuole finanziare. Nei paesi in via di sviluppo non sono necessari.

¹ Numeri calcolati dalla scrivente dai report mensili della Grameen Bank. I nuovi membri sono stati calcolati dalla differenza tra dicembre e gennaio 2015 meno l'incremento di nuovi membri per borse di studio (149) e mendicanti (904) dell'anno.

- *Metodologia.* I destinatari del prestito sono prevalentemente singoli individui con un lavoro precario o in stato di disoccupazione purché abbiano un progetto imprenditoriale sostenibile. Sono persone prive delle garanzie necessarie per ottenere l'accesso al normale prestito bancario, ma non indigenti. In Bangladesh l'erogazione è fatta ad un gruppo solidale dove sono gli stessi membri del gruppo che garantiscono la restituzione della somma richiesta. Come spiega Yunus (1997) "Ad ogni persona che faceva domanda di prestito richiedevamo quindi di costituire un gruppo, che non comprendesse altri membri della famiglia, i cui componenti fossero affini per aspirazioni e per condizione economica e sociale. Il prestito tuttavia era individuale e ognuno ne rispondeva ufficialmente in prima persona. Preferivamo che il gruppo si costituisse autonomamente invece che con il nostro aiuto perché il fatto di essersi aggregati spontaneamente avrebbe creato tra i membri più forti legami di solidarietà".
- *Garanzia.* In Bangladesh, la garanzia per il prestito è data dal gruppo. Nei paesi europei, invece, il finanziamento è dato ad un singolo individuo. I crediti sono garantiti attraverso garanzie reali o personali. Quindi sono stati creati sistemi alternativi per ripagare il credito e garantire la solvenza del debitore. La soluzione più efficiente è far sapere al beneficiario che è comunque coinvolta una istituzione finanziaria, idonea al recupero crediti e che, con la firma del contratto, si stanno impegnando a far fronte al debito contratto nei termini sanciti. Un'altra alternativa spesso usata è l'analisi del piano aziendale.

Il problema principale con quest'ultima è il tempo necessario per effettuarla, specialmente quando più istituzioni partecipano in un singolo programma di microcredito, quindi quando ci sono più interviste da parte di diversi operatori.

Le "agenzie di supporto" rappresentano un ulteriore meccanismo d'aiuto per il beneficiario e anche uno strumento di sostegno nella selezione dei potenziali clienti per l'istituto di microcredito. Infatti, l'agenzia fa da struttura sociale che genera informazioni sul microprestatario, ponendosi così come valida alternativa alla garanzia. (Gutierrez-Nieto, 2005)

- *Target.* Nei paesi in via di sviluppo il microcredito si rivolge prevalentemente a donne perché, secondo Yunus (1997) "se tra gli obiettivi dello sviluppo figurano il miglioramento delle condizioni di vita, l'abolizione della miseria, l'accesso a un lavoro dignitoso, la riduzione delle inuguaglianze, è del tutto naturale partire dalle donne. Emarginate sul piano lavorativo, svantaggiate sul piano economico e sociale, le donne costituiscono la maggioranza dei poveri, e per il loro legame con i figli rappresentano concretamente il futuro del Paese." In Europa, invece, si eroga a soggetti con difficoltà ad entrare o rientrare nel mercato del lavoro, i non bancabili, siano essi femmine o maschi.

1.4. Microcredito in Italia.

In Italia, il microcredito nasce con una valenza correttiva dei fallimenti del mercato del lavoro e del mercato finanziario nazionale. Le prime forme di microcredito si fanno risalire alle banche popolari e alle casse rurali

dell'Ottocento. Negli anni sono diventate intermediari creditizi orientandosi principalmente verso la ricerca di un profitto. Facendo leva su di una legge sul mutuo soccorso del 1886 è nata un'altra attività di microcredito: MAG, Società Mutua per l'Autogestione, una società cooperativa di finanza etica. La prima è stata a Verona nel 1978. Poi dal 1980 sono state fondate anche MAG2 in provincia di Milano, MAG4 a Torino (1987), MAG 6 a Reggio Emilia (1988), MAG Venezia (1992) e MAG Roma (2005). La MAG si occupa di raccogliere capitale sociale dei soci per reinvestirlo in progetti economici autogestiti a tassi vantaggiosi per avere un'efficiente misura di inclusione sociale (MAG Verona, 2016; Pizzo e Tagliavini, 2013).

Al tempo attuale non esistono solo le MAG che erogano microcredito, ma una pluralità di attori con differenti approcci, modelli, metodologie, partnership e soggetti promotori (enti pubblici e privati non profit) che operano mediante fondi di garanzia di diversa natura appoggiandosi spesso alla banca tradizionale come erogatore finale. Inoltre sono pochissimi gli enti erogatori specializzati in microcredito e altrettanto pochi sono quelli che operano su tutto il territorio nazionale. Infatti la maggior parte lo usa come strumento complementare alle proprie attività di promozione sociale o sostegno alla microimpresa in un contesto locale. (Urbinati et al., 2014). I fondi a disposizione (pubblici o privati che siano) svolgono una funzione fondamentale in quanto consentono di abbassare la rischiosità del prestito senza che sia necessario chiedere garanzie al beneficiario. Inoltre:

- sono usati come garanzia e non come fondo rotativo;
- grazie al meccanismo di leva finanziaria concordato con le banche aderenti i finanziamenti potenziali superano i fondi inizialmente a disposizione;
- il rimborso del finanziamento da parte dei beneficiari permette di ricostituire progressivamente il fondo e di liberare altre risorse.

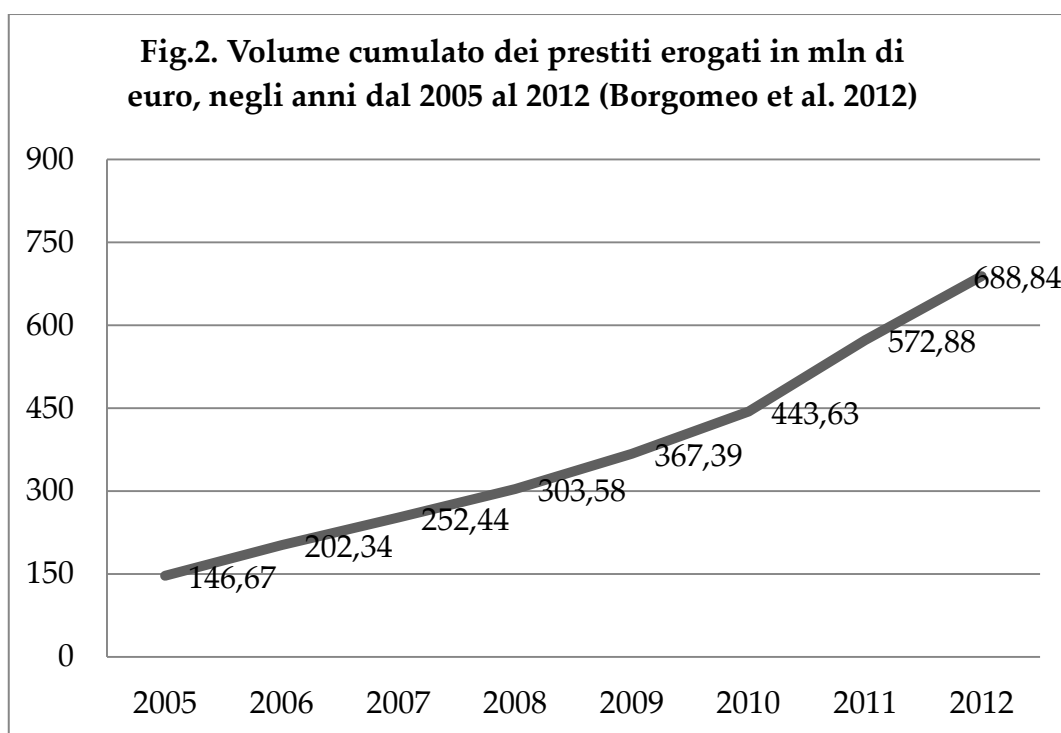
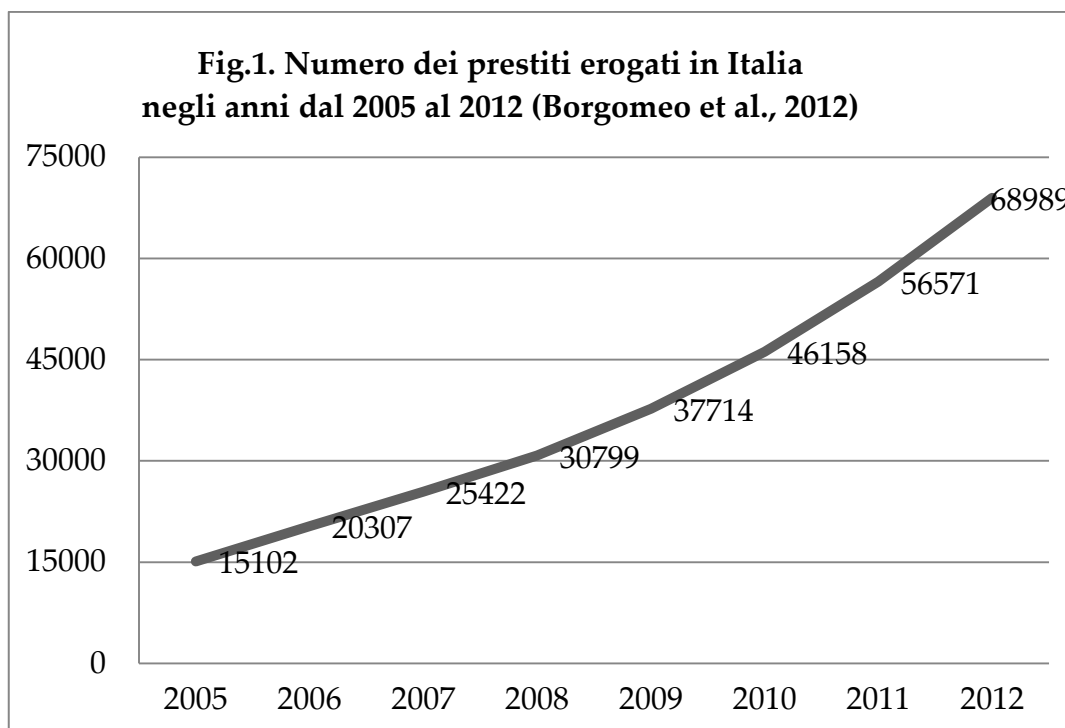
Nel panorama delle istituzioni di microfinanza esistenti in Italia (cooperative, fondazioni, associazioni, istituzioni finanziarie non bancarie, ecc.) si possono identificare tre categorie:

- La prima è costituita da IMF (istituzioni di microfinanza) sviluppate e registrate sotto la legge bancaria come intermediari finanziari (ex TUB art. 106). Le IMF all'interno di questa categoria sono le sole istituzioni comparabili a quelle attive nei paesi in via di sviluppo.
- La seconda categoria è composta dalle MAG. Queste assumono diversa forma legale, ma condividono una storia comune e valori etici alla base della loro missione e visione.
- La terza categoria comprende la più ampia porzione di IMF italiane. Queste istituzioni assumono la forma di associazioni non profit o fondazioni, classificate come ONLUS. Le loro attività riguardano l'analisi preliminare del prestito e la sua gestione, i prestiti sono quindi erogati dalle banche, con cui hanno un accordo.

Gli operatori specializzati ed esclusivi di microcredito in Italia sono soltanto due: *PerMicro* (attiva dal 2007) e *Microcredito per l'Italia* (costituita a fine 2011). Per gli altri attori il microcredito è uno strumento

complementare, che si affianca o integra le loro attività caratteristiche nel campo della promozione sociale o del sostegno alla microimpresa.

Nonostante la frammentarietà delle esperienze, il 9[^] Rapporto sul microcredito in Italia (2014) è riuscito a mappare la situazione italiana: i beneficiari dei programmi di microcredito risultano essere stati circa 15.344 prestiti (+13% rispetto ai 13.579 prestiti del 2012) per un importo complessivo di circa 174,9 milioni di euro (+17,8% rispetto ai 148,4 milioni di euro del 2012). La quota modale richiesta è stata quella massima, 25.000 euro. Nel 28% dei casi è stata anche superata. Nel complesso, dal 2005 al 2013, sono stati 80.000 i microprestatori beneficiari di cui 23.000 imprese, nel 50% dei casi per avviare una start up. Il numero di prestiti negli anni in Italia è stato sempre in aumento. In particolare: ad una consistente crescita nel periodo 2008-2010 ha fatto seguito una crescita più lenta nel biennio successivo. Nel 2012 il numero complessivo di prestiti è cresciuto del 22%, in linea con gli incrementi degli anni precedenti. Anche il volume dei prestiti è aumentato (+20%) (Borgomeo et al., 2012).



In Italia, le attività di raccolta e di concessione dei prestiti sono regolate dal Testo Unico Bancario (legge n. 385/1993) e dal testo unico delle disposizioni in materia di intermediazione finanziaria (Decreto legislativo

n.58/1998 integrato dal Decreto legislativo n.164/2007) che stabiliscono i requisiti e i controlli cui sono sottoposte indistintamente le istituzioni bancarie e le cooperative finanziarie. Nell'agosto del 2010, in ottemperanza a una direttiva europea, il Testo Unico Bancario è stato modificato (Decreto legislativo n.141 del 13/8/2010) ed è stata introdotta, per la prima volta, una norma dedicata agli operatori di microcredito (art.111 TUB, 2010). Il decreto del 17 ottobre 2014, n. 176, nella Gazzetta Ufficiale n. 279 del primo dicembre, disciplina il microcredito. Gli enti iscritti ex art. 111 TUB sono due: microcredito per avvio attività imprenditoriali e per l'inclusione sociale e finanziaria.

Il microcredito sociale è uno strumento per la lotta contro la povertà e l'esclusione sociale. Si rivolge alle persone in temporanea situazione di difficoltà economica e disagio sociale. Fornisce un supporto finanziario, fino ad un massimo di 10.000 euro, a tasso agevolato, a privati caratterizzati da basso reddito e/o sulla soglia della povertà, che permetta loro, e/o al loro nucleo familiare, di far fronte a situazioni di emergenza dalle quali dipende il miglioramento della loro qualità di vita. Questo microcredito è erogato senza bisogno di garanzie reali, ma solo se il beneficiario è in condizione di far fronte, nel breve-medio periodo, agli impegni stretti con l'operatore di microcredito. E' un sostegno temporaneo alla persona che viene accompagnato dalla prestazione di servizi ausiliari di bilancio sociale consentendo così l'inclusione sociale e finanziaria del soggetto richiedente. Alcuni esempi di bisogni che possono essere coperti dal microcredito solidale sono piccole spese di sistemazione degli edifici,

dilazionamento del pagamento utenze, spese mediche o dentistiche, spese per l'educazione e l'istruzione.

Il microcredito d'impresa fornisce prodotti e servizi utili per lo sviluppo di attività di produzione che permettano ai microprestatari di generare reddito e diventare economicamente autonomi. Ha come scopo lo sviluppo o l'avvio della microimpresa quindi è anche una forma di inserimento o reinserimento nel mercato del lavoro. Infatti, può essere utile a creare un'opportunità per chi vuole svolgere un'attività per proprio conto, a sviluppare l'auto-imprenditorialità. L'ente erogatore di microcredito non vuole una garanzia reale ma attua un percorso selettivo rigoroso volto a verificare l'attendibilità professionale dei richiedenti, la validità e la coerenza tecnica economica e finanziaria dell'attività e del progetto per il quale è richiesto il finanziamento. Quindi non si richiede una garanzia patrimoniale, ma una garanzia morale, vale a dire sull'integrità dell'individuo ad intraprendere un'impresa e sul suo progetto; ciò che conta è il progetto presentato e la sua sostenibilità.

E' un microcredito indirizzato a microimprenditori cioè a persone che svolgono o vogliono aprire piccole attività produttive, ma con possibilità di sviluppo se assistiti con servizi specifici, finanziari e non. I beneficiari svolgono principalmente attività in forma di ditta individuale o familiare nell'ambito del commercio, dei servizi, dell'agricoltura o dell'artigianato. La definizione di microimprenditore è data dalla legge: "una microimpresa è definita come un'impresa il cui l'organico sia inferiore a 10 persone e il cui fatturato o il totale di bilancio annuale non superi 2 milioni

di euro.” (Raccomandazione 2003/361/CE della Commissione Europea, del 6 maggio 2003, Gazzetta ufficiale L 124 del 20.05.2003).

La maggioranza dei microcrediti è stato concesso con finalità socio-assistenziali. Se si guarda l’ammontare erogato, invece, prevalgono quelli concessi con finalità di autoimpiego, che assorbono quasi i 3/4 delle risorse complessivamente impiegate. (Ente Nazionale per il Microcredito, 2013)

1.5. L’effetto sociale.

L’analisi d’impatto è “la differenza tra i valori di alcune variabili chiave della situazione degli ‘attori’ (individui, imprese, famiglie, popolazioni, responsabili politici, etc.) che hanno sperimentato un intervento e i valori che si sarebbero riscontrati in quelle variabili in assenza di intervento” (Hulme, 1997).

Negli anni ottanta era usata solo come *impact evaluation* per valutare i risultati di tipo economico-finanziario. In tempi più recenti, invece, il termine *evaluation* è stato sostituito da quello di *assessment*, ossia misura che starebbe ad indicare un’attenzione maggiore per la verifica degli esiti di tipo sociale ed economico. Quindi l’analisi di impatto ora è intesa come la valutazione dell’ effettivo successo dell’intervento e dei suoi effetti sulle famiglie ed imprese beneficiarie.

Dallo sviluppo del microcredito sono stati fatti diversi studi sull’impatto dello strumento ma, a causa dei diversi approcci nel finanziamento, sono sempre stati circoscritti ad un territorio specifico. Quindi non esiste ancora nessuna ricerca sulla bontà universale del microcredito.

In molti studi sul Bangladesh (Khandker, 1998 ; Sebstad et al., 1995 ; Schuler e Hashemi, 1994) si è trovato un diffuso effetto positivo. In più recenti analisi a Hyderabad, India (Banerjee et al.,2010), a Manila, Filippine (Karlan e Zinman, 2011) e nelle aree rurali del Marocco (Crépon et al.,2011) l' impatto risulta molto più modesto. E' stata confermata la riduzione della povertà, ma non l'effetto sull'educazione, sulla salute e sul ruolo della donna. Probabilmente anche perché l'effetto sociale si manifesta su periodi più estesi rispetto ai dodici o diciotto mesi che dura lo studio.

Inoltre, anche nei singoli programmi di microcredito di ogni IMF non è sempre monitorato l'effetto per differenti ragioni quali:

- difficoltà a disporre di dati e statistiche generali;
- mancanza di risorse, sia economiche che tecniche;
- priorità delle IMF ad erogare piuttosto che alle verifiche;
- impossibilità di scindere fattori esogeni quali ambiente geografico, sociale, istituzionale, economico e legislativo;
- bisogno di coinvolgere altri soggetti esterni nella ricerca;
- tempi medio-lunghi necessari per effettuare una misurazione dell'impatto adeguata.

Così, per stabilire degli standard di misura dell'impatto sociale per ogni IMF, nel 2005 è stata istituita la Social Performance Task Force (SPTF) che comprende più di 1.300 esperti in microfinanza. La Task Force ha pubblicato nel 2012 uno standard universale, prevalentemente per gli stati in via di sviluppo, che identifica 11 categorie di indicatori: mission e

obiettivi sociali, governance, varietà dei prodotti e servizi, responsabilità sociale verso i clienti, trasparenza dei costi dei servizi per i clienti, risorse umane e incentivi per lo staff, responsabilità sociale per l'ambiente, riduzione della povertà dei clienti nel tempo, tipologie di prestito utilizzate dall'IMF, numero di imprese finanziate e di lavoro creato, tasso di ritenzione dei clienti. Negli altri stati ogni IMF analizza il proprio impatto con propri indicatori e raramente seguendo una metodologia specifica. In particolare modo per l'impatto del microcredito sulla creazione di lavoro, nei paesi ad alto reddito, sono valutate di solito le seguenti dimensioni (Bernd Balkenhol et al., 2014):

- numero dei lavori creati, che comprende sia i nuovi lavori che quelli mantenuti, sia i diretti che quelli indiretti, sia quelli a tempo pieno sia quelli a tempo parziale. L'analisi dell'impatto svolto in questo modo, però, non considera le imprese che sarebbero state create anche senza l'aiuto del microcredito ;
- costo per lavoro creato, calcolato con il social return of investment (SROI). Spesso non vengono considerati automaticamente nel calcolo né gli impatti "indiretti" come per esempio i benefici sociali, né l'uso di volontari per processare le richieste e dare supporto ai micro prestatori, e neppure le entrate fiscali generate dalle start-up;
- qualità di lavoro creata, intesa come un maggior ottimismo per il futuro e un miglioramento dell'autostima e della situazione economica.

Le definizioni ed i metodi utilizzati per stabilire queste dimensioni variano da un IMF all'altra rendendo ancora più difficile confrontare i dati

ottenuti. Inoltre i dati disponibili sono da considerare con attenzione perché ci sono molti fattori che influenzano il successo dell'impresa e dell'imprenditore rendendo difficile stabilire una chiara relazione causale tra microcredito e lavoro.

In Europa per dare indicazioni su buone pratiche di analisi, l'European Microfinance Network (2009) ha creato una task force per sviluppare degli indicatori comuni per misurare le performance sociali tramite:

- il raggiungimento dei clienti più bisognosi;
- il cambiamento della situazione socio-economica dei clienti
(passaggio sopra la linea di povertà, ottenimento di un lavoro fisso, creazione indiretta di lavoro);
- la sostenibilità finanziaria dell'attività iniziata con il microcredito.

Al momento (2016) tuttavia non è disponibile una pubblicazione sugli esiti dell'attività svolta.

1.6. Ipotesi di ricerca

La presente tesi mira a valutare l'impatto del microcredito su un campione di imprese beneficiarie, degli anni 2011-2014. Il microcredito di cui si tratta è stato erogato da *Microcredito per l'Italia*, impresa operante nel territorio nazionale. Sarà valutato l'impatto sia economico che quello sociale. Infatti il rapporto causale tra l'accesso al microcredito e l'occupazione è definito dalla realizzazione dell'imprenditore e dal successo della sua impresa. Quindi le ipotesi di ricerca vertono attorno a questi due concetti per capire la quantità e la qualità dei posti di lavoro creati.

L'acquisizione di nuove competenze, la sensazione di realizzazione, l'aumento dell'autostima e dell'ottimismo, all'incremento di fiducia negli istituti di credito, la maggiore integrazione nella comunità di appartenenza, l'occupazione e in generale un miglioramento della qualità della vita sono gli effetti che si ipotizzano sull'individuo che ha ricevuto il microcredito.

