

LUISS 

Corso di laurea in:

ECONOMIA E MANAGEMENT

Cattedra: **Statistica**

IL MICROCREDITO:

IL BUSINESS SOCIALE PER

ECCELLENZA

PAOLO PERCIBALLI

GIORGIO CLAUDIO MIDULLA

RELATORE

CANDIDATO

IL MICROCREDITO:
IL BUSINESS SOCIALE PER ECCELLENZA

INDICE

INTRODUZIONE.....	4
--------------------------	----------

<i>CAPITOLO 1 – STORIA DEL MICROCREDITO.....</i>	7
<i>1.1 Etimologia ed origine.....</i>	9
<i>1.2 Grameen Bank.....</i>	9
<i>1.3 Grameen Generalized System.....</i>	12
<i>1.4 Differenze con le banche ‘tradizionali’.....</i>	13
<i>1.5 Funzionamento dei prestiti.....</i>	15
<i>1.6 Ruolo della donna.....</i>	16
<i>1.7 Storia del microcredito in Italia.....</i>	17
<i>1.8 Il microcredito in Italia oggi e “Per Micro”.....</i>	28
<i>1.8 Il microcredito nel resto del mondo.....</i>	18

<i>CAPITOLO 2 – FUNZIONAMENTO DEL MICROCREDITO.....</i>	21
<i>2.1 funzionamento della Grameen Bank, numeri e risultati.....</i>	22
<i>2.2 Grameen Bank, Basic Loan.....</i>	23
<i>2.3 Grameen Bank Flexible Loan.....</i>	24
<i>2.5 Grameen Bank Housing Loan.....</i>	26
<i>2.6 Grameen Bank Microenterprise Loan.....</i>	27
<i>2.7 Grameen Bank Struggling Loan.....</i>	27
<i>2.8 Grameen Bank, Le cinque stelle.....</i>	28

<i>CAPITOLO 3 – NEMANI MICROREDIT.....</i>	35
<i>3.1 Da dove iniziare.....</i>	36
<i>3.2 Perché l’Uganda.....</i>	36
<i>3.3 Creazione della squadra.....</i>	41
<i>3.4 Scelta dei progetti.....</i>	41
<i>3.5 Valutazione dei progetti.....</i>	45
<i>3.6 Tasso d’interesse da applicare.....</i>	46

3.7 VSLA e SACCO.....	48
-----------------------	----

CAPITOLO 4 – CONCLUSIONI..... 50

4.1 Differenza tra beneficenza e finanza etica.....	51
4.2 Come far funzionare bene il microcredito.....	52
4.3 Da non dimenticare se si fa microcredito.....	53
4.4 Da finanza a finanza etica.....	54

BIBLIOGRAFIA..... 57

INTRODUZIONE

Esiste un modello di impresa che abbia come fine il superamento della povertà e la risoluzione di uno o più problemi sociali? Esiste un'alternativa alle convenzionali imprese orientate unicamente al profitto o alle tradizionali organizzazioni non profit o agli istituti di beneficenza? Esiste un modo di sprigionare le potenzialità imprenditoriali dell'individuo e conciliarle con valori morali quali l'altruismo, la solidarietà, la ricerca del bene comune e l'abbattimento delle disparità sociali?

Il microcredito, business sociale per eccellenza, è la risposta rivoluzionaria a queste domande.

Il microcredito è un piccolo prestito destinato a persone che presentano lo status di 'soggetti non bancabili' e quindi esclusi dal credito tradizionale: questa sua natura, a metà tra donazione e classica finanza, è ciò che conferisce al microcredito le sue straordinarie potenzialità: non solo è uno strumento capace di sostenere economicamente il singolo, ma è anche in grado di valorizzarlo dal punto di vista sociale; favorendone l'inclusione finanziaria, ascoltandone tanto le necessità quanto le potenzialità e promuovendone l'intraprendenza, l'impegno e la formazione.

Stando alla definizione fornita dalla commissione europea, il microcredito può essere di due tipi:

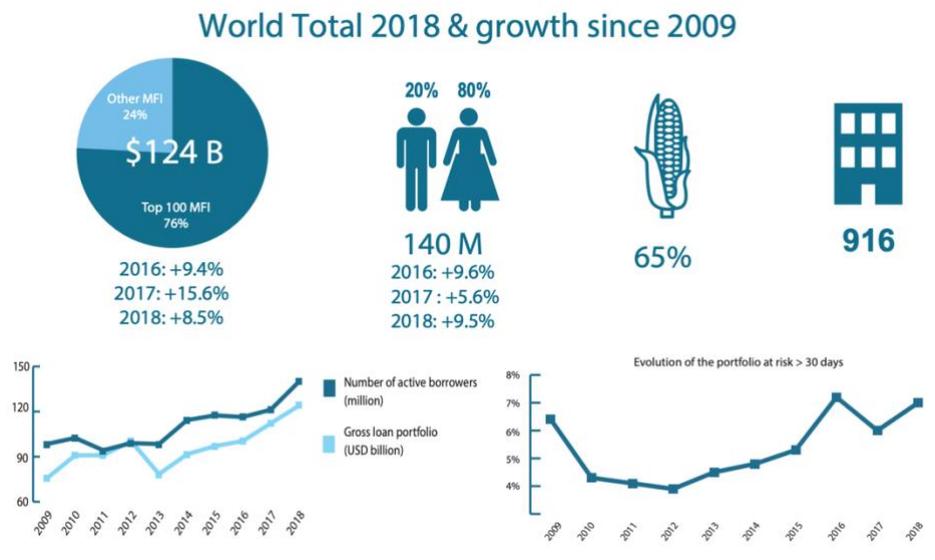
- **Sociale:** indicato come l'insieme di strumenti necessari alla lotta diretta contro la povertà e l'esclusione sociale.
- **D'Impresa:** indicato come supporto per gli individui imprenditorialmente attivi.

Nonostante questa bipartizione, il microcredito ha come fine ultimo l'abbattimento delle disuguaglianze, la lotta alla povertà e il miglioramento generalizzato delle condizioni di vita. Questa è la sfida che il microcredito ha deciso di raccogliere. Questo è il sogno che, dalla sua nascita, cerca di realizzare.

Secondo il Microfinance Barometer 2019¹ pubblicato dall' European Microfinance Network, oltre 139 milioni di persone hanno beneficiato di piccoli prestiti, dimostrando l'impatto significativo di queste iniziative sulla riduzione della povertà. Il presente lavoro propone di esplorare le potenzialità rivoluzionarie del microcredito, non solo come

¹ European Microfinance Network, (2019), *Microfinance Barometer 2019*, disponibile su: https://www.convergences.org/wp-content/uploads/2019/09/Microfinance-Barometer-2019_web-1.pdf

strumento di sostegno economico ma anche come catalizzatore di inclusione sociale e finanziaria.



Totale dei beneficiari e apporto economico del microcredito nel mondo

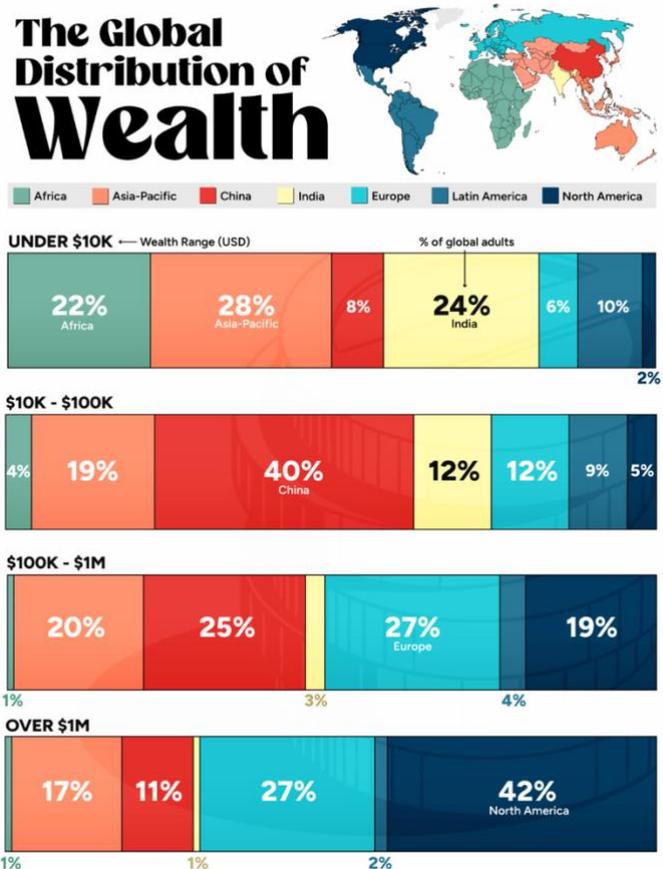
Questi dati, come la differenza di genere e la prevalenza agricola, sono molto importanti; li analizzerò più nello specifico nel corso del testo.

Con questa tesi desidero quindi comprovare le straordinarie potenzialità del microcredito: comincerò descrivendo le sue capacità di fornire supporto alle economie reali e spiegando come può essere letteralmente un acceleratore economico, in particolare nei paesi in via di sviluppo. Partendo dalla sua etimologia racconterò anche di chi il microcredito lo ha ‘inventato’ e come sta migliorando anno per anno. Spiegherò quindi il passaggio dalla classica finanza capitalista ad una finanza etica, iniziato sì, ma da perfezionare e da esportare in tutto il mondo. Parlerò poi di qualche esempio del microcredito di successo, sia strumento fondamentale per apportare un sostegno reale a migliaia di famiglie, ed anche modello per spiegare, ancora più nel particolare, come la finanza etico-sostenibile ed il business sociale hanno le potenzialità di far fronte alle più grandi sfide economico-sociali del presente millennio. Continuerò quindi col racconto del mio personale progetto di microcredito, in Uganda, che ha un duplice obiettivo. **Il primo**, pratico, è il sostegno alle famiglie di una comunità tra le più bisognose presenti sul territorio ugandese, quella di Pajule, nel nord del paese: finanzieremo delle piccole imprenditrici con il giusto progetto, monitoreremo l’andamento di quest’ultimi assieme a dei referenti locali, ed

infine, potenziaremo i nostri debitori mediante dei corsi di formazione economica. **Il secondo**, in Italia, è quello di utilizzare lo strumento del microcredito e l'esempio del progetto, per accendere curiosità sul tema ed istruire a riguardo gli studenti, futura classe dirigenziale. Fornendo gli strumenti adatti vogliamo consentire loro di prendere, oggi e domani, le decisioni più giuste, consapevoli ed orientate al futuro.

Terminerò quindi cercando di tirare le somme, e, raccogliendo le testimonianze più importanti, lancerò un messaggio di speranza ai posteri (spero). Tutto questo perché non voglio credere a chi dice (e chi cerca di dimostrare) che l'essere umano è solo egoista, avido, dedito unicamente alla massimizzazione del profitto e all'accumulazione illimitata della ricchezza.

CAPITOLO 1 – STORIA DEL MICROCREDITO



Distribuzione mondiale della ricchezza stando al UBS Global Wealth Database (2023)

La finanza capitalista tradizionale si basa su principi di profitto e rischio, con un fortissimo (praticamente isolato) focus sulla massimizzazione dei rendimenti per gli investitori. Questo modello, pur avendo generato notevoli livelli di crescita economica negli anni passati, ed essendo tra le cause, positive, dell'evoluzione tecnologica e dello sviluppo sociale occidentale, ha troppo spesso ignorato le esigenze delle fasce più vulnerabili della popolazione, sfruttandole, o abbandonandole a loro stesse. Le istituzioni finanziarie convenzionali tendono a considerare le persone a basso reddito come investimenti ad alto rischio, escludendole totalmente dall'accesso ai servizi finanziari. Questo ha portato a una perpetuazione della povertà e a una crescente disuguaglianza economica tra le fasce più ricche e più povere della società.

Secondo *il Wealth Report 2022 di Credit Suisse Research*², il 50% della ricchezza mondiale sta in mano all'1% della popolazione più ricca. Il restante 50% è invece spartito dal residuo 99%.

Circa 80 milioni di persone, quindi, detengono la stessa quantità di ricchezza delle rimanenti 7 miliardi 920 milioni.

È un dato, a cui dovremmo essere ormai tutti abituati, che fa però spalancare gli occhi e ci lascia riflettere sulla struttura economico-sociale ideale che vorremmo in qualità di Homo Sapiens sul pianeta terra.

² Credit Suisse Research Institute, 2022, Wealth Report, 2022: <https://www.credit-suisse.com/about-us/en/reports-research/global-wealth-report.html>

1.1 Etimologia ed origine.

Per la sua semplicità e spontaneità, è difficile localizzare temporalmente il primo esempio di prestito o microprestito. È ancora più complesso farlo se non si considera la logica creditizia delle banche moderne. Come sostiene l'economista Claudio Becchetti:

L'etimologia assai semplice della parola indica che il microcredito è un prestito di piccole dimensioni. Spesso il termine microfinanza viene utilizzato come sinonimo di microcredito, ma in realtà i due concetti sono leggermente differenti. All'interno del concetto più ampio di microfinanza sono ricomprese tutte quelle relazioni di carattere economico che un'istituzione finanziaria può stabilire con un suo cliente. Dunque, non soltanto il piccolo prestito ma anche tutti gli altri servizi finanziari [...]. Il prefisso micro davanti al termine finanza implica che i servizi che vanno oltre l'erogazione di un prestito vengono realizzati sempre nei confronti dei destinatari del microcredito, ovvero piccolissime imprese o individui in genere appartenenti a una fascia di reddito molto bassa e spesso privi di garanzie patrimoniali personali³.

La cosa più certa è che il primo esempio di microcredito, consapevole di esserlo, è avvenuto per opera del suo inventore, o meglio, realizzatore, Muhammad Yunus che nel 1976 mise la scienza economica al servizio della lotta alla povertà. In seguito al primo prestito di 27 dollari, Yunus fondò la Grameen Bank, prima banca al mondo ad effettuare prestiti ai più poveri tra i poveri, cercando tra i debitori, non la solvibilità, ma la fiducia. Dalla sua nascita quindi la storia della banca e del microcredito sono proseguite parallelamente, intrecciandosi in più momenti e rimanendo distanti e separati per altri. Una cosa è certa, chiunque si interfacci al microcredito conosce la straordinaria storia di Yunus e conosce il vittorioso percorso della Grameen.

1.2 Grameen Bank

Yunus, dopo aver completato i suoi studi in America, tornò in Bangladesh nel 1974, un anno segnato da una devastante carestia che causò la morte di centinaia di migliaia di persone e l'impoverimento di molte altre all'interno del paese. Profondamente toccato dalle difficili condizioni di vita dei suoi concittadini, il professore decise di visitare i villaggi adiacenti all'università. Durante queste visite, realizzò che moltissimi abitanti che vivevano in estrema povertà erano costretti a rivolgersi agli usurai per ottenere

³ Becchetti, C., 2008, *Il microcredito*, il Mulino, Bologna, p.18.

