



Libera Università Internazionale degli Studi Sociali Guido Carli
Facoltà di Economia
Corso di Laurea: Economia, Mercati e Intermediari Finanziari
Cattedra: Macroeconomia

Tesi di Laurea

**L'impatto della microfinanza, delle
asimmetrie informative e del peer-to-peer
bancario nei mercati in via di sviluppo**

Relatore
Prof. Pietro Reichlin

Candidato
Matteo Papini
145121

Anno Accademico 09/10

Indice

1. Introduzione	5
2. Finanza Etica, Business Sociale e Impatto delle Istituzioni di Microfinanza (MIF)	8
2.1 Microcredito: cenni storici.....	9
2.2 La valutazione dell'impatto del microcredito nei PVS	10
2.2.1 Aspetti Teorici dell'Impact Assessment (IA)	11
2.2.2 Il modello di catena dell'impatto.....	12
2.2.3 Tipi di impatto e stima dell'IA.....	13
2.3 Modelli di attribuzione degli effetti agli interventi delle MIF	15
2.3.1 Il metodo scientifico	15
2.3.2 La tradizione umanista	17
2.3.3 Participatory learning and action (PLA)	18
2.4 Modelli di analisi dell'IA	20
2.4.1 Approccio senza misurazione	20
2.4.2 L'House Index	23
2.4.3 Participatory Wealth Ranking (PRW)	26
2.4.4 Il Net Worth Test: Grameen Bank	28
2.4.5 Il Means Test: KMBI (Filippine).....	31
2.4.6 Indicator Menu: Trickle-Up Program (TUP).....	35
2.4.7 Pre-loan Evaluation	38
2.4.8 Altri Strumenti.....	40
2.5 Evidenze empiriche sull'impatto dei servizi delle MIF nei PVS	41
3. Microfinanza e Microcredito	44
3.1 Il prestito di gruppo	45
3.1.1 Adverse Selection (selezione avversa)	46
3.1.2 Moral Hazard (azzardo morale)	47
3.1.3 Il modello base di Joseph Stiglitz.....	48
3.1.3.a Peer Monitoring.....	55
3.1.3.b Conclusioni del modello.....	57
3.1.4 I problemi del prestito di gruppo.....	60
3.2 Le innovazioni della microfinanza	61
3.2.1 Il prestito progressivo	61
3.2.2 Il trattamento flessibile delle garanzie.....	62
3.2.3 L'attenzione delle donne come clienti	62
3.2.4 La promozione del risparmio.....	64
3.3 Recenti tendenze e raccomandazioni politiche.....	66
3.3.1 La necessità di una regolamentazione	66
4. Conclusioni: il Peer-to-Peer Bancario	68
4.1 p2p e Microfinanza: fine della povertà?.....	69
4.1.1 L'ascesa del p2p bancario.....	70
4.1.2 Il potenziale	71
4.2 Rischio e Rendimento.....	71
4.3 Il modello di Business MYC4 in dettaglio	72

4.4 Considerazioni Finali.....	74
Appendice	77
Appendice 1. Modello CAPM.....	77
Appendice 2. Indici di Povertà.....	79
Appendice 2.1 Indice dello Sviluppo Umano (ISU)	82
Appendice 2.2 Indice di Povertà Umana (IPU).....	82
Appendice 2.3 Indice di Sviluppo di Genere (ISG)	83
Bibliografia.....	85
Sitografia	86

1. Introduzione

Partendo dal presupposto che la disponibilità d'informazioni è importante per la crescita sana di nuovi mercati, questa tesi ha l'obiettivo finale di analizzare il ruolo delle asimmetrie informative nei mercati in cui i piccoli investitori incontrano imprenditori provenienti da paesi in via di sviluppo. Più in particolare dà una breve panoramica del fenomeno comunemente detto "microcredito" e ne analizza gli strumenti focalizzandosi su quelli utilizzati per alleviare la povertà. La presentazione si sviluppa descrivendo il ruolo delle MIF (Istituzioni di Microfinanza) che operano nei paesi in via di sviluppo; analizza l'impatto degli interventi di microfinanza; riassume il concetto di banca peer-to-peer e discute la combinazione di questi fenomeni, vale a dire il microcredito finanziato tramite peer-to-peer bancario. L'analisi prosegue individuando il potenziale di questa nuova forma di mercato e descrive le fonti di rischio cui sono soggetti gli investitori: rischio d'insolvenza del prestito, con l'intermediario (o fornitore), rischio valutario e politico, rischi macroeconomici. Il lavoro si concentra quindi sul rischio di default del prestito, partendo dalla descrizione di una piattaforma, presentata dalla società danese MYC4 che combina il peer-to-peer bancario e il microcredito.

La disponibilità di informazioni è cruciale, non solo per gli individui quando si tratta di scegliere tra le diverse opportunità d'investimento, ma anche per il sano sviluppo di nuovi mercati in cui sono negoziate tali opportunità.

Per questo è necessario introdurre il problema di accesso al credito, il concetto di povertà, il ruolo delle *Istituzioni di Microfinanza*¹ e i modelli sui quali si basa il loro operare, per poi concentrarsi sui risultati ottenuti negli anni dalle MIF.

Microfinanza è diventata negli ultimi anni una parola d'ordine quando si tratta di temi quali lo sviluppo sostenibile, la riduzione della povertà e le fonti alternative di profitti per le istituzioni finanziarie. Per microfinanza si intende, comunemente, una vasta gamma di servizi finanziari per "*not bankable individuals*", cioè per gli individui che non soddisfano i requisiti tradizionali per entrare in transazioni con le banche (come una storia di credito, un reddito stabile o collaterali). Il principale servizio offerto da istituti che si occupano di microfinanza (le cosiddette "Banche dei Poveri" o "Banche Etiche", oltre alle MIF operanti

¹ d'ora in poi MicroFinance Institutions o MIF.

nel Terzo Mondo) è costituito dal microcredito definibile come il flusso di micro-prestiti concesso a persone non meritevoli di credito da un punto di vista tradizionale.

La cosa sorprendente circa il microcredito è che i tassi di default risultano relativamente bassi (circa del 2%): pertanto, come sarà approfondito in seguito, sembra che il microcredito abbia non solo il potenziale di alleviare la povertà in modo significativo, ma anche di essere molto redditizio.

I problemi di accesso al credito nei PVS portano a situazioni irreversibili di indigenza. Il microcredito riesce, in modo semplice ed efficace, a superare le tradizionali barriere connesse al credito bancario basato su garanzie: è un sistema basato sulla fiducia in cui i finanziamenti sono erogati a gruppi di persone con uno stesso business, che condividono una *responsabilità solidale*². Questo permette al prestatore di fondi di abbassare in modo sostanziale la componente idiosincratICA del rischio di insolvenza connesso al prestito, infatti le garanzie tradizionali vengono sostituite dallo *status* di indigenza comune del gruppo, da quello di membership dei singoli, dalla responsabilità solidale, dall'erogazione graduale dei prestiti. Le evidenze empiriche, da una parte confermano il successo delle strategie di microcredito nei PVS, dall'altra fanno emergere problemi connessi alle asimmetrie informative, all'assenza di un ambiente legislativo sicuro e stimolante, al monte prestiti totale.

Tutti questi punti sono strettamente connessi tra di loro: la natura dei modelli di microcredito prevede un graduale incremento dei prestiti all'aumentare della storia creditizia dei prenditori di fondi. L'alto tasso di restituzione (circa del 98%) è causa di una forte crescita della domanda totale di fondi: le MIF cercano di fronteggiare queste difficoltà, ma spesso, l'assenza di una legislazione adeguata frena l'ascesa della quantità dei prestiti e di conseguenza dello sviluppo dei nuovi mercati. In questo scenario si inseriscono quasi automaticamente le piattaforme di microfinanza e di micro-prestiti che possono sfruttare

² La responsabilità solidale si ha quando più soggetti sono chiamati a rispondere, per una violazione o in generale per un'obbligazione, in posizione di parità: in questo caso colui che adempie acquisisce un diritto di regresso nei confronti degli altri coobbligati. La responsabilità solidale è ignorata nell'ambito del diritto penale a ragione del principio di personalità della pena, mentre è frequente il suo impiego in ambito civile o amministrativo: in particolare per l'art. 2055 C.c. se il fatto dannoso è imputabile a più persone, tutte sono obbligate in solido al risarcimento del danno; allo stesso modo sono previste alcune ipotesi di responsabilità, a fronte di violazioni amministrative, nei confronti di soggetti diversi dall'autore dell'illecito, in considerazione del particolare rapporto intercorrente tra questi e l'agente o tra questi e l'oggetto dell'azione, come ad esempio nel caso della responsabilità della persona giuridica per la condotta anti-giuridica del suo dipendente o rappresentante.

l'alto costo del capitale nei PVS e i bassi tassi di rendimento degli investimenti nei paesi sviluppati (cfr. cap. 4).

In Appendice 2 viene approfondito il concetto di povertà e i suoi indicatori, così da rendere più chiari i modelli di stima degli impatti del microcredito analizzati nel Capitolo 2.

2. Finanza Etica, Business Sociale e Impatto delle Istituzioni di Microfinanza (MIF)

M. Yunus enfatizza il ruolo della “banca etica” e del “business sociale” come migliore soluzione per sradicare la povertà (Un mondo senza povertà, Feltrinelli, 2008). Ha realizzato un modello che non prevede un rapporto continuato con i prenditori di fondi che avessero bisogno di implementare il loro business. Più nel dettaglio, uno dei requisiti principi perché un business possa definirsi “sociale” è proprio quello della destinazione dei micro-prestiti: il microcredito, secondo Yunus, deve servire per risolvere la condizione di indigenza di quella fascia della popolazione mondiale che non ha accesso al credito tradizionale. Anche i paesi industrializzati vantano molti tentativi di realizzazione di questa nuova “economia solidale”. Le “imprese solidali” si basano sul principio di equità in cui la logica del profitto viene perseguita in via complementare agli obiettivi generali di miglioramento della società nel suo insieme. I conflitti, inevitabili, tra il management dell’impresa e gli azionisti portano problemi di non facile risoluzione e la cui trattazione non è da sviluppare in questa sede. Con questo lavoro si vuole piuttosto analizzare l’impatto concreto del microcredito nei PVS partendo dal ruolo delle MIF.

2.1 Microcredito: cenni storici

L'idea di fornire piccoli prestiti a individui a basso reddito è, in realtà, non troppo recente. Comunemente Jonathan Swift è riconosciuto il vero padre del microcredito, poiché è stato in grado di alleviare significativamente la povertà in Irlanda nel corso di due secoli, dalla fondazione dei fondi di prestito irlandesi nel 1740 a Dublino (Hollis e Sweetman, 1997). Dopo un grande successo durante i loro primi cento anni di esistenza, il loro impatto ha cominciato a diminuire e, anche se è possibile trovare qualche traccia di idee simili nella storia più recente come ad esempio le idee di Friedrich Wilhelm Raiffeisen nelle opere di Lysander Spooner, il fondatore della banca tedesca Raiffeisen, o nel Piano Marshall. Durante gli anni settanta del XX secolo, molte organizzazioni che avrebbero portato l'idea in vita, sono state fondate in Bangladesh, di cui la più riuscita è la *Grameen Bank*. Da allora la microfinanza ha assunto sempre maggiore popolarità tra i politici e le organizzazioni umanitarie. L'entusiasmo per questa nuova forma di sostegno delle aree sottosviluppate raggiunto il suo picco nel 2006 quando a *Muhammad Yunus*³, fondatore della *Grameen Bank*, è stato assegnato il Nobel per la Pace.

Oggi, nella maggior parte dei *paesi in via di sviluppo*⁴ esistono MIF che si rivolgono alla popolazione, e di cui i governi hanno riconosciuto gli aspetti positivi, ma sembra che l'entusiasmo che caratterizzava i primi anni del 2000 sia gradualmente scomparso a causa delle evidenze negative: le MIF sono, in molti casi, ancora soggette alle dinamiche dei PVS caratterizzati da un'inefficiente rete informativa e da una scarsa protezione legislativa: i fondi finiscono verso destinazioni sbagliate, tanto che alcuni studiosi sostengono che addirittura ci sono casi in cui il denaro a buon mercato fornito attraverso il microcredito fa male anziché bene (alt Adams et al. 1984).

Altri sviluppi attuali sono da tenere in presenti: la potenziale domanda di capitale della microfinanza stimata pari a quindici volte il volume attuale (19 miliardi di USD); le MIF che stanno diventando sempre più professionali e più collegate internazionalmente tramite i mercati di capitali (Swanson, 2007).

³ Muhammad Yunus (Chittagong, 28 giugno 1940) è un economista e banchiere bengalese pluripremiato (si ricordi: Laurea Honoris Causa dall'Alma Mater Studiorum, Università di Bologna, 2004; Premio Nobel per la Pace, insieme alla *Grameen Bank*, 2006; Laurea honoris della facoltà di Scienze Politiche, Cooperazione e Sviluppo, dell'Università degli Studi di Roma "La Sapienza", 2008; ecc). Conosciuto come il "padre" del microcredito, nel 1976 fondò la *Grameen Bank* di cui è direttore dal 1983. I suoi libri di maggior rilievo sono: *Il banchiere dei poveri* (Feltrinelli, 1998); *Un mondo senza povertà* (Feltrinelli, 2008); *Si può fare* (Feltrinelli, 2010).

⁴ d'ora in poi PVS.

2.2 La valutazione dell'impatto del microcredito nei PVS

La stima della povertà (*Poverty Assessment*⁵) viene definita come quel processo di misurazione della severità della povertà stessa: identificarne la presenza significa constatare l'impossibilità degli individui di provvedere ai propri bisogni materiali o psicologici; misurarne la severità, significa riuscire a individuare i diversi livelli di povertà presenti nella popolazione che si vuole aiutare (Hatch & Frederick, 1998). La PA è una fase essenziale nel lavoro di una MIF: effettuarla in diversi momenti temporali permette una valutazione dell'impatto del progetto e un seguente giudizio sulla qualità del lavoro svolto. La stima dell'impatto (*Impact Assessment*⁶) non deve essere intesa in un significato statico: essa dev'essere un punto di partenza per il miglioramento dei servizi forniti. A questo proposito Hulme (2000) identifica due obiettivi dell'IA:

- "*proving impacts*": cioè una misurazione quanto più accurata dell'impatto di un intervento;
- "*improving practice*": ossia la comprensione dei processi di un intervento e del loro impatto volta al miglioramento degli stessi.

Per raggiungere questi obiettivi è necessario disporre di standard di misurazione e tecniche di campionatura ed analisi. A questo proposito diventa importante il ruolo di ricercatori e studiosi. Il loro compito dovrà essere quello di esprimere un giudizio sulle attuali tecniche di IA in relazione al loro costo, ai loro obiettivi specifici e al contesto in cui sono applicate. In secondo luogo bisognerà individuare il complesso di strumenti più appropriato per effettuare un IA. Nella prima parte di questo capitolo verrà effettuata un'analisi teorica dell'IA⁷; nella seconda verranno considerate le principali tecniche di IA.

⁵ d'ora in poi PA.

⁶ Il termine IA identificherà, d'ora in poi, sia la fase di PA che la fase di valutazione dell'impatto vera e propria.

⁷ Lo schema dell'analisi si basa sulle osservazioni fatte da Hulme (2000), integrate con altre fonti.

2.2.1 Aspetti Teorici dell'Impact Assessment (IA)

L'IA assume un'importanza diversa a seconda dei vari *stakeholders*⁸, in particolare è interessante per le MIF che focalizzano la loro attività sui poveri. L'IA, in questo caso, è utile per le seguenti attività (Hatch & Frederick, 1998):

- selezione della clientela: la prima utilità di una PA; essa deve aiutare le MIF ad individuare e distinguere i poveri dai non poveri;
- convalidazione: alcune MIF non utilizzano misurazioni rigorose della povertà nella fase di individuazione dei clienti, preferendo criteri diversi (geografici, sessuali, ecc.); l'IA diventa uno strumento per verificare che gli individui coinvolti nel progetto rispettino le caratteristiche prefissate.
- adattamento dei servizi finanziari ai bisogni dei clienti: l'IA aiuta la MIF a ideare prodotti in grado di rispondere alle esigenze della clientela rispetto al suo livello di povertà. In particolare permette di stabilire le differenti capacità della clientela di pagare i prodotti sviluppati;
- stabilire gli standard base per l'entrata di nuovi clienti: la fase di selezione iniziale permette di individuare le caratteristiche dei clienti che possono entrare nel progetto già avviato;
- monitoraggio dei clienti: la ripetizione dell'IA serve per osservare i cambiamenti nel livello di povertà dei clienti;
- partecipazione dei clienti: alcuni strumenti per l'IA prevedono un coinvolgimento diretto della clientela.

Anche il settore finanziario privato esercita pressioni per avere informazioni sulla destinazione e sui risultati dei loro investimenti. Le banche convenzionali possono decidere di aprire una linea di servizi specifici per i poveri, da cui la necessità di valutare i risultati dei propri sforzi. Forti pressioni arrivano anche dai donatori bilaterali e multilaterali che vogliono sapere se i soldi investiti nei progetti stanno effettivamente alleviando la povertà.

In ultima analisi si considerino i clienti. La maggior parte delle tecniche per l'IA prevede l'utilizzo di questionari da sottoporre alla clientela o un ruolo attivo dei clienti stessi nell'individuazione della qualità del processo. In tal caso l'IA può servire per far riflettere i mutuatari sui cambiamenti che l'intervento sta portando nella loro vita stimolando (o meno, in caso di risultati negativi) la partecipazione e il senso di fiducia nel progetto.

⁸ Con il termine *stakeholders* si indicano tutti quei soggetti con un qualsiasi interesse nell'attività delle MIF.

2.2.2 Il modello di catena dell'impatto

Ogni individuo modifica il proprio comportamento a causa dell'influenza dei processi di mediazione con le MIF, in conformità con le sue caratteristiche personali e con quelle del contesto sociale, economico, e politico in cui vive. Il microcredito interviene modificando la realtà quotidiana degli individui coinvolti nell'intervento, così da permettere il raggiungimento dell'obiettivo desiderato. L'IA deve misurare le differenze tra i tipi di risultato (per risultato si intende la situazione finale determinata dalle modifiche).

I rapporti di causa-effetto sono rappresentati in figura 2, in cui l'agente è colui che subisce l'influenza del progetto e/o dei processi di mediazione.

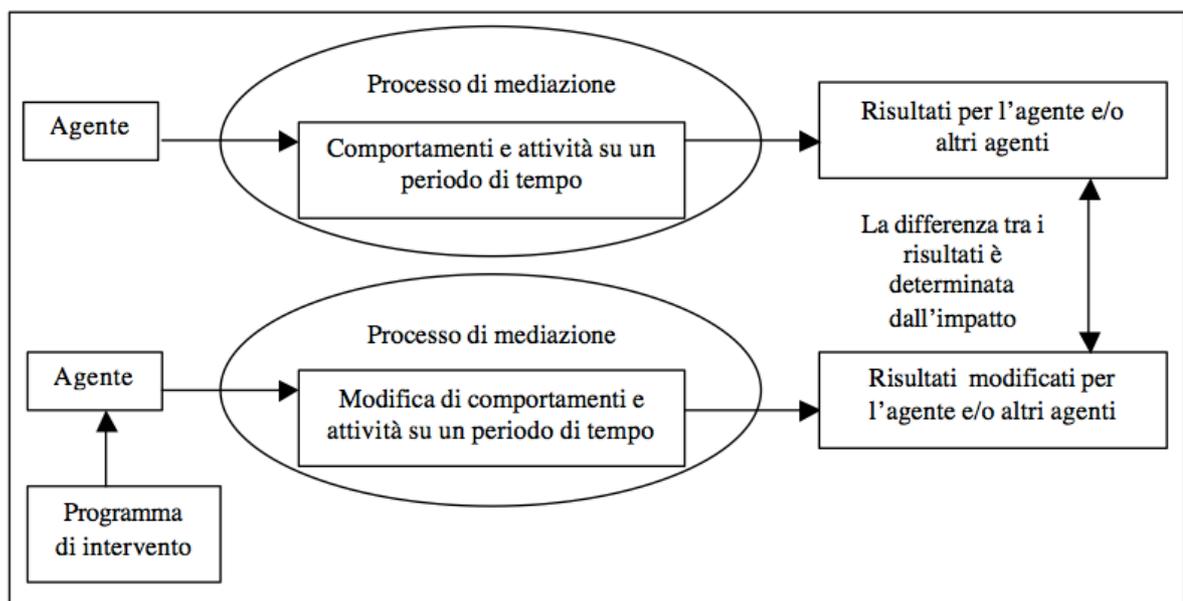


Figura 2 - Modello di catena dell'impatto (Hulme, 2000)

Nella realtà la catena si presenta in maniera più complessa. L'MIF fornisce servizi ai clienti sotto forma di prestiti che modificheranno l'attività del cliente con un conseguente aumento (o riduzione) del reddito. Questo si scaricherà sul reddito familiare, e, in caso di aumento, porterà ad.es. a miglioramenti relativi all'alimentazione, alla condizione sanitaria, all'istruzione, alle opportunità sociali. Tali situazioni andranno ad influenzare le relazioni politico-sociali dell'individuo.

Sarebbe impossibile (o troppo costoso) analizzare i cambiamenti in ogni singola fase, per cui è necessario decidere su quale parte della catena effettuare la stima. Hulme identifica, a tal proposito, due tipi di scuole:

- *intended beneficiary school*: analizza direttamente l'impatto sui beneficiari del progetto

- *intermediary school*: si concentra sui cambiamenti e l'operato delle MIF (fase iniziale nella catena). Se la MIF è in buona salute, cioè raggiunge la sostenibilità finanziaria e ha un grande numero di clienti, allora si può assumere che ci sarà un automatico impatto positivo.

Volendo valutare l'impatto sulla povertà degli interventi di microcredito, si ritiene preferibile l'impostazione della *intended beneficiary school* (ciò non significa che debba mancare un'attenta valutazione degli aspetti finanziari della gestione). Elementi da considerare quando si voglia scegliere l'unità di stima per misurare l'impatto, possono essere: il livello di occupazione; la creazione di un "clima imprenditoriale"; la maggior collaborazione tra i diversi soggetti, ecc. L'ideale sarebbe riuscire ad analizzare contemporaneamente più livelli, come si propone di fare l'*Household Economic Portfolio Model (HEPM)* che cerca di stimare l'impatto a livello di famiglia, impresa, individui, e comunità fornendo una fotografia di tutti i tipi di impatto (Chen & Dunn, 1996). Un aspetto negativo è individuabile nella complessità, che rende necessarie sofisticate e costose tecniche di analisi.

2.2.3 Tipi di impatto e stima dell'IA

L'analisi può individuare tre diversi tipi di impatto del microcredito (Dichter, 1999):

- impatto economico:

- dei cambiamenti di reddito;
- degli aspetti finanziari e gestionali a livello di istituzione e impresa;
- della riduzione della vulnerabilità economica delle persone con lavoro saltuario o stagionale;
- dei livelli di spesa, consumo e valore dei beni posseduti; le proprietà vengono considerate un'importante indicatore in quanto il loro livello non è così variabile come per altri indicatori (Barnes, 1996), inoltre il loro cambiamento può essere segno di importanti miglioramenti nella qualità della vita (ad es. il passaggio da una casa in canne ad una casa in legno).

- impatto sociopolitico e culturale:

- modifiche nell'organizzazione sociale; ad es. creazione di associazioni di lavoratori e sindacati;
- passaggio da un'economia di baratto ad un'economia monetizzata;

- variazioni nell'affermazione sociale di gruppi emarginati (ad es. i “*paria*” in India);
 - aumento del potere decisionale della donna all'interno della famiglia;
 - variazioni nell'accesso ai servizi sanitari, nel livello nutrizionale, nell'uso dei contraccettivi, nel livello di istruzione.
- impatto personale-psicologico: l'analisi dell'impatto psicologico a livello individuale è di più difficile misurazione, ma serve per evidenziare la differente percezione di sé che ha sviluppato il beneficiario del credito (o i membri della sua famiglia). È un'analisi importante se la partecipazione e un coinvolgimento attivo nel programma sono considerati come obiettivi.

L'IA può essere condotto prima, dopo o durante l'intervento. Fare un PA prima dell'intervento è fondamentale per quelle MIF il cui obiettivo primario è raggiungere direttamente il segmento più povero della popolazione. L'analisi permette di evidenziare sia i livelli di povertà dei futuri clienti (o non clienti), che le necessità in termini di prodotti finanziari. In questa fase vengono spesso usati metodi basati sulla semplice osservazione delle condizioni di vita per poi effettuare, successivamente, analisi più approfondite.

