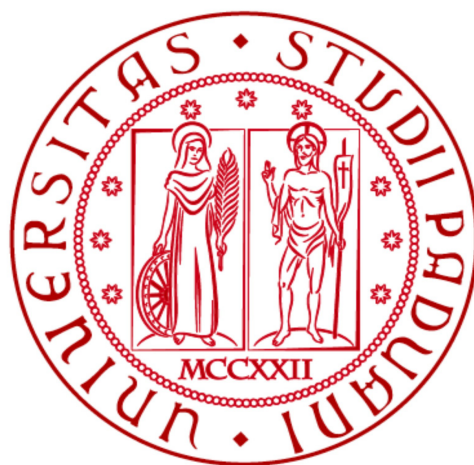


UNIVERSITÀ DEGLI STUDI DI PADOVA

DIPARTIMENTO DI SCIENZE ECONOMICHE ED
AZIENDALI “M.FANNO”

CORSO DI LAUREA TRIENNALE IN ECONOMIA



TESI DI LAUREA

IL MICROCREDITO COME STRUMENTO DI
EMANCIPAZIONE FEMMINILE

Relatore: Nunzio Cappuccio

Laureanda: Laura Marcolin

Matricola: 1115722

ANNO ACCADEMICO 2017-2018

INDICE

INTRODUZIONE.....	1
1. IL MICROCREDITO.....	2
1.1 La definizione di microfinanza e microcredito.....	2
1.2 Le origini del microcredito: Muhammad Yunus e la lotta contro la povertà.....	2
1.3 Grameen Bank: origini e principi di una banca etica.....	4
1.4 Confronto con le banche tradizionali.....	7
1.5 Metodi di erogazione del credito: approccio minimalista ed approccio integrato....	8
1.6 Diffusione internazionale.....	9
1.7 Finanza etica ed emancipazione.....	10
2. DONNE PROTAGONISTE DELLA MICROFINANZA: L'ESPERIENZA FEMMINILE.....	13
2.1 Diritto di accedere al credito.....	13
2.2 Perché prestare alle donne?.....	14
2.3 Dati relativi alla Grameen Bank.....	17
2.4 Dati relativi alla concessione internazionale del credito.....	18
2.5 Progetto Pangea per le donne.....	21
2.5.1 Visione e missione di una fondazione italiana.....	22
2.5.2 Dati relativi al progetto “Jamila” in Afghanistan.....	23
2.5.3 Dati relativi al progetto a Koppal in India.....	25
2.5.4 Dati relativi al progetto “Sharma” in Nepal.....	27
2.5.5 Conclusioni sui progetti Pangea.....	29
3. CORRELAZIONE TRA PROGRAMMI DI MICROCREDITO ED EMPOWERMENT FEMMINILE: INDAGINE SUI PAESI DEL MEDITERRANEO.....	30
3.1 Introduzione all'indagine.....	30
3.2 Le sette variabili dell'empowerment.....	31
3.2.1 Mobilità.....	33
3.2.2 Ruolo all'interno della comunità.....	34
3.2.3 Partecipazione alla vita sociale e civile.....	35
3.2.4 Capacità di fare acquisti.....	35
3.2.5 Potere decisionale.....	35
3.2.6 Famiglia e lavoro.....	36
3.3 Indice di empowerment.....	36
3.4 Empowerment sociale e familiare.....	37
3.5 Altri fattori.....	39
3.6 Conclusioni sull'indagine.....	42
CONCLUSIONI.....	44
BIBLIOGRAFIA.....	46

INTRODUZIONE

Secondo i dati della Banca mondiale, dal 1990 ad oggi, sono diminuiti in maniera esponenziale quegli individui costretti a vivere con meno di 1,25 dollari al giorno. Se inizialmente la percentuale dei cosiddetti “poverissimi” corrispondeva al 43% della popolazione mondiale, oggi si può affermare che tale percentuale è scesa al 14%, l'equivalente di circa 250 milioni di persone. Le condizioni estremamente critiche le riscontriamo principalmente nei paesi dell'Africa sub-sahariana, dell'America Latina e dell'Asia, dove il processo di globalizzazione non ha ancora agito come strumento di crescita economica, a differenza di quanto avvenuto in altri paesi in via di sviluppo.

La lotta alla povertà è senza dubbio uno tra i principali obiettivi che si pongono le istituzioni e organizzazioni mondiali con competenze nell'ambito della politica sociale; si tratta di un tema molto delicato, un problema per cui non esiste un'unica soluzione e su cui molto si disquisisce.

Questo trattato vuole porre l'attenzione su uno degli strumenti di sviluppo economico che considera l'equo accesso da parte di tutti i cittadini, alle opportunità e alle risorse disponibili, come il punto di partenza su cui costruire una società priva di povertà, esclusione sociale e discriminazione: il “microcredito” è dunque uno strumento della microfinanza, nato in Bangladesh su iniziativa dell'economista Muhammad Yunus, che concede la possibilità di accesso al credito a quella parte della popolazione che prima di allora non era mai stata presa in considerazione, in quanto considerata troppo povera.

Questo elaborato muove dunque dalla definizione di “microcredito” esaminata nel primo capitolo, considerandone origini, aspetti principali e metodi di erogazione, per poi passare al paragrafo successivo in cui è presente un'indagine più specifica, incentrata sulle sole beneficiarie donne. Nell'ultima sezione si affronta un approfondimento riguardante la correlazione che intercorre tra la partecipazione a programmi di microcredito e il concetto di “emancipazione” del genere femminile. Si vedrà come uno strumento finanziario nato per combattere la povertà si sia poi rivelato essere un potente mezzo di “empowerment” delle donne. La lotta alla povertà è infatti sempre più legata a una questione di genere: i redditi femminili risultano più efficaci per la protezione dei bambini, per l'istruzione e per la salute, costituendo così una garanzia maggiore nelle politiche di inclusione sociale.

Guardiamo dunque alla duplice valenza del microcredito, sia economica, sia di inclusione sociale.

1. IL MICROCREDITO

1.1 LA DEFINIZIONE DI MICROFINANZA E MICROCREDITO

Il microcredito appartiene alla gamma di strumenti attraverso cui opera la microfinanza, ovvero quell'insieme di servizi e prodotti che vengono offerti da specifiche istituzioni a quei clienti che non possono accedere al settore finanziario tradizionale, a causa della loro condizione economica e sociale. È considerato uno strumento di sviluppo economico che rende possibile l'accesso a servizi finanziari, in particolare al credito, per quelle persone che vivono in situazioni di completa povertà ed emarginazione le quali non godono, dal punto di vista delle banche, del requisito della solvibilità.

Il “microcredito” viene descritto come una “cessione, da parte di determinati enti o istituti bancari, di crediti o prestiti di piccolo ammontare nei confronti di soggetti poveri, col fine di avviare modeste attività produttive, in modo tale da superare la soglia dell'indigenza”. Il beneficiario di tale limitata somma di denaro è colui al quale le banche tradizionali non erogano prestiti, a causa della mancanza di adeguate garanzie patrimoniali di cui lo stesso dispone; è proprio questa assenza da parte del cliente di garanzie reali sufficienti a coprire il valore della somma ottenuta in prestito che costituisce l'aspetto che differenzia il microcredito dalle altre categorie di prestiti. Nella realtà moderna infatti è andata a consolidarsi una tendenza secondo cui si presta denaro a chi già dispone di determinate risorse economiche, escludendo coloro che non ne dispongono, non curandosi del fatto che questi ultimi sono proprio coloro per i quali il prestito rappresenterebbe un'esigenza più pressante.

1.2 LE ORIGINI DEL MICROCREDITO:

MUHAMMAD YUNUS E LA LOTTA CONTRO LA POVERTÀ

Il microcredito nasce verso la metà degli anni '70 in Bangladesh, più precisamente nel villaggio di Jobra, grazie ad un'intuizione dell'economista e banchiere Muhammad Yunus. Costui un giorno, vicino all'Università di Chittagong dove insegnava economia, si imbatté in una donna di 21 anni di nome Sufia, impegnata a confezionare sgabelli di bambù. Il bambù lo acquistava a debito dal rivenditore locale per 5 taka (l'equivalente all'epoca di 22 centesimi di

dollaro, ad oggi di 6 centesimi di dollaro e 5 centesimi di euro). A fine giornata Sufia era solita rivendere gli sgabelli al rivenditore per 5 taka e 5 paisa (1 paisa corrisponde a un centesimo di taka), così da riuscire a ripagare il debito e ottenere un guadagno di 5 paisa (l'equivalente all'epoca di 2 centesimi di dollaro e poco meno di 2 centesimi di euro) con cui avrebbe potuto dare da mangiare ai suoi tre figli.

In quel momento l'economista ragiona sul fatto che se solo Sufia avesse avuto a disposizione 5 taka, avrebbe potuto acquistare liberamente il bambù, rivendendo poi lo sgabello al mercato, ottenendo così un margine di guadagno sicuramente più elevato. Il problema evidente però nasceva dal meccanismo con cui lavoravano le banche, le quali non concedevano niente ai poveri, considerati non degni di credito in quanto non fossero in grado di fornire alcuna garanzia per i prestiti.

Dunque era questa la vera causa della povertà nei piccoli villaggi: la mancanza di accesso al credito. Con una successiva ricerca Yunus, facendosi aiutare da una sua studentessa, raccolse un elenco di tutte le persone di Jobra che come Sufia erano solite ricorrere ai prestiti dei commercianti, vedendosi così espropriate dei frutti del loro lavoro. Dai risultati di tale ricerca si evinse che ben 42 persone godevano di un prestito totale inferiore a 27 dollari, ovvero che 42 famiglie erano ridotte alla fame e tutto ciò per soli 27 dollari.

Secondo Muhammad, i poveri non sono tali per pigrizia o stupidità, ma semplicemente perché le strutture finanziarie dei relativi paesi non sono disposte ad offrire loro aiuti, allargando la loro base economica; così decise di cercare una soluzione, ovvero un modo per favorire l'accesso al credito a coloro che venivano esclusi dal sistema bancario tradizionale, evitando loro il pericolo di cadere vittime degli usurai.

Fu così che il professore decise di provare a prestare denaro di tasca propria, senza pretendere garanzie, elaborando un metodo che facilitasse il prestito e al contempo la restituzione dello stesso da parte dei diseredati: concesse inizialmente prestiti non ai singoli, bensì a piccoli gruppi caratterizzati dalla presenza di un progetto comune.

Si rivolse soprattutto alle donne perché sarebbe stato grazie a loro, più che agli uomini, che si sarebbero estesi i benefici a tutta la famiglia. Yunus era convinto che le donne non solo sarebbero state in grado di restituire il prestito, ma allo stesso tempo avrebbero creato le condizioni e posto le basi per il sostentamento della propria famiglia e della comunità in cui erano inserite. Queste previsioni vennero confermate: tutte le beneficiarie del credito riuscirono non solo a restituire le somme con gli interessi, ma anche a cambiare completamente vita. Si posero dunque le basi per un lento processo di crescita e sviluppo: le donne riuscirono ad incrementare i loro guadagni e, di conseguenza, la loro autostima e

dignità; si iniziò a procreare più responsabilmente permettendo alla maggior parte dei bambini di andare a scuola regolarmente e di vivere quotidianamente in migliori condizioni igieniche e alimentari.

1.3 GRAMEEN BANK: ORIGINI E PRINCIPI DI UNA BANCA ETICA

Visti i primi risultati positivi, andando contro il parere comune di banche e governo, nel 1976 Yunus decide di fondare la cosiddetta Banca dei Poveri, la Grameen Bank (letteralmente “banca del villaggio”), una banca fondata su principi di solidarietà, fiducia reciproca, partecipazione e creatività, con lo scopo di concedere piccoli prestiti, i cosiddetti “microcrediti”, ai più poveri tra i più disperati e afflitti. Le somme prestate servivano ai beneficiari per l'acquisto di attrezzi, utensili, mucche e altri beni, tutti necessari per approdare all'autosufficienza; risorse utili ad iniziare un lavoro autonomo dagli usurai del posto, un lavoro che determinasse un barlume di dignità in quelle persone che prima di allora non erano mai state prese in considerazione dal punto di vista creditizio, finanziario e umano.

Anche quando il denaro proveniva dal patrimonio dello stesso Yunus, prima della fondazione della banca, non si è mai trattato di fare donazioni, ma di fornire micro-prestiti, ossia piccole somme che dovevano essere restituite in piccole parti, periodicamente (generalmente in rate settimanali) e con interessi molto ragionevoli.

I primi beneficiari erano gruppi di donne nei quali ogni componente aveva il dovere di onorare gli impegni presi, in quanto una singola inadempienza avrebbe provocato l'insuccesso dell'intera iniziativa. La decisione di rendere protagoniste di queste iniziative le donne, era conseguenza del maggior senso della collettività e minor esigenza di prevalere come singolo che appartengono al genere femminile, rispetto al mondo maschile.

Nel 1983 la Grameen Bank diventa la prima banca etica presente al mondo che mette al servizio della fascia meno abbiente della popolazione tutte le proprie risorse, utilizzando ogni profitto ottenuto per incrementare la possibilità di concedere prestiti.

Grazie alla sua azione oltre 12 milioni di bengalesi hanno avuto la possibilità fino ad ora di migliorare le proprie condizioni di vita: solo in Bangladesh nel 2015 Grameen contava 2.568 filiali in 81.392 villaggi, servendo 8.81 milioni di mutuatari e contando giornalmente in media 1.5 milioni di dollari in rate settimanali. Contando che oltre il 97% dei prestiti venivano rimborsati, mostrando un tasso di recupero molto più elevato rispetto a qualsiasi altro sistema bancario, la Grameen Bank decise di operare attraverso nuove filiali anche in altri paesi del

terzo mondo, dove ora presenza con 1.048 filiali in 35.000 villaggi, divenendo un esempio per la Banca Mondiale.

