

Microfinanza: analisi d'impatto di un programma in India *

TOMMASO RONDINELLA

1. Introduzione

Negli ultimi venti anni si è sviluppato un gran numero di istituzioni finanziarie che concentrano la propria attenzione sui poveri o, generalmente, su quelle fasce della popolazione escluse dai canali di credito tradizionali perché considerate inaffidabili o perché incapaci di fornire garanzie sui prestiti ricevuti.

Tali istituzioni, dette “di microfinanza”, offrono servizi che includono generalmente credito e risparmio, ma anche assicurazioni e intermediazione finanziaria. Lo spirito con cui nacquero le prime organizzazioni era quello di aiutare chi si trovava in condizioni particolarmente disagiate, cercando di offrire una gamma di servizi che andasse oltre il settore finanziario, fornendo servizi di tipo sociale come formazione di gruppi di solidarietà, alfabetizzazione finanziaria e sviluppo delle capacità imprenditoriali. La microfinanza non nasce come una semplice attività bancaria, ma come un vero e proprio strumento di sviluppo. Le istituzioni di microfinanza (MFI) possono essere organizzazioni non governative (ONG), cooperative di risparmio e credito, istituti pubblici, banche commerciali e istituzioni finanziarie in genere.

Il punto focale nella letteratura sulla microfinanza è la sua efficacia come strumento di lotta alla povertà. Definendo la povertà come

□ Roma; e-mail: t.rondinella@libero.it.

* Per la realizzazione del presente lavoro devo ringraziare Paolo Palazzi, Salvatore Biasco, Sujit Brahamochary, Palash Roy, i volontari dell'Indian Institute for Mother and Child, l'Associazione Progetto Calcutta Onlus e un anonimo *referee*.

vulnerabilità rispetto alle fluttuazioni del livello di reddito (Dreze e Sen 1989), esistono diversi meccanismi attraverso cui i programmi di microfinanza possono essere efficaci. Tra questi ricordiamo l'accumulazione di beni che possono essere venduti quando sopraggiunge una crisi, l'adozione di tecnologie che riducono i rischi (ad esempio sistemi d'irrigazione), l'incremento dei risparmi, la possibilità di accedere a prestiti d'emergenza e la diversificazione delle attività produttive.

Questo lavoro si propone di studiare sul campo in quale maniera e in quale misura l'attività di microfinanza sia in grado di influenzare la condizione socio-economica dei beneficiari del programma.

L'esempio scelto riguarda una zona rurale nei dintorni di Calcutta, in India. L'analisi è stata condotta attraverso l'uso di questionari sottoposti direttamente ai beneficiari di un programma di microcredito e microrisparmio. Il questionario si propone di individuare come la microfinanza possa suscitare cambiamenti in primo luogo del reddito familiare e del consumo di cibo, e in secondo luogo di aspetti legati alla vulnerabilità dei poveri, quali il risparmio, la casa e la diversificazione delle attività produttive. Infine il questionario analizza l'impatto sull'*empowerment* femminile attraverso la costruzione di un indice dei cambiamenti della condizione delle clienti della banca.¹ Il campione è molto ampio e la significatività è confermata dal fatto che i risultati relativi all'alfabetizzazione e alla soglia di povertà coincidono con i dati ufficiali delle Nazioni Unite e del governo indiano.

Una discussione sull'analisi d'impatto e sui problemi a essa legati è svolta nel paragrafo 2. Di seguito si descrive il programma che si è studiato (par. 3), mentre il resto dell'articolo è dedicato all'indagine effettuata sul campo.

2. L'analisi d'impatto

L'analisi d'impatto può essere utile all'istituzione di microfinanza per aumentare l'efficacia dell'intervento, per meglio comprendere le neces-

¹ Il termine *empowerment* può essere tradotto in italiano con "emancipazione"; tuttavia esso ha in inglese un'accezione più ampia che comprende le relazioni di genere, diversi aspetti legati al diritto e alla sua conoscenza e rivendicazione, e la forza del potere contrattuale e decisionale delle donne nella famiglia e nella società.

sità del *target* cui fa riferimento e per determinare se il programma raggiunga effettivamente il *target* desiderato. Inoltre, dato che il settore della microfinanza è spesso legato a finanziamenti concessionali e donazioni, l'analisi d'impatto assume un ruolo fondamentale nella fase di raccolta dei fondi per garantire ai donatori che il denaro concesso verrà utilizzato per programmi efficaci nell'alleviare la povertà. Miglioramento dell'impatto e dimostrazione dell'impatto si sviluppano contemporaneamente e sullo stesso piano (Hulme 1997).

Oggetto dell'analisi è il nucleo familiare, vista la difficoltà di isolare i singoli membri e visto che le condizioni all'interno della famiglia sono solitamente molto omogenee (Chen e Dunn 1996). Tuttavia analisi a livello individuale sono effettuate nello studio delle relazioni interne ai nuclei familiari e dell'*empowerment* femminile – un tema, quest'ultimo, strettamente legato alle attività di microfinanza dato che, nella grande maggioranza dei casi, i prestiti sono concessi solamente a donne e l'accesso al credito rappresenta un elemento importante nelle relazioni di genere.

Causalità. Uno dei problemi centrali dell'analisi d'impatto è quello di comprendere in che misura i cambiamenti osservati nella vita dei clienti possano essere realmente attribuiti al programma di microfinanza. Si pone quindi il problema di individuare le relazioni di causalità tra le variabili considerate (Hulme e Mosley 1996). Al fine di risolvere tale problema si deve considerare la questione relativa alla fungibilità del credito, ovvero alla difficoltà di determinare da chi e in quale maniera venga effettivamente utilizzato il credito, quanta parte in consumi e quanta parte per le attività produttive.

Indicatori. Le variabili da considerare per studiare un oggetto complesso come la povertà sono potenzialmente infinite. Risulta infatti impossibile avere un quadro completo della condizione di ogni singolo membro del campione, sia per limiti di tempo sia per limiti di costo. Gli indicatori devono quindi avere caratteristiche che li rendano validi e facilmente applicabili. Sia che si tratti dell'utilizzo di metodi quantitativi o di metodi qualitativi, gli indicatori devono essere facilmente comprensibili all'intervistato, affidabili, robusti e sensibili, e devono poter essere applicati a costi ridotti. Al fine di avere conferme sulla validità degli indicatori e sui risultati che essi danno, è bene usare indicatori che possano essere confrontati tra loro attraverso triangolazioni (Hatch e Frederick 1998; Schafer 2001; Simanowitz, Nkuna e Kasim 2000).

La misurazione del reddito ricopre una parte importante nella valutazione della condizione di povertà, ma pone diversi problemi di definizione, applicabilità e affidabilità.