L'approccio convenzionale dell'IA è l'analisi condotta dopo un certo periodo dall'inizio dell'attività della MIF. L'IA viene effettuato ad intervalli di tempo più o meno regolari ma i suoi risultati possono servire più a stakeholders esterni (ad es. donatori) che alla MIF stessa. Un problema che si può presentare è costituito dal momento in cui si effettua la rilevazione: un IA effettuato troppo presto non permette di rilevare risultati che si presentano solamente nel lungo periodo: può generare sfiducia nelle MIF e pressioni da parte dei donatori che mirano, spesso, a risultati nel breve termine.

Effettuare l'IA in maniera continua permette di controllare le dinamiche sociali ed economiche e di cercare rimedi in tempo reale per gli eventuali risultati negativi: in questo caso l'IA diventa uno strumento di management interno, con lo stesso valore delle altre funzioni della MIF. Un approccio di questo tipo richiede, però, l'impiego di personale che si dedichi a tempo pieno a questa attività; in tal caso bisognerà effettuare considerazioni relative al costo di questo personale rapportandolo con il miglioramento nella qualità del lavoro e con il livello di raggiungimento degli obiettivi.

2.3 Modelli di attribuzione degli effetti agli interventi delle MIF

Uno dei principali problemi dell'IA dei programmi di microfinanza è dimostrare che determinati effetti sono attribuibili a determinate cause (nello specifico, l'intervento). Da un'analisi della letteratura sulla microfinanza, Hulme identifica tre diversi modelli attraverso i quali gli autori hanno cercato di dimostrare l'attribuzione delle cause agli effetti. Il primo è dato dal metodo scientifico, il secondo viene dalla tradizione umanista, il terzo prevede la partecipazione attiva dei clienti della MIF nella preparazione dell'IA.

2.3.1 Il metodo scientifico

Il metodo scientifico cerca di rendere certa, attraverso un'analisi empirica, la relazione causa-effetto tra interventi delle MIF e impatto economico-sociale nei PVS. In questo caso, un particolare stimolo, rivolto a un determinato oggetto, in un ambiente controllato, è giudicato essere la causa dell'effetto osservato. Applicare questo approccio empirico alle scienze sociali è molto difficile visto che troppe sono le variabili e i cambiamenti che caratterizzano il soggetto uomo. Per questo si preferisce utilizzare metodi che confrontano risultati dell'intervento con stime dei risultati che si sarebbero ottenuti senza. In questo approccio vengono utilizzate metodologie statistiche in grado di fornire un'adeguata rappresentazione della realtà, e di dare indicazioni sull'attribuzione degli effetti.

Un primo metodo è dato dall'analisi di regressione multipla. Il metodo, per ottenere risultati affidabili, elabora enormi quantità di dati relativi a variabili di difficile misurazione e identificazione. Sicuramente più semplice, e largamente usato, è il metodo che utilizza un gruppo di controllo: in questo caso è necessaria la comparazione, ripetuta almeno due volte, tra una popolazione che ha ricevuto l'intervento e una popolazione identica (o il più simile possibile) che non l'ha ricevuto. I problemi riscontrabili di questo approccio possono interessare la selezione del campione da analizzare: è molto difficile trovare un gruppo di controllo che abbia le stesse caratteristiche economiche, fisiche e ambientali del gruppo di trattamento. A queste possibili differenze si aggiunge un attributo invisibile, che al gruppo di controllo manca, e che viene generalmente individuato nell'abilità imprenditoriale del gruppo di trattamento (Hulme, 2000). Inoltre il gruppo di controllo può entrare in contatto con il gruppo di trattamento, invalidando, in parte, i risultati dell'analisi.

Un altro problema, che rende difficile l'attribuzione causa-effetto, è dato dalla fungibilità dei prestiti. Con questa espressione si intende il fatto che i prestiti concessi possono essere

trasferiti dal cliente ad altri soggetti (anche esterni al gruppo di trattamento), o essere utilizzati per scopi diversi rispetto all'attività d'impresa (ad es. parte del prestito viene speso direttamente per il consumo). Per capire come avviene questo passaggio si considerino attentamente le abitudini della comunità e dei singoli individui, in modo da estrapolare linee tendenziali di comportamento, che permettano di capire quanta parte del prestito viene effettivamente investita nell'attività d'impresa. In realtà il problema della fungibilità potrebbe essere totalmente irrilevante: se le MIF non si focalizzano sulla micro-impresa, ma sulla comunità o la famiglia, questo passaggio di denaro è, non solo previsto, ma anche auspicato e incoraggiato.

Errori possono anche essere dovuti ad una non specificazione delle sottostanti relazioni di causalità. Questo problema nasce dall'assunzione che la causalità è un processo unidirezionale mentre bisogna tenere conto degli stimoli di ritorno che gli effetti (i risultati dell'intervento) forniscono alle cause (l'intervento). Questo processo è ben rappresentato da Mosley in figura 3.

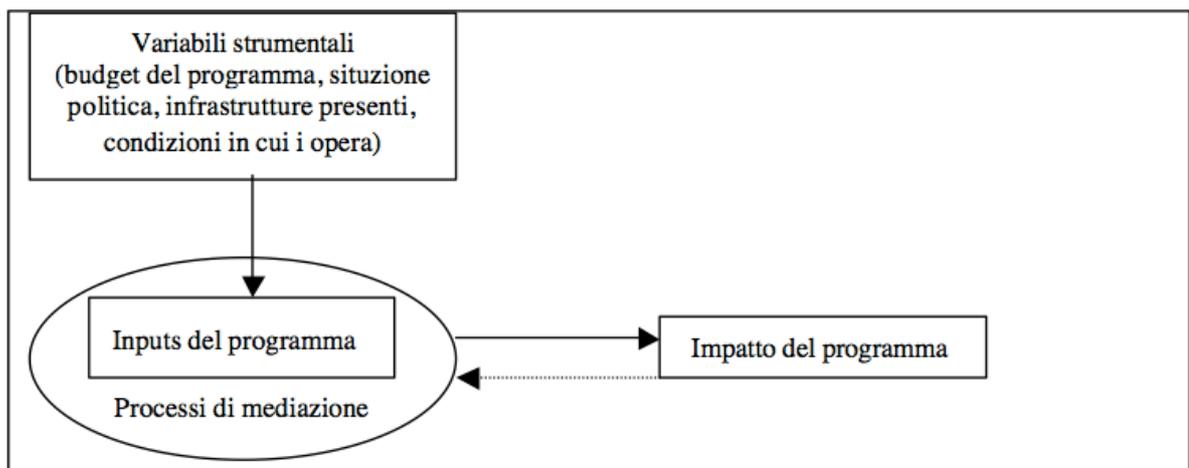


Figura 3 - Schema della relazione di causalità reciproca tra intervento e impatto. (Mosley, 1997)

Questa causalità reciproca non va vista, però, come un elemento negativo: essa è fondamentale per la sopravvivenza e il miglioramento delle MIF che possono capire come stanno svolgendo il loro lavoro e apportare le modifiche necessarie.

La misurazione degli effetti reciproci è statisticamente possibile con l'utilizzo di analisi di regressione che considerino la bidirezionalità tra variabili dipendenti e indipendenti. Tale applicazione tecnica richiede, però, un'enorme quantità di dati, personale altamente competente, costi rilevanti.

2.3.2 La tradizione umanista

Questo tipo di approccio ha le sue radici nella geografia, nella sociologia e nell'antropologia. Queste materie sono importantissime per capire le dinamiche del soggetto uomo. L'analisi viene effettuata con il metodo induttivo che parte dall'individuazione di informazioni chiave raccolte con annotazioni, questionari e interviste, o con l'osservazione visiva di certi elementi (come il tipo di abitazione); l'analista è fortemente coinvolto nella raccolta dei dati stessi.

L'approccio umanista cerca di fornire un'interpretazione dei processi dell'intervento individuandone gli effetti maggiormente plausibili. La validità di questo metodo dipende dalla consistenza logica delle argomentazioni e dei materiali raccolti; dalla qualità degli elementi osservati, che devono essere in grado di rappresentare il livello di povertà; dal livello di triangolazione (la ripetizione del processo con differenti gruppi di riferimento) usato per un controllo incrociato dei dati raccolti; dalla qualità della metodologia di raccolta dati; dalla preparazione del ricercatore che deve avere capacità di osservazione ed analisi. I dati raccolti sono, generalmente, di carattere qualitativo, ma vengono, nell'ultima fase del lavoro, quantificati in modo da permettere una loro più facile lettura e una maggior confrontabilità.

Questo approccio è di fondamentale importanza per l'IA in quanto permette di capire meglio i cambiamenti nelle relazioni sociali, la natura del rapporto tra staff delle MIF e beneficiari oltre che a fornire indicazioni sulla fungibilità dei prestiti concessi. Di contro, esso risulta debole nello spiegare le relazioni causa-effetto che non vengono formulate in modo preciso preferendo l'osservazione del risultato nel suo complesso. La causalità viene solo dedotta, considerando la catena dell'impatto, a partire dalle informazioni raccolte tra i beneficiari e da quelle ottenute tramite altri informatori chiave (banche commerciali, strutture sanitarie, scuole, ecc.). I dati ottenuti possono poi essere comparati a dati provenienti da fonti secondarie e riguardanti aree al di fuori del programma. Altri problemi possono provenire da una certa mancanza di professionalità dell'analista: la raccolta dati potrebbe essere pilotata ad hoc per evidenziare solamente aspetti positivi dell'impatto, mentre gli aspetti negativi, anche se danneggiano l'immagine della MIF presso i donatori, sono fondamentali per potersi migliorare. Inoltre può mancare un certo rigore nella raccolta dati e nella loro analisi, presumendo, ad esempio, che le informazioni valide per i clienti di una certa area siano valide per tutti i clienti.

In conclusione è possibile affermare che la soluzione migliore si ha nella combinazione tra i due tipi di approccio: la maggior parte degli strumenti per l'IA (come verrà evidenziato successivamente) segue proprio quest'ottica di azione.

2.3.3 Participatory learning and action (PLA)

Questo approccio all'IA è totalmente diverso dai due precedenti. Prevede, infatti, una partecipazione attiva dei clienti nella pianificazione e nella gestione dell'intervento e si sviluppa da una forte contestazione del metodo scientifico. Il metodo scientifico, infatti presenta numerosi problemi: ignora la complessità della lotta per la sopravvivenza; considera unicamente aspetti unidirezionali della causalità trascurando interconnessioni più complesse; crea uno sperpero di risorse a vantaggio di professionisti esterni al programma (Chambers, 1997). Il PLA parte dalla convinzione che cercare di trovare un'unica realtà oggettiva sia inutile; piuttosto ci sono una molteplicità di realtà che fanno porre la domanda: "Quale realtà conta?" (Chambers, 1997). Ciò che conta è la realtà locale percepita dai poveri a cui l'intervento è rivolto.

La partecipazione attiva dei clienti è particolarmente importante in quei programmi che hanno come obiettivo l'empowerment dei poveri e, in particolare, delle donne. In questo caso, il processo di coinvolgimento diventa un punto essenziale del programma d'azione: i poveri devono essere gli attori principali nell'identificazione dei problemi e nella creazione delle conoscenze. Il problema che si pone è, però, il seguente: come si può generare nella popolazione locale la capacità d'identificazione di indicatori propri, di determinazione delle linee oltre le quali non è possibile entrare nel programma, di valutazione dei cambiamenti e delle cause che li hanno originati? Non c'è una risposta precisa. Queste abilità possono essere conseguite solo con l'esperienza e con la guida di personale della MIF in grado di facilitare la riflessione e stimolare sufficientemente questi "analisti in erba" dando loro fiducia e "potere" (cfr. Mayoux, 1997)

L'attendibilità dei metodi PLA varia, come accade anche per gli altri approcci, a seconda delle persone coinvolte nella sua applicazione: bisogna considerare *"l'abilità e le motivazione sia dei "moderatori" che della popolazione locale e come i partecipanti all'analisi percepiscono le conseguenze della ricerca stessa"* (ad es. le indicazioni fornite potrebbero essere falsate se i partecipanti pensano che eventuali rilievi negativi possano compromettere la loro reputazione presso la MIF) (Mayoux, 1997, pp. 12-13). Ciò nonostante è stato notato che *"...un numero di rigorosi studi comparativi ha mostrato che, se*

ben condotti, i metodi con partecipazione possono essere più attendibili degli approcci tradizionali” (Mayoux, 1997). Le controindicazioni di questo metodo sono in gran parte determinate dall'estrema soggettività delle informazioni: ciò rende difficile eventuali comparazioni sia nello spazio che nel tempo (in quanto le percezioni degli individui possono variare). Vista poi la virtuale impossibilità pratica di coinvolgere tutta la popolazione, non è detto che il gruppo di partecipanti sia veramente rappresentativo di tutti gli altri; ciò dipenderà molto dai rapporti sociali e dalle relazioni di potere all'interno della comunità. Se, poi, il gruppo non ha una forte uniformità socioculturale ci possono essere dei contrasti nell'individuazione degli indicatori e nella visione delle informazioni raccolte.

Pur con questi problemi, il metodo resta comunque di grande valore: è più attento alle dinamiche interne alla popolazione su cui si interviene. Esso permette poi, come già detto, il raggiungimento degli obiettivi di *empowerment* soprattutto quando il gruppo di partecipanti appartiene alla fascia più emarginata della comunità.

2.4 Modelli di analisi dell'IA

La gamma di strumenti per l'IA utilizzati dalle MIF è molto ampia. Le tecniche qui analizzate rappresentano solo una piccola parte rispetto a quelle effettivamente disponibili. All'*House Index* e al *Participatory Wealth Ranking* sarà dedicato uno spazio maggiore in quanto inclusi nel *Poverty Measurement Tool Kit (PMTK)* sviluppato dalla Microcredit Summit Campaign (cfr. fig.1, pag.10). Bisogna sottolineare, però, come nella pratica molte MIF utilizzino un complesso di tecniche proprio per avvalersi dei pregi di ognuna di esse e superarne i relativi limiti. Di altri strumenti, di cui sono state trovate minori fonti, saranno indicati solo alcuni aspetti ritenuti particolarmente interessanti.

Gli strumenti analizzati presentano quattro differenti tipi di approccio⁹ in cui:

- La MIF non utilizza un vero e proprio strumento di misurazione della povertà; piuttosto si avvale di semplici criteri di selezione per definire la propria clientela;
- La MIF applica metodi cosiddetti rapidi ma in grado di stabilire con attendibilità il livello di povertà della propria clientela; in particolare, gli indicatori sono di carattere visivo (qualità della casa) o sono indicati dagli stessi clienti (metodo partecipativo);
- La MIF conduce formali misurazioni della povertà attraverso interviste ben strutturate e/o visite presso le abitazioni dei clienti; gli indicatori utilizzati sono soprattutto di carattere economico;
- La MIF utilizza un questionario breve, ma in grado di cogliere sia indicatori economici, sia variabili sociali.

I primi tre approcci presentano un'ideale sequenza per un'IA completo (con esclusione del metodo partecipativo), mentre il quarto si pone come principale alternativa per quelle MIF con risorse insufficienti per un'analisi approfondita.

2.4.1 Approccio senza misurazione

Questo tipo di approccio è utilizzato più per selezionare la clientela che per un vero e proprio studio dell'impatto. Non sono previsti né questionari, né eventuali interviste con visite ai clienti, e, in genere, non sono misurati i diversi livelli di povertà.

Si possono identificare tre tipi di approccio che non prevedono la misurazione:

- utilizzo dei criteri di selezione scelti dalla MIF;
- utilizzo del valore del prestito come strumento per la selezione della clientela;

⁹ Questa suddivisione è proposta in Hatch & Frederick, 1998

- auto-selezione dei gruppi di pari.

La maggior parte delle MIF che non conducono un formale PA (utilizzando strumenti appropriati), utilizzano alcuni criteri di selezione per identificare i propri clienti. Una MIF può scegliere di servire una determinata area geografica (in cui la povertà è palese; in una zona particolarmente isolata); solo donne, con particolare attenzione a donne madri o senza marito; un determinato settore produttivo (agricoltura, piccolo artigianato, ecc.). In altri casi sono scelti soggetti che già fanno parte di altri tipi di programmi per lo sviluppo. Tutti questi criteri non sono veri e propri strumenti di misurazione in quanto non permettono alcuna valutazione del livello di povertà; essi, però, aiutano la MIF ad individuare immediatamente se il cliente è povero o molto povero. Data questa caratteristica l'approccio è utile per tutte le MIF come punto di partenza per la loro attività. L'uso dei criteri di selezione, ha come aspetti positivi l'estrema semplicità e un costo molto basso visto che rientra nelle normali procedure della MIF senza bisogno di ulteriore formazione. Di contro, oltre ai difetti già visti, non permette di definire con precisione i bisogni dei clienti a discapito della qualità dei servizi offerti.

Questo metodo parte dall'assunzione che il valore del prestito richiesto sia direttamente correlato al livello di povertà del cliente. In particolare:

- più piccolo è il prestito, più povero sarà il cliente;
- più piccolo è il prestito, meno sarà attraente per chi non è povero.

Identiche valutazioni possono essere fatte con altri elementi che costituiscono un costo, anche in termini di tempo, per il potenziale cliente: livello degli interessi, durata del prestito, obbligo di incontri periodici, ecc. Presumibilmente ognuno deciderà se il prezzo da pagare è troppo elevato rispetto ai benefici che spera di ricevere. Si crea così una selezione automatica fatta dagli stessi soggetti a cui l'intervento è potenzialmente destinato. Il meccanismo può anche funzionare purché siano presenti, e disponibili sul mercato, altri servizi finanziari a cui i non poveri potrebbero accedere. Se questi servizi non sono disponibili verranno accettati anche piccoli prestiti, nella speranza di un loro incremento nel tempo. In ogni caso, questo criterio è uno strumento inefficace per misurare i diversi livelli di povertà. Inoltre, per propria politica, le MIF possono decidere di assegnare ad ogni nuovo cliente lo stesso prestito, indipendentemente dalle sue richieste. Infine, è impossibile fare un confronto tra diverse MIF visto che l'ammontare del prestito iniziale può ampiamente variare tra di loro. Pur con queste critiche, è necessario per una MIF valutare attentamente il livello minimo di prestito in modo che esso sia veramente alla portata dei "poorest". Lo

strumento è comunque molto attraente per le MIF in quanto richiede solo un ruolo passivo. Non dev'essere fatto nessuno sforzo aggiuntivo, proprio perché, autonomamente, le persone decidono se partecipare o meno al progetto; questo rende il meccanismo estremamente economico. Da quanto detto sopra, esso ha, però, basi molto deboli per garantire una buona selezione dei poveri o per escludere i non poveri. Inoltre non può servire per la progettazione di adeguati servizi finanziari, in quanto manca un contatto attivo e propositivo con il cliente.

Nelle MIF in cui il prestito viene erogato attraverso gruppi di pari, si permette a ogni potenziale cliente di scegliere i propri compagni. Essi potranno riunirsi in gruppi di piccole dimensioni o coinvolgere un grande numero di individui. Questo dipenderà dalla modalità di servizio utilizzata (gruppi di solidarietà o *village banking*). Questa procedura può essere un'importante strumento per determinare la clientela della MIF. È implicito che i membri del gruppo applicheranno specifici criteri di selezione per scegliere con chi condividere i rischi del prestito. I criteri possono essere simili a quelli desiderati dalla MIF, ma anche divergere totalmente da essi. Per questo, il metodo non sempre aiuta a selezionare i "poorest". Da una parte, l'auto selezione dei gruppi può essere di stimolo e incoraggiamento per i poveri che conoscono già i loro "compagni d'avventura". Dall'altra, qualcuno potrebbe pensare che includere i *poorest* nel gruppo presenti troppi rischi. Inoltre, nei casi in cui il gruppo nella sua interezza è chiamato ad amministrare il prestito, essi possono essere esclusi in quanto ritenuti incapaci di avere cura dei fondi del gruppo senza aver prima ricevuto un'adeguata preparazione dalla MIF. Questo strumento riduce al minimo i compiti (e i costi) della MIF che non deve far altro che aspettare la formazione del gruppo. Applicato da solo non dà sufficienti indicazioni sul livello di povertà dei clienti, per cui si rende necessario l'utilizzo di ulteriori tecniche in grado di supportare le scelte fatte dal gruppo con un conseguente aumento dei costi.

I metodi sopra descritti sono molto facili da realizzare ma non servono a definire indicatori qualitativi della situazione dei clienti. La loro unica funzione può essere quella di dare una prima selezione senza fornire indicazioni per l'individuazione dei servizi o per un'effettiva stima dell'impatto. Tutti presentano costi molto bassi e sono pertanto indicati per quelle MIF che non riescono a fare una selezione iniziale più dettagliata. In ogni caso, sono un primo passo per l'inizio dell'attività purché siano accompagnati da successive verifiche e stime. Tra questi metodi di stima Hatch & Frederick (1998) individuano l'*House Index* e il *Participatory Wealth Ranking*. Essi sono i due metodi analizzati dalla *Microcredit Summit*

Campaign ed inseriti nel *PMTK*. Essi mirano ad identificare i livelli più bassi di povertà presenti in una comunità.

2.4.2 L'House Index

L'*House Index* è uno strumento che si basa sull'ipotesi che il livello di povertà di una famiglia si rifletta nella qualità dell'abitazione. A partire da questa considerazione lo staff della MIF attraversa il villaggio osservando ogni casa ed escludendo automaticamente quelle di grandi dimensioni, in buone condizioni, o costruite con materiali migliori. Per le altre, che potrebbero appartenere ai poveri viene compilata una scheda e calcolato un punteggio basato su un set di alternative localmente rilevanti. In base al punteggio, le famiglie vengono classificate come povere o non povere e, tra quelle povere, "*poorest*" o moderatamente povere.

È molto importante che, nell'elaborazione della scheda, si tenga conto delle condizioni locali per la scelta delle alternative. In ogni paese si potranno assegnare differenti punteggi per le stesse variabili o aggiungere altri elementi che siano in grado di rappresentare il livello sociale della famiglia. In Tabella 1 (Simanowitz & al., 2000) viene proposto questo aspetto. Lo schema è stato elaborato dalla CASHPOR, una rete di MIF che ha replicato il modello Grameen in altre zone dell'Asia. Come si può notare, nella prima colonna è rappresentato lo schema generale, nelle altre due un suo adattamento per l'India Meridionale e la Cina. Per esempio, in India l'altezza dei muri è rilevante come indicatore di povertà, mentre in Cina è sufficiente valutare la loro qualità generale. Altro elemento da sottolineare è la presenza, tra gli indicatori, del pavimento. Infatti, oltre all'aspetto strettamente esteriore dell'abitazione, è possibile inserire altri elementi rilevanti in grado di chiarire meglio la situazione. Tuttavia, bisognerà prestare molta attenzione a non invadere il senso di privacy della famiglia, come può accadere nella valutazione del pavimento per cui è necessario affacciarsi alla soglia di casa.

CASHPOR House Index		Adattamento per l'India Meridionale		Adattamento per la Cina	
Grandezza casa	Punti	Grandezza casa	Punti	Grandezza casa	Punti
Piccola	0	Piccola < 20 mq	0	Piccola	0
Media	2	Media 20-29 mq	2	Media	2
Grande	6	Grande > 29 mq	4	Grande	4
Condizione casa	Punti	Condizione casa	Punti	Condizione casa	Punti
Cadente	0	Cadente	0	Cadente	0
Media	2	Media	2	Media	2
Buona	6	Buona	6	Buona	6
Qualità dei muri	Punti	Altezza e materiale muri	Punti	Qualità dei muri	Punti
Povera	0	< 4 piedi in fango	0	Povera	0
Media	2	4 piedi in fango	2	Media	2
Buona	6	> 5 piedi	6	Buona	6
Qualità pavimento	Punti	Qualità pavimento	Punti	Qualità pavimento	Punti
Paglia / foglie	0	Paglia / foglie	0	Niente \ fango	0
Lamiera di stagno / ferro	2	Lamiera di stagno / ferro	2	Parzialmente pietra	2
Pavimento permanente	6	Mattoni/ materiali di qualità	6	Cemento	6
Totale					

Tabella 1 - CASHPOR House Index

A partire dalle condizioni della casa viene assegnato un punteggio. Nell'esempio specifico, un punteggio di 3 o meno rappresenta una situazione di grande povertà; da 4 a 6 di povertà; oltre i 6 si presume che la famiglia non sia così povera.