I benefici sull'impresa saranno studiati mediante la sua sopravvivenza in termini di redditività e capitalizzazione, il suo sviluppo e lo sviluppo di nuovi posti di lavoro e di un clima aziendale sereno.

La definizione delle ipotesi di ricerca ha una struttura piramidale: da una prima ipotesi più generica si passa ad altre sempre più specifiche e settoriali. Così dall'ipotesi sullo sviluppo delle imprese esistenti coinvolte nella ricerca (prima ipotesi) si passa per la creazione di nuove imprese (seconda ipotesi), all'incremento del numero dei dipendenti (terza ipotesi), all'effetto su categorie svantaggiate come le donne (quarta ipotesi) per concludere con l'impatto del microcredito sull'opinione generale dell'imprenditore riguardo al sistema creditizio (quinta ipotesi).

La prima ipotesi si focalizza sull'effettivo sviluppo delle imprese esistenti, cioè si ipotizza che coloro che hanno usufruito del finanziamento abbiano ottenuto un beneficio in termini di redditività dell'impresa, nonché di benefici sociali all'imprenditore quali fiducia, autostima, realizzazione, ottimismo verso le proprie possibilità e nuove competenze. Quest'ultima possibilità è legata all'accompagnamento ossia al sistema di supporto che,

mediante volontari specializzati, agevola il beneficiario nell'acquisizione di nuove competenze utili al successo dell'impresa.

La seconda ipotesi di ricerca verte sulla creazione di nuove imprese e di nuovi imprenditori. Quindi si suppone che lo strumento abbia un effetto positivo nella creazione di nuove aziende e che garantisca, con l'accompagnamento, che un individuo abbia le nozioni essenziali per diventare imprenditore di se stesso e che abbia un effetto significativo su alcune qualità umane in suo possesso (aumento di autostima, fiducia, ottimismo e senso di realizzazione personale).

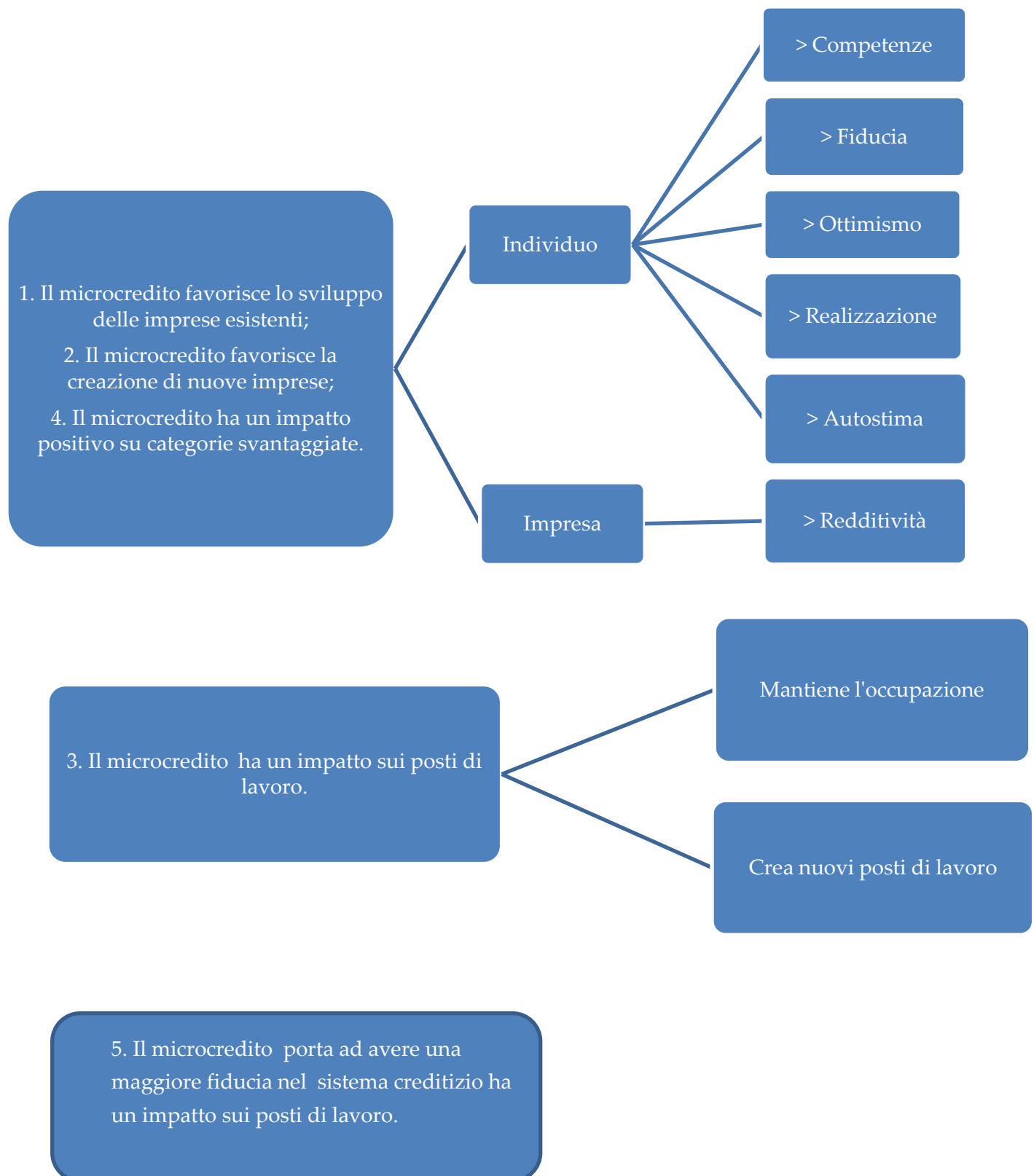
La terza ipotesi di ricerca studia se il microcredito favorisca significativamente l'occupazione della popolazione con la creazione di nuovi posti di lavoro sia in strutture esistenti che in quelle nuove.

Verrà poi verificato se restringendo il campione alle sole donne imprenditrici, si riscontrino gli stessi benefici in termini di competenze acquisite, fiducia nel futuro, ottimismo, realizzazione personale, autostima e redditività dell'impresa ottenute presso altri imprenditori per lo sviluppo di nuove imprese.

Infine si analizzerà l'impatto del microcredito sul sistema creditizio, vale a dire se il rifiuto di credito sofferto rivolgendosi agli istituti di credito tradizionali e l'uso di forme di credito informale porta ad avere maggiore fiducia nel sistema creditizio.

Uno schema riassuntivo delle ipotesi di ricerca è presentato nella Fig.1.1.

Fig.1.1. Ipotesi di ricerca generali, dimensioni ed ipotesi specifiche



Capitolo 2. Metodologia e tecniche della ricerca.

2.1. Il metodo di ricerca.

I metodi per valutare l'impatto di un intervento sono stati classificati da Hulme (2000) in tre categorie:

- Non sperimentali;
 - Semi-sperimentali;
 - Sperimentali.
-
- Un metodo è **non sperimentale** se è basato su analisi qualitative senza l'uso dei gruppi di trattamento e di controllo. Le tecniche d'indagine qualitative più utilizzate sono l'intervista e l'osservazione partecipante. I metodi partecipati coinvolgono attivamente i beneficiari del microcredito per definire e gestire i progetti. Tra questi il Participatory rural appraisal (Pra), il Rural assessment participatory (Rap), il Participatory technology development (Ptd), il Rapid food knowledge assessment (Rfsa) e il Rapid rural appraisal (Rra). Questi criteri evolvono molto rapidamente e differiscono tra loro in base agli strumenti utilizzati (questionari, interviste, disegni, fotografie, etc.), ai partecipanti ai progetti (individui, gruppi preesistenti, gruppi di lavoro, etc.) e al loro obiettivo (raccolta di dati per l'attuazione di un progetto, valutazione d'impatto).
 - Un metodo è **semi-sperimentale** se prevede la presenza di un gruppo di controllo a fronte di un gruppo trattato che ha ricevuto il

microcredito. I metodi si differenziano per il modo in cui gestiscono il l'errore di stima (Pitt e Khandker, 1998):

- Metodi di matching, in particolare il Propensity Score Matching (PSM). Viene creato artificialmente, dopo l'erogazione, un gruppo di controllo costituito da individui con caratteristiche misurabili simili a quelli che lo hanno ricevuto. In questo modo ogni persona del gruppo sperimentale avrà una corrispondenza con quello di controllo in base, ad esempio, al sesso, al tipo di impresa creata, al numero di dipendenti dell'azienda, con una persona del gruppo di controllo. L'effetto del trattamento verrà poi eliminato con metodi statistici tenendo conto della differenza tra le performance medie dei due gruppi.
- Metodo Double-Difference (DD). I dati del campione sperimentale e del campione non trattato si abbinano prima con procedure di "matching" (first difference) e dopo l'erogazione del credito (second difference) assumendo che esista un'eterogeneità non osservata variabile nel tempo. E' un metodo di analisi usato anche nei disegni sperimentali.
- Metodo delle variabili strumentali. Si utilizzata una variabile altamente correlata con la richiesta di microcredito, ma non correlata con le caratteristiche non osservate che possono influenzare i risultati. Questa variabile, chiamata strumentale, va individuata con attenzione perché, se debole, ossia correlata con

le caratteristiche inosservate o con variabili omesse correlate con i risultati può peggiorare, invece che risolvere, l'errore di stima.

- Regression Discontinuity Design (RD) e metodi pipeline. Quando ha senso si individua (in modo arbitrario) nel campione in esame una soglia che divide il gruppo sperimentale dal gruppo di controllo in modo che le caratteristiche degli individui appena al di sopra siano simili a quelle appena al di sotto.

Anche quando i metodi di analisi sono stati applicati per limitare la distorsione legata alla selezione del campione, non è possibile avere la certezza che la distorsione sia totalmente eliminata. C'è sempre il rischio di avere differenze sistematiche tra il gruppo trattato e quello di controllo dovuti a caratteristiche non osservate o difficilmente quantificabili del campione.

- Il metodo **sperimentale** (*randomized controlled trial*), è il metodo scientifico tradizionale che elimina la distorsione della selezione attraverso l'assegnazione casuale previa degli individui al gruppo trattato e al gruppo di controllo. Nel nostro caso al primo gruppo, scelto casualmente, verrebbe erogato il microcredito mentre il secondo non lo riceve o riceve un altro tipo di credito. Solitamente l'impatto viene calcolato facendo la differenza tra la media del gruppo trattato e di quello non trattato in termini di benessere ottenuto dal microcredito. Anche il metodo sperimentale può essere soggetto a problemi quali un

errore sistematico nel campionamento, una errata specificazione delle relazioni causali e della motivazione del rispondente, perché :

- ci possono essere difficoltà nel trovare parametri per i quali l'ambiente economico, fisico e sociale sono simili per i due gruppi. E' risolvibile con una selezione più attenta del gruppo di controllo;
- può essere presente una caratteristica non considerata che possiede il gruppo trattato, ma non quello di controllo. Spesso è identificato come l'attitudine e l'abilità ad essere imprenditore. E' meno facile da risolvere, ma si possono usare come gruppo di controllo futuri clienti che non hanno ancora ricevuto il microcredito. Non funziona quando si vuole analizzare lo strumento in una popolazione eterogenea largamente diffusa;
- il microcredito può avere un impatto positivo solo nel breve termine per il gruppo trattato ed non aver effetti a lungo termine. Può essere anch'esso risolto usando come gruppo di controllo futuri clienti, accettati, ma che non hanno ancora ricevuto il finanziamento;
- nel lungo termine il gruppo di controllo può essere influenzato dal contatto con il gruppo trattato. E' risolvibile con una selezione più attenta del gruppo di controllo per esempio selezionandolo in località lontana dal gruppo trattato.

Il metodo che verrà utilizzato per le analisi della seguente tesi è quello semi-sperimentale, non avendo potuto effettuare un campionamento randomizzato a priori come necessario per il metodo sperimentale.

2.2. Popolazione di studio

Lo studio è stato effettuato su un campione di imprese che hanno ottenuto un microcredito da *Microcredito per l'Italia*, uno dei due soli operatori specializzati nell'erogazione di microcredito nel nostro Paese. E' una società per azioni ed è stata la prima impresa sociale riconosciuta da Banca d'Italia come intermediario finanziario. E' stata costituita da Etimos Foundation, fondazione di partecipazione operante da 15 anni nei Paesi del sud del mondo come incubatore sociale.

In Italia, ha iniziato a lavorare nei contesti di emergenza dal 2009, a partire dal terremoto dell'Abruzzo, utilizzando lo strumento del microcredito su incarico della Protezione Civile nel territorio colpito dal sisma. *Microcredito per l'Italia* è operativa anche in Emilia, Lombardia e Veneto con un altro intervento post terremoto, grazie ai fondi messi a disposizione da Renzo Rosso, imprenditore della moda e fondatore del marchio Diesel (Borgomeo, 2014). E' stata operativa anche in Lazio, fino al 2015, con un progetto di micro-imprenditoria femminile, Microcredito Donna, in collaborazione con l'Ente Nazionale per il Microcredito, e in Toscana (nelle province di Prato, Pistoia, Lucca e Massa Carrara) con l'erogazione diretta per imprese individuate da un concorso di idee (iniziative avviate nell'anno 2014).

Microcredito per l'Italia, fino al 2014, ha operato nel campo del microcredito italiano esclusivamente attraverso la concessione di garanzie che permettono l'accesso al credito mediante banche partner dell'impresa. Gli istituti di credito con cui l'operatore interagisce sono di carattere cooperativo (popolari o banche di credito cooperativo), banche molto legate al territorio. In particolare il numero e il volume di finanziamenti (più di 14 milioni di euro a 609 micro - imprese) è dato dalla Banca Popolare dell'Emilia, presente sia in Emilia che in Abruzzo, dove sono state prevalenti le erogazioni. La percentuale di garanzia data a tutela del finanziamento dipende dal tipo di beneficiario: per il microcredito socio-assistenziale e per organizzazioni del terzo settore è dell' 85% mentre per le imprese è del 75%.

Il rimborso del credito viene fatto solitamente a cadenza mensile per una durata massima di 60 mesi con un tasso di interesse circa del 4-5%. Oltre al finanziamento l'impresa dà: consulenze sul microcredito, accompagnamento, ascolto, educazione finanziaria e prevenzione da sovra-indebitamento a enti, organizzazioni ed aziende che necessitano di consulenze per i loro dipendenti, clienti o per target selezionati. La valutazione delle richieste di credito è supportata da una struttura snella che si appoggia ad una rete sociale di associazioni e volontari.

E' utile in particolare per individuare i bisogni territoriali, per costituire una rete di relazioni e collaborazioni operative, per attivare una prima scrematura delle richieste di credito e per supportare i servizi di accompagnamento e fornire consulenze mirate sull'elaborazione del piano

aziendale, sulla gestione aziendale e su percorsi di educazione finanziaria. Infatti, l'operatore erogatore gestisce sportelli di ascolto con volontari locali competenti nella selezione dei progetti richiedenti microcredito provenienti da associazioni quali Ucid Padova, Caritas Roma, Fondazione Comunità di Mantova, Fondazione Un Raggio di Luce e FareBene.

Negli anni sono stati erogati quasi 28 milioni di euro di finanziamenti a fronte di 21 milioni di euro di garanzie concesse a 1.165 micro-prestatari (Bilancio sociale, 2014).

Microcredito per l'Italia ha un target prevalente di imprese. Infatti ha erogato quasi 19 milioni di euro alle 809 micro-imprese clienti, cioè al 69% dei beneficiari ripartiti in quattro regioni (Abruzzo, Emilia, Lazio e Veneto). In Toscana, dove è stato avviato un nuovo programma nel corso del 2014, non c'erano, al momento dell'avvio di questa tesi, erogazioni in essere.

L'importo medio dei finanziamenti a micro-imprese è di quasi 16.000 euro a prestito, escludendo le imprese terremotate che possono richiedere fino a 50.000 euro. La regione con più beneficiari è quella in cui l'impresa ha iniziato prima le erogazioni, l'Abruzzo (66% dei prestiti contro il 34% dell'Emilia, Tab.2.1.) ed è anche la regione con la percentuale maggiore di finanziamenti estinti nella popolazione totale (2.7% in Abruzzo contro lo 0.9% dell'Emilia, Tab.2.2.). Nel 2014, il beneficiario tipo è un imprenditore abruzzese maschio, di età superiore ai 35 anni, con un'azienda già avviata nell'ambito del commercio al dettaglio o della ristorazione. Nonostante ciò è alta la percentuale di imprese di nuova fondazione o di imprese

femminili, con titolare una donna o una compagine societaria per la maggior parte femminile o co-intestata. Infatti nel solo 2014 il 37% delle microimprese beneficiarie sono state femminili, il 43% sono state start-up e il 24%, sono state di giovani.

Tab.2.1. Percentuale di beneficiari, di importo finanziati (in euro) e media del credito richiesto (in euro) a *Microcredito per l'Italia* da microimprese in base alla regione (Finanziamenti in essere al 31.12.2014).

	% Beneficiari	Importo Finanziato	Richiesta media
Abruzzo	66,0	17.398.100	32.581
Emilia	33,8	7.302.000	26.747
Lazio	0,1	5.000	5.000
Veneto	0,1	20.000	20.000

Tab.2.2. Finanziamenti totali estinti da micro-imprenditori di *Microcredito per l'Italia* (Anni 2011-2014).

Regione	Frequenza	%
Abruzzo	22	2,7
Emilia	7	0,9

2.3. Il Questionario CAWI

Nei mesi di gennaio 2014 e febbraio 2015 è stato sviluppato il questionario da somministrare alla popolazione di riferimento. E' stato strutturato in 62 domande suddivise in 6 sezioni, di cui la sesta facoltativa. La prima sezione comprende le caratteristiche demografiche e la redditività dell'impresa e indaga sulle motivazioni che hanno spinto l'imprenditore ad aprire un'attività in proprio e le eventuali difficoltà avute nell'avvio dell'impresa.

La seconda parte si concentra sulla concessione del microcredito da un punto di vista sia tecnico (importo, date, numero mensilità necessarie per ripagare il debito, sostenibilità dell'impresa) che personale. Infatti si capiscono le motivazioni alla base della scelta del microcredito e dell'impresa erogatrice.

La terza sezione riguarda l'accompagnamento fornito dall'impresa erogatrice per supportare la creazione di impresa. Quindi sono state chieste informazioni oggettive, quali numero di incontri e ambito di acquisizione delle nuove competenze, e altre variabili soggettive come la percezione sul lavoro degli operatori e sui risultati ottenuti.

La quarta sezione è sugli effetti e sulla situazione successiva all'erogazione del microcredito per l'imprenditore. Quindi ci sono domande sulle competenze apprese, su cambiamenti nella vita quotidiana, sulla fiducia nel futuro sugli istituti di credito e su *Microcredito per l'Italia*, sulle aspettative per l'impresa a breve termine ed a lungo termine (uno e due

anni), sulla propensione ad aiutare il prossimo mediante volontariato e sull'iscrizione ad associazioni di categoria dopo il prestito.

La quinta sezione del questionario rileva le caratteristiche socio-demografiche degli imprenditori utili per definire il campione di rispondenti: è stata chiesta la fascia di età d'appartenenza, il sesso, la cittadinanza, la regione di residenza, lo stato civile, il grado di istruzione, la presenza di figli. Poi ci si è concentrati sul reddito, sulla presenza di altre entrate personali, e/o di qualche altro membro della famiglia, e sulla situazione lavorativa precedente alla fruizione del microcredito. La sezione si conclude con la preparazione posseduta sul imprenditorialità, cioè le esperienze d'impresa pregresse nello stesso settore, la conoscenza precedente dell'auto-impresa, propria e da conoscenti, e le ore lavorative dedicate alla propria impresa dal fruitore di microcredito.

Il questionario termina con una domanda aperta volta a rilevare suggerimenti per migliorare l'erogazione del credito da parte dell'impresa di microcredito.

La somministrazione è avvenuta mediante la tecnica d'indagine CAWI, acronimo di Computer Assisted Web-based Interviewing. Si è preferito l'utilizzo di internet perché ce l'hanno tutti i fruitori di microcredito. Infatti il 91% dei dirigenti ed imprenditori e il 72% dei lavoratori in proprio usa giornalmente internet (Istat, 2015). Inoltre le micro-imprese (1-9 dipendenti) nell'industria e dei servizi, secondo la rilevazione PMI 1-99 del 2012 (Istat,2015), hanno un collegamento ad internet nel 81% dei casi.

Quindi la facilità di utilizzo e la reperibilità delle unità di misura hanno reso il sondaggio basato sulla rete senza fili la scelta migliore per questa tesi, indagine in aree molto distanti tra loro (Abruzzo, Emilia e Veneto). Per somministrare il questionario è stato utilizzato il software open source Limesurvey che si occupa dell'invio delle email di partecipazione con il link al questionario e di classificare come rispondente l'unità dopo che ha completato il questionario. Nel mese di febbraio 2015, dopo aver definito le domande del questionario, ho provveduto ad inserirle nel programma online con il supporto della dott.ssa Scioni. Nel mese successivo sono state effettuate due prove – test che hanno portato a perfezionare la lettera d'invito a rispondere, la forma di alcune domande e alla creazione dell'alias dell'Università degli Studi di Padova.

2.4. Somministrazione e qualità delle risposte.

L'impresa erogatrice interagisce prevalentemente per via telefonica con i suoi clienti garantendo così un contatto più immediato e personale. Quindi non ha gli indirizzi email di tutti i suoi beneficiari di microcredito d'impresa, ma solo di 385 imprenditori di cui possiede anche, per alcuni, l'indirizzo di posta certificata (PEC). Essi sono stati invitati a partecipare fino a 5 volte tramite l'invio di una email con il link ed un breve testo di presentazione dell'indagine. Inoltre nel mese di giugno sono stati contattati per via telefonica i non rispondenti e coloro che avevano lasciato incompleto il questionario dopo la terza email di sollecito. I successivi promemoria sono stati inviati solo a seguito del contatto telefonico.

Il questionario è stato spedito la prima volta il giorno 11.03.2015 mediante l'alias "Università degli Studi di Padova", con la seguente lettera di presentazione:

"Gentile imprenditore,

Il questionario è suddiviso in 6 pagine, di cui l'ultima è facoltativa. Una volta compilata ed inviata una pagina non è possibile tornare indietro. Il questionario ha una durata di circa 15 minuti.

La ringraziamo anticipatamente per il tempo dedicato alla compilazione del questionario. Il suo contributo sarà molto utile per lo sviluppo del microcredito.

Buona compilazione.

Ci sono 62 domande all'interno di questa indagine."

La numerosità campionaria è stata modificata a seguito di alcune valutazioni. Infatti inizialmente sono state invitate un totale di 427 imprese divise in due momenti: via email e via posta certificata.

A seguito del primo invito sono state ricevute alcune email di risposta da:

- una persone la cui richiesta di microcredito è stata rifiutata prima della delibera. Non ha quindi usufruito del prestito;
- due persone che non hanno compilato il questionario. Una si è dimostrata disposta a compilare il questionario, ma solo per via telefonica mentre la seconda per motivi personali ha avvertito di non volerlo compilare.

