

Finanza e sviluppo

Microfinanza in Europa

**a cura di
Laura Viganò**

**contributi di
F. Bellio, L. Bonomo, A. Limone,
C. Segrado, D. Stefanini, P. Vitali**

**Fondazione Giordano Dell'Amore
&
Fondazione Europea Guido Venosta**

GIUFFRÈ EDITORE

FINANZA e SVILUPPO

Collana diretta
da Arnaldo Mauri

9

FONDAZIONE GIORDANO DELL'AMORE

costituita dalla

Fondazione Cassa di Risparmio delle Province Lombarde



Finanza e sviluppo

Microfinanza in Europa

a cura di
Laura Viganò

contributi di
F. Bellio, L. Bonomo, A. Limone,
C. Segrado, D. Stefanini, P. Vitali

Fondazione Giordano Dell'Amore
&
Fondazione Europea Guido Venosta

GIUFFRÈ EDITORE

ISBN 88-14-11106-5

TUTTE LE COPIE DEVONO RECARE IL CONTRASSEGNO DELLA S.I.A.E.

© Copyright Dott. A. Giuffrè Editore, S.p.A. Milano - 2004

La traduzione, l'adattamento totale o parziale, la riproduzione con qualsiasi mezzo (compresi i microfilm, i film, le fotocopie), nonché la memorizzazione elettronica, sono riservati per tutti i Paesi.

Tipografia «MORI & C. S.p.A.» - 21100 VARESE - Via F. Guicciardini 66

BIOGRAFIE

Francesco Bellio. Nato nel 1976 e residente a Treviso, si è laureato in Economia e Commercio presso l'Università Ca' Foscari di Venezia nel marzo 2001, ha frequentato il *Master in Microfinance* organizzato dalla Fondazione Giordano Dell'Amore. Attualmente lavora presso un intermediario finanziario.

Luciano Bonomo. Nato nel 1978 in Sicilia, si è laureato in Discipline Economiche e Sociali (DES) presso l'università Luigi Bocconi di Milano; ha poi frequentato il *Master in Microfinance* e svolto esperienze di ricerca e consulenza nei PVS; attualmente collabora come ricercatore presso la Fondazione Giordano Dell'Amore.

Andrea Limone. Nato nel 1978, piemontese, si è laureato nel 2001 presso la facoltà di Economia e Commercio di Torino, in seguito ha frequentato il *Master in Microfinance* organizzato dalla Fondazione Giordano Dell'Amore, ed attualmente lavora a Torino con Agemi.

Chiara Segrado. Nata nel 1976, friulana, si è laureata nel 2001 presso la facoltà di Scienze Internazionali e Diplomatiche di Gorizia, ha frequentato il *Master in Microfinance* organizzato dalla Fondazione Giordano Dell'Amore di Milano ed attualmente sta collaborando con il Cevi e la Provincia di Udine.

Davide Stefanini. Nato nel 1977, milanese, si è laureato nel dicembre 2001 presso l'Università Bocconi di Milano; ha poi frequentato il *Master in Microfinance* ed attualmente, oltre ad essere segretario scientifico della Fondazione Venosta, sta lavorando per le Nazioni Unite (U.N.V.) presso l'U.N.D.P. di Bangui (Repubblica Centrafricana).

Laura Viganò. Professore straordinario di Economia degli Intermediari Finanziari all'Università degli Studi di Bergamo e Segretario Scientifico della Fondazione Giordano Dell'Amore. Ha lavorato in numerosi paesi africani e mediorientali svolgendo attività di ricerca e assistenza tecnica nel campo della finanza per lo sviluppo.

Paolo Vitali. Nato nel 1975, milanese, si è laureato nel 2000 presso l'Università Bocconi di Milano. Dopo aver frequentato il *Master in Microfinance* ha svolto un periodo di consulenza in Serbia con International Project Consult (IPC) e attualmente collabora come ricercatore presso la Fondazione Giordano Dell'Amore.