Diverse difficoltà possono essere incontrate nel momento in cui si voglia ottenere una misura dei profitti di un'impresa o della ricchezza di una famiglia. In primo luogo, possono essere usate diverse definizioni, si possono considerare diversi elementi specifici dei costi e si possono monetizzare in maniera diversa, come pure sono possibili diversi criteri di valutazione per i flussi di reddito in natura. Inoltre, si incontrano ostacoli dovuti alla diversità nelle forme e nelle fonti di reddito, alla difficoltà di ottenere una dichiarazione corretta da parte dell'intervistato, alla variabilità del reddito nel tempo, alla fungibilità del capitale e alla determinazione del suo valore reale.

Metodi diversi si usano a seconda che si decida di valutare i profitti di una microimpresa o la ricchezza di una famiglia (Barnes 1996).

Dal momento che solitamente le microimprese non tengono una contabilità, il metodo ideale per stimare i loro profitti sarebbe un'osservazione continua, ad esempio settimanale, durante un ampio periodo di tempo. Questo è però un procedimento troppo costoso. Solitamente si preferisce utilizzare stime effettuabili in una sola intervista. Partendo dall'ipotesi più semplice, quella di una sola domanda diretta sull'ammontare dei profitti, si possono trovare diverse misure alternative che, seguendo successive disaggregazioni della definizione, arrivano a stime via via più complesse. Le diverse misure vengono giudicate secondo due parametri: l'accuratezza e il costo. Esiste ovviamente un *trade off* tra le due caratteristiche, visto che una misura più accurata richiede un numero maggiore di domande. Tuttavia si è notato a livello empirico che nel caso di microimprese metodi troppo complessi possono risultare in stime distorte (Daniels 1999b).

Questo non accade nelle stime della ricchezza netta delle famiglie, in cui i metodi più complessi coincidono anche con le stime più attendibili (*ibid.*). Generalmente nell'analisi della ricchezza netta si distingue tra il calcolo delle attività finanziarie e quello dei beni. Estremamente più complessa è la stima dei cosiddetti beni intangibili: capitale umano, capitale culturale, accesso al credito, ecc. (Dunn 1996, Sherraden 1991). I metodi utilizzati possono essere diversi: assegnare un valore monetario ai beni posseduti, costruire indici, registrare la presenza o assenza di un paniere di beni o stimare il reddito di ciascun

membro della famiglia. Anche in questo caso, a maggiori livelli di disaggregazione della stima di una famiglia si associano indicatori più complessi e costosi.

Valutazione di povertà. Esistono diversi metodi rapidi di valutazione che si propongono di classificare le famiglie senza ricorrere a interviste individuali complesse. Essi rappresentano tecniche poco costose, che possono però definire accuratamente il livello di povertà e che le stesse istituzioni di microfinanza usano per costruire stime dei clienti e dei potenziali clienti. Indicatori visuali di povertà, come quelli basati sulla qualità della casa, o definizioni e classifiche date dalla collettività sono strumenti impiegati da molte istituzioni come punto di partenza per definire il livello di povertà dei potenziali clienti. Due sono i metodi più usati: lo *House Index* e il *Participatory Wealth Ranking* (PWR) (Simanovitz, Nkuma e Kasim 2000).

Lo *House Index* è basato sull'ipotesi che il livello di povertà di un individuo si rifletta direttamente nella qualità della sua abitazione. Questo è vero in molti casi, visto che i miglioramenti della casa vengono normalmente fatti attraverso piccoli passi in un arco di tempo di mesi o anni, che possono riflettere i progressi economici di una famiglia. Tuttavia la qualità della casa non è un buon indicatore delle variazioni di reddito di breve periodo. Il peggioramento improvviso delle condizioni di una famiglia che vive in una casa relativamente accogliente non viene percepito da tale indice.

In alcuni contesti favorevoli, comunque lo *House Index* può essere un strumento potente e con costi bassi.

Lo scopo del PWR è quello di considerare i criteri e le conoscenze della comunità locale nella valutazione e nella classificazione dei livelli di povertà. Esso si basa sul punto di vista soggettivo dei membri della comunità, cui viene chiesto di fare una classifica tra tutti i potenziali clienti rispetto alla ricchezza o alla povertà. Il PWR è concettualmente semplice e trasparente. Anche se i risultati non possono essere generalizzati al di fuori della comunità, è possibile fare confronti con altre comunità della stessa area per cui i criteri applicati tendono a rimanere coerenti.

Altri due strumenti estremamente utili sono spesso usati nell'analisi d'impatto: gli indici di *empowerment* femminile e l'*Exit Analysis* (Hatch e Frederick 1998; Hashemi, Schuler e Riley 1996). I primi servono a osservare quali effetti l'accesso al credito abbia avuto sulla condizione femminile e sui rapporti di genere, il secondo è uno studio

dei motivi che portano i clienti ad abbandonare il programma per avere informazioni utili su come migliorare l'azione delle istituzioni.

Vista l'ampia gamma di metodologie e problematiche relative alla valutazione dell'impatto che i programmi di microfinanza hanno sui propri clienti, risulta che non esiste uno strumento migliore o peggiore in assoluto. La scelta deve essere compiuta rispetto al contesto locale, alle capacità e alle risorse disponibili e usando anche una buona dose di immaginazione.

3. L'Institute for Indian Mother and Child

L'Institute for Indian Mother and Child (IIMC) è un'organizzazione non governativa (ONG) indiana che da quindici anni si occupa di sviluppo nelle zone rurali a sud di Calcutta. L'attività dell'istituto è incentrata principalmente su servizi medici di base e programmi di istruzione, educazione alimentare e all'igiene, *empowerment* femminile, adozioni a distanza e microfinanza.

L'attività di microfinanza, gestita dalla Mahila Bank, è il più recente dei programmi di sviluppo dell'IIMC. Iniziata nell'ottobre 1999, viene esercitata tra le donne di 36 villaggi concentrati nei dintorni delle due sedi della Mahila Bank, la prima a Hogolkuria e la seconda, la cui attività è iniziata nel 2001, a Hathgachiya.

Come nella grande maggioranza delle attività di microcredito, anche la Mahila Bank usa la formazione di gruppi in modo da sfruttare sia le conoscenze degli altri membri della comunità riguardo chi è più o meno affidabile per cercare di eliminare le asimmetrie informative esistenti, sia il controllo sociale come garanzia di restituzione. All'interno di ogni gruppo il meccanismo di responsabilità congiunta avviene attraverso sottogruppi di cinque donne. Se una di esse dovesse non restituire il prestito, viene negato l'accesso a successivi prestiti anche alle altre quattro. La pressione sociale controlla eventuali comportamenti opportunistici e spinge verso un utilizzo efficiente dei prestiti, risolvendo il problema dell'azzardo morale. Benché l'autoselezione possa favorire il superamento di asimmetrie informative e azzardo morale, la mancanza di un criterio obiettivo di selezione non garantisce che i clienti appartengano alla fascia più povera della popolazione,

ma solo che appartengano a quella parte esclusa dai canali di credito tradizionali e che sia interessata alla ridotta dimensione dei prestiti. L'unica forma di selezione diretta sta nella scelta delle zone d'attività da parte della banca. In questo senso è stato notato come la seconda e più recente filiale sia caratterizzata da una clientela più povera (reddito più basso del 22% rispetto al resto del campione) e da tradizioni più forti che limitano l'azione della donna alla sola sfera domestica: essendo le condizioni del credito identiche, tale differenza è attribuibile alla scelta della Mahila Bank di portare la propria azione in aree più disagiate e in cui della microfinanza vi è più bisogno.