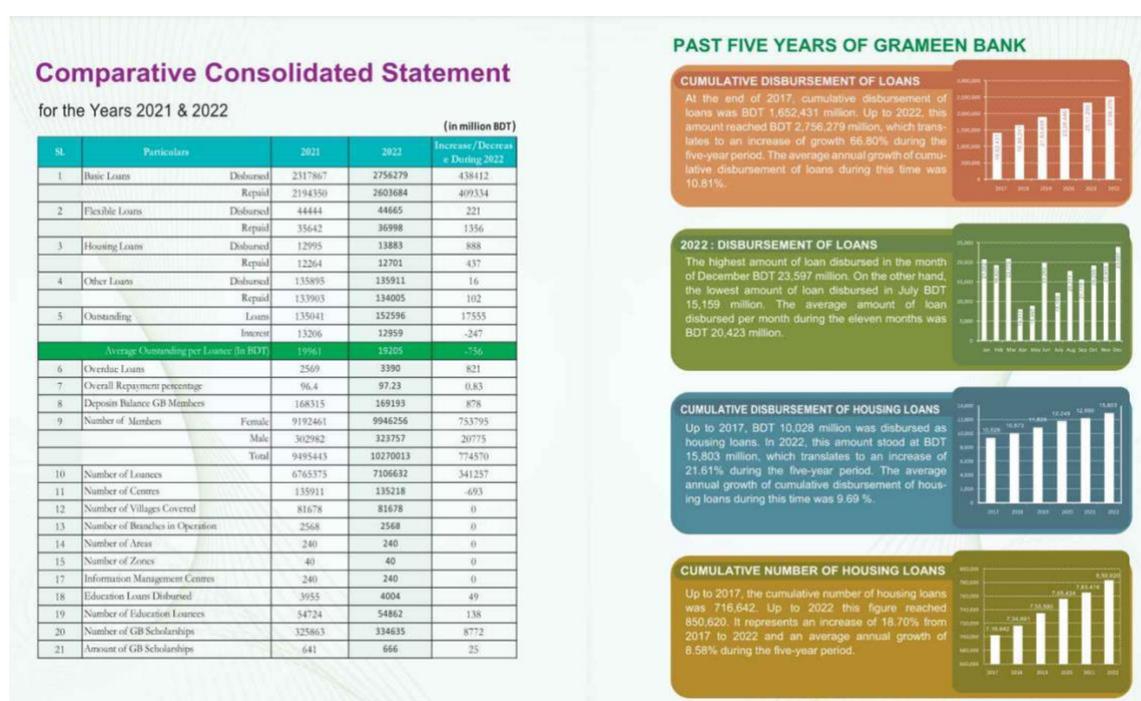
piccolissime somme di denaro necessarie per sostenere le loro attività e la sussistenza della famiglia. Venivano così sfruttati da questi ultimi ed erano tenuti per il collo con minacce e violenza. Incatenati da tassi d'interesse elevatissimi, impossibilitati ad accedere al credito tradizionale, e spesso vittime d'anatocismo, moltissimi abitanti si trovavano in condizioni finanziariamente insostenibili. Dopo aver tentato invano di persuadere le banche locali, il professore decise di utilizzare fondi personali per aiutare la popolazione di *Jobra*, un piccolo villaggio nel distretto di *Tangail*. Inizialmente, con soli 27 dollari, riuscì ad aiutare 42 persone, recuperando interamente il prestito. Nel 1976, trasformò questa iniziativa in un progetto pilota con il supporto di una banca locale e della sua università. L'iniziativa ebbe un grande successo e presto attrasse l'interesse di altre banche, tanto che nel 1979 ottenne l'approvazione della Banca Centrale per estendersi a tutto il distretto di *Tangail*⁴.

Nel 1983 fu fondata la Grameen Bank, nota anche come la "banca dei poveri", finanziata dalla Banca Centrale e dal Fondo Monetario per lo Sviluppo Agricolo. Questa banca era particolarmente innovativa poiché i suoi soci e proprietari erano i suoi stessi clienti poveri, che detenevano il 95% delle sue quote (questa caratteristica rimane ancora oggi peculiare in moltissime forme societarie che si occupano di microcredito nel mondo). I principi fondamentali che guidarono il successo della banca includevano l'erogazione di prestiti a gruppi di cinque persone, dove il mancato pagamento di un membro del gruppo avrebbe comportato la responsabilità per gli altri, garantendo così la continuità dell'accesso al credito, diminuendo moltissimo i tassi d'insolvenza e creando un meraviglioso spirito di collaborazione e vicinanza tra i partecipanti. Le donne erano spesso preferite come beneficiarie dei prestiti, data la loro maggiore affidabilità nel ripagare i debiti e per la loro superiore destinazione dei fondi per il benessere della famiglia. Negli anni 80 questa fu una vera e propria rivoluzione culturale (ne parleremo meglio in seguito). Un'altra innovazione fu l'introduzione di rate di pagamento settimanali, che aiutava i clienti a gestire meglio i pagamenti, organizzare meglio i risparmi e creare ancora di più un sentimento di responsabilità e vicinanza alla comunità di riferimento⁵.

⁴ Yunus, M., 1998, *Il banchiere dei poveri*, Feltrinelli, Milano.

⁵ Grameen Bank, About Us, <https://grameenbank.org.bd/about/introduction>

Da allora, la Grameen Bank è cresciuta notevolmente, sia in termini di dimensioni che di reputazione, diventando una forza economica significativa in Bangladesh, con diverse aziende affiliate come *Grameen Phone*, *Grameen Fund* e *Grameen Education*. Nel 2006, il professor Muhammad Yunus e la Grameen Bank furono onorati con il premio Nobel per la Pace, si riconobbe il loro contributo distintivo nella lotta contro la povertà e contro la fame nel mondo: un riconoscimento che ha ulteriormente elevato la visibilità di questo movimento a livello globale. Oggi è quindi una grandiosa storia di successo, un esempio ed un contributo non indifferente al genere umano stesso.



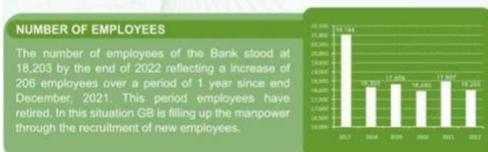
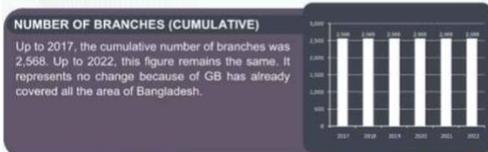
Bilancio consolidato Grameen Bank 2021-2022

Analizziamo quindi il bilancio consolidato per gli anni 2021-2022 della banca:

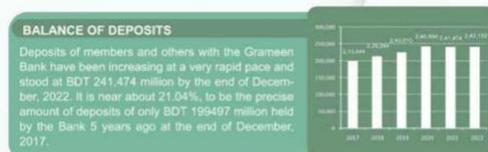
Come si può analizzare dalle tabelle, alla fine del 2022 la banca annota un prestito cumulato di 1,6 miliardi di dollari, a favore di circa 9 milioni di persone, delle quali il 97% donne. La banca inoltre conta 18 mila dipendenti attivi divisi in più di 2500 filiali capaci di servire più di 81 mila villaggi. Ad oggi quindi la banca ha più di 150 milioni di dollari investiti in prestiti ed un impressionante 295 miliardi di dollari come dato relativo agli asset totali⁶.

⁶ Grameen Bank, *Annual Report 2022*, disponibile su: <https://grameenbank.org.bd/archives/annual-report>.

PAST FIVE YEARS OF GRAMEEN BANK



PAST FIVE YEARS OF GRAMEEN BANK



Dati inerenti alla crescita del microcredito all'interno della Grameen Bank

Strepitoso il dato inerente ai villaggi coinvolti: 82 mila circa. Questo dimostra quanto la banca sia radicata nel territorio e quanto potente sia il rapporto umano con i debitori.

1.3 Grameen Generalized System

Nel 1998, il Bangladesh fu colpito duramente da un disastro ambientale che ebbe ripercussioni severe soprattutto sulle fasce più povere della popolazione e delle comunità interessate. In risposta, la Grameen Bank introdusse nuove forme di prestito per sostenere la ripresa economica dei suoi clienti nella maniera più rapida ed efficiente possibile. Nonostante gli sforzi, i risultati furono deludenti e si registrò un netto aumento dei tassi d'insolvenza. Emerse che i clienti richiedevano la restituzione dei fondi precedentemente versati come "tassa di gruppo", una quota accumulata per coprire i mancati pagamenti all'interno del gruppo, operazione non ammessa. Questa situazione spinse la banca a considerare la necessità di una revisione radicale delle proprie politiche, sfruttando l'esperienza accumulata in 25 anni di attività⁷.

⁷ <https://grameenbank.org.bd/about/gb-now>

Dopo un ampio e prolungato dibattito, a cui parteciparono tutti i dipendenti, nel 2000 nacque la Grameen II, implementata inizialmente in modo sperimentale in alcune filiali. Questo nuovo sistema, denominato *Grameen Generalised System*, fu gradualmente esteso a tutte le filiali entro l'agosto del 2002, completando il processo di rinnovamento⁸.

Il nuovo approccio portò a significative innovazioni nelle politiche di prestito della banca. I tipi di prestito furono diversificati in categorie quali "basic", "flexible", "housing", "educational" e "struggling", sostituendo le precedenti categorie di prestito generico, familiare e stagionale. Fu eliminata la prescrizione che imponeva prestiti annuali anche quando i clienti necessitavano solamente di un prestito trimestrale. Inoltre, fu rimosso il limite massimo di prestito per ciascuna filiale. I risparmi furono incentivati, sostituendo il concetto di "tassa di gruppo"⁹.

La struttura organizzativa della banca fu definita in termini di Gruppi, Centri, Filiali e Uffici Zonali, e fu istituzionalizzata la pratica del "Center Meeting" avvicinandosi alla struttura odierna. Una delle modifiche più rilevanti riguardò l'eliminazione della regola che obbligava i membri del gruppo a coprire i debiti degli altri membri inadempienti. Questa norma, originariamente concepita per garantire l'affidabilità nella scelta dei membri del gruppo, si rivelò ingiusta e penalizzante per i membri onesti. Fu sostituita da un sistema meno coercitivo, senza penalità per i mancati pagamenti individuali, ma con incentivi per i gruppi che dimostravano puntualità nei rimborsi. Questo cambiamento introdusse una nuova dinamica nel rapporto tra la banca e i suoi clienti, basata più sugli incentivi che sulle penalità. Ci torneremo più tardi, ma questo è un concetto fondamentale: è più forte e trainante il desiderio di ottenere un incentivo piuttosto che la paura di una punizione. Se si spiega che gli obiettivi sono comuni, per raggiungere i risultati migliori, funziona meglio premiare piuttosto che spaventare.

1.4 Differenze con le banche tradizionali

⁸ Vivek Gupta (IBS Center for Management Research); Indu Perepu (IBS Center for Management Research), 2006, *Grameen Bank: The Grameen General Credit System*.

⁹ Ibidem n.8

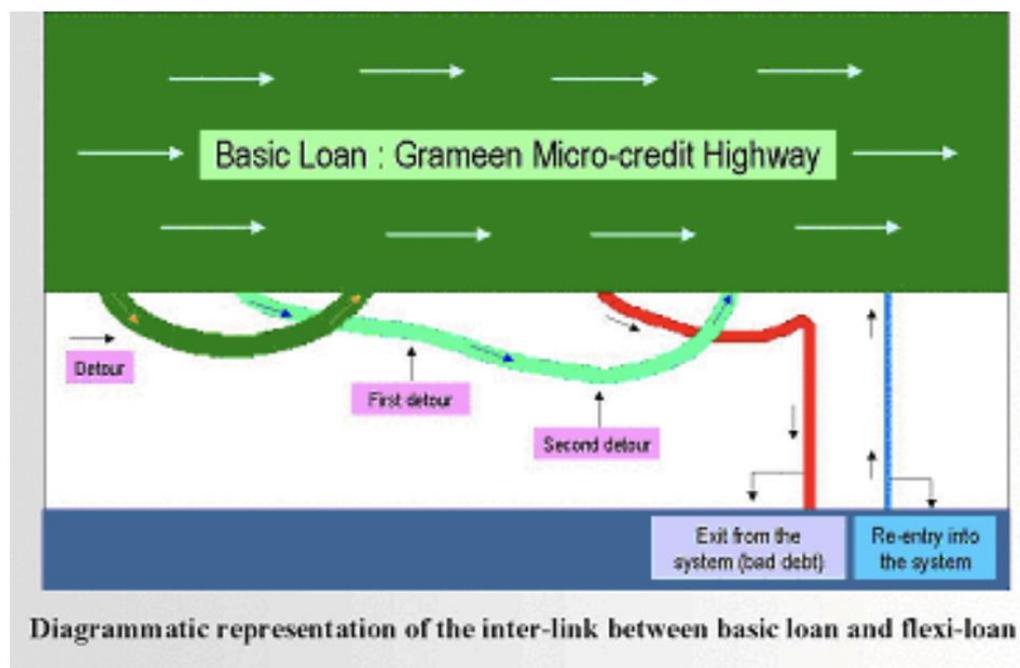
Analizziamo ora le principali differenze tra la Grameen Bank e i sistemi di credito tradizionali, tenendo sempre a mente l'obiettivo più 'sociale' e meno 'speculativo' della banca di Yunus.

La differenza principale tra la Grameen Bank e la maggior parte delle banche commerciali del mondo risiede nell'assenza di garanzie richieste ai clienti. Mentre le banche occidentali richiedono garanzie sotto forma di beni immobili o mobili, reddito personale o fidejussioni, la Grameen Bank non impone tali requisiti. Questo approccio permette alla Grameen Bank di includere clienti che, pur non avendo garanzie materiali, possiedono progetti di alta qualità e capacità imprenditoriali, la banca premia le idee, l'inventiva e lo spirito imprenditoriale. Come spiegato poc'anzi, tradizionalmente, la Grameen Bank utilizzava il prestito di gruppo per garantire la solvibilità, ma il nuovo modello ha eliminato la responsabilità congiunta, allineando gli interessi dei debitori con quelli della banca. I clienti stessi diventano depositanti e azionisti, e alcuni assumono ruoli all'interno della struttura, contribuendo allo sviluppo delle comunità locali. La fiducia nel potenziale umano, soprattutto dei più poveri, è un principio fondamentale sostenuto dal professor Yunus e da tutti i dipendenti della Grameen Bank. Le banche commerciali tradizionali, inoltre, preferiscono clienti ricchi o benestanti, poiché questi sono considerati meno tendenti a fallire finanziariamente. La Grameen Bank, al contrario, si rivolge ai più indigenti, con un focus particolare sulle donne, che si sono dimostrate affidabili nel rimborso dei prestiti e nell'uso responsabile del credito; il coinvolgimento, infatti, oltre che finanziario è sociale: se un prestito è andato a buon fine, si cerca di includere nella sua analisi finale, oltre all'interesse pagato, anche un 'bilancio' sociale: ossia quanto il suddetto prestito è riuscito ad impattare positivamente l'economia reale della comunità considerata.

Nei paesi sviluppati, sono i clienti a rivolgersi alle banche per richiedere prestiti, e le banche decidono se concederli o meno. La Grameen Bank, invece, adotta un approccio proattivo: i suoi dipendenti identificano personalmente i potenziali clienti tra le persone più povere e con una maggiore potenzialità imprenditoriale, offrendo loro prestiti. Questo metodo è cruciale in contesti in cui i potenziali beneficiari potrebbero non essere a conoscenza delle opportunità di accesso al credito, ed è il modo più efficace per espandere l'attività stessa.

Mentre le banche occidentali sono generalmente costituite con una struttura rigida e predefinita, la Grameen Bank ha sviluppato la sua struttura in modo empirico, adattandosi continuamente in base alle esperienze accumulate dal 1974 a oggi. La struttura attuale della Grameen Bank, definita in Gruppi, Centri, Filiali, Uffici Zonali e con riunioni istituzionalizzate dei Centri, riflette questa evoluzione dinamica. Queste differenze evidenziano come la Grameen Bank non solo operi in modo distinto rispetto alle banche tradizionali, ma anche come intenda comportarsi in maniera coerente con la sua missione sociale, posta sempre al centro delle sue attività e progetti. Questo approccio è il motivo della sua fama mondiale, e quotidianamente è nostro impegno ricordare il meraviglioso esempio che rappresenta, non solo per le banche e per la finanza nei paesi in via di sviluppo, ma anche, e soprattutto, per le nazioni 'occidentali'.

1.5 Funzionamento dei prestiti



Funzionamento dei prestiti semplici della Grameen Bank

Per identificare gli individui indigenti ai quali erogare prestiti, la banca ricerca persone prive di beni e terreni, etichettate come "*assetless and landless*". Una volta individuata la famiglia bisognosa, la banca predilige concedere il prestito alla donna di casa: come già specificato, oltre il 95% dei clienti della Grameen Bank sono donne. Com'è risaputo,

inizio non era così: nel 2017 le donne debentrici rappresentavano solo il 56% del totale: la quasi esclusività del microcredito femminile, non è affatto un qualcosa 'regalato' o concesso: è la conseguenza di un'oggettiva analisi statistica.

