



**UNIVERSITÀ
DEGLI STUDI
DI PADOVA**

Università degli Studi di Padova

Dipartimento di Scienze economiche e aziendali “Marco Fanno”

Corso di Laurea Triennale in Economia TrEc

**LA VALUTAZIONE DEL MICROCREDITO COME STRUMENTO
PER COMBATTERE LA POVERTÀ'**

**THE ANALYSIS OF MICROCREDIT AS AN INSTRUMENT TO
COMBAT POVERTY**

Relatore
Prof. Antonio Nicolò

Laureando
Edoardo Franzato
n° matr. 1097444

Anno Accademico 2017/2018

*Alla fine di questo mio percorso universitario vorrei ringraziare tutti i miei parenti ma soprattutto
i miei genitori Enrico e Adriana e mia sorella Giulia
per avermi sostenuto nel raggiungimento di questo traguardo*

*Un ringraziamento speciale vorrei inoltre dedicarlo al mio relatore, il Prof. Antonio Nicolò
per il supporto e la guida sapiente*

Indice

CAPITOLO I. SIGNIFICATO E STORIA DEL MICROCREDITO	3
1.1 Cos'è il microcredito.....	3
1.2 Origini ed evoluzione del microcredito.....	4
1.3 Ginevra centro propulsore del moderno microcredito	6
CAPITOLO II. CONFRONTO TRA CREDITO TRADIZIONALE E MICROCREDITO	8
2.1 Principali differenze tra credito tradizionale e microcredito.....	8
2.2 Le principali forme di microcredito	11
2.3 Collegamenti tra MFI e banche tradizionali.....	13
CAPITOLO III. MICROCREDITO E SOTTOSVILUPPO.....	14
3.1 L'impatto generale del microcredito	15
3.2 Misurazioni di impatto del microcredito in zone specifiche	17
3.3 Alcuni aspetti critici del microcredito	21
CAPITOLO IV. OBIETTIVI E MISURAZIONE DEI RISULTATI.....	22
4.1 Gli obiettivi	23
4.2 Misurazione dei risultati.....	26
4.2.1 Impatto del microcredito e di altri fattori sul bilancio domestico dei beneficiari	27
4.2.2 Valutazione dell'efficacia delle MFI.....	30
4.2.3 Raggio d'azione della MFI e possibili misure.....	31
CAPITOLO V. ANALISI EMPIRICA.....	35
5.1 La banca dati FAS del Fondo monetario internazionale	35
5.2 I Paesi prescelti per l'analisi.....	35
5.3 Analisi statistica	37
5.3.1 Bangladesh	38
5.3.2 Burkina Faso	41
5.3.3 Ecuador	44
5.3.4 Osservazioni	48
CONCLUSIONI	49
BIBLIOGRAFIA	51
SITOGRAFIA.....	57

INTRODUZIONE

Il microcredito ha ottenuto molti riconoscimenti internazionali in qualità di strumento importante per la riduzione della povertà. Dopo le prime esperienze in Bangladesh, negli ultimi decenni del secolo scorso, il professor Mohammad Yunus, che è considerato il pioniere di queste forme di credito, e la Grameen Bank da lui creata, hanno ricevuto il premio Nobel per la pace nel 2006, per i loro sforzi volti a creare uno sviluppo economico e sociale per i più poveri di ogni parte del mondo.

Il microcredito e i servizi finanziari, assicurativi e sociali collegati, possono influenzare la produzione e il commercio e, in molti casi, migliorano la sicurezza alimentare delle famiglie nelle zone rurali dei Paesi sottosviluppati. Per qualche tempo questi aiuti sono stati considerati una sorta di indiscussa panacea nella riduzione della povertà e nel miglioramento del benessere. Tuttavia, è necessario aggiungere che le esperienze pratiche hanno evidenziato anche alcuni effetti negativi. In particolare, come si vedrà, i ricercatori hanno rilevato alcune distorsioni nel modello di aiuto che dovrebbe, per sua natura, privilegiare i più poveri. Le esperienze pratiche hanno mostrato, infatti, che chi gode già di un certo benessere tende spesso a essere favorito, nell'assegnazione dei prestiti, rispetto ai più poveri.

Tuttavia, lo sviluppo di questa tesi mostrerà che, nel complesso, gli aspetti positivi del microcredito superano quelli negativi. L'Assemblea per lo sviluppo delle Nazioni Unite ha designato il 2005 come Anno internazionale del microcredito, con l'obiettivo di sensibilizzare l'opinione pubblica sull'importanza degli aiuti di microfinanza. Il 2006 ha segnato una pietra miliare nella storia del microcredito, non solo per il riconoscimento internazionale a Mohammad Yunus ma anche perché, da allora in poi, si è verificata una notevole crescita nel settore del microcredito globale. Alla fine del 2009, 3.589 istituti di microfinanza (MFI) hanno raggiunto oltre 190 milioni di clienti, due terzi dei quali sono stati dichiarati tra i più poveri al momento del loro primo prestito (Reed, 2011).

Tenendo conto delle considerazioni anzidette, la tesi segue questo percorso:

Capitolo Primo – Significato e storia del microcredito. Viene delineato lo sviluppo del microcredito, dalle prime iniziative della Grameen Bank fino alle esperienze più recenti e al ruolo di primo piano assunto dalla Svizzera in generale e da Ginevra in particolare.

Capitolo secondo – Viene effettuato un confronto tra gli strumenti del credito tradizionale e quelli del microcredito. Di quest'ultimo sono descritte le caratteristiche dei principali strumenti per l'erogazione di prestiti ai più poveri.

Capitolo terzo – è dedicato alle valutazioni di impatto del microcredito e anche alla trattazione di alcuni aspetti critici che non pregiudicano la validità del metodo ma mostrano che l'erogazione dei prestiti, così come nel circuito bancario tradizionale, richiede regole e controlli.

Capitolo quarto – Riguarda gli obiettivi del microcredito e i principali strumenti di misura dell'efficacia/efficienza degli strumenti utilizzati

Capitolo quinto – è dedicato all'analisi empirica dei dati rilevati dall'IMF e relativi a tre nazioni che si trovano in tre aree ben distinte del mondo: Bangladesh, Burkina Faso ed Ecuador.

CAPITOLO I. SIGNIFICATO E STORIA DEL MICROCREDITO

1.1 Cos'è il microcredito

Il microcredito, in accordo con Karlan e Goldberg (2011), consiste nell'erogazione di prestiti di piccola entità concessi a clienti a basso reddito con l'obiettivo di favorire lo sviluppo del lavoro autonomo. Questa attività finanziaria è stata associata alla pratica della concessione, su vasta scala, di piccoli prestiti privi di garanzie di rimborso (e perciò esclusi dal normale circuito bancario), a beneficio di alcune categorie di abitanti dei Paesi sottosviluppati. Lo scopo di questi micro-finanziamenti consiste nel dare impulso alla generazione di reddito e alla riduzione della povertà, tramite il sostegno al lavoro autonomo. In questo senso, microcredito e microfinanza sono usati molto spesso come sinonimi.

La teoria della microfinanza ha come obiettivo la riduzione della povertà di singoli individui o gruppi familiari e prende in considerazione gli effetti micro e macroeconomici del microcredito sull'imprenditorialità e sui redditi. D'altra parte, l'effetto dei micro-finanziamenti non si limita alle realtà locali ma si estende anche alla crescita macroeconomica nel suo insieme. Buera *et al.* (2012) forniscono una valutazione quantitativa dell'impatto della microfinanza mirata alle piccole imprese. Dai loro studi emerge che non solo i beneficiari dei prestiti ma anche la maggioranza della popolazione cui appartengono viene influenzata positivamente dalla microfinanza attraverso un aumento diffuso dei redditi. Questi autori hanno altresì rilevato che gli effetti macroeconomici dell'aumento dei salari e della redistribuzione della ricchezza sono rilevanti anche per i mercati più piccoli, soprattutto perché queste realtà, se troppo dipendenti da beni e servizi prodotti esternamente, sono spesso penalizzate da alti costi di trasporto e commerciali e da asimmetrie informative rispetto ad altri mercati più sviluppati (Buera *et al.*, 2012). Pertanto, in tali casi, l'effetto positivo della microfinanza, anche se di dimensioni modeste, può contribuire a ridurre i costi.

Si noti che, sebbene gran parte della ricerca in materia di microfinanza si sia concentrata su interventi in particolari località o territori circoscritti, vi sono studi che confermano l'impatto positivo di questa attività finanziaria sulla qualità della vita in aree geografiche più ampie di quelle in cui sono stati inizialmente realizzati gli interventi di microcredito, come risultato dello sviluppo della micro-imprenditorialità (Karlan e Goldberg, 2011).

1.2 Origini ed evoluzione del microcredito

L'origine degli studi sulla microfinanza può essere fatta risalire a Muhammad Yunus, un docente di economia e fondatore della Grameen Bank in Bangladesh. Yunus, nel 1976, osservò che la mancanza di capitali era un ostacolo al lavoro autonomo produttivo tra la popolazione più povera (Mersland e Øystein Strøm, 2014). I poveri non potevano dare garanzie sufficienti per accedere ai fondi delle istituzioni bancarie formali. Yunus comprese che queste persone, altrimenti escluse dal credito e incapaci di autofinanziarsi, avrebbero potuto usufruire di prestiti di modesta entità per ricapitalizzare la propria attività, effettuando piccoli rimborsi regolari. Questa strategia, sin dalle prime applicazioni pratiche, ha dimostrato di poter funzionare bene quando i rimborsi dei prestiti sono frequenti e di piccola entità e quando il processo di assunzione e rimborso del credito è stato condotto pubblicamente nel villaggio di appartenenza dei beneficiari. Inoltre, questo metodo di finanziamento ha funzionato altrettanto bene anche nel caso di prestiti di gruppo, concessi a soggetti che garantivano reciprocamente i futuri rimborsi. Ovviamente, i gruppi possono auto-vigilarsi ed esercitare pressioni sui coobbligati per il rimborso regolare del prestito, poiché l'accesso futuro al credito, per tutti i membri dello stesso gruppo, dipende dal fatto che ognuno rimborsi interamente la propria quota (Mersland e Øystein Strøm, ed., 2014).

La procedura di prestito appena menzionata ha segnato la nascita del modello di microcredito per gruppi solidali "stile Grameen". Il buon funzionamento di questo modello richiede che i mutuatari utilizzino le informazioni in loro possesso su altri soggetti nella propria cerchia sociale per selezionare quelli con cui sono disposti a cooperare (Mersland e Øystein Strøm, ed., 2014). Si è visto che il prestito di gruppo sostiene il rimborso regolare dei prestiti da parte dei debitori più deboli, che di solito non hanno le garanzie necessarie da offrire alle istituzioni finanziarie formali (Ghatak e Guinnane, 1999). Partendo dal presupposto che i poveri hanno bisogno di credito, Yunus e altri studiosi di microfinanza sono giunti alla conclusione che fornire prestiti ai poveri produce un miglioramento del loro tenore di vita e, a medio-lungo termine, può anche contribuire allo sviluppo economico delle loro comunità (Mersland e Øystein Strøm, ed., 2014).

Sulla base del potenziale di sviluppo appena evidenziato, l'industria della microfinanza è diventata in pochi anni un movimento globale per combattere la povertà rurale. Ha perciò assunto il ruolo di uno strumento che può consentire ai poveri, altrimenti esclusi dalle strutture finanziarie tradizionali, di sbloccare il loro potenziale produttivo attraverso la crescita di piccole imprese che sorgono e si sviluppano grazie al microcredito (Armendáriz e Morduch, 2005).

Risale alla fine del secolo scorso la creazione delle prime istituzioni di microfinanza, che hanno iniziato ad erogare una quantità crescente di aiuti allo sviluppo, favorendo l'accesso dei poveri al microcredito (Armendáriz e Morduch, 2005). Secondo le statistiche della Banca Mondiale, nel 1995 circa 7 milioni di dollari di prestiti in essere erano stati concessi a oltre 13 milioni di individui e gruppi (Ledgerwood, 1999). Nel rapporto di Microcredit Summit Campaign (2015, network globale di istituzioni e individui coinvolti nella microfinanza attivo dal 1997), sono riportati i dati del 2013, anno in cui la comunità globale di microfinanza aveva raggiunto 211 milioni di clienti, 114 milioni dei quali erano donne. È perciò evidente lo sviluppo del microcredito in questo secolo, quale strategia di sviluppo finanziario che avvicina i punti di accesso alle risorse finanziarie alle comunità locali con risorse limitate.

D'altra parte, permangono, dal punto di vista degli enti che erogano fondi, gli svantaggi della mancanza di garanzie, l'asimmetria delle informazioni e gli alti costi delle transazioni, che mantengono gli istituti di credito tradizionali a distanza dai poveri. Pertanto, il microcredito rimane l'unica risorsa disponibile per gli aspiranti imprenditori sprovvisti di mezzi finanziari, che possono così cogliere opportunità di business potenzialmente redditizie e altrimenti irraggiungibili (Guiso *et al.*, 2004). Per vari motivi, tra cui il rilievo attribuito ai soggetti più poveri, la sostenibilità finanziaria delle istituzioni partecipanti, le numerose storie di successo e i prodotti finanziari innovativi, il movimento di microfinanza è cresciuto e ha prosperato in vari Paesi in via di sviluppo (Ledgerwood, 1999).

Fra i destinatari delle iniziative di microcredito figurano spesso le donne, perché sono tra i soggetti che più difficilmente possono accedere al credito normale (De Mel *et al.*, 2009) e tuttavia, quando riescono ad ottenerlo, si distinguono per la loro regolarità nel rimborso dei prestiti (Karlan e Goldberg, 2011). D'altra parte, le donne svolgono anche un ruolo chiave nel mantenimento del benessere delle proprie, destinando ai congiunti gran parte delle loro risorse. Pitt *et al.* (2003) al riguardo, hanno riscontrato che il credito alle donne porta a un maggior progresso dello stato nutrizionale dei bambini, rispetto ai risultati dello stesso aiuto offerto agli uomini. Inoltre, le donne sono produttrici dirette di alimenti per la casa (Fletschner e Kenney, 2014) e responsabili della fornitura di cibo alle proprie famiglie (Niehof, 2016). Si ammette, quindi, che il microcredito per le donne porti al miglioramento del benessere alimentare delle famiglie, specialmente se si traduce in espansione delle attività imprenditoriali con un concomitante aumento del reddito (Kabeer, 2005).

1.3 Ginevra centro propulsore del moderno microcredito

A Ginevra, alla fine del secolo scorso, è nata la visione di un fondo di microfinanza a livello globale. Il terreno fertile per questa prospettiva era (ed è) costituito dalla partnership della città elvetica con le Nazioni Unite (ONU), dall'attività della Conferenza delle Nazioni Unite per il Commercio e lo Sviluppo (UNCTAD) e dal settore del private banking, particolarmente florido in Svizzera (Fanconi e Scheurle, 2017). Le favorevoli circostanze appena citate hanno contribuito a fare di Ginevra una sorta di laboratorio internazionale dell'economia sostenibile (Sustainable Finance Geneva, 2014). Oggi questa città è uno dei centri finanziari più competitivi al mondo, occupa una posizione leader nel campo della gestione patrimoniale internazionale e ospita 123 sedi bancarie più 870 società di intermediazione finanziaria. D'altra parte, essendo la seconda principale sede dell'ONU (la prima è a New York), Ginevra è anche un punto di riferimento per le organizzazioni internazionali (ve ne sono più di 30 che hanno sede in questa città) oltre a 400 e più organizzazioni non governative (ONG) in cui lavorano poco meno di 40mila dipendenti (Fanconi e Scheurle, 2017).

Nel 1997, l'Assemblea generale delle Nazioni Unite ha deciso di proclamare il 2005 anno del microcredito (UN, 2005). A seguito di questa decisione, l'UNCTAD ha iniziato a lavorare su diversi progetti a Ginevra, con l'obiettivo di aumentare la trasparenza nel settore e promuovere il finanziamento privato a favore della microfinanza. La prima pietra miliare è stata posta nel 1998 con l'introduzione del fondo Dexia Microcredit, che offriva una gamma innovativa di opportunità di investimento. Questo fondo si collocava al punto di incontro tra una dimensione di notevole impatto sociale e un profilo di rischio/rendimento attraente per gli investitori (Kline, 2009).

Nell'anno 2000 si è avuto il lancio di un mercato della microfinanza virtuale e di una piattaforma di informazione sulla microfinanza ideata da Infobahn, una società di informatica di Ginevra. Un anno dopo è stato istituito il fondo BlueOrchard per la microfinanza, con sede a Ginevra (<http://www.blueorchard.com>). Nell'arco di tempo che ha preceduto l'anno del microcredito (2005) i gestori di BlueOrchard sono riusciti a raccogliere una quantità crescente di fondi, grazie al sostegno l'aiuto di vari asset manager di Ginevra e con l'appoggio della finanziaria J.P. Morgan a New York, che ha ottenuto una garanzia dal governo degli Stati Uniti (Fanconi e Scheurle, 2017).