INDICE

<i>Elenco acronimi</i>	XI
<i>Presentazione</i> di CARLA VENOSTA FOSSATI BELLANI e MARIO MASINI	XIII
<i>Introduzione</i> di LAURA VIGANÒ	1

Capitolo 1

ORIGINI ED EVOLUZIONE DELLA MICROFINANZA NEI PAESI IN VIA DI SVILUPPO

Introduzione.	17
1. Definizione ed origine della finanza informale	19
1.1. Gli attori della finanza informale	21
2. Evoluzione e fallimento dei programmi di credito	27
2.1. Mercati del credito razionati e gli effetti delle asimmetrie informative.	30
3. <i>Joint liability: peer selection e peer monitoring</i>	34
4. Incentivi ed <i>enforcement</i>	36
5. Il mondo della microfinanza: tra sostenibilità ed <i>outreach</i>	38
5.1. Tipologie di istituzioni di MF.	42
5.2. Alcune realtà significative nel mondo.	46
6. Finanza e povertà: il ruolo della microfinanza nel processo di sviluppo.	57

Capitolo 2

ORIGINI ED EVOLUZIONI DELLA MICROFINANZA IN EUROPA

Introduzione.	61
1. Esperienze storiche di microfinanza in Europa	62
2. Perché la microfinanza oggi nell'Unione Europea	73
2.1. La microimpresa in Europa	74
2.2. La povertà in Europa	80
2.3. L'esclusione finanziaria in Europa.	83
2.4. Alcune considerazioni di sintesi	89
3. Il modello "adattato"	90

3.1.	Tipologie di IMF	91
3.2.	Le caratteristiche della MF nell'Unione Europea	95
3.3.	Linee guida per la creazione di progetti di MF	101
4.	L'Unione Europea e la microfinanza	104
4.1.	Microfinanza in Europa	104
4.2.	Interventi a favore dello sviluppo della MF	107
5.	Regolamento e microfinanza	110
5.1.	Legislazione bancaria in UE ed implicazioni nel settore della MF	110
5.2.	Considerazioni e spunti per la regolamentazione del settore MF	112

Capitolo 3

ESCLUSIONE FINANZIARIA, POVERTÀ E MICROIMPRESA NEI PAESI MEMBRI

Introduzione	117
1. Austria	120
2. Belgio	123
3. Danimarca	127
4. Finlandia	130
5. Francia	134
6. Germania	138
7. Gran Bretagna	143
8. Grecia	148
9. Irlanda	151
10. Italia	154
11. Lussemburgo	160
12. Paesi Bassi	162
13. Portogallo	167
14. Spagna	172
15. Svezia	178

Capitolo 4

UNA VERIFICA EMPIRICA

Introduzione	183
1. Descrizione della metodologia utilizzata e origine dei dati	184
2. L'analisi descrittiva del campione	188
2.1. Le caratteristiche istituzionali delle IMF	188
2.2. La clientela servita	191
2.3. Canali informativi e gestione del rischio	192
2.4. Le fonti di finanziamento	193
2.5. I servizi offerti	196
3. L'analisi multidimensionale	201

3.1. Le tipologie di IMF identificate	201
3.2. Le dimensioni di analisi e le variabili complementari	203
3.3. Relazioni tra variabili	209
4. Conclusioni	215