- un'associazione impossibilitata in quanto nonostante abbia un codice ATECO, è ONLUS. Quindi non dichiara reddito e non appartiene a nessuna tipologia di impresa segnata.
- un'impresa che ha lasciato il questionario incompleto, ma interessata ad esprimere un'opinione sulla sua esperienza di microcredito.
- una persona che ha sollevato dubbi sull'indagine. Infatti voleva la conferma che il mittente fosse l'Università degli Studi di Padova e non una email di spam.

Il basso tasso di risposta ha spinto ad aggiungere al precedente campione altre 210 email di posta certificata in data 27.03.2015 di cui 139 appartenenti a nuovi contatti e 71 ad imprese che non avevano risposto al precedente invio. Per quest'ultimo gruppo ci sono state al primo invio solo 3 risposte complete e 2 incomplete. E' stato fatto poi un terzo invio il 6.04.2015 per sollecitare ulteriormente la risposta.

L' email è stata inviata, accidentalmente, a 38 soggetti che non avevano ricevuto il finanziamento. 8 lo hanno ricevuto nei mesi di febbraio/marzo 2015 e sono stati integrati nel campione di questi 3 hanno risposto al questionario, tuttavia avendo appena ricevuto il finanziamento lo hanno lasciato incompleto. Quindi sono stati 30 i soggetti non considerati nel campione di imprese usato per la tesi.

Sono stati invitati accidentalmente anche 16 privati, non imprese, (di cui una PEC) di questi 4 hanno iniziato il questionario. Una ha ancora il

finanziamento da erogare. Queste persone sono state escluse dal campione.

Le persone che hanno ricevuto più finanziamenti sono state considerate solo una volta e solo per l'ultima erogazione.

Infine non sono stati considerati nella popolazione due casi segnalati via mail. Il primo in cui l'indirizzo email era errato ed un secondo in cui il beneficiario non è un'impresa, ma un'associazione di volontariato quindi, come ONLUS, priva di reddito proprio. La popolazione oggetto di indagine è così costituita da 385 imprese.

Nel mese di giugno 2015 sono state fatte, in più giornate, le telefonate di sollecito ai non rispondenti ed è stato rinviato il questionario alle persone contattate. Il campione finale è composto da 71 questionari completati e 44 incompleti (rispettivamente il 18,4% ed il 11,4% della popolazione) per un totale di 115 imprese rappresentate pari al 30% della popolazione (Tab.2.5). Le risposte incomplete riguardano il 55% persone che hanno visualizzato il questionario senza compilare neanche una sezione, il 32% che hanno completato la prima sezione, e l'11% che si sono fermati alla seconda sezione, l'11%. Una sola persona ha completato il questionario fino alla terza sezione e poi ha smesso di compilarlo. Le risposte complete sono state date in prevalenza in Emilia (66,2%) e le incomplete in Abruzzo (63,6%) (Tab.2.4). Per quest'ultima regione i questionari non compilati hanno anche la più alta frequenza (67%) nonostante che sia il territorio con più beneficiari dell'impresa erogatrice considerata. Si noti che la divisione è stata fatta per territorio dell'impresa erogatrice e non per regione di

residenza del beneficiario. Quindi tra i questionari completati per il territorio “Emilia” figurano anche sei residenti in Lombardia.

Tab.2.4. Percentuale delle risposte al questionario per territorio dell’impresa erogatrice e modalità di collaborazione, anno 2014.

	Abruzzo	Emilia	Lazio	Veneto	Totale
Non collaborato	67	33,3			100
Incompleto	63,6	34,1	2,3		100
Completo	31	66,2	1,4	1,4	100
Totale	59,7	39,5	0,5	0,3	100

Tab.2.5. Percentuale delle risposte al questionario per territorio dell’impresa erogatrice, anno 2014.

	Abruzzo	Emilia	Lazio	Veneto	Totale
Non collaborato	78	59			70,1
Incompleto	12	10	50		11,4
Completo	10	31	50	100	18,4
Totale	100	100	100	100	100

Capitolo 3. Caratteristiche del campione

Il rispondente è prevalentemente il fondatore dell'impresa (94,4%) di sesso maschile (60,6%), sposato (66,2%), senza figli (57,8%) o con figli maggiori di 14 anni (20%), cittadino italiano (98,6%)² proveniente dall'Emilia (57,8%) o dall'Abruzzo (28,2%) con un diploma di scuola media superiore (62%) o scuola media inferiore (25%) (Tab.3.1. e Tab.3.2.). Solo il 13% ha un titolo universitario. La mediana dell'età è sulle coorti superiori ai 50 anni (33,8%), la percentuale decresce al diminuire della fascia d'età così il 31% dei micro-prestatari ha tra i 40 e i 49 anni e il 23,9% ha tra i 30 e i 39 anni (Tab. 3.2.). Il contributo dell'imprenditore al reddito familiare, come si può vedere nella tabella 3.4., è distribuito: per il 33,8% dei rispondenti contribuisce a più di tre quarti del reddito familiare mentre nel 49,3% dei casi rappresenta meno della metà del reddito.

L' 83,1% dei rispondenti non ha altre attività remunerative oltre a quella d'impresa, ma ha in famiglia almeno un altro reddito (60,5%). I micro-prestatari erano dipendenti (28,2%) o liberi professionisti (52,1%); tra questi ultimi il 39,4% erano già imprenditori prima di richiedere il credito. I pochi disoccupati richiedenti il prestito (16,9%), erano inattivi prevalentemente da meno di un anno (66,6%). Solo il 2,82% era studente (Tab.3.3.). Gli imprenditori intervistati hanno avviato l'attività dove avevano già avuto esperienze lavorative nel 56,3%. Inoltre il 45% degli

² L'unico extracomunitario presente nel campione è di nazionalità rumena.

intervistati ha un genitore o suocero che ha avviato un'attività imprenditoriale.

Tab.3.1.Percentuale e valore assoluto per regione di residenza degli intervistati, anno 2014 (n=71)

	Frequenza	Percentuale
Abruzzo	20	28,2
Emilia	41	57,8
Lazio	1	1,4
Lombardia	6	8,5
Veneto	1	1,4
Altro	2	2,8

Tab. 3.2. Percentuale e valore assoluto dell'età compiuta in anni dei beneficiari di microcredito (n=71)

	Frequenza	Percentuale
Meno di 30 anni	8	11,3
30-49 anni	22	54,9
Più di 50 anni	24	33,8

Tab.3.3. Percentuale della situazione lavorativa precedente alla richiesta di microcredito, anno 2014 (n=71)

	Percentuale
Disoccupato	16,9
Studente	2,8
Lavoratore dipendente	28,2
Imprenditore o libero professionista	52,1

L'impresa intervistata è ancora operativa nel 93% dei casi e costituita soprattutto dopo l'anno 2000 (73,3%) in forma di ditta individuale (49,5%) (Tab.3.5.). Le unità produttive fondate prima del 1915 sono solo il 2,2% e per ogni decennio successivo fino al 2000 sono circa l'8%. L'ambito in cui l'imprenditore rispondente lavora è prevalentemente il commercio (30,8%) seguito dal settore alloggio/ristorazione, quello per i servizi alla famiglia ed alla persona, e quello manifatturiero che ha una percentuale di lavoratori richiedenti microcredito dell'11% (Tab.3.4.). Il fatturato medio mensile, nell'anno 2014, è superiore ai 4000 euro mensili (51%) e nel 34% dei casi è inferiore ai 2000 euro (Tab. 3.6).

Tab. 3.4. Percentuale del settore di attività economica dell'impresa richiedente microcredito, anno 2014 (n=91)

	Percentuale
Agricolo/ pesca	2,2
Alloggio, ristorazione, bar etc.	11
Altri servizi per famiglia e persona	11
Attività artistiche e sportive	4,4
Attività professionali, scientifiche e tecnologiche	4,4
Commercio	37,4
Costruzioni	5,5
Industri manifatturiero	11
Informazione e comunicazione	1,1
Riparazioni e magazzinaggio	2,2
Sanità e assistenza sociale	3,3
Servizi alle imprese	6,6

Tab. 3.5. Percentuale della forma giuridica dell'impresa richiedente microcredito, anno 2014 (n=91)

	Percentuale
Ditta individuale	50,6
Società a responsabilità limitata	14,3
Società cooperativa	1,1
Società di persone	18,7
Società in accomandita	9,9
Altro	5,5

Tab.3.6. Percentuale del fatturato totale mensile (in euro) delle imprese intervistate nel 2014 (n=89)

	Percentuale
< 1999 euro	34
2000 - 3999 euro	17
> 4000 - 4999 euro	51

Il microcredito non è la prima scelta nelle richieste di finanziamento. Infatti il 59% delle persone beneficiarie si era rivolta ad altri enti di credito quali banche (89,1%), enti pubblici (4,4%) ed istituti di credito privato (6,5%). *Microcredito per l'Italia*, invece, è la prima scelta come istituto erogatore di microcredito. I beneficiari hanno ricevuto, in media, 28.740 euro da restituire, nella maggior parte dei casi, in 60 mensilità.

Per la metà degli imprenditori intervistati il credito concesso è stato sufficiente per sopperire alle criticità in cui si trovavano. Coloro che hanno avuto bisogno di ulteriori forme di finanziamento (affiancato al microcredito) hanno usato altri finanziamenti privati (43,6%) e prestiti da parte di amici e familiari (35,9%) ed in misura minore mezzi propri (25,6%) ed agevolazioni ed aiuti pubblici (15,4%) (Tab. 3.8). Quindi solo il 43,6% sarebbe riuscito ad avviare l'impresa anche senza il microcredito. La motivazione prevalente dietro la richiesta del credito è l'acquisto di beni e mezzi di produzione (39,7%) e l'avere una maggiore liquidità (29,5%)(Tab.3.7). L'accompagnamento fornito da *Microcredito per l'Italia* è consistito generalmente in 2 incontri (58,3%) dopo 2 mesi dal primo contatto con l'impresa erogatrice (40,3%). Questi incontri sembrano aver fornito nuove competenze nel 58,3% dei casi, in particolare in ambito commerciale(25%)(Tab.3.9).

Tab.3.7. Percentuale del motivo prevalente per cui è stato chiesto il microcredito in percentuale, anno 2014 (n=76)

	Percentuale
Acquisto di beni e mezzi di produzione	40,8
Introduzione di nuovi prodotti	7,9
Introduzione di tecnologie innovative	5,3
Liquidità	30,3
Pagamento affitto e utenze	2,6
Riparazione danni da catastrofi naturali	13,2

Tab.3.8. Percentuale delle altre forme di finanziamento usate per sopperire alla criticità in cui si trovava l'imprenditore, anno 2014 (n=76).

	Percentuale
Agevolazioni e Aiuti Pubblici	6,59
Cambiamento di destinazione di mezzi propri	10,99
Prestiti da parte di amici e familiari	15,38
Altri finanziamenti privati	18,68
Nessuna	56,04

Tab. 3.9. Percentuale di competenze per ambito acquisite, anno 2014 (n=91).

	Percentuale	Totale
Tributario	2,2	100
Orientamento d'impresa	8,8	100
Legale	2, 2	100
Finanziario	17,6	100
Commerciale	19,8	100
Aziendale	10,9	100
Nessuna	30	32,9

Ulteriori analisi mostrano come l'uomo ha richiesto microcredito per avviare l'impresa (67,44%) mentre la donna era già imprenditrice (71,43%). Infatti quest'ultima ha richiesto il finanziamento prevalentemente per sviluppare l'impresa (Tab.10).

I nuovi imprenditori hanno aspettative finanziarie più positive (52%) rispetto a coloro richiedono il credito avendo un'attività esistente (Tab.11).

Una qualità della vita migliorata determina quasi sicuramente la decisione di ampliare l'impresa (95%), mentre un suo peggioramento non porta l'imprenditore a vendere/cessare l'attività (20.41%) (Tab.13).

Le persone più soddisfatte del proprio reddito sono anche coloro che ne hanno maggiormente (55%). Nonostante ciò il 47% di coloro che si reputano insoddisfatti del proprio reddito guadagnano più di 4000 euro al mese. Lo stesso si può dire per gli insoddisfatti. Infatti hanno un basso reddito e sono insoddisfatti il 37% contro il 28% che sono soddisfatti nonostante il reddito inferiore di 2000 euro (Tab.13).

Il 50% degli imprenditori intenzionati ad assumere nuovi dipendenti guadagna più di 4000 euro mentre solo il 33% di quelli che ne guadagnano meno di 2000 euro sono intenzionati a non assumerne nessuno. Il reddito sembra non incidere nella scelta di creare nuovi posti di lavoro (Tab.14). Infine hanno cambiato l'opinione sul sistema creditizio in percentuale maggiore coloro che non hanno ricevuto un rifiuto dalla banca (60%) mentre il 57% degli imprenditori che non hanno cambiato opinione o che l'hanno peggiorata si è recato in banca e gli è stato rifiutato il finanziamento prima di ricevere il microcredito.

Tab10. Percentuale del sesso dell'imprenditore per lavoro precedente alla richiesta del microcredito, anno 2014 (n=71).

	Non Imprenditore	Imprenditore	Totale
Maschio	67.44	32.56	100
Femmina	28.57	71.43	100

Tab. 11 Percentuale dello stato dell'impresa per prospettive future di fatturato (n=71).

	Fatturato invariato	Aumento fatturato	Totale
Impresa esistente	70.27	29.73	100
Nuova impresa	47.06	52.94	100

Tab12. Percentuale prospettive future dell'impresa per qualità della vita dopo l'erogazione del microcredito (n=71).

	Cessazione/Vendita impresa	Sviluppo impresa	Totale
Qualità della vita invariata/peggiorata	20.41	79.59	100
Qualità della vita migliorata	4.55	95.45	100

Tab13. Percentuale del grado di soddisfazione della redditività d'impresa per il reddito medio mensile in euro, anno 2014 (n=89).

	< 2000	2000-4000	> 4000	Totale
Insoddisfatto	36.67	16.67	46.67	100
Soddisfatto	27.59	17.24	55.17	100

Tab. 14. Percentuale dell'intenzione di assumere nuovi dipendenti per il fatturato mensile medio del 2014 in euro (n=90).

	< 2000	2000-4000	>4000	Totale
Nessuna assunzione	33.33	17.28	49.38	100
> Numero di dipendenti	37.50	12.50	50.00	100

Tab15. Percentuale del cambio di opinione del sistema creditizio dei rispondenti per chi era stato rifiutato dalla banca prima di richiedere il microcredito, anno 2014 (n=71).

	Non Banca	Banca	Totale
Opinione Invariata o peggiorato	42.86	57.14	100
Opinione Migliorata	60.00	40.00	100

Capitolo 4. Effetto Sociale del Microcredito

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

Le ipotesi di ricerca sono le seguenti:

1. Il microcredito favorisce lo sviluppo delle imprese.
2. Il microcredito favorisce la creazione di nuove imprese.
3. Il microcredito ha un impatto su determinate categorie svantaggiate (donne).
4. Il microcredito ha un impatto sui posti di lavoro.
5. Il microcredito porta ad avere nuova fiducia nel sistema creditizio.

Quindi per ognuna di queste è stato identificato un modello con una diversa variabile dipendente dicotomica ed una serie di predittori significativi. La tecnica statistica utilizzata è la regressione logistica poiché le variabili dipendenti considerate o sono dicotomiche o non portano ad una rilevante perdita di informazioni se trasformate in dicotomiche. Inoltre le limitate dimensioni del campione, costituito da 71 unità statistiche complete, ha portato, a volte, ad una quasi completa divisione nel campione facendo così scegliere il modello esatto piuttosto che quello asintotico per l'interpretazione delle stime.

Sono stati anche calcolati i modelli includendo forzatamente la variabile indicante la zona di provenienza dell'imprenditore (Nord=1, Sud=0), indipendentemente dalla sua significatività, per comprendere meglio gli effetti sociali del microcredito al netto di influssi territoriali dell'individuo e dell'operatore del credito.

4.1. Il modello di regressione logistica.

Non potendo effettuare un'analisi sperimentale caso-controllo si è deciso di fare un'analisi quasi-sperimentale stimando la probabilità di appartenenza di ogni unità statistica del campione per ognuno dei due gruppi identificati dalla Y, uno in cui l'attributo è presente (Y=1) ed uno in cui è assente (Y=0). La tecnica statistica adottata per stimare la probabilità di un insieme di predittori di avere un attributo dicotomico è la regressione logistica, modello di regressione con variabile dipendente stimata nell'intervallo [0, 1]. Quindi la stima di Y è la probabilità di avere l'attributo condizionatamente all'insieme di covariate X.

Il modello di regressione logistica è:

$$\text{logit}(\pi(x)) = \ln \left[\frac{\pi(x)}{1-\pi(x)} \right] = X\beta$$

$$\text{Con } \pi(x) = P(Y = 1|x) = \frac{e^{\sum_i^q \beta_j x_j}}{1 + e^{\sum_i^q \beta_j x_j}}$$

dove $\text{logit}(\pi(x))$ è il logaritmo naturale di $\pi(x)$, il rapporto tra la probabilità di successo e quella di insuccesso, dato dal vettore x di q variabili predittive.

La maggior parte delle variabili X considerate sono trasformate dicotomiche o variabili dicotomiche così è possibile stimare il rischio relativo, cioè il rischio del fenomeno Y per le unità esposte a X ($X=1$) in rapporto alle unità non esposte all'evento ($X=0$).

I modelli che includono tutte le covariate selezionate discriminano quasi perfettamente le due modalità della Y anche grazie alla scarsa numerosità campionaria rispetto al numero di variabili. Quindi se si usano molte covariate non si riesce a stimare il modello. Nei modelli con solo le covariate significative il problema è spesso ovviato, ma se necessario (quando i test della bontà del modello sono contraddittori), è stata calcolata la regressione logistica discreta (esatta) che garantisce delle stime per gli odds ratio non asintotici.

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

4.2. Variabili dipendenti e covariate.

Per comprendere l'impatto dello sviluppo delle imprese grazie al microcredito sono state considerati due variabili dipendenti: un giudizio soddisfacente sulla redditività dell'impresa finanziato con microcredito, l'intenzione di ampliare l'impresa nei prossimi due anni. La prima variabile conta il 33% di esposti mentre la seconda variabile dipendente conta l'85% degli esposti (Tab.4.1.).

Per l'analisi della creazione di nuove imprese grazie al microcredito, la variabile dipendente è se l'attività svolta precedentemente alla concessione del credito era diversa dall'essere già imprenditore. L'evento si verifica nel 48% dei casi (Tab.4.1.).

L'effetto del microcredito per le donne è stato stimato usando come variabile dipendente dicotomica l'essere femmina del rispondente al questionario. E' verificato per il 40 % del campione (Tab.4.1.).

Per la quarta ipotesi di ricerca, l'impatto del microcredito sui posti di lavoro, è stata assunta come variabile Y l'intenzione di assumere altri dipendenti nell'impresa nel prossimo anno o tra due anni. Il 13% delle unità di analisi ha risposto affermativamente (Tab.4.1.).

Infine per l'analisi della ritrovata fiducia nel sistema creditizio grazie al microcredito, si sono considerate due variabili dipendenti: il ritorno, in caso di bisogno, allo stesso operatore di microcredito ed il cambiamento della mentalità nei confronti degli istituti di credito. L'essere esposto alla prima dimensione avviene nella quasi totalità dei casi (97%) quindi si è

ritenuto opportuno non esaminare questo caso. La seconda variabile dipendente, invece, è presente nel 23% delle mie unità statistiche e si presenta nel seguito.

Tab.4.1. Ipotesi di ricerca e variabile dipendente per numerosità, percentuale dell'evento 1 e probabilità per il test del chi-quadrato per proporzioni uguali.

Ipotesi di ricerca	Variabile Y	Frequenza (evento=1)	Percentuale (evento=1)	P - value
1°	Soddisfazione reddito	30	33,33	0.0016
	Sviluppo di impresa	60	84,51	<.0001
2°	Creazione di impresa	34	47,89	0.7218
3°	Sesso	28	39,44	0.0750
4°	Posti di lavoro	9	12,68	<.0001
5°	Ritorno allo stesso istituto di Microcredito	69	97,10	<.0001
	Cambio mentalità	15	21,13	<.0001

Per le analisi sono state selezionate 91 variabili attinenti alle mie ipotesi di ricerca. Molte variabili sono state modificate per necessità computazionali trasformandole in variabili dicotomiche (presenza-assenza dell'attributo). Altre sono state raggruppate in un numero inferiore di classi per facilitare l'interpretazione. Infine sono state create anche altre variabili per sintetizzare più variabili insieme o per evidenziare maggiormente un attributo. Nei vari modelli che si vedranno nei prossimi capitoli saranno presentati le covariate e le modifiche apportate loro per ciascuna delle analisi studiate.

Data la grande numerosità delle variabili in confronto alle osservazioni si è ritenuto opportuno, prima di stimare i modelli, selezionare quelle che potrebbero essere potenziali discriminanti per la spiegazione delle variabili dipendenti. Sono state quindi calcolate le correlazioni con le Y. Nella Tab.4.2. sono presentate tutte le covariate con una correlazione superiore allo 0,2 per ciascuna variabile dipendente. Tra queste variabili sono state selezionate poi quelle più significative per i vari modelli. Nei seguenti capitoli saranno definite solo le variabili selezionate in ciascun modello come covariate.

Per ogni variabile dipendente saranno presentato il modello con le variabili significative e verrà confrontato con il modello che include forzatamente la variabile regione di provenienza dell'imprenditore.

Tab. 4.1. Correlazione tra le variabili dipendenti e le possibili covariate per ipotesi di ricerca.

Ipotesi di ricerca	Variabile dipendente	Coefficiente di correlazione con la variabile dipendente di possibili variabili predittive
<i>Il Microcredito favorisce lo sviluppo di imprese.</i>	Grado di soddisfazione del reddito (Y_).	Forma (-0,2) C5_bb (0,21) Piani (0,29) Disoccupato (0,28) RISCHIO DEFAULT (-0,23) A10_ff (-0,22) A10_dd (-0,22) A10_cc (-0,25) A8_cc (0,21) A8_dd (0,20) Incontri (-0,21) C3_a (-0,28) B3_ (0,2).