La Grameen Bank segue una linea d'azione ben precisa, definita da una decina di principi:

1. si parte guardando al problema piuttosto che alla soluzione, indagando sul background sociale dell'ipotetico cliente senza basarsi su prestabilite tecniche bancarie;
2. vi è l'adozione di un piano d'azione basato su una visione futura e progressiva, dove lo sviluppo è considerato come un processo a lungo termine;
3. il sistema creditizio deve servire i poveri e non viceversa;
4. si deve servire le persone con più necessità di risorse finanziarie e con meno possibilità di accesso al credito da parte delle banche tradizionali;
5. si deve indirizzare il credito all'avvio di attività generatrici di reddito scelte autonomamente dal mutuatario e consentire allo stesso di poter rimborsare il prestito;
6. si creano gruppi di solidarietà su cui poter fare affidamento: piccoli gruppi di persone provenienti dallo stesso ambiente che si possono confrontare in un contesto informale per aumentare la fiducia reciproca;
7. non si devono considerare la capacità di fornire garanzie come prerequisito necessario;
8. bisogna effettuare un continuo monitoraggio dei mutuatari attraverso procedure semplici e standardizzate;
9. è necessario fare tutto il possibile per mantenere un equilibrio finanziario all'interno del sistema;
10. bisogna investire nelle risorse umane: fornire, oltre ai meri prestiti, servizi e corsi di formazione utili per un'etica di sviluppo basata su creatività, rigore, comprensione e rispetto per l'ambiente rurale.

Nel 2002 vengono poi formalizzate le 16 raccomandazioni rivolte ai clienti dell'istituto di credito, che rappresentano una serie di consigli ed accorgimenti al fine di migliorare le condizioni sociali ed economiche della popolazione:

1. seguire in tutti gli ambiti della propria vita i 4 principi della banca: disciplina, unità, coraggio e duro lavoro;
2. portare prosperità alle proprie famiglie;
3. non accontentarsi di vivere in case in rovina, ma riparare le proprie case e lavorare per cercare di costruirne di nuove;
4. coltivare verdure tutto l'anno per poterne mangiare in abbondanza vendendone

- l'eccedenza;
5. piantare più germogli possibili durante le stagioni opportune;
 6. ridurre le dimensioni delle proprie famiglie per mantenere contenute le spese e riuscire a prendersi cura della propria salute;
 7. fornire un'educazione e un'istruzione ai propri figli;
 8. mantenere puliti i figli e l'ambiente casalingo;
 9. costruire e usare latrine con la fossa biologica;
 10. bere l'acqua da pozzi scavati fino alle falde;
 11. eliminare le doti e i matrimoni infantili;
 12. non infliggere ingiustizie nei confronti di nessuno;
 13. assumere maggiori investimenti collettivamente per produrre redditi più alti;
 14. aiutarsi l'uno con l'altro in situazioni di difficoltà;
 15. ristabilire la disciplina laddove venga a mancare;
 16. partecipare collettivamente a tutte le attività sociali.

Tabella 1.1 Processo di crescita della Grameen Bank (in milioni di dollari)

	Erogazione totale di prestiti	Depositi totali	Numero di gruppi	Numero di membri	% di donne	Numero di filiali	Profitto/perdita (per anno)
1976	0,001	/	/	10	20	1	/
1983	194,95	18,51	11667	58320	46	86	-0,0059
1990	248,08	25,86	173907	869538	91	781	0,0027
1997	2062,96	132,27	465384	2272503	95	1105	0,33
2004	4416,82	343,52	685083	4059632	96	1358	7,00
2011	11597,09	1466,99	1302882	8370998	96	2565	8,35
2016	20674,26	2540,07	1370930	8901610	97	2568	17,74

Fonte: www.grameen.com

La tabella 1.1 mostra una serie di dati a testimonianza della straordinaria crescita di cui la Grameen Bank è stata protagonista. Sono riportati i valori registrati ogni 7 anni, dal 1976 al 2016, dai quali emerge una continua progressione per ognuna delle variabili.

1.4 CONFRONTO CON LE BANCHE TRADIZIONALI

“Abbiamo guardato come funzionano le altre banche e abbiamo fatto il contrario” (Muhammad Yunus, 1999) è la risposta che Yunus dà a chi gli chieda come abbia fatto a inventare la Grameen Bank.

Innanzitutto una banca tradizionale prevede che siano i clienti a doversi recare nei suoi uffici, al contrario della Grameen che manda i suoi collaboratori a casa dei clienti potenziali ed effettivi. Questo per cercare di abbattere qualsiasi tipo di barriera e instaurare fin dall'inizio un rapporto in cui il povero non si senta minacciato dalla banca, dove “credito” sia sinonimo di “fiducia”. Una fiducia della banca nei confronti del cliente, ma anche, e soprattutto, viceversa. I clienti della Grameen infatti, provenendo dalla fascia sociale più povera, non posseggono le competenze necessarie a gestire la parte finanziaria dei progetti intrapresi, rendendo così imprescindibile la presenza di operatori sia preparati, sia dotati di motivazione, flessibilità e dinamicità per riuscire ad assecondare le esigenze di quei clienti così atipici.

Sembra quasi paradossale pensare che inizialmente, per un membro della Grameen, stare in ufficio rappresentava una violazione alle regole; il suo lavoro consisteva nel recarsi in mezzo alla gente a recepire i veri bisogni e le vere esigenze delle persone e non nello stare segregato in una stanza a fare conti. Nella Grameen viene eliminata la burocrazia in modo da non porre il cliente in una situazione di disagio nel momento in cui si dovesse ritrovare a firmare dei documenti che, con molta probabilità, non sa leggere vista la larga percentuale di analfabetismo presente in quei paesi.

Un'ulteriore peculiarità consiste nel fatto che gli stessi beneficiari divengono automaticamente anche azionisti della stessa banca, rafforzando ancora una volta il rapporto istituto-clientela: è la stessa clientela appunto ad essere direttamente responsabile della stabilità e del funzionamento dell'organizzazione.

Una cruciale differenza consiste nei requisiti richiesti al cliente: mentre le banche tradizionali considerano quanto un individuo sia ricco, calcolando la solvibilità e i giustificativi di garanzia, al contrario la Grameen considera quanto un individuo sia povero e privo di titoli di proprietà da offrire in garanzia. Il rendimento garantito agli azionisti della Grameen avviene spesso sotto forma di un miglioramento dello stile di vita, dell'alloggio, dell'alimentazione: contropartite in natura dunque, che sono apprezzate dal momento in cui gli azionisti sono gli stessi clienti della banca, ovvero poveri alla ricerca di un miglioramento delle proprie condizioni di vita.

Dato che l'obiettivo posto dalla Grameen Bank è quello di far superare a tutti i suoi membri la soglia di povertà, annualmente il suo staff valuta il proprio operato attraverso una verifica del miglioramento delle situazioni socio-economiche dei mutuatari. Il livello di povertà dei membri è analizzato attraverso dieci indicatori, che stabiliscono i criteri-soglia per definire un individuo non povero:

- la famiglia abita in una casa che valga almeno 25.000 taka, o che abbia un tetto in lamiera e che ogni membro dorma su un letto e non sul pavimento;
- la famiglia beve acqua pura di pozzetti, acqua bollita o purificata;
- tutti i bambini di età superiore ai 6 anni vanno a scuola;
- la rata settimanale minima del beneficiario è di 200 taka o più;
- la famiglia usa la latrina sanitaria;
- la famiglia possiede vestiti sufficienti e adeguati per ogni stagione, coperte e zanzariere;
- la famiglia possiede fonti di reddito aggiuntive come orti o alberi da frutta;
- il mutuatario mantiene un saldo medio annuo di risparmio di 5.000 taka;
- la famiglia può permettersi 3 pasti al giorno e nessun membro soffre la fame;
- la famiglia può permettersi di ottenere un'assistenza sanitaria adeguata in caso di malattia.

1.5 METODI DI EROGAZIONE DEL CREDITO:

APPROCCIO MINIMALISTA ED APPROCCIO INTEGRATO

Non esiste una metodica di erogazione del microcredito che si possa considerare aprioristicamente migliore rispetto ad un'altra, ma è sempre necessario adattare ogni programma al contesto in cui si opera. Bisogna tenere conto sicuramente delle specifiche caratteristiche dell'ambiente esterno di riferimento e del target group, individuando il pacchetto di programmi e le procedure più adatte a soddisfare i bisogni di quel gruppo obiettivo.

Principalmente le istituzioni e le organizzazioni attive in questo ambito possono scegliere di operare tramite uno dei due approcci più diffusi: approccio minimalista e approccio integrato. Col primo metodo, quello minimalista, le istituzioni si limitano ad offrire al cliente la sola possibilità di mero accesso al credito, lasciando ad altri soggetti la possibilità di fornire

ulteriori servizi. Questo *modus operandi* comporta essenzialmente due vantaggi: il primo che le spese saranno contenute data l'unicità del servizio offerto, il secondo che la qualità di tale servizio sarà alta data la maggior attenzione che converge verso un unico obiettivo ben definito, il cui raggiungimento dipende dall'operato dell'intera istituzione.

L'approccio integrato invece non focalizza la sua attenzione su unico prodotto, ma offre una combinazione di servizi come possono essere l'intermediazione finanziaria e sociale, servizi di sviluppo all'attività e servizi sociali. Molto diffusi sono i programmi che prevedono, oltre alla concessione del credito, corsi di formazione sia per quanto riguarda la praticità di specifiche attività lavorative, sia per quanto riguarda l'acquisizione di competenze necessarie alla gestione dell'ambito economico-finanziario. In questo modo si crea una maggiore prossimità al cliente che porta a un'offerta più calibrata e consapevole di quei servizi di cui la clientela ha davvero bisogno: si crea una componente relazionale che vede assistere il mutuatario durante tutto il suo percorso di sviluppo.

Altre differenze che riguardano le metodologie di erogazione del credito le riscontriamo in base al soggetto protagonista di tale operazione e al soggetto destinatario. Generalmente le istituzioni di microfinanza hanno un modo di procedere differente da quello utilizzato dalle organizzazioni formali: il divario procedurale riguarda l'ammontare medio dei prestiti, il valore dei tassi d'interesse, la durata media dei finanziamenti e l'eventuale presenza e natura delle garanzie.

Per quanto riguarda i referenti dei programmi di microcredito invece possono essere considerati individualmente o in gruppo e questo parametro è strettamente legato al contesto ambientale e culturale. Nei paesi molto poveri vige un sentimento di collaborazione e fratellanza che spinge le istituzioni, od organizzazioni che siano, a elargire prestiti di gruppo. Come abbiamo visto anche dall'esperienza della Grameen Bank, il prestito nei confronti di un gruppo viene percepito come tutt'altro rispetto a un semplice conferimento di denaro, ma piuttosto come una scommessa che ogni membro vuole vincere con sé stesso per ottenere una possibilità di riscatto comunitaria.

1.6 DIFFUSIONE INTERNAZIONALE

Successivamente alla diffusione di diverse filiali della Grameen anche al di fuori del Bangladesh, verso la fine del ventesimo secolo, vengono creati programmi a sostegno

dell'iniziativa del microcredito da parte di alcune tra le più importanti istituzioni mondiali. Nel 1995 la Banca mondiale istituisce il CGAP (Consultative Group to Assist the Poor), un organo consultivo in cui si riuniscono i rappresentanti degli istituti di microcredito attivi per discutere sulle varie strategie di intervento. Attraverso ricerche e soluzioni innovative la missione principale del suddetto organo è quella di migliorare gli standard di vita della popolazione appartenente alla fascia più povera, mediante l'accesso ai servizi finanziari. Il CGAP persegue l'inclusione finanziaria creando una rete di comunicazione e collaborazione tra governi nazionali, organizzazioni non governative, agenzie di sviluppo, istituzioni finanziarie e fondazioni private.

Nel 1997 si assiste al primo World Microcredit Summit a Washington, a cui parteciparono quasi 3000 delegati da 137 paesi, che ha dato vita alla campagna che si prefiggeva come obiettivo quello di raggiungere 100 milioni di famiglie povere nel mondo entro la fine del 2005. Un obiettivo che doveva essere raggiunto attraverso lo sviluppo di micro-attività imprenditoriali finanziate da micro-prestiti. Il World Microcredit Summit ha come scopo principale coordinare il mondo della microfinanza, attraverso la creazione di una rete globale che colleghi tutti gli agenti del settore, indirizzandolo verso soluzioni specifiche in base a ogni contesto di riferimento.

Innumerevoli sono le organizzazioni non governative nate nei Paesi in via di sviluppo che promuovono il microcredito in moltissime comunità locali, tra cui le più conosciute quali ACCION International (Amedeans for Community Cooperation in Other Nations) fondata nei primi anni '60 in Venezuela, FINCA International (Foundation for International Community Assistance) nata nel 1985 in Bolivia e CARE International nata dopo la seconda Guerra Mondiale.

Il 2005 è stato proclamato dall'Assemblea generale delle Nazioni Unite l'”Anno Internazionale del microcredito”, per evidenziare quanto fosse essenziale l'azione della microfinanza nella lotta contro la povertà.

Nel 2006 Muhammad Yunus è stato insignito del Premio Nobel per la pace, venendogli riconosciuto il merito di aver contribuito allo sviluppo economico, ma soprattutto sociale, della popolazione più povera al mondo.

1.7 FINANZA ETICA ED EMANCIPAZIONE

Per finanza etica intendiamo quell'insieme di istituzioni ed organizzazioni che operano nel

settore finanziario, per il quale la valutazione sul come e dove allocare le proprie risorse non dipende meramente ed esclusivamente da fattori di rendimento e di rischio, ma piuttosto da elementi con finalità etiche e morali. Attraverso scelte di natura economica, come la concessione di strumenti finanziari o la raccolta del risparmio, si perseguono scopi sociali, focalizzandosi su aspetti considerati marginali dalle banche convenzionali, quali la centralità dell'individuo, dei diritti umani e la salvaguardia dell'ambiente.