Un altro esempio, molto interessante è il modello di proposto dall'*Amanah Ikhtiar Malaysia (AIM)* in Tabella 2 operante in Malesia (Grameen Trust, 1995)

AIM House Index		Punti
Grandezza casa	Grande (4); Media (2); Piccola (0)	
Numero di piani	Due (4); Uno (1)	
Condizioni della struttura	Solida (4); Media (2); Pessima (1)	
Materiale del pavimento	Amianto (2); Zinco (0,5); Foglie di Palma (0)	
Materiale dei muri	Mattoni (2); Cemento (2); Foglie di Palma e Zinco (0,5); Foglie di Palma (0)	
Fornitura elettrica	Si (2); Condivisa (1); No (0)	
Fornitura acqua potabile	Si (2); Condivisa (1); No (0)	
Veicoli	Auto (6); Moto nuova (5); Moto vecchia (2)	
Totale		
Punteggio < 10: Approvato Punteggio > 10: Rifiutato Possesso di auto\moto di lusso: Rifiutato		

Tabella 2 - *Amanah Ikhtiar Malaysia House Index*

L'AIM considera tra le variabili rilevanti anche la fornitura di elettricità, di acqua e il tipo di veicolo posseduto. Nell'*House Index*, possono essere anche introdotte variabili che determinano automaticamente l'esclusione dal progetto pur in condizioni pessime dell'abitazione. Come si può vedere l'AIM fornisce un giudizio totalmente negativo per quelle famiglie che possiedono auto o motociclette di lusso: in tal caso, la famiglia è immediatamente rifiutata.

Una volta stabilito quali sono le case accettabili, viene, sia per l'AIM sia per *CASHPOR*, creata una mappa. Questa servirà per successive visite alle famiglie, le quali verranno intervistate per confermare o meno i risultati dell'*House Index*. In particolare, in questa fase, l'AIM usa un *Means Test*, *CASHPOR* usa un *Net Worth Test* (entrambi i metodi verranno analizzati successivamente).

L'*House Index* è uno strumento valido per valutare il livello di povertà: infatti le condizioni dell'abitazione non possono, in genere, dipendere da periodici momenti di ricchezza, e il loro miglioramento si manifesta quando la famiglia riesce a risparmiare. Questo aspetto permette di misurare il progresso economico della famiglia stessa. Viene a mancare, però, la possibilità di valutare fluttuazioni nel breve periodo; può capitare, ad esempio, che la famiglia con una buona abitazione sia colpita dalla morte del capofamiglia: alle spese per la sepoltura si somma il mancato introito del suo lavoro aggravando le condizioni dei congiunti. In alcune società, poi, non è raro che alcune persone investano tutte le loro risorse sulla casa per dare una miglior immagine di sé, mentre altre non rendano palese la loro ricchezza per evitare visite da parte di ladri o esattori (Hatch & Frederick, 1998). Una certa attenzione bisogna prestare, poi, per quelle zone in cui i poveri hanno beneficiato di programmi pubblici per l'abitazione: la semplice visione della casa è, in questo caso, un elemento fuorviante. Questi difetti sottolineano, ancora una volta, come l'indice usato da solo non sia sufficiente, ma necessiti di ulteriori analisi per confermarne i risultati.

Il metodo è valido solo nei paesi in cui è effettiva la correlazione tra qualità della casa e povertà. Dove tale relazione non è ben definita, sarà preferibile usare altri strumenti in grado di cogliere con altrettanta efficacia le condizioni di vita della popolazione. In ogni caso, esso è uno strumento relativamente poco costoso per fornire una fotografia della situazione.

Inoltre, non richiede ulteriore formazione del personale, ma solo una sufficiente accuratezza e sensibilità nell'individuazione delle variabili da considerare e nell'attribuzione del relativo valore; in tal senso bisogna valutare anche la possibilità di coinvolgimento di alcuni membri della comunità locale, che conoscono meglio le condizioni locali.

2.4.3 Participatory Wealth Ranking (PRW)

Il PWR è un metodo partecipativo per la classificazione della ricchezza. Esso si basa su criteri e conoscenze delle persone appartenenti alla comunità in cui si attua l'intervento. Il PWR segue uno schema specifico di lavoro (Simanowitz & al., 2000). Per prima cosa si invitano ad un incontro comunitario i rappresentanti di tutte le aree del villaggio nel quale il programma sarà (o è già) applicato. Dopo qualche spiegazione da parte di un "moderatore" della MIF, viene disegnata, sul terreno o su una lavagna, una mappa dettagliata del villaggio: se è ampio (oltre 100 famiglie) esso viene suddiviso per settori. I partecipanti, a questo punto, scrivono, o indicano il nome comunemente usato per ogni famiglia. Questi sono

trascritti in una serie di fogli in modo che ci sia un foglio per ogni famiglia presente nell'area considerata.

Il passo successivo è suddividere i fogli in differenti pile a seconda dei diversi livelli di povertà. Questo può avvenire in due modi: nel primo, utilizzato da *Freedom From Hunger* in Thailandia (MkNelly & Watetip, 1993) la suddivisione è effettuata dal rappresentante locale ufficialmente eletto (ad es. il capovillaggio); nel secondo, usato dalla *Small Enterprise Foundation (SFE)* in Sud Africa (Simanowitz & Sekgobela, 1996) si usano quattro o cinque gruppi di riferimento. Il processo si ripete poi con ogni gruppo. Questa triangolazione dei dati ottenuti permette una maggior attendibilità dei risultati.

Dopo aver completato la suddivisione dei gruppi, il moderatore raccoglie i dati e li analizza insieme alla MIF. Si consideri che ogni famiglia è in una particolare pila. Le pile, molto probabilmente, risulteranno diverse a seconda dei gruppi. Diventa così necessario un processo di ponderazione dei risultati. Questo avviene nel seguente modo: a ogni pila è assegnato un diverso punteggio calcolato con la formula $[(100/n^\circ \text{ pile}) * n^\circ \text{ della pila}]$; ad es. con quattro pile la più povera avrà il punteggio $(100/4) * 4 = 100$, la successiva $(100/4) * 3 = 75$, le altre 50 e 25. Questo calcolo viene ripetuto per ogni diverso raggruppamento per poi calcolare una media dei risultati. Ad es. con tre gruppi di riferimento, una famiglia che abbia totalizzato 100, 75, 80 (se un gruppo ha realizzato 5 pile) avrà un punteggio finale di $[(100+75+80)/3] = 85$.

A questo punto, lo staff ha a disposizione una classificazione delle famiglie ed un insieme di caratteristiche sulla povertà estratte durante il processo di classificazione. In base a questa lista viene calcolato il punteggio minimo per accedere al progetto.

Il PWR è un metodo di analisi molto semplice e i risultati sono trasparenti. È molto efficace per l'individuazione dei poveri e il processo di triangolazione assicura una notevole credibilità dei dati in quanto ogni gruppo verifica l'analisi. Esso è anche molto attraente per quelle MIF che favoriscono un'alta partecipazione nel programma. Inoltre, aiuta a identificare una molteplicità di indicatori di povertà che non emergerebbero con altre metodologie. Come tecnica è facilmente adattabile ad altre realtà, senza però pretendere che i risultati siano confrontabili. Infatti, l'estrema soggettività nella valutazione delle famiglie, non permette la creazione di indicatori della povertà validi per comunità differenti. Questo aspetto negativo è bilanciato da una crescente accettazione da parte della comunità che si sente partecipe nel lavoro e protagonista nella definizione dei propri bisogni.

I metodi descritti sono utilizzati da due MIF: la *Grameen Bank* in Bangladesh e la *Kabalikat para sa Maunlad na Buhay, Inc. (KMBI)* nelle Filippine, che si rivolgono prevalentemente ai “poorest”. Questi strumenti sono molto dettagliati e misurano la povertà in termini estremamente precisi, come il reddito e le proprietà possedute, e utilizzano questionari che vengono compilati con interviste effettuate nell’abitazione del cliente. In genere queste tecniche sono precedute sia da una iniziale, generica individuazione dell’area d’intervento che da altri indicatori rapidi (*House Index*) che permettono di effettuare un primo screening dei clienti. Le interviste permettono, poi di confermare la scelta effettuata.

2.4.4 Il Net Worth Test: Grameen Bank

Il *Net Worth Test* della *Grameen bank* (cfr. Grameen Trust, 1995) è la seconda fase del processo di IA; esso segue e mira a convalidare i risultati di un *House Index*.

Il test viene sottoposto alle famiglie le cui abitazioni versano in peggiore condizione ed è condotto attraverso un’intervista al padrone di casa e, preferibilmente, al coniuge. Nella versione “grameen”, il *Net Worth Test*, che è specializzato per l’analisi delle popolazioni rurali, si divide in tre sezioni: A) Terreno agricolo (irrigato e non irrigato); B) Altre proprietà; C) Passività.

Il terreno agricolo è suddiviso in terreno di proprietà, terreno in rapporto di mezzadria, terreno in affitto. Le altre proprietà sono divise in beni produttivi, in proprietà relative alla casa e in attività finanziarie. Infine, le passività comprendono l’indebitamento con banche, amici, prestatori di denaro e altri tipi di creditori. Il “net worth” (patrimonio netto) è determinato dalla somma del valore del terreno agricolo e delle altre proprietà, al netto del valore delle passività. Per essere definitivamente accettati nel programma, il *Net Worth* non deve superare il valore medio di un acro di terreno non irrigato e coltivato da una singola persona. Se certi risultati sono sospetti, un membro dello staff, diverso dal primo intervistatore e con maggiore esperienza effettua una seconda intervista. Per maggior chiarezza si riporta lo schema del questionario (Tabella 3A, 3B, 3C).

Sezione A						
Terreno Agricolo						
	a. Attualmente Posseduto		b. Attualmente coltivato ma non di proprietà			
			Mezzadria		In affitto	
	Grandezza	Valore	Grandezza	Valore	Grandezza	Valore
Irrigato	a1	a4	b1	b4	b7	b10
Non irrigato	a2	a5	b2	b5	b8	b11
Totale	a3 = a1+a2	a6 = a4+a5	b3 = b1+b2	b6 = b4+b5	b9 = b7+b8	b12 = b10 + b11
c. Totale terreno agricolo posseduto = $a1+(0,5*a2)$ d. Totale terreno agricolo in mezzadria = $b1+(0,5*b2)$ e. Totale terreno agricolo in affitto = $b7+(0,5*b8)$ f. Totale terreno agricolo posseduto e/o lavorato = $c+d+e$ g. Conversione del punto (f.) in acri h. Valore totale terreno agricolo posseduto e/o lavorato dai membri della famiglia = $a6+(0,1*b6)+(0,2*b12)$						

Tabella 3A - Net Worth Test utilizzato dalla Grameen Bank, sezione A. (Grameen Trust, 1995)

Sezione C			
Passività			
Descrizione	Numero	Valore attuale	Note
1. Debiti vs istituti finanziari			
2. Debiti vs prestatori informali			
3. Grossi debiti verso amici (denaro o natura)			
4. Debiti verso fornitori o grossisti			
5. Altre grosse obbligazioni che possono essere valutate finanziariamente			
Passività totali della famiglia			
Net Worth = sez.A(h) + tot.sez.B + tot.sez.C			

Tabella 3C - Net Worth Test utilizzato dalla Grameen Bank, sezione C. (Grameen Trust, 1995)

Sezione B			
Altre Proprietà			
Descrizione dei beni	Numero	Valore attuale	Note
a. Beni produttivi			
1. Animali da fattoria - di grossa taglia - di proprietà o in comproprietà			
2. Alberi da frutto			
3. Edifici, macchinari e equipaggiamento - per produzione agricola - non per produzione agricola			
4. Barche da pesca - con motore e rete - senza motore o rete			
5. Bancarella o negozio e scorte (valore totale merci presenti)			
6. Rimesse da bambini che lavorano e che abitano con la famiglia + sussidi			
Ogni tipo di bene produttivo			
b. Proprietà relative alla casa			
1. Terreno su cui sorge la casa			
2. Casa			
3. Beni di consumo principali (specialmente i veicoli)			
c. Attività finanziarie			
1. Risparmi			
2. Gioielli \ oro			
3. Altri beni non produttivi			
Valore totale delle proprietà della famiglia (stima)			

Tabella 3B - Net Worth Test utilizzato dalla Grameen Bank, sezione B. (Grameen Trust, 1995)

Il Net Worth Test è uno strumento molto rigoroso e dettagliato che fornisce dati di buona qualità e attendibilità. L'insieme delle variabili considerate riesce a dare un quadro, sia della situazione economica della famiglia nel breve periodo, sia dei miglioramenti nel lungo periodo. Esso è specializzato per una popolazione agricola e fornisce indicazioni su come documentare anche eventuali tipi di introiti in natura, come potrebbero essere le merci prodotte per l'autoconsumo. Altro punto di forza è che esso è uno dei pochi strumenti a considerare anche le passività della famiglia, che sono un elemento molto importante per capire la situazione economica effettiva. Lo svantaggio maggiore è il tempo necessario ad effettuare l'intervista: essa può durare 40-60 minuti per ogni cliente e questo comporta costi elevati, tali da renderlo possibile solo per MIF già ben avviate con un buono staff ed un buon budget.

2.4.5 Il Means Test: KMBI (Filippine)

La *Kabalikat para sa Maunlad na Buhay, Inc. (KMBI)* nelle Filippine ha creato uno strumento per l'IA chiamato *Means Test Form*. Esso è composto da una pagina singola dove vengono raccolti i dati dell'intervista. Come mostra la Tabella 4, il test evidenzia:

- una sezione con le informazioni generali sul cliente come nome, cognome, indirizzo, esperienze di lavoro;
- una sezione relativa ai redditi del cliente e a quelli dei familiari;
- 5 variabili relative all'abitazione; a seconda della qualità della variabile considerata viene assegnato un punteggio da 0 a 4
- 12 variabili relative ai beni posseduti; a seconda della qualità della variabile considerata viene assegnato un punteggio da 0 a 4
- una sezione riepilogativa per il calcolo del punteggio finale; il punteggio è dato dalla somma delle sezioni relative all'abitazione e ai beni posseduti; i punteggi sono suddivisi in cinque classi a seconda del diverso livello di povertà: da 4 a 15 troviamo i "poorest", da 16 a 25 i più poveri, da 26 a 35 i più ricchi. Il *KMBI* esclude i clienti che hanno un punteggio superiore a 30.

Bisogna sottolineare come il reddito non entri come parametro di valutazione, ma semplicemente come dato statistico. Il *Means Test* presenta molti dei pregi, sia dell'*House Index* (che si trova all'interno del Test), sia del *Net Worth Test* (pur non considerando le passività); ne supera inoltre alcuni svantaggi. Innanzitutto combinando l'*House Index* con altri elementi, non è necessario effettuare due visite, ma i dati sono raccolti una volta sola e non necessitano di un secondo passaggio per la loro verifica. Secondo, il formato del test è

molto flessibile e questo permette un suo adattamento sia per la clientela rurale che per quella urbana. In più, il formato è molto semplice e basandosi solo sul completamento della lista, non mette in difficoltà l'intervistato, visto che non è richiesta alcuna valutazione, e rende più agevole il lavoro di conteggio dell'intervistatore. Infine, nella versione originale dello strumento (che non è qui presentata), esso è completato da una lista di variabili sociali. Nonostante tutti questi aspetti positivi che lo rendono un ottimo strumento anche usato da solo, nella pratica il *KMBI* utilizza le informazioni ottenute come base per successive IA.

Il metodo è, in conclusione, semplice, poco costoso, completo e fornisce dati di ottima qualità. Per renderli maggiormente affidabili, è necessario, però, un secondo controllo. Nel complesso lo strumento si adatta ai bisogni di MIF che hanno un modesto budget per la ricerca.

KMBI Means Test Form						
Nome						MTF n°
Indirizzo						
Esperienze di lavoro						
Lavoro attuale:	Data di inizio:			Anni di esperienza:		
1. Indici di Reddito						Punti
Reddito attuale						
Reddito del coniuge						
Reddito di altri membri della famiglia						
Totale						
2. Indici dell'abitazione						
Punteggio	4	3	2	1	0	Punti
Grandezza casa	oltre 50 mq	41-50 mq	31-40mq	21-30mq	< 21mq	
Numero stanze				una	due	
Condizioni globali			nuova e solida	vecchia e solida	in rovina	
Tetto			lamiera nuova	lamiera vecchia	scatole di cartone \vatta	
Muri			cemento	legno di cocco	vecchie lamiere \sacchi	
Pavimento			mattoncini d'argilla	cemento	suolo \legno su palafitte	
Totale						

KMBI Means Test Form						
3. Indici delle Proprietà						
Punteggio	4	3	2	1	0	Punti
Terreno\lotto	proprietà con titolo		ereditata senza titolo	in affitto \assegnato	occupato abusivamente	
Fornitura d'acqua				rubinetto proprio	rubinetto pubblico	
Elettricità				contatore	niente	
Toilet			scarico automatico	scarico manuale	niente	
Combustibile per cucina			GPL \elettricità	kerosene	legno \carboni	
Frigorifero			nuovo	vecchio	niente	
Tavoli e sedie			plastica o legno con cuscini (nuovi)	plastica o legno con cuscini (nuovi)	legno	
Televisione			a colori	bianco e nero	niente	
Stereo\radio		mini impianto nuovo	mini impianto vecchio	radio registratore	niente	
Videoregistratore			nuovo	vecchio	niente	
Tipi di letto			materasso	legno	pavimento o stuoie	
Veicolo	furgoncino	moto furgonata nuova	moto furgonata vecchia	moto con o senza sidecare	niente	
Totale						

KMBI Means Test Form					
Sistema di Punteggio					
Punteggio	da 4 a 15	da 16 a 25	da 26 a 35	da 36 a 45	da 46 a 55
Livello	1	2	3	4	5
Intervistato da:				Annotazioni	
Data:					

Tabella 4 - Schema del Means test Form usato dalla KMBI. (Hatch & Frederick, 1998)

2.4.6 Indicator Menu: Trickle-Up Program (TUP)

Il *Trickle-Up Program (TUP)* fa parte di quella categoria di strumenti che, attraverso l'uso di un questionario, cercano d'includere una vasta gamma di variabili senza analizzarle approfonditamente. Il TUP è un network di agenzie di supporto delle MIF per l'erogazione di prestiti a soggetti molto poveri. Il TUP, per coadiuvare questo sforzo, ha creato uno strumento per differenziare i "poorest" dai *poor* in ogni ambito locale. Esso si basa su una definizione di povertà che usa elementi descrittivi forniti dai partners locali in base alla loro comprensione della povertà.

Il foglio su cui vengono segnati i risultati dell'intervista è diviso in due parti, corrispondenti a due differenti fasi: nella prima, il Client Targeting, si richiede al partner locale di descrivere i cinque più importanti indicatori di povertà estrema nell'area del progetto. Successivamente, queste cinque variabili, sono poste in ordine d'importanza nella parte superiore del foglio e sono utilizzate per l'intervista. Alla destra di ogni indicatore c'è uno spazio per l'assegnazione dei punti (Figura 4).

Nella seconda fase, il Poverty Assessment, si cerca di definire meglio il profilo del cliente. La parte inferiore del foglio è divisa in sei categorie: 1) Abitazione; 2) Educazione; 3) Condizione igienico-sanitaria; 4) Salute e alimentazione; 5) Beni; 6) Altro. Viene richiesto al partner di scegliere, per ogni categoria, una variabile della quale si possano considerare tre livelli: ad ogni livello corrisponde un diverso gradino nella scala di povertà. Nella determinazione degli indicatori, il partner è aiutato da una lista di indicatori campione preparata dal TUP per fornire degli esempi e facilitare il compito del partner (Figura 5). Se

la persona intervistata raggiunge dai 3 ai 5 punti nella prima parte, è considerata adatta per l'inserimento nel programma di intervento e l'intervista proseguirà con la seconda parte. Il TUP ha cercato di costruire un metodo che potesse facilmente adattarsi ad ogni contesto locale e, contemporaneamente, che fosse poco costoso. I risultati ottenuti sono buoni, ma l'estrema flessibilità e sostenibilità economica vengono pagate con una scarsa qualità dei dati. Lo strumento resta comunque molto valido per le piccole MIF che non hanno un elevato budget a disposizione per un IA più preciso e completo.

Potential Client's Name Rahima Jahan Date March 12, 1997

Part I: Client Targeting

Criteria	Yes = 1 pt.	No = 0 pt.	Points
1. Household owns less than 50 decimals of land.	1		1
2. No wage earner living in household.		0	0
3. Assets valued at less than 10 decimals of land.	1		1
4. Female-headed household with children.	1		1
5. School-aged children are not attending school because of lack of resources.	1		1
Total Number of Points			4

Part II: Poverty Assessment: Complete only if household will receive a TUP grant

I. DWELLING
Indicator: Roof Type

- Tin
- Tile
- Thatch

IV. HEALTH AND NUTRITION
Indicator: Food Intake Last Week

- Rice three times a day
- Rice once a day
- Rice less than once a day

II. EDUCATION
Indicator: Head of Household Education Level

- some formal schooling
- literate and numerate
- Illiterate and not numerate

V. ASSETS
Indicator: Type of clothing

- more than one sari
- one sari and one blouse
- one sari and no blouse

III. SANITATION
Indicator: Access to potable/drinking water

- Owner of a tubewell
- Shares tubewell with community
- Uses water from rain ditches

VI. Social Status (other)
Indicator: Marital Status

- Married woman
- Divorced woman
- widow

* This is an example of a completed tool for a TUP grant recipient.

Figura 4 - Esempio di applicazione dell'Indicator Menu usato dal Trickle-Up Program (Hatch & Frederick, 1998)

LISTA DI INDICATORI CAMPIONE	
1. ABITAZIONE	2. EDUCAZIONE
Valore di mercato della casa	Numero di bambini in età scolare frequentanti
Tipo di pavimento	Distanza dalla scuola
Tipo di muro	Livello di analfabetismo
Numero di persone per stanza	Livello di conoscenze matematiche
Fonte di illuminazione	Livello scolastico del capo famiglia
Combustibile per la cucina	Partecipazione ad attività di formazione per adulti
Assetto proprietario	
3. CONDIZIONI IGIENICO-SANITARIE	4. SALUTE E ALIMENTAZIONE
Presenza di dispositivi per i bisogni fisiologici	Apporto calorico giornaliero
Accesso all'acqua potabile	Consumo settimanale di carne
Metodi per la pulizia personale	Livello di malnutrimento dei bambini
Dispositivi per la raccolta di rifiuti	Immunizzazione dei bambini
Saponette usate nell'ultimo mese	Numero di giornate di lavoro perse per malattia
	Casi di diarrea nell'ultima settimana/mese
	Bambini sotto i sei anni morti per malattia
	Accesso a servizi medici
5. BENI	6. TERRENO
Tipo di abbigliamento	Terra posseduta o in affitto
Numero e tipo di utensili per la cucina	Produttività del terreno
Numero e tipo di attrezzi per la produzione agricola	Grandezza del terreno
Mezzi di trasporto posseduti	Valore di mercato del terreno
Numero e tipo di animali	Accesso a fonti per l'irrigazione
Numero e tipo di gioielli	Uso di fertilizzanti/pesticidi
Apparecchi elettronici	
7. REDDITO	8. STATUS SOCIALE
Reddito medio annuale/mensile/settimanale	Appartenenza di casta
Numero di adulti portatori di reddito	Appartenenza a un gruppo etnico
Giorni di lavoro nel mese precedente	Appartenenza a un gruppo di minoranza
Raccolto dell'anno precedente	Livello di partecipazione nelle organizzazioni sociali
Doti matrimoniali	Accesso alle elites locali
Risparmi della famiglia (in qualsiasi forma)	Sesso
Livello di indebitamento	Stato coniugale
9. SISTEMA DI TRASPORTO	10. VULNERABILITA' ALLE VARIAZIONI STAGIONALI
Distanza da strade transitabili	Numero di mesi senza cibo sufficiente
Accessibilità ad autobus	Numero di mesi in cui i membri della famiglia devono lasciare la casa o la comunità per lavoro
Accessibilità a camion	Numero di raccolti mancati negli ultimi tre anni
Accessibilità ad altri tipi di trasporti a motore o riscio	Numero di volte in cui la famiglia si è dovuta spostare a causa di disastri naturali
Accessibilità al trasporto con animali	

Figura 5 - Lista di indicatori campione per l'Indicator Menu usato dal Trickle-Up Program
(Hatch & Frederick, 1998)

2.4.7 Pre-loan Evaluation

Il *Centro de Apoyo a la Microimpresa (CAM)* in El Salvador, ha sviluppato uno strumento per l'IA chiamato *Pre-loan Evaluation*. Questo strumento non serve ad identificare potenziali nuovi clienti, ma cerca di monitorare, ogni 4 mesi, il livello di povertà della clientela esistente in corrispondenza del rinnovo dei prestiti. Quando la MIF sceglie i membri del gruppo per la concessione di un nuovo prestito, un membro della CAM conduce una breve intervista, di circa 5 minuti, con ogni cliente. Al cliente viene chiesto di rispondere a 15 domande che rappresentano altrettanti indicatori del livello di povertà del cliente stesso e della sua famiglia. Ad ogni risposta è assegnato un diverso punteggio. Per facilitare il lavoro dell'intervistatore, il CAM prepara un foglio con indicate le 15 domande e i criteri per l'assegnazione del punteggio (Figura 6). La somma dei punti determinerà il livello di povertà del cliente. Se il totale è inferiore a 7 sarà considerato molto povero, tra 8 e 12 povero, oltre i 12 non povero.