Con il tempo, si sono anche sviluppate diverse tipologie di prestiti in seguito all'introduzione del "*Grameen Generalised System*". Il prestito principale offerto è denominato "Basic Loan" e rappresenta il punto di partenza nella "carriera" di un membro all'interno della banca. In caso di difficoltà nel rimborso del Basic Loan, il debitore viene segnalato e negoziato un passaggio a un "Flexible Loan", il quale offre condizioni più agevolate per il rimborso del debito. Altre tipologie di prestito disponibili includono il "Housing Loan", il "High Educational Loan" e il "Micro-enterprise Loan". Esiste inoltre un tipo di prestito specifico, chiamato "*Struggling Loan*", destinato principalmente ai mendicanti. Torneremo in seguito e più nello specifico su queste tipologie di prestiti e analizzeremo il loro specifico funzionamento.

Allego comunque una rappresentazione schematica proposta dalla Grameen Bank per delineare i dettagli di questi prodotti creditizi.

1.6 Ruolo della donna

La Grameen bank è stata tra le pioniere nella rivalutazione del ruolo femminile all'interno della società. Dai suoi inizi quest'ultime sono state le vere beneficiarie del progetto e, se analizzandone i dati come 'classe', non è difficile rendersi conto del perché.

Concedere microcrediti alle donne è stato in grado e sta tutt'ora migliorando il loro status sociale ed economico. Riesce a fornire loro maggiore indipendenza e voce in capitolo nelle decisioni quotidiane e straordinarie da prendere sia nel contesto domestico che all'interno di una comunità complessa. Questo può portare verso un forte cambiamento culturale, e verso una maggiore equità di genere. I programmi di microcredito che lavorano con gruppi di donne spesso sperimentano una forte coesione di gruppo e solidarietà. Le donne tendono quindi a supportarsi a vicenda, garantendo che tutti i membri del gruppo rispettino gli impegni di rimborso e tendenzialmente riescono a stringere legami di collaborazione più forti e duraturi rispetto agli uomini. Nel corso degli anni, inoltre, le donne hanno dimostrato di avere tassi d'insolvenza più bassi rispetto agli uomini, grazie alla diffusa gestione del denaro più cauta e ad una maggiore responsabilità verso la propria famiglia e vicinanza verso la comunità.

Le donne tendono anche ad investire una proporzione maggiore dei loro redditi in benefici per la famiglia, come l'educazione dei figli, la salute e il benessere di tutti i membri. Questo comportamento assicura che i benefici del microcredito si estendano oltre l'individuo a tutto il nucleo familiare, facendo ricadere a cascata i vantaggi su tutto il nucleo familiare: in quest'ottica, investire nelle donne significa spesso investire in intere comunità. Le donne, economicamente potenziate, grazie al loro ruolo sociale che tendenzialmente ricoprono, possono diventare veri e propri agenti di cambiamento, promuovendo lo sviluppo dell'istruzione dall'età più basse e favorendo il miglioramento delle condizioni igienico-sanitarie dei villaggi coinvolti.

1.7 Storia del microcredito in Italia

In Italia l'esperienza del microcredito nasce in seguito all'appello dell'allora presidente delle Nazioni Unite Kofi Annan, nel 2006. Venne inizialmente fondato un comitato permanente mediante decreto-legge, fino ad arrivare, nel 2011, all'attuale struttura di Ente Nazionale per il Microcredito. L'ente nacque con l'obiettivo di sradicare la povertà e di supportare la lotta all'esclusione finanziaria in Italia e, in ambito internazionale (maggiormente nei paesi in via di sviluppo e nelle economie in transizione), di coordinare le attività macro-finanziarie, (realizzate anche con fondi europei), mediante compiti di promozione, indirizzo, agevolazione, valutazione e monitoraggio degli specifici strumenti macro-finanziari.

In Italia i clienti dell'ente sono sia enti giuridici che persone fisiche, ed hanno rispettivamente 25.000€ e 10.000€ come limite di denaro erogabile. Nel primo triennio osservato, dal 2010 al 2012, sono stati erogati 7.167 microprestiti, per un ammontare complessivo di oltre 63 milioni di euro. Il monitoraggio ha rivolto particolare attenzione alle aree più svantaggiate d'Italia e alle Regioni a, così detto, "obiettivo convergenza", come Calabria, Campania, Puglia e Sicilia. Regioni quindi con un Prodotto interno lordo pro capite inferiore al 75% della media europea¹⁰.

¹⁰ Ente nazionale del microcredito, I nostri numeri in sintesi, <https://www.microcredito.gov.it/ente/i-numeri-del-microcredito-in-italia.html>

	Domande valutate 2012		Microcrediti concessi 2012		Erogati / domande valutate	Ammontare erogato 2012		Ammontare medio per MC
	v.a.	%	v.a.	%	Rapporto	Euro	%	Euro
Sociale	10.584	67,8	5.295	73,9	50,0	25.816.160	40,9	4.875,57
Autoimpiego	5.023	32,2	1.872	26,1	37,3	37.273.808	59,1	19.911,22
Totale	15.607	100,0	7.167	100,0	45,9	63.089.968	100,0	8.802,84

Numeri del microcredito in Italia nel 2012, stando ai dati dell'ente nazionale

Nonostante la non-attualità dei dati, quest'ultimi risultano alquanto eloquenti: da un lato vi sono gli interventi di carattere socioassistenziale, significativamente numerosi, ma di importi modesti, che però intercettano la metà della domanda espressa. Dall'altro possiamo osservare i numeri del microcredito volto all'autoimprenditorialità con importi medi erogati molto più rilevanti e che però, per numerosità, è in grado di soddisfare solo poco più di un terzo della domanda esplicita.

Come avremo modo di analizzare meglio nel corso del testo, non è un caso che l'Italia abbia questa determinata struttura dei microprestiti, per via sia della sua struttura sociale che economica. Confrontando questi dati con i dati precedenti relativi alla situazione della Grameen Bank, mettendo sul piatto della bilancia che da un lato l'ente nazionale è un ente permanente e pubblico, e la banca di Yunus è una realtà privata, e tenendo a mente le differenze sociali, demografiche ed economiche dei due paesi, si può affermare che il microcredito funziona meglio e serve maggiormente in paesi più poveri.

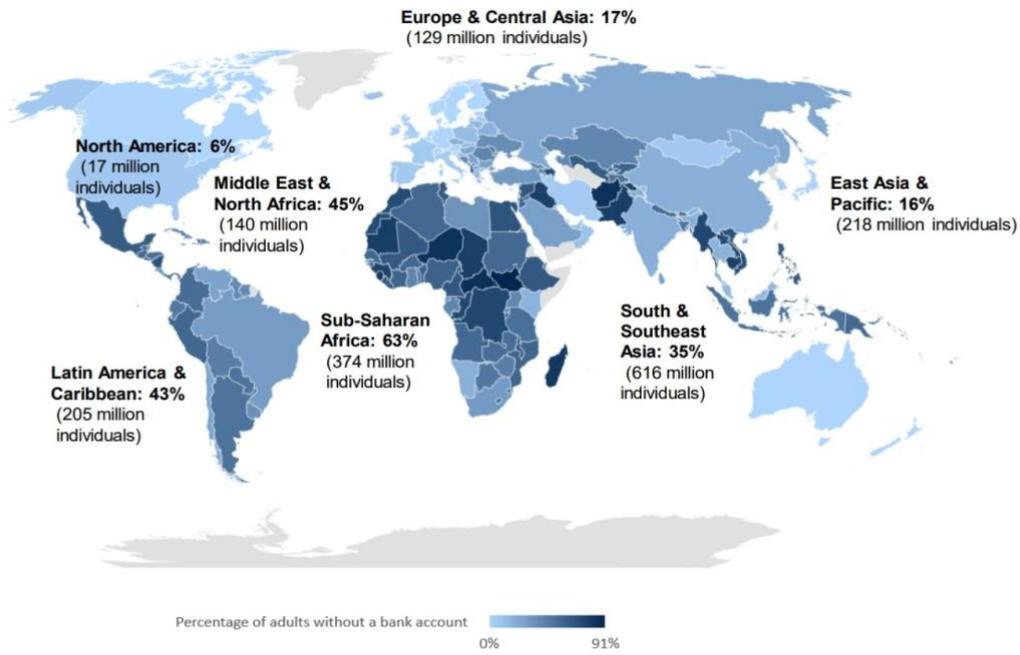
1.8 Il microcredito nel resto del mondo

Per quale motivo il microcredito non può essere identico tra tutti i paesi del mondo? E come mai sembrerebbe risultare poco efficace in quei paesi, soprattutto occidentali, in cui c'è maggiore inclusione finanziaria.

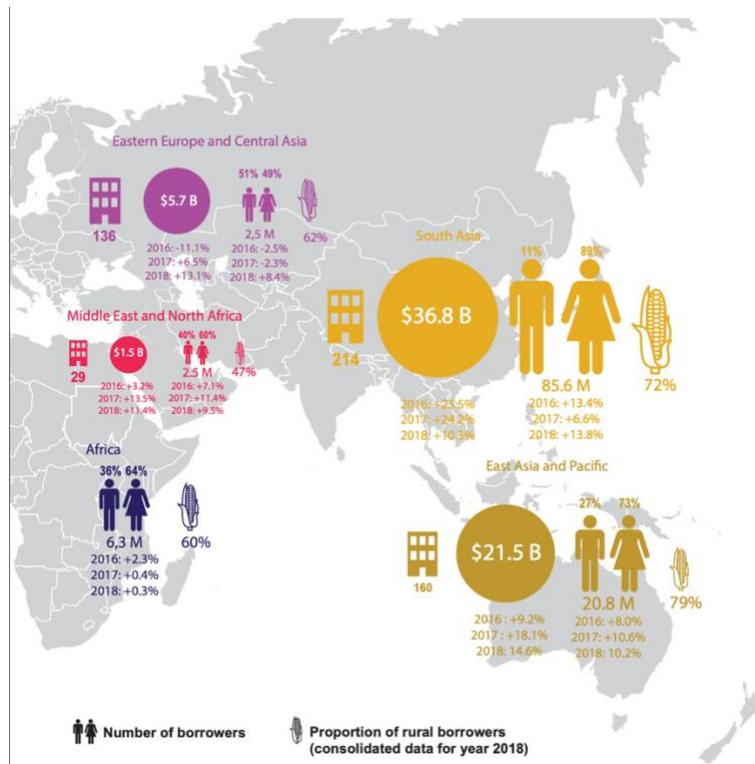
La prossima cartina del mondo ci aiuta a comprendere meglio quale sia il problema che il microcredito vuole risolvere. L'esclusione finanziaria. Dove questa è maggiore, migliore può essere l'apporto del microcredito. Per sua natura quindi, il microcredito si

configura come un mezzo per aiutare a risolvere situazioni già complicate.

Proportion of adult population without access to financial services



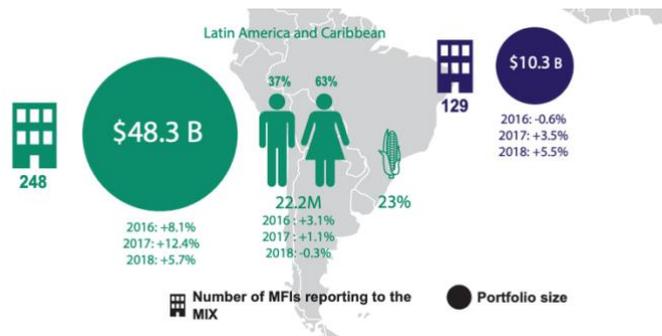
Porzione del mondo esclusa dai principali servizi finanziari



Beneficiari del microcredito nel mondo (1)

Analizziamo ora, a partire dalla situazione sopraesposta, qual è la situazione del microcredito tra i vari continenti: saremo quindi in grado di notare una diretta proporzionalità tra esclusione finanziaria e sviluppo del microcredito.

Stando al *Microfinance Barometer*, la situazione sembra decisamente coerente con quella dell'esclusione finanziaria¹¹.



Beneficiari del microcredito (2)

¹¹Microfinance Barometer, 2019,
https://www.google.com/search?q=Microfinance+Barometer+2019&aq=Microfinance+Barometer+2019&gs_lcrp=EgZjaHJvbWUyBggAEEUYOTIGCAEQRRg8MgYIAhBFGD0yBggDEC4YQNIBCDE2MjRqMGoxqAIAAsAIA&sourceid=chrome&ie=UTF-8

CAPITOLO 2 – FUNZIONAMENTO DEL MICROCREDITO

Analizzeremo ora i numeri e le statistiche a livello nazionale ed internazionale del microcredito. Dopo questo capitolo, saremo quindi in grado di valutare se, come strumento, la microfinanza è effettivamente in grado di apportare un cambiamento positivo, o se la sola fiducia non basta per far ripagare i debiti.

Entreremo nei particolari dei prestiti concessi più di successo, faremo una comparazione tra i diversi richiedenti, aspiranti debitori e diversi ammortamenti.

Saremo anche in grado di comprendere se il microcredito è uno strumento applicabile con successo ovunque, o se ha dei paesi in cui performa meglio. Per compiere questo paragone, utilizzerò come campione diversi paesi in cui il microcredito è nato, sta avendo grande successo, ha potenziale, non sta funzionando o dove potrebbe essere esportato.

2.1 funzionamento della Grameen Bank, numeri e risultati.

Serial No	Activity Name	Total No	Total Amount
01	Agriculture equipments making	1032852	28139410188
02	Paddy cultivation	1003265	26409098211
03	Land lease	680225	20679315751
04	Farming	663731	17897837234
05	Land cultivation	594562	15802086034
06	Vegetables cultivation	437065	11892301903
07	Rice/Paddy trading	398662	11044411831
08	Milch cow	314726	9584838554
09	Grocery shop	235430	8846411463
10	Cow fattening	210024	6205697605
11	Plantation	222540	6041511018
12	Other business	143858	5470305277
13	Fish trading	166877	4652220168
14	Potato cultivation	146988	4075577875
15	Vegetables trading	127899	3739728771
16	Rabi crop cultivation	115099	3022734895
17	Betelleaf cultivation	96207	2466228672
18	Shop trading	67355	2417254796
19	House repairing	70018	2276236676
20	Bamboo works	80957	2080698012
21	Stationery shop	50682	1856292349
22	Land preparation	56014	1827530165
23	Agricultural equipments tradin	69182	1651920364
24	Pottery products	52815	1508147288
25	Paddy husking	54438	1377775202

Tipologia di progetti maggiormente finanziati dalla Grameen Bank

Ho incluso la tabella che segue per due motivi: sia per illustrare quali sono le specifiche necessità che il microcredito mira a soddisfare; che per riflettere sulla potenziale applicabilità del microcredito in Italia. Le varie tipologie di prestito elencate nella tabella si inseriscono principalmente in un contesto rurale. Tra gli impieghi più comuni del credito vi sono l'acquisto di mucche da latte e da allevamento, seguiti dalla commercializzazione di riso o *paddy*. Altri usi comuni includono l'apertura di piccoli negozi, ulteriori fasi della lavorazione del riso, lavori artigianali con il bambù, la vendita di pesce e l'acquisto di uno o più *rickshaw*¹².

Anche da una prima analisi, non risulta complesso realizzare come le attività commerciali che più beneficiano dei prestiti, siano totalmente diverse da quelle

¹² Grameen Bank, 2023, *Annual Reort 2022*

maggiormente in voga ed applicabili in Italia. Ancora una volta, la causa è da affidare dalla diversa 'ricchezza' dei paesi presi in considerazione.

2.2 Grameen Bank, Basic Loan

Il *Basic Loan* rappresenta la componente fondamentale del sistema di prestito, designato con l'appellativo di "*Grameen Microcredit Highway*" per evidenziare la sua centralità nel promuovere lo sviluppo economico personale e familiare. La struttura della Grameen Bank garantisce che un individuo rimanga all'interno di questa modalità di finanziamento, permettendogli così di gestire efficacemente il proprio debito e accedere a ulteriori finanziamenti per espandere le attività imprenditoriali e migliorare le condizioni di vita della propria famiglia. La maggior parte dei clienti riesce a navigare senza ostacoli attraverso questo sistema; tuttavia, alcuni possono incontrare difficoltà nel rispettare i pagamenti settimanali standardizzati del Basic Loan. In tali circostanze, il cliente negozia modalità di pagamento alternative e può trasferirsi a un *Flexible Loan*, descritto successivamente.