	Piani per il futuro (Piani).	Y_ (0.29) Reddito (0.26) A5 (0.57) A8_bb(0.21) A9_aa (0.33) A9_ff (-0.21) A9_ii(0.21) A10_gg (-0.23) Rimborso (0.25) MesiContatto (0.2) AspettativeF (0.36) Vita (0.2) Futuro (0.33) FIGLI (0.29) E12_ (-0.22) E13 (-0.22)
<i>Il microcredito favorisce la creazione di nuove imprese</i>	Lavoro precedente alla richiesta del credito (E14_)	E2_ (0.38) A1b (0.3) Reddito (-0.25) A8_ff (-0.35) A9_bb (-0.19) A9_ii (0.23) A10_aa (0.41) A10_cc(-0.19) A10_ee (- 0.19)A10_ff(-0.23) A10_gg(-0.38) B3 (- 0.26) Erogazione (-0.26) AssociazioneC (0.25) AspettativeF(0.24) StatoCivile (- 0.39) C3_c (0.19) C4_aa (-0.26) C4_bb(- 0.26) C4_cc(-0.22) C4_dd(-0.26) C5_aa(- 0.19) C5_dd(-0.19) eta (-0.25) Disoccupato (0.44) E15(-0.31) Ore (-0.19)
<i>Il microcredito ha un impatto su determinate categorie svantaggiate (donne)</i>	Sesso (E2_)	Impresa (0.38) A1b (0.27) Reddito (- 0.25) A8_bb (0.24) A8_ff(-0.19) A9_cc(- 0.2) A9_ff(-0.24) A10_aa(-23) A10_gg(- 0.41) B3_(-0.27) Erogazione (-0.25) Rimborso (-0.29) Avvio (-0.42) AssociazioneC (0.22) StatoCivile(-0.22) C3_e_(0.21) C5_dd (-0.22) Altri redditi(- 0.35) Disoccupato(0.25)
<i>Il microcredito ha un impatto sui posti di lavoro</i>	Intenzione di assumere dipendenti nei prossimi anni (Dipendenti)	Giudizio (0.22) A8_bb(0.19) A9_ff(-0.19) A9_hh(0.2)A10_aa(0.27)A10_bb(0.18) Enti(-0.24)AspettativeF(0.29)Vita (0.29) Futuro (0.24)D8_d(-0.22)C3_b_(0.21)Eta (-0.2)Regione(-0.2)Figli(-0.24)E11_(0.21)
<i>Il microcredito porta ad avere nuova fiducia nel sistema creditizio.</i>	Fiducia guadagnata agli istituti di credito. (Giudizio)	Dipendenti (0.22) A8_gg(-0.24) A8_hh(0.3) A9_hh(-0.27) N Aiuti(0.2) NCompetenze(0.19) AspettativeF (0.2) Vita(0.33) Futuro (0.25) D8_c_(0.27) D8_d_(-0.5) C3_b_(0.19) C3_f_(0.36) C5_bb(0.22)

4.3. Prima ipotesi di ricerca: lo sviluppo dell'impresa.

La prima ipotesi da verificare è se il microcredito permette di sviluppare l'impresa. Sono così stati ipotizzati due modelli e per ognuno di essi è stato calcolato anche il modello includendo forzatamente la variabile legata alla provenienza geografica dell'imprenditore (Nord=1, Sud=0).

4.3.1. Il primo modello: la redditività d'impresa

Nel primo modello per valutare lo sviluppo dell'impresa la variabile dipendente è il giudizio alla redditività dell'impresa dove l'evento "1" è una valutazione soddisfacente, cioè include le modalità "Molto Buono" e "Buono", mentre l'evento "0" è una valutazione insoddisfacente, cioè accorpa le modalità: "Scarso", "Nullo" e "Negativo".

Le variabili incluse inizialmente nel modello sono, vista anche la natura della medesima, attinenti all'ambito economico, all'impresa e all'accompagnamento ricevuto (Tab 4.1.). Dopo la selezione stepwise convenzionale, invece, secondo il modello di regressione logistica trovato per la redditività dell'impresa incidono variabili:

- di carattere economico, legate all'impresa cioè la forma giuridica dell'impresa ("Forma") e l'aver del personale qualificato ("A10_ff).
- caratteristiche di background individuale. Sono variabili relative alla realizzazione, alla fiducia e all'ottimismo. Infatti sono significative le variabili indicanti l'essere stato disoccupato prima della richiesta del microcredito ("Disoccupato") e quella relativa all'opinione sulla situazione economica italiana ("Rischio Default").

- legate all'accompagnamento. Una è relativa agli incontri fatti con i volontari prima della richiesta del credito ("Incontri") e l'altra riguarda l'aver acquisito nuove competenze durante il percorso con l'operatore di microcredito ("C3_a").

Nella Tabella 4.3. si riportano nello specifico le definizioni e le trasformazioni fatte sulle covariate utilizzate per la stima di questo modello.

Tab.4.3 Definizione delle covariate per redditività d'impresa.

Nome variabile	Definizione
Forma	<i>Rappresenta la forma giuridica dell'impresa.</i> Variabile dicotomica dove: 1 = L'impresa è una ditta individuale. 0 = L'impresa ha una forma societaria diversa cioè è una società di persone, società cooperativa, società per azioni, società a responsabilità limitata, società in accomandita o ha un'altra forma giuridica.
Disoccupato	<i>Indica se il micro-imprenditore era inattivo quando ha richiesto il credito e per quanto.</i> Infatti ha le seguenti modalità: 0 = L'imprenditore aveva un'occupazione. 1 = L'imprenditore era inattivo da meno di un anno prima di beneficiare del microcredito. 2 = Era inattivo da più di un anno, cioè da 1-2 o più di 2 anni.
Rischio Default	<i>Indica se l'intervistato ritiene che l'Italia rischi una crisi simile a quella Greca.</i> E' una variabile dicotomica dove: 0 = L'intervistato pensa che l'Italia non rischi il default.

	1 = L'intervistato pensa che l'Italia rischi il default.
Incontri	<i>Rappresenta l'aver fatto molti incontri di accompagnamento prima dell'erogazione del credito. Quindi:</i> 0 = Aver fatto solo 2 incontri. 1= Aver fatto 3,4 , 5 o più incontri.
C3_a_	<i>Indica se l'imprenditore non ha ricevuto nessuna competenza nuova grazie all'accompagnamento dell'impresa erogatrice del microcredito. Infatti:</i> 1 = Non ha acquisito nessuna competenza. 0 = Ha acquisito almeno una competenza nuova.
A10_ff	<i>Indica se la scarsa qualificazione del personale oggi ostacola lo sviluppo dell'attività economica .Quindi:</i> 1= La scarsa qualificazione del personale ostacola abbastanza o molto l'impresa. 0= La scarsa qualificazione del personale ostacola poco o per nulla l'impresa.
Regione	<i>Indica la provenienza dell'imprenditore, cioè:</i> 1= Il rispondente vive in Veneto, Lombardia od Emilia. 0 = L'imprenditore vive nel sud Italia cioè in Lazio, Abruzzo od in un'altra regione non presente fra le scelte possibili.

4.3.1.1. I parametri per la redditività d'impresa

Nella tabella 4.4 sono presentate le stime dei parametri per il modello stimato con la regressione stepwise convenzionale (Cap. 4.3.1.) con il loro standard error ed il valore del test di Wald con il rispettivo livello di significatività. Si noti che per ogni variabile è specificata la modalità scelta come successo. Inoltre sono presentate anche le stesse informazioni per il modello ottenuto includendo forzatamente la variabile "Regione", che risulta non significativa (Tab.4.4). In questo modello si vede come avere del personale qualificato non risulta più significativo al netto della zona geografica di appartenenza.

In questa analisi l'imprenditore di riferimento è ottimista per il futuro ("Rischio Default"), ha acquisito competenze grazie all'accompagnamento di *Microcredito per l'Italia* ("C3_a") anche se da soli 2 incontri con i volontari ("C3_a_"). Inoltre il beneficiario non ha una ditta individuale ("Forma") e non era disoccupato prima di chiedere il credito ("Disoccupato"). Infine proviene dal Sud Italia ("Regione") ed ha personale qualificato ("A10_ff").

Tab.4.4. Stime dei parametri per la redditività d'impresa.

Parametro (β)	Stima (β)	O.R. (β)	Se (β)	Test (β)	P-value
Forma					
Ditta non individuale	-1.3922	0.249	0.6854	4.1261	0.0422
Disoccupato					
Disoccupato	1.4455	4.244	0.5728	6.3678	0.0116
Rischio Default					
Rischio default	-1.2843	0.277	0.5349	5.7639	0.0164
Incontri					
> 2 incontri	1.8426	6.313	0.6764	7.4207	0.0064
C3_a_					
Nessuna competenza acquisita	-1.3900	0.249	0.6789	4.1915	0.0406
A10_ff					
Personale non qualificato	-2.1664	0.115	1.3312	2.6484	0.1037

Tab.4.5. Stime dei parametri del modello per la redditività d'impresa al netto della covariata "Regione".

Parametro (β)	Stima (β)	O.R. (β)	Se (β)	Test (β)	P-value
Forma					
Ditta non individuale	-1.4841	0.227	0.7010	4.4825	0.0342
Disoccupato					
Disoccupato	1.1901	3.288	0.5271	5.0973	0.0240
Rischio Default					
Rischio default	-0.9393	0.391	0.5462	2.9574	0.0855
Incontri					
> 2 incontri	1.7409	5.702	0.6645	6.8631	0.0088

Parametro (β)	Stima (β)	O.R. (β)	Se (β)	Test (β)	P-value
C3_a_					
Nessuna competenza acquisita	-1.3040	0.271	0.6631	3.8676	0.0492
Regione					
Nord Italia	-0.5029	0.605	0.5152	0.9528	0.3290

Il modello è positivamente significativo per il giudizio sulla redditività dell'impresa le variabili: stato di disoccupazione precedente ("Disoccupato") e il numero di incontri fatti prima dell'erogazione del credito (Incontri). Sono negative, quindi hanno un rischio protettivo: la forma giuridica dell'impresa ("Forma"), il giudizio sulla somiglianza della situazione italiana con quella Greca ("Rischio Default"), la dimensione dell'impresa e la scarsa qualificazione del personale ("A10_ff"). Per facilitare l'interpretazione delle covariate considerate sono stati calcolati gli odds ratio (Tab.4.4 e Tab.4.5.) che, per definizione, coincidono con l'esponenziale della stima dei parametri (β).

Quindi, basandosi sul soggetto di riferimento (Cap 4.3.1.1), possono essere interpretati come :

- *Forma*. Le imprese beneficiarie di microcredito che hanno un'impresa individuale hanno più probabilità di essere soddisfatte del reddito della propria impresa, rispetto alle imprese con altre forme societarie.
- *Disoccupato*. Gli imprenditori beneficiari di microcredito che vengono da una situazione di inattività hanno un rischio maggiore di essere soddisfatti del proprio reddito rispetto a coloro che erano occupati. Togliendo

l'effetto della variabile "Regione" il grado di soddisfazione si riduce leggermente ma resta significativo (Odds Ratio 4.244 vs. 3.288).

- *Rischio di default*. Gli imprenditori beneficiari di microcredito che hanno una fiducia nella situazione economica italiana hanno più probabilità di essere soddisfatti del proprio reddito, quindi sviluppano di più la propria impresa, rispetto ai più pessimisti.

- *Incontri*. Gli imprenditori beneficiari di microcredito che fanno più di due incontri, hanno ricevuto un maggiore accompagnamento, hanno 5 volte in più la probabilità di essere soddisfatti del proprio reddito rispetto a coloro che ne fanno solo due. Togliendo l'effetto della variabile "Regione" il grado di soddisfazione si riduce. Quindi la zona geografica di provenienza, in proporzione, cambia la percezione sull'utilità dell'accompagnamento nel grado di soddisfazione del reddito della propria impresa (Odds Ratio 6.313 vs. 5.702).

- *Competenze acquisite*. Gli imprenditori beneficiari di microcredito che hanno acquisito competenze durante l'accompagnamento hanno più probabilità di essere soddisfatti del reddito della propria impresa rispetto alle imprese che non ne hanno acquisite alcuna.

- *Personale qualificato*. Gli imprenditori beneficiari di microcredito che non hanno il problema del personale poco qualificato hanno più probabilità di essere soddisfatti del reddito della propria impresa.

4.3.1.2. Bontà del modello per la redditività d'impresa.

Tutti i tre test usati (Massima Verosimiglianza, Score e Wald) sono, in tutti e due i modelli, molto significativi (Tab.4.6 e Tab 4.7.). Inoltre gli AIC nell'ipotesi senza covariate sono molto superiori rispetto all'ipotesi con covariate (98 vs. 73 e 97 vs. 75). I modelli calcolati riescono bene a classificare i valori infatti alla soglia 0,50 entrambi i modello sono abbastanza equilibrato. Inoltre i modelli danno delle buone classificazioni delle osservazioni: sono specifici e sensibili. Il modello con la variabile regione riesce ad identificare meglio i falsi positivi (47,1% contro il 40,9%) e negativi (22,6% contro 18,4%) rispetto a quello senza la variabile "regione" risulta così più specifico (83,7% contro 81,6%), ma perde in sensibilità (42,9% contro 59,1%). C'è una forte associazione tra valori osservati e valori predetti in entrambi i modelli ($c = 0,857$ e $c=0,827$). Il modello senza regione è leggermente migliore, probabilmente perché include solo variabili significative.

Tab.4.6 Statistiche di stima del modello, test globali nell'ipotesi nulla e indici di associazione per valutare la bontà del modello per la redditività d'impresa.

Statistiche di stima	Senza covariate	Con covariate
AIC	98.427	73.863
SC	98.427	87.439
-2 Log L	98.427	61.863

Test ipotesi nulla	Chi-quadrato	P-Value
Rapp. Verosim.	36.5637	<.0001
Score	28.3189	<.0001
Wald	17.3760	0.0080
Associazione di probabilità previste ed osservate		
Percentuale concordi	84.3 D di Somers	0.713
Percentuale discordi	13.0 Gamma	0.733
Percentuale equi	2.7 Tau-a	0.309
Coppie	1078 C	0.857

Tab.4.7 Statistiche di stima del modello, test globali nell'ipotesi nulla e indici di associazione per valutare la bontà del modello per la redditività d'impresa al netto della covariata "regione".

Statistiche di stima	Senza covariate	Con covariate
AIC	97.041	75.539
SC	97.041	89.030
-2 Log L	97.041	63.539
Test dell'ipotesi nulla globale	Chi-quadrato	P-Value
Rapp. Verosim.	33.5020	<.0001
Score	27.4516	0.0001
Wald	17.5518	0.0075
Associazione di probabilità previste e risposte osservate		
Percentuale concordi	81.6 D di Somers	0.646
Percentuale discordi	17.0 Gamma	0.655
Percentuale equi	1.4 Tau-a	0.275
Coppie	1029 C	0.823

4.3.2. Il secondo modello: Le prospettive d'impresa.

La variabile dipendente è l'intenzione di sviluppare l'impresa nel futuro. L'evento "1" rappresenta la modalità "continuare l'attività" o "associarsi" nei prossimi due anni mentre l'evento "0" è "cessare questa attività e costruire una nuova impresa" o "vendere/cessare l'attività".

Le variabili incluse inizialmente nel modello sono attinenti all'ambito economico, all'imprenditore, alla concessione di microcredito, alla visione del mondo e all'accompagnamento (Tab 4.8.). Dopo la selezione delle variabili, il modello di regressione logistica trovato per valutare lo sviluppo dell'impresa include predittori:

- di carattere economico. Infatti è significativa la variabile "Reddito" che indica il fatturato mensile medio nel 2014.
- legati alle difficoltà dell'impresa quale il ritardo del pagamento ("A10_gg") e la fatica a pagare la quota del rimborso ("Rimborso").
- relative a caratteristiche di background individuale. Infatti è significativa la variabile riguardo ai figli conviventi ("Figli"), sulle esperienze lavorative precedenti dell'imprenditore ("E13_") e sulle motivazioni che hanno spinto l'imprenditore ad avviare l'impresa ("A8_bb").

Nella Tabella 4.8. si riportano nello specifico le definizioni e le trasformazioni fatte sulle covariate utilizzate per la stima di questo modello.

Tab.4.8 Definizione delle covariate relative alle prospettive d'impresa.

Nome variabile	Definizione
Rimborso	<i>Indica se l'impresa ha generato un fatturato sufficiente per rimborsare le quote del prestito.</i> E' una variabile dicotomica: 1 = L'impresa ha generato un fatturato sufficiente per rimborsare il prestito. Comprende le modalità "Sì, fin dall'inizio" e "Sì, dopo un certo tempo dall'apertura". 0 = L'impresa non ha generato un reddito sufficiente per rimborsare il prestito. Comprende le modalità "No dipendeva dal mese" e "No, mai".
Reddito	<i>Indica il totale del fatturato mensile medio nel 2014. E' una variabile con le modalità:</i> 0 = Fatturato mensile fino a 2000 euro 1 = Fatturato mensile da 4000 a 2000 euro 2 = Fatturato mensile superiore di 4000 euro
A10_gg	<i>Rappresenta se il ritardo nei pagamenti ostacola oggi lo sviluppo dell'impresa. E' una variabile dicotomica dove:</i> 0 = Il ritardo nei pagamenti ostacola lo sviluppo d'impresa poco o per niente. 1 = Il ritardo nei pagamenti ostacola lo sviluppo dell'impresa abbastanza o molto.
Figli	<i>Rappresenta l'imprenditore con figli conviventi. Quindi:</i> 0 = L'imprenditore non ha figli conviventi 1 = L'imprenditore ha figli conviventi.

E13_	<i>Indica l'imprenditore ha esperienze lavorative nello stesso settore in cui ha aperto l'attività dove:</i> 1 = L'imprenditore ha esperienza pregressa nello stesso settore. 0 = L'imprenditore non ha esperienza nello stesso settore.
A8_bb	<i>Indica l'esser stati spinti ad avviare l'impresa per evitare la disoccupazione. Quindi:</i> 1= L'impresa è stata avviata per evitare la disoccupazione. 0= L'impresa non è stata avviata per evitare la disoccupazione.
Regione	<i>Indica la provenienza dell'imprenditore, cioè:</i> 1= Il rispondente vive in Veneto, Lombardia od Emilia. 0 = L'imprenditore vive nel sud Italia cioè in Lazio, Abruzzo od in un'altra regione non presente fra le scelte possibili.

4.3.2.1. I parametri per le prospettive d'impresa.

Il modello è buono e concordante per tutti e tre i test (Massima Verosimiglianza, Score, Wald). Nella tabella 4.9 sono presentate le stime dei parametri per il modello stimato con il metodo stepwise convenzionale (Cap. 4.3.2.) con il loro standard error ed il valore del test di Wald con il rispettivo livello di significatività. Si noti che per ogni variabile è specificata la modalità scelta come successo. Inoltre sono presentate anche le stesse informazioni per il modello ottenuto includendo forzatamente la variabile, non significativa, "Regione" (Tab.4.10).

In questa analisi l'imprenditore di riferimento ha fatturato mensilmente, nel 2014, fino a 2000 euro ("Reddito") che a volte, in passato, non gli ha consentito di rimborsare le quote del prestito ("Rimborso"). Nonostante ciò oggi il ritardo nei pagamenti non ostacola lo sviluppo della sua impresa ("A10_gg"). Infine l'imprenditore non ha figli conviventi ("Figli") ed è senza esperienza pregressa nel settore in cui ha aperto l'impresa ("E13_").

Tab.4.8. Stime dei parametri per le prospettive d'impresa.

Parametro (β)	Stima (β)	O.R. (β)	Se (β)	Test (β)	P-value
Reddito					
Più di 2000 euro	0.8545	2.350	0.4878	3.0694	0.0798
A8_bb					
Avvio causa disoccupazione	2.5131	12.344	1.1195	5.0391	0.0248
Rimborso					
Quote sufficienti	2.7784	16.093	1.1383	5.9575	0.0147
A10_gg					
Ritardo nei pagamenti	-1.7881	0.167	1.0058	3.1607	0.0754
Figli					
Figli conviventi	3.2117	24.822	1.3319	5.8146	0.0159
E13_					
Esperienza nel settore	-2.6768	0.069	1.3187	4.1207	0.0424

Tab.4.9. Stime dei parametri per le prospettive d'impresa al netto della covariata "Regione".

Parametro (β)	Stima (β)	O.R. (β)	Se (β)	Test (β)	P-value
Reddito					
Più di 2000 euro	0.8392	2.314	0.4918	2.9115	0.0880
A8_bb					
Avvio causa disoccupazione	2.3065	10.039	1.1674	3.9037	0.0482
Rimborso					
Quote sufficienti	2.7593	15.789	1.1733	5.5308	0.0187
A10_gg					
Ritardo nei pagamenti	-1.8127	0.163	1.0248	3.1291	0.0769
Figli					
Figli conviventi	3.0629	21.391	1.3424	5.2059	0.0225
E13_					
Esperienza nel settore	-2.8284	0.059	1.3895	4.1431	0.0418
Regione					
Nord Italia	0.3934	1.482	0.9151	0.1848	0.6673

Il modello identifica come positivamente significative per lo sviluppo dell'impresa le variabili indicanti: il fatturato mensile medio del 2014 ("Reddito"), l'essere stati spinti a creare l'impresa per evitare la disoccupazione ("A8_bb") , l'aver generato un fatturato sufficiente per rimborsare le quote del prestito ("Rimborso") e l'aver figli conviventi ("Figli"). Sono negative: la scarsa qualificazione del personale ("A10_gg") e l'aver avuto esperienze lavorative nello stesso settore in cui si è aperta l'attività.

Per facilitare l'interpretazione delle covariate considerate sono stati calcolati gli odds ratio (Tab.4.8 e Tab.4.9.) che coincidono con l'esponenziale della stima dei parametri (β).

Quindi, basandosi sul soggetto di riferimento (Cap 4.3.2.1), possono essere interpretati come :

- *Reddito*. Maggiore è il reddito delle imprese beneficiarie più probabilità ci sono di avere piani di sviluppo per le attività d'impresa dei prossimi due anni (O.R. 2.35).

- *Avvio per disoccupazione*. Gli imprenditori beneficiari di microcredito che avviano l'impresa per evitare la disoccupazione hanno 12 volte in più intenzione di sviluppare l'impresa rispetto a cederla (O.R. 12.344). Togliendo l'effetto della variabile "Regione" rimane sempre una variabile molto significativa e positiva, ma con una minor probabilità (O. R. 10.039).

- *Rimborso*. Gli imprenditori beneficiari di microcredito che hanno generato, nel passato, un fatturato sufficiente per rimborsare le quote del prestito hanno 16 volte in più probabilità di continuare a sviluppare l'impresa nei prossimi anni (O.R. 16.095). Togliendo l'effetto della variabile "Regione" l'Odds Ratio, è significativo, ma minore (O.R. 15.789).

- *Nessun ritardo*. Coloro che hanno avuto ritardo nei pagamenti hanno minor probabilità di sviluppare l'impresa nei prossimi anni. Infatti l'Odds Ratio ha un effetto protettivo (O.R. 0.167).

- *Figli conviventi*. Avere figli conviventi incentiva 24 volte in più l'imprenditore a sviluppare la propria impresa (O.R. 24.822). Includendo

la covariata "Regione" si riduce effetto sullo sviluppo dell'attività economica, ma rimane comunque un molto positivo (O.R. 21.391).