Questi successi hanno evidenziato che la combinazione di attività finanziarie e aiuto ai settori più poveri della popolazione mondiale possono essere una formula vincente, non solo per i beneficiari ma anche per gli investitori. In seguito, altri gestori di fondi svizzeri si sono uniti a BlueOrchard. Nel 2003, la società ResponsAbility Global Microfinance è stata fondata a Zurigo e un anno dopo è stata la volta di Symbiotics a Ginevra (<https://symbioticsgroup.com>). Le iniziative finanziarie a favore della microfinanza, a Ginevra, sono proseguite anche oltre l'anno del microcredito. Nel 2008 è stata lanciata la piattaforma Sustainable Finance Geneva (SFG), che consente l'incontro e lo scambio di informazioni e di opportunità tra gruppi interessati a iniziative finanziarie in generale, e di microcredito in particolare (<https://www.sfgeneva.org>). SFG non ha scopo di lucro e promuove l'innovazione e lo sviluppo di un'economia finanziaria sostenibile. Il suo obiettivo è riunire in una stessa comunità una moltitudine di interessati, favorendo la formazione e la condivisione di una vasta esperienza nei seguenti settori: gestione patrimoniale, gestione di fondi, microfinanza, organizzazioni internazionali, criteri di salvaguardia ambientale e sociale, governance e filantropia. Per conseguire le sue finalità, SFG si concentra su un regolare scambio di informazioni fra gli aderenti e promuove studi e ricerche, organizzando altresì numerose conferenze e discussioni cui partecipano esperti nazionali e internazionali. Nel 2014 è avvenuto il lancio della piattaforma Swiss Sustainable Finance (SSF) a Zurigo (<http://www.sustainablefinance.ch>), con l'obiettivo di promuovere attività analoghe a quelle svolte da SFG a livello nazionale, trattando direttamente con varie autorità federali. SFG è un partner di networking di SSF. Entrambe le organizzazioni collaborano strettamente e coordinano le loro attività.

La conoscenza degli operatori finanziari e dei loro ruoli è indispensabile per muoversi in modo appropriato nel settore della microfinanza. In tal senso, le attività altamente specializzate e coordinate di SFG e SSF favoriscono l'aggregazione dei mezzi e delle attività finanziarie permettendo agli aspiranti microimprenditori di avere accesso a un capitale prezioso. Attualmente, oltre un terzo dei fondi investiti nell'intero settore della microfinanza è gestito dalla Svizzera. Questo risultato positivo è dovuto, come si è visto, all'iniziativa del lancio di un fondo di microfinanza a Ginevra, alla fine degli anni '90 e alle attività che ne sono seguite. Ginevra è diventata uno dei centri finanziari più competitivi al mondo e vanta un'alta presenza di organizzazioni internazionali e ONG. La stretta collaborazione di queste organizzazioni con il settore finanziario, la dinamica del settore bancario elvetico e la sinergia con le istituzioni dell'ONU hanno contribuito a fare di Ginevra un laboratorio per la microfinanza internazionale, improntato ai principi della sostenibilità e della responsabilità nel settore finanziario (Fanconi e Scheurle, 2017).

CAPITOLO II. CONFRONTO TRA CREDITO TRADIZIONALE E MICROCREDITO

2.1 Principali differenze tra credito tradizionale e microcredito

La teoria del credito tradizionale si basa sul modello di razionalizzazione del credito proposto da Stiglitz e Weiss (1981). Questi autori hanno esaminato le concessioni di credito e il razionamento dello stesso nei mercati con informazioni imperfette. Generalmente, i mutuatari ad alto rischio pagano tassi di interesse più elevati e devono fornire maggiori garanzie in quanto la loro probabilità di insolvenza è più elevata rispetto a quella dei debitori a basso rischio. Il razionamento del credito si verifica, quindi, quando i debitori con un basso livello di solvibilità sono disposti a pagare interessi superiori al tasso di interesse di equilibrio al quale le banche emettono prestiti. A questi mutuatari, tuttavia, il credito viene spesso negato (problema della “selezione avversa”) perché, nonostante l'elevato tasso di interesse che sarebbero disposti a pagare, la banca si rifiuterà di assumersi il rischio più elevato di probabilità di insolvenza e preferirà esaurire la propria capacità creditizia con clienti meno rischiosi.

Pertanto, l'elevato merito creditizio del mutuatario è ricompensato con bassi tassi di interesse, mentre i mutuatari con ridotto merito creditizio dovranno pagare tassi di interesse più elevati per compensare il loro elevato rischio di insolvenza; più alto è il tasso predefinito, maggiori saranno le richieste di garanzia.

Le garanzie finanziarie, nelle operazioni di credito tradizionale, hanno perciò due effetti: rendono accessibile il costo dei prestiti per i mutuatari con elevato rischio di insolvenza. Dal lato dei creditori, invece, le garanzie offrono una compensazione in caso di problemi di rimborso.

Questa premessa spiega perché i sistemi bancari tradizionali sono inadatti a individui poveri e senza garanzie mentre, d'altra parte, prodotti specifici mirati alle esigenze di potenziali miliardi di mutuatari, esclusi dal sistema creditizio convenzionale, potrebbero rivelarsi efficaci per vari aspetti. L'ampliamento dell'accesso finanziario, infatti, può avere un effetto collaterale positivo nella riduzione delle disuguaglianze tra ricchi e poveri e nella promozione dello sviluppo economico (Mueni Maina Kiiru, 2007).

D'altra parte, la microfinanza è un settore che non segue la tradizionale teoria del credito, per cui il problema principale-agente non è ridotto da garanzie finanziarie, ma per effetto dell'instaurarsi di un senso di sicurezza e di fiducia. Le risorse finanziarie, infatti, vengono

prestate a una rete di soggetti che si fidano scambievolmente, composta da famiglie, amici e estranei, che si supportano l'un l'altro per avere accesso ai prestiti (Barboza e Trejos, 2007). Si deve tener presente che i microimprenditori, di solito, hanno la necessità di accedere al capitale in tempi brevi e quindi devono procedere rapidamente e con attenzione. In caso di inadempienza anche per una sola rata, la richiesta di un altro prestito potrà diventare praticamente impossibile. Al contrario, nei Paesi industriali, le persone possono ricevere prestiti ripetutamente dal sistema creditizio convenzionale, semplicemente fornendo determinati titoli finanziari. I Paesi in via di sviluppo, tuttavia, spesso non dispongono di una struttura legale affidabile che risolva le questioni relative ai diritti di proprietà. In molti casi, è quindi impossibile stabilire di chi sia la proprietà di un immobile, per cui diventa proibitivo trasformarla in capitale. In un Paese in cui nessuno può identificare esattamente ciò che gli appartiene, la proprietà non può essere semplicemente trasformata in capitale o divisa in azioni. Come risultato di questa mancanza di certezza, il valore della proprietà è impossibile da determinare.

È evidente, quindi, che l'innovazione e la flessibilità finanziaria sono un requisito cruciale per forme di prestito che sono basate solo marginalmente su garanzie o sui flussi di cassa dei clienti. In tal senso, il microcredito si sta dimostrando un utile strumento per mettere in comune i rischi in operazioni di finanziamento di gruppo che permettono di sovvenzionare tutti i beneficiari; il suo più grande successo è la dimostrazione che anche i più poveri possono diventare debitori affidabili (Fanconi e Scheurle, 2017). I prestiti concessi a gruppi nel cui ambito ogni partecipante viene controllato dagli altri, i piccoli importi erogati e i brevi periodi di rimborso possono aiutare a far fronte con successo a problemi altrimenti irrisolvibili come la selezione avversa, il moral hazard (ovvero la tentazione di "prendere i soldi e scappare") e il default strategico (falsa bancarotta e fallimento simulato per evitare il rimborso). La fornitura ai mutuatari di prodotti ausiliari come opportunità di micro-depositi o assicurazioni contro i rischi può anch'essa costituire un efficace prevenzione contro le avversità endemiche. In tal modo, gli investitori istituzionali internazionali nonché i privati disposti ad investire nel microcredito potrebbero cogliere opportunità socialmente responsabili di allocazioni di capitale, con un profilo di rischio-rendimento ragionevole, che possono rappresentare un'utile diversificazione rispetto ad altri investimenti. Si può comprendere, quindi, come le istituzioni che si occupano di microcredito possano colmare la mancanza di banche tradizionali nei Paesi sottosviluppati, proponendo prodotti non convenzionali e modelli di business innovativi. Tali istituzioni (Micro-finance Institutions o MFI) possono essere classificate in base alla loro struttura organizzativa (cooperative, gruppi di solidarietà, banche rurali o di villaggio, finanziatori individuali e forme miste...), al loro status legale (ONG, cooperative, istituti bancari

registrati, organizzazioni e progetti governativi ...) o anche secondo ai loro standard di adeguatezza patrimoniale (Deutsche Bank, 2007).

Le MFI sono diverse dalle banche tradizionali poiché devono usare metodi innovativi per raggiungere i clienti meno abbienti e più poveri, ignorati dalle istituzioni tradizionali, mescolando tecniche non ortodosse come il prestito collettivo e il monitoraggio dei gruppi, mutui di ammontare progressivo (se i rimborsi pregressi sono avvenuti regolarmente), rate di rimborso brevi, etc...

Il prestito di gruppo è l'innovazione MF più celebrata e diversa rispetto all'attività creditizia tradizionale, essendo il modello di intervento messo a punto originariamente nella banca Grameen (Mersland e Øystein Strøm, ed., 2014). I rimborsi frequenti (rate a breve termine, che iniziano immediatamente dopo l'erogazione) rappresentano un altro metodo pragmatico intelligente, che evita i pagamenti sovradimensionati in cui il capitale è rimborsato alla scadenza: a causa dell'impreparazione finanziaria di molti microimprenditori principianti, la posticipazione dei rimborsi troppo in là nel tempo potrebbe essere pregiudizievole per i beneficiari come per i loro creditori.

Un'importante caratteristica tipica delle MFI è l'approccio di marketing orientato al cliente: i potenziali clienti poveri, soprattutto se vivono in aree rurali e non densamente popolate, spesso non sanno se esista un'istituzione di microcredito e dove si trovi. D'altra parte, chi invece dispone di queste informazioni non può permettersi di fare lunghi viaggi e può essere del tutto ignaro questioni finanziarie. Pertanto, la disponibilità dei funzionari delle MFI a recarsi a casa del cliente potenziale può essere onerosa per i costi connessi ma si rivela efficace non solo per prendere contatto con l'aspirante mutuatario nel suo stesso ambiente, ma anche per limitare le asimmetrie informative (si può conoscere il cliente e la sua famiglia e informarsi direttamente della vita che fa, del lavoro che svolge abitualmente e dell'ambiente in cui vive e intende iniziare la nuova attività. In tal modo, le transazioni divengono più rapide e basate su informazioni più complete e attendibili (Roodman e Qureshi, 2006).

Il genere è un problema cruciale in MF, che ha un obiettivo sociale preferenziale nei confronti delle donne (come si è anticipato nel par. 1.2). I più poveri dei poveri, infatti, appartengono molto spesso al sesso femminile, dal momento che questi soggetti tendono a spendere più del loro reddito per l'istruzione delle famiglie e dei figli, aumentando così il benessere della famiglia, con un positivo e un effetto sostenibile duraturo (Fletschner e Kenney, 2014). Tuttavia, le donne sono generalmente più vulnerabili poiché, più degli uomini, sopportano l'onere di allevare e nutrire i bambini e hanno anche una minore mobilità. D'altra parte, le donne beneficiarie di prestiti di microcredito si segnalano per la loro regolarità e correttezza nel pagamento delle rate (Karlan e Goldberg, 2011).

2.2 Le principali forme di microcredito

Il settore della microfinanza vari metodi di finanziamento. Gli elementi chiave in ognuno di essi sono l'obbligo di rimborso assunto collettivamente per i prestiti di gruppo, il monitoraggio reciproco, il prestito progressivo e gli incontri periodici con il funzionario dell'MFI (Barboza e Trejos, 2007).

Prestiti di gruppo

L'attività di microfinanza deve molto del suo successo ai prestiti di gruppo. In questi casi, quando il prestito è stato concesso, ogni individuo garantisce sussidiariamente anche gli altri membri del gruppo per quanto concerne i loro rimborsi. Di conseguenza, i mutuatari si sostengono a vicenda e condividono le loro conoscenze e competenze. Ciò riduce la quantità di informazioni private a cui il creditore non ha accesso. Questo obbligo reciproco e collettivo di rimborsare il capitale ricevuto elimina completamente il rischio di inadempienza (Barboza e Trejos, 2007).

Le caratteristiche del rimborso collettivo sono state descritte tramite uno scenario di teoria dei giochi da Fanconi e Scheurle (2017). Questi autori mostrano che l'opzione migliore per entrambi i giocatori, nel gioco che simula il prestito di gruppo da loro ottenuto congiuntamente, è sempre quella di rimborsare il prestito.

In altri termini, i mutuatari sono determinati a mettere in azione le loro idee imprenditoriali in modo redditizio e a gestire le proprie finanze in modo da rimborsare i prestiti ricevuti.

Il monitoraggio reciproco, con o senza responsabilità di rimborso, aumenta l'effetto di apprendimento tra i mutuatari, poiché hanno modo di condividere le proprie esperienze e si tengono reciprocamente aggiornati. Il loro reciproco supporto e monitoraggio assicura pagamenti puntuali e, nella maggior parte dei casi, evita il default. Inoltre, i mutuatari di successo saranno motivati a stipulare ulteriori prestiti e quindi a educare e formare altri membri del proprio gruppo con potenziali problemi di rimborso (Barboza e Trejos, 2007).

Prestiti progressivi

Un modello di microcredito di utilizzo diffuso è dato dai prestiti progressivi, il cui schema prevede che i finanziamenti siano suddivisi in quote prestabilite che possono essere incassate dal mutuatario solo se i rimborsi precedenti sono avvenuti regolarmente. In combinazione con il metodo del prestito di gruppo, questa sanzione potrebbe essere personale, in modo da alleviare gli altri membri del gruppo dalle conseguenze del comportamento scorretto

di qualche partecipante. Nel prestito progressivo, il rimborso effettuato con successo consente al mutuatario di ottenere condizioni migliori negli eventuali prestiti successivi. Il metodo progressivo della struttura dei prestiti rivela che gli effetti dell'apprendimento hanno un'influenza positiva sui tassi di rimborso. Microimprenditori che hanno ripagato con successo il loro primo, secondo e successivo prestito godono di una reputazione di livello superiore presso le istituzioni di microcredito, avendo garantito rimborsi più stabili e affidabili. Si può aggiungere che nei primi prestiti il tasso di rimborso accordato al beneficiario è generalmente più volatile, poiché il default è più probabile e i mutuatari sono ancora in procinto di acquisire nuove capacità imprenditoriali e finanziarie. I membri più avanzati, che hanno raggiunto un livello superiore nella struttura dei prestiti progressivi, godono di tassi di rimborso significativamente più stabili e notevolmente più vantaggiosi (Barboza e Trejos, 2007).

Si noti, tuttavia, che i prestiti piccoli e frazionati in quote siano inadatti al finanziamento di progetti ad alta intensità di capitale che richiedono un elevato supporto economico iniziale o per progetti in cui il flusso dei guadagni futuri è irregolare e difficile da prevedere. In generale, però, la sanzione dell'accesso ai prestiti futuri negato agli inadempienti, sia come membri di un gruppo sia come singoli mutuatari, si è dimostrata efficace nel minimizzare i comportamenti fraudolenti (Fanconi e Scheurle, 2017).

Riunioni regolari con funzionari MFI

Gli incontri frequenti con i funzionari MFI, anche in occasione del pagamento delle rate dei prestiti, consentono una valutazione e un monitoraggio accurato dell'andamento dei progetti di finanziamento. I rappresentanti delle MFI possono fornire ai loro clienti preziose informazioni sulla gestione delle loro attività, sui modi per migliorare le procedure connesse e su altri aspetti utili. Sono occasioni che permettono ai funzionari che gestiscono i prestiti di risolvere potenziali problemi sul nascere, prima che la situazione dei loro clienti possa peggiorare irrimediabilmente.

2.3 Collegamenti tra MFI e banche tradizionali

Il ponte tra MFI e banche commerciali può essere stabilito in entrambe le direzioni, sia con la crescita organica e lo sviluppo delle MFI, sia con l'apertura delle banche tradizionali verso il mercato del microcredito. Sebbene questo ponte sia fortemente auspicato da molti, l'evoluzione verso la redditività delle MFI sovvenzionate è un processo lungo e impegnativo, mentre la penetrazione delle banche commerciali nell'arena MF non è né naturale né frequente. Un avvicinamento flessibile da entrambe le direzioni potrebbe, tuttavia essere utile per l'industria del microcredito e potrebbe favorire l'innovazione finanziaria e la sensibilizzazione (Moro Visconti, 2016). Nel clima finanziario odierno la diversificazione assume importanza crescente e le banche sono sempre più attratte dai mercati che in precedenza non servivano. Mentre la maggior parte delle banche preferisce raggiungere questi nuovi mercati supportando le MFI, alcune banche stanno iniziando a offrire essi stesse i prodotti MF ridimensionando la propria organizzazione (downscaling). Poiché il settore MF diventa sempre più visibile e maturo, è prevedibile che le relazioni tra il settore bancario e quello MF evolva in una collaborazione più fruttuosa e diversificata. Per quanto riguarda il microcredito, un ulteriore segmento di mercato potrebbe essere importante per le banche al fine di aumentare le attività in termini di sensibilizzazione e di penetrazione nel settore della micro-imprenditorialità (European Microfinance Network, 2015).