Il prestito può essere completamente estinto in qualsiasi momento e il cliente ha sempre la possibilità di richiederne uno nuovo, fino al massimo importo già restituito negli ultimi sei mesi, a condizione che abbia adempiuto regolarmente ai pagamenti degli ultimi sei mesi. Il Basic Loan applica un tasso di interesse annuo del 20%. Per esemplificare, un prestito di 5000 taka comporterebbe una rata settimanale di 125 taka, di cui 110 taka destinati al rimborso del debito e 15 taka agli interessi, risultando in un pagamento totale di 4950 taka di capitale e 675 taka di interessi. L'ultima rata viene adeguata a 175 taka per completare il rimborso.

Un cliente che ha adempiuto a tutti i pagamenti senza mai saltare una rata, avendo anche partecipato ai depositi previsti e assistito regolarmente alle riunioni del centro, può vedersi incrementare il futuro prestito del 10%. Al contrario, la mancata partecipazione ai depositi o l'assenza occasionali alle riunioni del centro limitano l'incremento al 5%. Ulteriori dettagli includono la riduzione del massimo prestito del 2% per ogni rata non pagata e di 50 taka per ogni 1000 taka per ogni giorno di assenza alle riunioni del centro, fino a un massimo di 500 taka. Un ritardo nel pagamento degli interessi comporta una diminuzione del 2% per settimana.

Le durate del *Basic Loan* variano in base all'importo del prestito e alla capacità di rimborso del cliente, con periodi standard di un anno e opzioni più brevi di tre, sei o nove mesi, oltre a prestiti estesi fino a due o tre anni. Ogni durata è associata a un tasso di interesse specifico e a rate settimanali corrispondenti.

Tra le innovazioni introdotte con il *Grameen Generalised System*, si segnala la flessibilità nell'erogazione del prestito, che non deve necessariamente essere consegnato in un'unica soluzione ma può essere ritirato gradualmente a seconda delle necessità del cliente. Questo approccio è particolarmente vantaggioso per coloro che affrontano spese stagionali. Inoltre, la Grameen Bank non utilizza "liste nere", garantendo ai clienti la possibilità di continuare a beneficiare delle condizioni offerte dal Basic Loan, anche se si dovesse verificare un default¹³.

2.3 *Grameen Bank Flexible Loan*

Il prestito flessibile, o *Flexible Loan*, viene attivato quando un cliente non riesce più a soddisfare gli obblighi finanziari stabiliti dal Basic Loan. In presenza di difficoltà di rimborso, la banca prontamente valuta le condizioni dell'investimento realizzato dal cliente. Se l'investimento genera un profitto inferiore alle aspettative, impedendo il regolare rimborso del debito, si procede alla rinegoziazione dei termini principali del prestito, come la durata e l'importo delle rate settimanali, dopo che il cliente ha manifestato problemi di pagamento per un periodo di dieci settimane.

È fondamentale evidenziare che tale metodologia di rinegoziazione del debito non preclude al cliente la possibilità di espandere ulteriormente il proprio business. Infatti, una volta che il cliente dimostri di aver raggiunto una stabilità finanziaria pagando regolarmente per sei mesi consecutivi, può ottenere un nuovo finanziamento fino a due volte l'importo pagato nei sei mesi precedenti, anche senza aver completato il rimborso del prestito precedente. Questo approccio dimostra l'obiettivo della banca di reintegrare i clienti del Flexible Loan nel sistema del Basic Loan senza penalizzarli per ritardi nei pagamenti.

Il *Flexible Loan* prevede differenti percorsi di rinegoziazione: in alcuni casi, una

¹³ About Grameen Bank, 2024, <https://grameenbank.org.bd/about/introduction>.

sola modifica dei termini di rimborso può permettere al cliente di rientrare nel sistema del Basic Loan; in altri casi, possono essere necessarie ulteriori rinegoziazioni. Questo ciclo di negoziazioni può ripetersi fino al definitivo risanamento del debito o fino alla dichiarazione di insolvenza, dopo la quale un cliente può tornare a essere membro della banca a condizione che siano trascorsi sei mesi dalla dichiarazione di insolvenza. Dopo tre anni di mancati pagamenti, il debito viene considerato irrecuperabile.

Per quanto riguarda *l'High-Educational Loan*, nonostante l'esistenza di varie borse di studio per giovani studenti, ci concentreremo sui prestiti concessi a madri che intendono garantire un'istruzione universitaria ai propri figli. Queste clienti devono avere una storia impeccabile con la Grameen Bank per accedere a questo tipo di finanziamento, del quale possono beneficiare al massimo due volte. Le condizioni richiedono che non siano mai state in ritardo nei pagamenti, assenti ingiustificatamente dalle riunioni di centro per cinque settimane nell'ultimo anno, né abbiano omissis di depositare regolarmente i loro risparmi.

Interessante notare che sarà lo studente a rimborsare il debito, a partire da un anno dopo il completamento degli studi, con un tasso di interesse del 5%, essendo il rimanente 7% coperto da *Grameen Kallyan*, un ente di welfare legato al gruppo Grameen. Il prestito viene concesso solo per corsi approvati dalla Grameen Bank, come Medicina e Ingegneria, e deve essere approvato da un consiglio di cinque membri guidato dal manager della zona.

L'Housing Loan è un finanziamento destinato a clienti che vogliono migliorare o costruire una casa. Solo i membri con almeno tre anni di affiliazione e una buona storia creditizia possono accedere a questo prestito, concepito non per l'investimento ma per il consumo. Grazie a questi prestiti specifici, la Grameen Bank mira a migliorare le condizioni abitative dei suoi clienti, dedicando un tipo di finanziamento esclusivamente alla costruzione di abitazioni solide, non di fango o legno. *L'Housing Loan* è offerto a un tasso inferiore rispetto al *Basic Loan*, precisamente all'8%.

2.4 Grameen Bank High-Educational Loan

Nonostante la Grameen Bank disponga di varie borse di studio per giovani studenti, ho preferito di non approfondire questi aspetti, ma di concentrarmi piuttosto sui prestiti

concessi alle madri che desiderano supportare l'istruzione universitaria dei propri figli. Per accedere all'High-Educational Loan, è necessario che la cliente dimostri una condotta impeccabile all'interno della Grameen Bank e può richiederlo per un massimo di due volte. Specificatamente, non deve aver mancato ai pagamenti, essere stata assente ingiustificatamente dalle riunioni di centro per cinque settimane nell'ultimo anno, né aver trascurato il deposito regolare dei propri risparmi.

Un elemento particolarmente interessante è che il debito verrà rimborsato dallo studente, a partire da un anno dalla conclusione dei suoi studi, applicando un tasso di interesse del 5%, mentre il restante 7% sarà coperto dalla *Grameen Kallyan*, un'entità di welfare all'interno del gruppo Grameen. Per mantenere il finanziamento anno dopo anno, lo studente deve mostrare buone prestazioni accademiche e può iscriversi solo a corsi specifici approvati dalla Grameen Bank, quali Medicina, Ingegneria, o vari Master presso istituzioni governative. Questo tipo di prestito non può essere approvato dal direttore della filiale, ma deve essere esaminato e potenzialmente ratificato da un consiglio di cinque membri, presieduto dal manager di zona.

2.5 Grameen Bank Housing Loan

Per quanto riguarda l'Housing Loan, questo prestito è destinato ai clienti che intendono ristrutturare o costruire un'abitazione. L'accesso a tale finanziamento è riservato esclusivamente ai membri che sono parte della Grameen Bank da almeno tre anni e che hanno dimostrato una solida affidabilità creditizia. Trattandosi di un prestito al consumo e non di un investimento, la Grameen Bank lo offre solo a coloro che, grazie ai profitti ottenuti dal Basic Loan, sono in grado di sostenerne gli oneri. Nonostante il maggior rischio associato a questi prestiti specifici, la banca si impegna a migliorare la qualità delle abitazioni dei suoi clienti, considerando la casa un bene essenziale, tanto da dedicare un tipo di finanziamento specifico per la costruzione di strutture durature, non realizzate in materiali precari come fango o legno. L'Housing Loan, proprio perché non finalizzato a generare entrate, viene offerto a un tasso inferiore rispetto al Basic Loan, precisamente all'8%. È chiaro come questo prestito favorisca non solo il singolo richiedente, ma tutti i membri del nucleo familiare che vivono assieme al debitore. Molto spesso questo gruppo

non si limita allo stretto nucleo familiare, ma spesso si estende anche ad amici e parenti bisognosi.

2.6 Grameen Bank Microenterprise Loan

Il *Microenterprise Loan* rappresenta una variante del Basic Loan, con la stessa durata e gli stessi tassi di interesse.

La differenza sostanziale risiede nell'importo del prestito, che per il *Microenterprise Loan* deve eccedere i 100.000 taka. Questo prestito può essere considerato una versione del Basic Loan destinata a clienti con esigenze finanziarie maggiori, spesso associate a imprese già avviate e di successo. Si presume che la Grameen Bank abbia introdotto questa tipologia di prestito per monitorare e analizzare statisticamente il numero di clienti che hanno sviluppato imprese di dimensioni considerevoli.

2.7 Grameen Bank Struggling Loan

Un "membro in lotta contro la povertà" (*struggling member*) si riferisce a un individuo che, prima di aderire alla Grameen Bank tramite questo specifico prestito, era dedito all'elemosina. Tali individui spesso non avevano né famiglia né amici a supportarli in un momento così difficile. Nonostante in Bangladesh siano considerati una sorta di casta di intoccabili, quindi generalmente esclusi dalla società e privi di un alloggio stabile, la banca ha scelto di estendere loro opportunità di prestito. Il prestito offerto a queste persone è a tasso zero, implicando che non sono richiesti interessi sul rimborso ma solamente la restituzione dell'importo originariamente prestato, con condizioni adattate alle specifiche necessità del beneficiario.

Dal lancio di questo programma nel 2000 fino all'ottobre 2009, sono stati erogati 110,865 prestiti di questa tipologia, per un totale di 140 milioni di taka. Di questi, 107 milioni di taka sono stati rimborsati, e 18,480 clienti hanno cessato di mendicare; 8,842 di questi sono transitati verso i programmi di credito regolari della Grameen Bank, come il Basic Loan. I fondi sono stati impiegati per attività quali la produzione di ombrelli e zanzariere, o l'acquisto di merci da vendere porta a porta.

Oltre agli evidenti benefici sociali di tale iniziativa, è importante riconoscere la visione strategica della banca nel trasformare individui che inizialmente non avevano accesso ai servizi bancari tradizionali in clienti regolari.

2.8 Grameen Bank, Le cinque stelle

La Grameen Bank si distingue nel panorama bancario per il suo sistema di classificazione delle filiali, che si basa sul raggiungimento di specifici obiettivi in diverse aree di eccellenza, rappresentate da cinque stelle colorate. Ogni stella corrisponde a un'area di merito distinta:

Stella verde: Questa viene assegnata alle filiali che hanno raggiunto un tasso di rimborso del debito del 100% per due bilanci consecutivi, realizzati in giugno e dicembre.

Stella blu: Assegnata alle filiali che generano un profitto netto dalla loro operatività.

Stella viola: Riconosciuta alle filiali che raggiungono l'autosufficienza, ovvero che hanno un volume di depositi superiore ai prestiti erogati, incluse le richieste monetarie fatte all'Head Office.

Stella marrone: Conferita alle filiali che hanno raggiunto il 100% di alfabetizzazione tra i figli dei membri, definendo come alfabetizzati quei bambini di età superiore ai 6 anni che frequentano la scuola o che hanno completato la quinta classe elementare. Questa stella non ha un impatto economico diretto ma evidenzia l'impegno della banca nel promuovere l'istruzione come mezzo per migliorare il futuro del paese.

Stella rossa: Questa stella è attribuita esclusivamente alle filiali in cui tutti i membri, presenti in Grameen per almeno cinque anni, sono riusciti a superare la soglia di povertà, secondo i dieci indicatori specifici utilizzati dalla banca per tale valutazione. L'assegnazione di queste stelle non premia solamente le prestazioni economiche, ma riflette anche l'impatto sociale del lavoro delle filiali, in linea con la missione dichiarata della banca. Tale sistema valorizza le filiali che non solo sono economicamente efficienti e indipendenti, ma che hanno anche migliorato concretamente le condizioni di vita e il livello educativo dei loro clienti.

Questo approccio differenzia significativamente la Grameen Bank dalle istituzioni finanziarie occidentali, mettendo in luce come l'efficienza di una banca non debba essere

misurata solo in termini di profitto, ma anche e soprattutto per la sua capacità di migliorare le condizioni sociali delle comunità in cui opera.

È meraviglioso, infatti, l'utilizzo di strumenti di valutazione diversi da quello puramente economico-speculativo, proprio in queste stelle si racchiude il senso della finanza etica e del business sociale, attività che vanno oltre la rendicontazione o le previsioni matematiche, ma che hanno la reale potenzialità di cambiare la vita delle persone (in meglio).

2.9 Il microcredito in Italia oggi

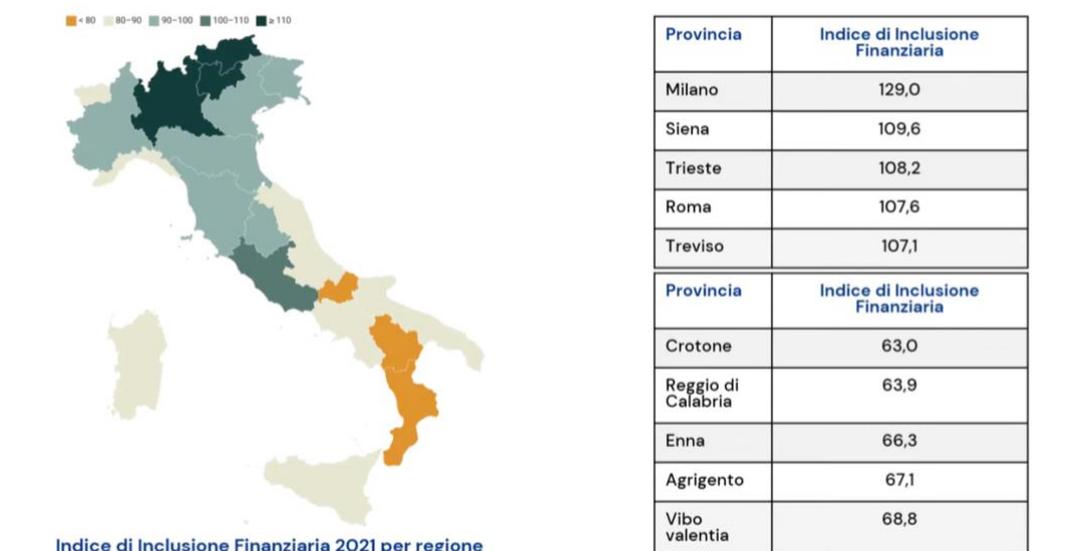
La finanza etica è un ambito della finanza che si concentra sul benessere delle persone e sulla tutela dell'ambiente nelle decisioni che concernono l'accesso al credito e agli investimenti. Questo approccio va oltre i metodi di valutazione tradizionali, includendo criteri etici e morali nelle decisioni che riguardano il 'come' ed il 'dove' impiegare le risorse finanziarie. Questi principi etici si aggiungono e completano l'analisi finanziaria standard.

Analizziamo ora i criteri che un'impresa dovrà rispettare per essere inserita in un fondo etico, e quindi delineiamo quali sono i valori e gli obiettivi che un investimento etico cerca di per sé di raggiungere:

- *porre attenzione alla protezione e alla salvaguardia ambientale e all'uso di sistemi adatti al riciclaggio dei rifiuti;*
- *promuovere progetti per i Paesi in via di sviluppo, l'assistenza sanitaria, l'assistenza agli anziani;*
- *investire in sistemi di riscaldamento a basso consumo energetico e a basso livello di inquinamento;*
- *impegnarsi nei confronti del rispetto della salute e della sicurezza sul lavoro;*
- *porre attenzione al prodotto ed evitare l'eccessiva sostituzione della manodopera con mezzi meccanici;*
- *essere attenta alla formazione professionale e all'educazione, alla promozione di attività di divertimento e di utilizzo del tempo libero¹⁴.*

¹⁴ Messina, A., 2022, *La Finanza Etica in Italia. Come e Perché promuoverla*, op. cit., p.17.