I dati ottenuti non sono confermati da altre fonti, in quanto si basano solo sulle impressioni e considerazioni dell'intervistato: è utile quindi, se la MIF ne ha la possibilità, utilizzare i risultati della *Pre-loan Evaluation* come punto di partenza per analisi più approfondite.

Nella tua casa..	Punteggio
1. Quante persone vivono (mangiano e dormono) nella tua casa?	Meno di 5 = 2 punti 5-7 persone = 1 punto Più di 7 persone = 0 punti
2. Quante persone sotto i 5 anni ci sono?	Meno 1 punto per ogni bambino
3. Quanti bambini in età scolare ci sono e quanti di essi continuano gli studi?	Meno 1 punto per ogni bambino a scuola
4. Quanti anni di scuola hai frequentato?	Completata la scuola primaria o di più = 2 punti Non completata la scuola primaria = 1 punto Analfabeta = 0 punti
5. Quanto spendi in generi di drogheria ogni settimana?	Più di 10\$ a persona = 2 punti 5-10\$ a persona = 1 punto Meno di 5\$ a persona = 0 punti
6. Quante stanze ci sono nella tua casa?	Più di 4 stanze = 2 punti 3-4 stanze = 1 punto 1-2 stanze = 0 punti
7. Che tipo di accesso all'acqua avete?	Fonte propria o rubinetti all'interno della casa = 2 punti Fonti vicine: rubinetto comune = 1 punto Fonti lontane: fiume, fontana, camion = 0 punti
8. Quanto paghi di elettricità ogni mese?	Più di 10\$ = 2 punti 5-10\$ = 1 punto Meno di 5\$ o mancanza del servizio = 0 punti
9. Che tipo di toilet usi?	Toilet con scarico automatico = 2 punti Latrina = 1 punto Nessuna = 0 punti
10. Quanto spendi ogni mese per l'affitto della casa o in rate d'acquisto?	Piena proprietà o più di 50\$ al mese = 2 punti 25-50\$ al mese = 1 punto Meno di 25\$ al mese = 0 punti
11. Hai realizzato dei recenti miglioramenti nella casa? Se sì, quali e quanto sono costati?	Sì e più di 50\$ = 2 punti Sì e meno di 50\$ = 1 punto Nessun miglioramento recente = 0 punti
12. Negli ultimi quattro mesi, qualcuno della tua famiglia si è gravemente ammalato?	No = 2 punti Sì, un adulto = 1 punto Sì, un bambino = 0 punti
13. Quanti altri lavoratori adulti vivono nella tua casa, tu escluso?	1 punto per ogni lavoratore adulto. Se il cliente è l'unica fonte di reddito, sottrarre 1 punto
14. Da tutte le fonti, quante entrate ci sono nella tua famiglia ogni settimana?	Più di 100\$ a settimana = 2 punti 50-100\$ a settimana = 1 punto Meno di 50\$ = 0 punti Se ci sono rimesse esterne alla famiglia, aggiungere un punto
15. Da tutti i tuoi affari, quanto guadagni mediamente al giorno?	Più di 10\$ al giorno = 2 punti 5-10\$ al giorno = 1 punto Meno di 5\$ al giorno = 0 punti

Figura 6 - Schema del Pre-Loan Evaluation usato dal Centro de Apoyo a la Microfinanza (CAM)

(Hatch & Frederick, 1998)

2.4.8 Altri Strumenti

L'organizzazione *Friends of Women's World Banking* (Cheston & Reed, 1999), operante in India, utilizza un tipo di questionario molto particolare. La raccolta dei dati avviene attraverso un diario, tenuto da ogni piccolo gruppo di solidarietà. La maggior parte dei clienti è, però, analfabeta; così, vengono utilizzati dei disegni per presentare le diverse situazioni ed aiutare il singolo a riflettere sulla sua vita. La creazione del diario ha richiesto la collaborazione di un artista locale per il disegno delle immagini.

Organizzazioni con un maggior budget a disposizione, utilizzano mezzi informatici per l'analisi e la raccolta dei dati. La *Workers Bank* in Giamaica (NISSI, 2001) informatizza direttamente le risposte ad un questionario, nel momento in cui il cliente richiede un nuovo prestito. L'*ACCION* (NISSI, 2001) negli USA, utilizza mezzi informatici per un'analisi rigorosa dei dati raccolti attraverso un lungo questionario di 95 domande. I dati sono analizzati con programmi statistici in grado di effettuare rapidamente analisi di regressione e comparazione tra i dati.

L'uso di tecniche informatiche è importante sia per un'analisi più precisa dei dati e una loro comparazione, sia per la realizzazione di rapporti differenti a seconda del tipo di variabile considerata. Esso è possibile, però, solo per MIF con ampie risorse sia in termini finanziari che in termini di preparazione del personale.

L'*AGAPE*, in Colombia (Cheston & Reed, 2001), utilizza un'intervista rivolta a coloro che escono dal programma, per definire i motivi che hanno determinato l'uscita. È molto importante per capire gli elementi di insoddisfazione degli ex-clienti o per individuare nuove situazioni di difficoltà che possono, essere emerse nel frattempo.

Il *Family Development Fund*, un programma dell'UNICEF operante in Egitto, utilizza una breve lista d'indicatori per individuare donne molto povere, da inserire nel programma. Lo strumento è molto semplice ed economico, ma non fornisce dati approfonditi sul livello di povertà. È interessante osservare come, tra le condizioni per l'accettazione, ci sia anche un collegamento con altri programmi promossi dal governo. Tra i criteri, c'è, infatti, il fatto che la donna sia già inserita o meno nel piano per la pensione realizzato dal presidente Sadat e riceva assicurazioni sociali dal Ministero per gli Affari Sociali (Simanowitz & al. 2000).

2.5 Evidenze empiriche sull'impatto dei servizi delle MIF nei PVS

Cominciamo questa sezione discutendo il lavoro di Hulme (2000) che rivede le metodologie, usate per la valutazione dell'impatto dei servizi di MIF. Hulme esamina il metodo scientifico, la tradizione umanistica, l'apprendimento partecipativo e i modelli di azione. Egli conclude che un ottimo meccanismo di valutazione d'impatto dovrebbe essere una combinazione di diversi metodi; anche Hyman e Dearden (1998), che a loro volta considerano la questione dei metodi ottimali di valutazione d'impatto, esaminando e confrontando quattro sistemi di valutazione delle MIF, suggeriscono metodi più avanzati per i sistemi esistenti. Anche se i ricercatori e gli operatori devono ancora accordarsi circa i metodi ideali di valutazione d'impatto, diversi autori hanno cercato di misurare l'impatto della microfinanza, dato che l'obiettivo principale della microfinanza è quello di alleviare la povertà. La maggior parte delle variabili dipendenti fungono da mezzo operativo per questo obiettivo: ad esempio, Mosely (2001) utilizza reddito, patrimonio, e vulnerabilità come misure di successo. Nell'analisi di quattro casi in Bolivia, Mosley dimostra che la crescita del volume delle attività e dei redditi risulta correlata positivamente con i livelli iniziali di povertà. Tuttavia, i servizi delle MIF possono aumentare il grado di vulnerabilità dei mutuatari, quando essi sono sovra-indebitati. Un altro articolo d'impatto, che fornisce supporto alla microfinanza è fornito da McKernan (2002). Con lo studio di 1798 famiglie del Bangladesh, dal 1991 al 1992, McKernan ha cercato di studiare gli effetti sugli utili del lavoro autonomo, trovando alta correlazione positiva degli interventi di microfinanza con i livelli di partecipazione (anche non strettamente legati al credito). Anderson, Locker, e Nugent (2002) analizzano 147 MIF concludendo che la partecipazione ai progetti di microfinanza aumenta, quando si “respirano” principi condivisi di buona amministrazione. Infine, Afrane (2002) analizza due MIF in Ghana e in Sud Africa con il “metodo del caso”, riscontrando che tali MIF sono riuscite ad ottenere miglioramenti significativi della qualità della vita dei clienti.

Va altresì sottolineato, che altri articoli sulla valutazione d'impatto dei programmi delle MIF non supportano l'efficacia della microfinanza. La maggior parte della letteratura, in materia di valutazione dell'impatto della microfinanza nei PVS, utilizza diverse metodologie empiriche, il che rende difficoltoso confrontare i vari studi. Inoltre, diverse regioni studiate in letteratura sono eterogenee con il risultato di aumentare queste difficoltà di confronto.

Dopo questo assunto, utile per introdurre il prossimo punto, è possibile passare alla

descrizione di quegli articoli che confutano indirettamente gli studi di impatto positivo.

Sanders (2002) verifica l'impatto dei programmi di microfinanza negli Stati Uniti e mette in discussione l'efficacia della microfinanza come strategia in grado di alleviare la povertà. Inoltre lo studio di Bhatt (1999) sulla valutazione dell'impatto dei servizi di MIF negli Stati Uniti, rileva che la situazione è contraddittoria: alcuni programmi hanno funzionato, mentre altri hanno fallito.

Infine, l'attenzione si sposta sui trade-off che devono essere considerati quando si eseguono le valutazioni d'impatto delle MIF. Mosely e Hulme (1998), studiando 13 MIF in sette paesi (Bolivia, Indonesia, Bangladesh, Sri Lanka, Kenya, India, Malawi) ipotizzano un "effetto frontiera" che descriverebbe il trade-off tra i prestiti ai più poveri (che hanno un basso impatto totale e sul reddito delle famiglie) e quelli agli individui appena sotto o appena sopra la soglia di povertà. Wydick (1999) costruisce un modello teorico per analizzare il compromesso economico tra i rendimenti futuri di scolarizzazione e dell'investimento in capitale umano, e i profitti attesi dal lavoro minorile nelle aziende delle famiglie del Guatemala. Wydick ha riscontrato che, in alcuni Stati, grazie al microcredito, da un lato è aumentata la probabilità dei bambini frequentare la scuola, dall'altro, a causa del fenomeno di *moral hazard*, i costi marginali dell'istruzione possono superare i benefici marginali derivanti dal lavoro minorile. Infine, Copestake, Bahlotra, e Johnson (2001) utilizzando un campione di 420 mutuatari in Zambia hanno riscontrato, rispetto a un campione di controllo, un aumento dei profitti e del reddito familiare per coloro in grado di ottenere due finanziamenti, e un peggioramento delle condizioni per i mutuatari, non qualificati per il secondo prestito a causa dei meccanismi di riscossione dei crediti delle MIF.

In questa sezione si sono discussi i tentativi di valutare l'impatto dei servizi delle MIF su individui e comunità. Per una completa e più approfondita analisi sulla questione è consigliabile la consultazione di alcuni articoli alternativi riportati in Figura 7.

Figura 7 - Articles Addressing Microfinance Institution Impact Assessment

Article	Type	Purpose	Area studied	Main Conclusion
Afrane (2002)	Case	Analyze two cases of MFI services to determine impact.	Ghana and South Africa	Concludes that MFIs have achieved significant improvements as measured by business incomes, improved quality of life, and empowerment of people (especially women).
Anderson, Locker, and Nugent (2002)	Discussion and survey (n=147 MFOs)	Analyze the impact of microfinance on common pool resources	Varied	Increased environmental awareness and CPR stewardship thru microfinance
Bhatt (1999)	Discussion	Addresses the question if MF can work in the US	US	Evidence is mixed -- some programs have worked, some have failed.
Copestake, Bahlotra, and Johnson (2001)	Case study/survey n = 420	Determine the impact of a MFI program.	Zambia	Program targeting upper-poor with businesses at least 6 months old. Those who received 2 loans experienced higher growth in profits and household income compared to control sample. Many one-loaners were worse off due to collection mechanisms.
Hulme (2000)	Discussion/comparison of impact models	Reviews the methodological options for the impact assessment of MF	NA	Three paradigms for assessment examined: scientific method, humanities tradition, and participatory learning and action. Conclude mix of different methods for a fit between assessment objectives, program context, and human resources, and timing.
Hyman and Dearden (1998)	Discussion	Review and comparison of four NGO evaluation systems	Various	Provides examples of questions that can be addressed and improvements for existing systems.
Karlan (2001)	Discussion	Criticize practice of using new members as a control group in MFI impact assessment.	NA	Recommends not using new members as controls and suggests two solutions to the measurement problem.
McKernan (2002)	Empirical (n=1,798 Bangladeshi households 91-92)	Test impact of credit and non-credit services on self employment profit	Bangladesh	Large positive effects of participation and non-credit aspects on SE profits
Mosley and Hulme (1998)	Empirical/13 MFIs in seven countries	Test the impact of MFI programs on poverty and other target variables.	Bolivia, Indonesia, Bangladesh, Sri Lanka, Kenya, India, Malawi	An "Impact Frontier" is designed describing the tradeoff between lending to poorest with a low total impact on household income or focus on not-so-poor and achieve a higher impact.
Mosely (2001)	4 case studies (small sample surveys)/2 rural, 2 urban	Use income, assets, and vulnerability measures of success.	Bolivia	Assets and income increased, commensurate with initial poverty levels. MFI programs may increase vulnerability though, many borrowers with high debt ratios. Recommend greater savings mobilization, remove lower limits on loan size, and institute insurance services.
Sanders (2002)	Empirical	Test impact of microfinance	US	Findings call into question the effectiveness of microenterprise as an antipoverty strategy
Wydict (1999)	Theoretical model with survey empirical work	Analyze economic tradeoff between future returns to schooling and the current return to child labor in the household enterprise.	Guatemala	Author goes beyond showing that availability to microcredit increases probability children will go to school. Shows that during states of high moral hazard, cost may outweigh benefits of schooling.

3. Microfinanza e Microcredito

La bellezza in un mercato utopisticamente perfetto è che acquirenti e venditori si incontrano in termini di domanda e offerta così come i finanziatori sono abbinati ai mutuatari meritevoli. Ma in un mercato imperfetto, i beni restano invenduti e i progetti d'investimento promettenti non ricevono copertura finanziaria. Come già accennato in precedenza¹⁰ le asimmetrie informative, unitamente alla mancanza di garanzie, sono causa del fallimento dei mercati del credito tradizionale nei PVS. Una sfida particolarmente forte nelle regioni più povere, dove le persone possono avere idee praticabili ed esperienze lavorative qualificanti, è quella di permettere l'accesso al credito agli individui indigenti. Come sappiamo, nei PVS anche 10 USD di prestito possono fare la differenza per un piccolo negoziante o un artigiano, ma le banche del settore tradizionale, di norma, evitano la concessione di micro-prestiti, concentrandosi invece su somme più consistenti a vantaggio di clienti più ricchi e consolidati. Con la microfinanza si è cercato di cambiare tutto questo. Mentre la domanda totale è ancora insoddisfatta (i più poveri sono difficili da raggiungere), ci sono un numero crescente di casi di successo e, in tutto il mondo, quasi 70 milioni di richieste da parte di individui a basso reddito sono soddisfatte dalle MIF (Daley-Harris 2003).

¹⁰ cfr. par. 2.1

3.1 Il prestito di gruppo

Com'è riuscita la *Grameen Bank* a concedere micro-prestiti a individui “*not bankable*”¹¹ e ottenere un tasso di restituzione del 98%? Il merito è in gran parte della strategia dei prestiti di gruppo. La banca o l'istituzione non richiederà garanzie e servirà solo i più poveri facendo prestiti ai privati, ma in un modo speciale. Le persone interessate a ottenere prestiti dovranno presentarsi in gruppi e avere un business comune.

I costi delle operazioni sono così ridotti; la responsabilità solidale e lo stato di membership (che consente al gruppo di ottenere in futuro maggiori quantità di prestito) fungono da incentivo alla restituzione. La chiave del successo è che questi prestiti sono più attraenti derivanti da altre fonti come l'usura: infatti gli usurai possono richiedere tassi di interesse di oltre il 100% all'anno, la *Grameen Bank* mantiene i tassi ufficiali al 20% (e anche con costi extra, le aliquote effettive sono inferiori del 30%).

Questa metodologia ha catturato l'attenzione di un gran numero di ricercatori. Maitreesh Ghatak (2000), Armendariz de Aghion Beatriz e Christian Gollier (2000), per esempio, sostengono che la possibilità di formare volontariamente i propri gruppi aiuta a superare il problema di *selezione avversa*¹². Il problema è che per una banca tradizionale il costo di distinguere i soggetti “a rischio” da quelli “sicuri” è alto; se volesse farlo, la banca dovrebbe percepire un alto tasso di interesse per il mutuatario rischioso e un più basso tasso per il mutuatario sicuro. Ma senza dati precisi, la banca deve addebitare lo stesso tasso a tutti i potenziali mutuatari, e questo può provocare l'uscita del mutuatario avverso al rischio dal mercato del credito. In un mondo ideale dovrebbero essere finanziati sia i progetti intrapresi

¹¹ La traduzione letterale è “*non bancabili*”, cioè senza garanzie, non meritevoli di credito da un punto di vista tradizionale.

¹² Per selezione avversa si intende ogni situazione in cui una variazione delle condizioni di un contratto provoca una selezione dei contraenti sfavorevole per la parte che ha modificato le condizioni a suo vantaggio. Il concetto di selezione avversa, nato in campo assicurativo, viene impiegato in diversi altri settori, nei quali modifiche nei rapporti tra due parti spingono una delle due a rinunciare al rapporto con l'altra, lasciando il posto a soggetti che presentano in misura minore la caratteristica preferita dall'altra parte.

Ad esempio, George Akerlof ha sviluppato il modello del mercato delle auto usate. Gli acquirenti di auto usate non sanno se stanno acquistando un "bidone" o un'auto buona, quindi saranno disposti a pagare un prezzo compreso tra quello dei bidoni e quello delle auto buone, basato sulla probabilità che l'auto messa in vendita sia un bidone. Se gli acquirenti disponessero di informazione perfetta conoscerebbero con certezza il valore dell'auto, e pagherebbero semplicemente una somma eguale a tale valore. I venditori (che conoscono la qualità delle auto) saranno meno disposti a vendere auto buone, poiché il prezzo è troppo basso, ma venderanno più bidoni, perché su questi fanno un ottimo affare. Gli acquirenti si accorgono di questa tendenza, e non sono più disposti a pagare il prezzo di prima. Il prezzo scende sempre di più e sempre più bidoni sono messi in vendita. Nel caso estremo, le auto buone non sono vendute affatto, e i bidoni dominano il mercato.

dai mutuatari amanti del rischio, sia quelli dei mutuatari avversi al rischio. Gli abitanti dei villaggi stessi, però, spesso hanno informazioni abbastanza attendibili circa la rischiosità relativa dei loro vicini, anche se la banca viene lasciata all'oscuro. Un vantaggio del prestito di gruppo (almeno in linea di principio) è che l'informazione locale viene messa a disposizione del creditore.

3.1.1 Adverse Selection (selezione avversa)

La selezione avversa è mitigata nel prestito di gruppo, e si sostiene per due ragioni. In primo luogo, in un'economia in cui tutti gli abitanti del villaggio (amanti e avversi al rischio) conoscono la rischiosità altrui, il gruppo contraente il prestito, grazie alla responsabilità solidale (cfr. nota 4, pag. 8), sarà caratterizzato dallo stesso rischio (e dallo stesso business): mutuatari a rischio non avranno altra scelta che formare gruppi con altri mutuatari a rischio. I partecipanti ai gruppi a rischio dovranno rimborsare più spesso i loro coetanei inadempienti ovvero i mutuatari più sicuri, per lo stesso motivo, saranno tenuti a rimborsare i loro coetanei meno spesso. I costi previsti (comprese le spese di rimborso per i membri del gruppo in difficoltà) saranno inferiori. Questo a sua volta può indurre ad entrare nel mercato del credito, prendere prestiti e migliorarne l'efficienza.

Dal punto di vista dell'investitore, portare i mutuatari sicuri a reinserirsi nel mercato abbassa l'incidenza media dei default e riduce quindi i costi. Con costi più bassi, l'investitore a sua volta può ridurre i tassi di interesse ancora di più. La probabilità che lo faccia aumenta se deve affrontare una forte concorrenza, o se, per ragioni etiche, il suo obiettivo è semplicemente il pareggio delle spese con i guadagni, al fine di trarre il massimo guadagno sociale. Il prestito di gruppo in tal modo è in grado di eliminare la selezione avversa.

3.1.2 Moral Hazard (azzardo morale)

Un altro filone di discussione sottolinea che il gruppo di prestito può potenzialmente ridurre *ex ante* i problemi di *azzardo morale*¹³. Questo problema emerge quando, dopo aver erogato i prestiti, l'istituto finanziario non può effettivamente controllare i mutuatari e quindi non può scrivere un contratto credibile che impone un comportamento prudente. I mutuatari sono protetti da responsabilità limitata in quanto non hanno garanzie da offrire e possono quindi essere tentati di intraprendere progetti più rischiosi di quelli concordati. Dal momento che il mutuatario non affronta le conseguenze del default, emergono tensioni che nell'immediato vengono risolte con un aumento dei tassi di interesse.

Joseph Stiglitz (1990) spiega che, secondo la metodologia di prestito di gruppo, quest'ultimo svolge un ruolo in quanto saranno gli stessi membri a decidere una pena pecuniaria o a "sanzioni sociali" in caso di inadempienza da parte dei colleghi in base anche alla rischiosità dei progetti, così da incentivare tutti i membri verso un auto-monitoraggio. In particolare, ogni mutuatario può denunciare la "cattiva condotta" degli altri individui molto più facilmente di come potrebbe fare una banca (a causa della vicinanza geografica e dei legami commerciali): il monitoraggio *ex ante* è così efficace e possibile e si traduce in incrementi di efficienza. Questi guadagni (sempre partendo dal presupposto che l'MIF cerchi semplicemente di chiudere in pareggio) consentiranno la diminuzione dei tassi di interesse, e saranno a loro volta in grado di mitigare *ex ante* il problema di azzardo morale.

Un terzo vantaggio potenziale del prestito di gruppo è quello di ridurre *ex post* il "*moral hazard*". Questo problema emerge una volta che i profitti del progetto sono stati realizzati.

¹³ L'azzardo morale (*moral hazard*) è una forma di opportunismo post-contrattuale, che può portare gli individui a perseguire i propri interessi a spese della controparte, confidando nell'impossibilità, per quest'ultima, di verificare la presenza di dolo o negligenza.

Il fenomeno è molto comune nel settore assicurativo, dove gli assicurati tendono a modificare il loro comportamento riducendo la prudenza necessaria per evitare o minimizzare le perdite, rendendo così, di fatto, più elevati i rimborsi/pagamenti richiesti. Il *moral hazard* si presenta anche nella vita di tutti i giorni: se il guidatore è responsabile per tutti i danni, è probabile che guidi una macchina noleggiata più prudentemente che non quando questi siano coperti da assicurazione.

L'azzardo morale influisce sull'efficienza, perché i benefici extra ottenuti dagli assicurati sono spesso inferiori ai costi loro associati e sostenuti dalla controparte. Gli incentivi al comportamento inappropriato rappresentano un problema nella misura in cui le possibilità di controllo o prevenzione siano scarse o eccessivamente costose.

L'azzardo morale si riscontra anche laddove gli operatori economici possono sentirsi incentivati ad intraprendere comportamenti eccessivamente rischiosi, qualora essi possano preventivare una significativa probabilità che i costi associati ad un eventuale esito negativo ricadano sulla collettività, o su altri operatori o categorie di operatori. Ad esempio, una politica di intervento delle autorità per salvare imprese a rischio di fallimento potrebbe indurre gli operatori a finanziare progetti eccessivamente rischiosi, nell'ottica di realizzare i benefici in caso di successo e di affidarsi all'intervento dello stato in caso contrario.