- *Esperienza d'impresa pregressa.* Gli imprenditori che hanno un'esperienza pregressa nello stesso settore in cui hanno avviato l'attività hanno probabilità minore di sviluppare la propria impresa. Infatti l'Odds Ratio è un fattore protettivo (O.R. 0.069). Al netto della regione di provenienza si riduce l'effetto dell'esperienza pregressa sulla redditività d'impresa (O.R. 0.059).

4.3.2.2. Bontà del modello per le prospettive d'impresa.

Tutti i tre test usati (Massima Verosimiglianza, Score e Wald) sono, in tutti e due i modelli, molto significativi (Tab.4.9 e Tab 4.10.). Inoltre gli AIC nell'ipotesi senza covariate sono molto superiori rispetto all'ipotesi con covariate (98 vs. 41 e 97 vs. 43). La classificazione dei dati alla soglia 0,50 è accettabile. Infatti entrambi i modelli hanno una forte sensibilità (95% nel modello senza regione e 93,2% nell'altro modello) e un'accettabile specificità (54,5% per entrambi). Il modello con la variabile regione riesce ad identificare meglio i falsi negativi (40%) e peggio i falsi positivi (8,3%) rispetto al modello senza la covariata "regione". C'è una forte associazione tra valori osservati e valori predetti in entrambi i modelli ($c = 0.945$ e $c=0.943$). Quindi il modello senza regione è leggermente migliore.

Tab.4.9 Statistiche di stima del modello, test globali nell'ipotesi nulla e indici di associazione per valutare la bontà del modello per le prospettive d'impresa.

Statistiche di stima del modello		Senza covariate	Con covariate
AIC		98.427	41.247
SC		98.427	54.823
-2 Log L		98.427	29.247
Test dell'ipotesi nulla globale		Chi-quadrato	P-Value
Rapp. Verosim.		69.1797	<.0001
Score		48.5442	<.0001
Wald		17.0937	0.0089
Associazione di probabilità previste e risposte osservate			
Percentuale concordi	93.9	D di Somers	0.889
Percentuale discordi	5.0	Gamma	0.899
Percentuale equi	1.1	Tau-a	0.236
Coppie	660	C	0.945

Tab.4.10 Statistiche di stima del modello, test globali nell'ipotesi nulla e indici di associazione per valutare la bontà del modello per le prospettive d'impresa al netto della covariata "regione".

Statistiche di stima del modello		Senza covariate	Con covariate
AIC		97.041	42.962
SC		97.041	58.701
-2 Log L		97.041	28.962

Test dell'ipotesi nulla globale		Chi-quadrato	P-Value
Rapp. Verosim.		68.0786	<.0001
Score		48.0020	<.0001
Wald		16.7675	0.0190
Associazione di probabilità previste e risposte osservate			
Percentuale concordi	94.1	D di Somers	0.886
Percentuale discordi	5.5	Gamma	0.889
Percentuale equi	0.3	Tau-a	0.238
Coppie	649	C	0.943

4.4. Seconda ipotesi di ricerca: La creazione di imprenditorialità.

La seconda ipotesi di ricerca è se il microcredito favorisce la creazione di nuove imprese. La variabile dipendente è l'essere stato un imprenditore già prima di aver richiesto il microcredito, dove l'evento "0" rappresenta le modalità "lavoratore dipendente" o "studente" o "disoccupato" o "altro" mentre l'evento "1" è "essere imprenditore o libero professionista".

Le variabili incluse inizialmente nel modello sono relative all'imprenditore, all'impresa, agli effetti sociali, alle prospettive e all'accompagnamento ricevuto (Tab 4.1.). Dopo la selezione delle variabili, il modello di regressione logistica trovato per la creazione dell'impresa include le variabili:

- caratteristiche di background individuale. Infatti è significativa la variabile riguardo ad una possibile attività di auto-impresa precedente all'attuale ("E_15").

- legate all'attività produttiva. Infatti è significativa la variabile relativa agli ostacoli che limitano l'attività attuale di impresa ("A10_gg").

- legate agli effetti sociali del microcredito come la realizzazione. Infatti è significativa variabile che indica la partecipazione ad un'associazione di categoria ("Associazione Categoria").

- legata alle prospettive per il futuro come l'ottimismo. Infatti è significativa la variabile sulle aspettative di redditività, fatturato, per l'impresa nei prossimi due anni ("Aspettative Finanziarie").

Nella Tabella 4.3. si riportano nello specifico le definizioni e le trasformazioni fatte sulle covariate utilizzate per la stima di questo modello.

Tab.4.11. Definizione delle covariate per la creazione di imprenditorialità.

Nome variabile	Definizione
A10_gg	<i>Rappresenta se il ritardo nei pagamenti ostacola oggi lo sviluppo dell'impresa. E' una variabile dicotomica dove:</i> 0 = Il ritardo nei pagamenti ostacola lo sviluppo d'impresa poco o per niente. 1 = Il ritardo nei pagamenti ostacola lo sviluppo dell'impresa abbastanza o molto.
E_15	<i>Indica se prima dell'attuale l'imprenditore aveva intrapreso attività di auto-impresa. Ha due modalità:</i> 0 = Non era mai stato imprenditore prima. 1 = Aveva già avuto almeno un'esperienza prima dell'attuale.

Aspettative Finanziarie	<i>Indica le aspettative finanziarie dell'attività economica nei prossimi due anni. E' stata trasformata in una variabile dicotomica dove:</i> 0 = Il reddito diminuirà o rimarrà invariato nei prossimi due anni. 1 = Il reddito aumenterà nei prossimi due anni.
Associazioni Categoria	<i>Rappresenta l'essersi iscritto ad un'associazione di categoria dopo l'erogazione del microcredito. Quindi:</i> 0 = Non si è iscritto o si era iscritto precedentemente all'erogazione. 1 = Si è iscritto ad un'associazione di categoria dopo l'erogazione.
Regione	<i>Indica la provenienza dell'imprenditore, cioè:</i> 1 = Il rispondente vive in Veneto, Lombardia od Emilia. 0 = L'imprenditore vive nel sud Italia cioè in Lazio, Abruzzo od in un'altra regione non presente fra le scelte possibili.

4.4.1. I parametri per la creazione di imprenditorialità

Nella tabella 4.12 sono presentate le stime dei parametri per il modello stimato con il metodo stepwise convenzionale (Cap. 4.4.) con il loro standard error ed il valore del test di Wald con il rispettivo livello di significatività. Si noti che per ogni variabile è specificata la modalità scelta come successo. Inoltre sono presentate anche le stesse informazioni per il modello ottenuto includendo forzatamente la variabile, non significativa, "Regione" (Tab.4.13).

In questa analisi l'imprenditore di riferimento non ha avuto nessuna esperienza pregressa come imprenditore ("E_15") quindi non si aspetta

nessun aumento del proprio fatturato nei prossimi due anni ("Aspettative Finanziarie"). Inoltre il beneficiario non si è iscritto ad una associazione di categoria dopo l'erogazione del credito ("Associazione Categoria") e Proviene dal sud Italia ("Regione").

Tab.4.12. Stime dei parametri per la creazione di imprenditorialità.

Parametro (β)	Stima (β)	O.R. (β)	Se (β)	Test (β)	P-value
A10_gg					
Ritardo nei pagamenti	-1.0517	0.349	0.4729	4.9451	0.0262
E_15					
Già stato imprenditore	-1.7182	0.179	0.6310	7.4136	0.0065
Aspettative Finanziarie					
Aumento fatturato	1.6505	5.210	0.5869	7.9083	0.0049
Associazione Categoria					
Iscrizione Ass. di Categoria	1.9618	7.112	1.2104	2.6269	0.1051

Tab.4.13. Stime dei parametri per la creazione di imprenditorialità al netto della variabile "Regione".

Parametro (β)	Stima (β)	O.R. (β)	Se (β)	Test (β)	P-value
A10_gg					
Ritardo nei pagamenti	-1.3023	0.272	0.5310	0.0142	0.0142
E_15					
Già stato imprenditore	-1.8410	0.159	0.6531	0.0048	0.0048
Aspettative Finanziarie					
Aumento fatturato	1.3471	3.846	0.6338	0.0336	0.0336
Associazione Categoria					
Iscrizione Ass. di Categoria	1.9771	7.222	1.2415	0.1113	0.1113
Regione					
Nord Italia	0.5645	1.759	0.4918	0.2511	0.2511

Il modello identifica come positivamente significative per l'aver richiesto microcredito per la creazione di impresa: le aspettative finanziarie sull'attività di impresa nei prossimi due anni ("Aspettative Finanziarie") e l'essersi unito ad una associazione di categoria dopo aver ricevuto il microcredito ("Associazione Categoria"). Sono negative: l'essere in ritardo nei pagamenti come ostacolo oggi per lo sviluppo dell'attività ("A10_gg") e l'aver intrapreso attività di auto-impresa prima dell'attuale ("E15"). Per facilitare l'interpretazione delle covariate considerate sono stati calcolati gli odds ratio (Tab.4.12 e Tab.4.13.) che coincidono con l'esponenziale della stima dei parametri (β).

Quindi, basandosi sul soggetto di riferimento (Cap 4.4.1), possono essere interpretati come :

- *Aspettative finanziarie*. L'imprenditore che ha avviato l'impresa grazie al microcredito ha aspettative finanziarie 5 volte superiori (O.R. 5.21) rispetto a chi ha già un'impresa operativa. Al netto dell'effetto della regione le aspettative finanziarie si riducono, ma rimangono molto alte per i nuovi imprenditori (O.R. 3.846).
- *Associazione Categoria*. Gli imprenditori beneficiari di microcredito che creano una nuova impresa si iscrivono più probabilmente ad un'associazione di categoria dopo l'erogazione del credito (O.R. 7.112).
- *A10_gg*. La probabilità che i nuovi imprenditori tra i problemi che ostacolano lo sviluppo della loro impresa abbiano il ritardo nei pagamenti è inferiore del 70% rispetto a coloro che si avvicinano al microcredito

avendo già un'impresa operativa. Infatti l'Odds Ratio è un fattore protettivo (O.R. 0,349). Al netto della variabile "Regione" l'Odds Ratio si riduce ancora (O.R. 0,272).

- E_15. Coloro che hanno avuto già almeno un'esperienza come imprenditori hanno una minore probabilità di richiedere il microcredito per avviare un'impresa (O.R. 0.179). Al netto della variabile "Regione" la probabilità si riduce ancora (O.R.0.159).

4.4.2. Bontà del modello per la creazione di imprenditorialità.

Tutti i tre test usati (Massima Verosimiglianza, Score e Wald) sono, in tutti e due i modelli, molto significativi (Tab.4.14 e Tab 4.15.). Inoltre gli AIC nell'ipotesi senza covariate sono superiori rispetto all'ipotesi con covariate e pressoché uguali (98 vs. 82 e 97 vs. 82). La classificazione dei dati alla soglia 0,50 è buona. Infatti entrambi i modelli hanno un'alta specificità (73%) e un'ugualmente alta sensibilità (71% escludendo la variabile "regione", 67% includendola). Il modello con la variabile regione riesce ad identificare meglio i falsi negativi (31.3% contro 29.4%) ed i falsi positivi (28,9% contro 27%). C'è una buona associazione di probabilità tra valori osservati e valori predetti in entrambi i modelli ($c = 0.821$ e $c = 0.814$). Quindi il modello senza regione è leggermente migliore.

Tab.4.14 Statistiche di stima del modello, test globali nell'ipotesi nulla e indici di associazione per valutare la bontà del modello.

Statistiche di stima del modello	Senza covariate	Con covariate
AIC	98.427	82.135
SC	98.427	91.186
-2 Log L	98.427	74.135

Test dell'ipotesi nulla globale	Chi-quadrato	P-Value
Rapp. Verosim.	24.2917	<.0001
Score	20.8973	0.0003
Wald	15.5348	0.0037

Associazione di probabilità previste e risposte osservate			
Percentuale concordi	78.4	D di Somers	0.642
Percentuale discordi	14.1	Gamma	0.694
Percentuale equi	7.5	Tau-a	0.325
Coppie	1258	C	0.821

Tab.4.15 Statistiche di stima del modello, test globali nell'ipotesi nulla e indici di associazione per valutare la bontà del modello al netto della covariata "regione".

Statistiche di stima del modello	Senza covariate	Con covariate
AIC	97.041	82.412
SC	97.041	93.654
-2 Log L	97.041	72.412

Test dell'ipotesi nulla globale	Chi-quadrato	P-Value
---------------------------------	--------------	---------

Test dell'ipotesi nulla globale	Chi-quadrato	P-Value
Rapp. Verosim.	24.6286	0.0002
Score	20.9022	0.0008
Wald	15.2098	0.0095
Associazione di probabilità previste e risposte osservate		
Percentuale concordi	79.5 D di Somers	0.629
Percentuale discordi	16.6 Gamma	0.654
Percentuale equi	3.8 Tau-a	0.318
Coppie	1221 C	0.814

4.5. La terza ipotesi di ricerca: Categorie svantaggiate.

La terza ipotesi di ricerca è il microcredito ha un impatto su determinate categorie svantaggiate. In questa tesi verranno studiate le donne.

La variabile dipendente è il sesso del rispondente al questionario dove l'evento "1" è l'essere donna mentre "0" è essere uomo .

Le variabili incluse inizialmente nel modello sono relative all'imprenditore, all'impresa, alla concessione del microcredito ed all'accompagnamento ricevuto (Tab 4.1.). Dopo la selezione stepwise convenzionale delle variabili, il modello di regressione logistica trovato per la creazione di imprenditorialità include variabili:

- legate all'impresa. Infatti è significativa la variabile relativa al ritardo nei pagamenti come ostacolo nell'attività attuale di impresa ("A10_gg").
- legate all'imprenditore quale la situazione lavorativa precedente alla richiesta del credito ("Impresa").

- legate al microcredito. Infatti è significativa la variabile che chiedeva se l'imprenditore avrebbe avviato l'impresa anche senza il finanziamento ("Avvio").

Nella Tabella 4.16. si riportano nello specifico le definizioni e le trasformazioni fatte sulle covariate utilizzate per la stima di questo modello.

Tab.4.16. Definizione delle covariate per il modello per categorie svantaggiate.

Nome variabile	Definizione
A10_gg	<i>Rappresenta se il ritardo nei pagamenti ostacola oggi lo sviluppo dell'impresa. E' una variabile dicotomica dove:</i> 0 = Il ritardo nei pagamenti ostacola lo sviluppo d'impresa poco o per niente. 1 = Il ritardo nei pagamenti ostacola lo sviluppo dell'impresa abbastanza o molto.
Avvio	<i>Indica se l'imprenditore avrebbe avviato l'impresa anche senza l'erogazione del micro finanziamento. Ha due modalità:</i> 0 = L'imprenditore non avrebbe avviato l'impresa senza microcredito o non sa se lo avrebbe fatto. 1 = L'imprenditore avrebbe comunque avviato l'impresa.
Impresa	<i>Indica la situazione lavorativa precedente alla richiesta del credito.</i> <i>E' stata trasformata in una variabile dicotomica dove:</i> 0 = Il beneficiario era un dipendente, uno studente, un disoccupato o era in un'altra situazione lavorativa. 1 = L'imprenditore era già imprenditore o libero professionista.

Regione	<i>Indica la provenienza dell'imprenditore, cioè:</i> 1= Il rispondente vive in Veneto, Lombardia od Emilia. 0 = L'imprenditore vive nel sud Italia cioè in Lazio, Abruzzo od in un'altra regione non presente fra le scelte possibili.
---------	--

4.5.1. I parametri per le categorie svantaggiate.

Nella tabella 4.17 sono presentate le stime dei parametri per il modello stimato con il metodo stepwise convenzionale (Cap. 4.5.) con il loro standard error ed il valore del test di Wald con il rispettivo livello di significatività. Si noti che per ogni variabile è specificata la modalità scelta come successo. Inoltre sono presentate anche le stesse informazioni per il modello ottenuto includendo forzatamente la variabile, non significativa, "Regione" (Tab.4.18).

In questa analisi l'imprenditore di riferimento era un dipendente o disoccupato o studente prima della richiesta del credito ("Impresa") che non avrebbe aperto l'impresa senza l'erogazione ("Avvio"). Inoltre il ritardo nei pagamenti è un fattore d'ostacolo nello sviluppo della sua impresa ("A10_gg"). Infine è residente nel Sud Italia ("Regione").

Tab.4.16. Stime dei parametri per il modello per categorie svantaggiate

Parametro (β)	Stima (β)	O.R. (β)	Se (β)	Test (β)	P-value
Impresa					
Già imprenditore	1.4214	4.143	0.4772	8.8713	0.0029
Avvio					
Credito necessario per avviare	-1.3301	0.264	0.5323	6.2446	0.0125
A10_gg					
Ritardo nei pagamenti	-1.8716	0.154	0.6156	9.2427	0.0024

Tab.4.17. Stime dei parametri per il modello per categorie svantaggiate al netto della covariata "Regione".

Parametro (β)	Stima (β)	O.R. (β)	Se (β)	Test (β)	P-value
Impresa					
Già imprenditore	1.1188	3.061	0.5555	4.0560	0.0440
Avvio					
Credito necessario per avviare	-1.4955	0.224	0.6137	5.9375	0.0148
A10_gg					
Ritardo nei pagamenti	-2.2619	0.104	0.7152	10.0015	0.0016
Regione					
Nord Italia	0.5024	1.653	0.6076	0.6836	0.4083

Il modello identifica come positivamente significativa per il sesso dell'imprenditore richiedente microcredito: l'essersi avvicinato al microcredito per creare impresa ("Impresa"). Sono negative: aver un

ritardo nei pagamenti ("A10_gg") e l'aver potuto avviare l'impresa anche senza microcredito ("Avvio").

Per facilitare l'interpretazione delle covariate considerate sono stati calcolati gli odds ratio (Tab.4.18 e Tab.4.19.) che coincidono con l'esponentiale della stima dei parametri (β).

Quindi, basandosi sul soggetto di riferimento (Cap 4.5.1.), possono essere interpretati come :

- *Impresa*. L'imprenditore donna che ha ricevuto il microcredito ha un rischio 3 volte maggiore rispetto all'imprenditore uomo di essere già imprenditrice prima dell'erogazione del credito (O.R. 3,061). Al netto della variabile legata alla provenienza geografica il rischio è di una volta superiore (O.R. 4,143)
- *Avvio*. Le imprenditrici, coerentemente con la variabile precedente, hanno il 70% di probabilità di avviare l'impresa anche senza il microcredito (O.R. 0,264).
- *A10_gg*. La probabilità che le imprenditrici tra i problemi che ostacolano lo sviluppo della loro impresa abbiano il ritardo nei pagamenti è bassissima rispetto agli imprenditori maschi. Infatti l'Odds Ratio è un fattore protettivo (O.R. 0,154). Al netto della variabile "Regione" l'Odds Ratio si riduce ancora (O.R. 0,104).

4.5.2. Bontà del modello per le categorie svantaggiate.

Tutti i tre test usati (Massima Verosimiglianza, Score e Wald) sono, in tutti e due i casi, molto significativi (Tab.4.18 e Tab 4.19.). Inoltre gli AIC nell'ipotesi senza covariate sono superiori rispetto all'ipotesi con covariate

e molto simili (98 vs. 74 e 97 vs. 72). La classificazione dei dati alla soglia 0,50 è buona. Infatti entrambi i modello hanno un'alta specificità (79,1%) e una minore sensibilità (60.3% escludendo la variabile "regione", 63% includendola). Il modello senza la variabile regione riesce ad identificare meglio i falsi negativi (24.4% contro 22.7%). Entrambi i modelli identificano allo stesso modo i falsi positivi (34,6%). C'è una buona associazione di probabilità tra valori osservati e valori predetti in entrambi i modelli ($c = 0.839$ e $c = 0.848$). Quindi il modello con la variabile "regione" è migliore.

Tab.4.18 Statistiche di stima del modello, test globali nell'ipotesi nulla e indici di associazione per valutare la bontà del modello per categorie svantaggiate.

Statistiche di stima del modello		Senza covariate	Con covariate
AIC		98.427	73.656
SC		98.427	80.445
-2 Log L		98.427	67.656
Test dell'ipotesi nulla globale		Chi-quadrato	P-Value
Rapp. Verosim.		30.7704	<.0001
Score		25.8559	<.0001
Wald		17.9956	0.0004
Associazione di probabilità previste e risposte osservate			
Percentuale concordi	79.2	D di Somers	0.679
Percentuale discordi	11.3	Gamma	0.750
Percentuale equi	9.6	Tau-a	0.329
Coppie	1204	C	0.839

Tab.4.19 Statistiche di stima del modello, test globali nell'ipotesi nulla e indici di associazione per valutare la bontà del modello per categorie svantaggiate al netto della variabile "regione".

Statistiche di stima del modello		Senza covariate	Con covariate
AIC		97.041	72.921
SC		97.041	81.915
-2 Log L		97.041	64.921
Test dell'ipotesi nulla globale con "regione"			
Test		Chi-quadrato	P-Value
Rapp. Verosim.		32.1191	<.0001
Score		26.4379	<.0001
Wald		17.5255	0.0015
Associazione di probabilità previste e risposte osservate			
Percentuale concordi	81.9	D di Somers	0.695
Percentuale discordi	12.4	Gamma	0.737
Percentuale equi	5.7	Tau-a	0.334
Coppie	1161	C	0.848

4.6. La quarta ipotesi di ricerca: la creazione di posti di lavoro.

La quarta ipotesi è l'impatto del microcredito sui posti di lavoro. La variabile dipendente ha evento "1" rappresenta le modalità "aspettative di aumento del numero di dipendenti nei prossimi due anni" e "l'aumento dei dipendenti è una delle principali attese per la sua impresa nel prossimo anno" mentre è "0" la modalità "aspettative di diminuire o

lasciare invariato il numero di dipendenti nei prossimi due anni". Le variabili incluse inizialmente nel modello sono relative all'imprenditore, all'impresa, alle prospettive future, agli effetti del microcredito, alla concessione del credito e all'accompagnamento ricevuto (Tab 4.1.). Dopo la selezione stepwise convenzionale delle variabili per la creazione di posti di lavoro si includono covariate:

- legate alle prospettive future. Infatti sono significative le variabili riguardo alle aspettative finanziarie dei prossimi anni ("Aspettative Finanziarie"), la visione del futuro delle imprese come quella del rispondente ("Futuro") e la principale attese del prossimo anno di estinguere debiti contratti ("Debiti").
- caratteristiche di background individuale quale l'età dell'intervistato ("Eta") e l'avere figli conviventi ("Figli").
- legate alla concessione del credito. Infatti è significativa la variabile relativa ad una precedente richiesta di finanziamento alla banca.

Nella Tabella 4.20. si riportano nello specifico le definizioni e le trasformazioni fatte sulle covariate utilizzate per la stima di questo modello.

Tab.4.20. Definizione delle covariate del modello per la creazione di posti di lavoro.