Il microcredito si può dunque considerare a tutti gli effetti uno strumento della finanza etica in quanto costituisce un'occasione, per la fascia più povera della popolazione, di sopprimere il più possibile le condizioni di miseria, di esclusione ed emarginazione sociale. Ciò che rende possibile l'utilizzo di questa forma finanziaria, basata su principi etici, non sono le garanzie sotto forma di denaro, ma bensì quelle sotto forma di fiducia, lealtà e trasparenza.

Ciò che risulta davvero straordinario in termini di numeri e risultati è la contrapposizione che si riscontra tra le contenute somme di denaro che costituiscono i prestiti e le eccezionali conseguenze economiche e sociali da questi scaturite: il metodo inventato da Muhammad Yunus ha permesso di liberare milioni di persone abituate a vivere con meno di 2 dollari al giorno da condizioni di indigenza e schiavitù, rendendo loro quella dignità, autonomia e libertà che dovrebbero appartenere ad ogni uomo. Il microcredito dunque è stato e continua ad essere uno strumento attraverso cui si porta un soggetto ad avviare un processo di emancipazione che sia essa individuale, familiare o sociale.

Per “emancipazione” si intende quell'insieme di azioni che portano un individuo ad uscire da una situazione di soggezione o di oppressione, ottenendo il riconoscimento dei propri diritti sia civili che politici. Un sistema oppressivo può derivare da pregiudizi o convenzioni che impediscono alla persona di vivere in una condizione di completa indipendenza, autonomia e libertà.

Fu Amartya Sen, premio Nobel per l'Economia nel 1998, a ridefinire i concetti di povertà e di sviluppo, associandoli alla nozione di libertà: la povertà non viene più vista solo come mancanza di risorse finanziarie, ma come carenza di tutto ciò di cui una persona necessita per vivere all'interno della società. Non servono catene o sbarre per poter considerare un uomo schiavo, sottomesso od oppresso: chi ogni giorno è impegnato a pensare di dover sopravvivere non può essere considerato un uomo libero. La moderna visione dello sviluppo economico infatti non è più strettamente legata, come lo era in passato, all'aumento del reddito delle persone, ma piuttosto all'aumento della loro qualità della vita. Quest'ultima non si misura solo attraverso la nutrizione, l'abitazione e la salute, ma anche attraverso la partecipazione alla vita sociale, alla comunità: contribuire e partecipare ad attività sociali

quotidiane in un certo qual modo contribuisce a rendere l'uomo libero. Una caratteristica del microcredito è quella di permettere alle persone di accrescere le proprie capacità individuali, attraverso la costruzione e il mantenimento di relazioni costanti con altri soggetti, che il più delle volte sono i membri stessi dei gruppi di cui fanno parte.

Il microcredito ben si differenzia da ciò che può essere un'opera caritatevole o una semplice donazione ed è proprio questo principio la base su cui si costruisce la relazione con l'emancipazione del mutuatario. Non si tratta di una mera offerta di soldi scaturita da una compassione che il ricco prova verso il povero: consiste, piuttosto, in una concessione di risorse nei confronti di una persona bisognosa, alla quale spetta il diritto di scegliere come sfruttarle per cercare di uscire da una situazione di miseria, utilizzando esclusivamente le proprie forze e la propria volontà. Colui che prende a prestito i soldi è consapevole che li dovrà tornare, ma allo stesso tempo sa che quei soldi che riuscirà a restituire e quegli interessi che riuscirà a ripagare saranno sinonimo di un barlume di emancipazione e di dignità che è riuscito ad ottenere, non attraverso un atto caritatevole da parte di un'organizzazione umanitaria, bensì attraverso le sue uniche forze, la sua determinazione e la sua voglia di scappare da una situazione che lo rendeva schiavo della sopravvivenza e non protagonista della vita. È uno strumento che serve a nobilitare colui che ne fa un buon uso. Il beneficiario che sia esso un contadino, un artigiano o un micro-imprenditore, è consapevole che quei pochi spiccioli possono essere la base su cui fondare la propria fonte di reddito futura e in questo senso applicherà tutte le capacità in suo possesso per rendere quel credito il più fruttuoso possibile, valorizzando la propria attività produttiva.

2. DONNE PROTAGONISTE DELLA MICROFINANZA: L'ESPERIENZA FEMMINILE

Alla fine del primo capitolo si è esaminata la relazione che intercorre tra la concessione di un microcredito e l'ottenimento di un'emancipazione personale e sociale da parte dell'individuo. Nel capitolo seguente vedremo la particolare importanza che i programmi di microcredito riservano nei confronti delle donne, lasciando al capitolo conclusivo la descrizione di uno studio sulla correlazione tra microcredito ed empowerment specificamente femminile, effettuato da Fondazione Donna nel 2005.

2.1 DIRITTO AD ACCEDERE AL CREDITO

L'accesso al credito da parte delle donne ha sempre costituito un problema risalente già agli anni Settanta, quando in India nacquero, grazie alla spinta di numerosi movimenti femministi, organizzazioni quali la Self-Employed Women Association (SEWA) che riconosceva l'accesso al credito come il principale vincolo al lavoro per gli individui di sesso femminile.

In Messico nel 1975 la prima "International Women Conference" trattò l'accesso al credito come tema centrale, riconoscendolo come un diritto fondamentale e da allora vennero a crearsi anche nel resto del mondo organizzazioni di donne che redigevano programmi di credito, sia per migliorare la condizione meramente reddituale delle stesse, sia per affrontare in modo più unito e compatto la lotta contro le questioni di genere.

Fu negli anni Ottanta e Novanta che si iniziò ad assistere alla comparsa di vere e proprie istituzioni di microfinanza che predispongono programmi destinati principalmente alle donne, come appunto la Grameen Bank, l'ACCION o la Finca.

La microfinanza rivolta alle donne viene ora considerata come strumento chiave per il raggiungimento di tre tra i principali obiettivi del Millennio:

- sradicare la povertà estrema
- promuovere l'uguaglianza di genere e dare potere alle donne
- migliorare la salute materna

2.2 PERCHÈ PRESTARE ALLE DONNE

Nel suo primo libro (Il banchiere dei poveri), Muhammad Yunus afferma che, anche se non dichiaratamente, le banche tradizionali bangladesi sono sessiste, ovvero non prestano assolutamente denaro alle donne. Questo comportamento deriva da un modo di pensare maschilista che porta il banchiere, ogni qual volta si ritrovi di fronte a una donna richiedente un prestito, a porle la domanda “Ha il consenso di suo marito?”. A risposta positiva è richiesta anche la presenza dell'uomo per effettuare qualsiasi tipo di finanziamento.

Non risulta dunque strano pensare che prima della fondazione della Grameen Bank, tra il totale delle persone riceventi un prestito bancario, le donne erano rappresentate da meno dell'1%. Questo atteggiamento sessista fu la spinta che portò Muhammad Yunus a pretendere che all'interno del suo progetto sperimentale venissero incluse le donne almeno per il 50% dei clienti totali. Il primo obiettivo di Yunus venne già raggiunto e superato nel 1996, quando la percentuale di clienti donne della Grameen Bank raggiunse il 75%, fino ad arrivare al 95% nel 2001. La Grameen Bank formulò la propria gamma di servizi offerti in modo da aumentare sempre di più la percentuale di beneficiarie donne: essendo il campo agricolo un settore controllato principalmente da uomini, si focalizzò l'attenzione particolarmente su prodotti finanziari relativi ad attività rurali artigianali; il primo microcredito venne pertanto affidato ad un gruppo di donne che impagliavano sgabelli di bambù, per concedere loro la possibilità di dare vita ad un'attività di artigianato senza vedersi espropriare quotidianamente del frutto del loro lavoro dagli usurai del posto.

Il primo motivo che spinse Yunus a tenere in considerazione le donne fu quindi legato al desiderio di bilanciare quella discriminazione di genere che vigeva fino ad allora, ma col passare del tempo, più il progetto prendeva vita, più ci si accorgeva di quanto il credito portasse a mutamenti sociali più rapidi quando passava per le mani delle donne, rispetto a quando era gestito da uomini.

In Bangladesh la povertà è una dura realtà per tutta la popolazione, ma la donna è sicuramente colei che ne risente maggiormente e proprio per questo motivo sarà anche la più disposta a lottare con estrema forza nel momento in cui le si presenti un'occasione per cambiare la propria condizione. È un aspetto essenziale il fatto che le donne, avendo paura di perdere l'unica possibilità di ricevere denaro per avviare proprie attività data la limitata gamma di alternative a cui possono ricorrere, tendono a rispettare sempre gli accordi e ad essere puntuali nei pagamenti. La scarsità di alternative le porta a sottostare anche a condizioni più stringenti

come le dimensioni ridotte dei prestiti, gli eventuali elevati tassi d'interesse e gli svariati incontri settimanali previsti dai programmi di microfinanza. Le alternative a loro disposizione sono infatti sempre molto limitate, e nei paesi sottosviluppati questo avviene in maniera ancora più accentuata a causa di una più intensa visione patriarcale.

Nella società bangladesca ad esempio, la donna vive in una costante situazione di instabilità ed incertezza, anche dentro casa dalla quale può essere estromessa in qualsiasi momento per volontà del marito. Per un uomo che decide di voler divorziare dalla moglie gli è sufficiente ripetere tre volte la frase “Io ti ripudio” per vedere costretta la donna ad andare via di casa. Una volta ripudiata, questa è obbligata a tornare a vivere a casa della famiglia diventando così un peso per i genitori e una vergogna agli occhi dei conoscenti. È questa costante insicurezza che la spinge, una volta le si presenti l'occasione, a lottare con tutte le sue forze per ottenere una certa stabilità e indipendenza, economica e non.

Alle situazioni di oppressione dentro le mura di casa si aggiungono norme di carattere sociale e culturale che rendono ancora più difficile l'accesso al credito da parte delle donne.

Un esempio ne è la pratica islamica del “purdah” (letteralmente “velo”) che mira a proteggere la virtù e la modestia della donna, imponendole determinate limitazioni per quanto riguarda la sua mobilità e le interazioni sociali: la donna non può uscire di casa senza il consenso del marito ed ha il permesso di incontrare solo ed esclusivamente maschi che siano membri della propria famiglia;

A rispetto di questa pratica, Yunus non si sarebbe mai permesso di bussare alla porta di casa di una donna e questo rese alquanto complesso riuscire ad avere confronti e colloqui direttamente con quelle che potevano essere delle potenziali clienti donne; si trovò costretto ad escogitare una serie di espedienti per poter interloquire con queste, decidendo di organizzare degli incontri informali in spiazzi aperti in modo da rendere visibile a tutti il suo comportamento rispettoso verso le stesse.

Avendo trovato il modo di comunicare direttamente con le donne, si presentò successivamente il problema della fiducia: nessuna donna aveva il coraggio di prendere una decisione sul piano economico senza interpellare il marito. Questa paura era dettata anche dal fatto che l'85% delle donne erano analfabete e questo costituiva un ostacolo nella mente delle possibili mutuatrici, provocando un sentimento di sfiducia nei propri mezzi, causato dalla bassa autostima che erano state abituate ad avere quotidianamente da quando erano nate.

Una volta sconfitta la paura le donne divennero protagoniste assolute della Grameen Bank.

Dopo i primi risultati infatti, si è iniziato a riscontrare che le donne sono molto più affidabili degli uomini per quanto riguarda la restituzione del denaro: agiscono con una maggiore

prudenza nelle scelte di investimento e una maggiore sensibilità alla pressione sociale del gruppo e ai suggerimenti dei funzionari della banca.

Oltre ad un evidente vantaggio comparativo sul piano finanziario, la scelta di concentrare i programmi finanziari di microcredito nei confronti delle donne porta anche ad un vantaggio sul piano delle performance. Si è infatti dimostrato (Khandker, 2003) che l'incremento del 100% del volume di prestiti concessi ad una donna, comporta un incremento del 5% di spese familiari non alimentari e dell'1% di spese alimentari. Il medesimo aumento di prestiti ad un individuo di genere maschile, comporta invece un incremento del 2% nelle spese familiari non alimentari e un cambiamento impercettibile nel consumo di cibo. Un uomo povero ha diverse priorità rispetto alla donna: nella sua scala di valori la famiglia non ricopre il primo posto e in caso di surplus di risorse rispetto a quelle strettamente necessarie per la sopravvivenza, nella maggioranza dei casi decide di soddisfare propri sfizi personali. Quando invece è una donna povera a guadagnare del denaro, il suo primo pensiero è rivolto ai figli mentre il secondo al mantenimento della casa. Questo dimostra come l'indirizzare i prestiti verso le donne conduca alla realizzazione di un rendimento maggiore all'interno della gestione familiare, ovvero un cambiamento positivo dovuto alla maggior preoccupazione di queste verso la salute e l'istruzione dei figli.