Ogni gruppo (SHG, *Self-Help Group*) è formato da circa 20 donne, tra cui viene eletto un segretario, un presidente e un tesoriere. In tutto si contano 163 gruppi per un totale di 3183 donne, di cui finora circa 1700 hanno ricevuto uno o più prestiti, mentre le altre usano la banca solo per depositare i propri risparmi. Dal momento dell'entrata nel programma, ogni donna deve versare un minimo di 5 rupie a settimana (0,10 euro) come risparmio obbligatorio per almeno un mese. Solo dopo il terzo mese iniziano a essere erogati i prestiti. La cliente ha un anno per ripagare il prestito ricevuto.

La dimensione dei prestiti dipende, oltre che dalla condizione economica della cliente e dal fine per cui si vuole utilizzare il prestito, dall'ammontare di risparmi accumulati: il primo credito è normalmente di 2000 rupie (50 rs = 1 €), anche se è possibile ottenere di più. In generale la banca può dare prestiti fino a 6000 rupie; per somme maggiori, ovvero fino a 10000 rs, deve essere chiesta l'autorizzazione al Board of Trustees dell'IIMC.

I tassi d'interesse sono del 10% sui prestiti, del 5% sui depositi e del 15% sui prestiti agli *Shop Keeper groups*, gruppi di clienti in possesso di piccole attività commerciali.

Dal punto di vista finanziario la Mahila Bank è formalmente indipendente dall'IIMC. Il legame sta nel fatto che la banca riceve prestiti a tasso zero dall'ONG. Dato che il programma esiste solo da pochi anni, una valutazione di sostenibilità è possibile solo nella misura in cui si osserva una tendenza iniziale della posizione finanziaria. Per quanto attualmente ancora deficitaria, essa è solida e può vantare un tasso di restituzione del 96% e un indice di autosufficienza finanziaria

crescente dal 70,02 all'86,24%.² L'indice di dipendenza dai sussidi,³ che esprime la percentuale di aumento del tasso d'interesse che si dovrebbe teoricamente applicare sui prestiti erogati per eliminare completamente ogni sussidio o concessione in un dato anno, è diminuito nel tempo dal 76,9% del primo anno al 28,99% del 2003. Tendenzialmente costanti sono rimasti, in questi primi anni, gli indicatori di produttività ed efficienza (ammontare di prestiti per dipendente, indice dei costi d'esercizio e indice dei salari e benefici).

Di fatto la prima delle due filiali a essere stata costituita otterrà i propri finanziamenti da un istituto esterno in quanto considerata in grado di sostenere la restituzione di un interesse. La più recente continuerà a usufruire dei crediti concessionali fino a quando non sarà in grado di ottenere finanziamenti esterni e sarà possibile aprire una nuova filiale. Naturalmente tale posizione è possibile e sostenibile per la banca solo fino a quando l'IIMC riceve sussidi e donazioni. Questa condizione non può permettere facilmente l'espansione dell'attività di microcredito, che con l'aumento del numero di clienti e della dimensione dei prestiti ha bisogno di capitali sempre più ingenti. Tuttavia rende possibile garantire ai beneficiari tassi d'interesse ben al di sotto dei tassi commerciali che si aggirano attorno al 16%.

² L'indice di autosufficienza finanziaria è definito da Ledgerwood (1999) come il rapporto tra i ricavi d'esercizio e la somma dei costi d'esercizio, di finanziamento, del capitale e delle riserve per perdite sui prestiti.

³ L'indice di dipendenza dai sussidi (SDI) è definito da Yaron, Benjamin e Pipek (1997):

$$SDI = \frac{\text{Sussidi totali ricevuti}(S)}{\text{Valore medio del reddito da interesse } (LP \times i)} = \frac{A(m - c) + [(E \times m) - p] + K}{(LP \times i)},$$

dove A = prestiti concessionali ottenuti dalla MFI (media annuale), m = tasso d'interesse che la MFI dovrebbe pagare se i fondi concessionali fossero eliminati, c = media ponderata dei tassi d'interesse concessionali pagati annualmente dalla MFI, E = capitale medio annuo, p = profitti annuali, K = somma di tutti gli altri sussidi ricevuti annualmente dalla MFI, LP = valore medio annuale dei prestiti erogati dalla MFI in circolazione, i = rapporto tra interessi guadagnati e media annuale prestiti erogati.

4. L'indagine

4.1. *Il campione*

Sono state intervistate donne di 88 gruppi sui 161 esistenti tra le due sedi della banca.

Della sede di Hogolkuria è stato preso un campione casuale di 281 donne sul totale di 2383 membri, cioè l'11,79% della popolazione. Della sede di Hathgachiya il campione è di 85 donne sul totale di 796 membri, cioè il 10,67% della popolazione. Complessivamente il campione di 366 donne rappresenta l'11,5% della popolazione costituita dai *Self-help groups*.

La significatività del campione utilizzato sembra confermata dal fatto che i risultati relativi all'alfabetizzazione e alla definizione della soglia di povertà coincidono con i dati ufficiali delle Nazioni Unite e del governo indiano rispetto al West Bengal.

4.2. *Il questionario*

Il questionario costruito per analizzare l'impatto del programma di microfinanza della Mahila Bank si propone di individuare in che misura le caratteristiche del microcredito possano suscitare cambiamenti, in primo luogo del reddito familiare e del consumo di cibo dei beneficiari, e poi di aspetti legati alla vulnerabilità dei poveri quali il risparmio, la condizione della casa e la diversificazione delle attività produttive. Infine vuole analizzare l'impatto sull'*empowerment* attraverso la costruzione di un indice dei cambiamenti nella condizione femminile. Si tratta di un'indagine che viene effettuata per la prima volta sul programma di microcredito della Mahila Bank e che, per questo, non si è potuta avvalere di dati raccolti in precedenza, né ha potuto utilizzare un modello d'analisi pre-esistente.

Si è preferito sottoporre un questionario breve, le cui domande fossero mirate a individuare i cambiamenti anziché a fare una valutazione assoluta della condizione economica del campione. Alla stessa maniera non si è indagato il consumo assoluto di cibo, bensì i suoi cambiamenti e la soluzione dei problemi alimentari e di malnutrizione. Tale questionario ha il pregio di essere efficace nella determinazio-

ne dell'impatto socio-economico del programma di microfinanza, in quanto è allo stesso tempo uno strumento semplice, robusto, applicabile in contesti diversi, che permette triangolazioni al proprio interno e applicabile a costi molto bassi.