Nome variabile	Definizione
Aspettative Finanziarie	<i>Indica le aspettative finanziarie dell'attività economica nei prossimi due anni. E' stata trasformata in una variabile dicotomica dove:</i> 0 = Il reddito diminuirà o rimarrà invariato nei prossimi due anni. 1 = Il reddito aumenterà nei prossimi due anni.
Enti	<i>Indica se l'imprenditore si è rivolto ad una banca prima di chiedere il credito all'operatore di microcredito. Ha due modalità:</i> 0 = Non si è rivolto a nessun altro ente di credito prima della richiesta di credito o si è rivolto ad enti pubblici, ad istituzioni di credito privato o ad un altro ente erogatore di microcredito. 1 = Si è rivolto alla banca prima della richiesta di microcredito.
Futuro	<i>Indica se grazie al microcredito è avvenuto un cambiamento nella visione circa il futuro delle imprese come quella del rispondente.</i> <i>E' stata trasformata in una variabile dicotomica dove:</i> 0 = La visione del futuro è peggiorata o rimasta invariata. 1 = La visione del futuro è migliorata.
Debiti	<i>Rappresenta come principale attesa per l'attività d'impresa nel prossimo anno estinguere i debiti contratti. E' una variabile dicotomica:</i> 0 = Ha altre attese principali per l'impresa che non estinguere i debiti. 1 = Ha come attesa principale l'estinguere i debiti.
Eta	<i>Indica l'età del rispondente. E' una variabile a tre livelli:</i> 0 = Il rispondente ha meno di 30 anni. 1 = Il rispondente ha dai 30 ai 49 anni. 2 = Il rispondente ha più di 50 anni.

Figli	<i>Rappresenta l'imprenditore con figli conviventi. Quindi:</i> 0 = L'imprenditore non ha figli conviventi 1 = Il rispondente ha figli conviventi.
Regione	<i>Indica la provenienza dell'imprenditore, cioè:</i> 1 = Il rispondente vive in Veneto, Lombardia od Emilia. 0 = L'imprenditore vive nel sud Italia cioè in Lazio, Abruzzo od in un'altra regione non presente fra le scelte possibili..

4.6.1. I parametri per la creazione di posti di lavoro.

Nell' analisi è stato necessario considerare gli Odds Ratio esatti poiché la significatività del modello non è concordante in tutti e tre i test (Massima Verosimiglianza, Score, Wald). Nella tabella 4.21 sono presentate le stime esatte dei parametri per il modello (Cap. 4.6.) con il loro standard error ed il valore del test di Wald con il rispettivo livello di significatività. Si noti che per ogni variabile è specificata la modalità scelta come successo. Inoltre sono presentate anche le stesse informazioni per il modello ottenuto includendo forzatamente la variabile, non significativa, "Regione" (Tab.4.22).

In questa analisi l'imprenditore di riferimento ha meno di 30 anni ("Eta") ed ha una visione del futuro delle imprese come la sua che non si è modificata dopo la richiesta del credito ("Futuro"). Quindi non ha aspettative di aumentare il fatturato nel prossimo anno ("Aspettative Finanziarie") e non si è rivolto alla banca prima di chiedere il microcredito

("Enti"). Ha inoltre altre attese principali per la sua impresa, nel prossimo anno, rispetto all' estinguere i debiti ("Debiti"). Infine l'imprenditore di riferimento non ha figli conviventi ("Figli") e proviene dal Sud Italia ("Regione").

Tab.4.21. Stime dei parametri esatte del modello per la creazione di posti di lavoro.

Parametro (β)	Stima (β)	O.R. (β)	Se (β)	Test (β)	P-value
Aspettative Finanziarie					
Aumento fatturato	2.8371	17.066	1.2956	5.8776	0.0220
Enti					
Richiesta alla Banca	-2.6991	0.067	1.3561	4.8181	0.0454
Futuro Imprese					
Migliorata	3.1753	23.933	1.4645	5.4324	0.0237
Eta					
> 30 anni	-2.7346	0.065	1.3225	5.2938	0.0178
Debiti					
Estinguere i debiti	-2.1288	0.119	1.1445	4.5465	0.0493
Figli					
Figli conviventi	-3.1973	0.041	1.4390	6.3819	0.0127

Tab.4.22. Stime dei parametri del modello per la creazione di posti di lavoro al netto della covariata “Regione”.

Parametro (β)	Stima (β)	O.R.(β)	Se (β)	Test(β)	P-value
Aspettative Finanziarie					
Aumento fatturato	2.2446	9.437	*	6.9885	0.0164
Enti					
Richiesta alla Banca	-2.0765	0.125	1.1718	3.8927	0.1194
Futuro Imprese					
Migliorata	1.9290	6.882	*	3.8678	0.1156
Eta					
> 30 anni	-1.6486	0.192	*	0.1035	0.0758
Debiti					
Estinguere i debiti	-1.8539	0.157	1.0985	0.0708	0.0397
Figli					
Figli conviventi	-2.3732	0.093	1.3314	0.1078	0.0719
Regione					
Nord Italia	-0.8876	0.412	1.2414	0.5692	0.4000

* indica una stima corretta della mediana

Il modello identifica come positivamente significative per la creazione di posti di lavoro: le aspettative finanziarie di fatturato per i prossimi due anni (“Aspettative Finanziarie”) e la visione per le imprese operanti nello stesso settore (“Futuro”). Sono negative: l’essersi rivolto alla banca prima di richiedere il microcredito (“Enti”), voler aumentare la remunerazione dei dipendenti nel prossimo anno (“Debito”), l’essere più anziano (“eta”) e avere dei figli conviventi (“Figli”). Per facilitare l’interpretazione delle

covariate considerate sono stati calcolati gli odds ratio (Tab.4.21 e Tab.4.22.) che coincidono con l'esponentiale della stima dei parametri (β). Gli odds ratio calcolati, come già detto, sono quelli esatti poiché i test per la bontà dei modelli indicano una significatività non interpretabile che suggerisce un problema dovuto alle poche osservazioni. Quindi, basandosi sul soggetto di successo (Cap 4.6.1.), possono essere interpretati come :

- *Aspettative finanziarie*. L'imprenditore che ha aspettative finanziarie di aumentare la redditività della propria impresa ha una probabilità 17 volte maggiore di assumere nuovi dipendenti nei prossimi due anni (O.R. 17,066). Al netto della variabile legata alla provenienza geografica il rischio è significativo, ma si riduce a 9 volte (O.R. 9, 437).
- *Enti*. Coloro che si sono rivolti alla banca prima di chiedere il microcredito hanno una probabilità del 90% minore di assumere nuovi dipendenti (O.R. 0,067) rispetto a coloro che si sono rivolti ad altri istituti di credito prima o che hanno chiesto solo il microcredito.
- *Debito*. Gli imprenditori che non hanno come attese principali del prossimo anno l'estinguere i debiti hanno una probabilità maggiore di assumere dipendenti. Infatti l'Odds Ratio è un fattore protettivo (O.R. 0,119). Al netto della variabile "Regione" l'Odds Ratio aumenta leggermente (O.R. 0,157).
- *Eta*. Le probabilità di assumere nuovi dipendenti è inversamente proporzionali all'anzianità. Infatti l'Odds Ratio è molto minore di uno.

(0.065). All'aumentare dell'età il rischio di creare nuovi posti di lavoro si riduce. Al netto della variabile "Regione" l'Odds Ratio aumenta (0.195).

- *Figli*. Coloro che hanno figli conviventi hanno maggiore probabilità di assumere nuovi dipendenti nei prossimi anni. (O.R. 0.041). Al netto della zona di residenza l'aver figli conviventi ha un rischio minore (O.R. 0.412).

4.6.2. Bontà del modello per la creazione di posti di lavoro.

I modelli sono significativi secondo il test di Massima Verosimiglianza e lo Score test. Il test di Wald è, però, per entrambi i modelli (Tab.4.23 e Tab. 4.24.), non significativo. Quindi l'interpretazione è contrastante probabilmente a causa delle molte variabili esplicative in confronto al numero delle osservazioni. Sono quindi stati utilizzati gli odds ratio esatti per interpretare i dati. Gli AIC nell'ipotesi senza covariate sono molto superiori rispetto all'ipotesi con covariate (98 vs. 31 e 97 vs. 32). La classificazione dei dati alla soglia 0,50 è un po' sbilanciata. Infatti entrambi i modelli hanno un'altissima specificità (93,7% vs. 91,9%) e una bassa sensibilità (62,5% escludendo la variabile "regione", 50% includendola). Si noti che la frequenza dell'evento successo ($Y=1$) era solo il 13% del campione. Il modello senza la variabile regione riesce ad identificare meglio i falsi positivi (55,6% contro 44,4%). Entrambi i modelli identificano con difficoltà i falsi negativi (4,8% vs. 6,6%).

C'è un'ottima associazione di probabilità tra valori osservati e valori predetti in entrambi i modelli ($c = 0.982$ e $c = 0.970$). Quindi il modello

senza la variabile regione è migliore, ma ha comunque una bassa sensibilità.

Tab.4.23 Statistiche di stima del modello, test globali nell'ipotesi nulla e indici di associazione per valutare la bontà del modello per la creazione di posti di lavoro.

Statistiche di stima del modello		Senza covariate	Con covariate
AIC		98.427	31.308
SC		98.427	44.884
-2 Log L		98.427	19.308
Test dell'ipotesi nulla globale		Chi-quadrato	P-Value
Rapp. Verosim.		79.1192	<.0001
Score		48.9893	<.0001
Wald		8.6572	0.1938
Associazione di probabilità previste e risposte osservate			
Percentuale concordi	96.6	D di Somers	0.940
Percentuale discordi	2.6	Gamma	0.948
Percentuale equi	0.8	Tau-a	0.191
Coppie	504	C	0.970

Tab.4.24 Statistiche di stima del modello, test globali nell'ipotesi nulla e indici di associazione per valutare la bontà del modello per la creazione di posti di lavoro al netto della covariata "regione".

Statistiche di stima del modello	Senza covariate	Con covariate
AIC	97.041	32.117
SC	97.041	47.856
-2 Log L	97.041	18.117

Test dell'ipotesi nulla globale	Chi-quadrato	P-Value
Rapp. Verosim.	78.9240	<.0001
Score	49.6489	<.0001
Wald	7.5900	0.3701

Associazione di probabilità previste e risposte osservate			
Percentuale concordi	97.8	D di Somers	0.964
Percentuale discordi	1.4	Gamma	0.972
Percentuale equi	0.8	Tau-a	0.198
Coppie	496	C	0.982

4.7. La quinta ipotesi di ricerca: il sistema creditizio.

La variabile dipendente è aver cambiato in meglio l'opinione nel sistema creditizio dove l'evento "1" rappresenta la modalità "Cambiamento in meglio" mentre l'evento "0" è "Rimasto invariato" o "Cambiato in peggio". Le variabili incluse inizialmente nel modello sono relative all'impresa, alle prospettive future, agli effetti del microcredito, ed all'accompagnamento ricevuto (Tab 4.1.). Dopo la selezione stepwise

convenzionale delle variabili, il modello di regressione logistica trovato, per il sistema creditizio ha predittori:

- legate alle prospettive future. Infatti sono significative le variabili riguardo alla qualità della vita raggiunta dopo la concessione del credito ("Vita") e quella relativa alla principale attese del prossimo anno di estinguere debiti contratti ("Debiti").
- legate all'impresa quale aver avuto difficoltà all'avvio dell'attività di trovare immobili adeguati ("Immobili") e esser stato spinto ad avviare l'impresa per lavorare senza orari ("A8_gg").
- legate all'accompagnamento. Infatti è significativa la variabile relativa all'aver avuto un orientamento d'impresa ("C3_f").

Nella Tabella 4.20. si riportano nello specifico le definizioni e le trasformazioni fatte sulle covariate utilizzate per la stima di questo modello.

Tab.4.25. Definizione delle covariate del modello sul sistema creditizio .

Nome variabile	Definizione
A8_gg	<i>Indica che l'imprenditore è stato spinto ad avviare l'impresa per poter lavorare senza orari. E' stata trasformata in una variabile dicotomica :</i> 0 = Lavorare senza orari l'ha spinto poco o per niente ad avviare l'impresa. 1 = Lavorare senza orari l'ha spinto abbastanza o molto ad avviare l'impresa.

Immobili	<i>Indica se l'imprenditore ha avuto difficoltà all'avvio dell'impresa per reperire immobili adeguati. E' una variabile dicotomica trasformata:</i> 0 = Ha avuto per niente o poche difficoltà a trovare l'immobile. 1 = Ha avuto abbastanza o molte difficoltà a reperire un immobile
Vita	<i>Indica se l'imprenditore ha migliorato la sua qualità della vita con il microcredito. E' stata trasformata in una variabile dicotomica dove:</i> 0 = La qualità della vita è peggiorata o è rimasta invariata. 1 = La qualità della vita è migliorata.
Debiti	<i>Rappresenta come principale attesa per l'attività d'impresa nel prossimo anno estinguere i debiti contratti. E' una variabile dicotomica:</i> 0 = Ha altre attese principali per l'impresa che estinguere i debiti. 1 = Ha come attesa principale estinguere i debiti.
C3_ff	<i>Indica se l'imprenditore ha acquisito nuove competenze nell'orientamento d'impresa grazie all'accompagnamento offerto dall'impresa erogatrice del microcredito. E' una variabile dicotomica:</i> 0 = Non ha acquisito nozioni nell'orientamento d'impresa. 1 = Ha acquisito competenze nell'orientamento d'impresa.
Regione	<i>Indica la provenienza dell'imprenditore, cioè:</i> 1= Il rispondente vive in Veneto, Lombardia od Emilia. 0 = L'imprenditore vive nel sud Italia cioè in Lazio, Abruzzo od in un'altra regione non presente fra le scelte possibili.

4.7.1. I parametri per il sistema creditizio.

Nell' analisi sono stati considerare gli odds ratio esatti poiché il modello è significativo e concordante per tutti e tre i test (Massima Verosimiglianza,

Score, Wald), ma aggiungendo la variabile “Regione” il test di Wald perde significatività. I test di Massima Verosimiglianza e di Wald sono invece sempre significativi. Nella tabella 4.26 sono presentate le stime dei parametri per il modello stimato con il metodo stepwise convenzionale (Cap. 4.7.) con il loro standard error ed il valore del test di Wald con il rispettivo livello di significatività. Si noti che per ogni variabile è specificata la modalità scelta come riferimento. Inoltre sono presentate anche le stesse informazioni per il modello ottenuto includendo forzatamente la variabile, non significativa, “Regione” (Tab.4.22).

In questa analisi l'imprenditore di riferimento non ha acquisito nozioni sull'orientamento d'impresa durante l'accompagnamento (“C3_ff”) ed ha così mantenuto una qualità della vita invariata (“Vita”). Inoltre, tra le varie difficoltà all'avvio dell'impresa, ne ha avute a reperire un immobile adeguato (“Immobili”). Il beneficiario non ha richiesto il microcredito per lavorare senza orario fisso (“A8_gg”) ed ha altre attese principali per il prossimo anno oltre ad estinguere i debiti contratti (“Debiti”). Infine proviene dal Sud Italia (“Regione”).

Tab.4.26. Stime dei parametri esatte per il modello sul sistema creditizio.

Parametro (β)	Stima (β)	O.R. (β)	Se (β)	Test (β)	P-value
A8_gg					
Motivo avvio: Lavoro senza orario	-2.8710	0.057	1.3234	6.3536	0.0141
Immobili					
Difficoltà avvio: trovare immobili	-3.9236	0.020	*	11.3199	0.0010

Parametro (β)	Stima (β)	O.R. (β)	Se (β)	Test (β)	P-value
Vita					
Migliorata Qualità della vita	3.4462	31.381	1.2656	10.3195	0.0020
Debiti					
Prospettive: Estinguere i debiti	-3.2509	0.039	1.0414	20.5932	<.0001
C3_ff					
Competenze acquisite: Orientamento azienda	3.2948	26.973	1.3465	8.4817	0.0142

Tab.4.27. Stime dei parametri per il sistema creditizio al netto della covariata "Regione".

Parametro (β)	Stima (β)	O.R. (β)	Se (β)	Test (β)	P-value
A8_gg					
Motivo avvio: Lavoro senza orario	-3.0133	0.049	1.4767	5.3645	0.0275
Immobili					
Difficoltà avvio: trovare immobili	-3.5860	0.028	*	10.6540	0.0015
Vita					
Migliorata Qualità della vita	3.2058	24.676	1.2603	9.4634	0.0036
Debiti					
Prospettive: Estinguere i debiti	-3.2005	0.041	1.2594	9.1616	0.0033
C3_ff					
Competenze acquisite: Orientamento azienda	3.0617	21.364	1.3358	7.2458	0.0227
Regione					
Nord Italia	0.1455	1.157	1.0055	0.0209	1.0000

Il modello identifica come positivamente significative per l'aver cambiato idea nei confronti degli istituti di credito: la qualità della vita ("Vita") e l'aver avuto nuove competenze grazie all'accompagnamento dell'impresa erogatrice in ambito di orientamento d'impresa (C3_ff"). Sono negative: esser stati spinti ad avviare l'impresa per lavorare senza orari predefiniti ("A8_gg"), aver avuto difficoltà all'avvio a trovare immobili adeguati ("Immobili") e avere come attesa per l'impresa nel prossimo anno di estinguere i debiti ("Debiti"). Per facilitare l'interpretazione delle covariate considerate sono stati calcolati gli odds ratio (Tab.4.26 e Tab.4.27.) che coincidono con l'esponenziale della stima dei parametri (β). Gli odds ratio calcolati sono quelli esatti poiché i test per la bontà dei modelli indicano una significatività non interpretabile che suggerisce un problema dovuto alle poche osservazioni. Quindi, basandosi sul soggetto di riferimento (Cap 4.7.1.), possono essere interpretati come :

- *A8_gg*. L'imprenditore che avvia l'impresa per avere un orario di lavoro flessibile ha una bassa probabilità di cambiare mentalità sugli istituti di credito (O.R. 0,057).
- *Immobili*. Coloro che non hanno avuto nessuna difficoltà a trovare immobili hanno una probabilità maggiore di cambiare idea sul sistema creditizio (O.R. 0,020). E' un fattore protettivo.
- *Debito*. Gli imprenditori che non hanno come attese principali del prossimo anno l'estinguere i debiti hanno una probabilità maggiore di cambiare opinione sul sistema creditizio. Infatti l'Odds Ratio è un fattore

protettivo (O.R. 0,039). Al netto della variabile “Regione” l’Odds Ratio aumenta leggermente (O.R. 0,41).

- *Vita*. Le probabilità di cambiare l’opinione sul sistema creditizio è 31 volte superiore se si ritiene di aver migliorato la qualità della propria vita (O.R. 31,381). La provenienza geografica riduce l’effetto a 24 volte. (O.R. 24,364).

- *C3_ff*. Coloro che hanno avuto un orientamento d’impresa hanno probabilità di cambiare opinione sul sistema creditizio 27 volte in più (O.R. 26,973). Al netto della provenienza geografica l’effetto è significativo, ma si riduce a 21 volte in più (O.R. 21,364).

4.7.2. Bontà del modello per il sistema creditizio.

I modelli sono significativi per i test di Massima Verosimiglianza e lo Score test. Il test di Wald è, però, specie nel secondo modello (Tab.4.28 e Tab 4.29.), non significativo. Quindi l’interpretazione è contrastante probabilmente a causa delle molte variabili esplicative in confronto al numero delle osservazioni. Sono quindi stati utilizzati così gli Odds Ratio esatti per interpretare i dati. Gli AIC nell’ipotesi senza covariate sono molto superiori rispetto all’ipotesi con covariate (98 vs. 37 e 97 vs. 37). La classificazione dei dati alla soglia 0,50 è un po’ sbilanciata. Infatti entrambi i modelli hanno entrambi un’altissima specificità (91,1%). Il modello senza la variabile regione ha anche un’alta sensibilità (73,3% contro 57,1%). Il modello con la variabile “regione” riesce, però, ad identificare meglio i falsi positivi (38.5% contro 31.3%) ed i falsi negativi (10.5% vs. 7.3%). C’è un’ottima associazione di probabilità tra valori osservati e

valori predetti in entrambi i modelli ($c = 0.954$ e $c = 0.953$). Quindi il modello senza la variabile regione è migliore.

Tab.4.28 Statistiche di stima del modello, test globali nell'ipotesi nulla e indici di associazione per valutare la bontà del modello sul sistema creditizio.

Statistiche di stima del modello	Senza covariate	Con covariate
AIC	98.427	36.647
SC	98.427	47.961
-2 Log L	98.427	26.647

Test dell'ipotesi nulla globale	Chi-quadrato	P-Value
Rapp. Verosim.	71.7798	<.0001
Score	44.5747	<.0001
Wald	11.7689	0.0381

Associazione di probabilità previste e risposte osservate			
Percentuale concordi	93.6	D di Somers	0.908
Percentuale discordi	2.7	Gamma	0.943
Percentuale equi	3.7	Tau-a	0.307
Coppie	840	C	0.954

Tab.4.29. Statistiche di stima del modello, test globali nell'ipotesi nulla e indici di associazione per valutare la bontà del modello al netto della covariata "regione".

Statistiche di stima del modello	Senza covariate	Con covariate
AIC	97.041	37.261
SC	97.041	50.752
-2 Log L	97.041	25.261

Test dell'ipotesi nulla globale	Chi-quadrato	P-Value
Rapp. Verosim.	71.7800	<.0001
Score	44.9476	<.0001
Wald	11.7720	0.0673
Associazione di probabilità previste e risposte osservate		
Percentuale concordi	94.0 D di Somers	0.907
Percentuale discordi	3.3 Gamma	0.932
Percentuale equi	2.7 Tau-a	0.294
Coppie	784 C	0.953

4.8 L'analisi fattoriale

Gli effetti sociali del microcredito sono ora studiati nel loro insieme per questo si applica l'analisi fattoriale con lo scopo di far emergere struttura latente nei vari impatti studiati nei paragrafi precedenti. L'analisi fattoriale è una tecnica statistica che permette di spiegare le correlazioni tra le variabili osservate in funzione di variabili latenti (Fabbris,2007). Nella seguente analisi fattoriale viene usato il punteggio fattoriale per classificare le unità d'analisi. E' il valore che un'unità statistica assume su un fattore. Scritto in formule:

$$x_{jh} = \sum_i^q a_{ji} f_{hi} + u_j c_j \quad (h = 1, \dots, n; j = 1, \dots, p)$$

dove

$$f_{hi} = \sum_j^p w_{ji} x_{hj} \quad (i = 1, \dots, q)$$

x_{jh} è il valore della variabile x_j osservato presso l'unità h

f_{hi} è il fattore comune della variabile i -esima osservato presso l'unità h

a_{ji} è il peso fattoriale, coefficiente che unisce f_i alla x_j
 c_j è il fattore specifico che appartiene solo alla x_j ed u_j è il suo coefficiente.