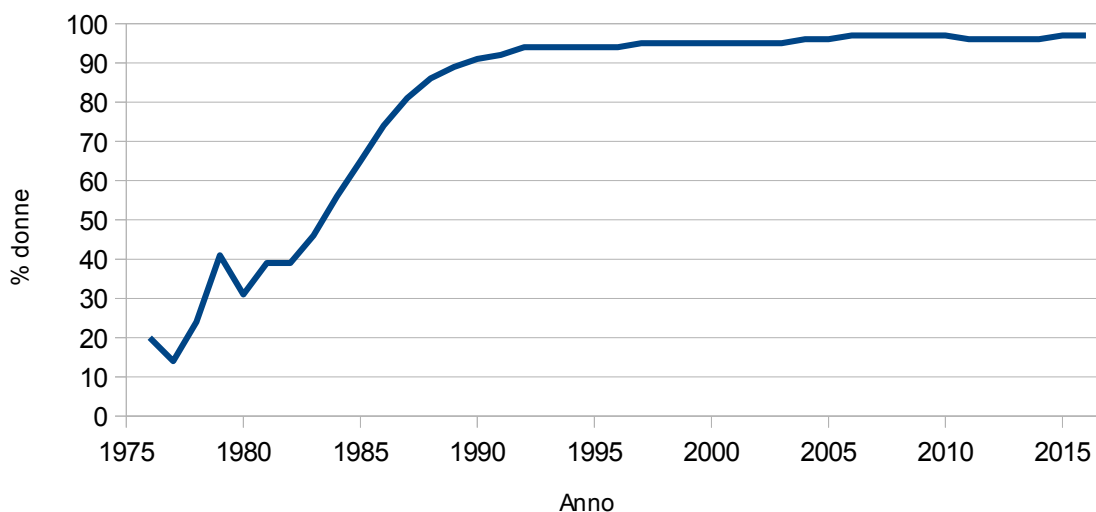
Dunque abbiamo visto come sin dal principio, Muhammad Yunus diede vita all'iniziativa con la chiara intenzione di rendere le donne il principale referente dei programmi della banca etica da lui costituita. Questa distinzione di sesso era inizialmente intesa come manovra per bilanciare una certa discriminazione di genere, ma successivamente si andarono a rendere ben visibili i vantaggi derivanti dal concedere i prestiti a donne o a gruppi di donne. Questa strategia di pensiero si rivelò essere vantaggiosa da entrambe le parti: da un lato il microcredito si presenta come strumento di riscatto della donna, la quale ha la possibilità di uscire dalla condizione di subordinazione all'uomo e da situazioni di oppressione causate da regole sociali imposte da culture fortemente patriarcali; dall'altro lato le caratteristiche tipiche del genere femminile portano a vantaggi sul piano economico e finanziario per le istituzioni di credito. Come abbiamo visto infatti, il sesso femminile è più razionale, premuroso verso i figli e verso la gestione familiare, rispettoso degli accordi presi, puntuale nei pagamenti, affidabile, prudente, razionale nelle scelte di investimento, sensibile alla pressione sociale e ai suggerimenti esterni e disposto a sottostare a condizioni più stringenti quali possono essere prestiti ridotti ed elevati tassi d'interesse.

2.3 DATI RELATIVI ALLA GRAMEEN BANK

Il compito più arduo abbiamo detto, fu quello di combattere le convenzioni maschiliste proprie del pensiero di quella società in cui la donna non avrebbe mai pensato di poter agire da sola, prendere decisioni da sola, o anche solo pensare da sola. La paura fu il primo sentimento smosso in ogni singola donna a cui venissero presentati i progetti della Grameen Bank, ma una volta sconfitta quella, il lavoro di Yunus ha trasformato almeno due milioni di vite, solo in Bangladesh, di cui una percentuale sopra al 90% costituita da donne.

Il grafico 2.1 ci mostra attraverso un diagramma cartesiano, l'andamento della partecipazione femminile ai programmi della Grameen Bank, nell'arco di 40 anni, dalla sua fondazione nel 1976 al 2016.

Grafico 2.1 Partecipazione femminile alla Grameen Bank (1976-2016)



Fonte: elaborazione dati da www.grameen.com

Nell'asse delle ordinate sono rappresentate le percentuali corrispondenti alla quantità di clienti donne sulla totale clientela della banca. E' chiaro vedere come la partecipazione abbia seguito un andamento sempre crescente, partendo da un 20% nel 1976, subendo una massima riduzione al 14% nell'anno successivo e andandosi poi a stabilizzare dagli anni '90 ad oggi, mantenendosi sempre sopra la soglia del 95%.

La Tabella 2.1 esamina nello specifico le percentuali di donne sul totale della clientela Grameen, relative solamente agli ultimi anni (2008-2016), affermando valori che non si attestano mai al di sotto del 96%.

Tabella 2.1 Dati relativi al periodo 2008-2016 della Grameen Bank

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Totale attività (milioni)	1,205	1,491	1,781	1,763	1,974	2,301	2,593	2,804	2,920
N° di uffici	2884	2911	2914	2912	2914	2914	2915	2914	2906
N° di dipendenti	24240	23283	22255	22128	22261	21851	21807	21651	21043
N° di filiali	2539	2562	2565	2565	2567	2567	2568	2568	2568
N° di membri (milioni)	7,67	7,97	8,34	8,37	8,37	8,54	8,54	8,81	8,9
% di donne	96,88	96,79	96,39	96,12	96,23	96,21	96,26	96,51	96,54

Fonte: www.grameen.com

2.4 DATI RELATIVI ALLA CONCESSIONE INTERNAZIONALE DEL CREDITO

Questa attenzione al genere femminile che emerge in modo evidente dai dati relativi alla clientela appartenente alla Grameen Bank, la riscontriamo anche per quanto riguarda la clientela totale di tutti gli istituti e tutte le organizzazioni che erogano microcrediti nel mondo. Il Microcredit Summit Campaign Report registra i progressi raggiunti da tutti gli attori del settore della microfinanza, pubblicando dati e analisi relativi ai programmi intrapresi, con lo scopo di valutarne i risultati ottenuti e gli obiettivi raggiunti.

L'ultima analisi dei dati risale al 2014, valutando quindi le performance ottenute fino al 31 dicembre 2013. In questa data si è raggiunto il più alto numero di mutuatari mai riportato fino ad allora: le 3.098 istituzioni di microfinanza che hanno riportato i propri dati al MSC hanno raggiunto 211.119.547 mutuatari in tutto il mondo.

La Tabella 2.2 riporta nella prima colonna le diverse zone geografiche in cui sono presenti le diverse istituzioni di microfinanza, distinguendo quelle operanti in paesi in via di sviluppo da quelle operanti in paesi industrializzati. Per quanto riguarda i clienti vi è una specificazione su quanti siano quelli più poveri: questi ultimi comprendono quella fascia di persone costrette a vivere con meno di 1,25 dollari al giorno. Per ogni categoria viene inoltre evidenziato quanta clientela femminile sia presente sul totale.

Tabella 2.2 Concessione mondiale di microcredito per regioni (dati relativi al 31.12.2013)

Region	No. MFIs	No. Total Clients	No. Total Women Clients	No. Poorest Clients	No. Poorest Women Clients
Sub-Saharan Africa	1,045	15,945,279	8,581,990	8,727,527	5,875,258
Asia and the Pacific	1,119	166,908,164	166,908,164	101,427,062	85,522,494
Latin America & Caribbean	672	17,407,431	10,725,880	2,751,885	2,008,379
Middle East & North Africa	99	5,279,706	2,785,940	1,250,061	908,991
Developing World Totals	2,935	205,540,580	189,001,974	114,156,535	94,315,122
North America & Western Europe	87	168,815	57,000	42,101	23,361
Eastern Europe & Central Asia	76	5,410,152	282,821	112,950	50,218
Industrialized World Totals	163	5,578,967	339,821	155,051	73,579
Global Totals	3,098	211,119,547	189,341,795	114,311,586	94,388,701

Fonte: www.microcreditsummit.org

Da questi dati possiamo ricavare le relative percentuali riguardanti la partecipazione femminile:

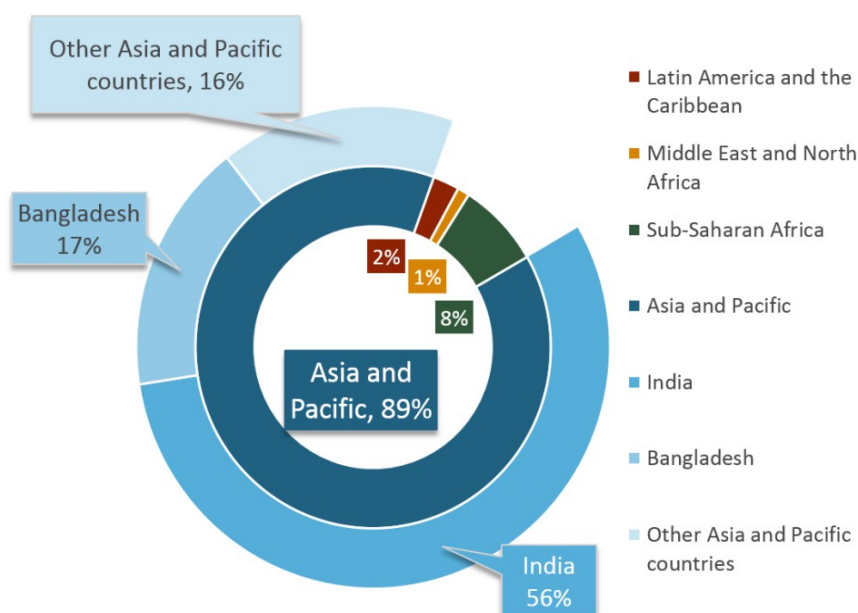
- con riferimento ai paesi in via di sviluppo, le clienti donne rappresentano il 92% sul totale e l'82,6% sulla fascia di clienti estremamente poveri;
- per quanto riguarda i paesi industrializzati, la percentuale di donne sul totale della clientela corrisponde al 6,1% mentre sui clienti più poveri al 47,5%;
- per quanto riguarda il totale di clienti senza differenziazione per area geografica, le donne rappresentano l'89,7% sul totale e l'82,6% sui clienti più poveri.

Si tratta di percentuali altissime tutte superiori all'80% con l'unica eccezione per i paesi industrializzati; si possono infatti riscontrare principalmente due motivi per i quali nei paesi del Nord America, dell'Europa e dell'Asia Centrale vi sia una scarsa partecipazione delle donne ai programmi di microcredito. Il primo fattore da tenere in esame è la considerazione della donna che vi è in questi paesi rispetto a paesi dell'Africa, dell'America Latina e quelli più poveri dell'Asia: nei paesi sottosviluppati spesso vige ancora una corrente di pensiero maschilista che induce le banche tradizionali a non emettere prestiti nei confronti delle donne; dove invece riscontriamo una mentalità più aperta verso una parificazione di genere vi sarà meno necessità da parte delle donne di ricorrere a programmi di microfinanza, avendo la possibilità di accedere direttamente al credito tradizionale. Secondo questo punto di vista, ci si aspetterebbe una percentuale di donne eguale o simile a quella degli uomini e dunque vicina al 50%, ma vediamo come la reale percentuale sia effettivamente molto più bassa (6%). Questo valore estremamente contenuto dipende dal fatto che pur esistendo una sorta di

equilibrio di genere, la donna rimarrà sempre colei che all'interno della famiglia avrà il ruolo predominante per quanto riguarda la gestione dei figli. Nei paesi più sviluppati dunque si presenta il problema sostanziale di conciliare la gestione del lavoro con la gestione della famiglia; questo aspetto costringe un gran numero di donne a non riuscire ad avviare attività proprie a cui dedicare gran parte del loro tempo.

Il Grafico 2.2 specifica le percentuali di mutuatari presenti nei paesi in via di sviluppo, suddividendoli in base alle specifiche zone di provenienza: si nota come all'interno dei Paesi dell'Asia e del Pacifico, la maggioranza dei clienti viva in Bangladesh e India.

Grafico 2.2 Percentuale dei mutuatari nei paesi in via di sviluppo

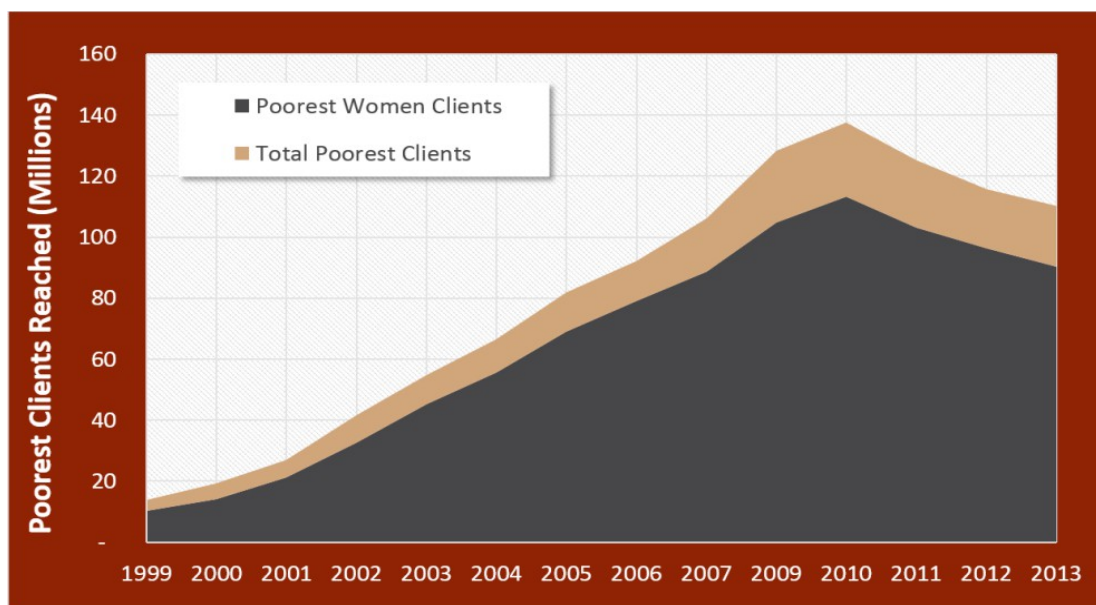


Fonte: www.microcreditsummit.org

Il Microcredit Summit Campaign Report dunque ci dice come dei 114,3 milioni di clienti più poveri raggiunti da tutti gli istituti di microcredito fino al 2013, l'83% (ovvero 94,4 milioni) è rappresentato da donne. Il numero di donne molto povere raggiunte è aumentato dai 10,3 milioni della fine del 1999 ai 94,4 milioni della fine del 2013. Si tratta di un aumento dell'818,7% per quanto riguarda il numero di donne molto povere raggiunte dal 31 dicembre 1999 al 31 dicembre 2013, mentre si è assistito ad una riduzione del 20% rispetto ai dati segnalati al 31 dicembre 2012, che corrispondevano a 96,3 milioni.