Capitolo 5

ESPERIENZE DI MICROFINANZA NELL'UNIONE EUROPEA

Introduzione	221
1. Esperienze di microfinanza in Belgio	222
1.1. Brusoc - Bruxelles	222
1.2. Crédal - Louvain la Neuve	224
1.3. Netwerk Vlaanderen - Bruxelles	226
2. Esperienze di microfinanza in Finlandia	228
2.1. Finnvera plc - Helsinki	228
3. Esperienze di microfinanza in Francia	231
3.1. Association pour le Droit à l'Initiative Economique - Parigi	231
3.2. Caisse Sociale de Développement Local - Bordeaux	234
3.3. France Active - Parigi	236
3.4. Garrigue - Pantin	239
3.5. Initiative pour une Economie Solidaire - Tolosa	241
3.6. LaNef - Villeurbanne	243
3.7. Fédération Love and Money pour l'Emploi - Parigi	246
3.8. Socodem- Parigi	248
4. Esperienze di microfinanza in Germania	251
4.1. Enigma - Siebte Saeule Microlending - Amburgo	251
4.2. Enterprise - Brandeburgo	255
4.3. Investitions Bank Berlin- Berlino	258
4.4. Fondazione Lawaetz Stiftung - Amburgo	261
5. Esperienze di microfinanza in Irlanda	263
5.1. First Step - Dublino	263
5.2. Western Development Commission -Ballaghaderreen	265
6. Esperienze di microfinanza in Italia	267
6.1. Banca del Piemonte S.p.A. - Piemonte	267
6.2. Banca Popolare Etica (filiale) - Treviso	270
6.3. CGM Finance - Brescia	274
6.4. Compagnia di San Paolo - Campania, Lazio, Liguria e Piemonte	278
6.6. Fondazione San Carlo - Milano	282
6.7. MAG - Consorzio Finanza Solidale - Venezia	285
6.8. MAG Servizi- Verona	288
6.9. MAG 2 Finance - Milano	291
6.10. MAG 4 Piemonte - Torino	295
6.11. Regione Toscana (area responsabilità sociale e pari opportunità) - Firenze	299
7. Esperienze di microfinanza nei Paesi Bassi	302

Organizzazione Non Governativa (ONG)
Organizzazione Non Lucrativa di Utilità Sociale (ONLUS)
Paesi in Via di Sviluppo (PVS)
Piccole e Medie Imprese (PMI)
Prodotto Interno Lordo (PIL)
Raiffeisen Zentral Bank (RZB)
Revenu Minimum d'Insertion (RMI)
Rotating Saving and Credit Association (RoSCA)
Management Information System (MIS)
Small and Medium Enterprises (SME)
Società di Investimenti a Capitale Variabile (SICAV)
Société Régionale d'Investissement de Bruxelles (SRIB)
Financial Instruments for Fisheries Guidance (FIFG)
Tasso Annuo Effettivo Globale (TAEG)
Training and Employment Authority (FAS)
Unione Europea (UE)
United Nations Development Programme (UNDP)
United States Dollar (USD)

PRESENTAZIONE

L'intensificarsi della comunicazione conduce ad una consapevolezza più diffusa, e spesso ad un'esperienza meno indiretta, delle situazioni di incertezza e di fragilità economica. In realtà esse, anche per noi, non sono più soltanto la caratterizzazione dell'esotico mondo in via di sviluppo ma anche lo stato di segmenti storici e nuovi della società domestica: ciò in conseguenza di fenomeni di immigrazione, di decadimento settoriale, di perdita di utilità delle competenze, di difficoltà di inserimento in nuove realtà economiche.

Quando la percezione di stress sul piano economico e sociale si accentua, come è il caso nei nostri tempi, emergono slanci ideali che rigenerano la consapevolezza della rilevanza sociale dell'attività economica e ne animano – spesso con grande creatività e efficacia – nuove visioni organizzative.

Storicamente, anche nel campo della finanza, in particolare in quello che oggi chiameremmo retail banking, le grandi onde innovative sono state il risultato di forti tensioni sia laiche sia religiose verso la ricerca di nuove capacità di risposta finanziaria in situazioni di gravissime difficoltà economiche e sociali. Non a caso, quindi, è dei nostri tempi quel grande esperimento di riposizionamento e di rifondazione dei processi finanziari che è noto con il nome di microfinanza – originariamente di microcredito.