4.3. *Il gruppo di controllo*

Sfruttando il fatto che molti clienti non hanno ancora utilizzato il servizio di microcredito, ho potuto utilizzare tali clienti come gruppo di controllo, così da poter confrontare i diversi aspetti considerati tra partecipanti e non partecipanti al programma di microcredito e da avere una percezione della misura in cui tali variazioni possono essere attribuite ai prestiti ricevuti. L'utilizzo di un gruppo di controllo formato da membri del programma offre diversi vantaggi (Mosley 1998). Evita infatti l'emergere di *selection bias*, dato che è composto di persone che hanno le stesse caratteristiche socio-economiche della parte di campione che partecipa al microcredito e che presentano la stessa voglia di migliorare la propria condizione e la stessa capacità imprenditoriale. Inoltre è composto di persone che si pongono nei confronti dell'indagine con lo stesso spirito di chi riceve il prestito da tempo: chi non partecipa al programma potrebbe essere invece portato a falsare le proprie risposte perché messo in competizione con un gruppo da cui è escluso.

5. I risultati

Il questionario è diviso in cinque parti:

1. dati generali sulla famiglia,
2. credito,
3. risparmi,
4. casa e alimentazione,
5. *empowerment*.

La prima parte mira a dare un quadro generale delle caratteristiche e della struttura della famiglia che durante le interviste ho usato per fare triangolazioni e verificare la coerenza delle altre risposte; le altre parti cercano di individuare i cambiamenti avvenuti da quando l'intervistata è entrata nel programma.

Dati generali. La prima parte è costituita da un massimo di venti domande, a seconda del numero di membri della famiglia, in cui si chiede età, alfabetizzazione, istruzione, settore d'impiego e reddito mensile per l'intervistata, il marito e i primi tre figli. Nei casi in cui il numero di membri è superiore a cinque, sono state raccolte le informazioni relative a quei membri che avessero un impiego e un reddito. Di fatto non si è mai verificato il caso in cui più di cinque membri della famiglia avessero un reddito, quindi la stima del reddito familiare è sempre stata completa.

Il quadro generale che appare dall'analisi dei questionari è di una popolazione formata da famiglie di 4 elementi (4,34 in media) con un livello d'alfabetizzazione del 55% per le donne e del 74% per gli uomini. Questi sono valori che coincidono con i dati medi relativi a tutto il West Bengal (UNDP 2004) e che dimostrano come la mancanza di un criterio costante di selezione dei clienti porti a selezionare una clientela eterogenea di cui fanno parte anche persone che non sono classificabili come poveri e, tanto meno, come "più poveri tra i poveri". Il settore d'impiego delle donne è normalmente quello del piccolo commercio al dettaglio, mentre gli uomini sono spesso impiegati in attività agricole o in attività salariate.

Ho deciso di stimare il reddito lordo (incassi meno costi dei beni venduti, senza considerare i costi fissi) attraverso una sola domanda diretta sul reddito d'ogni membro della famiglia. Si tratta di una stima non distorta che mi ha dato la possibilità di analizzare rapidamente le variazioni di reddito avvenute e di fare i confronti con il gruppo di controllo.

La stima del reddito è stata fatta attraverso una sola domanda diretta sul reddito lordo di ogni membro della famiglia. In effetti tale domanda ha creato alle volte imbarazzo e in diversi casi è risultata una domanda a cui l'intervistata non si sentiva in grado di dare una risposta sicura. In particolare riguardo al reddito del marito è capitato che l'intervistata non fosse in grado di rispondere.

Il reddito pro capite è stato calcolato dividendo il reddito familiare per il numero di membri della famiglia, senza applicare alcuna scala di equivalenza. Tale calcolo tende a dare una misura del reddito pro capite minore che non usando una delle scale OCSE, visto che il peso di ogni individuo è uguale a 1. Tuttavia si notano differenze solo nei valori assoluti: l'indice di Gini resta praticamente invariato e neppure nei tassi di povertà si sono riscontrate differenze significative nell'uso di diverse scale di equivalenza.⁴ Ulteriori prove empiriche sulle differenze tra diverse scale d'equivalenza OCSE applicate a India, Stati Uniti e Taiwan e su quanto tali differenze risultino limitate sono state compiute da Kathleen Short per la Banca Mondiale (World Bank 1999).

Il reddito medio delle donne occupate è di 1075 rupie mensili (€ 21,25) mentre quello degli uomini è quasi doppio (2014 rupie). La soglia di povertà ufficiale è fissata dal governo indiano a 2000 rupie mensili per una famiglia di 4 persone, valore che coincide con quello stimato attraverso il questionario (500,46 rupie pro capite). Userò quindi la soglia di 500 rupie (€ 10) al mese pro capite come linea di povertà. Ciò che risulta è che il 50,9% delle famiglie intervistate vive sotto la soglia di povertà. Tale valore, 0,509, indica quindi l'indice di

⁴ Si sono provate tre scale d'equivalenza e si è calcolata la linea di povertà (ldp) come un reddito mensile di 2000 rupie (rs) per una famiglia di due adulti e due bambini. Le tre scale sono:

$$\text{Scala 1: } 1 + 0.7(N - B - 1) + 0.3 B \quad \text{ldp: } 869 \text{ rs pro capite}$$

$$\text{Scala 2: } 1 + 0.5(N - B - 1) + 0.3 B \quad \text{ldp: } 952 \text{ rs pro capite}$$

$$\text{Scala 3: } 1 + 0.7(N - B - 1) + 0.5 B \quad \text{ldp: } 740 \text{ rs pro capite}$$

dove N è il numero dei membri della famiglia e B è il numero di bambini fino a 14 anni.

Le differenze tra i quattro indici (Gini, H, I e S) non sono mai risultate significative ($\alpha = 0.05$).