Il confronto tra banche tradizionali e MFI è oggetto di studio anche nei Paesi sviluppati. Cozarenco (2015), ad esempio, è convinta che nella maggior parte dei paesi europei, le MFI e le banche non siano in concorrenza diretta perché sono settori finanziari distinti che servono diversi segmenti del mercato e forniscono servizi complementari. Secondo l'autrice summenzionata, la collaborazione giova a tutte le parti. Per le MFI, le partnership facilitano l'accesso ai finanziamenti e alle tecnologie che riducono i costi, contribuiscono all'espansione delle attività di prestito e migliorano le loro prestazioni finanziarie. Le banche, d'altro canto, beneficiano di un miglioramento di immagine attraverso l'assunzione di responsabilità sociale nei confronti delle microimprese. Per le istituzioni bancarie il settore del microcredito facilita la costituzione di un segmento di potenziali clienti redditizi.

Occorre precisare, tuttavia, che le banche commerciali e le MFI standard presentano molte differenze, soprattutto se queste ultime sono intermediari informali e non regolamentati, anche se esiste comunque almeno una caratteristica comune ed essenziale: entrambe le tipologie di istituzioni si sostengono con gli interessi corrisposti dai mutuatari (Moro Visconti, 2016).

Quando un potenziale mutuatario chiede un prestito, i banchieri tradizionali gli chiedono di che cosa ha bisogno, come pensa di ripagarlo e, se le risposte non sono convincenti, che garanzie può offrire per il rimborso del credito. In mancanza di risposte convincenti, i soldi non saranno prestati. Questo è l'approccio standard, che tuttavia non vale ad evitare del tutto i comportamenti opportunistici come il *moral hazard* o le bancarotte strategiche, che hanno comunque una certa probabilità di verificarsi. Nel micro-prestito, le regole di base possono sembrare diverse rispetto al settore bancario, tuttavia esistono alcuni principi di base, che dovrebbero sempre essere applicati. In primo luogo, quale sia lo scopo del prestito è una domanda standard che dovrebbe ricevere, come risposta del cliente, un piano di business fattibile e credibile, anche se ridotto all'essenziale. Inoltre il debitore che voglia ottenere un prestito dovrebbe dimostrare che potrà esservi un flusso di denaro prodotto dall'attività in oggetto e sufficiente per ripagare il debito (Moro Visconti, 2016).

CAPITOLO III. MICROCREDITO E SOTTOSVILUPPO

3.1 L'impatto generale del microcredito

Il microcredito, inteso come strumento di intervento per favorire lo sviluppo, è stato messo alla prova da vari studiosi. La letteratura sulla microfinanza include affermazioni talvolta controverse e dibattiti sull'impatto del microcredito sui poveri, ovvero sui "più" poveri.

Vari studiosi hanno individuato i punti di forza dei programmi di microcredito e l'impatto positivo che la loro attuazione ha avuto nelle aree meno sviluppate del mondo. In particolare, per quanto concerne gli standard di vita dei beneficiari, le attività di microcredito sono state considerate uno strumento efficace per fornire servizi finanziari a basso costo a famiglie e individui poveri (Stephens e Tazi, 2006).

Alcuni autori hanno valutato direttamente l'impatto del microcredito sulla povertà come Islam et al. (2012), mentre Adjei *et al.* (2009) hanno riscontrato un impatto significativo del microcredito sulla distribuzione della ricchezza e sull'istruzione in Ghana. Sultana e Hasan (2010) hanno analizzato l'emancipazione economica delle donne rurali come risultato degli interventi di microcredito e Pitt et al. (2003) hanno riscontrato che il credito alle donne ha un significativo impatto positivo sulle misure sanitarie per i bambini. Altre valutazioni d'impatto hanno mostrato come alcune istituzioni di microcredito operino efficacemente in direzione degli strati sociali inferiori, mostrando effetti positivi su vari aspetti come il benessere delle famiglie povere, l'emancipazione femminile, i profitti del lavoro autonomo e lo status psico-sociale (Brau & Woller, 2004; Banerjee *et al.*, 2015).

Tuttavia, altri studi hanno rilevato che non sempre la povertà non si riduce attraverso il microcredito, poiché vi sono famiglie che diventano più povere attraverso l'onere aggiuntivo del debito. Ad esempio, alcuni studi hanno dimostrato che i programmi di microfinanza avvantaggiano i moderatamente poveri ma non i più poveri, per cui l'impatto positivo del microcredito varia secondo il preesistente livello di reddito (Hassan *et al.*, 2016). Questa conclusione è in accordo con i risultati conseguiti da Coleman (2002), il quale ha rilevato che i programmi di microcredito spesso non raggiungono i più poveri ma persone già relativamente benestanti.

Si nota perciò che i critici temono un impatto negativo generale del microcredito, tale da ridurre il reddito incrementale delle famiglie meno abbienti e da provocare un indebitamento eccessivo, determinando effetti di povertà a lungo termine. D'altra parte, Bateman sostiene che i risparmi sono fondamentali per lo sviluppo e dovrebbero essere indirizzati a progetti di crescita

e di miglioramento della produttività invece di mobilitarli nel settore informale attraverso programmi di microfinanza commerciale che indirizzerebbero l'economia verso un futuro non industriale, generando povertà a lungo termine (Bateman e Chang, 2012). Vengono inoltre menzionati altri effetti negativi della microfinanza come lo sfruttamento delle donne, non adeguatamente pagate per il loro lavoro e sovraccaricate, dovendo lavorare all'interno e all'esterno della casa. Analoghe argomentazioni riguardano il lavoro minorile, per cui i bambini sono costretti a lasciare la scuola per lavorare con i membri adulti delle proprie famiglie (Bateman & Chang, 2012).

Una posizione intermedia tra autori favorevoli al microcredito e critici del settore è evidenziata da Hermes (2014), le cui ricerche affrontano la questione della partecipazione dei poveri al microcredito, eventualmente abbinata alla riduzione del livello di disuguaglianza del reddito nel Paese di appartenenza. Utilizzando dati provenienti da 70 Paesi in via di sviluppo, l'autore mostra che livelli più elevati di adesione a offerte di microcredito sono effettivamente associati a una riduzione del divario dei redditi tra ricchi e poveri. Tuttavia, aggiunge l'autore, gli effetti del microcredito sulla riduzione delle disuguaglianze del reddito sono piuttosto limitati.

Pertanto, i risultati degli studi di Hermes (2014) si aggiungono alla discussione sull'impatto del microcredito sulla povertà dimostrando che, sebbene l'accesso a questi aiuti sembri migliorare la posizione dei poveri nella graduatoria dei redditi, il vantaggio complessivo è modesto anche perché, probabilmente, l'uso del microcredito è generalmente limitato rispetto alle dimensioni dell'economia dei Paesi valutati da Hermes. Pertanto, indipendentemente dalla sua efficacia in situazioni specifiche, il microcredito non dovrebbe essere considerato un rimedio di valenza assoluta per ridurre in modo significativo la disuguaglianza dei redditi nei Paesi in via di sviluppo.

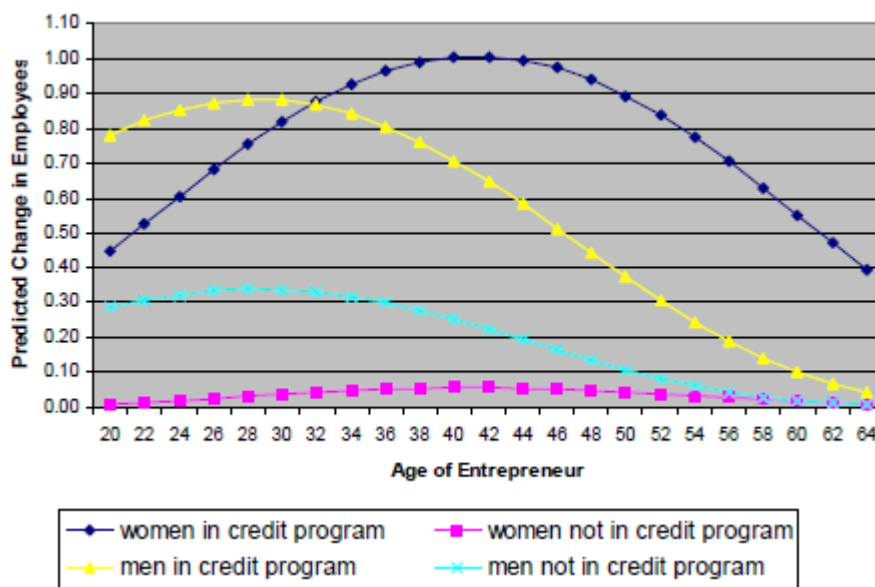
3.2 Misurazioni di impatto del microcredito in zone specifiche

Sono disponibili, in letteratura, vari studi che analizzano l'impatto del microcredito in alcune fra le zone meno sviluppate del mondo, in periodi che variano dalla fine del secolo scorso fino ad oggi. Per quanto concerne il Bangladesh, si segnala la ricerca di Pitt e Khandker (1998) i quali, utilizzando i dati raccolti nel periodo 1991-1992, hanno valutato tre programmi di microcredito orientati alla popolazione meno abbiente delle zone rurali del Paese. Per spiegare potenziali distorsioni derivanti da variabili non quantificate a livello individuale, domestico e di villaggio, Pitt e Khandker (1998) hanno utilizzato un disegno quasi sperimentale che prevedeva, nei villaggi prescelti per le iniziative di microcredito, il confronto tra le differenze di impatto riscontrate tra individui ammissibili trattati e non ammissibili non trattati. Tali differenze sono state poste a confronto con quelle emerse tra individui ammissibili non trattati e non ammissibili non trattati in villaggi di controllo, non selezionati per le attività di microcredito. Si è visto che il credito fornito ai soggetti ammissibili influiva in modo significativo sulla spesa delle famiglie, con un effetto maggiore quando il credito era concesso alle donne.

Inoltre, è emerso che il credito erogato alle donne influiva positivamente non solo sull'imprenditorialità femminile ma anche sull'offerta di lavoro e sulla scolarizzazione dei giovani di entrambi i sessi.

Una ricerca dovuta a Kevane e Wydick (2001) ha permesso di rilevare un impatto positivo del programma di un'istituzione di microcredito (FUNDAP) in Guatemala. Lo studio si basava sui dati raccolti da un'indagine del 1994, avente lo scopo di verificare se il microcredito concesso alle donne potesse favorire il trade-off tra crescita economica e riduzione della povertà. Il campione era composto da 260 imprenditori beneficiari di microcredito, nel cui ambito ciascun imprenditore rientrava in gruppi di prestito formati da tre a sei membri. Il campione includeva anche un gruppo di controllo composto da 82 non mutuatari, con caratteristiche molto simili ai mutuatari FUNDAP. Lo studio ha rilevato una differenza significativa tra le microimprese di proprietà maschile e quelle di proprietà femminile in termini di generazione di posti di lavoro, dato che le donne avevano meno possibilità di gestire la crescita dell'occupazione (o di farlo in tempi brevi, essendo impegnate in famiglia per più tempo rispetto agli uomini, durante l'infanzia e l'educazione dei figli). In Figura 1 è riportato un grafico, tratto dalla ricerca degli autori citati (Kevane e Wydick 2001), che evidenzia la diversa età media dei microimprenditori (maschi e femmine, separatamente) nelle cui imprese si evidenzia un incremento % del personale addetto.

Figura 1: Incremento previsto % degli impiegati secondo l'età degli imprenditori (maschi e femmine) Fonte: Kevane e Wydick, 2001



Si osserva che l'aumento % degli impiegati è più elevato e avviene a un'età superiore delle imprenditrici, rispetto agli imprenditori.

D'altra parte, lo studio di Kevane e Wydick (2001) non ha messo in luce differenze statisticamente significative tra imprese di proprietà femminile e maschile in termini di capacità di aumentare le vendite. A parte il confronto tra maschi e femmine, ne è emerso un ruolo positivo del microcredito nel favorire la riduzione della povertà, tramite generazione di posti di lavoro conseguente allo sviluppo delle microimprese.

Coleman (2006) ha impiegato dei sondaggi per esaminare (analogamente alla già citata ricerca di questo autore (2002)) se due programmi di microcredito nel nord-est della Thailandia indirizzavano i propri finanziamenti alle classi sociali più povere e valutando, allo stesso tempo, i risultati economici del programma. I risultati dello studio mostrano un impatto positivo significativo della microfinanza sui mutuatari più abbienti in termini di ricchezza (misurata dagli incrementi di beni immobili, beni produttivi, bestiame e beni durevoli di consumo, risparmi, vendite, spese produttive e tempi dedicati al lavoro). Tuttavia, ne è emerso che mutuatari più avvantaggiati erano in realtà le persone più facoltose dei villaggi prescelti dall'iniziativa di microcredito, che avevano fatto leva sulle loro posizioni influenti per ottenere più prestiti rispetto ai membri delle categorie sociali inferiori (Coleman, 2006). In Figura 2, i dati degli autori mostrano che, già 5 anni prima degli interventi di microcredito, i futuri mutuatari versavano, mediamente, in condizioni economiche migliori rispetto a un gruppo di controllo,

formato da soggetti che non sarebbero stati beneficiari dei prestiti. Le differenze erano statisticamente rilevanti per quanto concerne la proprietà privata di terreni.

Figura 2: Differenze statistiche in termini di proprietà privata tra futuri mutuatari e gruppo di controllo, 5 anni prima di ottenere il microcredito – Fonte: Coleman, 2006.

Variable (in baht)	Committee members (<i>n</i> = 40)	Rank-and-file members (<i>n</i> = 254)	<i>p</i> -Value of difference
Value of household land	729,190	409,354	.033
Value of female-owned land	481,140	264,144	.093
Value of male-owned land	248,050	141,392	.208

I risultati documentati in Figura 2 implicano che l’impatto positivo della microfinanza sui più poveri può essere raggiunto applicando criteri di ammissibilità alle misure di finanziamento, tali per cui siano i meno abbienti a beneficiare della microfinanza e non i loro compaesani più facoltosi.

Chowdhury (2009) commenta i dati riportati da altri autori in vari Paesi sottosviluppati, e rileva che il microcredito non è l'unico fattore in grado di determinare un impatto positivo nelle condizioni di vita dei più poveri. Altri fattori complementari, infatti, sono cruciali per rendere il credito più produttivo e, fra di essi, le capacità imprenditoriali figurano tra le variabili più importanti. Inoltre, l'istruzione e l'esperienza di base sono elementi essenziali per la comprensione e la gestione di semplici attività commerciali, e si deve tener conto del fatto che sono capacità non possedute dalla maggior parte dei poveri (Chowdhury, 2009).

Nel già citato studio di Banerjee *et al.* (2015) gli autori hanno investigato la possibilità che un programma di sostegno finanziario rivolto ai più poveri possa aiutarli a stabilire e sostenere attività di lavoro autonomo, apportando miglioramenti duraturi al loro benessere. Il programma si fondava sulla combinazione di sei attività complementari, progettate per aiutare le famiglie a iniziare e continuare attività di lavoro autonomo. Si iniziava offrendo ai beneficiari una sovvenzione per l'acquisizione di bene di produzione e si proseguiva con somme di denaro a supporto del consumo temporaneo, formazione tecnica in merito alla gestione delle risorse produttive, coaching su varie competenze utili nella vita quotidiana e accesso a conti di risparmio e a servizi sanitari. Negli anni dal 2007 al 2014, l’effetto delle attività anzidette è stato valutato con una serie di studi randomizzati condotti in sei Paesi: Etiopia, Ghana, Honduras, India, Pakistan e Perù. Nei Paesi anzidetti sono state selezionate oltre diecimila famiglie provenienti da villaggi prescelti per le condizioni di povertà estrema della popolazione. Dopo un anno dall'inizio del programma, i risultati di tutti i siti hanno mostrato impatti positivi

dei programmi di consumo, sicurezza alimentare, beni produttivi, reddito ed entrate, salute fisica e mentale, coinvolgimento politico e responsabilizzazione delle donne.

Si riproduce, come esempio, una tabella riportata dagli autori (Banerjee *et al.*, 2015) in cui il valore delle proprietà possedute è stato messo a confronto tra beneficiari del microcredito e gruppi di controllo in aree selezionate delle seguenti nazioni: Etiopia (ETH), Honduras (HND), India (IND), Pakistan (PAK), Ghana (GHA) e Perù (PER). I confronti sono stati effettuati a due anni dall'inizio degli interventi di microcredito (Endline 1) e un anno dopo il termine degli interventi anzidetti (Endline 2).