Il microcredito italiano e tutta la struttura di edificazione professionale che ne segue, quindi, si configura perfettamente nel panorama della finanza etica.



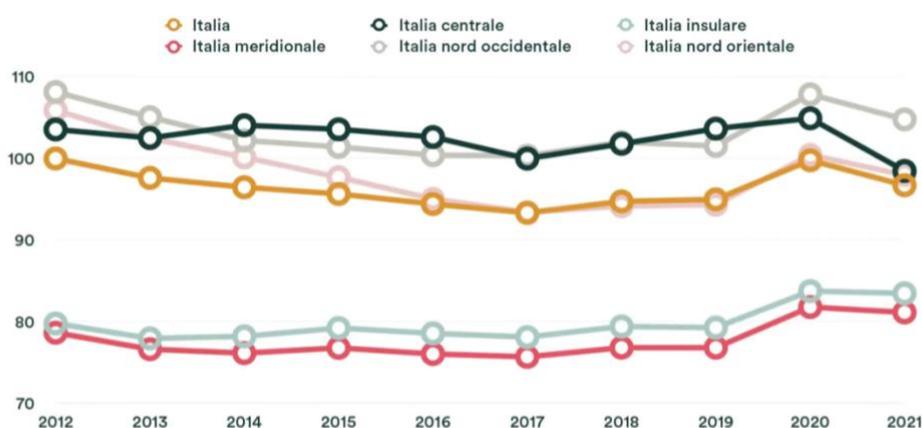
Regioni italiane con la maggiore inclusione finanziaria nel 2021

Tra i maggiori attori che si muovono sullo scacchiere nazionale del microcredito, oltre ovviamente all'ente nazionale, è un dovere citare, per l'appunto, Banca Etica e Per Micro. La prima, assieme a banca d'Italia e l'Istat, ha presentato la quinta Indagine sull'inclusione finanziaria e la diciassettesima edizione del Rapporto sul microcredito in Italia, curate da RITMI¹⁵.

¹⁵ La Rete Italiana di Microfinanza e di Inclusione Finanziaria – RITMI – è stata creata nel febbraio 2008, su iniziativa di istituzioni operanti nell'ambito della microfinanza. In particolare, soggetti che svolgono la propria attività nel territorio nazionale, società di consulenza in microcredito e microfinanza, centri studi e di ricerca sul settore, realtà associative, solidaristiche e caritative private e pubbliche, promotori e donor.



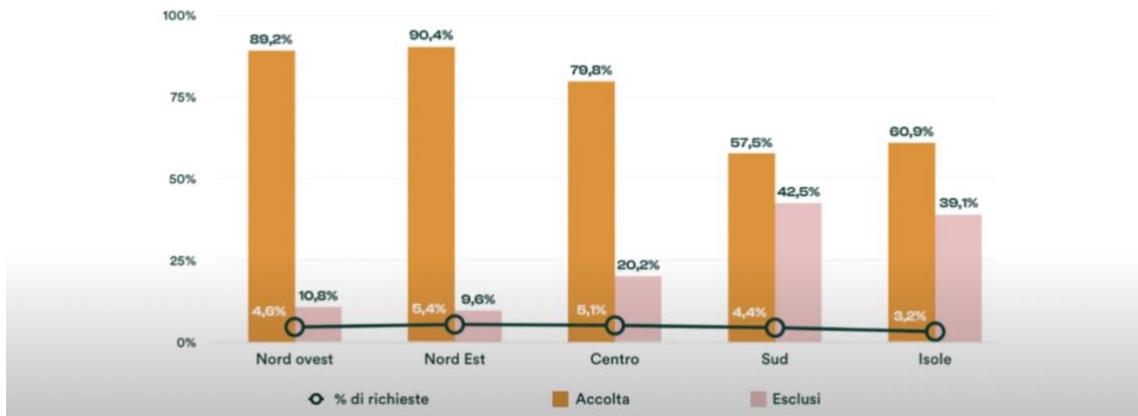
Accesso ai servizi finanziari delle famiglie italiane dall'analisi di Banca Etica



Il divario territoriale, tra Centro e Nord, rispetto a Sud e Isole si mantiene, nonostante un lieve miglioramento per l'ultimo periodo, anche nella valutazione dell'indice di inclusione finanziaria calcolato da Banca Etica

Inclusione finanziaria in Italia diviso per macroarea secondo i dati di Banca Etica

L'impegno di banca etica è quello di combattere l'esclusione finanziaria e favorire l'accesso al credito, tanto di sussistenza, quanto d'impresa. Come si evince dal grafico, più del 50% dell'oltre 1 milione di famiglie escluse finanziariamente si trova nel sud della penisola. E quasi un quarto nel centro. Questo dato non stupisce, ma anzi pare ricalcare la tendenza economica del nostro paese da diversi decenni a questa parte.



Divario territoriale dei finanziamenti secondo i dati di Banca Etica

Il grafico mostra il divario delle richieste di Finanziamenti non accolti o parzialmente nelle diverse aree d'Italia. Nonostante al sud sia presente un minor tasso di richieste, gli esclusi appaiono comunque numerosissimi.

Dal punto di vista sociale, il lato dell'inclusione finanziaria della domanda risulta preoccupante. Il microcredito, strumento prevalentemente femminile nel paese dove è nato e nei paesi dove attualmente funziona meglio, in Italia sembra presentare ancora un grande divario di genere. Il problema però sembra essere presente solo dal lato dei richiedenti: quando il capofamiglia è una donna, infatti, le banche sembrano accettare più volentieri le richieste di prestito (81% contro il 78% degli uomini). Conoscendo gli esempi indiani ed africani di microprestiti è difficile addossare una singola motivazione a questa grande differenza: le condizioni femminili in Italia sono senz'altro migliori. Rispetto ai paesi sopra citati, le discriminazioni minori come per le violenze.

- Maggiore **vulnerabilità** delle donne per il sistema finanziario, causata da:
 - Bassa partecipazione al mercato del lavoro delle donne,
 - Permanenza del divario salariale uomo/donna
 - Discriminazione conseguente alla maternità
- Importanti passi avanti negli ultimi anni per la riduzione del divario di genere, ma non sufficienti. Si stima che ci vorranno 169 anni per la parità alla partecipazione economica (WEF)
- Maggiore vulnerabilità se il capofamiglia è donna (27% vs 22%)
- Maggior avversione al rischio
- Minor soddisfazione della propria situazione finanziaria (66% vs 70%)
- Tuttavia il rischio percepito dal sistema bancario è minore: più finanziamenti vengono accettati quando il capofamiglia è una donna (81% vs 78%)

Divario di genere: fattore di esclusione finanziaria, secondo i dati di Banca Etica

Questa differenza si potrebbe forse giustificare con una maggiore identità di classe delle donne, che si esercita tramite una maggiore coesione e collaborazione. Anche la struttura delle realtà che dispongono prestiti nei paesi sopra citati potrebbe influenzare questa differenza: nella maggior parte dei casi si parla di piccolissime filiali in piccoli villaggi rurali, in cui i gruppi di risparmio, formati da non più di 30 membri, si autogestiscono il capitale fornito. Sarebbe difficile immaginare realtà simili, di sole donne, nei piccoli paesi dell'Italia meridionale; questo proprio per il diverso ruolo e compiti che la donna (e l'uomo) ha all'interno del tessuto sociale italiano¹⁶.

macroarea	Numero programmi attivi	Numero prestiti concessi	Volume prestiti (M€)	Prestito medio (€)	Numero prestiti per programma	Volume dei prestiti per programma (M€)
CENTRO	28	824	14,16	17.185	29	0,51
ISOLE	10	359	10,25	28.549	36	1,02
MULTIREGIONALE	24	12.953	168,57	13.014	540	7,02
NORD EST	14	173	2,23	12.887	12	0,16
NORD OVEST	22	420	2,43	5.790	19	0,11
SUD	32	950	16,06	16.906	30	0,5
Anno 2022	130	15.679	213,71	13.630	121	1,64

Somma totale dei progetti di microcredito italiani

¹⁶ Banca Etica, *Report sul microcredito 2023* <https://www.bancaetica.it/il-microcredito-per-linclusion-e-finanziaria/>

Da questa immagine si possono quindi analizzare nello specifico i valori del microcredito in Italia nel 2022. Rispetto al triennio precedentemente considerato il prestito medio si è quasi raddoppiato (8.000 vs 13630), ed il numero di prestiti concessi è più che raddoppiato (da 7.500 a 15.600). Questi dati, quindi, rappresentano di fatto una vittoria del microcredito italiano, ed un suo sviluppo capillare. Da notare comunque la differenza sostanziale di questi dati con quelli della Grameen Bank, che per via del paese in cui è inserito, e della sua fama, muove somme di denaro decisamente maggiori.

CAPITOLO 3 – NEMANI MICROREDIT

Il microcredito, business sociale per eccellenza, è l'input iniziale per il progetto Nemani; il progetto nasce infatti in seguito ad una domanda: esiste una terza via tra beneficenza e finanza? Si può creare ricchezza favorendo tutti gli stakeholders coinvolti?

Per capirlo abbiamo fatto la cosa più ovvia, ci abbiamo provato noi stessi.

Iniziare un progetto di microcredito, con scopo lucrativo o meno, non è un qualcosa di molto comune nel nostro ambiente. Eravamo però un gruppo di otto ragazzi, mossi da forti valori, determinati a trasformare un'idea in realtà. Da giovani studenti di economia, volevamo dimostrare (dimostrarci prima di tutto) che esiste una finanza sana, lontana dai famosi 'lupi' di Wall Street, che ponesse veramente la lente d'ingrandimento sulle questioni sociali e non semplicemente di profitto, e che potesse essere strumento amico di un'economia inclusiva.

Figli della globalizzazione, avevamo ed abbiamo in mente una finanza quale utile strumento dell'economia, nel senso più letterario del termine, dal greco '*oikos*' e '*nomos*', (amministrazione della casa), in un inclusivo senso comunitario che vede il pianeta come casa e i suoi abitanti come sui coinquilini. Bisogna quindi sfruttare i migliori mezzi a nostra disposizione per creare, quanto più possibile, un ambiente cooperativo ed inclusivo. Il microcredito, quindi, si prefigura come il migliore strumento per raggiungere questo tipo di obiettivo.

3.1 Da dove iniziare

Fin da subito ci siamo resi conto dell'assoluta difficoltà di realizzare un simile progetto in Italia; sia per una questione economica, dal momento che il valore dei microprestiti in Italia è molto elevato, e poi per una legale: per emettere credito bisogna essere accreditati a livello nazionale, il che comporta spese elevatissime e una burocrazia alienante.

Abbiamo quindi deciso di spostarci verso paesi che dovevano rispettare una serie di requisiti:

- paesi in via di sviluppo, quindi con un basso PIL pro-capite e un basso livello della ricchezza: questo sia per una mera ragione economica (avremmo potuto avere un impatto esteso a più persone per via della più bassa somma da prestare a ciascuno), sia per una filantropica, in quanto sono proprio questi paesi che hanno bisogno di un apporto di risorse economiche e di know-how mirate allo sviluppo sociale.

- paesi verso i quali avevamo già legato stretti rapporti di collaborazione e amicizia.

- paesi con una forte spinta imprenditoriale.

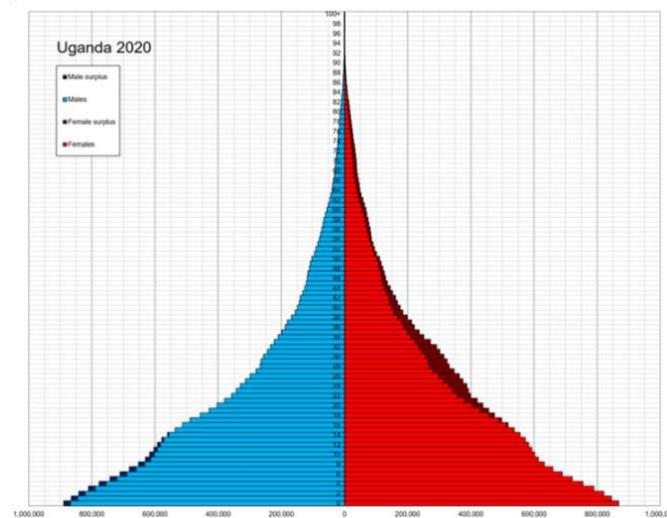
Abbiamo quindi scelto l'Uganda e a Kampala abbiamo deciso di cominciare il progetto. I nostri partner sono un'associazione chiamata NASSO (*Namugongo Social Service Organization*): è una ONG che si fonda sui principi della fede cattolica con sede nel quartiere *Namugongo* di Kampala, capitale dell'Uganda. L'obiettivo principale di NASSO è quello di contribuire al benessere generale e allo sviluppo umano della popolazione di *Namugongo* e delle aree circostanti, si divide in tre rami fondamentali: **medico**, con la clinica di terzo livello "*Zia Angelina Health Centre III*"; **nutrizionale** e di **sviluppo del bambino** durante la prima infanzia, con "*Arcobaleno Nutrition and Early Childhood Development Centre*". È quindi una realtà molto allineata con i nostri valori; condividiamo moltissimi obiettivi comuni.

3.2 Perché l'Uganda

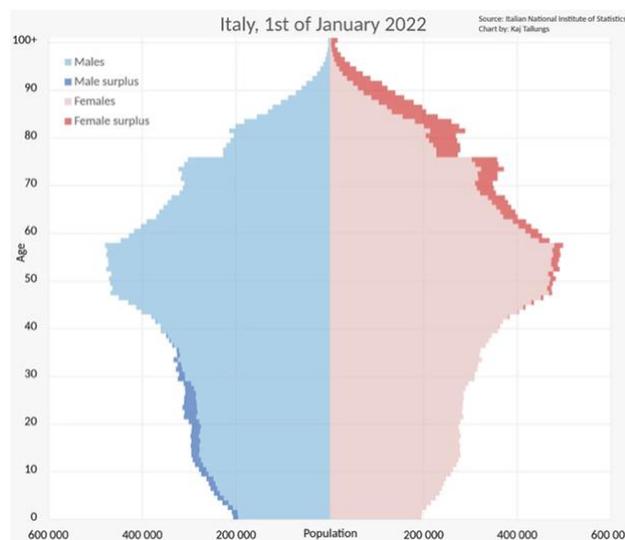
La scelta di orientare l'attività di *Nemani* proprio sull'Uganda, e non su altri territori extraeuropei, non dipende esclusivamente dallo stretto rapporto con NASSO, ma anche dall'appetibilità economico-finanziaria del territorio. Secondo una classifica del 2015

stilata dal Global Entrepreneurship Monitor (GEM), l'Uganda è il paese più imprenditoriale del mondo ed uno dei più fertili per quanto riguarda lo sviluppo del microcredito.

È quindi interessante analizzare le similitudini e differenze tra i due paesi, a cominciare da quelle di natura demografica.



Struttura demografica Uganda¹⁷



Struttura demografica Italia¹⁸

La struttura demografica è opposta: se da un lato l'età media in Uganda è di 15,6 anni,

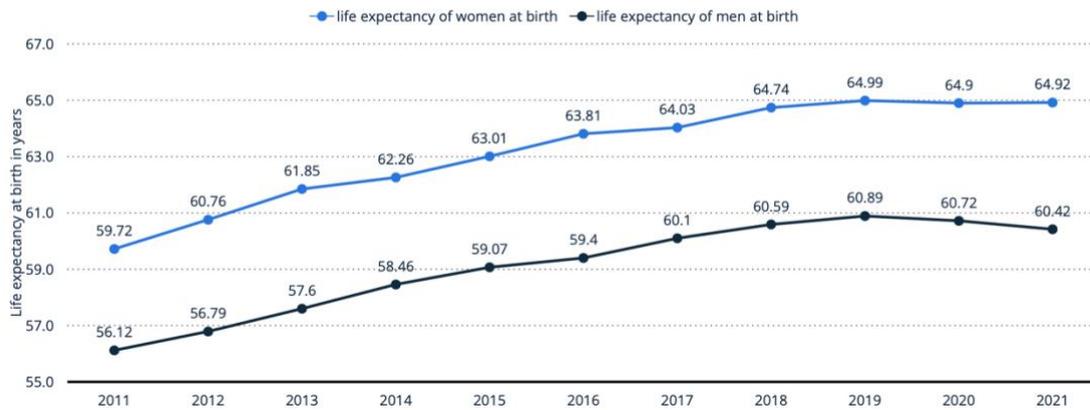
¹⁷ Wikipedia, UN

¹⁸ ISTAT, 2022.

dall'altro, in Italia è di 47. L'Uganda è tra i paesi più giovani al mondo, l'Italia tra i più vecchi.