INDICI DI POVERTÀ PER DIVERSE SCALE D'EQUIVALENZA

	Reddito pro capite	Scala1	Scala 2	Scala 3
N	318	314	314	314
Reddito pro capite: media	634,83	964,78	1109,79	879,83
Reddito pro capite: mediana	500,00	829,71	952,38	740,74
Indice di Gini in %	30,43	29,24	29,33	29,66
Indice di diffusione in % (H)	50,9	52,23	48,40	49,36
Indice d'intensità in % (I)	23,91	29,83	28,65	30,82
Indice di Sen in % (S)	23,88	26,29	24,05	21,16

diffusione della povertà, H (o *head count ratio*). L'indice di intensità della povertà risulta pari a 0,2391.⁵ Tale indice, a differenza di H , soddisfa il principio di monotonia, secondo il quale l'indice deve crescere se, *ceteris paribus*, il reddito anche di un solo individuo povero diminuisce. Tuttavia può non registrare variazioni nel numero di individui poveri ed è insensibile ai mutamenti nella variazione del reddito. Inoltre non soddisfa il "principio dei trasferimenti" di Pigou-Dalton, secondo cui un indice deve crescere se, *ceteris paribus*, si verifica un trasferimento di reddito da un individuo a un altro avente un reddito superiore al suo. Allo scopo di superare tali difficoltà si può calcolare l'indice di Sen: $S = 0,2388$.⁶

Questi risultati sono relativi a tutto il campione. Se però si considera solo chi ancora non ha avuto accesso al credito, la situazione cambia sensibilmente. In questo caso è il 66,1% delle famiglie a vivere con un reddito pro capite minore o uguale a 500 rupie, e risultati analoghi si hanno considerando il reddito precedente all'accesso al credito per chi ha ricevuto prestiti ($H = 0,647$). Si può pertanto concludere che le differenze di reddito tra partecipanti e non partecipanti al programma di microcredito sono dovute al programma stesso. I partecipanti al programma di microcredito sono infatti meno poveri. Tra questi è il 42,4% della popolazione a essere sotto la soglia di povertà. L'indice di intensità è dell'8,8% più basso di quello di chi non ha ricevuto prestiti e l'indice di Sen è più basso di oltre il 46%.

L'accesso al credito ha apportato senza dubbio forti benefici dal punto di vista economico, facendo risalire molti dei partecipanti oltre la soglia di povertà. Il credito ha infatti generato aumenti del reddito

⁵ L'indice di intensità della povertà (o *poverty gap ratio*) fa riferimento alla differenza tra il reddito di ciascun individuo povero e la linea di povertà e si ottiene sommando tali differenze e rapportando tale somma al massimo che essa può assumere, cioè:

$$I = \sum \frac{g(i)}{qz}$$

dove $g(i) = z - \gamma(i)$ è il divario tra la linea di povertà e il reddito dell' i -esimo individuo povero, q è il numero di individui poveri, z è la linea di povertà.

⁶ L'indice di Sen è definito da Carbonaro (1990):

$$S = H \left\{ 1 - (1 - I) \left[1 - G \left(\frac{q}{1 + q} \right) \right] \right\}$$

ove H è l'indice di diffusione, I è l'indice di intensità, G è l'indice di concentrazione di Gini.

familiare di oltre il 30% e, per chi ha ricevuto tre prestiti, di quasi il 50%. Al terzo prestito ricevuto solo un quinto delle famiglie è classificato come povero e l'indice di povertà di Sen si riduce di due volte e mezzo (Tabella 1).

TABELLA 1

INDICI DI POVERTÀ PER NUMERO DI PRESTITI RICEVUTI

	Tutto il campione	Nessun prestito ricevuto	Almeno un prestito ricevuto	Tre prestiti ricevuti
Indice di diffusione (H)	0,509	0,661	0,424	0,207
Indice d'intensità (I)	0,2391	0,2509	0,2288	0,251
Indice di Gini (G)	0,3043	0,1895	0,1314	0,3069
Indice di Sen (S)	0,2388	0,2620	0,1405	0,1086
Reddito medio pro capite (rupie)	634,83	541,95	687,45	817,68

Il credito. La seconda parte vuole indagare utilizzi e giudizi relativi ai prestiti concessi. È costituita da 14 domande su numero dei prestiti ricevuti, dimensione dei prestiti, giudizio sulla dimensione del prestito e sul tasso d'interesse. Viene chiesta l'attività per cui è stato usato il prestito e quale fosse il reddito della persona che lo ha utilizzato prima di riceverlo (spesso si tratta del marito o di uno dei figli), in modo da valutare la variazione di reddito generata dal credito. Si è anche indagato se si sono incontrate difficoltà nella restituzione, se il numero di attività produttive fosse aumentato (al fine di vedere se si avessero effetti significativi sul grado di diversificazione) e se il credito abbia reso il reddito più stabile nel tempo. Infine si è chiesto se alle attività finanziate attraverso i prestiti partecipassero altri membri della famiglia o della comunità per valutare eventuali effetti indiretti sull'occupazione.

Gli aumenti di reddito osservati si riflettono nei cambiamenti che l'accesso al credito ha generato nei livelli d'occupazione e nella struttura produttiva, permettendo lo sviluppo di attività imprenditoriali con maggiori possibilità di crescita nel tempo. Il credito ha infatti funzionato come stimolo all'imprenditoria facendo aumentare le attività agricole e commerciali a scapito dei lavori salariati.

In particolare è apparso evidente come il microcredito incoraggi le donne a intraprendere nuove attività commerciali. Le donne con

un'occupazione sono il 51,5% tra chi ha ricevuto almeno un prestito e solo il 16% tra chi usa unicamente il servizio di microrisparmio.

Considerando che i prestiti sono concessi solo a donne, ci si aspetterebbe che siano poi le stesse donne a investire il denaro. Invece, nel 58% dei casi il prestito è usato almeno in parte dai mariti o dai figli. Questo è un risultato buono della Mahila Bank se confrontato con quello di altri istituti, primo fra tutti la Grameen Bank, che considerano un successo l'utilizzo del credito da parte del 30% delle donne (Yunus 1998). Tuttavia appare possibile un ulteriore incremento di tale proporzione che porti sempre più donne a usare il prestito in prima persona. Ciò nonostante in molti casi l'uso del prestito da parte del marito è parte di una strategia familiare assolutamente non conflittuale.

La partecipazione di altri membri della famiglia alle attività finanziate attraverso il microcredito oltre al diretto beneficiario è abbastanza alta, 61,2%, mentre è bassa, 10,2%, la partecipazione di altri membri della comunità. Si può quindi dire che gli effetti del credito ricadono quasi esclusivamente sulle famiglie, mentre sui villaggi solo nella misura in cui molti suoi membri ricevono un prestito. A questo si può aggiungere un'altra constatazione. Tra le risposte possibili a come fosse stato usato il credito una era l'impiego di lavoratori salariati, risposta che non è mai stata data: evidentemente perché le microimprese non sono abbastanza grandi nelle fasi iniziali da permettersi lavoratori dipendenti. Questo vuol dire che non vi sono effetti positivi sull'occupazione al di fuori di quelli interni al nucleo familiare, né si è riscontrata la creazione di attività connesse a monte o a valle a quelle finanziate dalla banca.

I giudizi dati dai clienti riguardo al programma portano a concludere che le condizioni poste dalla banca sono in generale adeguate al *target* di riferimento, dal punto di vista sia della dimensione dei prestiti concessi sia del tasso d'interesse applicato. Di fatto quasi la metà del campione dichiara di non aver incontrato difficoltà nella restituzione dei prestiti. Per il 61% di chi ha ricevuto il credito la dimensione dei prestiti era quella desiderata e si è potuto dedurre che tra chi non era soddisfatto il problema fosse relativo alla fase di contrattazione e non alla dimensione assoluta dei prestiti.