Figura 3: Confronti nei valori degli asset (destinati alla produzione, domestici e totali) tra beneficiari del microcredito e controlli, nelle due Endline - Fonte: Banerjee et al., 2015

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
	Asset Index	Total Asset Value	Productive Asset Index	Productive Asset Value	Household Asset Index	Household Asset Value
<i>Treatment (ITT): Endline 1</i>	0.26*** (0.023)	340*** (50.1)	0.27*** (0.024)	296*** (43.8)	0.038* (0.021)	6.030 (11.5)
Observations	9720	5238	9720	5238	9684	5226
R-squared	0.251	0.564	0.227	0.593	0.316	0.366
Control mean	0.000	2620	0.000	1964	0.000	630
F-test: equality of ITT coefficients across sites	14.3	34.3	14.0	34.5	1.16	3.32
p-value: test of equality of coefficients across sites	0.000	0.000	0.000	0.000	0.33	0.019
Countries Included	ETH HND IND PAK GHA PER	ETH HND PER	ETH HND IND PAK GHA PER	ETH HND PER	ETH HND IND PAK GHA PER	ETH HND PER
<i>Treatment (ITT): Endline 2</i>	0.25*** (0.024)	281*** (47.5)	0.25*** (0.025)	215*** (36.3)	0.083*** (0.022)	15.8 (14.00)
Observations	9508	6181	9508	6191	9488	6170
R-squared	0.23	0.44	0.22	0.46	0.26	0.40
Control mean	0.000	2300	0.000	1576	0.000	634
F-test: equality of ITT coefficients across sites	23.9	25.8	21.0	25.1	5.12	4.68
p-value: test of equality of coefficients across sites	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.001
Countries Included	ETH HND IND PAK GHA PER	ETH HND PAK PER	ETH HND IND PAK GHA PER	ETH HND PAK PER	ETH HND IND PAK GHA PER	ETH HND PAK PER

Nota: * significatività statistica del confronto con $p = 0,05$

** “ “ “ “ “ “ 0,01
 *** “ “ “ “ “ “ “ 0,001

Non tutte le nazioni anzidette sono state misurare nei controlli effettuati nelle due Endline. Tuttavia, la presenza degli asterischi indica che le differenze soggetti/controlli sono risultate significative in tutti i casi, se si eccettua il valore degli *Household Assets* (beni domestici che formano la proprietà patrimoniale dei soggetti).

I risultati ottenuti da Banerjee *et al.* (2015) mostrano che è possibile migliorare lo stato economico dei poveri (in termini non solo di proprietà patrimoniale, come documentato in Figura 3, ma anche di consumo e di sicurezza alimentare) in periodi di tempo relativamente brevi.

La revisione della letteratura citata mostra che un impatto positivo del microcredito sul benessere delle famiglie e sulle loro attività economiche è possibile, nonostante la varietà dei metodi impiegati, le epoche considerate e le zone geografiche prescelte. A livello di benessere delle famiglie, sono stati identificati significativi cambiamenti positivi in diversi aspetti tra cui reddito, ricchezza, spesa e consumo delle famiglie, risparmio, sicurezza alimentare, istruzione per i bambini, salute fisica e mentale ed emancipazione. A livello di business, sono stati riportati impatti positivi sull'occupazione, sulle vendite e sull'espansione del business. Tuttavia, i risultati mostrano che l'impatto varia in termini di importanza e dimensione a seconda di un numero di fattori quali il sesso dei mutuatari, il livello di povertà e il livello di istruzione e di esperienza, oltre alla durata del periodo scelto per la valutazione degli interventi.

3.3 Alcuni aspetti critici del microcredito

Le valutazioni d'impatto del microcredito utilizzano diverse metodologie per rendere compatibili gli obiettivi della valutazione con il tempo e le risorse disponibili. Sebbene sia complicato mettere a confronto le valutazioni d'impatto dei programmi di microcredito a causa dell'eterogeneità dei contesti in cui tali programmi vengono implementati e alla varietà delle metodologie empiriche adottate, vari studiosi si sono occupati di analizzare alcune debolezze metodologiche abbastanza frequenti, riscontrate nelle valutazioni d'impatto pubblicate.

Le correzioni degli errori metodologici individuati in alcuni studi, ha determinato risultati contraddittori. Ne è un esempio uno studio di Roodman e Morduch (2013) che replica e rianalizza i risultati ottenuti da Pitt e Khandker (1998) per mostrare come l'impatto positivo della microfinanza sulla riduzione della povertà scompaia quando, nel calcolo delle stime, vengono eliminati i valori anomali (outliers) oppure quando vengono utilizzati degli stimatori lineari robusti. Sebbene i risultati del loro studio riducano la fiducia nel potere del microcredito di attenuare la povertà, Roodman e Morduch (2013) precisano che la mancanza di prove certe sul ruolo del microcredito nella riduzione della povertà non è una prova dell'inutilità di questo strumento.

Brau e Woller (2004) hanno rivisto la letteratura esistente sul microcredito, evidenziando alcune pratiche comuni che hanno il potenziale di provocare "sovrastime sistematiche"

dell'impatto dei programmi. Tali pratiche includono l'omissione di ex-clienti dai gruppi prescelti per il trattamento, perché possono introdurre rischi significativi di distorsione e parzialità nella selezione, oltre ad altri problemi fra cui l'impossibilità di utilizzare gruppi di controllo efficaci e la scarsa oggettività delle analisi costi-benefici a posteriori.

Banerjee *et al.* (2014) spiegano in modo dettagliato le difficoltà incontrate nella valutazione dell'impatto del microcredito. Innanzitutto, i mutuatari si auto-selezionano, ovvero decidono da sé se candidarsi per l'accesso ai finanziamenti e perciò non possono essere paragonati ai gruppi di controllo di non mutuatari. In secondo luogo, le istituzioni di microcredito scelgono di proposito alcuni villaggi o aree invece di altri, nel corso del "programma di collocamento". Dopo aver preso in considerazione questo insieme di cause di possibile distorsione delle stime, Banerjee *et al.* (2014) suggeriscono che il metodo ideale per misurare l'effetto del microcredito implicherebbe l'assegnazione casuale di alcune aree geografiche ai programmi di intervento. Secondo questi autori, la randomizzazione garantirebbe che l'unica differenza tra i residenti di queste aree sia la maggior facilità di accesso al microcredito nell'area di trattamento (Banerjee *et al.*, 2014).

Altri fattori collaterali, che possono esaltare o vanificare gli effetti positivi del microcredito, sono citati da Chowdhury (2009), il quale afferma che la microfinanza non è la soluzione per la povertà globale, ma nemmeno per garantire la salute, l'istruzione o la crescita economica. Secondo questo autore, infatti, non esiste un'unica soluzione per la povertà globale, poiché i rimedi dovrebbero includere una vasta gamma di interventi di sostegno fra cui anche il microcredito. Quest'ultimo, se destinato ai più poveri e gestito efficacemente, può essere uno strumento potente, ma non è il solo (Chowdhury, 2009). Infatti, oltre alle competenze manageriali e imprenditoriali, sono necessari altri fattori di approvvigionamento essenziali per sostenere il successo delle micro-imprese, compresi gli investimenti pubblici in infrastrutture come strade ed elettricità, specialmente nelle aree rurali. Si dovrebbe prestare attenzione anche al lato della domanda per garantire che vi siano clienti potenziali che compreranno ciò che sarà venduto dalle microimprese.

D'altra parte, un aumento delle opportunità di lavoro a livello locale può aumentare la capacità di spesa della popolazione e, di riflesso, anche la domanda dei beni prodotti dai microimprenditori (Chowdhury, 2009).

CAPITOLO IV. OBIETTIVI E MISURAZIONE DEI RISULTATI

4.1 Gli obiettivi

Secondo stime recenti (World Bank, 2014), circa un quarto dei 500 milioni di poveri viventi in tutto il mondo si dedica alle microimprese e alle attività economiche. Tuttavia, la maggioranza di questi soggetti non ha accesso a prodotti finanziari adeguati e sostenibili.

Il microcredito e i servizi finanziari accessori riguardano, in primo luogo, la concessione di prestiti e depositi a risparmio; tuttavia, vi sono compresi sempre più spesso anche i servizi di assicurazione e di pagamento. In un senso più ampio, si affiancano al microcredito anche servizi non finanziari e sociali forniti dalle istituzioni di microfinanza, fra cui la diffusione delle conoscenze finanziarie, lo sviluppo delle competenze di leadership tra gruppi, nonché i servizi educativi e sanitari. I servizi educativi comprendono, ad esempio, programmi di alfabetizzazione; i servizi sanitari includono la comunicazione e la diffusione di conoscenze di base come l'educazione sessuale e la consulenza in gravidanza.

Pertanto, gli obiettivi del microcredito non si limitano ai prestiti di denaro, come avviene nel settore bancario classico, ma comprendono anche servizi finanziari e sociali che, nel loro complesso, mirano a fornire ai meno abbienti strumenti di sviluppo completo (Ledgerwood, 1999).

Dal punto di vista delle MFI, le attività di microfinanza sono principalmente le seguenti:

- concessione di microcrediti destinati ad aumentare il capitale aziendale;
- valutazione dei mutuatari e dei loro investimenti pianificati;
- accettazione dei depositi di risparmio;
- controllo del credito.

Nonostante molte istituzioni di microfinanza forniscano servizi non finanziari aggiuntivi, queste attività trascendono la definizione del concetto tradizionale di microcredito. Esse possono, tuttavia, essere considerate come una progressione che punta al miglioramento costante dei prodotti e all'ampliamento della gamma di servizi, con l'obiettivo di soddisfare pienamente le esigenze dei clienti.

Fanconi e Scheurle (2017) osservano che l'emarginazione dei poveri dal sistema economico e finanziario è in gran parte responsabile della loro situazione economica desolata. L'inclusione di segmenti a basso reddito della popolazione nel sistema finanziario è quindi un obiettivo centrale delle MFI. Ciò è tanto più ovvio poiché oggi i prodotti e i servizi di microfinanza hanno evidentemente rotto gli schemi di quello che è noto come il microcredito classico. I poveri non usano più solo i servizi finanziari per scopi commerciali, ma investono

sempre più nella loro salute e istruzione, nel recupero di situazioni finanziarie compromesse o per assicurarsi un flusso di cassa più costante. Attingere a una varietà di servizi finanziari significa, per i più poveri, avere ulteriori possibilità di aumentare il reddito familiare, la ricchezza e la proprietà e ridurre considerevolmente il rischio di soccombere in caso di crisi e shock imprevisti.

L'accesso ai servizi finanziari, inoltre, favorisce un'alimentazione più equilibrata e una migliore assistenza sanitaria, che a sua volta riduce il rischio di contrarre e diffondere malattie. Nel complesso, le persone che vivono in povertà, grazie all'accesso ai servizi finanziari, possono pianificare più facilmente il loro futuro e assicurare un'istruzione dei propri figli.

Si è visto, nei paragrafi precedenti, che i programmi di microcredito favoriscono la partecipazione delle donne, con l'obiettivo di rafforzare la loro fiducia in se stesse e sostenere le loro battaglie per l'uguaglianza di genere. Il microcredito e i servizi connessi, per questi motivi, sembrano essere qualcosa di più che una semplice forma di aiuto allo sviluppo, poiché promuovono anche la parità di diritti e l'autodeterminazione. Accade infatti che segmenti della popolazione oppressi dalla povertà, grazie all'accesso a servizi finanziari flessibili e convenienti, sono incoraggiati ad essere autodeterminati e, allo stesso tempo, a sviluppare strategie individuali per liberarsi gradualmente dalla povertà (Littlefield *et al.*, 2003).

Il microcredito e i servizi collegati fungono anche l'obiettivo di assicurare assistenza finanziaria e professionale a persone che attraversano periodi di difficoltà economiche e non possono avere accesso al circuito bancario convenzionale. Da questo punto di vista, vari studiosi hanno documentato l'influenza positiva dei servizi di microfinanza sul reddito e sul capitale di individui che hanno subito difficoltà economiche di vario tipo e intensità. In particolare, i dati raccolti da alcune MFI, in Bolivia e nel Sud-Est asiatico, suggeriscono che tre quarti dei loro clienti la salvaguardia o l'aumento del proprio tenore di vita (tramite gli incrementi delle entrate) ai servizi di microfinanza di cui sono stati beneficiari (MkNelly e Dunford, 1999; Chowdhury, 2009).

Le variabili considerate erano reddito, proprietà, capitale, situazione abitativa e spesa delle famiglie. Più della metà dei clienti considerati è riuscita a sfuggire alla povertà e molti di loro hanno inoltre indicato che l'eventuale eccedenza di reddito non utilizzata per cancellare i propri debiti è stata spesa per far fronte a spese aggiuntive (Simanowitz e Walter, 2002). Dagli studi della Banca Mondiale e della Grameen Bank si evincono risultati comparabili con quelli appena citati, che documentano aumenti delle entrate conseguiti dai beneficiari dei programmi di microcredito. Tali studi, inoltre, hanno inoltre evidenziato che le storie di successo individuali dei clienti delle MFI, in molti casi, esercitano un'influenza positiva sull'economia di

interi villaggi, soprattutto perché anche le famiglie non partecipanti ai programmi riescono a registrare aumenti di reddito (Khandker, 1998).

In molte famiglie, il reddito supplementare viene spesso investito nell'educazione dei figli. Vari studi hanno rivelato che i figli dei clienti di microfinanza hanno più probabilità di andare a scuola e meno probabilità di lasciare gli studi prematuramente, rispetto ai figli di famiglie che non cercano aiuto dal microcredito. Per sottolineare ulteriormente i progressi raggiunti nel campo dell'istruzione, molti istituzioni di microfinanza hanno sviluppato una gamma di servizi di credito e di risparmio personalizzati per l'istruzione a vasto raggio. Di conseguenza, le percentuali dei bambini che iniziano la scuola sono aumentate in modo significativo e l'alfabetizzazione e le abilità di calcolo, nei figli delle famiglie partecipanti, si sono accresciute in modo evidente. Oltre a ciò, i micro-finanziamenti più consistenti si traducono in periodi più lunghi e continuati di frequenza scolastica da parte dei figli dei beneficiari (Khandker, 1998; Littlefield et al., 2003).

Il miglioramento dell'assistenza sanitaria è un altro obiettivo dichiarato della microfinanza (Fanconi e Scheurle, 2017). I problemi di salute e le malattie spesso hanno conseguenze disastrose nelle famiglie povere e, nel caso delle malattie infettive, comportano a tassi di trasmissione più elevati rispetto alle famiglie più abbienti. Nel peggiore dei casi, la morte o l'incapacità al lavoro possono derivare da qualsiasi malattia non adeguatamente curata. L'assunzione di spese in caso di cattiva salute ha un effetto negativo sul reddito e sui potenziali risparmi e, in molti casi, esaurisce i guadagni e determina il sovra-indebitamento. Il microcredito e i servizi finanziari aggiuntivi favoriscono la prevenzione delle malattie, per lo più sotto forma di crediti per la salute concessi insieme a un microcredito.

Nel complesso, la microfinanza contribuisce in modo consistente e sostanziale a una dieta più equilibrata, una migliore assistenza sanitaria e l'installazione di infrastrutture di prevenzione e cura. In collaborazione con le assicurazioni locali, le MFI offrono oggi ai loro clienti assicurazioni sulla vita che, in caso di morte, si assumono l'onere del rimborso dei microcrediti e anche delle spese funerarie. Si è già anticipato che la moderna microfinanza si concentra sull'emancipazione delle donne, anche perché esse sono molto spesso in grado di gestire il denaro in modo più responsabile degli uomini e producono tassi di rimborso molto alto.

Alcuni studi, inoltre, suggeriscono che le donne investono più spesso capitali più consistenti, rispetto agli uomini, nel miglioramento del tenore di vita della propria famiglia (Littlefield et al., 2003).

Pertanto, fornire alle donne accesso ai servizi finanziari è un buon obiettivo delle istituzioni di microcredito, perché rafforza i poteri di autoaffermazione delle mutuatarie,

incoraggiandole nella perseveranza e coinvolgendole altresì più attivamente nei processi decisionali all'interno delle loro famiglie e comunità in generale (Littlefield et al., 2003).

4.2 Misurazione dei risultati

La partecipazione alla microfinanza può influenzare le famiglie dei beneficiari in molti modi. Alcuni ricercatori hanno analizzato una serie di risultati sociali ed economici che vanno al di là del reddito e del consumo delle famiglie, fino a comprendere i profitti aziendali, l'alimentazione, la scolarizzazione, la fertilità, contraccezione, il controllo del rischio, le proprietà patrimoniali e persino i cambiamenti nella coscienza sociale (Armendàriz e Morduch, 2005).

Indipendentemente dagli esiti di interesse, la parte più difficile della valutazione degli impatti è quella di separare il ruolo della microfinanza da altre possibili concause che possono incidere in qualche misura sui redditi e sul tenore di vita dei beneficiari. Anche se appare evidente che i guadagni derivanti dalla partecipazione al microcredito possano permettere la costruzione o l'acquisto di nuove case, una miglior istruzione per bambini e adolescenti, nuovi conti di risparmio e il sorgere di nuove imprese, è necessario stabilire se questi cambiamenti avvengano con maggiore intensità di quanto sarebbe successo altrimenti, qualora non vi fosse stato alcun contributo della microfinanza.