Uganda: Life expectancy at birth from 2011 to 2021, by gender

Life expectancy at birth in Uganda 2021 by gender

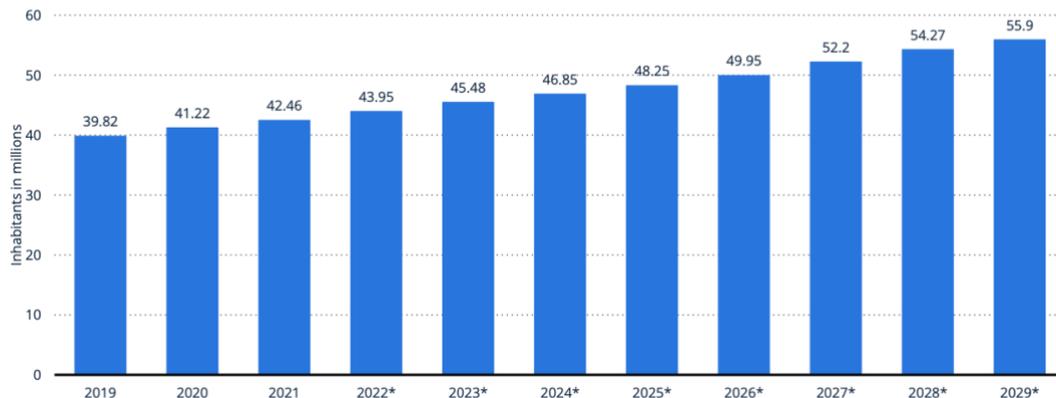


Aspettativa di vita in Uganda dal 2011 al 2021, in base al genere¹⁹

Questa immagine mostra anche come sia cambiata l'aspettativa di vita nel paese. Si può notare, ancora una volta, la differenza tra uomini e donne: è quindi confermata la 'divisione di genere' dovuta dalla maggiore responsabilità e collaborazione delle femmine presente dal settore economico a quello demografico.

Uganda: Total population from 2019 to 2029 (in million inhabitants)

Total population of Uganda 2029

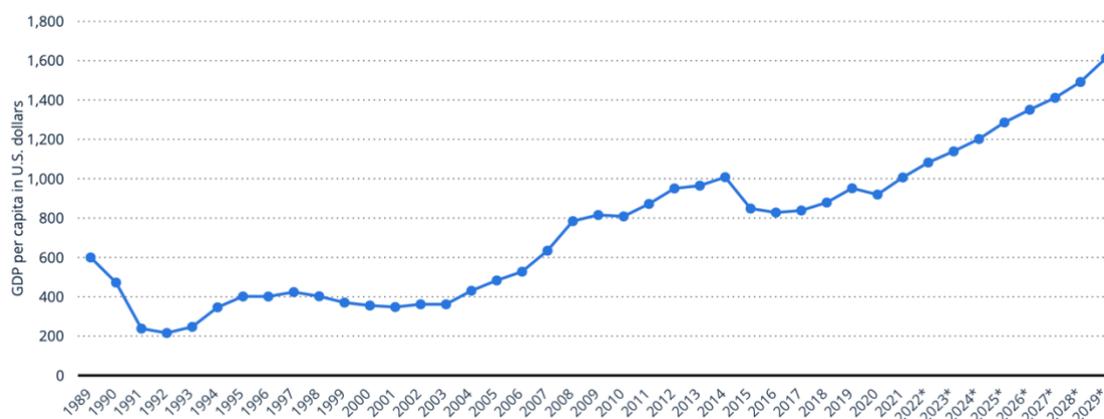


Previsione della popolazione ugandese fino al 2029

¹⁹ Statista, world bank, 2022

Uganda: Gross domestic product (GDP) per capita in current prices from 1989 to 2029 (in U.S. dollars)

Gross domestic product (GDP) per capita in Uganda 2029



PIL pro-capite ugandese fino al 2029

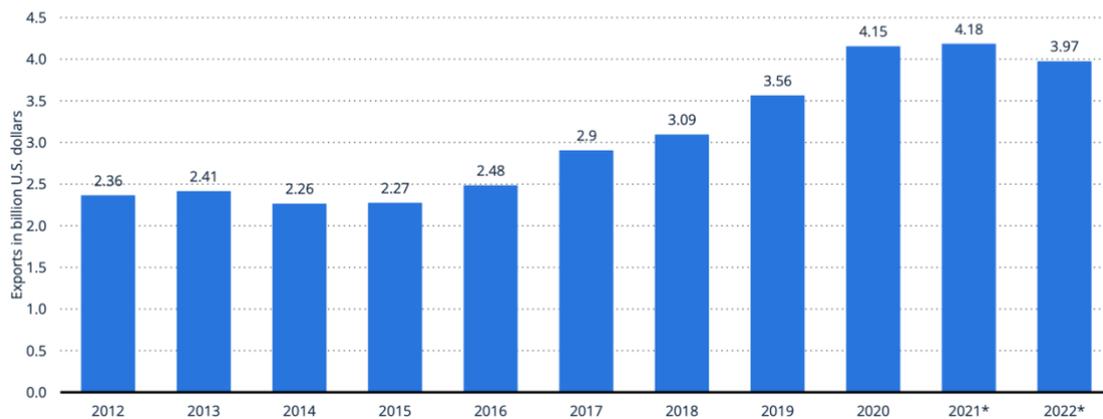
20

Da questi grafici si può analizzare quale sarà la crescita demografica ed economica del paese. Con un bassissimo ricorso al debito, nel caso in cui il controllo politico dovesse rimanere solido come è oggi, l'Uganda ha tutto il potenziale di diventare nel giro di dieci anni uno dei paesi africani più influenti, confermando quindi la tendenza che vede l'Africa come il continente centrale nel XXI secolo. Nonostante la distanza geografica, l'Uganda e gli ugandesi ricordano molto l'Italia agli inizi del secolo scorso, prevalentemente agricola, molto divisa tra regioni dialettali, in esplosione economica e demografica. Le differenze, vere, non sono da rintracciare nel tessuto culturale: anche l'Uganda è un paese prevalentemente cattolico e i suoi cittadini sono molto accoglienti ed aperti verso lo straniero. Le disuguaglianze si possono quindi, di certo, individuare nella storia dei due paesi e nel suo terreno: l'Uganda, subito sotto l'equatore e quindi paese dal clima tropicale, è uno dei più fertili al mondo. Questa caratteristica si rintraccia sia nel fatto che quello primario sia il settore maggiormente sviluppato, sia nelle sue esportazioni.

²⁰ Statista, World Bank

Uganda: Export of goods from 2012 to 2022 (in billion U.S. dollars)

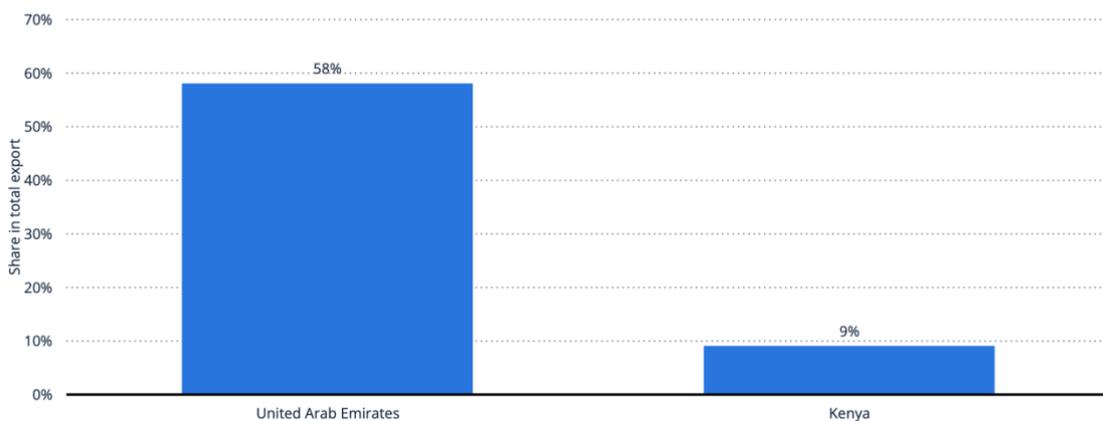
Export of goods to Uganda 2022



Esportazioni ugandesi nell'ultimo decennio

Uganda: Main export partners in 2019

Most important export partner countries for Uganda in 2019



I più grandi partner in esportazioni dell'Uganda

21

Ricchissimo d'acqua e con un'umidità costante attorno al 90%, il paese è decisamente più accogliente per le piante che per gli esseri umani. Questa caratteristica si rispecchia pienamente nel livello delle esportazioni che sono in crescita. Gli Emirati Arabi sono il più grande partner commerciale, ed è noto che siano paese molto arido e scarsamente agricolo.

²¹ Statista, World Bank

3.3 Creazione della squadra

La squadra nasce all'interno di un'ETS italiana, a cui bisogna riconoscere la bravura di averci fatto interessare e stringere attorno ad un argomento del genere. In seguito, ci siamo molto allargati all'interno di canali universitari, particolarmente all'interno della LUISS, e abbiamo acquisito una forma più solida ed organizzata. Abbiamo lavorato per trovare una struttura non eccessivamente verticale, che favorisse l'intraprendenza dei singoli e consentisse comunque ai vertici di mantenere una supervisione su tutto. Personalmente, è stata la prima esperienza del genere; è stato molto edificante vivere da vicino una struttura organizzativa complessa ed in continua espansione. L'organigramma vero e proprio è nato nel gennaio 2024, in cui abbiamo diviso la struttura in dipartimenti, ognuno dei quali con un responsabile, head, manager e tirocinanti.

Nemani è nata come un ibrido tra Startup ed impresa sociale, è quindi una realtà peculiare che necessita d'una struttura adeguata. Come nelle migliori startup la componente dell'HR è stata inizialmente di cruciale importanza: sia per creare una 'filosofia aziendale' che per trovare le figure adatte. Di tutti i colloqui realizzati, abbiamo accettato solo ¼ dei profili proposti, dato che sta ad indicare la nostra meticolosa attenzione non solo riguardo alla scelta del candidato con le migliori competenze, ma anche al nostro esplicito interesse nel creare forti sinergie all'interno della struttura. Siamo anche però un business sociale, ciò significa che, in fase di colloquio, il candidato si doveva mostrare vicino ai valori di *Nemani* e a quelli della finanza sostenibile. Su questo i responsabili delle relazioni umane sono stati irremovibili: era necessario testimoniare la vicinanza ai valori che portiamo avanti per poter essere considerati. Inoltre, nella nostra struttura sono previsti anche *project manager*, figure che si occupano di lavorare specificatamente ad un progetto, fino al suo compimento. Questo ruolo, tipico delle ONG, si è rivelato molto efficiente anche per il nostro organigramma.

3.4 Scelta dei progetti

Per il supporto all'impianto progettuale *Nemani* si avvale di un operatore sul campo identificato dall'associazione NASSO per raccomandazione e di diversi studenti universitari sul territorio ugandese. Attualmente il ruolo è ricoperto da uno studente di

economia dell'Università di Kampala, incaricato di coordinare i gruppi dei debitori per assicurare il successo dei progetti e la restituzione del debito. L'operatore accompagna le debentrici durante il loro percorso, organizzando programmi di formazione e incontri settimanali per la condivisione delle esperienze. L'operatore è, inoltre, responsabile della comunicazione con *Nemani*, sia per l'aggiornamento dei progetti sia per implementare specifiche necessità. Deve quindi fungere da ponte, mettendo in comunicazione i due gruppi: quello a Roma e quello a Kampala. Il numero di operatori dipende dalla portata dell'impianto progettuale, in particolare dal numero dei debitori e dalla complessità dei loro progetti. Per la fase pilota, *Nemani* ha selezionato trentasei richieste di finanziamento suddivise in otto categorie: manifattura, spaccio di beni alimentari, vendita al dettaglio di stoffe, allevamenti, piantagioni, stand di fast food, spaccio di carbone e spaccio di beni miscelanei.

Il processo di selezione dei progetti si divide in due fasi. Nella prima fase, NASSO seleziona possibili debitori basandosi sull'affidabilità, credibilità, esperienza pregressa e fattibilità del progetto. Le debentrici sono mamme che hanno seguito il programma nutrizionale del *Rainbow Nutrition Center* assieme ai propri figli. Sono quindi donne selezionate e già conosciute all'interno della comunità: la fiducia e l'esperienza personale sono elementi chiave nella riuscita del microcredito. Successivamente, *Nemani* effettua una seconda scrematura in base alle proprie esigenze e quelle dei donatori, analizzando i business plan proposti dalle debentrici, ottenuto compilandone uno standardizzato. Eccone un esempio.

L'esempio proposto riguarda un progetto di street-food in un quartiere nel nord di Kampala, a *Namugongo*. Per la semplicità dei progetti e delle attività economiche prevalenti nell'area, abbiamo strutturato un semplice business plan da far compilare alle debentrici.

PROJECT PROPOSAL TO ESTABLISH A FRESH FOOD STUFF SELLING PROJECT BY NANSUBUGA DEBORAH.

A PROJECT PROPOSAL SUBMITTED TO AMANI PROJECT IN PARTIAL FULFILLMENT FOR THE AWARD IN THE ABOVE PROJECT.

DECLARATION

I **NANSUBUGA DEBORAH** declare that this is my original piece of work and it is submitted to Amani project staff.

APPROVAL

I approve that this project proposal by **NANSUBUGA DEBORAH** has been prepared under my supervision and now ready for submission.



TURYAMUREEBA JEROME
PROJECT ASSISTANT.

TABLE OF CONTENT

INTRODUCTION AND AIMS OF THE PROJECT	1
LOCATION OF THE PROJECT	2
MARKET OF THE PROJECT	3
BUDGET OF THE PROJECT	4
ESTIMATED PROFITS OF THE PROJECT	5

Introduzione al progetto

INTRODUCTION AN AIMS

NANSUBUGA DEBORAH stays in Jjanda, Namugongo, kira.

Fresh food is one of the current business that individuals are taking part in and this is because they are easy to start and also need less capital to start up.

These include matooke , Irish, Sweetpotatoes.

Fresh food are really loved by lots of people and this the reason why she wants to start up such a business .

Another reason , in Uganda Fresh foods are highly valued and loved .

She has been inspired by the various business people in the business and got the desire to start the business.

Having the passion and energy , she came up with the idea of starting up the shoe project.

She is financially unstable and she loves the desire to start up this project due to the vast knowledge she has in this field.

Obiettivi del progetto nel breve e lungo periodo

MARKET OF THE PROJECT

She will be purchasing most of her business materials from Kireka market , kampala, kira market as well as in Namugongo.

The project has seen a large market for food mostly around homes ,pathways, individuals.

Target market,

Below is a list of people and business that she will use to market her fresh food;

- Households
- Individuals
- Homes
- Neighbours
- Schools
- Youth.

She has seen a great market especially among the hotels and restuarants that is her market when it comes this project.

Market favors her a lot due to her knowledge of the place as she will be able to fetch many customers .

This will make her sustain her project due to lots of capital gained,

Mercato atteso del progetto

4.BUDGET OF THE PROJECT.

ITEM	QUANTITY	UNIT COST(UGX)	AMOUNT(UGX)
MATOOKE	10	20,000	200,000
SWEET POTATOES	1	70,000	70,000
IRISH			150,000
TOTAL			420,000

5.ESTIMATED PROFITS.

She makes a profit of 20,000 ugx per day.

All Food will be sold at different costs but will be bringing in different profits.

Project is more interesting and well to be invested in it.

Budget e profitti stimati

In seguito ad una veloce descrizione del progetto, chiediamo di indicare l'attesa struttura dei costi e dei ricavi. Le cifre indicate saranno poi analizzate e vagliate dal referente in loco, che ne assicura la fattibilità. In seguito al nostro viaggio in loco, abbiamo assunto

un referente esperto nel settore tecnologico, abile nell'utilizzo del pacchetto office, nella programmazione e con dei rudimenti economici.