L'istituto finanziario non può osservare la veridicità delle dichiarazioni del gruppo, così i mutuatari, protetti da responsabilità limitata, sono incentivati a fingere di aver conseguito minori rendimenti. Il prestito di gruppo con responsabilità solidale può tuttavia ridurre l'incidenza di questo fenomeno se il rendimento del progetto può essere osservato tra colleghi, cioè quando i mutuatari svolgono la stessa attività d'impresa. Sotto la minaccia delle sanzioni sociali, i mutuatari dichiareranno profitti veritieri (anche se ci possono essere situazioni di omissione collettiva dei profitti contro la banca, nella pratica, questo è stato raramente un problema). Abbassando l'incidenza di default strategici (e, ancora una volta, assumendo che la banca abbia la volontà di chiudere in pareggio), i prestiti di gruppo possono potenzialmente portare alla riduzione dei tassi d'interesse, e quindi attenuare il problema di azzardo morale ex post.

Gli argomenti fin qui analizzati evidenziano il potenziale del prestito di gruppo come strumento per superare le inefficienze del mercato del credito, causate dalle asimmetrie informative tra istituzioni finanziarie (o i creditori) e i gruppi di debitori.

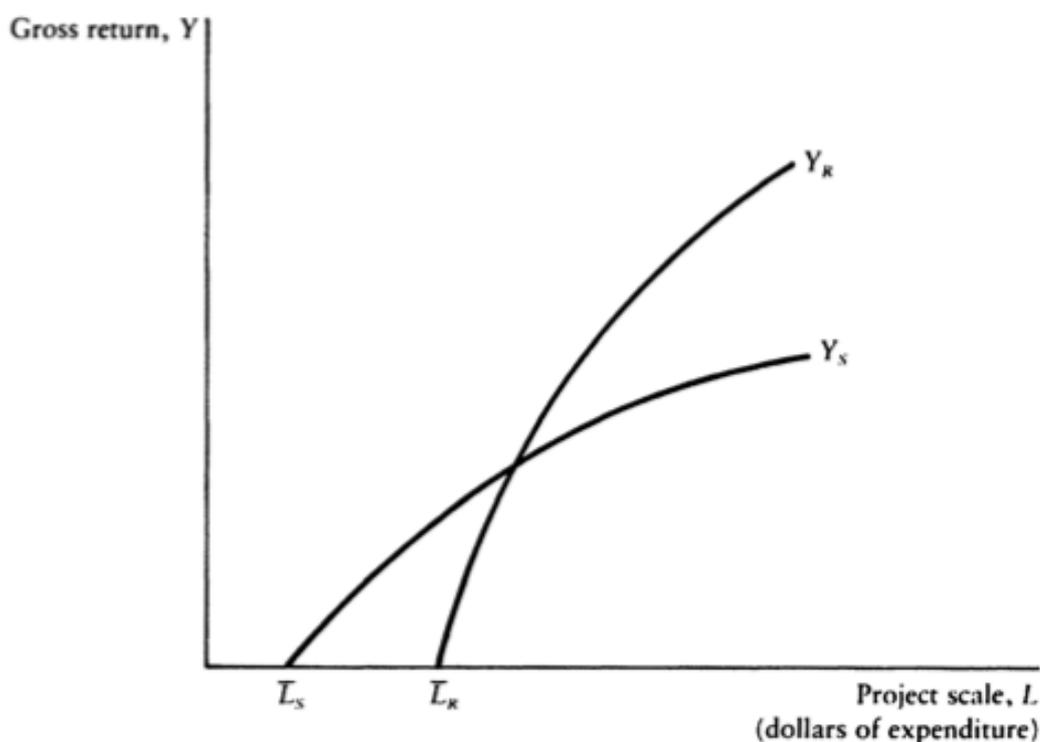
La descrizione del prestito di gruppo affrontata finora aiuta a capire come sanzioni sociali, nelle economie di villaggio o nelle società coese, possano servire da meccanismo di applicazione per aggirare il potenziale problema della responsabilità limitata.

3.1.3 Il modello base di Joseph Stiglitz

Con questo modello l'autore vuole supportare a livello teorico il valore del prestito di gruppo da un punto di vista finanziario. L'idea è che ogni micro-mutuatario abbia la possibilità d'investire in due progetti (l'uno rischioso e l'altro sicuro) e che il finanziamento venga erogato sotto alcune assunzioni, analizzate in seguito, che non permettono all'investitore di quantificare l'azzardo morale del cliente ovvero i costi di monitoraggio sono troppo elevati. J.Stiglitz dimostra che se i finanziamenti superano un certo ammontare ricavato dalla funzione di produzione (o funzione dei ricavi) dei progetti, il micro-mutuatario (posto che egli non abbia garanzie tradizionali) tenderà ad investire nel progetto rischioso. Questo rende il micro-prestito una scelta socialmente non-ottima a meno che non si faccia ricorso al "prestito di gruppo" che consente un auto-monitoraggio e un'auto-selezione di gruppi "*risk lover*" e "*non risk lover*".

Partendo dall'assunto che ogni individuo, investendo un ammontare pari a L , possa intraprendere due progetti di cui uno relativamente sicuro con rendimento $Y_s(L)$, e l'altro relativamente rischioso con rendimento $Y_r(L)$. In caso di insuccesso i due progetti non forniscono nessun rendimento. La probabilità di successo di ciascun progetto è pari rispettivamente a p_s per quello sicuro e p_r per quello rischioso, con $p_s > p_r$. Si assume inoltre che il rendimento sia descritto da una funzione crescente rispetto alla spesa iniziale, ma che i costi fissi associati al progetto più rischioso siano più elevati: con $L_r^* > L_s^*$.

Figure 1. Relationship between Gross Returns and Investment (Assuming Success) for Safe and Risky Projects



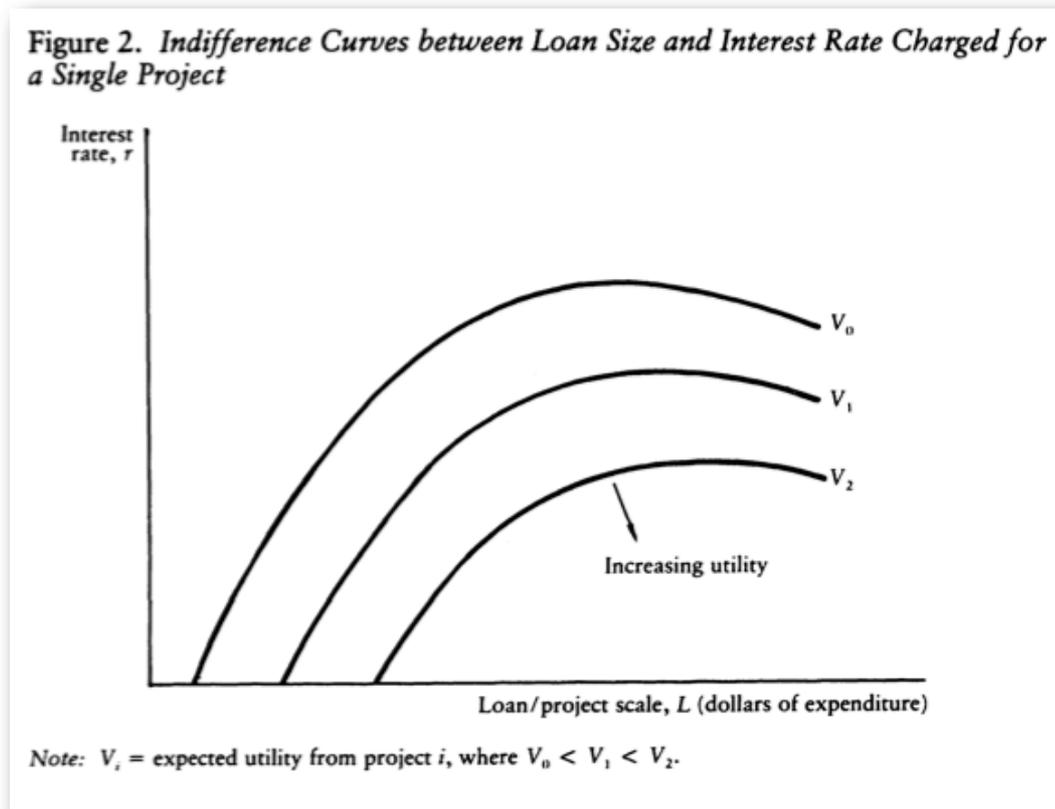
Note: L = fixed costs; R = risky project; S = safe project.

Di conseguenza, nella porzione rilevante del piano cartesiano, quella che parte dall'intersezione delle due funzioni, il rendimento del progetto rischioso è maggiore rispetto a quello dell'altro progetto, $Y'_r > Y'_s$ (figura 1).

Tenendo conto della probabilità di successo, il progetto sicuro avrà rendimenti maggiori di quello rischioso: $Y_s(L)p_s - (1+r)L > Y_r(L)p_r - (1+r)L$ per ogni L , con r = tasso di interesse. Perciò, un individuo che investe i propri fondi sceglierà sempre il progetto sicuro. Al contrario, un individuo che investe fondi presi a prestito e che dichiarerà default se il

progetto ha esito negativo, utilizzerà un tasso di attualizzazione delle spese iniziali (ovvero il costo dei fondi ottenuti) tale, da riflettere la probabilità di default. Al fine di focalizzarsi sul problema degli incentivi, l'autore assume che tutti gli individui siano identici¹⁴ e, per semplicità, che il livello di sforzo richiesto dai due progetti per ogni ammontare sia lo stesso. L'utilità attesa dei progetti intrapresi è¹⁵

$$(1) \quad V_i(L, r) = U[Y_i(L) - (1 + r)L]p_i - P(e(L))$$



¹⁴ Se gli individui conoscono le caratteristiche gli uni degli altri, allora, nel formare gruppi di controllo, si auto-selezioneranno; cioè, si raggrupperanno insieme coloro che hanno meno probabilità di fallire, così come faranno gli individui caratterizzati da una maggiore probabilità di default, e così via. Così l'assunzione che tutti i membri del gruppo di monitoraggio sono identici può essere veramente vista come una condizione di equilibrio.

¹⁵ Si assuma che l'individuo non abbia fonti di reddito ulteriori oltre a quelle derivante dal progetto e che il livello di queste sia costante e abbia la possibilità di farsi coprire dalla banca in caso di fallimento.

dove $U(Y)$ è l'utilità del profitto, $U' > 0$, $U'' < 0$, e la funzione di utilità è normalizzata così che $U(0) = 0$.^{16,17} Il termine $v(e(L))$ è la disutilità dello sforzo e ; $v' > 0$, $v'' > 0$. Si assume che il livello di sforzo richiesto cresca mentre aumenta la dimensione del prestito: $e'(L) > 0$. Le curve d'indifferenza degli individui per ogni dato progetto (rischioso o sicuro) è descritta in figura 2. Questa curva fornisce tutti i progetti (L, r) che rendono al mutuatario la stessa utilità.¹⁸

L'inclinazione della curva di indifferenza se l'individuo intraprende il progetto i è¹⁹

$$(2) \quad dr / dL = [Y'i - (1 + r) - v'e' / U'p, (2)] / L$$

La “*switch line*” può essere definita come quelle combinazioni di (L, r) per cui l'individuo è indifferente tra i due progetti; ed è:

$$(3) \quad VS(L,r) = VR(L,r).$$

La *switch line* è negativamente inclinata sotto la condizione che, poiché i rendimenti di scala sono molto più importanti per i progetti rischiosi che per quelli non rischiosi, un incremento di L , tenendo r fisso, renda più attraente il progetto rischioso.

Nella regione di rilevanza ($L > L^*_R$),

$$(4) \quad d'V_S / d'L < d'V_R / d'L.$$

L'autore fa notare in figura 3A, la curva d'indifferenza nel caso in cui si permetta che la scelta del progetto vari con i termini del contratto di prestito. Sopra la *switch line* (per alti livelli di L) l'individuo sottoscrive il progetto rischioso. Per evidenziare che la *switch line*

¹⁶ Questa normalizzazione è conveniente per una corretta esposizione del modello ma non è essenziale e incontra frizioni, in particolare, con la costante assoluta di avversione al rischio delle funzioni di utilità.

¹⁷ L'investimento dell'individuo è quindi pari all'ammontare che egli può prendere a prestito, L . I risultati possono essere generalizzato al caso in cui l'ammontare che l'individuo desidera investire dipende dalla somma che può prendere a prestito. Un'analisi completa dell'equilibrio di mercato nel quale le istituzioni ufficiali non possano restringere l'ammontare dei prestiti esterni ci porterebbe al di là dello scopo di questo paper. (per completare l'analisi introducendo i problemi di moral hazard discussi in precedenza (cfr par. 3.1.2) si veda Arnott e Stiglitz 1990). Facendo così, comunque, si forzerebbe l'auto-monitoraggio, perché l'incapacità di escludere i prestiti esterni abbasserebbe il livello di utilità attesa dei mutuatari nei mercati regolamentati senza auto-monitoraggio.

¹⁸ Si assume che il prestatore possa monitorare l'attività del mutuatario, assicurandosi che egli non abbia altre forme di finanziamento, benché l'investitore (il prestatore) non possa monitorare le altre azioni del mutuatario. Mentre il prestatore può limitare l'ammontare l'estensione del prestito, i prestatori tradizionali (ufficiali) hanno spesso difficoltà a imporre le restrizioni sui prestiti contratti con altri investitori. Vari studi in materia suggeriscono che mentre i costi d'informazione e di transazioni aggiuntive implicano che il mutuatario abbia una relazione di credito singola o con pochi investitori non ufficiali, i mutuatari solitamente prendono in prestito sia da MIF, sia da banche tradizionali.

¹⁹ La curva d'indifferenza per un dato progetto si “comporta bene” nella regione di rilievo dove $Y'i > (1 + r)$ fornisce $Y''i < 0$ e $d^2(v' e')/dL^2 > 0$

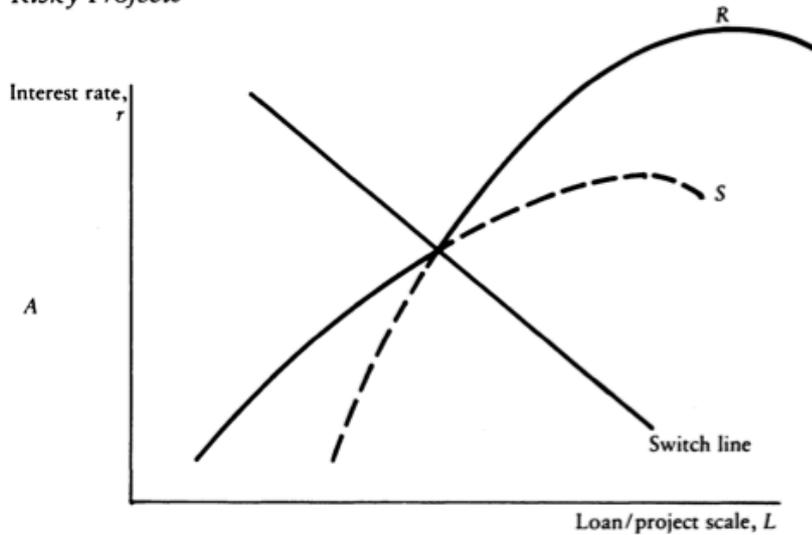
sia inclinata negativamente (verso il basso), viene fissato l'ammontare del prestito e si nota che l'utilità decresce all'aumentare in r (per mezzo) dell'ammontare LU^p . Dato che per il progetto rischioso U^r è più bassa al pari di p , la riduzione nell'utilità per ciascun aumento in r è minore per il progetto rischioso. Per cui, cominciando da un valore di (L, r) al quale il mutuatario è indifferente tra la sottoscrizione del progetto rischioso o di quello sicuro, come nel punto E della figura 4, un incremento in r fa sì che il progetto rischioso domini il progetto sicuro. Tuttavia, in precedenza, era stato assunto nell'equazione 4 che un incremento in L , fissato r , aumenta l'utilità attesa del progetto rischioso più di quella del progetto sicuro. Pertanto, un aumento in L dev'essere accompagnato da una caduta di r per lasciare il mutuatario indifferente tra i due progetti, il che dimostra che la *switch line* è inclinata negativamente.

Il mutuatario è compensato per il rischio extra associato al progetto rischioso da un guadagno più alto, quando il progetto ha successo; lo stesso non vale per la banca. Il progetto rischioso ha una minore probabilità di successo, e, pertanto, anche la banca ha una possibilità minore di essere ripagata. Chiaramente, se la banca potesse monitorare direttamente le azioni del mutuatario, preferirebbe che questo sottoscrivesse il progetto sicuro. Questo non può avvenire, ed è questo il problema alla base degli incentivi nel mercato del credito. Controllando i termini del contratto di prestito, la banca può indurre il mutuatario a sottoscrivere il progetto sicuro. Cioè, la banca deve offrire un contratto che stia sopra o sotto la *switch line*.

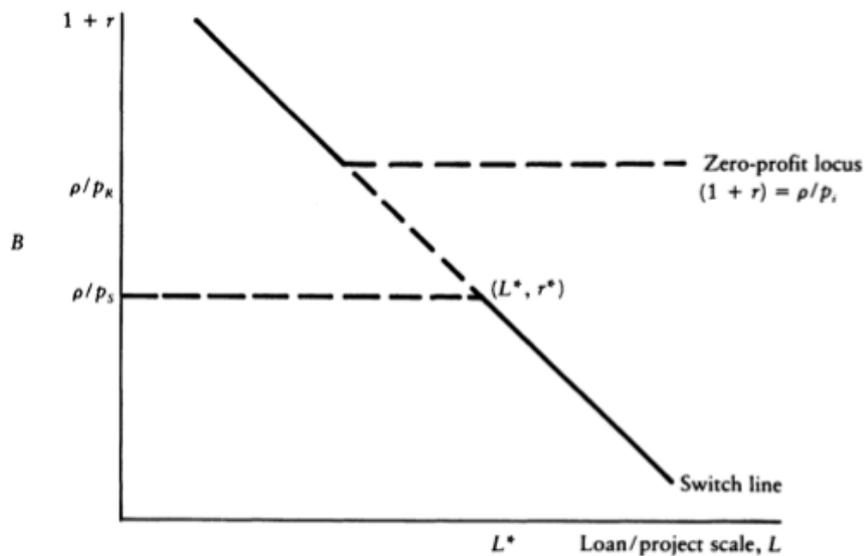
Per analizzare l'equilibrio di mercato c'è bisogno di un'ulteriore insieme di curve (il luogo di punti a profitto zero). Il luogo di punti a profitto zero può essere costruito semplicemente come segue.

Se il mutuatario sottoscrive il progetto sicuro, il guadagno atteso dalla banca è $ps(1 + r)$. Se il costo del capitale è p , allora i profitti sono pari a zero, posto che $1 + r = p / P_s$. Similmente, se il mutuatario intraprende il progetto rischioso, i profitti attesi sono pari a zero, posto che $1 + r = p / P_r$. Il luogo dei punti a profitto zero risulta così avere la particolare forma di una linea tratteggiata come in figura 3B. L'equilibrio di mercato è quel punto sul luogo dei punti a profitto zero che massimizza l'utilità attesa dei mutuatari. (si assume che il mutuatario non abbia fonti alternative di credito o, ugualmente, che l'investitore (prestatore) possa monitorare l'ammontare totale preso a prestito da ogni singolo individuo). Nella figura 3B, il contratto di prestito di equilibrio è (L^{**}, r^{**}) .

Figure 3. Influence of Loan Size and Interest Rate in Selection of Safe and Risky Projects



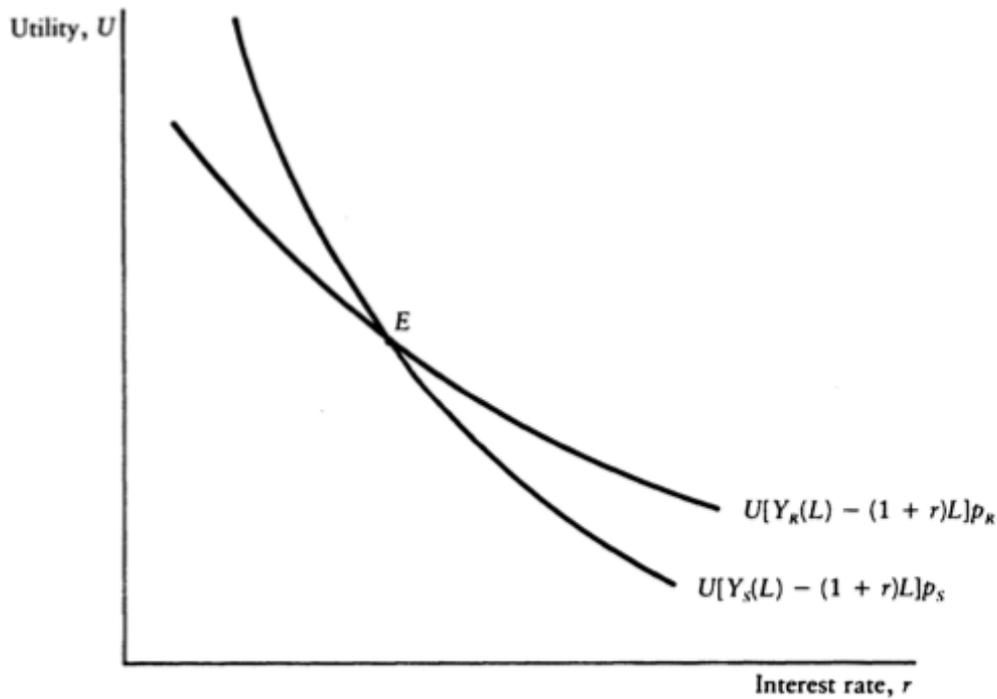
Note: Because at larger loan sizes individuals undertake the risky project, the indifference curve—letting the technique employed vary with the contract—has an escalated shape. R = risky project; S = safe project.



Note: Market equilibrium occurs at the contract (L^*, r^*) , where profits are zero. It is the largest loan size along the zero-profit locus for which individuals are willing to undertake the safe project. The variable ρ = cost of capital; p_i = probability of success of project i ($i = R, S$).

Chiaramente, il mutuatario vorrebbe prendere a prestito (soprattutto) al tasso di interesse di mercato; e se il mutuatario potesse impegnarsi in modo credibile a non intraprendere il progetto rischioso, l'investitore sarebbe disposto a prestargli una somma maggiore di denaro a quel tasso.

Figure 4. Effect of Interest Rates on Utility in Selection of Risky or Safe Projects at a Given Loan Size



Note: L = loan/project size; p_i = probability of project success; R = risky project; S = safe project; Y = gross return.

Ma poiché il mutuatario non può assumersi il suddetto impegno e l'investitore non può far rispettare una tale promessa, anche se data, l'investitore deve limitare l'ammontare del suo prestito a L^{**} .

Questa è solo una delle due forme che il razionamento del credito può assumere. Può anche assumere la forma di un gruppo di prestito composto da mutuatari con stesse caratteristiche, tra i quali alcuni contraggono il prestito e altri no. Di norma la spiegazione sul perché questo tipo di razionamento del credito non può verificarsi è che coloro che sono stati esclusi dal mercato, si offrono di pagare tassi d'interesse più alti. Nel momento in cui questo avviene, il tasso d'interesse viene ricontrattato, fino a che la domanda di finanziamenti uguaglia l'offerta. Ma questa spiegazione non funziona in questo caso, perché gli investitori sanno che ad ogni tasso d'interesse sopra la *switch line* i mutuatari intraprenderanno il progetto

rischioso. Anche se l'ammontare che i mutuatari dovrebbero pagare è più alto, quello che realmente pagano (in media) è più basso.²⁰

3.1.3.a Peer Monitoring

Sotto l'assunto che ogni mutuatario abbia un (e un solo) vicino che sia anche lui mutuatario, il successo del loro progetto è indipendente. I due mutuatari possono monitorarsi a vicenda. L'investitore desidererebbe che ognuno riferisse se il suo vicino sta usando la tecnica rischiosa. Egli desidera creare un contesto in cui è nell'interesse di ciascuno monitorare l'altro e riportare ogni truffa.