Un ruolo importante nel mostrare gli effetti positivi che la microfinanza ha sulla riduzione della povertà lo hanno i risultati relativi alla diversificazione delle attività produttive. Le attività che generano un reddito sono aumentate di numero per il 40% delle famiglie aderen-

ti al programma di microcredito grazie allo stimolo dato alla creazione di nuove attività. Tali nuove attività sono quasi sempre attività commerciali (86%) che si vanno a sommare alle attività agricole esistenti e che spesso rappresentano la prima attività di un membro della famiglia in precedenza non occupato. La diversificazione delle attività produttive è una delle armi più importanti contro la vulnerabilità delle famiglie. I poveri soffrono non solo di persistenti bassi redditi, ma anche della natura precaria della propria esistenza, che è soggetta a crisi violente e spesso improvvise. In questo senso la povertà include anche la paura di eventi che possono far collassare completamente i già esigui livelli di reddito. Tali eventi includono la morte o la malattia di uno dei membri della famiglia, spese mediche, fallimenti del raccolto, furto di beni fondamentali, forti cambiamenti dei prezzi o il pagamento di una dote, eventi che a volte avvengono contemporaneamente o in catena e che possono essere congiunturali ma anche ciclici. Affiancare alle attività agricole piccole attività commerciali o artigianali permette a una famiglia di far fronte alla propria vulnerabilità.

I risparmi. Altrettanto importante per la riduzione della vulnerabilità delle famiglie è la creazione di una costante propensione al risparmio.

La parte sui risparmi è formata da quattro domande su: utilizzo dei risparmi; capacità di risparmio settimanale; massimo ammontare di risparmi raggiunto; presenza di risparmi più o meno regolari anche prima di partecipare al programma di microfinanza.

È stata resa possibile l'accumulazione di risparmi per una fascia della popolazione che per la grande maggioranza (86%) ha iniziato a risparmiare regolarmente per la prima volta per mezzo del programma di microrisparmio, creando in questo modo sicurezza contro gli imprevisti e ampliando le possibilità d'investimento. Ho calcolato una propensione media al risparmio del 4,36%.

Il risparmio assume ancora maggiore importanza dal momento che non sembra che le oscillazioni di reddito si siano attutate. Solo una piccola parte del campione ritiene il proprio reddito più stabile, il credito non ha quindi eliminato le oscillazioni stagionali che restano una delle caratteristiche principali della condizione di povertà.

Casa e alimentazione. È stata fatta una domanda riguardo a quali miglioramenti fossero stati apportati alla casa nel periodo della parte-

cupazione al programma. È questa l'unica domanda di carattere qualitativo a risposta aperta.

Altre tre domande chiedevano se il consumo di cibo fosse aumentato, se s'incontrassero difficoltà nel provvedere ai pasti giornalieri per la famiglia e se succedesse di incontrarne prima di entrare a far parte del programma. In tal modo si è cercato di indagare quanta parte del campione avesse risolto i propri problemi nel dar da mangiare quotidianamente alla famiglia, quindi in che misura il microcredito sia in grado di ridurre la fame e la malnutrizione.

Solo chi ha avuto accesso al credito in alcuni casi ha avuto la possibilità di fare importanti riparazioni o miglioramenti alla casa: è quindi evidente che è stato l'accesso al credito a permettere tali cambiamenti. Non si tratta di una proporzione molto ampia del campione, solo il 15%, ma al crescere del numero dei prestiti ricevuti la proporzione cresce, fino al 38% di chi è al quarto prestito. Per quanto la condizione della casa sia un aspetto che non viene contemplato negli indici di povertà calcolati in precedenza, la riparazione del tetto e la costruzione di un bagno o di un pozzo possono cambiare profondamente lo standard di vita di una famiglia e dare un contributo importante alla prevenzione di infezioni e malattie. Se questo aspetto è evidente per quanto riguarda i servizi igienici, ricordo che è proprio a causa degli allagamenti causati dai monsoni e dalla scarsità d'acqua potabile che si hanno i periodi di maggior diffusione delle malattie. Gli interventi di miglioramento o ristrutturazione della casa rappresentano quindi un ulteriore contributo alla riduzione della vulnerabilità.

Studiando le relazioni tra i miglioramenti apportati alla casa e altre variabili quali la dimensione dei prestiti, l'ampiezza della famiglia o il grado d'istruzione, non si sono incontrate correlazioni significative. Ciò che ha indotto tali miglierie è stata esclusivamente l'esigenza individuale e la disponibilità monetaria data dall'accesso al credito.

Dal questionario sono poi emersi risultati molto buoni riguardo al consumo di cibo. Se si analizzano separatamente debitori e non debitori, risulta evidente come il credito abbia effetti positivi sul consumo di cibo, visto che il 37,3% di chi ha ricevuto il credito dichiara di aver aumentato il consumo contro solo il 5,3% dei non debitori.

È stato poi chiesto se la famiglia avesse difficoltà nel procurarsi i pasti giornalieri. Ha risposto in maniera affermativa il 46,1% delle intervistate. Dividendo l'analisi tra chi ha avuto accesso al credito e chi no, la differenza è, anche in questo caso, molto evidente. Hanno diffi-

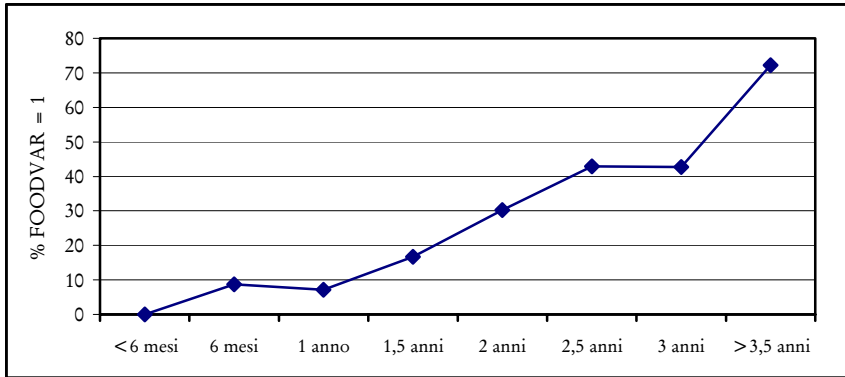
coltà il 59,8% delle famiglie che non hanno ricevuto prestiti contro il 38,2 di chi ha accesso al credito. Le condizioni migliorano con la progressione dei prestiti ricevuti: incontra difficoltà il 46% di chi è al primo prestito e solo il 16% di chi è al terzo. Chi ha redditi più alti ha anche meno problemi nel procurare i pasti quotidiani per la famiglia. In particolare incontrano problemi il 61,6% delle famiglie che vivono sotto la soglia di povertà e il 30,5% di quelle che non vengono classificate povere. Ciò mostra i forti limiti dell'analisi della povertà affrontata attraverso il solo indicatore del reddito: è possibile classificare come non povera una famiglia che abbia problemi nel procurarsi tre pasti quotidiani.