Nel capitolo precedente, trattando gli aspetti critici del microcredito (par. 3.3), è stato posto il problema, sollevato da alcuni autori, dei soggetti che hanno ottenuto prestiti più ingenti perché sono, già in partenza, più ricchi degli altri e perciò offrono maggiori garanzie di solvibilità. Similmente, quando si voglia valutare a posteriori l'impatto del microcredito, bisogna chiedersi se sono i prestiti che hanno reso i beneficiari più ricchi o se, al contrario, sono i (già) più ricchi che dispongono di un accesso più facile al credito, senza essere effettivamente stati resi molto più produttivi e facoltosi dai prestiti così ottenuti. Pertanto, la domanda a cui, in sede di valutazione, si dovrebbe poter rispondere è: in che condizioni sarebbero i mutuatari se non avessero ricevuto alcun finanziamento? Secondo Armendàriz e Morduch (2005), è una domanda piuttosto difficile, alla quale, tuttavia, occorre dare una risposta appropriata.

Infatti, uno dei problemi principali che ostacola la corretta rilevazione dell'impatto del microcredito è che molti futuri mutuatari hanno già vantaggi iniziali rispetto ai loro vicini. Nell'esaminare i programmi delle banche di villaggio nella Thailandia nord-orientale, si è visto che Coleman (2002 e 2006) ha evidenziato che numerose famiglie, che in seguito sarebbero diventate mutuatrici di microcredito, tendevano a essere già significativamente più facoltose

dei loro vicini non partecipanti, prima che le MFI dei villaggi iniziassero a erogare i finanziamenti. È risultato che gli abitanti dei villaggi più ricchi avevano quasi il doppio delle probabilità di diventare mutuatari e di ottenere prestiti più cospicui, rispetto ai loro vicini meno abbienti, residenti in zone più povere.

Un'altra difficoltà da superare, quando si valuta l'efficacia delle iniziative di microcredito, è la tendenza di molti possibili beneficiari ad auto-selezionarsi negativamente, escludendosi dai finanziamenti. È stato riscontrato, infatti (Armendàriz e Morduch, 2005), che sono numerosi coloro che scelgono di non aderire ai finanziamenti perché ritengono di non poter generare profitti adeguati per poter rimborsare i prestiti con regolarità. Se non viene prestata sufficiente attenzione, da parte dei ricercatori, al controllo di tali forme di autoselezione nei programmi di microcredito, gli "impatti" stimati sul reddito e sul benessere degli individui e delle famiglie potrebbero essere fuorvianti (Alam, 2013).

4.2.1 Impatto del microcredito e di altri fattori sul bilancio domestico dei beneficiari

Armendàriz e Morduch (2005) suggeriscono che, innanzitutto, gli studiosi dovrebbero aver ben chiaro l'obiettivo della loro ricerca, ovvero ciò che desiderano misurare. Il microcredito può influenzare i bilanci delle famiglie attraverso una varietà di canali. Più specificamente, i finanziamenti ottenuti possono rendere le famiglie più ricche, producendo un "effetto reddito" che dovrebbe spingere al massimo i livelli di consumo e, a parità di altre condizioni, dovrebbe aumentare la domanda di interventi a favore dei bambini in materia di salute, istruzione e tempo libero. Tuttavia, le microimprese in attività possono anche richiedere molto tempo ai loro titolari, distogliendoli da altre attività sia pure importanti e provocando "effetti di sostituzione" che possono controbilanciare gli esiti dell'aumento del reddito. Con l'aumento dell'occupazione femminile, ad esempio, il tempo trascorso dalle madri imprenditrici ad allevare i figli può ridursi sensibilmente, spingendo altresì verso il basso i tassi di fertilità. Al riguardo, Pitt et al. (1999) mostrano gli effetti di sostituzione anzidetti possono essere deboli nel caso della fertilità in nazioni come il Bangladesh, dove le microimprese sono per la maggior parte ubicate nelle abitazioni dei titolari, permettendo loro di allevare contemporaneamente i bambini mentre gestiscono le nuove attività, evitando così gli inconvenienti che i lavori fuori casa comporterebbero.

Per contro, la necessità di contare sull'aiuto dei bambini a casa, di supporto al lavoro svolto dai genitori, potrebbe diminuire i livelli della frequenza scolastica e far mancare ai più piccoli il necessario tempo libero (Bateman & Chang, 2012). Ne consegue, perciò, che una

valutazione dell'impatto del microcredito limitata ai profitti aziendali potrebbe far perdere di vista altri importanti cambiamenti che potrebbero verificarsi all'interno delle famiglie dei neo-imprenditori (Armendàriz e Morduch, 2005).

Il fatto che siano spesso le donne a incrementare i redditi, anche perché l'imprenditoria femminile è spesso privilegiata dalle iniziative di microcredito non è casuale (Pitt et al., 2003; Kabeer, 2005). D'altra parte, un altro modo in cui la microfinanza può influire sui risultati delle famiglie è un maggior bilanciamento nei processi decisionali. Grazie all'aumento del reddito, le donne possono guadagnare influenza all'interno delle loro famiglie, usandola per indurre maggiori spese in aree di particolare interesse per loro e per i figli (Brau & Woller, 2004; Banerjee *et al.*, 2015).

Le MFI possono anche effettuare interventi diretti, di carattere non finanziario, che possono influenzare positivamente i risultati dei clienti. Alcuni programmi, infatti, prevedono incontri con i clienti futuri o già acquisiti, per fornire consigli sulla pianificazione familiare e per sottolineare l'importanza della scuola e delle buone pratiche di salute, approfittando anche delle riunioni di gruppo per tenere discussioni e sessioni di formazione ampiamente condivise (Armendàriz e Morduch, 2005). Le MFI gestite sul modello "*credit with education*" sviluppato dall'ONG "Freedom From Hunger" (<http://www.freedomfromhunger.org>) hanno fatto degli interventi anzidetti, a favore dei clienti, un pilastro del loro approccio.

Altre istituzioni di microcredito, fra cui ad esempio "Pro Mujer" in America Latina (<https://promujer.org>) hanno aggiunto agli incontri con i clienti interventi di formazione in varie direzioni (Dunford 2001). Prendendo in considerazione questo tipo di benefici extra, alcuni autori (Hussain et al., 2017) hanno rilevato che essere membri della Grameen Bank è associato a cospicui aumenti dei profitti del lavoro autonomo, a parte i benefici diretti derivanti dall'accesso al capitale del microcredito. Tali aumenti sono verosimilmente dovuti agli incrementi del capitale sociale e umano favoriti dalle riunioni di gruppo.

La molteplicità dei canali appena descritti mostra che può non essere corretto limitare la valutazione di impatto agli elementi strettamente finanziari del microcredito.

Un modo per valutare l'effetto dei sussidi non finanziari potrebbe consistere, ad esempio, nel separare il ruolo dei programmi educativi da quello del supporto finanziario, eseguendo dapprima i programmi senza le sessioni di formazione previste dall'approccio "*credit with education*" e confrontandoli poi con programmi simili che utilizzano l'intera gamma degli interventi previsti. È questo il metodo utilizzato da Smith (2002) con i dati sulle "banche della salute" di Project HOPE nell'Ecuador rurale e nell'Honduras urbano. L'autore mostra che gli interventi sanitari hanno effettivamente migliorato l'assistenza sanitaria relativamente ai beneficiari di programmi di credito e che tali interventi sanitari non hanno per nulla diminuito

la performance finanziaria delle banche. C'è anche la possibilità che interventi sanitari come quelli descritti da Smith (2002) possano avere avuto un impatto positivo sul reddito e sulla spesa delle famiglie riducendo l'incidenza delle malattie e aumentando la produttività, anche se questi risultati non sono evidenziabili nello studio di Smith.

Altre categorie di fattori che, come osservano Armendàriz e Morduch (2005), sono molto difficili da misurare, sono le capacità imprenditoriali, la costanza nel perseguire i propri obiettivi, la capacità organizzativa e l'abilità nell'accesso a preziosi social network. Un altro insieme di fattori ha a che fare con la zona in cui si vive, ad esempio una città o un villaggio o un'area geografica associata a un mercato locale prospero (fattore misurabile ma, in genere, trascurato dai ricercatori). Da menzionare anche altri possibili fattori che possono influire sensibilmente sul reddito, come sconvolgimenti politici, inflazione dilagante o "boom" economici.

Pertanto, una valutazione corretta degli impatti della microfinanza richiede di distinguere, per quanto possibile, il ruolo del microcredito dall'influenza simultanea di tutti i fattori summenzionati. La sfida, come osservano giustamente Armendàriz e Morduch (2005), è resa ancor più difficile dal fatto che la decisione di partecipare a un programma di microfinanza - e l'intensità dell'aiuto richiesto - può dipendere, probabilmente, da molti dei fattori sopra citati. Pertanto, è probabile che, ad esempio, vi sia un'elevata correlazione tra la partecipazione alla microfinanza e l'età anagrafica o le capacità imprenditoriali che i possibili beneficiari ritengono di avere. Nonostante i ricercatori possano registrare l'età dei candidati al microcredito, la capacità imprenditoriale, in genere, non è misurabile, per cui occorre essere cauti nel valutare un impatto positivo che dipende dal possesso di capacità imprenditoriali, scambiandolo erroneamente come un semplice effetto dell'accesso ai micro-finanziamenti.

4.2.2 Valutazione dell'efficacia delle MFI

Morduch (1999) ha suggerito che l'operato delle MFI può essere misurato in base a due dimensioni:

- La prima è il coinvolgimento dei poveri, cioè la loro capacità di fornire alle famiglie meno abbienti l'accesso ai servizi finanziari. Questa può essere considerata la missione sociale delle MFI.

- La seconda dimensione è la sostenibilità finanziaria dei beneficiari, cioè la loro capacità di pagare i dipendenti le rate dei debiti agli istituti di credito, assolvendo nel contempo i propri impegni nei confronti dei fornitori. In breve, i soggetti finanziati dovrebbero avere la capacità di generare profitto dalle loro operazioni, non solo nel breve termine.

Zeller e Meyer (2003), d'altra parte, sostengono che la microfinanza dovrebbe essere misurata secondo tre dimensioni: sostenibilità finanziaria, sensibilizzazione e impatto. Sensibilizzazione e sostenibilità finanziaria corrispondono alle due dimensioni citate da Morduch (mentre l'impatto è l'argomento approfondito nel precedente par. 4.2.1).

La "promessa della microfinanza" (che corrisponde al titolo del citato articolo di Morduch, 1999) è che la MFI sia in grado di raggiungere individui a reddito molto basso, e allo stesso tempo, ponga in essere interventi redditizi. Ciò significa che le prestazioni delle MFI devono coniugare il coinvolgimento dei poveri con la sostenibilità finanziaria, stabilendo una relazione tra i due fattori.

Una misura spesso utilizzata è il rendimento delle attività (ROA), definito come il reddito operativo netto che la FM ricava dai suoi asset. Questa è una misura importante perché consente agli analisti di confrontare le prestazioni di una MFI con quelle di altre MFI e di altre imprese in generale. La conoscenza del ROA indica a un investitore quale ritorno può aspettarsi da un investimento nella MFI.

Armendariz e Morduch (2005) riportano la "misura di autosufficienza operativa" (OSS). È una misura che mostra se la MFI è in grado di far fronte alle spese. Per una MFI che mira al pareggio economico delle proprie operazioni, l'OSS è potenzialmente un modo rilevante per verificare la sostenibilità finanziaria dell'istituzione. Mersland e Øystein Strøm (2014) suggeriscono il calcolo di due varianti: OSS1 e OSS2.

OSS1 = Entrate / spese operative attive (finanziamenti dall'esterno + accantonamento per perdite su crediti + costo delle operazioni).

I ricavi operativi includono gli interessi e le commissioni guadagnati sui prestiti. Questi elementi sono le due categorie di reddito dominanti per una MFI specializzata nel microcredito. Le spese di finanziamento dall'esterno sono costituite dagli interessi pagati ai depositanti e dagli interessi e commissioni sui prestiti che la MFI ottiene da fondi o altre istituzioni finanziarie, nonché da detentori di obbligazioni. Gli accantonamenti per perdite su crediti sono ciò che la MFI deve accantonare per coprire i costi delle inadempienze, ossia le perdite causate dai clienti che non rimborsano i loro prestiti, in tutto o in parte.

L'interpretazione della misura OSS1 è semplice. Se $OSS1 > 1$ l'istituzione è in grado di pagare le sue spese e opera in condizioni di sostenibilità.

La seconda misura proposta da Mersland e Øystein Strøm (2014) è più semplice della prima: $OSS2 = \text{Entrate operative} / \text{Spese operative}$

Rispetto a OSS1, questa nuova misura non include le spese associate al finanziamento dall'esterno. Si tratta di una misura che ha un significato soprattutto nell'ambito dell'erogazione di prestiti, rendendo le MFI confrontabili per questo aspetto. Le fonti di finanziamento esterno, infatti, possono differire molto tra le varie MFI, a seconda del loro accesso ai diversi donatori e istituti di credito, la cui disponibilità dipende dal particolare Paese in cui opera la MFI.

4.2.3 Raggio d'azione della MFI e possibili misure

Si è visto che l'obiettivo o missione della MFI è di fornire alle persone a basso reddito, soprattutto nei Paesi in via di sviluppo, l'accesso ai servizi finanziari e in particolare ai prestiti. Questo è definito "*outreach*" della MFI. Il grande risultato delle operazioni di microcredito è fornire servizi bancari al cosiddetto settore "*unbankable*" nell'ambito del sistema bancario convenzionale. Schreiner (2002) prende in considerazione due dimensioni principali dell'*outreach*: ampiezza e profondità. La dimensione dell'ampiezza si riferisce al numero di clienti che la MFI è in grado di raggiungere, mentre la profondità è riferita al livello di povertà dei clienti. Il raggio d'azione aumenta nella misura in cui acquisisce clienti con maggiore ampiezza e maggior profondità. Pertanto, la MFI può aumentare il suo *outreach* incrementando il numero dei propri clienti a un certo livello di reddito, oppure acquisendo nuovi clienti a livelli di reddito inferiori.

Data l'importanza del raggio d'azione, si pone il problema di misurare l'ampiezza e la profondità. Yaron (1992) suggerisce un indice composito, detto "*Outreach Index*", che combina varie misure fra cui il prestito medio e il numero di clienti raggiunti. Più di recente sono stati

fatti nuovi tentativi per cogliere la multidimensionalità dell'*outreach*, ponendo in evidenza quattro dimensioni principali, vale a dire:

- servire in modo sostenibile un numero crescente di persone povere ed escluse;
- migliorare la qualità e l'adeguatezza dei servizi finanziari;
- migliorare le condizioni economiche e sociali dei clienti;
- garantire responsabilità sociali ai clienti, ai dipendenti e alla comunità servite (Hashemi, 2007).

Il *Comite d'Echanges, de Reflexion e d'Information sur les Systemes d'Epargne-credit* (CERISE) ha creato un indice di performance sociale (SPI). L'indice comprende quattro dimensioni, ciascuna contenente tre sotto-dimensioni:

- targeting e sensibilizzazione (targeting geografico e individuale, metodologia pro-poveri);
- prodotti e servizi (gamma di servizi tradizionali, loro qualità e innovatività);
- benefici per i clienti (economici, partecipazione dei clienti, empowerment del capitale sociale / cliente);
- responsabilità sociale (ai dipendenti, ai consumatori, alla comunità e all'ambiente).

Maggiore è la misura complessiva di queste dimensioni e maggiore è l'*outreach* che la MFI è in grado di sviluppare (Mersland e Øystein Strøm, 2014).

Fra le variabili che qualificano l'*outreach* di una MFI vi è anche l'appartenenza dei suoi clienti a zone rurali piuttosto che a centri urbani. La distinzione è importante perché il livello di reddito è generalmente inferiore nelle zone rurali rispetto alle città. Inoltre, per effetto della rapida urbanizzazione in atto in molte aree del pianeta, la manodopera agricola è in diminuzione e l'agricoltura necessita sempre più di meccanizzazione, per cui richiede una modernizzazione che può essere attuata solo tramite investimenti. Secondo Mersland e Øystein Strøm (2014) i concetti appena esposti rappresentano buone ragioni per servire i clienti rurali anche se, ovviamente, non è detto che i clienti che vivono in zone rurali possano garantire alle MFI ritorni economici comparabili con quelli dei clienti che risiedono in centri urbani e possono approfittare di una maggior concentrazione e disponibilità di mezzi produttivi rispetto alle aree agricole. A questo riguardo, Salim (2013) ha studiato il modello di localizzazione di Grameen Bank in Bangladesh, riscontrando che si è discostato da criteri di puro profitto, puntando invece alla massimizzazione dell'utilità dei clienti. Grameen Bank, infatti, ha scelto deliberatamente le sedi delle proprie filiali in zone urbane del Bangladesh, proprio per facilitare i poveri che vivono nelle campagne.

Un altro indicatore di rilievo è costituito dal prestito medio, definito come il portafoglio di prestiti della MFI diviso per il numero dei clienti cui ha concesso crediti. Il prestito medio costituisce una misura naturale dell'apertura della MFI ai clienti più poveri. Infatti, più piccolo

è il prestito medio dell'istituzione e maggiore è la probabilità che essa dia la priorità ai più bisognosi, ovvero alla fascia più bassa delle famiglie con redditi minimi (Mersland e Øystein Strøm, 2014). D'altra parte, la MFI può applicare un tetto massimo all'ammontare che è disposta a concedere a ciascun mutuatario, in modo da consentire a quanti più debitori possibile di accedere al credito.