Dal Grafico 2.3 notiamo come tale riduzione sia correlata ad una corrispondente diminuzione del totale dei clienti estremamente poveri raggiunti dai programmi di microcredito.

Grafico 2.3 Affluenza femminile ai programmi di microfinanza registrati nel MSC



Fonte: www.stateofthecampaign.org

2.5 PROGETTO PANGEA PER LE DONNE: UN AIUTO ITALIANO NEL MONDO

A parte quelli reperibili dai siti e dalle pubblicazioni della Grameen Bank e della Microcredit Summit Campaign Report, è difficile entrare in possesso di dati riguardanti il rapporto che hanno specificamente le donne con la microfinanza: la maggior parte delle indagini effettuate sui mutuatari non esercita una distinzione di genere. Per venire a conoscenza di ulteriori informazioni, analizziamo dei risultati pubblicati nel 2014 da un'organizzazione italiana a sostegno del microcredito che opera in paesi del terzo mondo apportando programmi che prevedono come unico ed esclusivo referente la donna. Nello specifico sono riportati i dati relativi a progetti intrapresi in 3 paesi diversi del mondo: uno in Afghanistan, uno in India e uno in Nepal.

2.5.1 VISIONE E MISSIONE DI UNA FONDAZIONE ITALIANA

Fondazione Pangea Onlus è un'organizzazione italiana di natura non lucrativa, fondata nel 2002, il cui lavoro si concentra nel favorire tramite progetti di sviluppo e cooperazione, un riscatto sociale ed economico a quelle donne che vivono in contesti discriminanti o caratterizzati da un elevato grado di povertà, emarginazione, conflitti e guerre. Nel 2014 pubblica i risultati ottenuti da un'indagine effettuata sulle donne aderenti ai loro progetti riscontrando quali fattori abbiano subito dei cambiamenti nel corso dei 12 anni di servizio.

Vengono raccontate le modalità di lavoro attraverso cui, dal 2002 ad oggi, la fondazione è riuscita a concedere ad oltre 40.000 donne opportunità di migliorare le proprie condizioni di vita.

Fondazione Pangea, a differenza degli istituti di credito, non ha mai considerato il denaro come soggetto, ma bensì come oggetto grazie al quale si sarebbe perseguito un progetto di vita. La restituzione non segue dunque una logica speculativa, ma ha l'unico scopo di accrescere un capitale comune. Ha sempre operato con rispetto delle legislazioni vigenti dei paesi in cui è presente e per rendere possibile ed efficace il proprio intervento ha sempre applicato una serie di regole minime, accordate con i partner locali:

- non concedere crediti laddove siano presenti già indebitamenti verso altri operatori;
- commisurare le cifre da concedere alla capacità di guadagno, consumo e rimborso del nucleo familiare;
- destinare l'ammontare concesso all'avvio di un'attività produttiva;
- staff operativo costituito da una maggioranza femminile e locale;
- valorizzare il risparmio;
- far gestire direttamente alle donne riceventi il credito i propri risparmi e la gestione del proprio denaro;
- aumentare l'alfabetizzazione primaria e finanziaria;
- programmare incontri di gruppo sulla trasparenza delle regole relative alla concessione del credito;
- fornire corsi di formazione sulla gestione del prestito e sull'attività economica avviata, a cui le donne devono partecipare.

2.5.2 DATI RELATIVI AL PROGETTO “JAMILA” IN AFGHANISTAN

Il progetto “Jamila” di microcredito e di raccolta del risparmio è stato indirizzato ai quartieri periferici della città di Kabul, ponendosi come target donne estremamente povere, analfabete, con tanti figli, vedove od orfane. La situazione di partenza prima dell'intervento di Pangea contava la presenza di donne con una media di 5,6 figli, che per la maggior parte vivevano insieme alla prima o seconda moglie del marito o erano vedove o promesse in sposa; rari erano i casi di donne single e ancora più rari quelli in cui la donna si fosse risposata.

Dal 2003 si è iniziato a distribuire 26 microcrediti per un totale di 2.300 euro, ottenendo già da subito un tasso di restituzione pari all'88%; l'età delle aderenti al progetto variava dai 16 ai 65 anni. Dal 2003 al 2014 poi i prestiti concessi sono saliti a 2.592 per un totale di 482.965 euro, ottenendo un elevatissimo tasso di restituzione pari al 99%. In 11 anni di attività solo 11 sono state le donne insolventi che non sono riuscite a restituire il denaro tutte a causa di problemi di salute o morte. Se contiamo che ogni nucleo familiare di ciascuna donna è costituito da minimo 5 persone, i beneficiari indiretti diventano 19.155.

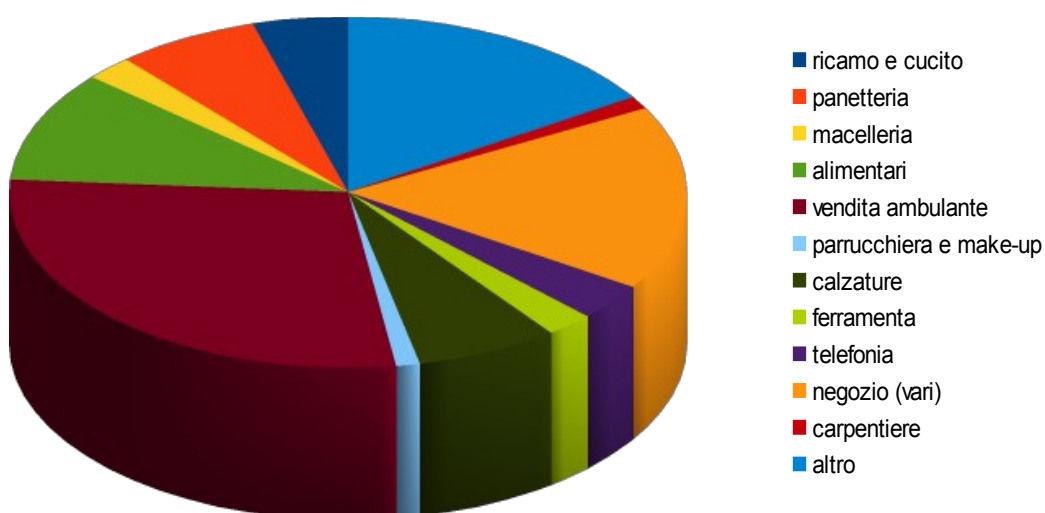
Il prestito ottenuto, che in genere oscilla tra i 100 e i 250 euro, è da restituire nell'arco di un anno a rate settimanali con un tasso d'interesse pari al 5%. Il denaro proveniente dalla restituzione dei prestiti viene reinvestito in microcrediti da destinare ad altre donne bisognose, creando una catena tutta al femminile. Oltre alla cessione del credito il maggiore aiuto fornito dall'organizzazione proviene dalla fornitura di servizi non finanziari: le donne coinvolte partecipano innanzitutto a corsi di formazione su cosa sia il microcredito e quali siano le metodologie che ne regolano l'utilizzo; dopodiché prendono parte anche a corsi di alfabetizzazione, di educazione igienico-sanitaria, di educazione civica, di socializzazione o addirittura a corsi di formazione professionale in sartoria, ricamo, parrucchiera, lavorazione delle pelli, produzione di gioielli.

Risulta interessante vedere in quali attività i microcrediti distribuiti siano stati investiti:

- il 17% delle micro-imprese avviate riguarda la produzione e la vendita di alimenti, comprendendo quindi attività di macelleria, panetteria, produzione di zuppe, vendita di frutta, verdura o altri cibi locali;
- il 16% è stato destinato ad attività di sartoria, ricamo e cucito;

- il 25% ha finanziato attività di vendita ambulante, permettendo l'acquisto di carretti, utensili, e merci varie;
- il 15% venne destinato nel rifornimento di piccoli negozi;
- il 6% per la riparazione e vendita di scarpe;
- quota restante per attività diverse tra cui parrucchiera, make-up, ferramenta, carpenteria

Grafico 2.4 Attività in cui sono stati investiti i prestiti



Fonte: rielaborazione dati da Pangea Report 2014

I risultati qualitativi si sono riscontrati nella vita di tutti i giorni:

- è migliorato lo standard educativo delle donne;
- è migliorata la cura della propria salute e dell'ambiente in cui vivono, potendosi permettere medicine e strumenti per riparare le proprie abitazioni;
- vi è maggiore attenzione all'istruzione per i figli garantendo stesso trattamento tra figli maschi e figlie femmine;
- è migliorata la qualità dell'alimentazione;
- la donna è diventata un esempio, un modello e un motivo di orgoglio per tutta la famiglia: è diminuita la violenza domestica.

2.5.3 DATI RELATIVI AL PROGETTO A KOPPAL IN INDIA

L'India è il paese che contiene il più alto numero di clienti che si affacciano al mondo del microcredito e conta la presenza di numerose realtà che lavorano contemporaneamente attraverso la microfinanza, anche con differenti scopi. Pangea lavora in India attraverso i Self Help Groups (SHG ovvero “gruppi di auto aiuto”), essendo questa una modalità di funzionamento sociale tipica del paese. Questi gruppi sono generalmente composti da minimo 5 e massimo 20 donne che mettono in comune il loro capitale monetario, il risparmio, e il loro capitale sociale, ossia le capacità e la fiducia reciproca.

Dal 2006 è stato avviato un progetto a Koppal, un distretto nello Stato del Karnataka, che ha coinvolto nel tempo 13.363 donne. Il target a cui l'organizzazione si è rivolta comprende donne estremamente vulnerabili economicamente, appartenenti a caste basse o non appartenenti ad una casta, soggette a forti discriminazioni di genere. I prestiti oscillano tra i 150 e i 600 euro con un tasso d'interesse del 12% e di restituzione dell'89%. Qua i microcrediti sono stati investiti in attività di agricoltura, allevamento, produzione e vendita di prodotti caseari, e apertura di piccoli negozi.

Il lavoro è iniziato in 20 villaggi di Koppal coinvolgendo agli esordi 588 donne di casta bassa che vennero riunite in 43 gruppi di risparmio. Delle 588 donne, 215 provenivano da condizioni di povertà estrema, 277 da condizioni di povertà, e 96 da una situazione media. L'età media delle contraenti corrispondeva a 31,5 anni, dove la maggior parte erano donne che si erano sposate prima dei 20 anni e avevano in media 3 figli ciascuna. Il 48% era analfabeta e tra le alfabetizzate solo la metà aveva conseguito il diploma. Anche qui, oltre al mero microcredito sono stati garantiti percorsi formativi e di sensibilizzazione sui diritti umani, le discriminazioni di genere e la promozione della micro-imprenditorialità femminile.

Sino al 2013 sono state create dalle stesse aderenti ai progetti 8 cooperative che raccoglievano 838 gruppi di risparmio contando un totale di 11.440 socie in 81 villaggi. Dal 2013 al 2014 i gruppi sono diventati 1.007, le socie 13.363 e i villaggi 102. Questo dimostra come i percorsi di formazione e i prestiti messi a disposizione inizialmente siano serviti per garantire alle donne una maggiore consapevolezza di loro stesse, le quali si sono messe in gioco e hanno dato avvio a questa efficiente e funzionante catena di cooperative.

Tabella 2.3 Dati sulle cooperative istituite in India in seguito all'intervento di Pangea

Nome cooperativa	Numero di villaggi	Numero di gruppi	Numero di donne
Eshwara	14	200	2982
Bhumika	23	233	2841
Sadhana	16	138	1733
Gavisiddeshwara	15	160	2124
Sangama	2	23	23336
Shreegandha	3	31	31523
Bettadalinkeshwara	5	19	19295
Sahana	3	34	34606
TOTALE	81	838	11440

Fonte: Pangea Report 2014

Tabella 2.4 Aumento dei valori dal 2013 al 2014

Nome cooperativa	Numero di villaggi	Numero di gruppi	Numero di donne
Eshwara	23	278	3881
Bhumika	30	274	3317
Sadhana	19	171	2094
Gavisiddeshwara	17	177	2311
Sangama	2	23	336
Shreegandha	3	31	523
Bettadalinkeshwara	5	19	295
Sahana	3	34	606
TOTALE	102	1007	13363

Fonte: Pangea Report 2014

Le donne del progetto sono diventate imprenditrici, titolari di attività, leader di cooperative, avendo acquisito durante il percorso competenze per dialogare con le banche e gli istituti di credito, riuscendo a chiedere autonomamente finanziamenti per i loro progetti.

Da un'intervista effettuata a 206 donne appartenenti a gruppi di risparmio si è riscontrato che:

- è diminuito il numero medio di persone che abitano sotto lo stesso tetto: da 6,2 nel 2009 a 5,6 nel 2012 con aumento di stanze a disposizione nella casa da 1,7 a 2,4;
- tutte le abitazioni ora sono dotate di elettricità e acqua;
- è aumentato l'acquisto di medicine, vestiti, libri, cibi speciali, utensili da cucina,

televisioni, mobili, gioielli, biciclette, animali e radio;

- le famiglie che consumano carne 3 volte al mese sono quasi raddoppiate: da 17% a 31%.