La ricerca che abbiamo il piacere di presentare è frutto di intenti condivisi e della cooperazione fattiva tra persone e organizzazioni diverse. La "Fondazione Europea Guido Venosta" si è fatta portatrice dello stimolo ad esplorare queste esperienze nella realtà per noi domestica dell'Europa. La "Fondazione Giordano Dell'Amore" ha trovato piena consonanza con il proprio storico impegno non soltanto nella finanza per lo sviluppo ma anche per le espressioni della finanza di frontiera nelle economie avanzate. La "Pirelli S.p.a." ha intuito la fertilità

del progetto e ha associato le sue risorse a quelle messe in campo dalle Fondazioni. Un gruppo di giovani, guidati da Laura Viganò, ha fornito l'entusiasmo e le competenze per realizzare con efficacia l'analisi del fenomeno microfinanza nell'Unione Europea. Questi giovani si sono formati nel corso Master internazionale in microfinanza organizzato da Fondazione Giordano Dell'Amore-Cipsi-Ministero degli Affari Esteri.

La "Fondazione Europea Guido Venosta" e la "Fondazione Giordano Dell'Amore" vedono in questo risultato un compimento del proprio fine istituzionale. Si tratta di dare supporto agli esperimenti anticipatori di microfinanza, favorendone il confronto, consentendone la valutazione critica, diffondendone i punti di forza. Ma si tratta anche di stimolare l'attenzione delle imprese finanziarie, normalmente propense alla coltivazione di relazioni consolidate con i mercati, a prendere in considerazione approcci alla realizzazione dei processi finanziari che possono spostare la frontiera del retail banking tradizionale ed includere negli effetti benefici della finanza segmenti di clientela finora ignorati.

CARLA VENOSTA FOSSATI BELLANI

Presidente
"Fondazione Europea
Guido Venosta"

MARIO MASINI

Presidente
"Fondazione
Giordano Dell'Amore"

INTRODUZIONE

1. La microfinanza: strumento sostenibile di sviluppo o fenomeno estemporaneo?

Nell'ultimo decennio, si è parlato molto di microfinanza o, in modo più diffuso, ma, come si vedrà, meno adeguato, di microcredito. Il fenomeno ha avuto eco internazionale ed ha suscitato un crescente interesse da parte degli organismi di cooperazione internazionale, del mondo politico, così come del grande pubblico, specie a seguito del Microcredit Summit tenutosi a Washington nel 1997. Promosso dallo statunitense Results Educational Fund, con il finanziamento di altre istituzioni di rilievo, questo incontro ha avuto il pregio di riunire per la prima volta i rappresentanti di istituzioni di tutto il mondo impegnate nella promozione della microfinanza. Tuttavia, nonostante il termine microfinanza sia relativamente nuovo, esso riflette un fenomeno non recente che riguarda la promozione e diffusione di forme di intermediazione finanziaria a favore di segmenti di mercato marginali, difficili da servire in modo efficace attraverso canali e modalità tradizionali di contatto con la clientela per le caratteristiche dimensionali, di struttura reddituale, o per carenze di carattere informativo.

Nei paesi in via di sviluppo, la finanza marginale assume dimensioni considerevoli in quanto larga parte della popolazione, specie nelle zone rurali o suburbane, è difficilmente servita dal sistema bancario tradizionale. La casistica riferita ai paesi in via di sviluppo è, infatti, amplissima. Modalità di risposta a fenomeni di marginalizzazione sono costituite, tra l'altro, da forme di intermediazione a carattere cooperativo, da iniziative di carattere informale o promosse da organismi di cooperazione internazionale oltre che, specie in tempi recenti, dagli sforzi che anche le banche commerciali tendono a com-

piere in favore di questi segmenti. La microfinanza è presente in forma massiccia ed esperienze consolidate si riscontrano nei diversi continenti. Dato questo sviluppo originario della microfinanza, anche le elaborazioni concettuali che, sulla base dell'osservazione del fenomeno, hanno prodotto paradigmi comuni di interpretazione e di individuazione delle *best practices*, si sono riferiti in prevalenza alle esperienze dei paesi in via di sviluppo. L'attenzione verso il ruolo della finanza nei confronti dei segmenti marginali nelle economie sviluppate è più recente; da un lato, è divenuto più pressante negli ultimi anni il fenomeno dell'immigrazione che comporta la necessità di favorire l'integrazione sociale ed economica di persone che non sempre trovano un lavoro dipendente e che spesso manifestano spiccata vocazione imprenditoriale su piccola scala; d'altro lato, si manifesta la presenza di fasce anche indigene di popolazione a basso reddito, spesso residenti in zone a debole sviluppo economico, desiderose di integrarsi socialmente e nelle realtà produttive ma con scarse risorse finanziarie.