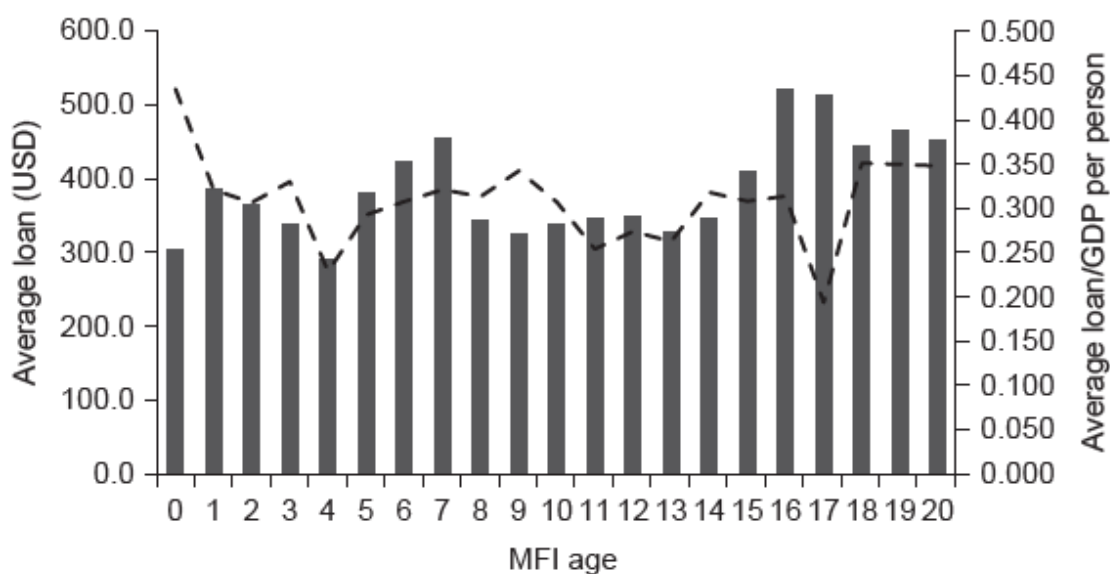
Con l'andar del tempo, tuttavia, è probabile che molti dei suoi originari clienti desiderino accedere a prestiti più consistenti, proprio perché la loro situazione economica è migliorata. Se è ancora in vigore un tetto massimo piuttosto limitato, può essere che ciò induca i clienti a richiedere prestiti incrociati, ovvero a ottenere finanziamenti da vari istituti di credito. In particolare, questo può accadere se il mutuatario vuole investire in una casa o in qualche costosa attrezzatura produttiva. Il risultato finale, come osservano giustamente Mersland e Øystein Strøm (2014) potrebbe essere che ogni MFI, tra quelle che hanno concesso tali finanziamenti, non è in grado di valutare pienamente la posizione di credito dei clienti. Se questa è precaria, potrebbe accadere che anche il piccolo prestito che possa essere concesso a un cliente di più MFI, sia a rischio di default.

Una motivazione plausibile per l'utilizzo del prestito medio potrebbe consistere nel rafforzamento delle istanze della MFI, rivolte ai donatori e agli investitori internazionali. Questi gruppi potrebbero essere disposti a finanziare le MFI per motivi di responsabilità sociale e, in tal caso, potrebbero utilizzare il prestito medio come indicatore dell'efficacia della MFI nel raggiungere le famiglie con i redditi minimi. Al riguardo, Mersland et al. (2011) hanno fatto riferimento a quattro diversi indicatori, fra cui il prestito medio, per scoprire quali organizzazioni internazionali diano maggiore supporto alle MFI che adottano una missione sociale più pronunciata. Gli autori appena citati hanno concluso che ci si dovrebbe aspettare una crescita progressiva del prestito medio nel tempo, da valutare con favore poiché dimostrerebbe che le comunità servite dalle MFI si stanno sviluppando economicamente.

Copestake (2007) ha osservato che il prestito medio può aumentare per vari motivi, tra cui l'accumulo di arretrati di prestito, uno spostamento dell'attività delle MFI verso clienti relativamente più facoltosi, oltreché per gli effetti dei tassi di cambio del dollaro e dell'inflazione. Uno spostamento verso l'inclusione di clienti più ricchi può essere una strategia prescelta per ottenere una migliore diversificazione nella base di clienti, nonché per acquisire maggior forza economica ed essere in grado di sovvenzionare i clienti più poveri e meno redditizi. Si tratterebbe, in questo caso, di una sorta di espansione della missione delle MFI, fermo restando che il loro obiettivo principale deve comunque essere il sostegno finanziario dei soggetti più poveri Mersland (2011).

Ci si può chiedere, quindi, se il prestito medio concesso dalle MFI aumenti nel tempo. Alcune statistiche ottenute da Mersland e Øystein Strøm (2014), che hanno analizzato un campione di 1069 MFI, nel decennio 1999-2009, sono riportate in Figura 4:

Figura 4: Andamento del prestito medio secondo l'età delle MFI, in valori assoluti e rapportati al PIL individuale – Fonte: Mersland e Øystein Strøm (2014)



Le barre verticali della Figura 4 denotano l'andamento dei valori nominali del prestito medio e sembrano indicare una crescita complessiva, all'aumentare dell'età delle MFI. Tuttavia, gli stessi valori divisi per il PIL pro capite dei Paesi in cui le MFI erano in attività, indicati dalla linea tratteggiata, mostrano un andamento che, nel complesso, appare stazionario. Pertanto, secondo i dati forniti da Mersland e Øystein Strøm (2014) e qualora si tenga conto anche del PIL individuale, la crescita dell'età delle MFI non comporta apprezzabili aumenti del prestito medio.

CAPITOLO V. ANALISI EMPIRICA

5.1 La banca dati FAS del Fondo monetario internazionale

FAS (Financial Access Survey) è una delle principali fonti di dati sull'offerta globale di accesso e uso di servizi finanziari, da parte di famiglie e imprese. Il database FAS, gestito dall'IMF (International Monetary Fund) contiene 152 serie storiche con 47 indicatori di base, raggruppati per estensione geografica e utilizzo dei servizi finanziari (<http://data.imf.org>).

L'obiettivo di FAS è raccogliere dati geografici e demografici annuali sull'inclusione e l'utilizzo dei servizi finanziari, a livello mondiale. Ciò avviene attraverso la raccolta e la formazione di dati di alta qualità, comparabili tra Paesi e nel tempo (dal 2004 in poi) che vengono raccolti mediante indagini periodiche. I principali utenti di questi dati sono ricercatori e responsabili politici.

Obiettivi:

- Raccogliere, analizzare e diffondere dati di inclusione finanziaria, comparabili a livello internazionale su base annuale.

- Favorire la comparabilità tra Paesi mantenendo nel tempo un alto livello di qualità, tramite l'utilizzo di metodologie affidabili applicate a dati di rilievo.

- Divulgare i risultati dell'indagine per favorire la ricerca, l'analisi e le decisioni politiche.

I dati sono disponibili gratuitamente nei siti dell'IMF.

5.2 I Paesi prescelti per l'analisi

I Paesi prescelti sono tre e appartengono alla vasta categoria dei Paesi in via di sviluppo. Si tratta di Bangladesh, Burkina Faso ed Ecuador.

Il Bangladesh ha una popolazione di circa 159 milioni di abitanti (al 2015) e fornisce, indubbiamente, validi parametri di confronto per il microcredito poiché, come è noto, Il modello operativo della Grameen Bank ha avuto origine proprio in questo Paese (Mersland e Øystein Strøm, 2014) e ha trovato imitatori a livello globale, coinvolgendo una quota cospicua di clienti di microfinanza in India, nelle Filippine, nell'Africa sub-sahariana e in vari altri Paesi. Poiché il microcredito è stato applicato in Bangladesh per vari decenni, questo Paese presenta l'interessante caso di studio di una zona geografica in cui i nuovi clienti dei servizi finanziari

sono, molto spesso, figli e nipoti dei primi clienti della Grameen Bank. È verosimile, perciò, che si sia formata una vera e propria cultura locale del microcredito, per cui le nuove generazioni possono sfruttare le esperienze dei loro parenti più anziani, per evitare gli errori e sfruttare al meglio le opportunità di inclusione finanziaria offerte dalle MFI.

Il Burkina Faso è un Paese a basso reddito e senza sbocco sul mare, che conta circa 20 milioni di abitanti. L'economia locale dipende in larga misura dall'agricoltura, dalla silvicoltura e dall'allevamento del bestiame, in cui è impiegato oltre il 90% della forza lavoro. Nel Paese sono attive varie MFI di medie dimensioni, nonché un gran numero di istituzioni minori. Il settore è regolato a livello governativo e supervisionato, a livello regionale, dalla Banca centrale dell'Unione Africana Occidentale. PAMF-B è tra le prime istituzioni di medie dimensioni nel settore della microfinanza, in termini di numero di clienti, valori del prestito, erogazioni e portafoglio di risparmio. È una MFI tradizionalmente orientata al settore agricolo e i prestiti che eroga aiutano i clienti rurali a pagare i materiali necessari per dare avvio alle coltivazioni, mentre il rimborso potrà avvenire alla fine del raccolto o delle vendite dei prodotti ottenuti. È un servizio utilizzato ripetutamente dagli agricoltori, che ha contribuito a creare una base di clienti fedeli (donne per il 30%). Il sistema funziona sulla base di una garanzia sociale, per cui ogni singolo beneficiario è corresponsabile del rimborso del prestito. Un'altra MFI di rilievo è la Réseau des Caisses Populaires du Burkina (<http://www.akdn.org/where-we-work/west-africa/burkina-faso/microfinance-burkina-faso>).

L'Ecuador si trova in Sud America e ha una popolazione di circa 15,6 milioni di persone, di lingua spagnola.

Il settore finanziario formale (regolamentato) è composto da 26 cooperative di risparmio e credito, due grandi banche commerciali e un'istituzione finanziaria non bancaria (Beilman, 2009; http://oidprd.sbs.gob.ec/practg/p_index). Si prevede che il numero di MFI formalmente regolamentate in Ecuador crescerà in modo sostanziale. Il settore informale è composto da circa 300 cooperative di risparmio e prestiti con una base associativa di 1,3 milioni di persone. Il settore informale tende ad offrire microcredito e a lavorare con le persone più povere nelle aree più remote.

La principale rete di micro-finanziamento in Ecuador è la Red Financiera Rural. La rete conta circa 40 membri tra cui ONG, cooperative di risparmio e prestiti e istituzioni specializzate in microfinanza. La rete si concentra quasi esclusivamente sul microcredito rurale. I membri hanno circa 600.000 clienti, di cui oltre il 50% sono donne. Dal 2002, la rete ha cercato di praticare attivamente, tra i suoi membri, i principi della trasparenza finanziaria e di sviluppare il monitoraggio e il benchmarking sulla base di standard prudenziali.

L'Associazione delle banche private dell'Ecuador è la più antica associazione bancaria del Paese e ha 16 istituti affiliati, due dei quali sono MFI specializzate (Pro Credit e Banco Solidario).

5.3 Analisi statistica

L'analisi è stata realizzata con l'uso delle variabili relative alla *microfinance* indicate in Tabella 1, che sono state rilevate nei tre Paesi considerati. L'elaborazione è stata compiuta con il software SPSS vers. 25.

A fianco di ogni variabile è stata indicata la sigla con cui sarà identificata nelle analisi. Ogni sigla sarà preceduta dalle due prime lettere iniziali del nome del Paese. Ad esempio, Ba_FinAcc indicherà i valori della variabile FinAcc rilevati in Bangladesh.

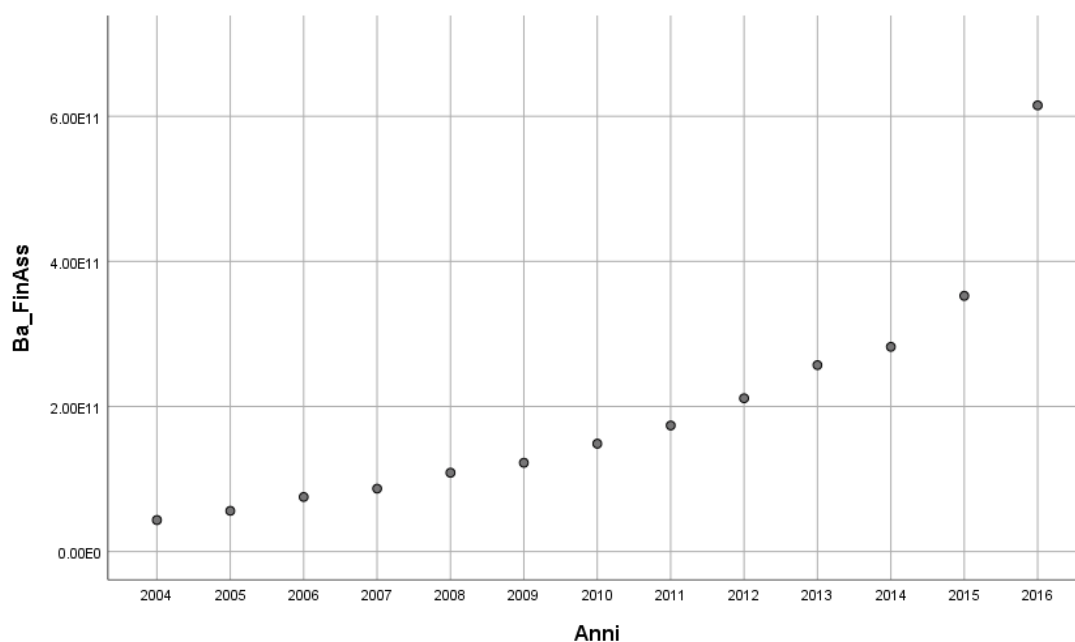
Tabella 1 Variabili utilizzate e rispettive sigle

FinAcc	Use of Financial Services Number of Deposit Accounts, Other Depository Corporations, Deposit taking microfinance institutions (MFIs).
FinAss	Use of Financial Services, Assets: Outstanding Loans, Other Depository Corporations, Deposit taking microfinance institutions (MFIs), Domestic Currency.
GeoBra	Geographical Outreach, Number of Branches, Excluding Headquarters, Other Depository Corporations, Deposit taking microfinance institutions (MFIs).
FinLia	Use of Financial Services, Liabilities: Outstanding Deposits, Other Depository Corporations, Deposit taking microfinance institutions (MFIs), Domestic Currency.
GeoIns	Geographical Outreach, Number of Institutions, Other Depository Corporations, Deposit taking microfinance institutions (MFIs).

La variabile FinAss, che misura l'ammontare dei prestiti concessi, sarà considerata come il target principale, dato che esprime l'impegno complessivo delle MFI nell'attività principale del microcredito. Se ne studierà l'andamento tra il 2004 e il 2016, se ne misureranno le correlazioni con le altre variabili e sarà anche utilizzata per i confronti tra i tre Paesi prescelti.

5.3.1 Bangladesh

Andamento della variabile Ba_FinAss



Stima del miglior modello di interpolazione del fenomeno

Riepilogo modello e stime dei parametri

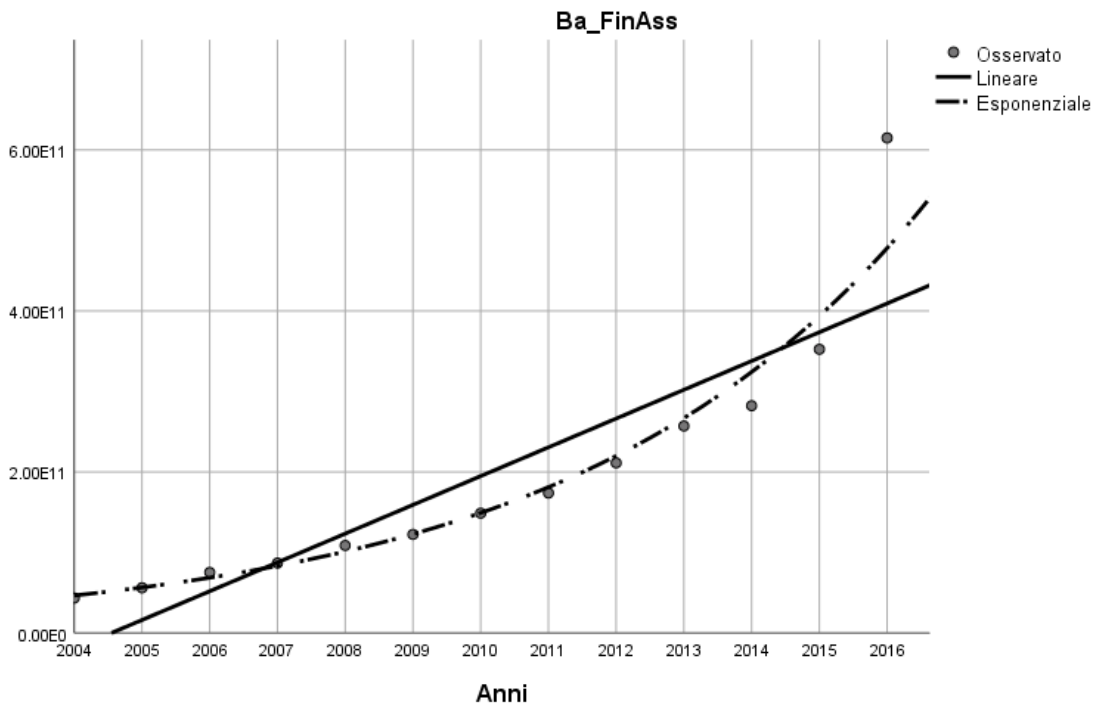
Variabile dipendente: Ba_FinAss

Equazione	Riepilogo del modello					Stime dei parametri	
	R-quadrato	F	gl1	gl2	Sign.	Costante	b1
Lineare	0.784	40.012	1	11	.000	- 71666088428 571.420	357516978 02.198
Esponenziale	0.983	629.502	1	11	.000	5.376E-159	0.194

La variabile indipendente è Anni.