Per l'analisi sono state considerate le 11 variabili che riguardano gli effetti sociali del microcredito e le prospettive dell'imprenditore (Tab.4.30.).

Tab. 4.30. Definizione delle variabili considerate nell'analisi fattoriale.

Nome variabile	Definizione
Corsi	<i>Indica se l'imprenditore ha seguito corsi di formazione dopo l'erogazione.</i> 1= Ha seguito corsi di formazione dopo aver ricevuto microcredito 0= Non ha seguito corsi di formazione dopo l'erogazione.
Volontariato	<i>Indica se l'imprenditore ha iniziato a fare volontariato presso associazioni locali dopo l'erogazione:</i> 1= Ha iniziato a fare volontariato presso almeno un'associazione 0= Non ha iniziato a fare volontariato presso associazioni locali o ne faceva già parte.
Associazione Categoria	<i>Rappresenta l'essersi iscritto ad un'associazione di categoria dopo l'erogazione del microcredito. Quindi:</i> 0 = Non si è iscritto o si era iscritto precedentemente all'erogazione. 1= Si è iscritto ad un'associazione di categoria dopo l'erogazione.
Creazione di imprenditorialità	<i>Rappresenta l'essere stato un imprenditore già prima di aver richiesto il microcredito. E' una trasformata dicotomica di una variabile ordinale a cinque livelli.</i> 0= L'imprenditore prima della richiesta aveva un lavoro

	dipendente, era uno studente, disoccupato o altro. 1= L'imprenditore prima della richiesta del credito era già imprenditore o libero professionista.
Qualità Vita	<i>Indica se l'imprenditore ha migliorato la sua qualità della vita con il microcredito. E' stata trasformata in una variabile dicotomica:</i> 0 = La qualità della vita è peggiorata o è rimasta invariata. 1 = La qualità della vita è migliorata.
Prospettive imprese	<i>Indica se grazie al microcredito è avvenuto un cambiamento nella visione circa il futuro delle imprese come quella del rispondente.</i> E' stata trasformata in una variabile dicotomica dove: 0 = La visione del futuro è peggiorata o rimasta invariata. 1 = La visione del futuro è migliorata.
Fiducia nel futuro	<i>Indica se l'intervistato ritiene che l'Italia rischi una crisi simile a quella Greca. E' una variabile dicotomica dove:</i> 0 = L'intervistato pensa che l'Italia non rischi il default. 1 = L'intervistato pensa che l'Italia rischi il default.
Prospettive	<i>Rappresentante i piani per le attività d'impresa dei prossimi due anni. E' la trasformata dicotomica dove:</i> 0= L'imprenditore intende il cessare l'attività, comprende modalità "cessare questa attività e costruire una nuova impresa" o "vendere/cessare l'attività". 1= l'imprenditore intende sviluppare l'impresa, cioè ha le modalità "continuare l'attività" e "associarsi".
Redditività impresa	<i>Indica il giudizio sulla redditività dell'impresa. E' una trasformata</i>

	dicotomica di una variabile ordinale a cinque: 1= Il giudizio della redditività dell'impresa è soddisfacente, cioè include le modalità "Molto Buono" e "Buono" 0= Il giudizio della redditività dell'impresa è insoddisfacente, cioè accorpa le modalità "Scarso", "Nullo" e "Negativo".
Aspettative Finanziarie	<i>Indica le aspettative finanziarie dell'attività economica nei prossimi due anni. E' stata trasformata in una variabile dicotomica dove:</i> 0 = Il reddito diminuirà o rimarrà invariato nei prossimi due anni. 1 = Il reddito aumenterà nei prossimi due anni.
Creazione di posti di lavoro	<i>Indica l'intenzione di creare nuovi posti di lavoro. La variabile è una trasformata dicotomica, creata dalla combinazione delle variabili: "aspettative di aumento del numero di dipendenti nei prossimi due anni" e "l'aumento dei dipendenti è una delle principali attese per la sua impresa nel prossimo anno".</i> 1= L'imprenditore si aspetta di assumere nuovi dipendenti. 0= L'imprenditore non pensa che assumerà nuovi dipendenti.
Sistema creditizio	<i>Indica l'aver cambiato in meglio l'opinione nel sistema creditizio dove:</i> 1= rappresenta la modalità "Cambiamento in meglio". 0= rappresenta le modalità "Rimasto invariato" o "Cambiato in peggio".

Sulla base dell'andamento degli autovalori (scree test, Graf 4.1.) si ricavano due fattori latenti.

Il criterio di rotazione scelto per facilitare l'interpretazione dei risultati è il Promax, non ortogonale nell'ipotesi che i concetti sottostanti ai due fattori ipotizzati, sociale ed economico, siano correlati tra loro.

4.8.1. Bontà ed interpretazione.

Lo screen plot è il grafico degli autovalori rispetto all'ordine i di estrazione dei fattori. E' il sistema più utilizzato per valutare la bontà dell'analisi fattoriale. Nell'analisi svolta si evidenzia una spezzata a gomito (Graf.4.1.). Infatti tra il secondo ed il terzo autovalore c'è una separazione.

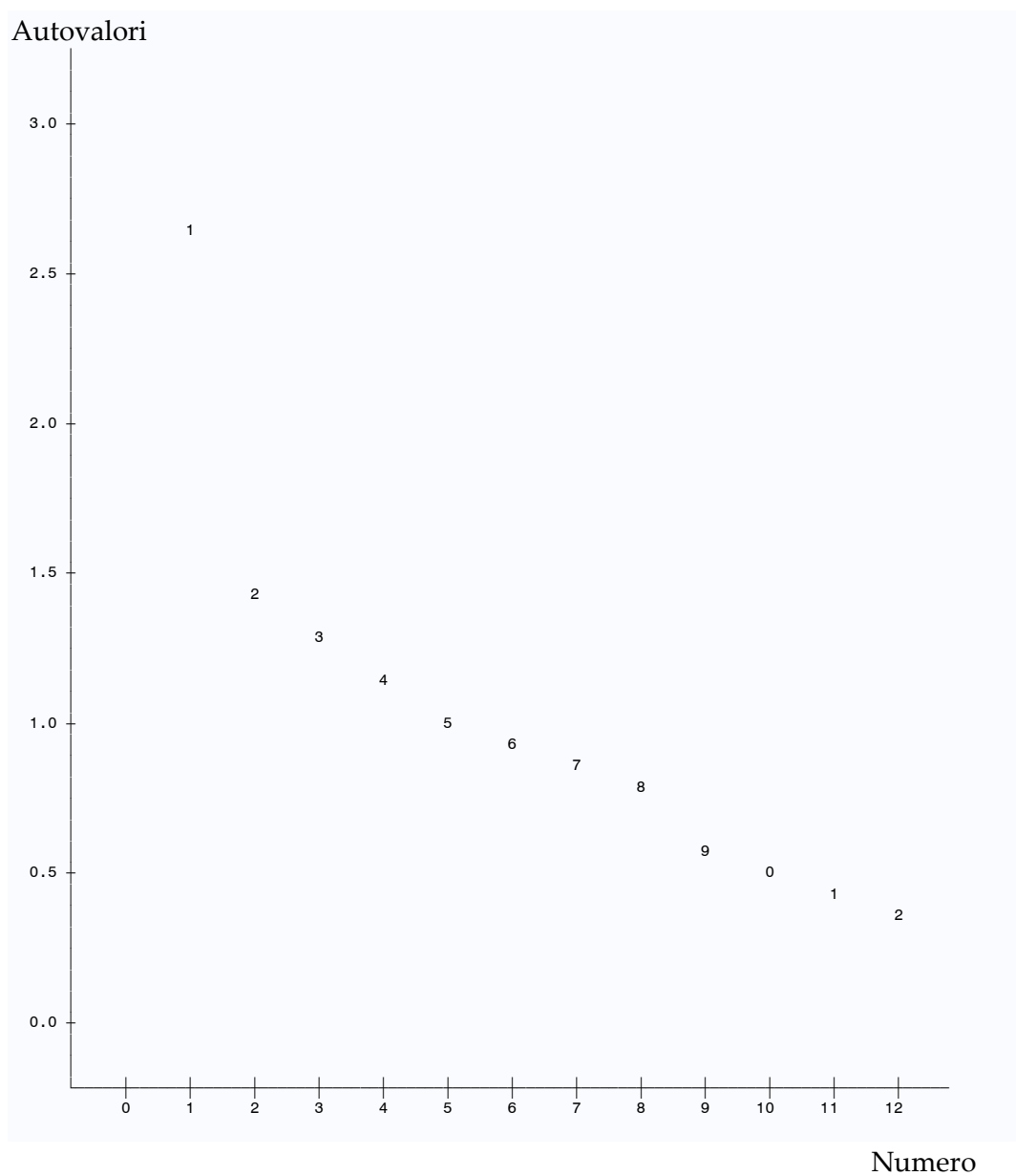
C'è un autovalore prevalente con un valore di 2.65 che rappresenta il 22% della varianza spiegata dal modello. Il secondo autovalore è pari a 1.46 e aggiunge un altro 12% alla varianza spiegata. Quindi i primi due autovalori mi spiegano il 34% della varianza totale.

I pesi fattoriali trovati a seguito della rotazione Promax indicano che sono correlate con il primo fattore le variabili economiche e variabili legate ad una percezione positiva del futuro quali le prospettive future dell'impresa (0.73), il grado di soddisfazione del reddito dell'impresa, le prospettive per lo sviluppo dell'impresa, l'intenzione di assumere numero di dipendenti, le aspettative finanziarie per l'impresa, il giudizio sulla qualità della vita, il cambio di opinione per il sistema creditizio e la percezione del rischio di default dell'Italia.

Il secondo fattore, invece, è saturato dalle variabili legate alla sfera sociale. Infatti caratterizzano la seconda dimensione latente, con pesi fattoriali superiori in valore assoluto a 0.35, le variabili quali l'essere già

imprenditore prima di richiedere il credito, l'iscriversi ad associazioni di categoria, il fare volontariato e seguire corsi di formazione dopo l'erogazione. Per il secondo fattore il peso fattoriale più rilevante (0.59) che ha comunanza maggiore, è l'essersi iscritto ad almeno un corso di formazione dopo la richiesta del credito.

Graf. 4.1. Scree plot degli autovalori dell'effetto sociale.



Tab.4.31. Punteggi fattoriali, comunanza e autovalori dello schema fattoriale ruotato Promax

Effetto Sociale	Pattern ruotato Promax		Comunanza soluzione ruotata
	I fattore	II fattore	
Creazione imprenditorialità	0.15	0.54	0.32
Corsi	-0.11	0.59	0.35
Volontariato	-0.22	0.59	0.39
Associazione Categoria	0.29	0.56	0.41
Qualità Vita	0.58	-0.19	0.36
Prospettive Imprese	0.73	-0.08	0.54
Prospettive	0.59	0.11	0.36
Creazione di posti di lavoro	0.47	0.05	0.23
Redditività d'impresa	0.43	-0.01	0.18
Aspettative Finanziarie	0.67	0.19	0.50
Fiducia nel futuro	-0.42	0.09	0.19
Sistema creditizio	0.50	-0.24	0.30
<i>Autovalore</i>	2.65	1.46	4.12

4.9. L'effetto sociale.

Dopo aver studiato il fenomeno microcredito e aver trovato i due fattori latenti di natura socio-economica si è svolta un'analisi conclusiva per capire l'impatto su quest'ultimi. Quindi sono stati calcolati due modelli con i due fattori come variabili dipendenti. Sono stati considerati come variabili esplicative i predittori dei precedenti modelli esclusi quelli inclusi nel calcolo degli score fattoriali, se presenti precedentemente. Il modello calcolato è una regressione semplice stepwise convenzionale per vedere la significatività dei parametri β per l'effetto relativo alla sfera sociale, dell'individuo, ed economico, dell'impresa.

4.9.1. L'effetto del primo fattore.

Il primo fattore è relativo ad effetti sul ruolo sociale dell'imprenditore quale motore economico ed individuo sociale. A seguito della procedura stepwise convenzionale si sono trovate significative per il primo fattore le variabili (Tab.4.32):

- Essere stato disoccupato da meno di un anno (Disoccupato).
- Aver generato fatturato sufficiente per rimborsare le quote del prestito (Rimborso).
- Il ritardo nei pagamenti come ostacolo oggi allo sviluppo dell'impresa (A10_gg).
- Aver intrapreso attività di auto-impresa prima dell'attuale (E15_).
- Aver avviato l'impresa per evitare la disoccupazione (A8_bb).
- Aver figli conviventi (Figli).

Tab.4.32 Stime dei parametri del modello per il primo fattore.

Variabile	Stima dei parametri	Errore standard	SS Tipo II	Valore F	Pr > F
Intercept	-1.02629	0.30146	7.83479	11.59	0.0011
Disoccupato	1.03510	0.33881	6.30965	9.33	0.0033
A8_bb	0.37789	0.20952	2.19894	3.25	0.0760
Rimborso	0.85672	0.27796	6.42183	9.50	0.0030
A10_gg	-0.59089	0.19978	5.91371	8.75	0.0043
E15	0.42937	0.20477	2.97216	4.40	0.0400
Figli_	0.31077	0.20330	1.57960	2.34	0.1313

L'unico parametro negativo è relativo al ritardo nei pagamenti (A10_gg). Quindi la variabile ha un effetto inversamente proporzionale al fattore considerato. Inoltre la variabile sull'avere figli conviventi (Figli) non è significativa (p-value: 0.1313)

L'impatto socio-economico del microcredito sull'individuo è influenzato dalla disoccupazione di breve periodo, dall'aver esperienza pregressa come imprenditore e dal rimborso delle quote del finanziamento. In particolare, tale impatto socio-economico è maggiore per coloro che: hanno avuto esperienza della disoccupazione, hanno un'esperienza pregressa come imprenditori e non hanno avuto problemi con il rimborso delle quote del finanziamento, cioè hanno avuto un fatturato sufficiente per ripagare il prestito.

Il modello è un modello accettabile e sensato. Infatti l'analisi dell'Anova è significativa. Quindi c'è una relazione lineare tra predittori e variabile

dipendente (p-value <.0001). Inoltre il modello spiega il 0.382 della varianza totale di cui solo 0.0226 grazie all'ultima variabile introdotta.

4.9.1. L'effetto del secondo fattore.

Il secondo fattore è relativo alla personalità dell'imprenditore e in particolare alle sue attese. A seguito della procedura stepwise convenzionale si sono trovate significative per il fattore le variabili (Tab.4.33):

- Essere stato disoccupato per più di un anno prima di richiedere Microcredito (Disoccupato2).
- Aver avviato l'impresa per tradizione familiare (A8_ff).
- Aver fatto più di due incontri di accompagnamento (Incontri).

Tab.4.33 Stime dei parametri del modello per il secondo fattore.

Variabile	Stima dei parametri	Errore standard	SS Tipo II	Valore F	Pr > F
Intercept	-0.13264	0.15433	0.56418	0.74	0.3931
Disoccupato2	1.99260	0.45996	14.33224	18.77	<.0001
Incontri	0.40569	0.21571	2.70119	3.54	0.0644
A8_ff	-0.53617	0.23168	4.09014	5.36	0.0237

L'impatto sociale del microcredito sulle prospettive future dell'individuo è influenzato dalla disoccupazione di lungo periodo, dagli incontri di accompagnamento fatti ed infine dall'aver avviato l'impresa con tradizioni familiari. In particolare, hanno prospettive sociali maggiore coloro che hanno avuto la disoccupazione da più tempo e coloro che hanno fatto più

incontri di accompagnamento. L'aver avviato l'impresa per tradizione familiare riduce invece le prospettive sociali date dal microcredito all'individuo.

Il modello è Figliaccettabile e sensato. Infatti l'analisi dell'Anova è significativa. Quindi c'è una relazione lineare tra predittori e variabile dipendente (p-value <.0001). Inoltre il modello spiega il 0.269 della varianza totale di cui solo 0.0386 grazie all'ultima variabile introdotta.

Conclusioni.

L'analisi dell'impatto sociale è stata sviluppata per comprendere meglio gli effetti del microcredito sui micro-imprenditori italiani. In Italia si è osservato come ci sia un panorama molto frammentario composto da una pluralità di attori con differenti approcci, modelli, metodologie, partnership e soggetti promotori, in due tipologie di microcredito: per l'impresa e per il sociale.

A seguito delle analisi si è trovato che l'accompagnamento ha un effetto sullo sviluppo dell'impresa. Infatti gli imprenditori beneficiari di microcredito che hanno acquisito competenze nuove con l'accompagnamento sono l'80% più soddisfatti della loro redditività d'impresa. Inoltre coloro che hanno fatto più di 2 incontri di accompagnamento sono almeno 5 volte più soddisfatti del fatturato della propria impresa.

Riguardo alla seconda ipotesi si è visto che il microcredito sviluppa le imprese in cui l'imprenditore aveva qualche esperienza pregressa nel settore in cui ha avviato l'impresa. Inoltre è molto alta la probabilità di sviluppo per le imprese che non hanno avuto ritardo nel pagamento delle quote del prestito e che quindi hanno sempre avuto un fatturato sufficiente per rimborsarle avendo molto probabilmente un alto reddito. Infine l'imprenditore beneficiario di microcredito che sviluppa l'impresa ha la probabilità maggiore di avere figli conviventi. Ciò può essere dovuto dal desiderio di garantire un buon futuro alla propria famiglia.

Chi non ha nessun ritardo nei pagamenti che ostacola lo sviluppo di impresa e nessuna esperienza pregressa come imprenditore prima dell'attuale ha maggiori probabilità di creare impresa tramite microcredito. Inoltre le nuove imprese hanno un rischio maggiore di aver aspettative finanziarie positive per i prossimi anni e di iscriversi ad associazioni di categoria. Pertanto il microcredito dà fiducia al progetto e non all'individuo venendo ripagato con l'assenza di ritardo nei pagamenti delle quote del finanziamento.

L'imprenditrice donna che richiede il microcredito ha un rischio maggiore, rispetto all'imprenditore maschio di aver richiesto il credito con un'azienda già avviata. La donna inoltre ha il 90% probabilità in più di non ritardare nei pagamenti. Quindi le donne imprenditrici si fidano maggiormente del microcredito. Sono più attente alle scadenze e non hanno bisogno del microcredito per avviare l'impresa.

Il microcredito crea posti di lavoro nelle imprese che hanno prospettive di aumentare il loro fatturato quindi che probabilmente non sono angustiate dall'estinzione del debito. Sono imprenditori ottimisti: hanno un'alta probabilità di avere una visione positiva sul futuro delle imprese come la loro. Inoltre sono probabilmente giovani. L'imprenditore che vuole aumentare i propri dipendenti ha anche una probabilità minore di aver figli conviventi. Infine gli imprenditori che creeranno posti di lavoro hanno una probabilità maggiore di esser stati rifiutati dalla banca prima di rivolgersi al microcredito.

Nell'ultima ipotesi studiata è stato trovato che gli imprenditori che hanno migliorato la loro opinione sul sistema creditizio hanno una probabilità maggiore di aver ricevuto un orientamento in azienda, e non hanno come principale preoccupazione per il prossimo anno l'estinguere il debito contratto con l'operatore di microcredito. Sono imprenditori che hanno avuto probabilmente un miglioramento nella qualità della loro vita. Quindi l'accompagnamento ha un impatto positivo sul cambio di opinione riguardo al sistema creditizio.

Nell'indagine fatta si è quindi riscontrato come positivo uno degli effetti intrinseci del microcredito: l'accompagnamento. Infatti ha un impatto significativo, relativamente alle competenze acquisite, per il cambiamento di opinione riguardo al sistema creditizio e per lo sviluppo dell'impresa richiedente. La fiducia e l'ottimismo infuse dallo strumento, hanno, invece, un impatto positivo per la creazione di nuovi posti di lavoro. Si è anche visto come per l'avvio di impresa le donne non siano la parte della popolazione con maggiori probabilità di essere coinvolta, a differenza dei paesi in via di sviluppo.

In aggiunta è stata fatta l'analisi fattoriale che evidenzia due fattori tra gli effetti e le prospettive del microcredito: uno di natura socio-economica ed un altro sociale. Il primo è attinente all'individuo e a effetti sul ruolo sociale dell'imprenditore quale motore economico ed individuo sociale. Il secondo fattore è relativo ad effetti sulla personalità dell'imprenditore e in particolare alle sue attese.

Nell'analisi di regressione finale si è trovato che l'impatto socio-economico è maggiore per coloro che: hanno avuto esperienza della disoccupazione, hanno un'esperienza pregressa come imprenditori e/o hanno avuto un fatturato sufficiente per ripagare il prestito. Inoltre la disoccupazione, l'accompagnamento offerto e la famiglia hanno un impatto sulle prospettive future del micro-prestatario.

In futuro sarebbe utile fare uno studio longitudinale sulle stesse unità osservate per verificare se gli effetti sono confermati anche a distanza di qualche anno e se aumentando il campione di studio rimangono invariati.