2.5.4 DATI RELATIVI AL PROGETTO “SHARMA” IN NEPAL

Dal 2005 al 2010 durante la guerra tra ribelli maoisti e l'esercito del re, si assistette all'avvio di 5 Centri Donna in 4 distretti del Nepal: Sindhupalchowk, Dang, Panchtar e Jhapa. Qua le donne non godevano di molti diritti e, tra i tanti, neanche di quello di cittadinanza. Si trattava di un diritto che non veniva riconosciuto automaticamente alla nascita, ma solo una volta raggiunta l'età di 16 anni per quanto riguardava i maschi; per le donne era necessaria una richiesta da parte di un membro maschile della famiglia. In un paese dove alle donne non è riconosciuto il diritto di cittadinanza, è difficile pensare che sia previsto nei loro confronti il diritto al credito.

Si adotta qui un metodo simile a quello adottato in India, lavorando attraverso i Self Helps Groups nei quali ciascuna donna metteva nel fondo comune una cifra che variava dalle 5 alle 200 rupie nepalesi, l'equivalente di 5 centesimi e 2 euro. Il risparmio raccolto circolava tra le partecipanti così che a turno tutte potessero usufruirne per fronteggiare le spese quotidiane o investirlo in piccole attività economiche. Ogni prestito oscillava tra le 5.000 e le 30.000 rupie nepalesi, l'equivalente di 50 e 300 euro. Doveva essere rimborsato nell'arco di 1 o 2 anni, con un tasso d'interesse del 12%; il tasso di restituzione fu pari al 100%. Fino al 2013 il progetto è riuscito a coinvolgere almeno 1.500 donne, arrivando ad almeno 6.000 se si considerano tutti i membri del nucleo familiare. Vennero distribuiti 270 microcrediti per un totale di 36.990 euro, ovvero circa 137 euro a persona. I Centri Donna divennero dei punti di riferimento, veri e propri luoghi di ritrovo e di aggregazione, per favorire una formazione professionale e il reinserimento economico. Ad ogni centro fa capo una rete di 500-600 donne.

Con un'intervista risalente al 2006 condotta su 843 donne coinvolte nel progetto provenienti dai 4 diversi distretti, si è osservato che inizialmente il 49% di loro era alfabetizzato, il 35% scarsamente alfabetizzato e il 16% analfabeta. Per alfabetizzato si intende saper leggere e scrivere e aver frequentato la scuola primaria, mentre le poco alfabetizzate avevano ricevuto un'istruzione informale grazie ai corsi di alfabetizzazione messi a disposizione da associazioni

ed organizzazioni. Mettendo a confronto il livello di alfabetizzazione delle donne con la rispettiva età e il numero di figli si è ottenuta la seguente relazione:

Tabella 2.5 Relazione tra istruzione ed età/numero di figli

	Età media delle donne	Numero di figli
Istrate	30,1	2,1
Poco istruite	37,2	3,3
Analfabete	41	3,7

Fonte: Pangea Report 2014

Risulta chiaro come il livello di istruzione sia inversamente proporzionale ad età e numero di figli: le donne analfabete dichiaravano di non aver studiato perché la famiglia si dimostrava contraria all'educazione e all'istruzione delle figlie femmine; i matrimoni precoci tra bambini inoltre costringevano le donne a sposarsi presto rinunciando quindi agli studi.

L'età delle intervistate variava dagli 11 ai 75 anni, con una media di 3 figli ciascuna.

Si è inoltre riscontrato che all'interno del nucleo familiare, nel 34% dei casi solo il marito percepiva un reddito, mentre il 14% dichiarava che anche la donna avesse un reddito proprio che generalmente variava tra le 40 e 200 rupie ovvero 4 centesimi e 2 euro. In questi ultimi casi si trattava di lavoro fisico nei campi, in fabbrica o nelle industrie per oltre 10 ore al giorno. Il 74% delle donne sposate aveva contratto matrimonio per volere dei genitori, il 30% delle quali erano ancora bambine, mentre nel 24% dei casi si era trattato di una scelta condivisa con il proprio marito e solo in 2 casi il matrimonio era avvenuto per volontà della donna. Tutte queste percentuali hanno subito miglioramenti in seguito alla partecipazione al programma, ottenendo una serie di risultati positivi:

- è aumentata la consapevolezza dei loro diritti umani fondamentali, tra cui diritto di cittadinanza;
- si è accentuata la pretesa di rispetto da parte della famiglia e della società;
- è incrementata la mobilità della donna;
- la catena di solidarietà che si è venuta a creare tra donne si è rivelata essere un forte strumento di lotta alla povertà;
- maggiore contributo nelle decisioni importanti riguardanti la famiglia;
- maggiore attenzione per quanto riguarda la salute e l'alimentazione;
- maggiore affluenza a scuola delle figlie femmine.

2.5.5 CONCLUSIONI SUI PROGETTI PANGEA

Abbiamo visto come dal 2003 ad oggi Fondazione Pangea abbia agito offrendo opportunità a 40.000 donne di cui 13.696 beneficiarie di microcredito. Contando anche uomini e bambini in totale gli individui coinvolti sono almeno 35.000. Il filo conduttore tra tutti i programmi di intervento è la visione incentrata sullo sviluppo della persona che porti a generare un empowerment della donna, economico e sociale, duraturo nel tempo: si affiancano a servizi finanziari corsi di formazione tecnica, di gestione del risparmio, di leadership, di autostima e consapevolezza dei propri diritti, in modo da superare la concezione discriminante e retrograda sul ruolo della donna appartenente alle società prese in esame.

3. CORRELAZIONE TRA PROGRAMMI DI MICROCREDITO ED EMPOWERMENT FEMMINILE: INDAGINE SUI PAESI DEL MEDITERRANEO

Come abbiamo visto la microfinanza è sia strumento di lotta alla povertà, sia sinonimo di banca per le donne; la parità nell'accesso alle risorse finanziarie viene oggi considerata come un diritto fondamentale. La lotta alla povertà è indubbiamente ancorata a una questione di genere: già nella piattaforma d'azione dalla Conferenza di Pechino delle Nazioni Unite del 1995 emerge “L'empowerment delle donne e la parità dei sessi sono prerequisiti per il raggiungimento della sicurezza politica, sociale, economica, culturale e dell'ambiente tra tutti i popoli” (Beijing platform for action, 1995). In questo capitolo ci occuperemo di dimostrare attraverso un'indagine su 4000 donne beneficiarie provenienti da alcuni paesi del Mediterraneo, come la microfinanza costituisca non solo un semplice prestito alle fasce povere della popolazione, bensì un mezzo di riscatto ed emancipazione per milioni di donne.

3.1 INTRODUZIONE ALL'INDAGINE

Sono stati effettuati degli studi riguardo alle conseguenze sull'empowerment femminile dovute ai programmi di microcredito per quanto riguarda i paesi dell'India, Bangladesh, e Africa Sub-sahariana. Le conclusioni constatano un miglioramento delle condizioni delle donne, sia sull'aspetto materiale, sia sul piano psicologico e sociale (Chen, 1997; Hashemi, Schuler e Riley, 1996): vi è una maggiore possibilità di avere dei propri risparmi con cui poter autonomamente decidere se e quali acquisti fare, una maggiore autoconsapevolezza e fiducia nelle proprie potenzialità e capacità, una diminuzione della violenza domestica, una crescente conoscenza di misure di contraccezione, un maggior rispetto e capacità contrattuale nel nucleo familiare. I prestiti di gruppo impongono un controllo su ogni partecipante da parte degli altri beneficiari, che si sostanzia in un processo di protezione alle donne anche per quanto riguarda ciò che avviene all'interno delle mura domestiche. Non passa inosservata l'assenza reiterata di una donna agli incontri periodici dei vari gruppi e questo controllo da parte di terzi agisce da deterrente contro abusi e atti violenti contro le donne da parte di padri o mariti. L'incremento dell'uso di contraccettivi è dovuto sia all'aumento del costo opportunità del tempo delle donne,

sia alla maggiore pressione sociale avvertita, entrambe conseguenze dell'azione della microfinanza.

Non è però automatico che l'empowerment economico conduca sempre ad un empowerment politico o sociale. Questi infatti possono essere conseguenza anche di altri fattori, non della sola microfinanza e gli effetti variano in base alle culture e alle tradizioni proprie di ogni paese. Sono rari, ma non inesistenti, i casi in cui il coinvolgimento di donne in tali programmi provochi un aumento della violenza domestica, come si è verificato in un villaggio del Bangladesh per ben il 70% delle donne beneficiarie; la causa scatenante di queste situazioni è la minaccia che percepiscono gli uomini di perdere il ruolo di percettori primari ed esclusivi di reddito. Ulteriori casi rari ma possibili sono quelli che associano positivamente alla microfinanza una maggiore fertilità, in quanto una maggiore disponibilità di reddito può portare ad una maggiore domanda di figli.

Dunque non si può affermare che si generino direttamente meccanismi di emancipazione, ma tramite l'indagine seguente si dimostra come questo avvenga nella grande maggioranza dei casi.

Una ricerca svolta nel 2005 da parte della Fondazione Risorsa Donna è riuscita a dimostrare come il microcredito costituisca uno strumento assai potente di rafforzamento della posizione socio-economica del genere femminile. L'indagine si è svolta attraverso la compilazione di un questionario da parte di oltre 4.000 donne provenienti da diverse parti del mondo, beneficiarie di questo tipo di strumenti della microfinanza. Sono stati presi in considerazione 12 paesi tra cui 3 europei (Italia, Francia, Spagna), 5 nord-africani (Marocco, Giordania, Libano, Tunisia, Egitto) e infine 4 dei Balcani (Albania, Kosovo, Bosnia, Croazia). I dati emersi dai questionari sono poi stati raggruppati e attraverso la loro elaborazione sono stati costituiti indici di cambiamento riguardo alle condizioni di vita delle donne protagoniste.

I risultati sono concordi per tutti i paesi nel dimostrare che il microcredito si sia rivelato essere uno strumento di empowerment; una piccola eccezione è presente nei paesi europei, dove si innesca il problema della conciliazione tra lavoro e famiglia.

3.2 LE SETTE VARIABILI DELL'EMPOWERMENT

Sono stati presi in considerazione alcuni indicatori relativi all'evoluzione dell'empowerment

femminile per quelle donne che partecipano ai programmi di microcredito. Dato che le condizioni delle donne variano in base alla cultura, alla religione e alla lingua proprie di ogni paese, non esiste un set di indicatori universalmente applicabile alla misurazione dell'empowerment. Nell'analisi che vedremo a breve vengono studiati solo quelli aspetti che possano essere messi a confronto su entrambe le sponde del Mediterraneo, cercando di mantenere un elevato grado di sensibilità e accuratezza nonostante la difficoltà di sottoporre il questionario ad un campione così ampio, situato su aree geografiche così distanti tra loro.

Per svolgere l'indagine sono state selezionate sette dimensioni riguardanti la vita sociale e civile delle donne, in modo da analizzare l'impatto dei programmi di microcredito sull'empowerment di queste:

- la possibilità di uscire liberamente di casa (A)
- il ruolo della donna all'interno della propria comunità (B)
- la partecipazione alla vita civile e sociale (C)
- la capacità di fare acquisti (D)
- la partecipazione decisionale sugli investimenti (E)
- il potere di contrattazione (F)
- la capacità di conciliazione tra lavoro e famiglia (G)

Sono poi stati costruiti degli indici per poter considerare questi sette indicatori.

Ad ogni donna beneficiaria di un programma è stato sottoposto il questionario con lo scopo di valutare se la propria partecipazione al percorso di microfinanza abbia o meno modificato ognuna delle sette variabili prese in considerazione. Quando la cliente ritiene che l'aver preso parte al programma abbia comportato una condizione di peggioramento per quanto riguarda l'impatto dell'empowerment su una determinata dimensione delle sette prese in considerazione, viene attribuito un valore di -1 per unità; se la condizione è rimasta invariata il valore attribuito è 1, e in caso di miglioramento il valore sale a 1.

L'indice di empowerment individuale rappresenta per ciascuna unità, la media dei valori relativi alle sette variabili esaminate, e può variare ovviamente tra -1 e 1.

Per ogni dimensione è stata calcolata la differenza, o il saldo, tra le percentuali di risposte positive e quelle negative, così che il risultato possa risultare utile all'analisi d'impatto generale e non individuale. L'impatto negativo è tenuto in considerazione tanto quanto quello positivo e ne deriva un indice compreso tra -100 e +100. Ovviamente gli esiti maggiori di

zero corrispondono a un miglioramento di una determinata condizione, mentre al contrario quelli minori di zero rispecchiano una situazione di peggioramento. Utilizzando tale metodo si è riusciti a misurare e analizzare in maniera affidabile sia la direzione che l'intensità dell'impatto dell'empowerment su ognuna delle sette dimensioni, in seguito all'adesione ad un programma di microcredito.

Tabella 3.1 Dimensioni di empowerment femminile

	A	B	C	D	E	F	G	Indice	% empowerment positivo
Paesi Arabi	60	41	42	64	58	60	46	53	
Egitto	56	48	48	66	55	50	43	52	89
Giordania	53	66	24	57	52	74	63	56	91,6
Libano	19	33	50	44	30	45	28	36	79,4
Marocco	83	27	22	71	63	51	5	46	95,1
Tunisia	87	30	67	80	90	79	93	75	100
Balcani	36	29	23	41	29	29	18	30	
Albania	46	35	33	55	52	48	21	42	62,7
Bosnia	11	15	10	19	23	22	1	15	40,9
Croazia	17	6	4	26	27	22	26	18	37,7
Kosovo	69	58	46	65	15	23	23	43	88,5
Europa Occidentale	33	12	5	12	10	13	3	13	
Italia	24	16	0	20	4	10	-5	11	40
Spagna	-9	20	16	15	27	29	27	18	58,2
Francia	83	0	0	0	0	0	-12	10	58,5
Media Paesi	45	30	27	43	37	38	26	35	

Fonte: Donne e Microfinanza, Marcella Corsi, 2008

La tabella 3.1 elenca i saldi di impatto divisi per paese e per le diverse componenti dell'empowerment tenute in considerazione, l'indice di empowerment e infine la percentuale di donne con valori positivi nell'indice di empowerment individuale.