La tabella precedente mostra che Il modello esponenziale ($R^2 = 0,983$) interpreta meglio l'andamento del fenomeno rispetto al modello lineare ($R^2 = 0,784$).

Se ne ha una conferma anche dal grafico che segue:



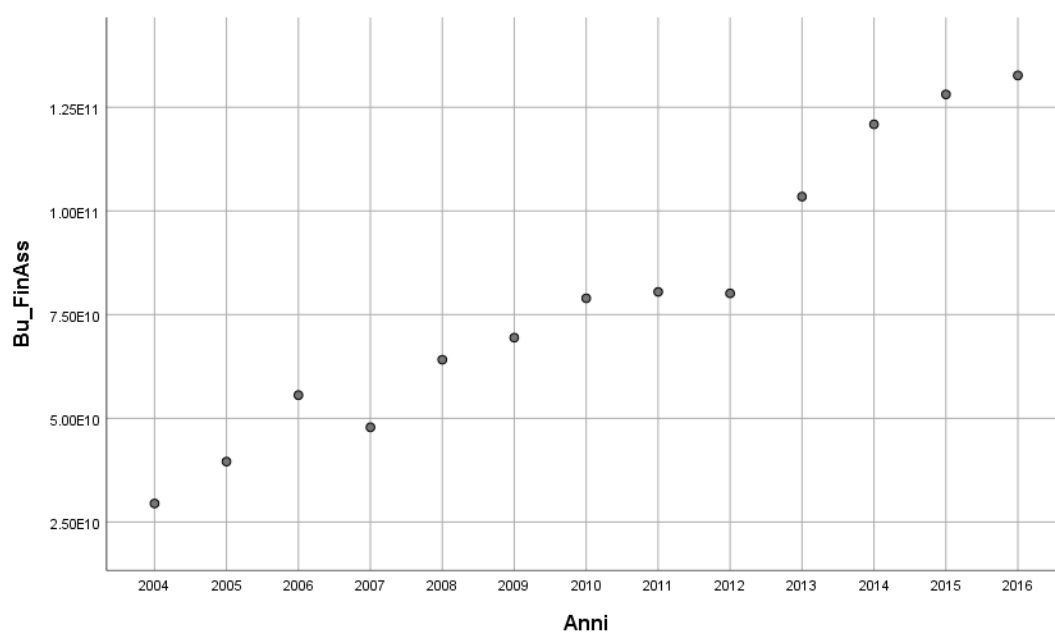
Correlazioni non parametriche

			Ba_FinAs s
Rho di Spearman	Ba_FinAss	Coefficiente di correlazione	1.000
		Sign. (a due code)	.
		N	13
	Ba_FinAcc	Coefficiente di correlazione	0.813
		Sign. (a due code)	0.001
	N	13	
	Ba_GeoBra	Coefficiente di correlazione	0.585
		Sign. (a due code)	0.036
		N	13
	Ba_FinLia	Coefficiente di correlazione	0.989
		Sign. (a due code)	0.000
		N	13
	Ba_GeoIns	Coefficiente di correlazione	0.964
		Sign. (a due code)	0.000
		N	13

Sono particolarmente elevate correlazioni di Ba_FinAss con Ba_FinLia e Ga_GeoIns. Seguono quelle con Ba_FinAcc e Ba_GeoBra.

5.3.2 Burkina Faso

Andamento della variabile Bu_FinAss



Stima del miglior modello di interpolazione del fenomeno

Riepilogo modello e stime dei parametri

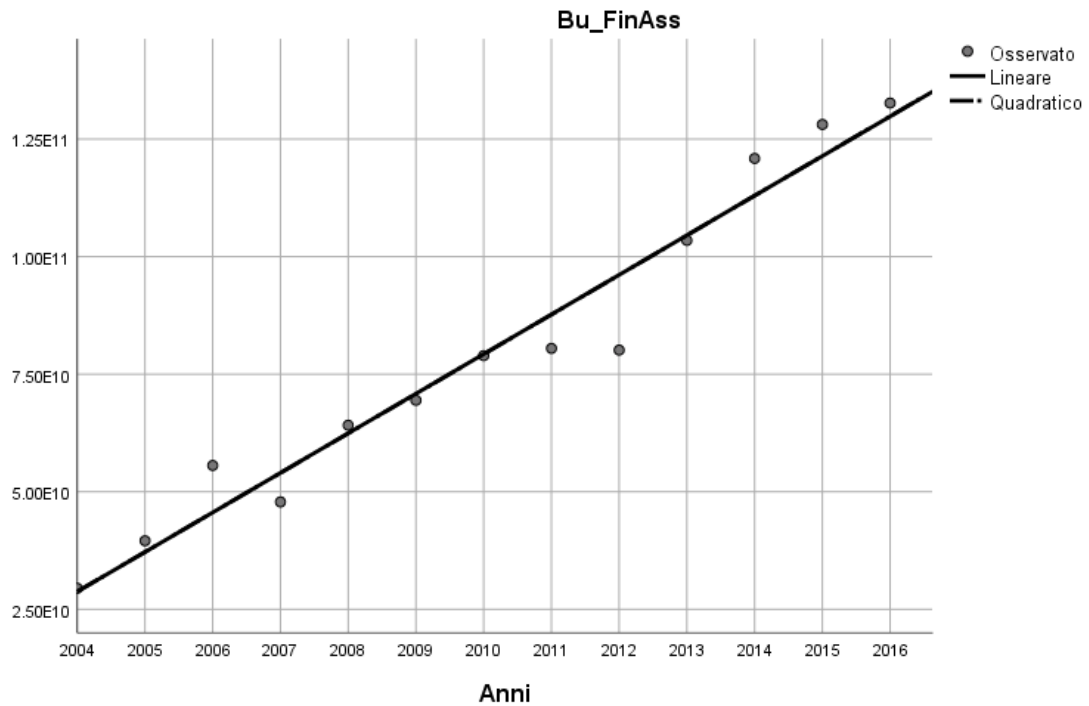
Variabile dipendente: Bu_FinAss

Equazione	Riepilogo del modello					Stime dei parametri		
	R-quadrato	F	gl 1	gl 2	Sig n.	Costante	b1	b2
Lineare	0.957	247.068	1	11	.000	-16850127978021.979	8422593406.593	
Quadratico	0.958	248.029	1	11	.000	-8386147245706.350	.000	2095344.838

La variabile indipendente è Anni.

La funzione interpolante quadratica segna un miglioramento molto lieve dell' R^2 rispetto alla funzione lineare: 0,958 invece di 0,957.

Questo risultato è confermato anche dal grafico che segue: le due funzioni sono in pratica coincidenti.



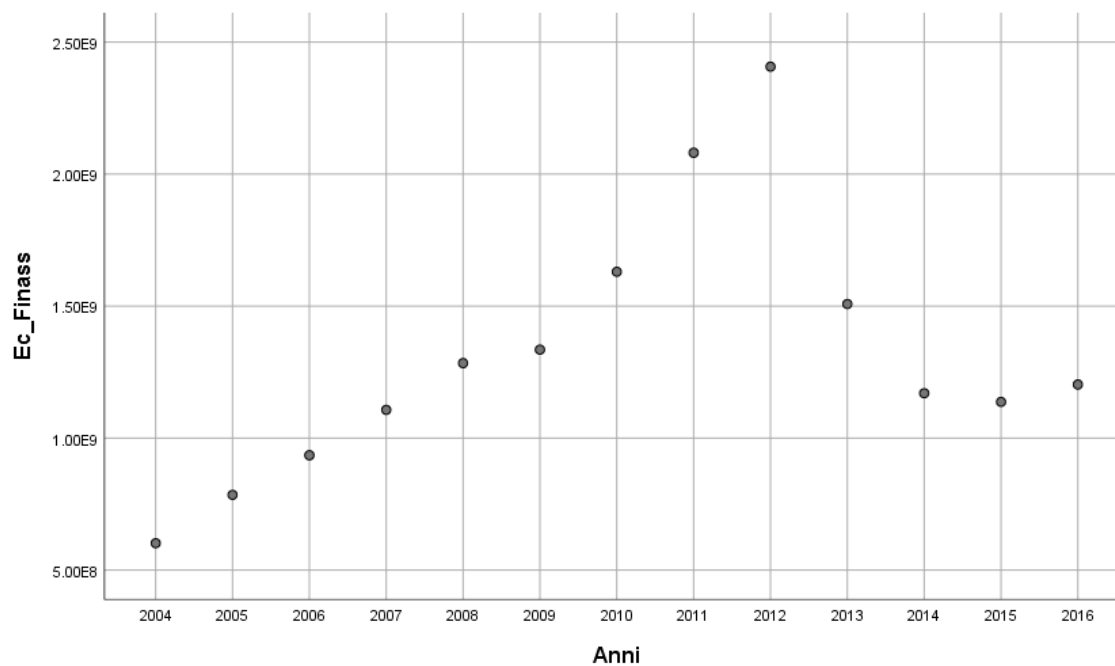
Correlazioni non parametriche

			Bu_FinAss
Rho di Spearman	Bu_FinAss	Coefficiente di correlazione	1.000
		Sign. (a due code)	.
		N	13
	Bu_FinAcc	Coefficiente di correlazione	0.956
		Sign. (a due code)	0.000
N		13	
Bu_GeoBra	Coefficiente di correlazione	0.845	
	Sign. (a due code)	0.000	
	N	13	
Bu_FinLia	Coefficiente di correlazione	0.984	
	Sign. (a due code)	0.000	
	N	13	
Bu_GeoIns	Coefficiente di correlazione	0.529	
	Sign. (a due code)	0.063	
	N	13	

Sono particolarmente elevate correlazioni di Bu_FinAss con Bu_FinLia e Bu_FinAcc. Seguono quelle con Bu_GeoBra e Bu_GeoIns.

5.3.3 Ecuador

Andamento della variabile Bu_FinAss



Il grafico mostra che la variabile Ec_FinAss ha un andamento crescente fino al 2012 e decrescente in seguito. Conviene perciò distinguere i due periodi 2004 – 2012 e 2012 – 2016. Si è perciò provveduto a creare le variabili Ec_FinAss_1 (2004 – 2012) e Ec_FinAss_2 (2012 – 2016) e ad analizzarle separatamente.

Stima del miglior modello di interpolazione del fenomeno

Ec_FinAss_1 Anni 2004 - 2012

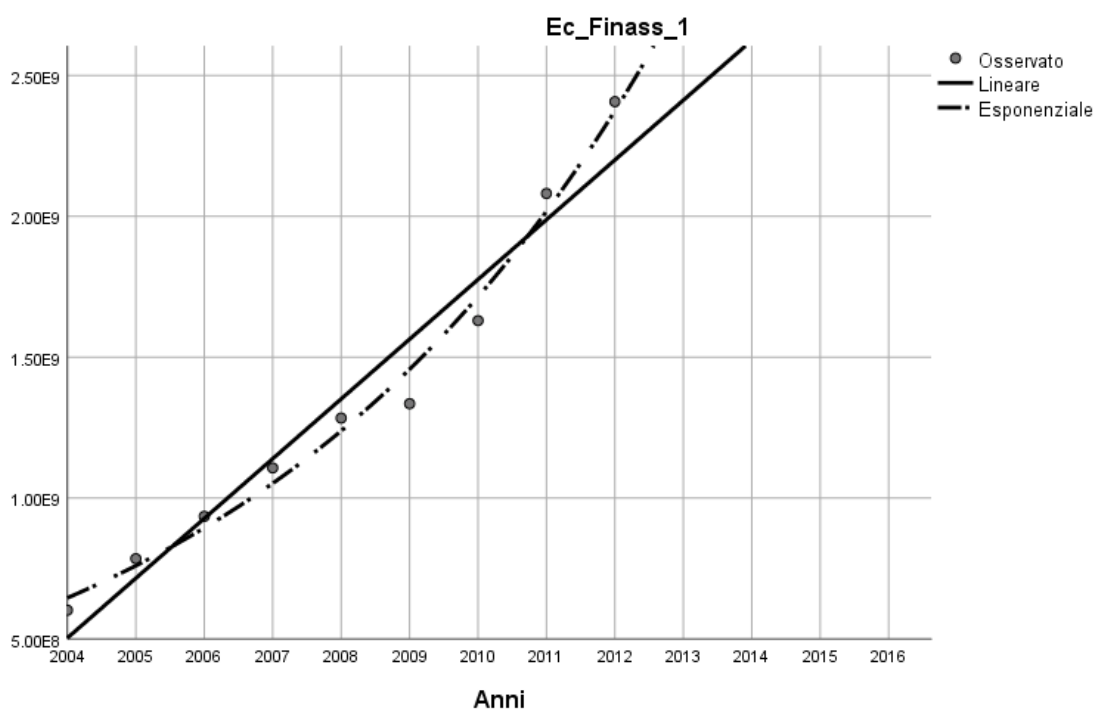
Riepilogo modello e stime dei parametri

Variabile dipendente: Ec_Finass_1

Equazione	Riepilogo del modello					Stime dei parametri	
	R- quadrato	F	gl 1	gl 2	Sig n.	Costante	b1
Lineare	.949	129.96	1	7	.000	-424545022222.222	212100000.000
Esponenziale	.986	479.27	1	7	.000	1.360E-133	.163

La variabile indipendente è Anni.

Il miglior modello di interpolazione per Ec_FinAss_1 è esponenziale, come si può osservare nel grafico che segue



Ec_FinAss_2 Anni 2012 – 2016

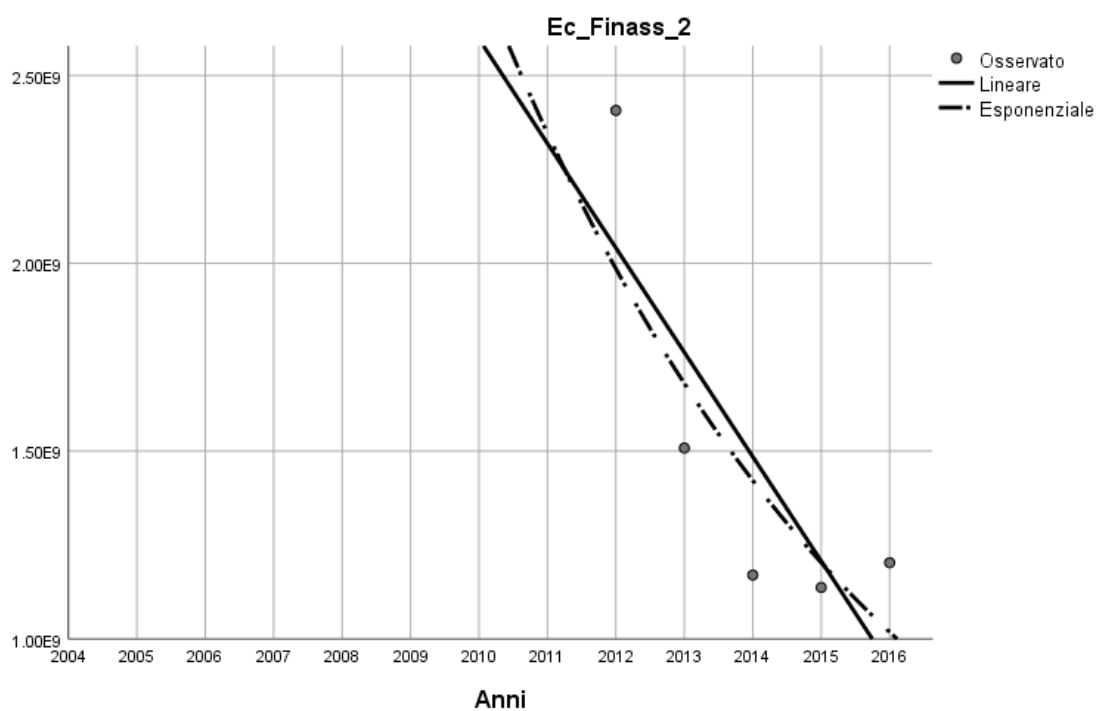
Riepilogo modello e stime dei parametri

Variabile dipendente: Ec_Finass_2

Equazione	Riepilogo del modello					Stime dei parametri	
	R- quadrato	F	gl 1	gl2 3	Sign.	Costante	b1
Lineare	.671	6.126	1	3	.090	561175600000. 000	- 277900000.000
Esponenziale	.703	7.100	1	3	.076	1.514E+155	-.167

La variabile indipendente è Anni.