3.5 Valutazione dei progetti

Per la valutazione dei progetti, *Nemani* utilizza un sistema di punteggio che premia i progetti che apportano un valore aggiunto alla comunità e contribuiscono allo sviluppo economico. Viene valutata anche la possibilità di aggregare i progetti per aumentare l'efficienza e favorire la collaborazione tra richiedenti.

Durante la fase di selezione ufficiale dei progetti, vengono preparati documenti di prestito per garantire chiarezza e comprensione da entrambe le parti. Si cerca di evitare l'erogazione diretta dei fondi, preferendo l'acquisto diretto dei materiali per favorire accordi vantaggiosi con i fornitori e garantire un uso corretto delle risorse.

L'operatore monitora costantemente il progresso dei progetti attraverso incontri e visite sul campo, offrendo supporto quando necessario. In caso di insolvenza di un imprenditore, gli altri membri del gruppo devono contribuire personalmente al mancato pagamento, promuovendo la responsabilità dei singoli e la coesione nel gruppo.

Dai dati delle fasi preliminari del progetto emerge che, in media, una donna richiede un prestito di 400mila scellini (circa 80 euro) per avviare una microimpresa. Vengono considerate le specifiche necessità di ogni attività, con un periodo di preammortamento massimo di nove mesi per sostenere le imprese a medio-lungo termine. In caso di tempestivo pagamento del debito, il debitore può accedere a un secondo finanziamento pari al doppio dell'importo precedentemente erogato, consentendo l'espansione dell'attività.

Qui sotto riporto la sintesi dei primi 36 progetti raccolti. Solo 18 hanno superato la prima fase di scrematura.

È da fare un'interessante analisi per quei progetti che si occupano di carbone. Siamo stati indecisi fino all'ultimo se considerarli o meno: da un lato il carbone è materia prima di fondamentale importanza in Uganda, nonché fonte d'energia maggiormente utilizzata, dai trasformatori elettrici alla cucina, dall'altro non potevamo non considerare il suo tragico impatto ambientale. Abbiamo infine scelto di bocciarli, con la promessa però di trovare investimenti green, nello specifico in pannelli solari, da fare in futuro.

In quanto associazione a fini sociali, l'intero capitale di Nemani e la sua eventuale crescita vengono interamente impiegati nell'espansione dei prestiti per lo sviluppo del tessuto economico.

CATEGORIA	IMPORTO RICHIESTO IN MIGLIAIA DI UGX	IMPORTO IN EURO	PROFITTO PREVISTO IN MIGLIAIA DI UGX	LOCATION	NOTE	REF.	RATING Amani pian...	APPROV.	FORNITURA	LEGENDA
MAN (saponeria)	335	€ 80	60	Namugongo		DOC-20...	★★★★★		Kireka, Kira markets	SA Spaccio Alimentare
CA	390	€ 94	100	Namugongo		nalunku...	★★★★☆		passing vehicles	SG Spaccio Generale
SA	390	€ 94	20 al di	Namugongo		NALUTA...	★★★★☆		Kireka, Kira markets	CA Spaccio di carbone
SG (calzature)	390	€ 94	20 al di	Jjanda, Namugongo		nanfuka...	★★★★☆		Kireka, Kira markets	MAN Manifattura
SG (calzature)	390	€ 94	20 al di	Jjanda, Namugongo		NAMUG...	★★★★☆		Kireka, Kira markets	FF Fast food
MAN (libri)	393	€ 94	600	Jjanda, Namugongo		DOC-20...	★★★★★		Kampala town	ALL Allevamento
MAN (libri)	393	€ 94	600	Jjanda, Namugongo		DOC-20...	★★★★★		Kampala town	AGR Agricoltura
CA	400	€ 96	100	Sunset, Namugongo		SAMB K...	★★★★☆	test	passing vehicles	
CA	400	€ 96	100	Sunset, Namugongo		Mackline...	★★★★☆		passing vehicles	TASSO UGX EUR AGGIORNATO
CA	400	€ 96	100	Sunset, Namugongo		CHBET...	★★★★☆		passing vehicles	UGX-EUR
CA	400	€ 96	100	Sunset, Namugongo		nantong...	★★★★☆		passing vehicles	
CA	400	€ 96	100	Sunset, Namugongo		NAKYO...	★★★★☆		passing vehicles	approvato
CA	400	€ 96	100	Sunset, Namugongo		n.pdf	★★★★☆		passing vehicles	test o dubbio
SG (abbigliamento)	400	€ 96	non indicato	Masajja, Namugongo		naluman...	★★★★☆	test	Kireka	refutato
SG (abbigliamento)	400	€ 96	non indicato	Namugongo		Betty Bir...	★★★★☆		Kireka	
SG (abbigliamento)	400	€ 96	non indicato	Namugongo		47 ALIN...	★★★★☆		Kireka	
SG (stoffe)	400	€ 96	100	Buliru, Namugongo		DOC-20...	★★★★☆		Kireka	
ALL (suini)	400	€ 96	250 x capo	Namugongo	2 capi	namale...	★★★★★		Harambe store, Namugongo	
SG (calzature)	405	€ 97	20/30 al di	Namugongo		3 NAMU...	★★★★☆		Kireka	
ALL (pollame)	415	€ 100	15 x capo	Buloli, Namugongo	30 capi	florida.pdf	★★★★★		Harambe store, Namugongo	
MAN (sartoria)	418	€ 100	non indicato	Namugongo		stella.pdf	★★★★★		Kireka, Kira markets	
SA	420	€ 101	20 al di	Jjanda, Namugongo		nansubu...	★★★★☆		Kireka, Kira markets	
SG (elettronica)	420	€ 101	300	Jjanda, Namugongo		APINY s...	★★★★☆		Kampala town	
ALL (pollame e uova)	435	€ 104	10 x capo, 13 x scatola di uova	Juande, Namugongo	20 capi da macello 5 galline ovalole	7 AISHA...	★★★★★		Harambe store	
CA	450	€ 108	120	Namugongo		MATAM...	★★★★☆		passing vehicles	
SA	450	€ 108	50	Jjanda, Namugongo		DOC-20...	★★★★☆		passing vehicles	
SG (abbigliamento)	450	€ 108	150	Sunset, Namugongo		DOC-20...	★★★★☆		Kampala town	
FF	485	€ 116	20 al di, 4 a porzione	Namugongo		wabule k...	★★★★☆		Kireka, Kira markets	
CA	490	€ 118	80	Jjanda, Namugongo	Stand 3 mensilità	nanyunj...	★★★★☆		passing vehicles	
CA	490	€ 118	80	Jjanda, Namugongo	Stand 3 mensilità	nanono ...	★★★★☆		Kireka, Kira markets	
MAN (sartoria)	500	€ 120	non indicato	Namugongo		JESCA ...	★★★★☆		Kireka, Kira markets	
SA	525	€ 126	20 al di	Jjanda, Namugongo		DOC-20...	★★★★☆		Kireka, Namugongo	
FF	535	€ 128	3 x porzione	Motosrika, Namugongo	10 clienti al di attesi	DOC-20...	★★★★☆		Kireka, Kira markets	
FF	598	€ 144	20 al di	Namugongo		mirembe...	★★★★☆		Kireka, Kira markets	
SA	773	€ 186	10 al di	Namugongo		1 AKON...	★★★★☆		Kireka, Namugongo	
AGR	950	€ 228	alti non definiti	diffuso	Tapioca	.11 ASE...	★★★★☆		Soroti	
TOTALE	16290	€ 3.910								

Schema dei 36 progetti raccolti

3.6 Tasso d'interesse da applicare

Il vero problema di tutta la struttura, il bullone che saltando è in grado di far inceppare tutto il meccanismo è il tasso d'interesse. Tasso d'interesse e tasso d'insolvenza sono direttamente proporzionali, finché si parla di prestiti è fondamentale la loro sostenibilità economica. Se i prestiti non venissero ripagati, si sfocerebbe nell'assistenzialismo e donazioni. È ovvio che all'aumentare del tasso d'insolvenza, l'investimento diventa più 'rischioso' ed il tasso d'interesse cresce. *Nemani*, e tutti gli investimenti etici hanno come obiettivo, oltre che al prestito, anche la formazione del debitore: bisogna mettere quest'ultimi nelle condizioni di ripagare il debito, istruendoli in materia finanziaria e seguendoli durante le fasi più importanti nel progetto: è questo il vero investimento a lungo termine, che fa fruttare le competenze più che il denaro.

Per questo motivo abbiamo scelto di cominciare a finanziare progetti all'interno di un contesto a noi vicino: le debentrici saranno selezionate, i progetti monitorati, e quindi in generale potremo proporre tassi d'interesse più bassi e competitivi.

Stando al Barometro sul microcredito 2023, realizzato da Convergences²², In Africa Sub-Sahariana, il totale del GLP, ossia il totale degli importi di prestito concessi, prima della deduzione di qualsiasi riserva per perdite su prestiti, rappresenta il 5,0% del mercato globale e il 6,4% del totale dei prestiti. Tuttavia, le istituzioni di microfinanza (MFIs) nella regione hanno continuato a incontrare sfide in termini di qualità del portafoglio, con il PAR 30, ossia la percentuale di prestiti in un portafoglio che sono in ritardo nei pagamenti per più di 30 giorni ma meno di 90, che ha superato la mediana globale del 6,5% nel 2022 e mostrando un aumento dello 0,5% rispetto all'anno precedente. I livelli di solvibilità nella regione sono rimasti comparabili ai livelli globali, con un rapporto mediano patrimonio-netto/attivi del **17,8%**.

INSOLVENZA	5%	10%	15%	17,8%	20%	25%	30%	35%
denaro recuperato	9.500 €	9.000 €	8.500 €	8.220 €	8.000 €	7.500 €	7.000 €	6.500 €
mancante	500 €	1.000 €	1.500 €	1.780 €	2.000 €	2.500 €	3.000 €	3.500 €
costi di gestione	200 €	200 €	200 €	200 €	200 €	200 €	200 €	200 €
tasso d'interesse	7,37%	13,33%	20,00%	24,09%	27,50%	36,00%	45,71%	56,92%
i1/12	0,614%	1,111%	1,667%	2,007%	2,292%	3,000%	3,810%	4,744%

Struttura Excel tasso d'insolvenza e tasso d'interesse

$$i = \frac{I}{(Kt)}$$

Formula per determinare il tasso d'interesse

Ogni colonna rappresenta un diverso scenario d'insolvenza; non è complesso calcolare quindi il tasso d'interesse necessario per rendere tutta la struttura funzionante.

Con tutti i dati a disposizione, questa è la formula per determinarlo, e rappresenta quindi il tasso minimo per recuperare il denaro perso dagli insolventi (con l'aggiunta di bassi costi di gestione). L'obiettivo è quello di abbassare il tasso d'insolvenza ai livelli della Grameen Bank, e quindi attorno al 6%. Per fare questo c'è bisogno di puntare molto

²²Convergences, Microfinance Barometer, 2022., https://www.convergences.org/wp-content/uploads/2023/09/BFI-2023_EN-min.pdf

sul network, sul sostegno educativo e specialmente sulle donne, che anche in Africa restituiscono dati confortanti.

Una soluzione alternativa che adotteremo è quella di finanziare i progetti direttamente con i fattori produttivi necessari, acquistandoli noi stessi tramite i referenti locali. In questo modo si riuscirebbe a far saltare un passaggio di denaro e si abbasserebbero notevolmente le possibilità di uno smarrimento o sperperamento ingiustificato del denaro originariamente destinato per i progetti. Inoltre, ci affideremo ad una struttura legale sul territorio ugandese da tempo utilizzata per le banche di microcredito, la VSLA: quest'ultima anche in base alla sua organizzazione interna e struttura organizzativa ha delle elevatissime potenzialità.

3.7 VSLA e SACCO

Una VSLA (*Village Savings and Loans Association*) è un'associazione di 15 - 30 persone che risparmiano insieme e prendono piccoli prestiti dai risparmi accumulati. Le attività delle VSLA si svolgono in cicli, da un mese a un anno, dopo i quali gli asset finanziari accumulati (risparmi + multe + interessi) possono essere reinvestiti in nuovi progetti o distribuiti tra la comunità. I membri della VSLA sono anche proprietari della stessa: il buon o cattivo risultato di un singolo affare impatta tutti i membri. *Nemani*, come finanziatore, può imporre alcune regole di finanziamento.

Si basa sui risparmi, il che significa che gli agricoltori lavorano con i propri beni e non con passività di prestito (debiti). Questo aumenta la sicurezza del loro sostentamento e riduce la loro esposizione ai rischi.

Tra i suoi punti di forza vi sono:

- Infonde nei contadini la disciplina finanziaria.
- Vengono offerti servizi finanziari (incluso un livello limitato di assicurazione) nel villaggio o nel quartiere dei partecipanti.
- Le transazioni sono rapide, semplici e trasparenti.
- I sistemi di contabilità sono sicuri, chiari e semplici.
- L'uso di cassette di sicurezza garantisce che le transazioni siano limitate alle riunioni dell'intera associazione e che i soldi siano al sicuro.

- Il sistema di distribuzione permette ai partecipanti di acquisire somme di capitale utili in un momento prevedibile che possono essere investite in attività a lungo termine o per coprire grandi spese prevedibili.

- Quando l'associazione è ben consolidata, può ricevere credito esterno dal settore formale per aumentare il loro fondo di prestito e permettere il finanziamento di prestiti più grandi e a lungo termine.

- L'associazione è in grado di affrontare altre questioni trasversali all'interno delle loro comunità per lo sviluppo.

Le donne membro sono formalmente obbligate a partecipare alle riunioni settimanali. Questo per far creare uno spirito di collaborazione sotto il punto di vista economico ed imprenditoriale e una solidarietà comune per rafforzare i legami all'interno della stessa comunità.

Le SACCO invece, acronimo di "*Savings and Credit Cooperative Organization*", sono delle organizzazioni cooperative di risparmio e credito molto diffusa in Uganda e in altre parti dell'Africa. Queste cooperative sono formate da membri che condividono un interesse comune e che si uniscono per supportarsi a vicenda in termini finanziari. Sono a tutti gli effetti delle banche che possono accogliere depositi ed emettere prestiti. Spesso le SACCO, più grandi e burocraticamente più complesse delle VSLA da gestire, contengono al proprio interno diversi gruppi di risparmio.

A differenza delle VSLA, le SACCO devono per legge avere un ufficio come sede ed almeno un dipendente stabile per tutto l'anno.



Localizzazione dell'Uganda

CAPITOLO 4 – CONCLUSIONI

In un contesto nazionale caratterizzato da un'economia prevalentemente basata su piccole e medie imprese e da un sistema di credito non accessibile a certi segmenti della popolazione, il microcredito può svolgere un ruolo cruciale. È particolarmente utile nel supportare la nascita di nuove imprese, fornendo anche servizi essenziali di assistenza e monitoraggio che contribuiscono a stabilizzare e rafforzare questi nuovi business.

È quindi cruciale nel miglioramento delle condizioni economiche e sociali di chi vi aderisce e potenzialmente può svolgere da vero e proprio ascensore sociale.

Il microcredito però è anche lo strumento migliore per insegnare alle generazioni future, prevalentemente occidentali, l'importanza di conoscere e promuovere la finanza etica.

4.1 Differenza tra beneficenza e finanza etica

Dai ad un uomo un pesce e lo sfamerai per un giorno, insegnagli a pescare e lo sfamerai per tutta la vita.

Il microcredito come vero obiettivo ha quello di rendere economicamente indipendenti e socialmente stabili i suoi partecipanti. Questa sfida si raggiunge responsabilizzando il debitore e mettendolo nelle condizioni di poter, in autonomia, spiccare il volo.