Quanto segue è un semplice modo di fare ciò. L'investitore offre un contratto che, se il vicino accetta di condividere, permette al mutuatario di ottenere di pagare un tasso più basso oltre che un maggior credito. Il vicino cointestatario del contratto accetta di pagare qL USD all'investitore nel caso in cui l'investimento fallisca ammesso che non sia lui stesso a fallire. Quindi, l'utilità attesa dal cointestatario dipende dalla scelta del vicino d'intraprendere il progetto sicuro oppure quello rischioso. Considerando la loro interdipendenza, è ragionevole assumere che essi cooperino; cioè, essi decidono congiuntamente se intraprendere il progetto sicuro o quello rischioso.²¹

²⁰ Tale spiegazione è approfondita in Stiglitz and Weiss (1981). Nel modello semplice qui presentato, gli investitori sono indifferenti nel prestare ogni somma al di sotto della *switch line*, ad un dato tasso d'interesse. Ma se il modello fosse modificato leggermente per permettere a *pi* d'incrementare con la dimensione del prestito, allora sotto la *switch line* il luogo dei punti a profitto zero sarebbe negativamente inclinato, e abbassando l'ammontare prestato sotto L^{**} in realtà si abbassa il profitto atteso per gli investitori.

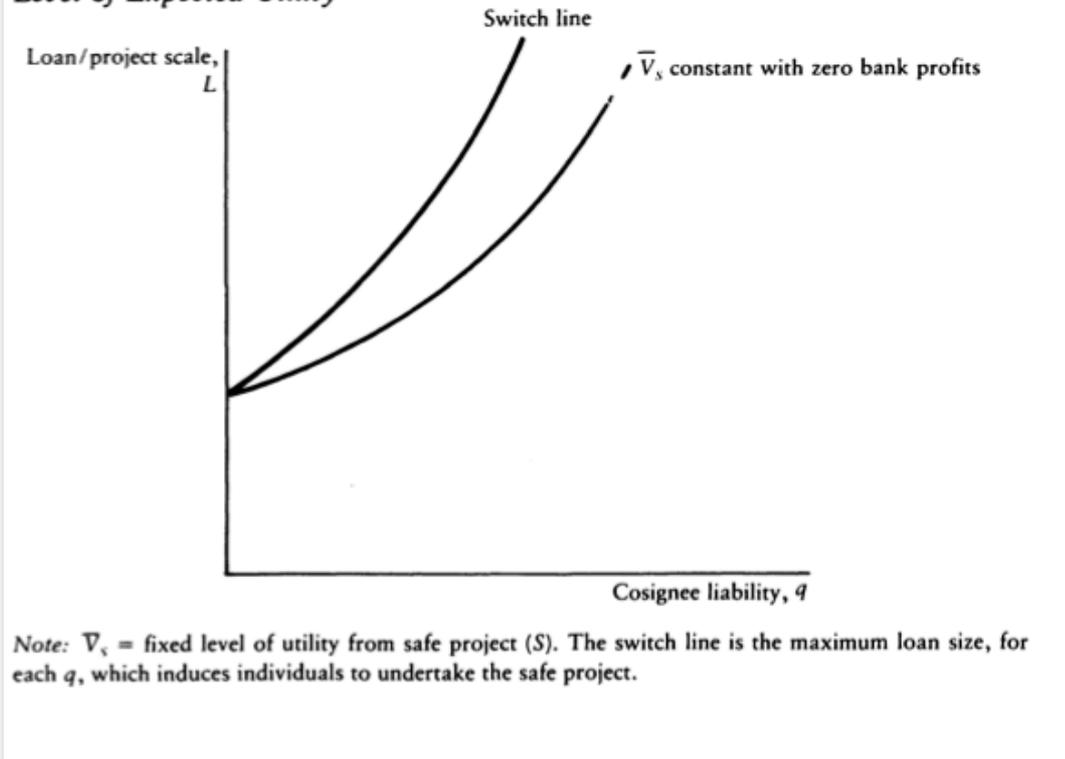
Altre modificazioni al modello, fatte per renderlo più realistico, forniscono ulteriori ragioni sul perché gli investitori non desidereranno contrarre piccoli prestiti, per progetti sottovalutati. In più, i mutuatari hanno spesso la possibilità di portare avanti azioni che mettono l'investitore nella posizione di scegliere ex ante d'impiegare più capitale o rischiare la perdita di tutto ciò precedentemente prestato. In questo modo i mutuatari possono "obbligare" l'investitore a prestare loro più denaro. Si veda Stiglitz e Weiss (1981) e Hellwig (1977).

²¹ L'interazione tra individui che risulta in questa condizione di equilibrio non è dettagliata. Risulta semplice costruire uno scenario per cui questo è in equilibrio. Inoltre, si assuma che in ogni momento in cui qualcuno riporti che il suo vicino abbia intrapreso il progetto rischioso, l'altro a tempo di riportare la stessa informazione. Così non converrebbe a nessuna delle due parti non rispettare l'accordo di non segnalare l'operato.

Più in generale è ragionevole assumere che sanzioni sociali assicurerebbero il loro operato, dal momento che il guadagno di ciascuno non dipende solo dalle sue azioni ma anche da quelle del vicino.

Più in particolare si assume che se il mutuatario mente sul tipo di contratto da intraprendere (rischioso o sicuro), il cointestatario può forzare un'azione inversa; ad es., il contratto di prestito assicura che in caso di truffa, il prestito cada in default e l'investitore assuma il controllo e i riceva tutti i guadagni.

Figure 5. Relationship between Loan Size and Cosignee's Liability at a Fixed Level of Expected Utility



Il fatto che l'individuo sia cointestatario del prestito del proprio vicino, si determina un rischio addizionale per l'individuo medesimo. Dal momento che la condizione di pareggio assicura che il tasso di interesse si aggiusterà per lasciare immutato il profitto atteso della banca, prendendo in considerazione il pagamento da parte del cointestatario, l'effetto di questa clausola sul cointestatario è di indurre un "mean-preserving spread"²² sui profitti del vicino mutuatario, per ogni ammontare di prestito L : se tutti i mutuatari hanno successo, l'utilità è più alta; ma se uno di loro ha successo e l'altro no, l'utilità del primo è minore. Per ricompensarlo di essersi accollato questo rischio addizionale, l'investitore deve provvedere a fornire un prestito maggiore. La relazione tra il minimo ammontare di prestito richiesto per raggiungere un dato livello di utilità attesa e l'ampiezza del tasso di pagamento del cointestatario, q , è riportata in figura 5. L'autore dimostra che per $q = 0$ e data la condizione di pareggio della banca vale:

$$(5) \quad \left. \frac{dL}{dq} \right|_{\bar{V}_s} = 0$$

²² Consente di modificare la varianza delle distribuzioni (utilizzata solitamente per rappresentare l'incertezza) senza cambiare la media; tale modifica, se applicata ad una funzione convessa, produce un incremento dei valori attesi, come dimostrato in Rothschild e Stiglitz (1970)

Questo significa che (a bassi livelli di q) il rischio a carico del mutuatario per effetto della cointestazione del contratto è esattamente compensato dalla riduzione del tasso d'interesse applicato.

L'ultima questione rimasta è accertare cosa accade alla *switch line*. Se le due parti agiscono cooperando tra loro, la *switch line* sarà data dall'equazione:

$$(6) \quad U[Y_S(L) - (1+r)L]p_{2S} + U[Y_S(L) - (1+r-q)L]p_S(1-p_S) = \\ U[Y_R(L) - (1+r-q)L]p_R(1-p_R)$$

L'autore dimostra che fintanto che la condizione dell'equazione (4) è soddisfatta e il tasso d'interesse si aggiusta quando q aumenta per mantenere un profitto pari a zero per l'investitore, il massimo livello di L al quale l'individuo intraprende il progetto sicuro aumenta con q . Ovvero,

$$(7) \quad \left. \frac{dL}{dq} \right|_{\text{switch line at } q=0} > 0. \quad \text{in } q=0 > 0$$

Come mostrato in figura 5, l'auto-monitoraggio di gruppo migliorerà il benessere (“*welfare-enhancing*”): per bassi livelli di q , l'incremento in L che questo permette (con mutuatari che sottoscrivono il progetto sicuro) è maggiore di quello richiesto per compensare l'individuo per l'aumento del rischio.

3.1.3.b Conclusioni del modello

Quest'analisi del valore del sistema di auto-monitoraggio suggerisce alcuni elementi necessari alla progettazione di un sistema che abbia successo. Primo, ai soggetti partecipanti al “*peer group*”²³ devono essere forniti incentivi per monitorare l'operato dei loro vicini. Nella *Grameen Bank* ciò avviene rendendo i soggetti responsabili solidalmente del prestito, e nell'impedire ad ognuno l'accesso al prestito finché non vengano saldati i debiti del gruppo. La negazione dell'accesso a flussi futuri di credito può essere un'efficace tecnica di incentivo, come viene enfatizzato nel precedente studio di Stiglitz e Weiss (1983).

La *Grameen Bank* utilizza piccoli gruppi, in questo modo il rischio individuale di default è maggiore, ma è incentivato l'auto-monitoraggio. I vantaggi legati ad un maggiore auto-monitoraggio eccedono le perdite legate all'aumento del rischio individuale di default. Con gruppi più ampi esiste un problema di “*free-riding*”: ciascuno preferirebbe che fossero gli altri a spendere le energie necessarie al monitoraggio e ad incorrere nel malanimo che

²³ Gruppo di persone con interessi comuni.

risulterebbe dalla denuncia dei trasgressori che abbiano fatto uso improprio dei fondi prestati loro. Inoltre, i costi legati al default di ciascun membro sono sufficientemente bassi da far sì che gli incentivi al monitoraggio, anche al di là del problema del free-riding, siano minimi. Ci sono forti incentivi alla formazione di gruppi che abbiano simili caratteristiche di rischio. Poiché il gruppo agisce come una cooperativa, se un individuo è maggiormente incline al default rispetto agli altri, gli sarà concesso un supporto economico. Se i gruppi sono identici non ci sarà alcun supporto economico. Ovviamente, coloro che hanno un alto tasso di rischio di default, vorranno entrare in un gruppo in cui ci sia un rischio minore. La creazione dei gruppi risulta dal riconoscimento del vantaggio comune ottenuto dal raggrupparsi insieme da parte di coloro che detengono il minor rischio di default; successivamente si formerà un altro gruppo di coloro che detengono il minor rischio tra i rimanenti, e il processo continua, finché gli individui con il maggior rischio di default saranno costretti a formare un gruppo insieme.

Gli individui hanno un vantaggio d'informazione rispetto alle istituzioni di microfinanza, non solo nella fase di monitoraggio, ma anche in quella di selezione. Eliminando gli aiuti economici trasversali, che occorrono nei mercati del credito con screening imperfetto, la selezione degli individui, con garanzia trasversale, può migliorare l'efficacia dei mercati rurali di credito, anche se, come nell'auto-monitoraggio, ciò aumenta il rischio che i mutuatari devono assumersi. Dunque avere gruppi che si formano da soli, potrebbe essere un elemento importante per il successo della *Grameen Bank*²⁴.

I provvedimenti per la cointestazione sono stati tradizionalmente visti come un modo di aumentare l'efficacia della garanzia dietro un prestito. Questo articolo ha fornito un'interpretazione alternativa: la cointestazione rappresenta un incentivo per il cofirmatario a monitorare l'operato della persona per la quale ha cofirmato il prestito. In più cofirmare aumenta altresì il rischio. Nel caso dell'equilibrio simmetrico-competitivo qui analizzato, i tassi di interesse variano per riflettere il miglioramento del monitoraggio. A bassi livelli di q , i guadagni che derivano dall'auto-monitoraggio più che bilanciano la perdita nell'utilità attesa legata all'aumento del rischio.

²⁴ Potrebbero ancora esserci una qualche forma di supporto economico trasversale tra i gruppi, se i tassi d'interesse applicati a gruppi diversi non corrispondono alle differenze nei tassi di default dei gruppi. Un auto-monitoraggio di successo, comunque, abbassa i tassi di default di gruppo fino al punto in cui anche il supporto economico trasversale potrebbe essere relativamente poco importante.

Nei PVS, l'incapacità di monitorare i prestiti per coloro che si trovano fuori dalla comunità, ha posto un maggior impedimento per lo sviluppo di efficaci mercati di capitali. All'interno della comunità i rischi sono così altamente correlati e ci sono così pochi individui benestanti da far sì che il mercato dei prestiti sia imperfettamente competitivo e presenti alti premi per il rischio.

Sebbene i Governi abbiano riconosciuto il problema, non hanno prestato sufficiente attenzione alle sue cause. Se i problemi d'informazione sono la barriera allo sviluppo di un efficace mercato dei capitali, allora non c'è ragione di presumere che le agenzie governative di prestito siano in una posizione di vantaggio nell'affrontare questi problemi. Inoltre, la mancanza di incentivi per i burocrati nel monitorare i prestiti, potrebbe esacerbare tali problemi. L'esperienza delle perdite dei Governi in tali programmi, suggerisce che sarebbe stupido per i Governi andare dove il mercato ha avuto timore di dirigersi.

Ma i governi potrebbero essere in grado di usare l'auto-monitoraggio per compensare gli svantaggi informativi.

Questo articolo ha mostrato un modo semplice con cui l'auto-monitoraggio può essere utilizzato, ma ci sono altri accordi istituzionali che potrebbero funzionare allo stesso modo, o forse anche meglio. Per esempio i Governi potrebbero concedere prestiti a piccole cooperative di prestito all'interno di una comunità, rendendo ogni membro della cooperativa solidalmente responsabile. A questo punto l'autore si domanda per quale motivo, se l'auto-monitoraggio è così efficace, non venga utilizzato dai mercati privati. Nei mercati di capitali del mondo sviluppato, potrebbe essere largamente utilizzato. Come segnalato precedentemente, le misure di cointestazione potrebbero essere importanti, non solo per un effettivo miglioramento dei sistemi di garanzie, ma anche per l'auto-monitoraggio che ne consegue.

Nei PVS, uno dei maggiori impedimenti per lo sviluppo dell'auto-monitoraggio, così come per lo sviluppo di altre istituzioni, deriva da sistemi legali inadeguati a far rispettare i contratti. I Governi hanno un vantaggio sugli investitori privati che è particolarmente evidente nei PVS, dove i sistemi giuridici sono lenti e inefficaci. I Governi potrebbero avere il potere di far rispettare i contratti, il quale potrebbe mancare ai privati.

Ciò suggerisce una riforma per una politica alternativa nella fornitura dei prestiti, che porti ad una fornitura di credito da parte dei Governi maggiormente estesa: riforme legali che diano agli investitori più sicurezza nel recupero del capitale investito. Anche se riforme legali potrebbero facilitare l'uso dell'auto-monitoraggio nei mercati privati, anche poche tra

queste riforme fondamentali, come programmi governativi di prestito ben progettati, che sfruttino le opportunità fornite dall'auto-monitoraggio, in queste circostanze, potrebbero costituire una efficace politica alternativa.

3.1.4 I problemi del prestito di gruppo

Volendo analizzare i problemi del prestito di gruppo è possibile partire dalle osservazioni di Ashok Rai e Tomas Sjöström (2004) che sostengono che, con il prestito di gruppo, l'efficienza del contratto possa anche diminuire. Si consideri, ad esempio, una situazione in cui un mutuatario non possa rimborsare il prestito e che gli altri membri del gruppo siano, quindi, sotto pressione. Essi possono anche non avere le risorse e il desiderio di salvare il loro collega. Se così fosse, il regolamento impone l'esclusione di tutto il gruppo, compresi i non insolventi, dall'accesso al credito, anche dei potenziali clienti esemplari. Quando il costo di trovare buoni clienti è elevato, l'istituzione sarà restia a rispettare la regolamentazione che spesso non viene attuata alla lettera. Succede invece che il cliente in difficoltà venga rimosso dal programma, e gli altri siano autorizzati a rimanere in un gruppo con un membro sostitutivo (ad es. Matin, 1996). Il risultato è migliore per tutti, e la nuova *Grameen Bank II* introdotta da Muhammad Yunus (2002) spinge verso le norme circa l'indebolimento della responsabilità solidale.

Come possono i tassi di restituzione essere rimasti elevati? La microfinanza introduce una serie di innovazioni (nessuna delle quali ha catturato l'interesse tanto quanto l'erogazione dei prestiti di gruppo) che sono potenti nella pratica. Spesso nei PVS la densità di popolazione è bassa e le reti locali di informazione sono deboli: molte regioni dell'Africa, America Latina ed Europa dell'Est sono scarsamente popolate, il che pone una serie di nuove sfide. Il mondo della microfinanza è sempre più spostato verso tradizionali contratti bilaterali tra micro-investitori e clienti privati.

3.2 Le innovazioni della microfinanza

La finanza tradizionale usa analisi di “costi-benefici” per determinare l’ammontare e la destinazione dei prestiti secondo criteri che mirano a restituire il più alto profitto per il maggior numero di persone. Nella microfinanza, l’obiettivo è quello di realizzare istituzioni pienamente redditizie e indipendenti partendo dal finanziamento delle spese di start-up.

In questa sezione si vuole fornire una breve spiegazione circa la diffusione delle MIF e di come quest’ultima sia stata facilitata in particolare da quattro innovazioni:

- il “prestito progressivo”
- il trattamento flessibile delle garanzie
- l’attenzione per le donne come clienti
- la promozione del risparmio dei clienti

L’ultima sezione enuncia tre aree principali in cui il sostegno dei donatori internazionali e dei governi locali è più efficace nell’aiutare le MIF a soddisfare sia la loro auto-sostenibilità sia gli obiettivi sociali. Il futuro delle MIF è in definitiva nelle mani di agenzie di donatori internazionali e dei governi locali, che hanno recentemente promosso la concorrenza e incoraggiato progetti finanziari di auto-sostenibilità come un modo per massimizzare l’ampiezza della mobilitazione del fenomeno microfinanza.

Dal punto di vista teorico, Ghatak e Guinnane (1999) suggeriscono che la responsabilità di gruppo aiuta a migliorare le istituzioni attraverso quattro canali: (i) accertando il grado di rischio del mutuatario (adverse selection), (ii) garantendo il corretto utilizzo dei fondi (ex-ante moral hazard), (iii) assicurando che il mutuatario dichiari il vero in caso di inadempienza (monitoraggio), (iv) facendo rispettare il rimborso se il mutuatario è restio a pagare (default volontario, o ex-post moral hazard). I contratti di responsabilità di gruppo, in teoria, possono comportare un minor tasso di default perché i mutuatari hanno migliori informazioni sui colleghi, potendo controllare meglio l’uno l’investimento dell’altro e sono in grado di imporre sanzioni sociali potenti e incentivanti a basso costo.

3.2.1 Il prestito progressivo

La prima innovazione aggiuntiva che si vuole analizzare è il cd. “prestito progressivo”. L’idea è semplice: ad ogni mutuatario è concesso un piccolo prestito (ad es. 50 USD) nel primo periodo, che in genere è rimborsabile per un anno settimanalmente. Poi, anno dopo anno aumenta la dimensione del prestito, via via che il mutuatario dimostri

affidabilità e serietà. Questo tipo di prestito ha vari vantaggi, uno dei quali è consentire ai micro-investitori di “testare” i mutuatari con piccoli prestiti, al fine di escludere i peggiori, in prospettiva di prendere ulteriori rischi con i prestiti futuri. Inoltre, aumenta il costo opportunità per il “nonrepayment” (il mutuatario insolvente) dall’eventuale esclusione futura all’accesso al credito, poiché il mancato pagamento attiverà una riduzione del flusso crescente dei prestiti futuri.

Ci sono, però, due motivi per cui i micro-investitori non possono fare del tutto affidamento sui prestiti progressivi:

- Uno è che quando vi sono una molteplicità di micro-investitori, il mutuatario in default su un prestito può sempre rivolgersi a un altro micro-investitore (assumendo che il primo abbia scarsa informazione sulle storie di credito del cliente, situazione comune in mancanza di uffici di credito e in presenza di informazione imperfetta).
- Inoltre al crescere della dimensione del credito, il default diventa sempre più attraente, soprattutto se il rapporto tra il micro-investitore e il mutuatario ha una scadenza.

3.2.2 Il trattamento flessibile delle garanzie

Un'altra innovazione interessa la flessibilità in materia di garanzia. Per le banche che richiedono garanzie reali è possibile il raggiungimento di un gruppo più ampio di mutuatari condividendo con i nuovi mutuatari la responsabilità sul prestito (potendo la banca vendere il collaterale a copertura degli oneri del mutuo insoluto). Quando i mutuatari hanno garanzie reali con un valore nozionale non in grado di garantire l’intero prestito (la cui vendita non sia cioè in grado da consentire alla banca di coprire i costi dei crediti attraverso la liquidazione) sorge il problema di richiedere ancora qualche forma di garanzia. Questo può minare gli sforzi dei micro-investitori per raggiungere i mutuatari più poveri. L’evidenza empirica (ad es. nel caso di alcuni micro-investitori rurali in Albania, che includono bestiame, terra e strumenti di lavoro come collaterali) ha dimostrato l’efficacia di una maggiore flessibilità in termini di garanzie per i prestiti alle famiglie appena al di sotto e appena sopra la soglia di povertà, come quelli della *Bank Rakyat Indonesia*.

3.2.3 L’attenzione delle donne come clienti

Come trattare un’insieme di mutuatari considerati da un lato più affidabili e dall’altro più poveri? La ricerca incentrata sulla clientela femminile risponde in parte a questa

domanda. Le donne costituiscono l'80% dei clienti di tutto il mondo (Priti Mody 2002): si tratta di un grande cambiamento per le banche che operano in aree a basso reddito. Storicamente, le banche hanno sempre preferito gli agricoltori tra le tipologie di lavoratori a basso reddito, il che significava lavorare soprattutto con uomini. Yunus e i suoi sostenitori, hanno invece incentrato la loro attenzione e il loro sostegno alle imprese non agricole (spesso verso allevatori di bestiame, ma raramente nei riguardi degli agricoltori). Questo ha aperto la porta all'aumento del tasso di partecipazione femminile al microcredito, dal momento che spesso le donne hanno più iniziativa, si assumono maggiori rischi, sono maggiormente propense alla trasformazione dell'attività d'impresa.

I moventi principali di questo interessamento nei confronti delle donne sono due: uno finanziario e l'altro sociale. Dal punto di vista finanziario, quando si parla di strategie d'investimento, le donne sono più prudenti rispetto agli uomini. In un primo studio statistico fatto in Bangladesh, Mahabub Hossain (1988) ha trovato che l'81% delle donne del suo campione non hanno avuto problemi a rimborsare il prestito mentre la stessa percentuale riguardante gli uomini è stata solo del 74%. Allo stesso modo, Khandker ha Shahidur et al. (1995) hanno osservato che il 15% dei mutuatari di sesso maschile non erano riusciti a ripagare il prestito entro la data stabilita, mentre l'1% delle donne avevano rimborsato il prestito in anticipo. Modelli simili sono stati trovati anche in altri paesi: in Malawi, per esempio, David Hulme (1991) ha osservato che i tempi di rimborso per i clienti di sesso femminile risultano essere minori rispetto a quelli per i clienti di sesso maschile, (rispettivamente del 92% e dell'83%). David Gibbons e S. Kasim (1991) hanno constatato che in Malesia tali percentuali risultano addirittura maggiori del 95% per le donne e del 72% per gli uomini. I motivi per i quali le donne risultano essere più rispettose delle scadenze di rimborso sono molti, ma la maggior parte degli osservatori ritiene che le donne in situazione di indigenza abbiano un minor numero di alternative rispetto ai loro mariti e siano più vulnerabili alla vergogna derivante dall'insolvenza. Tuttavia una volta che verranno considerati, al fine dell'assegnazione del merito di credito, i livelli di reddito, di patrimonio, di educazione, e di altri fattori socio-economici, è plausibile supporre che il vantaggio delle donne diminuisca. Le banche, però, quando scelgono i clienti, sono più interessate alle aspettative incondizionate, cioè assolute e hanno orientato la concessione di credito in favore delle donne. Così, da un punto di vista puramente finanziario, le donne vengono, di norma, preferite.

L'altro motivo interessa obiettivi di tipo sociale: quando questi fossero quelli di alleviare la

povertà, le donne risultano essere più efficaci. Una sempre maggiore branca della letteratura sociologica ed economica documenta e dimostra la maggiore probabilità che il denaro concesso alle donne piuttosto che agli uomini venga speso per la salute e l'educazione dei bambini. Micro-investitori come ProMujer in America Latina, si sono così rivolti alla microfinanza per perseguire obiettivi sociali di diffusione della conoscenza e prevenzione delle malattie, nutrizione, igiene.