Successivamente è stato chiesto se prima di entrare nel programma si avessero problemi nel procurare i pasti quotidiani: in questo modo ho potuto creare una variabile (FOODVAR) che assume valore 1 se si sono superate le difficoltà di trovare il cibo necessario al sostentamento della famiglia, 0 se non è avvenuta una variazione oltre quella soglia, -1 se le difficoltà sono comparse nel periodo di partecipazione al programma. Non si tratta di un indice diretto a valutare se il consumo di cibo sia aumentato, dato che questo aspetto è già stato analizzato, bensì di un indice diretto a capire chi è uscito dalla condizione, anche saltuaria, di soffrire la fame. Il risultato è a mio parere molto rilevante. Il punteggio uguale a 1 è stato ottenuto nel 19,9% del campione e nel 29,7% dei partecipanti al microcredito. Inoltre la correlazione con il tempo di partecipazione al programma è positiva (0,3), il che lascia pensare che si tratti di un risultato che con il tempo tutti potrebbero raggiungere. La percentuale di chi ha superato il problema di provvedere ai pasti per la famiglia è nulla per chi è nel programma da meno di sei mesi e arriva al 72,2% per chi è nel programma di microcredito da oltre 3 anni e mezzo (Figura 1). Lo stesso discorso può essere fatto per la relazione tra FOODVAR e il numero di prestiti ricevuti: la correlazione è di 0,306 e la percentuale di FOODVAR = 1 passa dal 3,5% per chi non ha ricevuto alcun prestito al 12,7%, 33,3%, 58,3% e 75% per chi ha ricevuto 1, 2, 3 e 4 prestiti rispettivamente.

Appare evidente come l'accesso al credito possa essere un mezzo molto efficace per la lotta alla fame che, se coordinato con programmi di educazione a un'alimentazione equilibrata, può aiutare moltissimo a eliminare le tragiche conseguenze della malnutrizione.

FIGURA 1

PERCENTUALE FOODVAR = 1
PER ANNI DI PARTECIPAZIONE AL PROGRAMMA



Empowerment. L'indagine sull'*empowerment* femminile è stata fatta attraverso quattro domande che chiedevano se, da quando l'intervistata è entrata nel programma, fossero avvenuti cambiamenti rispetto a quattro diversi aspetti: la possibilità di uscire di casa, di andare a trovare i parenti o di andare al mercato; la possibilità di effettuare acquisti senza chiedere il permesso al marito o ai figli; la partecipazione nelle decisioni familiari; il potere contrattuale in seno alla famiglia.

La combinazione di queste quattro domande è stata usata per creare un indice di *empowerment* sul modello di quello di Hashemi, Schuler e Riley (1996).⁷ Il mio però è un indice di variazione delle

⁷ Avendo investigato i cambiamenti avvenuti nella vita delle donne intervistate secondo quattro aspetti centrali nella definizione dell'*empowerment* (possibilità di uscire di casa o del villaggio, possibilità di effettuare acquisti senza il permesso del marito, partecipazione alle decisioni e potere contrattuale), è stato assegnato un punteggio uguale a -2 nel caso di risposta "molto diminuito", -1 nel caso di risposta "diminuito", a 0 nel caso di "invariato", a 1 nel caso di "aumentato" e a 2 nel caso di "molto aumentato"; ho così creato un indice di *empowerment* che è la somma dei punteggi raggiunti nei quattro aspetti studiati. Esso varia tra -8 e +8. Si hanno effetti positivi, ossia un punteggio dell'indice maggiore di zero, nel 31,9% dei casi. Tuttavia, visto che l'effetto sulla mobilità può apparire come dato da cause logistiche più che di vero e proprio *empowerment*, ho costruito un altro indice che non tiene conto della mobilità, che varia quindi tra -6 e +6. Si hanno effetti positivi nel 26,1% dei casi. Un terzo indice, utilizzato nel presente articolo, è stato costruito considerando le variazioni negative della mobilità come "invariate". Secondo me quest'ultimo è, tra i tre indici, quello che meglio rappresenta i cambiamenti nella condizione femminile. In

condizioni di emancipazione mentre il precedente è un indice assoluto. Naturalmente gli aspetti di *empowerment* sono in generale a più ampio spettro di quelli qui considerati, ma aspetti quali diritti legali, norme igieniche, istruzione e contraccezione sono curati da altri programmi dell'IIMC, per cui i cambiamenti non potrebbero quindi essere attribuibili alla sola attività della Mahila Bank. Al fine di poter considerare i soli effetti del microcredito come programma "minimalista", non "integrato" con altre attività di supporto alla condizione dei beneficiari, si sono voluti analizzare solo quegli aspetti che non fossero trattati direttamente da programmi paralleli.

I risultati positivi ottenuti sono strettamente legati alla partecipazione al programma di microcredito: il 90,58% delle persone che hanno dichiarato cambiamenti positivi relativamente all'emancipazione femminile ricevevano un credito. È possibile affermare che le attività di microfinanza, affidando i prestiti solo a donne per avere garantiti alti tassi di restituzione, rappresentino allo stesso tempo un chiaro stimolo all'emancipazione femminile: in primo luogo all'emancipazione economica e poi, attraverso questa, all'emancipazione in generale. È questo un percorso spesso considerato più efficace di altri programmi che si pongono di combattere direttamente le differenze e le discriminazioni di genere.

Il fatto di avere un reddito proprio è legato a un migliore punteggio dell'indice di *empowerment*: esso è positivo nel 22,3% dei casi tra le donne che non dispongono di un reddito proprio e nel 48,3% dei casi tra chi invece ha un reddito mensile. Non vi è però una relazione diretta con l'ammontare del reddito percepito. Questo fa pensare che sia il fatto stesso che la donna si assuma responsabilità economiche, quale quelle di ricevere un prestito per portare avanti una propria attività, e non quanto materialmente guadagna, che spinge verso una maggiore emancipazione. Tuttavia anche le donne che non hanno un controllo sul prestito ricevuto, perché utilizzato da un altro membro della famiglia, mostrano un'emancipazione maggiore rispetto al gruppo di controllo. Si può quindi concludere che i programmi di micro-

questo modo, infatti, non è considerato come effetto negativo sull'*empowerment* il fatto che una donna debba restare più tempo in casa perché ha iniziato una nuova attività; dall'altro lato però, il caso in cui una nuova attività porti la donna ad andare tutti i giorni al mercato a vendere ciò che produce, con conseguente maggiore contatto con il "mondo esterno", è considerato come un possibile contributo all'emancipazione.

credito, a prescindere dall'utilizzo del credito che viene fatto, sono efficaci nell'aiutare le donne in un percorso di emancipazione e nello sviluppo di un'identità al di fuori del nucleo familiare grazie alla partecipazione alle riunioni del gruppo, ai contatti con la banca, e quindi con un'autorità, e al nuovo potere assunto in seno alla famiglia.