La decisione di non adottare politiche assistenzialistiche potrebbe non essere facilmente accettata. Sebbene l'obiettivo sia incentivare l'indipendenza individuale, tale approccio potrebbe essere percepito come cinico nei confronti dei bisognosi che si intende aiutare, specialmente in un contesto culturale come quello africano, abituato al supporto gratuito di organizzazioni no profit e religiose, e a prestiti non rimborsabili. Implementando il microcredito, una banca che deve imporre interessi relativamente alti per sopravvivere potrebbe trovarsi svantaggiata in questa competizione. Tuttavia, un'analisi a livello globale, riecheggiando le parole di Yunus, suggerisce che la carità tradizionale, pur lodata per la sua generosità, non promuove effettivamente lo sviluppo economico e sociale dell'individuo o del paese, ma potrebbe piuttosto facilitare l'accettazione della propria condizione di povertà, ancorando i bisognosi alla loro condizione.

Si potrebbero donare tutti i soldi investiti in microprestiti, risparmiando tempo e denaro per la formazione? Certo, ma sarebbe una breve vittoria che nasconde una sconfitta più grande: la carità in certi casi è fondamentale, ma incatena i beneficiari nel circolo vizioso dell'assistenzialismo, convincendo i beneficiari della loro stessa immobilità ed impossibilità ad emanciparsi. Il microcredito invece supporta ed è supportato da due concetti tanto fondamentali per la sua esistenza quanto meravigliosi: la **fiducia** e la **responsabilità**: senza quest'ultimi il microcredito non potrebbe esistere, il meccanismo dei prestiti andrebbe in tilt e senz'ombra di dubbio, il mondo sarebbe un posto peggiore.

Per comprendere al meglio questo concetto, ho scelto di riportare un passaggio di Quirici.

“La finanza etica, o socialmente responsabile, è un modo di dare finanza rispettoso dell’ambiente e dell’uomo, che nasce dall’esigenza di investire nei mercati finanziari in modo da non considerare esclusivamente il rendimento atteso, ma anche altri valori di carattere sociale e ambientale. Si tratta di una nuova visione della finanza che cerca di ottenere un interesse diverso da quello unicamente economico e che pone al centro dell’attenzione la persona nella sua dimensione economica e soprattutto sociale. [...] Essa propone, quindi, un vero e proprio approccio alternativo all’idea di finanza, senza però ripudiarne i meccanismi di base, ma riformulandone i valori di riferimento. [...] La diversità sta nel suo scopo. [...] È una disciplina per l’uomo, e non per alcuni uomini. [...] La finanza etica esclude per principio rapporti finanziari con quelle attività economiche che ostacolano lo sviluppo umano e contribuiscono a violare i diritti fondamentali della persona. [...] Mira ad introdurre come parametri di riferimento, oltre al rischio e al rendimento, anche il riflesso dell’investimento sull’economia così detta “reale”, al fine di modificare i comportamenti “finanziari” in senso più sociale e di finanziare tutte le attività che si muovono in un’ottica di sviluppo umanamente ed ecologicamente sostenibile. [...] La finanza etica si basa, quindi, non solo sul criterio della vitalità economica, ma anche su quello dell’utilità sociale. Essa ha lo scopo di riportare la finanza a svolgere la propria funzione originaria di garante del risparmio e di supporto allo sviluppo dell’economia reale”²³.

4.2 Come far funzionare bene il microcredito

Per rendere il microcredito utile, funzionante e per creare un miglioramento reale del tessuto economico-sociale nei paesi interessati, i microprestiti non bastano. È di fondamentale importanza che parallelamente si sviluppi un percorso in cui le donne siano messe in primo piano, e durante il quale le debentrici si responsabilizzino, comprendendo in primis, l’importanza di ripagare il debito. Per ottenere ciò è più forte il desiderio di ottenere un incentivo, piuttosto che la paura di una punizione. Questo è un modello educativo innovativo, ma che ha il potenziale per potenziare moltissimo l’intera struttura. Ad esempio, è sbagliato terrorizzare le debentrici, minacciando punizioni per ogni ritardo; in questo modo non si creano fiducia e responsabilità, ma si crea più un regime di controllo e terrore. La soluzione è quella di garantire premi a chi eccelle, incentivando l’impegno dei singoli e la cooperazione del gruppo: favorendo quindi la logica *reward-based*.

Confrontando quindi i dati precedenti relativi alla situazione della Grameen Bank, dell’Ente Nazionale del Microcredito e del microcredito africano, e mettendo sul piatto della bilancia che da un lato l’ente nazionale è un ente permanente e pubblico, e la banca

²³ Quirici, M.C., *Dalla crisi finanziaria alle opportunità della finanza etica*, op. cit., pp.9-10

di Yunus, come quelle ugandesi, sono realtà private, e tenendo a mente le differenze sociali, demografiche ed economiche dei due paesi, si può affermare che il microcredito funziona meglio e serve maggiormente in paesi più poveri.

Sia per il suo scopo sociale (con cui è nato), ma anche perché in Italia, ed in Europa, il Microcredito trova moltissima competizione con Venture Capital, ed altre realtà che finanziano, a fondo perduto o a tasso zero, piccole attività imprenditoriali.

4.3 Da non dimenticare se si fa microcredito

Per comprendere al meglio quali siano i valori della finanza etica, bisogna tenere a mente quanto scritto in merito dal dott. Messina:

- Si applica un tasso di interesse che non segue l'andamento del mercato; il risparmiatore può scegliere il tasso da applicare sul proprio risparmio, scegliendo fra un tasso nullo e quello massimo stabilito dalla banca. Ciò favorisce una maggiore partecipazione ai progetti finanziati da parte del risparmiatore.
- La gestione della raccolta del risparmio e degli impieghi è realizzata in modo trasparente; il risparmiatore può conoscere il funzionamento dell'istituto a cui ha affidato il proprio risparmio e la destinazione dei singoli finanziamenti.
- La politica degli impieghi è rivolta alla valorizzazione delle persone; quest'ultimo requisito rappresenta il tratto più peculiare della finanza etica: essa è infatti finalizzata innanzitutto allo sviluppo umano, che si realizza attraverso una diversa e più equa produzione e distribuzione della ricchezza²⁴.

Centrale è la persona con la sua storia ed i suoi obiettivi.

È di cruciale importanza, infatti, vivere i luoghi del microcredito, conoscere le problematiche reali delle persone, parlare, mischiarsi. L'inculturazione è fondamentale per far funzionare un progetto di microcredito, perché fondamentale è il contatto umano. Di sicuro è più quello che si può imparare rispetto a quello che si insegna, qualunque predisposizione diversa è perdente. In un viaggio, durante una riunione, anche in una call online, ci si deve impegnare per ascoltare e comprendere le problematiche della gente, conoscere i riti, abituarsi ai ritmi, imparare le espressioni ed i modi di dire. Durante il mio viaggio mi sono reso conto di tutto questo, con fatica ho accolto la loro

²⁴Messina A., *La Finanza Etica in Italia. Come e Perché promuoverla*, op. cit., p.19.

cultura, ed una volta abbracciata, me ne sono innamorato. Lì ogni giorno è un dono, ogni ora una festa.

4.4 Da finanza a finanza etica

I valori della finanza etica, esposti per la prima volta a Firenze nel 1998, riassumono perfettamente l'ispirazione di base e gli obiettivi che questi tipi di investimenti si prefiggono.

Dal mio canto, il vero obiettivo della nostra generazione sarà quello di far assottigliare sempre di più la netta linea di demarcazione tra finanza tradizionale ed etica, tra investimento speculativo e sostenibile.

Non mi riterrò soddisfatto finché questi due tipi di finanza, ad oggi ancora troppo distinguibili, non si potranno perfettamente sovrapporre, senza far percepire alcuna differenza.

Una volta compreso quale sia l'investimento migliore, è necessario creare un **nuovo** sistema di valutazione delle performance speculative: si deve creare, a livello internazionale, un'alternativa valida alla classica misurazione del rendimento algebrico, che tenga nel conto di quale impatto umano, ambientale e sociale lo specifico investimento ha causato.

Ovviamente questo impulso deve partire dalla politica e dalle istituzioni, prime ed ultime realtà in grado, ed in dovere, di prendere scelte impopolari, ma vincenti. Servono quindi incentivi agli investimenti che si muovono nella direzione della finanza etica, e quindi nella direzione della diminuzione della disparità sociali e del miglioramento generalizzato delle condizioni di vita.

C'è anche bisogno di disincentivi, mediante tassazioni elevate, per tutti quegli investimenti che si muovono nella direzione opposta, e che hanno, ad esempio, come obiettivo unico la speculazione.

Si riuscirebbe quindi, *de facto*, a remunerare allo stesso modo due modelli di gestione del capitale antitetici, e, di conseguenza, favorire quelli etici, ad oggi enormemente svantaggiati sotto il punto di vista del rientro economico, e quindi trattati semplicemente come 'side' o utilizzati solo per scopi d'immagine.

Sono felice quindi di riportare di seguito i principi della finanza etica, con l'augurio che da principi per i soli investimenti etici, possano diventare, grazie all'intervento del legislatore e di una migliore educazione finanziaria, valori universalmente condivisi.

- 1. Il credito, in ogni sua forma, è un diritto umano:** Non sussistono discriminazioni fra i destinatari delle risorse in base al sesso, all'etnia, alla religione o al patrimonio; si vuole agevolare la tutela dei diritti dei più poveri e degli emarginati, sostenendo l'attività di promozione umana, sociale e ambientale e valutando i progetti sulla base di due criteri: quello della vitalità economia e quello dell'utilità sociale. Gli investimenti devono creare valore economico, devono generare un guadagno ma devono anche avere una destinazione sociale ovvero devono essere finalizzati a fornire un aiuto, un sostegno o un servizio alla collettività. Le garanzie sui prestiti, che rappresentano la forma di tutela per eccellenza per i soggetti finanziatori, in genere hanno natura reale o personale; tuttavia, la finanza etica reputa altrettanto valide, al pari delle garanzie materiali quelle forme di garanzia personali, di categoria o di comunità che agevolano l'accesso al credito anche alle fasce più deboli della popolazione che con maggiori difficoltà riescono ad ottenere un finanziamento.
- 2. L'efficienza è una componente della responsabilità etica:** Non è una forma di beneficenza. È un'attività che ha una propria validità economica e al tempo stesso che intende sostenere iniziative di utilità sociale. Il finanziato e il finanziatore sono posti sullo stesso livello e hanno pari dignità.
- 3. Non ritiene legittimo l'arricchimento basato sul solo possesso e scambio di denaro:** Il tasso di interesse consente di misurare l'efficacia nell'utilizzo del risparmio; è il risultato dell'impegno che il finanziato mette nel tutelare le risorse provenienti dai risparmiatori investendole in progetti ritenuti meritevoli in termini di possibilità di ritorno e di rispetto di criteri etici e sociali. Il tasso di interesse non è il rendimento economico, il guadagno che si può avere ma è un indicatore dell'efficienza dell'investimento. Di conseguenza il tasso di interesse sarà diverso da zero, ma deve essere mantenuto il più basso possibile.
- 4. La finanza etica è trasparente:** L'intermediario finanziario con natura etica deve trattare con riservatezza le informazioni sui risparmiatori con cui si relaziona. Proprio per ragioni di trasparenza i risparmi sono nominativi: grazie alla nominatività sia i clienti che il gestore sanno a chi appartengono le risorse, senza che ci sia una piena confusione. I risparmiatori hanno il diritto di conoscere il funzionamento dell'intermediario e le sue scelte di impiego; perciò, quest'ultimo dovrà provvedere ad individuare gli opportuni canali informativi attraverso cui veicolare le notizie che intende condividere con i propri clienti.
- 5. Prevede la partecipazione alle scelte importanti dell'impresa non solo dei soci ma anche dei risparmiatori:** Alle decisioni importanti dell'impresa non partecipano in via esclusiva i soci, ovvero gli apportatori di capitale di rischio, ma anche coloro che hanno investito nell'attività apportando risorse attraverso canali alternativi: gli investitori. Le forme che consentono la partecipazione di questi ulteriori soggetti possono essere molteplici; si possono avere meccanismi

diretti di indicazione delle preferenze nella destinazione dei fondi oppure meccanismi di partecipazione alle decisioni. La finanza etica, così facendo, pone sul medesimo piano finanziatori con diverso titolo; a tal proposito, infatti, si dice che la finanza eticamente orientata promuove una democrazia economica.

- 6. Ha come criteri di riferimento per gli impieghi la responsabilità sociale e ambientale:** Nella scelta dei propri impieghi è necessario avere come criteri di selezione quelli che si legano allo sviluppo umano e alla responsabilità sociale e ambientale. Si escludono per principio rapporti finanziari con quelle attività economiche che ostacolano lo sviluppo umano e contribuiscono a violare i diritti fondamentali della persona, quali: la produzione e il commercio di armi, le produzioni lesive della salute e dell'ambiente, le attività che si basano sullo sfruttamento minorile o sulla repressione delle libertà civili.
- 7. Richiede un'adesione globale e coerente da parte del gestore che ne orienta tutta l'attività:** Nel caso in cui l'attività di finanza etica fosse soltanto parziale, è necessario spiegare, in modo chiaro e esaustivo, le motivazioni alla base della limitazione. In ogni caso il gestore si dichiara disposto ad essere monitorato da istituzioni di garanzia dei risparmiatori²⁵.

L'obiettivo è ottenere un'accettazione globale di questi principi, ma il percorso è ancora lungo e pieno di ostacoli. È essenziale cambiare il modo di pensare prevalente, e per far ciò, è necessario iniziare dalle istituzioni politiche ed economiche, che devono fungere da esempio. Sebbene questi principi siano ambiziosi, il premio in palio è potenzialmente rivoluzionario: garantire una completa trasparenza finanziaria e conseguire la sostenibilità ambientale, senza compromettere quella sociale, rappresentano alcune delle sfide più significative del XXI secolo.

²⁵ Si vedano i principi della finanza etica in www.finanza-etica.it.

BIBLIOGRAFIA E SITOGRAFIA

- European Microfinance Network, (2019), Microfinance Barometer 2019, disponibile su: https://www.convergences.org/wp-content/uploads/2019/09/Microfinance-Barometer-2019_web-1.pdf
- Credit Suisse Research Institute, 2022, Wealth Report, 2022: <https://www.credit-suisse.com/about-us/en/reports-research/global-wealth-report.html>
- Becchetti, C., 2008, *Il microcredito*, il Mulino, Bologna, p.18.
- Yunus, M., 1998, *Il banchiere dei poveri*, Feltrinelli, Milano.
- Grameen Bank, About Us, <https://grameenbank.org.bd/about/introduction>
- Grameen Bank, Annual Report 2022, disponibile su: <https://grameenbank.org.bd/archives/annual-report><https://grameenbank.org.bd/about/gb-now>
- Vivek Gupta (IBS Center for Management Research); Indu Perepu (IBS Center for Management Research), 2006, Grameen Bank: The Grameen General Credit System.
- Ente nazionale del microcredito, I nostri numeri in sintesi, <https://www.microcredito.gov.it/ente/i-numeri-del-microcredito-in-italia.html>
- Microfinance Barometer, 2019, https://www.google.com/search?q=Microfinance+Barometer+2019&oq=Microfinance+Barometer+2019&gs_lcrp=EgZjaHJvbWUyBggAEEUYOTIGCAEQRRg8MgYIAhBFGD0yBggDEC4YQNIBCDE2MjRqMGoxqAIAAsAIA&sourceid=chrome&ie=UTF-8
- Grameen Bank, 2023, Annual Report 2022, <https://grameenbank.org.bd/archives/annual-report>
- About Grameen Bank, 2024, <https://grameenbank.org.bd/about/introduction>.
- Banca Etica, Report sul microcredito 2023 <https://www.bancaetica.it/il-microcredito-per-linclusione-sociale-e-finanziaria/>
- Wikipedia, UN, <https://it.wikipedia.org/wiki/Uganda>
- ISTAT, 2022. <https://www.istat.it/it/files/2023/04/indicatori-anno-2022.pdf>
- Statista, world bank, 2022, <https://www.statista.com/statistics/421215/banks-assets-globally/>

- Convergences, Microfinance Barometer, 2022.
- https://www.convergences.org/wp-content/uploads/2023/09/BFI-2023_EN-min.pdf
- Quirici, M.C., *Dalla crisi finanziaria alle opportunità della finanza etica*, 2018, Il mulino.
- Messina A., *La Finanza Etica in Italia. Come e Perché promuoverla*, 2009, Feltrinelli.
- Banca Etica, 2023, www.finanza-etica.it.