3.2.4 La promozione del risparmio

Una quarta innovazione agisce cercando di risolvere i problemi di risparmio incontrati dai clienti della microfinanza. Spesso gli economisti si sono concentrati su problemi di tipo macroeconomico del mercato del credito in regioni a basso reddito, trascurando quelli che possono incontrare coloro che non hanno mai potuto gestire del denaro e che a seguito del micro-prestito si trovano a doverlo fare. Le famiglie povere affrontano problemi di risparmio per due ragioni:

- limitano la domanda di risparmio per far fronte a necessità di sussistenza
- investono i fondi in eccesso dell'attività d'impresa, nella loro azienda agricola o piccola impresa

Anche le famiglie molto povere hanno necessità di risparmiare denaro e spesso lo fanno attraverso mezzi informali, ad esempio lasciando il denaro a un vicino, nascondendolo in casa o unendosi a rotazione a gruppi di risparmio. Questi mezzi possono essere costosi, non forniscono alcuna copertura contro l'inflazione e offrono una sicurezza limitata. Uno studio in Uganda ha mostrato che la perdita media di risparmio annuo è stata del 22% per il 99% degli individui facenti parte del gruppo di risparmio. Inoltre va considerata una fonte di perdita continua derivante da richieste di aiuto da parte di amici, parenti, mariti. Avere un luogo sicuro e conveniente per i risparmi permette alle famiglie povere di organizzare meglio i loro flussi in entrata e uscita, gestire le spese di grandi dimensioni come le tasse scolastiche e gli obblighi religiosi, e cominciare ad accumulare beni che potrebbe in futuro essere utilizzati come garanzia.

Molte MIF, tra cui *Grameen Bank*, hanno creato strutture "obbligatorie" di risparmio. Viene così soddisfatta con depositi settimanali, la domanda dei singoli clienti per i piccoli risparmi. Il modello grameen prevede, per poter prelevare, il consenso del gruppo così che si crei, in pratica, un fondo di garanzia per far fronte a eventuali problemi d'insolvenza.

Pertanto, l'introduzione di modelli di risparmio di gruppo a prelievo vincolato aumenta

l'offerta dei prestiti e aiuta il raggiungimento degli obiettivi finanziari di auto-sostenibilità degli istituti di microfinanza.

La tendenza degli ultimi anni è stata quella di passare dai depositi obbligatori in direzione di quelli volontari a causa dei problemi riguardanti i costi di transazione, i quali lievitano proprio a causa dei depositi. Con i depositi volontari i prelievi non causano costi fissi e possono essere facilmente registrati e ammortizzati. Gli importi oggetto di deposito e prelievo possono anche essere molto piccoli: la *Bank Rakyat* indonesiana, per esempio, consente ai clienti di aprire conti di risparmio con saldo inferiore a 1 £. Per le banche che ne avessero necessità, un altro vantaggio è la maggior disponibilità di liquidi, che consente sia di godere dei redditi da capitale sia di avere maggiori fondi per fronteggiare prelievi imprevisti.

3.3 Recenti tendenze e raccomandazioni politiche

Un primo segnale di forte impatto, sul quale si sono basate le recenti riforme, è il tasso di rimborso dei micro-prestiti, mai inferiore al 95%. Si è avviato un processo di trasformazione delle vecchie e inefficienti banche tradizionali che ha incontrato difficoltà allorché si è trattato di tagliare i costi comportati dall'elevato numero di transazioni di piccolo importo. Questo ha portato, nel mercato del microcredito, all'aumento di frizioni che hanno ostacolato direttamente il livello di auto-sostenibilità desiderato dalle MIF.

Una delle soluzioni attuate è stata quella di cambiare la "fascia" dei beneficiari indigenti passando dalle famiglie più povere a quelle appena sotto o appena sopra la soglia di povertà. Questo è il target di mercato, per esempio, delle società affiliate di ACCION International, una rete con sede a Boston, Massachusetts, che fornisce il supporto per i micro-investitori negli Stati Uniti e America Latina. ACCION International è stata molto influente nel plasmare le menti dei donatori negli ultimi anni, invocando la sovvenzione per i costi di avviamento e preferendo un orientamento commerciale. La speranza di raggiungere il maggior numero di famiglie povere e "quasi" povere (se non i più poveri) è alimentata dall'accesso di capitale commerciale che sarebbe possibili solo se le istituzioni si trasformassero in banche interamente "noleggiate", cioè sotto il controllo della società.

Questa tendenza costituisce chiaramente di un vincolo per le imprese di microfinanza che operano in ambienti sempre più competitivi, e pone un ostacolo alto e crescente tanto più sociale sarà il grado dei progetti di microcredito: in altre parole il danno verrà scaricato in senso decrescente a partire dai più poveri. La concorrenza ha creato problemi in Bolivia e in Bangladesh e con il crescente successo della microfinanza è plausibile aspettarsi la diffusione di questi problemi. Una priorità sarebbe quindi la creazione di "uffici di credito" e database condivisi, allo scopo di limitare la possibilità dei mutuatari di ottenere credito "saltando" da una micro-istituzione all'altra senza conseguenze.

3.3.1 La necessità di una regolamentazione

Un altro settore che merita una particolare trattazione è quello riguardante la regolamentazione. Da questo punto di vista, sono soprattutto le istituzioni che si offrono nella gestione dei risparmi hanno bisogno di una maggiore attenzione rispetto agli istituti che si occupano in via esclusiva della concessione di prestiti. Dopo tutto, se crolla l'istituzione, i clienti con prestiti non rimborsati non ne risentono (ma anzi ottengono un

guadagnano derivante dal non dover più rimborsare i loro prestiti), ma i clienti aventi depositi non hanno garanzie senza una regolamentazione adeguata e sono disincentivati al risparmio. Si sta lavorando per creare nuovi protocolli di regolamentazione che sia efficaci ma non troppo onerosi per le MIF che si occupano di numerose transazioni di piccolo taglio. In assenza di un quadro normativo ben funzionante, in cui le istituzioni di microfinanza possano operare, le difficoltà di applicazione delle innovazioni saranno maggiori. La regolamentazione non dovrebbe sovraccaricare le istituzioni che avessero obiettivi sociali, ma allo stesso tempo dovrebbe garantire l'efficacia delle innovazioni (funzionanti) introdotte dalla microfinanza. Una via di mezzo è stata raggiunta, ancora una volta, in Bangladesh: sono state imposte regole severe in materia di risparmio, pur lasciando una certa flessibilità alle organizzazioni il cui volume depositi resta inferiore a quello dei prestiti, come ad esempio per le cooperative. Così in caso di crollo dell'istituzione, gli individui che otterrebbero un vantaggio (i mutuatari) sarebbero in numero maggiore rispetto a coloro che, al contrario, verrebbero penalizzati (i depositanti). Il problema è che non c'è modo di effettuare trasferimenti tra i due gruppi, cioè c'è ancora un potenziale danno sostanziale. Una questione finale prevede la fornitura di servizi complementari ai finanziamenti: in particolare la salute e i servizi educativi. Combinando il credito con la formazione, i sussidi alimentari e altri aiuti è possibile migliorare l'efficienza in toto della realtà economico-sociale. In questo modo, infatti, si riduce la possibilità che il credito concesso venga usato per ragioni di sussistenza (con un beneficio indiretto anche sul risparmio).

4. Conclusioni: il Peer-to-Peer Bancario

Il peer-to-peer bancario è un fenomeno più recente della microfinanza in quanto dipende strettamente dalla *tecnologia IT*²⁵. In una banca tradizionale i risparmiatori possono depositare i loro soldi che verranno “girati” ai prenditori di fondi, le imprese. Durante questo processo la banca ha guadagni da interessi chiesti ai debitori e giustificati dal rischio che essa si assume.

Anche se ci sono molte varianti e diverse piattaforme sulle quali il p2p bancario viene sviluppato, il concetto di base può essere spiegato come segue. Il p2p di prestito è una forma di disintermediazione in cui i risparmiatori non depositano i loro fondi in un conto di risparmio, ma scelgono direttamente di prestare il loro denaro ad altre persone. Nella maggior parte dei casi la ripartizione dei fondi avviene attraverso un processo ad asta che assicura un più alto tasso d’interesse per i creditori che riescono così a godere dei vantaggi della diversificazione e della disintermediazione.

Il processo sopra descritto è comune alla maggior parte delle piattaforme p2p, anche se fase di bidding (offerta), cioè il modo con cui viene stabilito il tasso d’interesse finale e le altre politiche, varia: i *provider*²⁶ di servizi bancari p2p hanno dimostrato di essere particolarmente ingegnosi quando si tratta di mitigazione del rischio. Molti prestatori di fondi chiedono di valutare la storia di credito dei loro clienti informando poi la comunità, creano fondi di default per distribuire il rischio tra istituti di credito o addirittura richiedono come garanzia l’anima del mutuatario (Lehman, 2009).

I punti di forza di questo nuovo fenomeno si possono trovare sia nei benefici economici sia in quelli sociali. Da un punto di vista economico, tagliando fuori gli intermediari, i tassi d’interesse saranno più bassi per i mutuatari e più elevati per i creditori. Da un punto di vista sociale, sembra che i clienti o i progetti che hanno maggiori difficoltà a ottenere finanziamenti attraverso i sistemi bancari tradizionali abbiano maggiori probabilità di successo su tali piattaforme. Alcuni commentatori sostengono che il p2p di prestito, conosciuto anche come prestito sociale, abbia effetti positivi sulla società perché “democratizza” il denaro, nel senso che lascia al cittadino la scelta di quali progetti sostenere

²⁵ L’IT, sigla di *Information Technology*, indica l’uso della tecnologia nella gestione e nel trattamento dell’informazione, specie nelle grandi organizzazioni. In particolare l’IT riguarda l’uso di apparecchi digitali e di programmi software che ci consentono di creare, memorizzare, scambiare e utilizzare informazioni (o *dati*) nei più disparati formati: dati numerici, testuali, comunicazioni vocali e molto altro.

²⁶ Un provider è in generale un’azienda o un’organizzazione che fornisce un servizio.

con i suoi fondi e a quale interesse. Analogamente a quanto accade con il microcredito sembra che i tassi di default sui prestiti su tali piattaforme siano relativamente inferiori rispetto al sistema bancario tradizionale, perché i mutuatari dimostrano un maggiore impegno a ripagare i debiti ai loro “coetanei”, piuttosto che a istituzioni senza volto.

Va detto che queste sono tutte considerazioni che risentono della mancanza di una costante ricerca empirica: la tecnologia e i processi decisionali sono ancora in fase sviluppo e l'industria è ancora soggetta alle debolezze dei settori industriali giovani. Ad esempio si fa sentire l'assenza di un chiaro quadro giuridico che regoli le instabilità nel servizio fornito ed eventuali tentativi di frode.

4.1 p2p e Microfinanza: fine della povertà?

Nei punti precedenti, sono state tratte due importanti conclusioni: la microfinanza è molto redditizia e ha ancora un forte potenziale e il p2p offre, grazie alla sua tecnologia, la possibilità per i consumatori di finanziarsi a vicenda. Quindi l'idea di unire questi due concetti è immediata: costruire una piattaforma che permette agli investitori del primo mondo di investire nelle imprese del terzo mondo, creando un rapporto di partnership in cui gli investitori beneficiano di un costo straordinariamente alto del capitale nei PVS, mentre agli imprenditori di queste regioni viene garantito un'accesso al credito ad un prezzo al di sotto di quello di mercato.

L'esempio pratico più noto di questo modello di business è la US-based kiva.org che permette di prestare denaro a imprese e privati nei PVS. Esempi analoghi sono babyloan (con sede in Francia) e MYC4 (Danimarca), che condividono tutti più o meno lo stesso modello di business: una piattaforma di finanziatori in grado di allocare le proprie risorse e trasferire i loro fondi, che sono quindi inviati a un operatore locale (il cosiddetto “provider”). Normalmente un istituto di microfinanza è già stabilito nel paese del mutuatario per gestirne le operazioni. Mentre Kiva e Babyloan sono organizzazioni che non pagano alcun interesse ai prestatori o pagano importi quasi insignificanti, MYC4 ha la missione di alleviare la povertà attraverso il potere delle imprese e paga quindi una notevole quantità d'interesse (in media del 13%, senza considerare il rischio di default e di valuta) ai propri utenti. Per questo motivo la piattaforma è relativamente più interessante dal punto di vista empirico perché è ragionevole supporre che la gran parte degli investitori agisca razionalmente, correlando almeno una parte della sua utilità agli interessi maturati. Pertanto,

l'obiettivo generale non è solo quello di aumentare la redditività del portafoglio del singolo investitore, ma in primo luogo, di fornire gli strumenti per il taglio delle asimmetrie informative, che non solo destabilizzano molte teorie sui mercati, come la Teoria di portafoglio del *Capital Asset Pricing Model*²⁷(Markowitz, 1952) descritta in Appendice 1, ma che possono eventualmente causare il restringimento dei mercati, e in casi estremi la scomparsa, come Akerlof descrive con il suo esempio del mercato dei "Limoni" (Akerlof, 1970).

4.1.1 L'ascesa del p2p bancario

Il p2p bancario vanta uno sviluppo molto recente: la prima piattaforma, Zopa UK, è stata lanciata solo nel marzo 2005 e da allora si contano molti altri tentativi simili, come ad esempio Prosper negli USA e Smava in Germania, che hanno avuto dei modelli di business costruiti sulla falsa riga di Zopa ma specializzati nel mercato del credito dei propri paesi, creando una nuova industria che ha visto tassi di crescita incredibili negli ultimi anni, che viene alimentata dal costante sviluppo di tecnologie legate al Web 2.0 e dal fatto che credito e opportunità di investimento tradizionali per i consumatori sono venute meno in quel periodo a causa delle crisi finanziarie.

Già entro l'inizio del 2009, meno di quattro anni più tardi, le 31 piattaforme attive, in cui operavano, nei 15 paesi finanziati, circa 740 milioni di dollari statunitensi, mostravano tassi di crescita annuali impressionanti del 30% in volume d'affari (Lehman, 2008 e 2009). Così, anche se alcuni attori sono stati tagliati fuori, come Boober nei Paesi Bassi (per default) o le due piattaforme italiane Zopa e Boober Italia (che sono attualmente bloccate da un provvedimento di Banca Italia per non osservanza delle disposizioni del regolamento bancario), numerose nuove imprese basate su idee simili stanno nascendo nei paesi in cui la tecnologia e le strutture giuridiche necessarie sono disponibili.

²⁷ Il modello CAPM definisce il rendimento atteso di un'attività rischiosa come il tasso privo di rischio (quello dei titoli di stato con rating AAA) più un premio per il rischio (definito dal prodotto tra un coefficiente di rischiosità dell'attività da stimare, di norma, con una OLS e il differenziale tra il rendimento medio delle attività sul mercato e il tasso privo di rischio) sotto le assunzioni di mercati perfetti e investitori con identiche caratteristiche. Il modello risulta essere particolarmente soggetto a distorsioni derivanti dalle asimmetrie informative e in generale è utile per avere un'idea di partenza del tasso da associare ad un certo asset.

4.1.2 Il potenziale

Si è già detto che il potenziale di questi nuovi modelli di business risiede in due fatti: le disparità estreme in termini di costo del capitale tra paesi sviluppati e PVS e la forte domanda di capitale del terzo e secondo mondo per sostenere i loro percorsi crescita esogeni. Un'ulteriore considerazione che rende attraenti i prestiti nei PVS sta nel fatto che sembra che la *covarianza*²⁸ di tali investimenti con portafogli del mondo occidentale sia piuttosto bassa. Così, applicando modelli di asset pricing, come il Capital Asset Pricing Model, il valore degli investimenti di questo tipo dovrebbe essere elevato.

Inoltre, diversamente dalla tradizionale “carità”, questi modelli non si basano sulla necessità di un flusso costante di flussi di cassa da fonti esterne, ma, una volta attuato con successo, i fondi sono disponibili dal capitale rimborsato e gli interessi possono essere reinvestiti.

Va detto che il prestito sociale per i PVS incontra delle difficoltà, degli effetti collaterali derivanti dalle debolezze delle MIF e delle piattaforme p2p, che, come discusso in precedenza, sono ancora in fase di sviluppo in termini di tecnologia e di efficienza. Mentre questi sono spesso i problemi connessi alle industrie e alle imprese giovani, vi è un fattore relativamente molto più negativo che comporta un rischio: gli investimenti effettuati attraverso le piattaforme multiutente hanno molteplici fonti di rischio che riducono i tassi di rendimento e di spaventano gli investitori.

4.2 Rischio e Rendimento

Come già accennato in precedenza il tasso d'interesse medio fissato dagli investitori è circa del 13%, mentre le imprese che affrontano anche i costi di transazione e altre tasse per i loro fornitori, pagano in media un importo pari a circa il 40% del finanziamento. Anche se è difficile definire ex ante l'interesse netto percepito in media dagli investitori, è ragionevole supporre che esso sia del 3-4% inferiore a quello fissato.

Questo porta ad una domanda chiave, vale a dire: quali sono le fonti di rischio di cui rendere conto agli investitori? Guardando più da vicino i processi che sono coinvolti in questi modelli, è possibile dividere il rischio complessivo in quattro categorie:

- Rischio connesso al prestito: questo tipo di rischio si riferisce alla capacità del cliente di restituire il capitale e gli interessi; include sia il rischio di default (totale incapacità di rimborsare il debito) e il rischio di ottenere un rendimento più basso, cioè l'incapacità di

²⁸ Nel CAPM una bassa covarianza indica un basso coefficiente di rischiosità dell'asset.

rimborsare le rate secondo il calendario concordato. Alcuni autori, come ad esempio Yegorova (2000) e Hays (2002), hanno dimostrato, con campioni piuttosto limitati, che nel mondo sviluppato il microcredito può essere valutato anche con modelli statistici classici, vale a dire: modelli di regressione lineare, regressioni logistiche, alberi di regressione e alberi di classificazione.

- Rischio connesso agli intermediari: questo tipo di rischio si ha presupponendo che i provider locali possono dichiararsi insolventi, chiudere o decidere di uscire illegalmente dagli accordi presi in precedenza con la piattaforma. Ovviamente anche la stessa piattaforma è soggetta a questo rischio di inadempimento
- Rischio di cambio: i prestiti sono di norma convertiti, sostenuti e restituiti in valuta locale, prima di essere riconvertiti. Questo significa che spetta agli investitori sopportare l'intero rischio valutario collegato a questo processo. A seconda del paese, il rischio può variare.
- Il rischio politico riguarda la situazione socio-politica di un paese, che a può essere altamente instabile e cambiare rapidamente, mettendo a repentaglio i clienti, i fornitori e le variabili macroeconomiche, come il tasso di cambio.

Anche se nel breve periodo, queste quattro fonti di rischio possono essere separate abbastanza chiaramente, nel lungo periodo si influenzano a vicenda con forza: così, ad esempio, prestazioni scadenti dei mutuatari possono causare il default di alcuni provider, il che ha un effetto negativo sull'economia della piattaforma.

4.3 Il modello di Business MYC4 in dettaglio

Come già accennato nei paragrafi precedenti, il modello di business di MYC4 unisce la redditività all'impatto sociale dei micro-investimenti e fornisce la possibilità di ridurre i rischi degli investitori diversificandoli grazie ai meccanismi che caratterizzano il prestito p2p. Per mettere in pratica questo concetto, l'azienda gestisce una piattaforma online oltre che le transazioni monetarie degli investitori e l'assegnazione dei fondi. Allo stesso tempo MYC4 lavora in collaborazione con le organizzazioni africane che sono responsabili delle transazioni monetarie tra la piattaforma ed i clienti. Come mostrato nella figura 8, ci sono due tipi di moderatori locali con funzioni diverse: il *“provider”* che valuta la fattibilità del progetto dei clienti e la loro solvibilità e i cd. *“lender”* o *“administrator”* che alla fine paga il prestito, consente di verificare che le rate siano versate in tempo e impone un qualche tipo di raccolta di garanzia per tutelarsi in caso di default. Si noti, tuttavia, che nella maggior parte dei casi sono svolte entrambe le funzioni dalla stessa organizzazione.

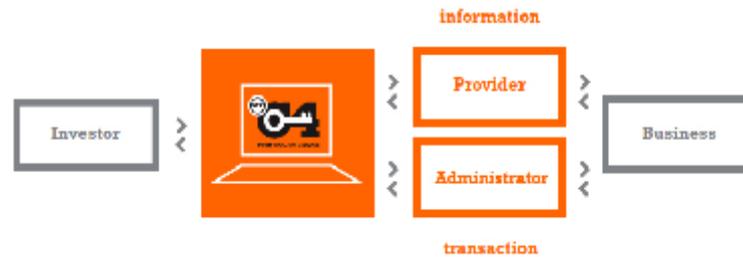


Figura 8 - MYC4's Business Concept (Source: Official Website, www.myc4.com)

L'intero processo inizia con un imprenditore locale ha bisogno di fondi e per ottenerli contatta il provider mostrando il progetto da finanziare. Il provider farà una serie di valutazioni e verifiche in loco per verificare che l'individuo sia solvibile e il progetto realizzabile. Una volta che il cliente è stato approvato, il provider compila un “form” e carica il progetto nella piattaforma, dove gli investitori possano vederlo. Questo modulo conterrà i seguenti dati:

- una breve descrizione del progetto
- la data fino alla quale è possibile investire nel progetto.
- il totale del prestito in euro.
- il tasso di interesse massimo che il cliente è disposto a pagare per il prestito, cioè il tasso d'interesse desiderato.
- i costi aggiuntivi che cliente dovrà affrontare, vale a dire i costi di transazione, la commissione da pagare alla piattaforma e i costi aggiuntivi da pagare al provider e al lender, che insieme danno il totale del costo del prestito per l'impresa.
- il periodo dei flussi di cassa (in entrata per il finanziatore) in mesi
- i nomi dei provider e del lender, e alcune informazioni ulteriori sul provider, come ad esempio il numero complessivo di imprese finanziate fino ad ora, l'importo totale finanziato, l'importo complessivo dei fondi che sono stati raccolti, ossia i rimborsi ricevuti. Inoltre, da questi dati è possibile ricavare il paese in cui il cliente opera in quanto ogni singolo provider si trova in un solo paese.
- l'industria in cui il cliente opera, come il commercio al dettaglio, la produzione o l'agricoltura.
- il numero dei dipendenti dell'impresa.
- il reddito in euro del cliente o la sua attività d'impresa.
- il valore relativo delle garanzie del prestito.

Una volta che il cliente è stato caricato sulla piattaforma, gli investitori sono liberi di finanziare il progetto. Al fine di assicurare all'imprenditore il finanziamento più conveniente si avvia un'asta inversa inglese in cui gli investitori offrono l'importo che vogliono investire (da 5 euro fino all'importo totale del prestito) e l'interesse che desiderano.

Gli investitori offrono importi relativamente esigui e l'interesse medio ponderato, ovvero l'interesse che alla fine il cliente dovrà pagare, diminuisce fino a che non viene raggiunto un limite in cui l'asta chiude e il livello d'interesse è fissato. Dopo la chiusura dell'asta, ci vorranno 2-3 settimane prima che il prestito venga erogato al cliente. Durante questo periodo il prestito è in stato di attesa. Si noti tuttavia, che il cliente può rifiutare il prestito, per esempio nel caso in cui l'interesse sia superiore a quello desiderato. Una volta che il prestito è stato erogato e l'attività è finanziata, il processo di rimborso ha inizio. Arrivati al termine del processo di rimborso, la piattaforma dichiara il rimborso del debito oppure, nel caso in cui il provider non sia stato in grado di far rispettare i pagamenti per un periodo di almeno sei mesi, il prestito viene dichiarato in stato di default.

4.4 Considerazioni Finali

Sulla base dell'analisi svolta, è possibile concludere e fare osservazioni in ordine ai tre aspetti fondamentali fin qui considerati: l'impatto del microcredito nei PVS, le asimmetrie informative e il peer-to-peer bancario.

Per quanto riguarda il primo aspetto va rilevato che il lavoro fatto sino a oggi deve servire come punto di partenza: da un punto di vista sociale la speranza e gli sforzi delle associazioni umanitarie, delle organizzazioni non governative, e di tutte le istituzioni di microfinanza che si ispirano al modello "grameen", non devono essere vani. Perché le analisi d'impatto del microcredito possano effettivamente migliorare la realtà socio-economica dei PVS e "spingerli" verso gli obiettivi, sempre meno utopistici, di totale abbattimento della povertà, è necessario condurre e finanziare ricerche e studi: le trasformazioni post-crisi, in ordine alle strutture finanziarie, che si prospettano nei prossimi anni, dovrebbero tenere conto anche dell'alta frequenza dei cambiamenti sociali, politici ed economici cui i PVS sono soliti. Si rendono, cioè, necessarie e costanti ricerche per garantire flessibilità all'approccio delle MIF con i PVS, nella speranza che il legislatore cerchi di far garantire un'adeguata regolamentazione che renda più sicuri flussi di denaro provenienti dall'esterno.