Anche Ec_FinAss_2 è interpolabile con una funzione esponenziale, come si vede anche nel grafico seguente



Correlazioni non parametriche

			Ec_Finass
Rho di Spearman	Ec_Finass	Coefficiente di correlazione	1.000
		Sign. (a due code)	.
		N	13
	Ec_FinAcc	Coefficiente di correlazione	.699
		Sign. (a due code)	.011
	N	12	
	Ec_GeoBra	Coefficiente di correlazione	-.448
		Sign. (a due code)	.125
		N	13
	Ec_FinLia	Coefficiente di correlazione	.923
		Sign. (a due code)	.000
		N	13
	Ec_GeoIns	Coefficiente di correlazione	.000
		Sign. (a due code)	1.000
		N	13

Ec_Finass ha la correlazione massima con Ec_GeoIns, al punto che le due sembrano essere la stessa variabile, a meno di un coefficiente di scala. Molto alta anche la correlazione con Ec_FinLia.

5.3.4 Osservazioni

Si nota come i tre Paesi abbiano variabili che descrivono tre andamenti molto differenziati, nel periodo 2004 – 2016, per quanto concerne l'ammontare dei microcrediti concessi. All'andamento esponenziale crescente di Ba_FinAss si contrappongono quello crescente ma quasi lineare di Bu_FinAss e quello di Ec_FinAss che conviene studiare separatamente nei due periodi 2004 – 2012 e 2012 – 2016.

Le differenze appena menzionate possono essere almeno in parte spiegate studiando i legami delle tre FinAss con le variabili di contorno. Se ne sono riportate solo 5 in totale, perché sono quelle relative al microcredito rilevate in tutti e tre gli Stati considerati. Tuttavia, ogni Paese ha anche altre variabili collegate al microcredito, che potrebbero essere prese in considerazione insieme a una ricerca di fonti letterarie specifiche per i tre Paesi considerati, allo scopo di approfondire i risultati dell'analisi proposta in questo capitolo.

CONCLUSIONI

La microfinanza ha molte potenzialità per contribuire al miglioramento della sicurezza alimentare e del tenore di vita delle famiglie dei mutuatari. Si è visto, nei capitoli di questa tesi, che per conseguire l'obiettivo anzidetto i finanziatori devono bilanciare sia gli obiettivi finanziari sia quelli sociali del prestito.

Dal punto di vista sociale, si è visto che alcuni fattori devono essere tenuti sotto controllo, se si vuole realmente contribuire al benessere dei più poveri. In particolare, non è giustificabile che chi già possiede dei beni e gode di un tenore di vita che lo colloca al di sopra dei più poveri, deva essere preferito a questi ultimi nell'erogazione dei prestiti. Quando ciò accade, il microcredito mostra di tradire la sua vera missione, che consiste nell'aiutare i meno abbienti e i più deboli. Si nota inoltre, e l'analisi empirica effettuata nell'ultimo capitolo lo ha confermato, che ogni zona del mondo ha caratteristiche diverse, dal punto di vista sociale ed economico, e le MFI dovrebbero tenerne conto. Nelle zone rurali, ad esempio, essendo l'agricoltura la principale fonte di reddito e di sostentamento, chi eroga i prestiti a microimprenditori agrari dovrebbe tener conto, in sede di rimborso del prestito, del tempo che intercorre tra la preparazione del terreno e la semina e il successivo raccolto, concedendo un arco di tempo adeguato per la restituzione dei fondi ricevuti. In questi casi, forse, le forniture dirette di mezzi di produzione agricoli ai microimprenditori potrebbero essere preferibili rispetto all'erogazione di fondi a favore di chi, poi, non è in grado di acquisire i mezzi di produzione a costi sostenibili.

Si è visto che le donne sono favorite dalle MFI, perché ritenute più affidabili e regolari degli uomini nella restituzione dei capitali presi a prestito e anche perché sono solite investire maggiormente nei figli e nel proprio gruppo familiare. Da un punto di vista personale, credo che questo aspetto possa rivelarsi un'arma a doppio taglio: da un lato le donne contribuiscono, indubbiamente, a rafforzare e preparare le nuove generazioni, evitando loro di soffrire privazioni inutili. Dall'altro lato, però, può anche darsi che i fondi ricevuti dalle MFI siano investiti maggiormente in spese correnti (specie nel caso delle famiglie più povere) piuttosto che in mezzi di produzione che assicurino un reddito iniziale in tempi successivi. Ciò potrebbe comportare che, in alcuni casi, le mutuatarie vadano incontro a magri guadagni futuri, per cui il programma di prestiti dovrebbe rafforzare la propensione al risparmio, prima e dopo aver ottenuto il prestito, per consentire alle donne di beneficiare maggiormente dei programmi di sostegno finanziario. Altre avvertenze, da parte delle MFI, dovrebbero comprendere la

riduzione al minimo della pressione esercitata sui clienti per il rimborso dei prestiti e un opportuno sostegno ai clienti per evitare gli abbandoni prematuri del programma di prestiti.

D'altra parte, i prestiti stessi dovrebbero essere sempre accompagnati da interventi di tipo formativo, volti ad accrescere l'alfabetizzazione finanziaria e non finanziaria dei beneficiari. Molti studi menzionati in questa tesi mostrano che il credito, da solo, non è sufficiente a migliorare le attività di reddito e di consumo dei beneficiari, specialmente se alla prima esperienza di microcredito.

E'indubbio che, da parte delle MFI, debba essere dedicata molta attenzione nella determinazione di tassi di interesse ottimali, termini di pagamento ragionevoli (anche in rapporto al tipo di attività del microimprenditore) e anche dei giusti importi delle rate di rimborso. Tutto ciò contribuirà a limitare i tassi di abbandono e consentirà inoltre alle MFI di operare in modo sostenibile, ottenendo i benefici sociali desiderati per i loro clienti, in linea con la loro missione istituzionale.

BIBLIOGRAFIA

Adjei J.K., Arun T., Hossain F. (2009). *The Role of Microfinance in Asset Building and Poverty Reduction: The Case of Sinapi Aba Trust of Ghana*. Manchester: BrooksWorld Poverty Institute, Working Paper 87.

Alam S. (2013). *The Impact of Credit and Non-Credit Aspects on Self-Employment Profit: A Comparison of Microcredit Programs and Commercial Lenders in Rural Bangladesh*. *The Journal of Developing Areas* Tennessee State University College of Business, vol. 47, number 1, Spring 2013p. pp. 23-45.

Armendáriz de Aghion B. e Morduch J. (2005). *The Economics of Microfinance*. London (UK), The Mit Press.

Banerjee A., Duflo E., Glennerster R., Kinnan C. (2014), *The miracle of microfinance? Evidence from a randomized evaluation*. *American Economic Journal: Applied Economics* 7(1).

Banerjee A., Duflo E., Goldberg N., Parienté W., Shapiro J., Thuysbaert B., Udry C. (2015). *A Multifaceted Program Causes Lasting Progress for the Very Poor: Evidence from Six Countries*. *Science* 348, no. 6236 (May 14, 2015).

Barboza G., Trejos S. (2007), *Micro Credit in Chiapas, México: Poverty Reduction Through Group Lending*. *Journal of Business Ethics* (2009), 88, pp. 283–299.

Bateman M., Chang H.J. (2012). *Microfinance and the Illusion of Development: From Hubris to Nemesis in Thirty Years*. *World Economic Review*, vol. 1, pp. 13-36, 2012.

Beilman M. (2009). *Microfinances in Rural Ecuador: A Case Study of la Cooperativa de Ahorro y Crédito Desarrollo de los Pueblos CODESARROLLO Ltda*. *UW-L Journal of Undergraduate Research* XII (2009).

Brau J.C., Woller G.M. (2004). *Microfinance: A Comprehensive Review of the Existing Literature*. *The J. of Entrepreneurial Finance*, v. 9, issue 1, Spring 2004.

Buera F.J., Kaboski J.P., Shin Y. (2012). *The Macroeconomics of Microfinance*. National Bureau of Economic Research, Working Paper 17905. Cambridge (MA).

Chowdhury A. (2009), *Microfinance as a Poverty Reduction Tool - A Critical Assessment*. DESA Working Paper No. 89, December 2009.

Coleman B.E. (2002). *Microfinance in Northeast Thailand: who benefits and how much?*. ERD Working Paper No. 9 (April 2002).

Coleman B.E. (2006). *Microfinance in Northeast Thailand: who benefits and how much?* World Development, vol. 34, no. 9, pp. 1612–1638, 2006.

Coperstake J. (2007). *Mainstreaming Microfinance: Social Performance Management or Mission Drift?* World Development Vol. 35, No. 10, pp. 1721–1738.

Cozarenco A. (2015). *Microfinance Institutions and Banks in Europe: The story to date*. European Microfinance Network.

De Mel S., McKenzie D., Woodruff, C. (2009). *Are women more credit constrained? Experimental evidence on gender and microenterprise returns*. American Economic Journal: Applied Economics, pp. 1-32.

Deutsche Bank (2007). *Microfinance: An emerging investment opportunity. Uniting social investment and financial returns*. Deutsche Bank Research, pp. 1-20.

Dunford C. (2001). *Building better lives: Sustainable integration of microfinance and education in health, family planning and HIV/AIDS prevention for the poorest entrepreneurs*. Journal of Microfinance, 3, 2, pp. 1–25.

European Microfinance Network (2015). *The 12th EMN AC: Microfinance and Banks, are we the right partners?*

Fanconi P., Scheurle P. (2017), *Small Money – Big Impact. Fighting Poverty with Microfinance*. Wiley, Chichester (UK).

Fletschner D., Kenney L. (2014). *Rural women's access to financial services: Credit savings and insurance*, ESA Working Paper No. 11-07.

Ghatak M. e Guinnane T.W. (1999). *The economics of lending with joint liability: theory and practice*. Journal of Development Economics, 60, 1, pp. 195-228.

Guiso L., Sapienza P., Zingales L. (2004). *Does local financial development matter?*, The Quarterly Journal of Economics, 119, 3, pp. 929-969.

Haque R., Hassan H., Ela E.S. (2016). *Microfinance Subsidy: What we have Learnt so Far?*. Electronic Journal 12:86-95 · July 2016.

Hashemi S. (2007). *Beyond Good Intentions: Measuring the Social Performance of Microfinance Institutions*. Focus Note, 41. CGAP.

Hermes N. (2014). Does microfinance affect income inequality? Applied Economics 46, 9, · January.

Hiatt S.R., Woodworth W.P. (2006). *Alleviating poverty through microfinance: Village banking outcomes in Central America*. The Social Science Journal 43, 2006, pp. 471–477.

Hussain A.K.M.G.; Nargis N.; Ashiquzzaman S.M.; Khalil F. (2017). *The employment impact of microcredit program participation in Bangladesh: Evidence from a longitudinal household survey*, GLO Discussion Paper, n. 59, Global Labor Organization (GLO), Maastricht.

Islam M.A., Khatun M.A., Hossain D., Alom J. (2012). *Micro-credit programmes of different NGOs/MFIs: A comparative study*. J. Bangladesh Agril. Univ. 10(2): pp. 297–302.

Kabeer N. (2005). *Is microfinance a 'magic bullet' for women's empowerment? Analysis of findings from South Asia*. Economic and Political Weekly, pp. 4709-4718.

Kaboski J.P., Townsend R.M. (2012). *The impact of credit on village economies*. American Economic Journal: Applied Economics, 4, 2, pp. 98-133.

Khandker S.R. (1998). *Fighting Poverty with Microcredit: Experience in Bangladesh*. The World Bank. Documents and Reports.

Karlan D., Goldberg N. (2011). Microfinance evaluation strategies. In: B. Armendáriz & J. Morduch (eds.), *The handbook of microfinance* (pp. 17-58). Singapore: World Scientific Publishing,

Kevane M., Wydick B. (2001). *Microenterprise Lending to Female Entrepreneurs: Sacrificing Economic Growth for Poverty Alleviation?* World Development, 29, 7, pp. 1 - 28.

Kline K. (2009), *Know a Microfinance Fund: Dexia MicroCredit Fund (DMCF)*, MicroCapital.

Ledgerwood J. (1999). *Microfinance handbook: An institutional and financial perspective*. Washington D.C. (US), The World Bank.

Littlefield E., Morduch J., Hashemi S. (2003). Is Microfinance an Effective Strategy to Reach the Millennium Development Goals?. CGAP, Focus Note, 24, pp. 1–12.

Mersland R., Randoy T., & Øystein Strøm R. (2011). *The impact of international influence on microbanks' performance: A global survey*. International Business Review, 20, pp. 1 – 36.

Mersland R., Øystein Strøm R. (editors, 2014). *Microfinance Institutions. Financial and Social Performance*. New York, Palgrave Macmillan.

Microcredit Summit Campaign (2015), Report 2015.

MkNelly B., Dunford C. (1999). *Impact of Credit with Education on Mothers and Their Young Children's Nutrition: CRECER Credit with Education Program in Bolivia*, Freedom from Hunger, Research Paper n. 5.

Morduch J. (1999), The Microfinance Promise. Journal of Economic Literature Vol. XXXVII, (December 1999), pp. 1569–1614.

Moro Visconti R. (2016). *Microfinance vs. traditional banking in developing countries*. Int. J. Financial Innovation in Banking, vol. 1, nos. 1/2, 2016, pp. 43 – 61.

Mueni Maina Kiiru J. (2007). *Microfinance: Getting Money To the Poor or Making Money Out Of the Poor?*. Finance & Bien Commun, 2007/2, 27, p. 64-73.

Niehof A., (2016). *Food and Nutrition Security As Gendered Social Practice*. APSTRACT Vol. 10, no. 2-3 2016, pp. 59-66,

Pitt M.M., 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,106, 5, pp. 958 - 996.

Pitt M., Khandker S., McKernan S.M., Latif M.A. (1999). *Creditprograms for the poor and reproductive behavior in low income countries: Are thereported causal relationships the result of heterogeneity bias?* Demography 36, 1, (February), pp. 1–22.

Pitt M.M., Khandker S.R., Chowdhury O.H., Millimet D.L. (2003). *Credit programs for the poor and the health status of children in rural Bangladesh*. International Economic Review, 44, 1, pp. 87-118.

Reed L.R. (2011). *State of the Microcredit Campaign Report 2011*. Microcredit Summit Campaign, Washington, DC.

Roodman D., Qureshi U. (2006). *Microfinance as Business*. ABN-AMRO, Center for Global Development, pp. 1-58.

Roodman D., Morduch J. (2013). *The Impact of Microcredit on the Poor in Bangladesh: Revisiting the Evidence*, The Journal of Development Studies, vol. 50, 2014, Issue 4.

Salim Mir M. (2013). *Revealed objective functions of Microfinance Institutions: Evidence from Bangladesh*.Journal of Development Economics, 104, pp. 34–55.

Schreiner M. (1999). Aspects of Outreach: A Framework for the Discussion of the Social Benefits of Microfinance. Microfinance Risk Management and Center for Social Development Washington University in St. Louis (USA).

Simanowitz A., Walter A. (2002). *Ensuring Impact: Reaching the Poorest while Building Financially Self-Sufficient Institutions and Showing Improvement in the Lives of the Poorest Women and Their Families*. Imp-Act, Occasional Paper No. 3, October 2002.

Smith S. (2002). *Village banking and maternal and child health: Evidence from Ecuador and Honduras*. World Development, 30, 4, (April).

Stephens B., Tazi H. (2006), Performance and Transparency: A Survey of Microfinance in South Asia, Microbanking Bulletin, April 2006.

Stiglitz J.E., Weiss A. (1981), *Credit Rationing in Markets with Imperfect Information*, The American Economic Review, vol. 71, no. 3. (Jun. 1981), pp. 393-410.

Sustainable Finance Geneva (2014). *10 Finance Innovations: Geneva, the Sustainable Finance Laboratory*, Geneva, September 2014.

UN, *International Year of Microcredit 2005*.

World Bank (2014). *Global Financial Development Report: Financial Inclusion*, World Bank Publications, Washington D.C.

Yaron J. (1992). *Successful Rural Finance Institutions*. World Bank Discussion Paper 150. The World Bank.

Zeller M., Meyer R.L. (2002). *The Triangle of Microfinance: Financial Sustainability, Outreach, and Impact*. IFPRI Food Policy Statement. Number 40, November 2002.

SITOGRAFIA

<http://www.akdn.org/where-we-work/west-africa/burkina-faso/microfinance-burkina-faso>

<http://www.blueorchard.com>

<http://www.cerise-microfinance.org>

<http://data.imf.org>

<http://www.freedomfromhunger.org>

<http://www.microcreditsummit.org>

http://oidprd.sbs.gob.ec/practg/p_index

<https://promujer.org>

<https://www.sfgeneva.org>

<http://www.sustainablefinance.ch>

<https://symbioticsgroup.com>