3.2.1 MOBILITÀ

La prima colonna (A) sta a rappresentare la variazione sul piano della mobilità, ovvero la possibilità per una donna di uscire di casa sia per divertimento, sia per lavoro o per istruzione. Per una donna la libertà di lasciare il proprio domicilio costituisce un primo passo verso

l'indipendenza, acquisendo la possibilità di interagire in prima persona col mondo esterno potendosi dedicare ai propri interessi. Questo indicatore è abbastanza difficile da interpretare in quanto un valore negativo non rappresenta obbligatoriamente una condizione di segregazione forzata da parte di terze persone, bensì può rispecchiare una ridotta disponibilità di tempo libero in seguito al prestito ottenuto; questa considerazione potrebbe spiegare l'impatto negativo in Spagna. Tale indicatore dunque assume un'importanza maggiore laddove il ruolo della donna è limitato al punto tale che il solo fatto di uscire di casa rappresenti un successo.

Analizzando la tabella 3.1 si può affermare che nel complesso, la variabile A costituisce l'aspetto che in media vede raggiungere il risultato positivo più consistente. Particolare influenza vi è nel caso di Marocco, Tunisia e Francia, con valori che si attestano tutti sopra l'80.

3.2.2 RUOLO ALL'INTERNO DELLA COMUNITÀ

La seconda colonna (B) guarda invece ai cambiamenti con riferimento al ruolo della donna nel contesto della comunità di appartenenza. È infatti una tesi valida quella secondo cui l'apporto di risorse finanziarie alla famiglia da parte di una donna e allo stesso tempo la sua più attiva partecipazione alla vita pubblica le conferiscano stima, valore e ammirazione all'interno della comunità. Spesso in determinate situazioni, al rispetto e alla considerazione si affianca anche il riconoscimento di maggiori diritti. Tale aspetto è senza dubbi ancorato al precedente (A), dato che solo con la possibilità di libera uscita una donna può dimostrare alla comunità il proprio successo nell'attività economica. Questo indicatore è legato alla percezione personale dell'unità campionaria e dunque in taluni casi tale percezione può essere condizionata da una maggiore autostima o da un incremento della fiducia nelle proprie capacità, più che da un vero e proprio mutamento della sua immagine nella comunità. Tale situazione rappresenta in egual modo un cambiamento positivo, in quanto un aumento di autostima serve a condurre l'individuo verso l'emancipazione e per tale motivo viene conteggiato in questa sezione. Tale indicatore presenta valori consistenti in Egitto, Giordania e Kosovo.

3.2.3 PARTECIPAZIONE ALLA VITA SOCIALE E CIVILE

La terza colonna (C) è strettamente collegata alla seconda e rappresenta la partecipazione dalla donna alla vita sociale e civile del proprio territorio. La seconda e la terza variabile infatti presentano un alto coefficiente di correlazione: uno Spearman's Rho uguale a 0,6 sta ad indicare una correlazione direttamente proporzionale, quasi perfetta.

Qua si considera l'emancipazione della donna su un piano più "politico": nonostante la maggioranza dei programmi di microcredito non offra servizi mirati ad accrescere la partecipazione alla vita civile e politica, alcune MFI cercano tale mobilitazione politica offrendo programmi di educazione all'azione collettiva. In generale comunque il contatto col mondo esterno e le attività di gruppo aumentano la conoscenza di attività politiche e sociali, così che anche i programmi che non mirano direttamente a quello, impattano su aspetti di empowerment legale o politico. La microfinanza infatti comporta un ingrandimento delle reti sociali e offre alle donne strumenti utili per potersi cimentare in un'eventuale partecipazione alla vita politica, civile e sociale.

Sotto questo profilo, tra i 12 paesi del Mediterraneo presi in considerazione emergono i valori appartenenti ad Egitto, Libano e Tunisia per quanto riguarda i paesi arabi, ad Albania e Kosovo tra i balcanici, e solamente alla Spagna tra gli europei.

3.2.4 CAPACITÀ DI FARE ACQUISTI

La quarta colonna (D) riguarda la capacità di fare acquisti senza dover richiedere l'autorizzazione dell'uomo di casa. Anche in questo caso si parla di un'emancipazione della donna per quanto riguarda limitazioni presenti a livello familiare e il miglioramento in questo ambito dimostra senza dubbio l'ottenimento di maggior potere, maggiore libertà e di conseguenza maggiore indipendenza. I risultati maggiormente positivi si riscontrano nei paesi arabi, in particolar modo in Tunisia, e poi in Albania e Kosovo.

3.2.5 POTERE DECISIONALE

La quinta (E) e la sesta colonna (F) fanno riferimento al potere di prendere decisioni che spetta alle donne. La capacità decisionale su questioni riguardanti la vita e il futuro sia di sé

stessi, sia dell'intera famiglia, viene considerato un fattore imprescindibile per realizzare un processo di empowerment. Nel quinto settore rientrano le decisioni prettamente economiche riguardanti investimenti importanti come possono essere grandi acquisti o lavori di riparazione della casa. Il sesto indicatore invece ritrae un concetto leggermente più astratto, ovvero la percezione della donna riguardo al proprio potere all'interno del nucleo familiare che si sostanzia nella variazione della capacità contrattuale con gli altri membri. Anche questi due aspetti risultano avere un'elevata correlazione con il coefficiente di Spearman uguale a 0,56.

Per quanto riguarda gli investimenti, i risultati più consistenti si hanno in Tunisia, Marocco e Albania, mentre il potere contrattuale sembra essere cresciuto particolarmente in Tunisia e Giordania.

3.2.6 FAMIGLIA E LAVORO

La settima colonna (G) riguarda il saper conciliare il lavoro con la famiglia. Si osservano risultati parecchio deludenti nei Balcani e nell'Europa Occidentale e solo in Tunisia e Giordania si rilevano picchi particolarmente positivi.

3.3 INDICE DI EMPOWERMENT

L'indice di empowerment, come già visto, indica l'intensità dell'impatto dei programmi di microcredito sulle condizioni di vita delle beneficiarie. È una sintesi dei dati raccolti che serve a dimostrare le differenze presenti tra le diverse aree geografiche: l'impatto sull'empowerment femminile è di gran lunga più deciso nei paesi arabi in cui l'indice è pari a 53, rispetto ai paesi europei che riportano un indice uguale a 13. Questo risultato è alquanto ragionevole se si considerano le differenti condizioni in cui vivono le donne dell'Europa e quelle della maggior parte dei paesi arabi.

Emerge il caso della Tunisia caratterizzato da un indice di 75 in cui la totalità del campione (100%) ha affermato di aver ottenuto un impatto positivo sull'empowerment. Per i paesi dei Balcani invece è presente una spaccatura: da un lato troviamo il Kosovo (43) e l'Albania (42) che si avvicinano più ai valori dei paesi arabi, mentre dall'altro la Bosnia (15) e la Croazia (18) che presentano valori simili a quelli dei paesi dell'Europa Occidentale.

Mentre il caso della Tunisia emerge in positivo, quello della Francia spicca per i risultati particolarmente negativi. Solo per quanto riguarda la mobilità è presente una certa variazione positiva, mentre per tutte le altre voci le condizioni sono rimaste invariate ad eccezione della capacità di conciliare lavoro e famiglia che è addirittura peggiorata, a causa probabilmente della maggior mole di lavoro.

Analizzando la percentuale relativa alle clienti con indice di empowerment negativo, emerge che il problema principale risiede nella capacità di conciliare il lavoro con la famiglia, problema profondamente accusato dai paesi dell'Europa Occidentale.

Tabella 3.2 Diffusione empowerment negativo in %

	Paesi Arabi	Balcani	Europa Occidentale
A	3,3	5,9	27,5
B	1	0,6	15,2
C	0,8	1,3	16,3
D	2,9	0,3	5
E	1,8	0	3,8
F	0,8	0,3	4
G	3,7	11,9	20,3

Fonte: Donne e Microfinanza, Marcella Corsi, 2008

3.4 EMPOWERMENT SOCIALE E FAMILIARE

Diventa ora necessario ridurre le sette variabili inizialmente considerate a due variabili artificiali che conservino la maggior parte delle informazioni possedute dalle prime. Queste variabili dunque, chiamate componenti principali, racchiudono in modo sintetico le sette voci studiate con l'empowerment. La tabella 3.3 mostra dei coefficienti che corrispondono ai diversi pesi che ogni variabile ha sulle due componenti principali ed è facile riscontrare come le variabili A, B e C vengano rappresentate meglio dalla seconda componente, mentre le ultime quattro dalla prima (quella evidenziata è la componente che rappresenta meglio ciascuna variabile).

Tabella 3.3 Coefficienti di punteggio delle componenti principali

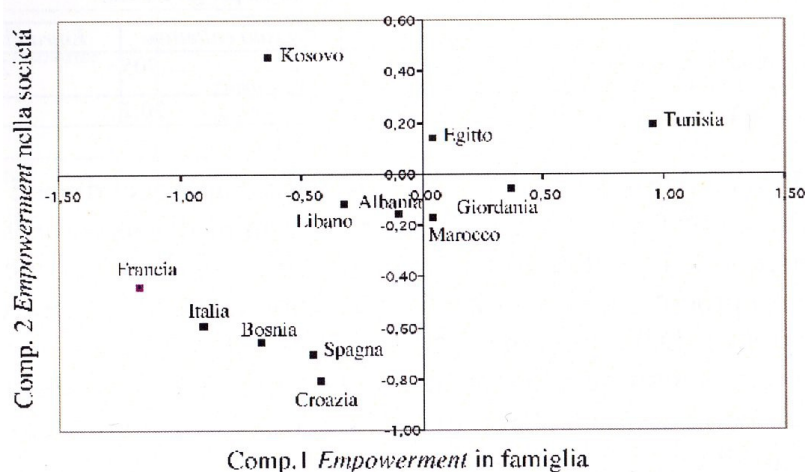
	Componente 1	Componente 2
A	0,21	0,52
B	0,21	0,84
C	0,11	0,85
D	0,54	0,34
E	0,78	0,16
F	0,83	0,13
G	0,64	0,16

Fonte: Donne e Microfinanza, Marcella Corsi, 2008

Possiamo quindi concludere che la prima componente si possa considerare un ottimo indicatore di empowerment nell'ambito familiare, comprendendo la capacità di fare acquisti, la partecipazione decisionale agli investimenti, il potere contrattuale e la capacità di conciliazione tra lavoro e famiglia. La seconda componente invece può rispecchiare l'empowerment all'interno della società, essendo composto dalla possibilità di uscire di casa, dal ruolo nella comunità e dalla partecipazione civile e sociale.

Queste due componenti possono essere utilizzate come assi per una rappresentazione grafica su di un piano, grazie all'assenza di correlazione tra le due.

Grafico 3.1 Distribuzione dei paesi secondo le due componenti principali



Fonte: Donne e Microfinanza, Marcella Corsi, 2008

Strutturando il piano in questo modo, vediamo come in seguito all'adozione di programmi di microfinanza, più un paese si trova in alto e maggiori sono stati i risultati di empowerment all'interno della società, mentre più si trova a destra e maggiori sono stati i risultati di empowerment all'interno del nucleo familiare. Così è possibile distinguere tre gruppi:

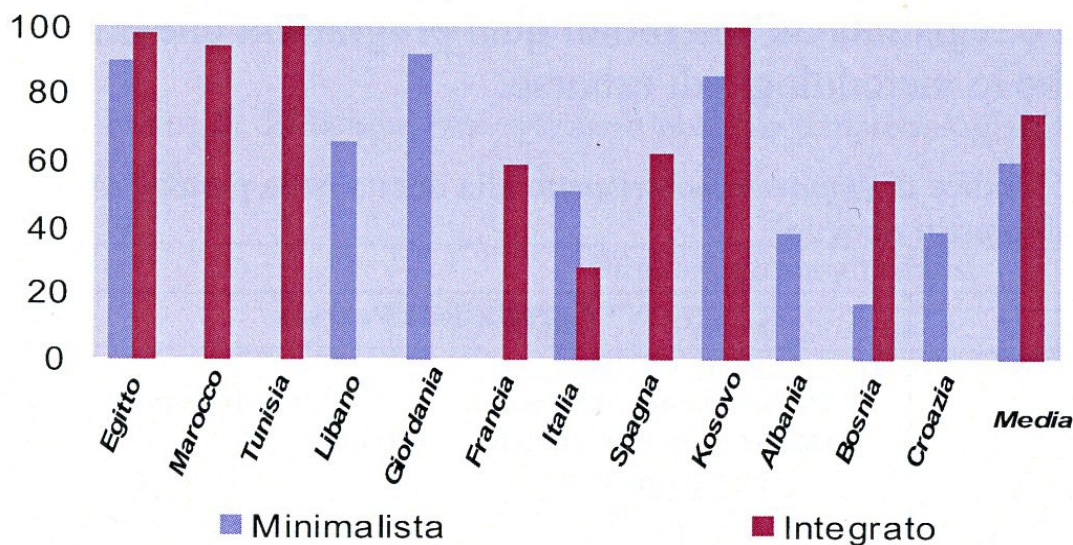
- nel primo gruppo troviamo i paesi arabi e l'Albania, che si addensano tutti in prossimità dell'origine degli assi. Questi paesi hanno ottenuto livelli intermedi di empowerment con un'equilibrata composizione di aspetti sociali e familiari;
- il secondo gruppo racchiude i paesi dell'Europa Occidentale, la Bosnia e la Croazia, paesi con scarsi risultati di empowerment su entrambi gli aspetti;
- il terzo gruppo riguarda la Tunisia e il Kosovo, caratterizzati da una considerevole differenza tra empowerment sociale e familiare: Tunisia presenta alto impatto di empowerment sulla famiglia e non altissimo sulla società, viceversa il Kosovo che vede prevalere l'empowerment sociale su quello familiare.