Da un punto di vista economico, infatti, si dovrebbe sfruttare l'alto costo del capitale nei PVS, che frena la nascita di nuove imprese e limita lo sviluppo di quelle già esistenti, favorendo fenomeni come il p2p bancario. Le asimmetrie informative sono sicuramente motivo di frizioni in questo senso: per sfruttare l'enorme potenziale che le tecnologie informatiche hanno messo a disposizione degli utenti è necessario non lasciarle in balia delle forze del mercato. Servirà continuare sulla strada già intrapresa (M. Yunus proponeva, già nel 1999, la creazione di un Centro internazionale di tecnologia informatica per l'abolizione della povertà globale) introducendo, tramite l'IT, tecniche di produzione e distribuzione condivise, migliorando la produttività dei poveri e permettendo loro di affrontare in modo meno costoso ed efficace i rischi legati alla sopravvivenza e alle cure sanitarie.

Nel complesso, si può tuttavia affermare, che i paesi sviluppati stanno effettivamente focalizzando l'attenzione sui problemi relativi all'abbattimento delle asimmetrie informative cercando di sfruttare il potenziale economico del microcredito e della microfinanza. Garantire ai micro-investitori un ritorno in termini retributivi del capitale è fondamentale per combattere la povertà ancor prima dell'aiuto fornito ai PVS dalle varie forme di volontariato, che spesso si trovano ad affrontare problemi che potremmo definire "di continuità" dei flussi monetari in entrata: le raccolte fondi non garantiscono stabilità e dovrebbero funzionare da contorno al sistema di aiuti ai PVS per evitare di rendere vani (o rallentando) gli sforzi e le speranze di coloro che lottano per alleviare la povertà.

Vorrei ringraziare Patrick Chanda e tutta la sua famiglia attualmente a *Luanhya* (Zambia) e l'associazione umanitaria *Insieme Per Caso* di Siena per la totale disponibilità e libertà concessami nella raccolta dei dati, oltre che per l'ospitalità. Vorrei inoltre ringraziare Ludovica per avermi supportato e incoraggiato dall'inizio, Silvia e Beatrice per l'aiuto e naturalmente, il mio professore e relatore Pietro Reichlin.



Microcredito a Luanshya, Zambia (2010)

Appendice

Appendice 1. Modello CAPM

Le assunzioni alla base del *Capital Asset Pricing Model* sono:

- mercati perfetti: nessun operatore può influenzare il prezzo dell'attività, non ci sono distorsioni legate a tasse e costi di trasporto, tutte le attività sono oggetto di pubblico scambio e sono perfettamente divisibili, non ci sono vincoli sull'*andare corto*, stesso tasso privo di rischio per dare a credito e prendere a prestito;
- gli investitori sono identici: sono miopi ovvero hanno orizzonti di breve termine, trattengono i titoli per lo stesso lasso di tempo, ragionano nello schema media varianza, hanno aspettative omogenee.

Definendo il portafoglio di mercato in M come costituito da attività rischiose $R_M = w_1R_1 + w_2R_2 + \dots + w_N R_N$ Dove w_i è la frazione della ricchezza totale investita nell'attività i -esima.

Quali sono i prezzi delle attività rischiose in equilibrio? Per rispondere a questa domanda immaginiamo di deviare dai valori di equilibrio w_i delle attività i e di vedere quanto questa deviazione incide sull'utilità massimizzata dell'investitore. Immaginiamo di avere a che fare con un investitore che ha un'avversione al rischio normale misurata da A .

$$U(R) = E(R) - 1/2 A \sigma^2(R)$$

Il suo portafoglio è quindi composto

$$R = (w^*_1 R_1 + w^*_2 R_2 + \dots + w^*_N R_N) + (1 - \sum w^*_i) r_f$$

dove $\sum w^*_i$ è la percentuale di mercato di titoli rischiosi e r è il tasso risk free. In equilibrio w^* è la soluzione ottima per l'investitore questo significa:

$$\partial U(R) / \partial w_i = 0$$

Mantenendo fisso tutto il resto cosa succede se cambiamo anche di poco il w_i ²⁹?

$$\partial E(R) / \partial w_i = E(R_i) - r_f$$

$$\partial \sigma^2(R) / \partial w_i = 2 \text{cov}(R_m, R_i)$$

Dove R_m è il rendimento del portafoglio di mercato quando $\sum w_i = 1$.

$$\text{Così } E(R_i) - r_f = A \text{cov}(R_m, R_i)$$

Si ricordi che dalla "*Capital Market Line*" la pendenza della retta tangente la frontiera efficiente da $E(R_m) - r_f = A \sigma^2(R_m)$

²⁹ Per ottenere la derivata della varianza di R rispetto al peso w_i ricordiamo che $\sigma^2(R) = \sum \sum \text{cov}(R_i, R_j)$

che si ottiene anche semplicemente sostituendo ad R_i , R_m . Quindi specificando

$$A = E(R_m) - r_f / \sigma^2(R_m)$$

otteniamo

$$E(R_i) - r_f = \beta_i(E(R_m) - r_f)$$

$$\beta_i = \text{cov}(R_m, R_i) / \sigma^2(R_m)$$

dove il β_i dell'attività i -esima rappresenta la relazione tra il l'eccesso di rendimento dell'attività stessa e l'eccesso di rendimento del mercato. Sono state usate funzioni di utilità quadratiche ma si ottengono risultati simili con altre funzioni di utilità.

Il rendimento atteso ER_i di un'attività rischiosa è dato dalla somma del tasso *risk free* e di un premio per il rischio

$$E(R_i) = r_f + \rho$$

Il modello CAPM quindi assume che il premio per il rischio sia proporzionale all'eccesso di rendimento del mercato

$$\rho = \beta_i(ER_m - r_f)$$

In generale poiché la varianza è per definizione positiva il segno di beta dipende dal segno della covarianza tra il rendimento del titolo e il rendimento di mercato

$$\text{cov}(R_i, R_m) \geq 0 \mid \beta_i \geq 0 \Rightarrow ER_i \geq r_f$$

$$\text{cov}(R_i, R_m) < 0 \mid \beta_i < 0 \Rightarrow ER_i < r_f$$

$$\text{se } \beta_i = 0 \Rightarrow ER_i = r_f$$

Se $ER_i < r_f$ l'azione non viene detenuta nel portafoglio in quanto non contribuisce né a ridurre la varianza del portafoglio né ad aumentarne il rendimento dello stesso. Le attività che mostrano una covarianza positiva con il mercato (cioè sono caratterizzate da un beta positivo) dovranno avere rendimenti maggiori del mercato per essere parte del portafoglio per esserne parte poiché non contribuiscono a ridurre molto la varianza.

Quindi

$$\text{se } \beta_i > 0 \Rightarrow ER_i > r_f$$

Il rendimento dell'azione i -esima deve essere maggiore del rendimento *risk free* affinché si abbia un beneficio dalla sua detenzione nel portafoglio, poiché l'aggiunta del titolo i al portafoglio di per sé non riduce molto la varianza del portafoglio complessivo.

Appendice 2. Indici di Povertà

Per capire meglio la portata del microcredito come strumento nella lotta contro la povertà, è utile chiarire, a livello teorico, cosa s'intende per povertà. Tra differenti autori vi è una forte discordanza sul significato da attribuire al termine. Le differenze sono dovute al fatto che ognuno di essi concentra l'attenzione su uno solo degli elementi che la compongono: fabbisogno di cibo, reddito, libertà, deprivazioni, ecc. Non c'è dunque consenso né sul punto di partenza, né sulle conclusioni.

Le diverse posizioni portano così alla definizioni di due concetti principali:

- Povertà estrema o assoluta: è la più dura condizione di povertà, impeditiva della disponibilità dei livelli minimi di sostentamento umano, riguardo a beni essenziali come acqua, cibo, indumenti e abitazione. Indica *“l'incapacità di acquisire i beni e i servizi, necessari a raggiungere uno standard di vita minimo accettabile nel contesto di appartenenza”* (definiz. Istat). La Banca Mondiale definisce povero in senso assoluto chi vive con meno di 1.25 USD al giorno. La stessa Banca Mondiale ha stimato in 1.4 miliardi il numero di persone sulla Terra che hanno vissuto nella condizione di povertà estrema nell'anno 2008. Identifica uno standard assoluto valido per tutti i paesi o, perlomeno per un gruppo di paesi; la misura più frequentemente utilizzata è il reddito.
- Povertà relativa: è un parametro che esprime la difficoltà nella fruizione di beni e servizi, riferita a persone o ad aree geografiche, in rapporto al livello economico medio di vita dell'ambiente o della nazione. Questo livello è individuato attraverso il consumo pro-capite o il reddito medio, ovvero il valore medio del reddito per abitante, quindi, la quantità di denaro di cui ogni cittadino può disporre in media ogni anno. Fa riferimento a una soglia convenzionale adottata internazionalmente che considera povera una famiglia di due persone adulte con un consumo inferiore a quello medio pro-capite nazionale.

Da tempo si è sviluppata l'idea secondo cui la tradizionale definizione di povertà (assoluta) basata unicamente sulla scarsità di reddito sia insoddisfacente. La povertà è in realtà costituita da un insieme di dimensioni che comprendono anche gli aspetti di partecipazione socio-economica dell'individuo. Tali aspetti possono essere l'analfabetismo, la difficoltà di accesso al sistema sanitario, la difficoltà di accesso al sistema creditizio, la possibilità di partecipazione politica e così via. In tal senso la povertà si manifesta non tanto come uno stato di impoverimento materiale in cui un individuo viene a trovarsi, ma anche nella perdita di opportunità concrete che conferiscono valore e importanza alle singole esistenze.

Il concetto di titolo valido chiarisce queste considerazioni: esso è definito come la generale capacità di un individuo di possedere, appropriarsi e acquisire mezzi e beni necessari all'interno del reticolo di relazioni sociali ed economiche regolate da leggi, regolamenti e consuetudini (Sen, 1982).

L'analisi di Sen, ripresa e ampliata da Riccottilli (1995), è stata sviluppata per l'analisi di casi di povertà estrema, in particolare di carestie (Sen, 1981) ed è emerso come, spesso, all'interno di una nazione non ci sia un'effettiva carenza di cibo tale da giustificare la morte di migliaia di persone, ma ciò che viene a mancare è la redistribuzione dei beni necessari al sostentamento e la perdita del titolo valido al loro acquisto da parte di interi gruppi sociali ed economici (sia per carenza di reddito che, ad es., per problemi di trasporto). La capacità economica dell'individuo va quindi analizzata prendendo in considerazione le variabili determinate dall'appartenenza a un gruppo sociale; solo in tal modo possono essere chiarite le discordanze tra disponibilità di risorse e qualità della vita (un esempio può venire dall'India in cui la scarsità di cibo non può essere colmata dalla carne bovina in quanto le vacche sono considerate sacre).

L'analisi sulla povertà deve, quindi, mirare ad individuare le funzioni che gli individui sono in grado di svolgere all'interno della società; tali funzioni devono poi essere valutate secondo la diversa realtà socio-economica in cui vive l'individuo tenendo conto anche della posizione sociale che egli ha al suo interno.

In tal senso, l'individuazione di una linea di povertà diventa un concetto politico in quanto l'insieme delle funzioni e la loro valutazione dipendono dal contesto sociale.

Gli indici sviluppati a livello internazionale si rivelano utili per individuare immediatamente quali paesi si trovano nelle peggiori condizioni. Il microcredito preferisce considerare i livelli stabiliti da ogni paese; infatti, il Microcredit Summit di Washington nel febbraio del 1997 (fig.1) pose come obiettivo per il 2005 il raggiungimento di 100 milioni di famiglie tra le più povere del mondo (con maggiore attenzione verso le donne). Nel 1997 "solo" 8 milioni di persone beneficiavano dei servizi del microcredito e, nonostante nel 2005 non si fosse raggiunto l'obiettivo, è stata alzata l'asticella per il 2015 a 175 milioni di persone.

List of Microcredit Summit Campaign Conferences
1997, Microcredit Summit, Washington, DC, February 2–4.
1998, Global Microcredit Summit, New York City, June 24–27.
1999, Global Microcredit Summit, Abidjan, Cote d'Ivoire, June 24–27.
2000, Middle East/Africa Region Microcredit Summit, Harare, Zimbabwe, October 8–13.
2001, Asia/Pacific Region Microcredit Summit, New Delhi, India, February 2–5.
2001, 1st Latin America/Caribbean Region Microcredit Summit, Puebla, Mexico, October 9–12.
2002, Global Microcredit Summit +5, New York City, November 12–13.
2004, Asia/Pacific Region Microcredit Summit, Dhaka, Bangladesh, February 16–19.
2004, Middle East/Africa Region Microcredit Summit, Amman, Jordan, October 10–13.
2005 Latin America/Caribbean Region Microcredit Summit, Santiago, Chile, April 19–22.
2006, Global Microcredit Summit, Halifax, Canada, November 12–15.
2008, Asia/Pacific Region Microcredit Summit, Bali, Indonesia, July 28–30.
2009, Latin America/Caribbean Region Microcredit Summit, Cartagena, Colombia, June 8–10.

Figura 1 - Summit sul Microcredito dal 1997 al 2009

Il microcredito sottolinea la differenza tra “poor” e “poorest” dove i primi sono definiti come quelle persone che vivono sotto la linea di povertà, in qualsiasi modo ogni paese la stabilisca, e i secondi come quelle persone che fanno parte della metà inferiore di questo gruppo (secondo la definizione adottata dal Consultative Group to Assist the Poorest, CGAP). Qualsiasi progetto di sviluppo deve però “scavare” più in profondità per comprendere problemi ed esigenze di ogni differente regione, città, villaggio, comunità o gruppo di persone che vengono coinvolte.

Come riportano Hulme & Mosley (1996): *“...le molte forme di deprivazione che i poveri identificano attraverso la loro stessa esperienza...non sono catturate dalla misurazione della povertà di reddito. Queste deprivazioni includono vulnerabilità ad improvvisi e forti decrementi dei livelli di consumo, malattie, debolezza fisica, inferiorità sociale, mancanza di potere, umiliazione e isolamento. Queste dimensioni della povertà sono significative per virtù propria e sono anche componenti essenziali dell’analisi per capire la povertà di reddito”*.

Nasce da ciò l’esigenza di individuare sistemi di misurazione più particolareggiati per analizzare in modo più efficace i risultati delle azioni messe in atto e fornire adeguate soluzioni per aiutare i “poorest of the poor”.

Appendice 2.1 Indice dello Sviluppo Umano (ISU)

Nello sforzo d'individuare un indice appropriato, l'ONU e in particolare il Programma per lo sviluppo (*United Nation Development Program*; UNDP) ha iniziato a pubblicare nel 1990 i rapporti sullo Sviluppo Umano, con l'intento di scegliere una serie di indicatori, aggiustati nel corso degli anni, per valutare la situazione nei diversi paesi. È stato così introdotto l'Indice di Sviluppo Umano (ISU). Esso misura i risultati medi nello sviluppo umano di base con un unico indice composito e determina una graduatoria di paesi. L'ISU è basato su tre indicatori: longevità, misurata dalla speranza di vita alla nascita; risultati scolastici, misurati combinando l'alfabetizzazione adulta con le iscrizioni nei livelli di corsi primario, secondario e terziario; standard di vita, misurato dal Prodotto Interno Lordo (PIL) pro capite (misurato in USD). Il valore dell'ISU di un paese mostra la distanza che esso deve compiere per raggiungere il massimo valore possibile, 1, e permette di fare paragoni fra paesi.

Appendice 2.2 Indice di Povertà Umana (IPU)

Il Rapporto (UNDP, 1998) analizza più dettagliatamente il concetto di povertà, individuandone tre diverse prospettive:

- Prospettiva reddito: una persona è povera se il suo reddito scende al di sotto di una determinata soglia di povertà stabilita. Oltre alla classificazione della Banca Mondiale, molti paesi hanno adottato proprie stime per determinare una linea di povertà. Tale linea è spesso definita in termini di disponibilità di reddito sufficiente per uno specifico ammontare di cibo. Bisogna sottolineare, però, che tale metodo è adottato nei PVS, mentre nei paesi industrializzati si utilizza come riferimento il 50% del reddito medio.
- Prospettiva bisogni umani: la povertà è intesa come deprivazione del necessario materiale per un soddisfacimento appena accettabile dei bisogni umani, incluso il cibo; oltre a sanità e alloggio si considerano il bisogno di occupazione.
- Prospettiva capacità: la povertà rappresenta l'assenza di qualche basilare capacità, ossia la perdita da parte di una persona dell'opportunità di acquisire livelli minimi di funzioni rilevanti personalmente e socialmente.

Quest'ultima analisi è la più completa: infatti comprende qualsiasi privazione che impedisca alla persona di ottenere un titolo valido all'acquisizione di un insieme di beni e servizi che gli permettono di vivere dignitosamente all'interno della società.

Il Rapporto 1998, si concentra sulla parte più povera della popolazione in una *“prospettiva delle privazioni secondo la quale lo sviluppo è giudicato a partire dall’ottica dei poveri e della parte deprivata di ciascuna comunità, da cui la conclusione che la perdita di progresso conseguente agli svantaggi degli emarginati non può essere “lavata via” dagli estesi avanzamenti, non importa quanto ampi, compiuti dalla popolazione più ricca”* (UNDP, 1998, pag. 27). A partire da queste considerazioni nel rapporto è stato introdotto l’IPU; esso è una misura multidimensionale della povertà, e riunisce in un unico indice la privazione in quattro dimensioni fondamentali: longevità, conoscenza, disponibilità economica e inclusione sociale, con alcune differenze tra PVS (per i quali si utilizza il cd. IPU-1) e paesi industrializzati (IPU-2).

Per i primi la privazione di una vita lunga e sana è misurata dalla percentuale di popolazione con una speranza di vita inferiore ai 40 anni; la privazione relativa alla conoscenza nel tasso di analfabetismo; la privazione di disponibilità economica dalla percentuale di persone senza accesso ai servizi sanitari e all’acqua potabile, nonché dalla percentuale di bambini di età inferiore ai 5 anni leggermente o gravemente sottopeso.

Per i secondi la privazione di una vita lunga e sana è misurata dalla percentuale di popolazione con una speranza di vita inferiore ai 60 anni; la privazione relativa alla conoscenza, dal tasso di analfabetismo funzionale (tasso di adulti tra i 22 e 65 anni con punteggio 1 nella scala di valutazione funzionale dell’alfabetizzazione dell’*International Adult Literacy Survey*); la privazione di disponibilità economica, dalla disponibilità di reddito (meno del 50% del reddito medio); la privazione relativa all’inclusione sociale, dalla disoccupazione di lungo periodo.

Un confronto tra IPU e povertà di reddito fa capire le enormi differenze tra le due prospettive. Prendendo come esempio lo Zambia la povertà di reddito coinvolge il 2,6% della popolazione, mentre l’IPU calcola il 37,9%. Se consideriamo poi la linea nazionale di povertà, la percentuale sale addirittura all’86%. (cfr. UNDP, 2000 per altri esempi).

Appendice 2.3 Indice di Sviluppo di Genere (ISG)

Accanto a IPU e ISU nel Rapporto 2000 si trovano anche l’Indice dello Sviluppo di Genere (ISG, introdotto nel 1995) e la Misura dell’*Empowerment*³⁰ di Genere (MEG). L’ISG utilizza le stesse variabili dell’IPU tenendo conto delle differenze tra donne e uomini. Il

³⁰ Con il termine Empowerment si indica il potere sociale di una persona all’interno dell’ambiente in cui vive.

MEG utilizza variabili costruite esplicitamente per misurare l'*empowerment* relativo di uomini e donne nelle sfere di attività politiche ed economiche; le variabili utilizzate saranno pertanto relative alle proporzioni tra maschi e femmine in campo amministrativo-manageriale, negli impieghi professionali e tecnici e nella partecipazione alla vita politica. L'analisi di questi due indici è utile per verificare la condizione sociale della donna in ogni paese ed individuare soluzioni ad hoc per eliminare eventuali discriminazioni.

Bibliografia

ADAMS, DALE, DOUG Graham and J.D. VON PISCHKE, 1984, *Undermining Rural Development with Cheap Credit*. Westview Press, Boulder, Colorado

BARNES C., 1996, *Assets and the Impact of Microenterprise Finance Programs*, Washington DC,

BRAD SWANSON, 2007, *The Role of International Capital Markets in Microfinance*, Developing World Markets

BEATRIZ Armendáriz de Aghion and Jonathan Morduch, 2004: *Microfinance: Where do we Stand?; Peer group formation in an adverse selection model; Poverty and development: a new growth prospective*

BRINKERHOFF D.W., 1991, *Improving Development Program Performance: Guidelines for Managers*, Boulder: Lynne Rienner Publishers

BUSS T.F., 1999, *Microenterprise in International Perspective: an Overview of the Issue*, International Journal of Economic Development, Vol 1, n° 1, pp. 1-28

CHOSSUDOVSKY M., 1998, *La Globalizzazione della Povertà: l'Impatto delle Riforme del Fondo Monetario e della Banca Mondiale*, Ed. Gruppo Abele, Torino

GEORGE A. AKERLOF, 1970, *The Market for "Lemons": Quality Uncertainty and Market Mechanism*, The Quarterly Journal of Economics, Vol. 84, No. 3 (1970), pp. 488-500

GEORGE S., SABELLI F., 1994, *Crediti Senza Frontiere: la Religione Secolare della Banca Mondiale*, Ed. Gruppo Abele, Torino

GRAMEEN TRUST, 1995, *Draft Training Manual on Targeting*, (developed with David Gibbols of Cashpor)

HARRY M. MARKOWITZ, 1952, *Portfolio Selection*, Journal of Finance 7, pp. 77-91

HULME D., 2000, *Impact Assessment Methodologies for Microfinance: Theory, Experience and Better Practice*, in World Development, Elsevier Science Ltd, Great Britain,, Vol. 28, n°1, pp 79-98

HULME D., MOSLEY P., 1996, *Finance Against Poverty*, Vols. 1 e 2, New York, Routledge Press

KHANDKER S.R., KHALILY B., KHAN Z., 1995, *Grameen Bank: Performance and Sustainability*, The World Bank Poverty and Social Policy Department

JAMES C. Brau & Gary M. Woller, Brigham Young University: *Microfinance Institutions: A Comprehensive Review of the Existing Literature and an Outline for Future Financial Research*

JOURNAL of International Development J. Int. Dev. 14, 273–294 (2002): Finance for the poor: from microcredit to microfinancial service

M. YUNUS: *Banker to the Poor: Micro-Lending and the Battle Against World Poverty*. Public Affairs (2003), *Un mondo senza povertà*, Feltrinelli (2008), *Si può fare*, Feltrinelli (2010), *Building Social Business Models: Lessons from the Grameen Experience*

MOSLEY P., 1997, *The Use of Control Groups in Impact Assessment for Microfinance Mimeo*, Washington, DC: Consultative Group to Assist the Poorest (CGAP)

RICCOTTILLI M., 1995, *Teoria dello Sviluppo Economico*, La Nuova Italia Scientifica, Roma

RUTHEFORD S., 1995, *ASA: the Biography of an NGO*, Dhaka, association for Social Advancement

STIGLITZ E. JOSEPH, *The world bank economic review, vol PeerMonitoring and CreditMarkets vol. 4*

UNDP, 1998, *Rapporto sullo Sviluppo Umano 1997 8: Sradicare la Povertà*, Rosenberg & Sellier, Torino, p. 173

VOLPI F., 1998, *Il Denaro della Speranza. Spirito, Metodi e Risultati della Grameen Bank*, Ed. EMI, Bologna

PALLADINO G., 2010, *Corso di Economia dei Mercati Monetari e Finanziari - CAPM, Slide Cap.8: Mercato Azionario*

Sitografia

MYC4: www.myc4.com

MicroFinance Network : www.bellanet.org/partners/mfn/

Grameen Bank: www.grameen-info.org/

ACCION International: www.accion.org/

FINCA International: www.villagebanking.org/

Banca Etica: www.bancaetica.com

World Bank: www.worldbank.org

www.altromercato.it/it/finanzasolidale/gmcs

www.makeachange.it/business-sociale/il-business-sociale.asp