APPENDICE

A. Il questionario.

Sezione A: Caratteristiche dell'impresa

A1. In che anno è stata costituita l'impresa? *

Scegli **solo una** delle seguenti:

- ☐ Prima del 1915
- ☐ Dal 1916 al 1945
- ☐ Dal 1946 al 1970
- ☐ Dal 1971 al 1980
- ☐ Dal 1981 al 1990
- ☐ Dal 1991 al 2000
- ☐ Dopo il 2000

A2. Qual è la forma giuridica dell'impresa? *

Scegli **solo una** delle seguenti:

- ☐ Ditta individuale
- ☐ Società di persone
- ☐ Società cooperativa
- ☐ Società per azioni
- ☐ Società a responsabilità limitata
- ☐ Società in accomandita
- ☐ Altra forma (specificare)

A3. Quanti addetti (lei compreso): *

Scegliere la risposta appropriata per ciascun elemento:

	1	2	3	4	5-9	10-19	20 o più
ha la sua impresa?	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
sono donne?	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
sono suoi familiari?	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐

A4. Qual è il settore di attività economica della sua impresa? *

Se si sceglie 'Altro (Specificare)'

Scegli **solo una** delle seguenti:

- ☐ Agenzia di viaggi
- ☐ Agenzia immobiliare
- ☐ Agricolo/ pesca
- ☐ Alloggio, ristorazione, bar etc.
- ☐ Attività artistiche e sportive
- ☐ Attività professionali, scientifiche e tecnologiche
- ☐ Commercio
- ☐ Costruzioni
- ☐ Informazione e comunicazione
- ☐ Industri manifatturiero
- ☐ Istruzione/ formazione
- ☐ Riparazioni e magazzinaggio
- ☐ Servizi alle imprese
- ☐ Sanità e assistenza sociale
- ☐ Altri servizi per famiglia e persona
- ☐ Altro (Specificare)

A5. La sua impresa è tuttora operativa? *

Scegli **solo una** delle seguenti:

- ☐ Sì
- ☐ No

A6. Può indicarmi il totale del vostro fatturato mensile medio nel 2014? *

Scegli **solo una** delle seguenti:

- ☐ Fino a 999 euro
- ☐ 1000 - 1499 euro
- ☐ 1500 - 1999 euro
- ☐ 2000 - 2499 euro

- ☐ 2500 - 2999 euro
- ☐ 3000 - 3999 euro
- ☐ 4000 - 4999 euro
- ☐ Più di 5000 euro

A7. Che giudizio dà della redditività dell'impresa? *

Scegli **solo una** delle seguenti:

- ☐ Molto buono
- ☐ Buono
- ☐ Appena positivo / Scarso
- ☐ Nulllo
- ☐ Negativo

A8. Quali motivi l'hanno particolarmente spinto ad avviare l'impresa? *

Scegliere la risposta appropriata per ciascun elemento:

	Per niente	Poco	Abbastanza	Molto
Desiderio di lavorare in proprio, sfidarsi	☐	☐	☐	☐
Evitare la disoccupazione	☐	☐	☐	☐
Prospettive di miglioramento economico	☐	☐	☐	☐
Realizzare un'idea innovativa	☐	☐	☐	☐
Sfuggire ad un lavoro ripetitivo	☐	☐	☐	☐
Tradizione familiare	☐	☐	☐	☐
Lavorare senza orari prestabiliti	☐	☐	☐	☐
Volontà di creare lavoro per gli altri	☐	☐	☐	☐

A9. Quali delle seguenti difficoltà ha trovato all'avvio dell'impresa? *

Scegliere la risposta appropriata per ciascun elemento:

	Per niente	Poco	Abbastanza	Molto
Decidere da solo	☐	☐	☐	☐
Reperire finanziamenti	☐	☐	☐	☐
Reperire persone qualificate	☐	☐	☐	☐
Resistenze familiari	☐	☐	☐	☐
Stabilire il prezzo dei prodotti	☐	☐	☐	☐
Superare limiti giuridici amministrativi	☐	☐	☐	☐
Trovare clientela	☐	☐	☐	☐
Trovare immobili adeguati	☐	☐	☐	☐
Trovare fornitori	☐	☐	☐	☐
Utilizzare tecnologia informatica	☐	☐	☐	☐

A10. Tra i seguenti problemi, qualcuno ostacola oggi lo sviluppo della sua attività? *

Scegliere la risposta appropriata per ciascun elemento:

	Per niente	Poco	Abbastanza	Molto
Costo del personale	☐	☐	☐	☐
Difficoltà nel combinare lavoro e famiglia	☐	☐	☐	☐
Scarsità di finanziamenti	☐	☐	☐	☐
Mancanza di know-how	☐	☐	☐	☐
Oneri fiscali	☐	☐	☐	☐
Scarsa qualificazione del personale	☐	☐	☐	☐
Ritardo nei pagamenti	☐	☐	☐	☐

Sezione B: Concessione del Microcredito

B1. Prima di chiedere il credito a *MICROCREDITO PER L'ITALIA*, aveva già chiesto ad altri enti di credito? *

Scegli **solo una** delle seguenti:

- ☐ Sì
- ☐ No

B1.2. Prima di chiedere il credito a *MICROCREDITO PER L'ITALIA*, a quali enti di credito si era rivolto? *

Rispondere solo se: La risposta era 'Sì' Alla domanda ' [B1]'

Scegli **solo una** delle seguenti:

- ☐ Altro ente erogatore di microcredito
- ☐ Banca
- ☐ Enti pubblici
- ☐ Istituzioni di credito privato

B2. Quando le è stato erogato il microcredito?

*Solo valori numerici sono consentiti.**

Scrivere la/le proprie risposta/e qui:

Mese	
Anno	

B3. Che importo ha ricevuto da *MICROCREDITO PER L'ITALIA* (in migliaia di euro)? *

Solo valori numerici sono consentiti per questo campo

B4. In quante mensilità (in totale) è previsto che restituisca il debito? *

Solo valori numerici sono consentiti per questo campo

B5. Oltre al microcredito, ha dovuto cercare altre forme di finanziamento per sopperire alle criticità in cui si trovava? *

Scegli **solo una** delle seguenti:

- ☐ Sì
- ☐ No

B5.2. Quali altre forme di finanziamento ha usato per sopperire alla criticità in cui si trovava? *

Rispondere solo se: La risposta era 'Sì' Alla domanda ' [B5]'

Scegliere **tutte** le corrispondenti:

- ☐ Agevolazioni e aiuti pubblici
- ☐ Cambiamento di destinazione di mezzi propri
- ☐ Prestiti da parte di amici e familiari
- ☐ Altri finanziamenti privati

B6. Nel passato, l'impresa ha generato un fatturato sufficiente per rimborsare le quote del prestito? *

Scegli **solo una** delle seguenti:

- ☐ Sì, fin dall'inizio
- ☐ Sì, dopo un certo tempo dall'apertura
- ☐ No, dipendeva dal mese
- ☐ No, mai

B7. Avrebbe avviato l'impresa anche senza il microcredito? *

Scegli **solo una** delle seguenti:

- ☐ Sì
- ☐ No
- ☐ Non so

B8. Qual è il motivo prevalente per cui ha chiesto il microcredito? *

Scegli **solo una** delle seguenti:

- ☐ Acquisto di beni e mezzi di produzione
- ☐ Introduzione di nuovi prodotti
- ☐ Introduzione di tecnologie innovative
- ☐ Liquidità
- ☐ Riparazione danni da catastrofi naturali
- ☐ Pagamento affitto e utenze

B9. Perché si è rivolto a *MICROCREDITO PER L'ITALIA* e non ad altri istituti di credito? *

Selezionare al massimo 2 risposte

Scegliere **tutte** le corrispondenti:

- ☐ Accompagnamento gratuito
- ☐ Basso tasso d'interesse
- ☐ Passaparola
- ☐ Unica possibilità reale di finanziamento

Sezione C: Accompagnamento

C1. Quanti incontri ha fatto con i volontari prima dell'erogazione del credito? *

Scegli **solo una** delle seguenti:

- ☐ 2
- ☐ 3
- ☐ 4
- ☐ 5 o più

C2. Quanti mesi sono trascorsi dal primo contatto che ha avuto con *MICROCREDITO PER L'ITALIA* all'erogazione del credito? *

Scegli **solo una** delle seguenti:

- ☐ 2 mesi
- ☐ 3 mesi
- ☐ 4 mesi
- ☐ 5 mesi
- ☐ 6 mesi o più

C3. In quale ambito ha acquistato nuove competenze grazie all'accompagnamento di *MICROCREDITO PER L'ITALIA*? *

Scegliere **tutte** le corrispondenti:

- ☐ Nessuno
- ☐ Aziendale
- ☐ Commerciale
- ☐ Finanziario
- ☐ Legale
- ☐ Orientamento d'impresa
- ☐ Tributario
- ☐ Altro (specificare):

C4. Durante l'accompagnamento quanto: *

Scegliere la risposta appropriata per ciascun elemento:

	Per			
	niente	Poco	Abbastanza	Molto
Si è sentito ascoltato	☐	☐	☐	☐
Le è stato dedicato il tempo necessario	☐	☐	☐	☐
Si è sentito umanamente rispettato	☐	☐	☐	☐
E' stata rispettata la sua privacy	☐	☐	☐	☐
Si è sentito responsabilizzato	☐	☐	☐	☐

C5. Quanto, grazie all'accompagnamento di *MICROCREDITO PER L'ITALIA*, è riuscito a: *

Scegliere la risposta appropriata per ciascun elemento:

	Per niente	Poco	Abbastanza	Molto
Aver fiducia nel successo della sua impresa	☐	☐	☐	☐
Essere più preparato per gestire un'impresa	☐	☐	☐	☐
Migliorare il clima aziendale	☐	☐	☐	☐
Migliorare le performance aziendali	☐	☐	☐	☐

C6. Quanto si è sentito supportato da *MICROCREDITO PER L'ITALIA* dopo aver ricevuto il finanziamento? *

Scegli **solo una** delle seguenti:

- ☐ Per niente
- ☐ Poco
- ☐ Abbastanza
- ☐ Molto

Sezione D: Effetti e Prospettive

D1. Dopo l'erogazione del credito ha seguito corsi di formazione? Se sì, su quale argomento? *

Scegli **solo una** delle seguenti:

- ☐ Nessuno
- ☐ Aspetti tecnici in relazione alla sua impresa
- ☐ Gestione d'impresa
- ☐ Lingua
- ☐ Altro (Specificare):

D2. Dopo l'erogazione del microcredito ha iniziato a fare volontariato presso associazioni locali? *

Scegli **solo una** delle seguenti:

- ☐ Si, presso più di una associazione
- ☐ Si, presso un'associazione
- ☐ No, già facevo parte di un'associazione
- ☐ No

D3. Dopo l'erogazione del microcredito si è iscritto ad un'associazione di categoria? *

Scegli **solo una** delle seguenti:

- ☐ Si
- ☐ No, già facevo parte di un'associazione di categoria
- ☐ No

D4. Dopo la concessione del finanziamento, la qualità della sua vita è: *

Scegli **solo una** delle seguenti:

- ☐ Migliorata
- ☐ Rimasta invariata
- ☐ Peggiorata

D5. Da quando ha ricevuto il microcredito, la sua visione circa il futuro delle imprese come la sua è: *

Scegli **solo una** delle seguenti:

- ☐ Migliorata
- ☐ Rimasta invariata
- ☐ Peggiorata

D6. Secondo Lei l'Italia rischia una crisi simile a quella greca?

*

Scegli **solo una** delle seguenti:

- ☐ Sì
- ☐ No

D7. Che aspettative ha sulla sua attività di impresa nei prossimi due anni per quanto riguarda: *

Scegliere la risposta appropriata per ciascun elemento:

	Diminuzione	Invariato	Aumentato
Fatturato, redditività	☐	☐	☐
Numero di dipendenti	☐	☐	☐

D8. Quali sono le sue principali attese per la sua impresa nel prossimo anno? *

Selezionare al massimo 2 risposte

Scegliere **tutte** le corrispondenti:

- ☐ Aumentare i dipendenti
- ☐ Aumentare la remunerazione dei dipendenti
- ☐ Aumentare gli investimenti nell'attività
- ☐ Estinguere i debiti
- ☐ Aumentare il proprio salario

D9. Che piani ha per le attività d'impresa dei prossimi due anni? *

Scegli **solo una** delle seguenti:

- ☐ Continuare l'attività
- ☐ Associarsi con altre imprese
- ☐ Cessare questa attività e costruire una nuova impresa
- ☐ Vedere/Cessare l'attività

D10. In caso di bisogno, si rinvoglierebbe nuovamente a MICROCREDITO PER L'ITALIA? *

Scegli **solo una** delle seguenti:

- ☐ Sì
- ☐ No

D11. Il microcredito ottenuto le ha fatto cambiare idea nei confronti degli istituti di credito oppure il suo giudizio è rimasto invariato? *

Scegli **solo una** delle seguenti:

- ☐ Cambiamento in meglio
- ☐ Rimasto invariato
- ☐ Cambiamento in peggio

D10.2. Per quale ragione non si rivolgerebbe nuovamente a MICROCREDITO PER L'ITALIA? *

Rispondere solo se: La risposta era 'No' Alla domanda ' [D10]'

Scegli **solo una** delle seguenti:

- ☐ Condizioni migliori da altri enti creditizi
- ☐ Non è stata rispettata la sua privacy
- ☐ Non si è sentito rispettato
- ☐ Personale non disponibile
- ☐ Quota del prestito troppo piccola
- ☐ Troppa burocrazia
- ☐ Troppo tempo per avere il credito
- ☐ Altro

Sezione E: Imprenditore

E1. Il rispondente è il fondatore dell'impresa? *

Scegli **solo una** delle seguenti:

- ☐ Sì
- ☐ No

E2. Sesso: *

Scegli **solo una** delle seguenti:

- ☐ Femmina
- ☐ Maschio

E3. Età compiuta (in anni): *

Scegli **solo una** delle seguenti:

- ☐ Meno di 30 anni
- ☐ 30-39 anni
- ☐ 40-49 anni
- ☐ Più di 50 anni

E4. Ha cittadinanza italiana? *

Scegli **solo una** delle seguenti:

- ☐ Sì
- ☐ No

E4.2. Quale cittadinanza ha? *

Rispondere solo se: La risposta era 'No' Alla domanda ' [E4]'

Scrivere la propria risposta qui:

Qual è la sua regione di residenza? *

Scegli **solo una** delle seguenti:

- ☐ Veneto
- ☐ Lazio
- ☐ Lombardia
- ☐ Toscana
- ☐ Emilia
- ☐ Abruzzo
- ☐ Altro (specificare)

E6. Qual è il suo stato civile? *

Scegli **solo una** delle seguenti:

- ☐ Celibe/Nubile
- ☐ Coniugato - Convivente
- ☐ Vedovo
- ☐ Separato
- ☐ Divorziato

E7. Quale titolo di studio ha conseguito? *

Scegli **solo una** delle seguenti:

- ☐ Nessuno
- ☐ Licenza elementare
- ☐ Licenza media inferiore
- ☐ Diploma media superiore
- ☐ Titolo universitario

E8. Quanti sono i componenti della sua famiglia, compreso Lei? *

Scegli **solo una** delle seguenti:

- ☐ 1
- ☐ 2
- ☐ 3
- ☐ 4
- ☐ 5 o più

E9. Ha dei figli conviventi? *

Scegli **solo una** delle seguenti:

- ☐ Sì
- ☐ No

E9.2. Quanti sono maggiori di 14 anni? *

Rispondere solo ' [E9]'

Scegli **solo una** delle seguenti:

- ☐ Nessuno
- ☐ Uno
- ☐ Più di uno

E10. Quanti redditi ci sono in famiglia, compreso il suo e compresi quelli da pensione? *

Scegli **solo una** delle seguenti:

- ☐ 1
- ☐ 2
- ☐ 3
- ☐ 4
- ☐ 5 o più

E11. Qual è il suo contributo approssimativo al reddito familiare? *

Scegli **solo una** delle seguenti:

- ☐ Minore del 25%
- ☐ 25% - 50%
- ☐ 50% - 75%
- ☐ Più del 75%

E12. Svolge un'attività remunerata ulteriore oltre a quella d'impresa? *

Scegli **solo una** delle seguenti:

- ☐ Sì
- ☐ No

E12.2. Che tipo di attività remunerata ulteriore svolge? *

Rispondere solo: La risposta era 'Sì' Alla domanda ' [E12]'

Scegli **solo una** delle seguenti:

- ☐ Dipendente
- ☐ Indipendente

E13. Aveva avuto esperienze lavorative nello stesso settore in cui ha aperto l'attività? *

Scegli **solo una** delle seguenti:

- ☐ Sì
- ☐ No

E14. Qual era la sua situazione lavorativa precedente alla richiesta di microcredito? *

Scegli **solo una** delle seguenti:

- ☐ Lavoro dipendente
- ☐ Imprenditore o libero professionista
- ☐ Studente
- ☐ Disoccupato
- ☐ Altro (specificare)

E14.2. Da quanto tempo era inattivo quando richiese il microcredito? *

Rispondere solo se: La risposta era 'Disoccupato' Alla domanda ' [E14] '

Scegli **solo una** delle seguenti:

- ☐ Meno di 6 mesi
- ☐ 6 mesi - 1 anno
- ☐ 1-2 anni
- ☐ Più di 2 anni

E15. Aveva intrapreso attività di auto-impresa prima dell'attuale? *

Scegli **solo una** delle seguenti:

- ☐ Sì
- ☐ No

E16. Tra le seguenti persone qualcuna è stata imprenditore? *

Selezionare al massimo 2 risposte

Scegliere **tutte** le corrispondenti:

- ☐ Genitore - Suocero
- ☐ Fratello/Sorella
- ☐ Zio
- ☐ Cugino
- ☐ Nipote
- ☐ Amico

E17. Quante ore lavora al giorno, di solito, nell'impresa? *

Scegli **solo una** delle seguenti:

- ☐ 1-6
- ☐ 7
- ☐ 8
- ☐ 8-12
- ☐ Più di 12
- ☐ Non lavora direttamente nell'impresa

Conclusione

Il questionario è concluso. La ringraziamo molto per le informazioni che ci ha fornito.

**Ha suggerimenti su come migliorare i servizi di
MICROCREDITO PER L'ITALIA?**

Alla fine della ricerca sarà fatta una pubblicazione, se vuole riceverne una copia in formato elettronico, indichi l'indirizzo e-mail a cui possiamo spedirla:

Grazie ancora della disponibilità.

BIBLIOGRAFIA

Ballari I. (2012-2013), *“Strumenti microfinanziari per la lotta alla povertà studio su un progetto in Andhra Pradesh”*, Facoltà di Scienze Politiche, corso di laurea in sviluppo, ambiente e cooperazione, Università degli studi di Torino: pp 7-20

Balkenhol B., Guézennec C., Lainé F., e Nouaille-Degorce L. (2013). *“Microcredit in France: What impact does it have on employment?”*, Working Paper No. 65, Bureau International du Travail, Ginevra, CH.

Banerjee A., Duflo E., Glennerster R., & Kinnan C. G. (2013) *“The miracle of microfinance? Evidence from a randomized evaluation ”* No. w18950, National Bureau of Economic Research., Cambridge, MA.

Barbieri G. (2015), *“L’uso di internet da parte delle imprese”*, Il digital divide divide l’Italia: l’uso di internet da parte di cittadini e imprese, Istat, Roma.

Bendig M. , Unterberg M., Sarpong B. (Settembre 2014) *“Overview of the Microcredit Sector in the European Union 2012 - 2013”*, European Microfinance Network (EMN), rapporto on-line.

Bevegnu C. e Foschi L. (2004) *“Microcredito e paesi in via di sviluppo: bisogni ed organizzazione delle risposte”* C.A.R.I.D., Università di Ferrara.

Borgomeo C. (a cura di) (2015) *“ Microcredito sociale ed imprenditoriale: Dati ed analisi dell’evoluzione in Italia. Nono rapporto sul microcredito in Italia (2014)”*, rapporto online.

CamCom Universitas Mercatorum, Borgomeo C. (a cura di), (2014) *“Microcredito e inclusione: i prestiti alle famiglie e alle imprese non bancabili. VIII rapporto sul microcredito in Italia (2012)”*, Donzelli editore, Roma.

Crépon B., Devoto F., Duflo E. and Parienté W. (2011), *“Impact of microcredit in rural areas of Morocco: Evidence from a Randomized Evaluation.”* MIT Working Paper.

Dalla Costa, G.F. e Trivellato A. (2007) *"Microcredito e crisi – La trasposizione del modello Grameen Bank in Argentina, La rete delle Repliche"*. Cleup Editrice, Padova.

Fabbris L. (2007) *"Statistica multivariata. Analisi esplorativa dei dati"*, McGrawHill, Milano.

Flosbach J. (2015) *"Financial Performance of Microfinance Institutions in Ghana and Uganda."* Vol. 59. LIT Verlag, Münster, DE.

Gruppo di Lavoro Microcredito per l'Italia ed Etimos Foundation (2015) *" Bilancio Sociale 2014"*: pp. 6-30

Gutiérrez-nieto B. (2006) "Microcredit in the North: An institutional, impact and dependence analysis applied to the Spanish case." *Annals of Public and Cooperative Economics* 77.1: pp. 21-52.

Hulme D. (2000) "Impact assessment methodologies for microfinance: Theory, experience and better practice." *World development* 28.1: pp. 79-98.

Hulme D. (1997) *"Impact assessment methodologies for microfinance: a review"*. AIMS, USAID's Office of Microenterprise Development, Washington, D.C.

Jahan S. (2015) *"Human Development Report 2015: Rethinking Work for Human Development"*, United Nations Development Programme, New York, NY.

Johnson S. e Rogaly B. (1997) *"Microfinance and poverty reduction"*. Oxfam Publication, Oxford, UK .

Karlan D. e Zinman J.(2011)"Microcredit in theory and practice: Using randomized credit scoring for impact evaluation." *Science*, Vol.332 No.6035: pp. 1278-1284.

Khandker, Shahidur R. (1998) *"Fighting poverty with microcredit: experience in Bangladesh."* Oxford University Press, New York, NY.

Pitt M., e Khandker S.R. (1998) "The Impact of Group-Based Credit Programs on Poor Households in Bangladesh: Does the Gender of Participants Matter? " *Journal of Political Economy* No.106: pp. 958-996.

Pizzo G. e Tagliavini G.. (2013) "*Dizionario di microfinanza*." Carocci Editore, Roma.

Schuler S. R. e Hashemi S. M. (1994) "Credit programs, women's empowerment, and contraceptive use in rural Bangladesh." *Studies in family planning*, Vol. 25, No.2 : pp. 65-76.

Sebstad, J., e C. Neill. (1995)" *Assessing the impact of microenterprise interventions: a framework for analysis*." USAID Prism project, Global Bureau, Office of microenterprise Development, Washington, DC.

Siniscalchi S., Pizzo G. e Nigro M.C. (2012) "*Il microcredito*", Capire la Finanza, Fondazione Culturale Responsabilità Etica.

Vaessen J., Rivas A., Duvendack M., Palmer Jones R., Leeuw F.L., Van Gils G., Lukach R., Holvoet N., Bastiaensen J., Hombrados J.G., Waddingto H., (2014) "*The Effect of Microcredit on Women's Control over Household Spending in Developing Countries: A Systematic Review*." Campbell Systematic Reviews Vol.10 No.8., Oslo, N.

Viganò L. (a cura di),(2004) "*Microfinanza in Europa*", Collana "Finanza e Sviluppo", Fondazione Giordano dell' Amore, Giuffrè editore, Milano.

Yunus M. (1997) "*Il banchiere dei poveri*.", Feltrinelli, Milano.

Zamperetti F. e Dalla Costa G.F. (2003) "*Microcredito donne e sviluppo, il caso dell'Eritrea*". Cleup Editrice, Padova.

Zanotto E. (2014) "*Il microcredito in Cambogia*.", Corso di laurea magistrale in Economia e Diritto, Università degli Studi di Padova.

SITOGRAFIA

Banca d'Italia - Testo Unico Bancario (2016)

<http://www.bancaditalia.it/>

Banca Mondiale (2016)

<http://www.worldbank.org>

Ente Nazionale per il Microcredito (2015)

<http://www.microcreditoitalia.org/>

European Microfinance Network (2016)

www.european-microfinance.org

Fondazione Giordano dell'Amore (2016)

<http://www.fgda.org/>

Grameen Bank (2016)

<http://www.grameen-info.org/monthly-reports/>

MAG Verona (2016)

[http://www.magverona.it /](http://www.magverona.it/)

Max Roser, 'World Poverty' (2016)

<https://ourworldindata.org/world-poverty/>

Microcredito per l'Italia (2015)

www.mxit.it

Microcredit Summit Campaign (2016)

<http://microcreditsummit.org/>

Social Performance Task Force (2016)

<http://sptf.info>