3.5 ALTRI FATTORI

Finora abbiamo trattato la partecipazione delle donne ai programmi di microfinanza come causa di processi di empowerment, ma vi sono molti altri fattori che limitano o incrementano tale impatto. Il primo è senza dubbio il livello di istruzione delle beneficiarie dei microcrediti. I dati dimostrano come i programmi di microcredito provochino un maggiore impatto positivo quando vi è dietro un buon livello di istruzione, come avviene in Bosnia e in Albania ed è presente una correlazione positiva significativa tra indice di empowerment e istruzione femminile (Albania = 0,383; Bosnia = 0,181).

Si è inoltre dimostrato che in quei paesi in cui risulta fattibile porre a confronto diversi approcci della microfinanza, i risultati migliori sono ottenuti da quelle MFI che offrono approcci integrati e non minimalisti. Dai dati si evince infatti che rispetto all'intero campione, ben il 58,4% delle donne intervistate che hanno riscontrato effetti positivi sull'empowerment sono clienti di istituzioni di microfinanza che adottano un approccio integrato.

Grafico 3.2 Impatto positivo secondo il tipo di approccio alla microfinanza in % per paese



Fonte: Donne e Microfinanza, Marcella Corsi, 2008

Il grafico 3.2 mostra come in media i programmi integrati conducano a un impatto positivo sull'empowerment per il 76% delle clienti intervistate, mentre i risultati positivi ottenuti da programmi minimalisti si attestano attorno al 62%.

Tabella 3.4 Indice di diffusione di empowerment positivo e metodologia di erogazione dei prestiti

		Metodologia per gli esborsi		
		<i>Individuale</i>	<i>Prestito collettivo</i>	<i>Entrambi</i>
Indice di <i>empowerment</i> positivo	n.	278	705	2430
	%	8,1	20,7	71,2

Fonte: Donne e Microfinanza, Marcella Corsi, 2008

La tabella 3.4 mostra invece come l'indice di empowerment sia maggiore nei casi in cui i prestiti siano collettivi, rispetto ai casi di prestiti individuali. Valori ancora migliori si ottengono quando i programmi utilizzano entrambe le tipologie di esborso.

Tabella 3.5 Indice di empowerment rispetto alla durata della partecipazione e al numero di prestiti ricevuti

Nazione	Correlazione Pearson	
	Indice di <i>empowerment</i> rispetto alla durata della partecipazione	Indice di <i>empowerment</i> rispetto al numero di prestiti ricevuti
Albania	0,399*	0,187
Bosnia	0,357*	0,308*
Croazia	-0,148	-0,216
Egitto	0,008	0,082*
Italia	0,043	0,046
Giordania	0,170*	-0,005
Kosovo	0,287	0,211
Libano	-0,104	0,016
Marocco	0,322**	0,226
Spagna	0,196	0,258
Tunisia	-0,046	0,057

* La correlazione è significativa a livello 0,01 (2-tailed).

** La correlazione è significativa a livello 0,05 (2-tailed).

Fonte: Donne e Microfinanza, Marcella Corsi, 2008

La tabella 3.5 indica la correlazione che intercorre tra gli indici di empowerment dei vari paesi e da un lato la durata della partecipazione ai programmi, dall'altro il numero di prestiti ottenuti. Sono significati i risultati che riguardano Bosnia, Albania, Libano, Giordania e Marocco.

Tabella 3.6 Correlazioni dell'indice di empowerment con il tempo di partecipazione

Nazione	A	B	C	D	E	F	G
Albania	..	0,313*	0,339**	0,481**	0,516**	0,340**	..
Bosnia	..	0,144*	0,136*	0,330**	0,354**	0,260**	0,143**
Giordania	..	0,151**	0,086*	0,129**	0,124**
Libano	0,225**	-0,196*
Marocco	0,331*	..	0,322*

* La correlazione è significativa a livello 0.05 (2-tailed).

** La correlazione è significativa a livello 0.01 (2-tailed).

Fonte: Donne e Microfinanza, Marcella Corsi, 2008

Un'analisi più approfondita, considerando la correlazione di ciascuna dimensione col tempo di partecipazione ha portato a risultati significativi per quanto riguarda Albania, Bosnia, Giordania e Marocco. Questo dimostra come la microfinanza abbia la capacità di influenzare le dimensioni dell'empowerment in maniera crescente al passare tempo. Il fatto che una dimensione non vari nel tempo, come ad esempio la prima componente (A), può anche lasciare intendere che i cambiamenti siano già avvenuti dopo poco tempo dall'avvio del programma e che quindi non siano state necessarie ulteriori evoluzioni successive. Di solito ci

si aspetta che i cambiamenti nelle relazioni sociali e familiari siano piuttosto lenti e la voce che ha prodotto i mutamenti più rilevanti è stata quella relativa alla partecipazione alle decisioni relative agli investimenti (E).

Tabella 3.7 Donne che non dichiarano di percepire un reddito

Nazione	%	Nazione	%
Albania	3	Giordania	5,9
Bosnia	1,4	Kosovo	19,2
Croazia	14,3	Libano	7,3
Egitto	16,2	Marocco	0
Francia	2,4	Spagna	32,1
Italia	20	Tunisia	10

Fonte: Donne e Micofinanza, Marcella Corsi, 2008

Per quanto riguarda il campione che è stato intervistato per condurre questa indagine, il 13,2% delle donne dichiara di non percepire un reddito mensile. I paesi con le percentuali maggiori sono Italia, Spagna, Egitto e Kosovo, mentre quelli a percentuali minori Marocco, Albania, Bosnia e Francia. Vi possono essere numerose spiegazioni riguardo l'assenza di reddito: in qualche caso si sta parlando di prestiti talmente recenti, tali da non aver ancora potuto produrre un reddito alla beneficiaria (Italia e Spagna); un ulteriore caso può essere quello in cui il prestito venga ufficialmente recepito dalla donna, ma effettivamente utilizzato dal marito.

È bene precisare che queste basse percentuali rispecchiano realtà in cui non vi sono leggi così stringenti sui comportamenti delle donne, come possono essere quelle dettate dal purdah in Bangladesh.

3.6 CONCLUSIONI SULL'INDAGINE

Con questa indagine si è pervenuti, attraverso l'utilizzo di indici e indicatori, ad una serie di risultati che dimostrano come la possibilità di accesso al credito possa produrre importanti mutamenti nei comportamenti, nelle condizioni e nelle relazioni sociali e familiari delle donne.

Nonostante le diversità presenti tra paese e paese, il filo conduttore è rappresentato dal fatto che il credito sia dunque uno strumento attraverso cui si può offrire un processo di

emancipazione al genere femminile. Emancipazione innanzitutto economica, poi sociale e politica, che conduca ad un cambiamento della percezione del ruolo della donna sia nella visione individuale, sia comunitaria.

Una microfinanza sensibile alla questione di genere dovrebbe offrire condizioni contrattuali, prodotti finanziari e metodi di erogazione del credito coerenti con i bisogni e i vincoli della donna, quali possono essere la mancanza di titoli di proprietà da poter offrire in garanzia, la scarsa mobilità, o la difficoltà nel conciliare attività produttive e lavoro domestico non retribuito. A questi servizi, come abbiamo visto, è consigliato affiancare programmi in grado di accrescere la presa di coscienza dei propri diritti che siano essi umani o civili.

CONCLUSIONI

Spesso si è soliti associare alla povertà un volto di donna, come a sottolineare quanto siano le donne, più degli uomini, a dover sostenere il prezzo più alto nelle situazioni di sottosviluppo. La stessa Banca Mondiale afferma che le ineguaglianze di genere inibiscono la crescita e lo sviluppo di ogni società: la lotta alla povertà dunque non può affatto prescindere da un'emancipazione sociale della donna, che a sua volta non può prescindere da una sua indipendenza economica. L'esclusione finanziaria comporta l'esclusione sociale, ossia una situazione in cui la connessione tra libertà e diritti si fa molto debole; fornire alle donne la possibilità di diventare indipendenti sul piano finanziario invece, sfruttando al meglio il loro talento, risulta necessario per migliorare lo standard di vita globale, per trasformare situazioni di esclusione e vulnerabilità in condizioni di resilienza.

Il microcredito, attraverso l'esperienza internazionale, si è rivelato essere uno tra i più potenti strumenti finanziari per combattere la povertà di molti paesi e al contempo rafforzare le capacità lavorative delle donne. L'idea di elargire prestiti di piccola entità senza pretendere garanzie appartiene ad un rivoluzionario economista bangladesese, Muhammad Yunus, al quale è stato assegnato il premio Nobel per la Pace nel 2006. Grazie ai suoi progetti si è riuscito a dimostrare che i poveri non sono tali per carenza di doti o per pigrizia, ma che anzi, nella maggior parte dei casi, posseggono una capacità restitutiva superiore a quella che dimostrano di avere i ricchi nei confronti delle banche tradizionali.

Quando decise di intraprendere un ragionamento utilizzando complesse teorie economiche non con la testa, ma con il cuore, diede vita ad uno strumento finanziario che rappresenta tuttora un forte incentivo all'emancipazione femminile: per le donne beneficiarie è incrementata la possibilità di uscire di casa, di decidere autonomamente rispetto agli acquisti e la partecipazione alle decisioni familiari. Dall'altro lato abbiamo visto come, anche dal punto di vista di chi eroga il prestito, sia vantaggioso e razionale dare "credito" alle donne, in quanto si siano rivelate essere i debitori più affidabili in assoluto: la donna è da sempre il fattore principale per mantenere una certa stabilità e unità familiare e ciò, da un punto di vista meramente economico, si traduce in una gestione razionale, parsimoniosa e responsabile del denaro, con l'unico fine di accrescere il livello di benessere della famiglia; le donne sono quindi caratterizzate da un maggior senso di responsabilità che si riscontra da un più elevato tasso di restituzione dei prestiti; infine il genere femminile si è rivelato essere più concreto e

scrupoloso di quello maschile, specialmente nelle situazioni di difficoltà e questo porta a ricorrere poco frequentemente a comportamenti disonesti e sleali.

Il microcredito insomma è uno strumento finanziario che non porta conseguenze meramente economiche, bensì innesca una serie di meccanismi di trasformazione sociale e culturale: è una scelta etica prima che una scelta finanziaria.

Conteggio parole: 14.003

BIBLIOGRAFIA

BANERJEE, A., e DUFLO, E., 2011. *Poor economics: rethinking poverty and the ways to end it*. I edizione. (s.l.): Penguin books.

CORSI, M., a cura di, 2008. *Donne e Microfinanza: uno sguardo ai paesi del Mediterraneo*. I edizione. Roma: ARACNE editrice S.r.l.

EQUAL EC.CO.MI., a cura di, 2007. *Il nostro microcredito: dalla Grameen Bank all'esperienza veneta*. Arcari S.r.l. - Industria Grafica.

GRAMEEN BANK, 2017. *16 Decisions* [online]. Disponibile su: <<http://www.grameen.com/16-decisions/>>. [Data di accesso: 08/10/2018].

GRAMEEN BANK, 2017. *Balance Sheet 1983-2015 (As on December 31)* [online]. Disponibile su: <<http://www.grameen.com/data-and-report/balance-sheet-1983-2016-in-usd/>>. [Data di accesso: 10/10/2018].

GRAMEEN BANK, 2017. *Grameen Bank Historical Data Series 1976-2016* [online]. Disponibile su: <<http://www.grameen.com/data-and-report/historical-data-series-in-usd/>>. [Data di accesso: 10/10/2018].

GRAMEEN BANK, 2017. *Method of Action* [online]. Disponibile su: <<http://www.grameen.com/method-of-action/>>. [Data di accesso: 08/10/2018].

GRAMEEN BANK, 2017. *Past Five Years at a Glance (2012- 2016)* [online]. Disponibile su: <<http://www.grameen.com/data-and-report/past-five-years-at-a-glance-2012-2016-in-usd/>>. [Data di accesso: 11/10/2018].

GRAMEEN BANK, 2017. *Ten Indicators* [online]. Disponibile su: <<http://www.grameen.com/10-indicators/>>. [Data di accesso: 08/10/2018].

LANZONI, S., a cura di, 2014. *Donne: ripartire da sé* [online]. Disponibile su: <<http://www.pangeaonlus.org/it/approfondimenti>>. [Data di accesso: 15/10/2018].

MICROCREDIT SUMMIT CAMPAIGN, 2016. *2015 Report: Tables and Figures* [online]. Disponibile su: <<https://stateofthecampaign.org/2015-report-tables-and-figures/>>. [Data di accesso: 12/10/2018].

MICROCREDIT SUMMIT CAMPAIGN, 2014. *Data Reported to the Campaign in 2014 (December 31, 2013)* [online]. Disponibile su: <<https://stateofthecampaign.org/2013-data/>>. [Data di accesso: 12/10/2018].

SEN, A., 1999. *Development as freedom*. I edizione. New York: Oxford University Press.

SIGURA, P., 1999. *Il ruolo della microfinanza nei processi di emancipazione femminile*. Report On Line [online]. Disponibile su: <<https://www.reportonline.it/Economia/il-ruolo-della-microfinanza-nei-processi-di-emancipazione-femminile.html>>. [Data di accesso: 06/10/2018].

YUNUS, M., 2000. *Il banchiere dei poveri*. Nuova edizione ampliata. Milano: Universale Economica Feltrinelli.

YUNUS, M., 2008. *Un mondo senza povertà*. I edizione. Milano: Giangiacomo Feltrinelli Editore.