Esiste una relazione positiva tra l'*empowerment* e il tempo di partecipazione al programma (coefficiente di correlazione pari a 0,286); in particolare, per le 8 classi di tempo considerate la percentuale di chi ha avuto punteggi positivi è passato dal 5,1 al 58,8% (Tabella 2). Allo stesso modo la percentuale di punteggi positivi passa dal 5% di chi non ha ancora ricevuto il primo prestito al 62% di chi ha già ricevuto il quarto. Tale tendenza crescente conferma l'effetto positivo del microcredito e induce a pensare che tutte le donne possano migliorare la propria condizione nel tempo.

TABELLA 2

VALORI POSITIVI DELL'INDICE DI *EMPOWERMENT*
PER TEMPO DI PARTECIPAZIONE AL PROGRAMMA

Tempo (anni)	0-0,5	0,5-1	1-1,5	1,5-2	2-2,5	2,5-3	3-3,5	Oltre 3,5
Valori positivi dell'indice di <i>empowerment</i> in %	5,1	10,9	11,9	21,7	43,8	32	36,1	58,8

In particolare si nota dalla forte correlazione (0,499) come un maggiore potere delle donne sia associata con una maggiore crescita dei consumi di cibo. L'*empowerment* femminile si riflette direttamente in un miglioramento delle necessità basiche vista l'attenzione che le donne pongono nei confronti delle esigenze familiari. Tale attenzione garantisce quindi un utilizzo responsabile del denaro concesso.

6. Conclusioni

Lo studio effettuato ha la caratteristica di dare una valutazione chiara dell'impatto della microfinanza attraverso uno studio sul campo che utilizza uno strumento semplice e applicabile a costi molto ridotti. La costruzione di un questionario costituito da poche domande mirate a

individuare i cambiamenti avvenuti nella vita delle intervistate, rispetto a quelle che ho considerato alcune delle principali componenti della povertà, ha permesso di capire, mediante interviste di circa dieci minuti, sotto quali aspetti un programma di un'istituzione di microfinanza sia efficace e sotto quali aspetti lo sia meno.

Dai risultati ottenuti appare chiaro che l'accesso al credito può cambiare le condizioni di vita dei più poveri dando la possibilità di trovare la strada migliore per uscire da una condizione di indigenza. L'analisi dell'impatto del programma di microfinanza studiato evidenzia effetti incoraggianti sotto diversi aspetti caratterizzanti la condizione di povertà. Il credito ha generato ingenti aumenti del livello di reddito e si è dimostrato uno stimolo all'imprenditoria, in particolare quella femminile. Inoltre il programma ha creato tra i partecipanti un'abitudine costante al risparmio e ha ridotto drasticamente le difficoltà nel provvedere ai pasti quotidiani. Attraverso la costruzione di un indice di *empowerment* si è anche notato il contributo positivo che la microfinanza può dare all'emancipazione femminile nei rapporti di genere.

Oltre a verificare l'efficacia della microfinanza riguardo alle condizioni di vita dei più poveri, l'esperienza qui presentata mostra anche come sia possibile conciliare programmi di sviluppo tesi esclusivamente alla riduzione della povertà con una politica finanziaria che conduca gradualmente verso la sostenibilità delle stesse istituzioni di microfinanza.

BIBLIOGRAFIA

- BARNES, C. (1996), "Assets and the impact of microenterprise finance programs", AIMS, USAID's Office of Microenterprise Development, Washington; <http://www.mip.org>.
- CARBONARO, G. (1990), "Indicatori sintetici della povertà: quali usare e perché", *Politica Economica*, vol. VI, n. 1, pp. 9-29.
- CHEN, M.A. ed E. DUNN (1996), "Household economic portfolios", AIMS, USAID's Office of Microenterprise Development, Washington; <http://www.mip.org>.
- DANIELS, L. (1999a), "Alternatives for measuring profits and net worth of microenterprises", AIMS, USAID's Office of Microenterprise Development, Washington; <http://www.mip.org>.
- DANIELS, L. (1999b), "Measuring profits and net worth of microenterprises: a field test of eight proxies", AIMS, USAID's Office of Microenterprise Development, Washington; <http://www.mip.org>.

- DREZE, J. e A. SEN (1989), *Hunger and Public Action*, Oxford University Press, Oxford.
- DUNN, E. (1996), "Households, microenterprises, and debt", AIMS, USAID's Office of Microenterprise Development, Washington; <http://www.mip.org>.
- HASHEMI S., S. SCHULER e A. RILEY (1996), "Rural credit programmes and women's empowerment in Bangladesh", *World Development*, vol. 24, no. 4, pp. 635-53.
- HATCH, J. e L. FREDERICK (1998), *Poverty Assessment by Microfinance Institutions: a Review of Current Practice*, USAID, Microenterprise Best Practices, Bethesda.
- HULME, D. (1997), "Impact assessment methodologies for microfinance: a review", AIMS, USAID's Office of Microenterprise Development, Washington; <http://www.mip.org>.
- HULME, D. e P. MOSLEY (1996), *Finance Against Poverty*, Routledge, London.
- INSERRA, A. (1996), "A review of approaches for measurement of microenterprise and household income", AIMS, USAID's Office of Microenterprise Development, Washington; <http://www.mip.org>.
- LEDGERWOOD, J. (1999), *Microfinance Handbook. An Institutional and Financial Perspective. Sustainable Banking with the Poor*, The World Bank, Washington.
- MOSLEY, P. (1998), "The use of control groups in impact assessment for microfinance", *Working Paper*, ECDD, no.19, ILO.
- MOSLEY, P. e D. HULME (1998), "Microenterprise finance: is there a conflict between growth and poverty alleviation?", *World Development*, vol. 26, no. 5, pp. 783-90.
- SCHAFFER, B. (2001), *Guidelines for Impact Monitoring and Assessment in Microfinance Programmes*, Deutsche Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit (GTZ), Eschborn.
- SHERRADEN, M. (1991), *Assets and the Poor*, M.E. Sharpe, New York.
- SIMANOVITZ, A., B. NKUNA, S. KASIM (2000), "Overcoming the obstacles of identifying the poorest families", contributo preparato per il Microcredit Summit Meeting of Councils ad Abidjan, Costa d'Avorio, 24-26 giugno 1999, aggiornato nel 2000.
- UNDP (2004), *West Bengal Human Development Report*, Development & Planning Department Government of West Bengal, Kolkata.
- WORLD BANK (1999), *Poverty Manual. Poverty Analysis Initiative*, World Bank, Washington.
- YARON, J., M. BENJAMIN e G. PIPEK (1997), "Rural finance: issues, design and best practices", *Environmentally sustainable development studies and monographic series*, no.14, World Bank, Washington.
- YUNUS, M. (1998), *Il banchiere dei poveri*, Feltrinelli, Milano.