Benché l'idea che la finanza conti nel processo di sviluppo sia condivisa da tempo, "come" la finanza conti è stato ed è tuttora oggetto di discussione. I decenni passati, infatti, sono ricchi di esempi di successo ma anche di numerosi fallimenti di programmi di credito finalizzati al miglioramento socio-economico dei paesi più poveri. La microfinanza è divenuta fenomeno "di massa" quando proprio sulla base delle lezioni apprese, erano già consolidate impostazioni condivise su pregi, limiti e strategie di successo affinché lo sviluppo finanziario contribuisse efficacemente allo sviluppo reale. La microfinanza moderna ha tratto alcuni insegnamenti da ciò ma non mancano elementi di preoccupazione.

Per esempio, già dal primo Microcredit Summit, l'approccio al problema adottato dai promotori dell'incontro non è risultato pienamente condivisibile sotto vari aspetti; tra i più dibattuti rientrano:

- il peso preponderante attribuito alle risorse finanziarie offerte da donatori dei paesi sviluppati anziché alla mobilitazione del risparmio dei paesi oggetto di intervento;

- il pericolo di stimare i bisogni di credito delle popolazioni obiettivo sulla base di valutazioni arbitrarie che non

tengano conto delle effettive prospettive di investimento e di reddito e della capacità di assorbimento della popolazione;

— il ruolo attribuito al credito come strumento che da solo possa alleviare la povertà mentre, in realtà, il credito esplica i suoi effetti solo in presenza di opportunità di investimento.

Nei paragrafi che seguono, proprio traendo spunto da questi temi, si evidenziano alcuni profili critici per valorizzare l'apporto della microfinanza alla crescita dei sistemi economici, sia nelle economie sviluppate sia nei paesi in via di sviluppo.

1.1. *Il ruolo delle risorse finanziarie locali*

Merita un breve approfondimento il ruolo svolto dal risparmio locale nel successo delle forme di intermediazione finanziaria. Un primo profilo di analisi in tal senso, di immediata percezione, concerne le maggiori possibilità di autosviluppo di un intermediario finanziario che mobilita risorse locali rispetto a chi, invece, si affida unicamente a risorse della cooperazione internazionale. Le osservazioni di esperienze concrete nel mercato informale e semi-formale e numerosi studi e stime effettuate hanno indotto a ritenere che, nonostante possa non essere evidente, vi è un forte potenziale di risparmio monetario presso le popolazioni, anche povere, dei paesi in via di sviluppo. Il risparmio, talvolta accumulato in forme reali, può essere monetizzato attraverso incentivi, quali un'adeguata remunerazione, l'offerta di condizioni di custodia in sicurezza, la possibilità di accedere successivamente a finanziamenti.

Oltre a favorire il processo di autosufficienza, le possibilità di finanziamento basate sulle risorse locali, anche se spesso inferiori a quelle offerte dalle linee di credito esterne, hanno il vantaggio di consentire interventi commisurati alle capacità di assorbimento della popolazione, eliminando il rischio di sovradimensionare l'offerta di credito. La presenza di risparmiatori privati locali ha anche una funzione di responsabilizzazione, di stimolo per le banche o gli organismi depositari a "comportarsi bene", cioè a prestare ai meritevoli di credito per garantire la conservazione del valore dei depositi ricevuti ⁽¹⁾. Un esempio

⁽¹⁾ Queste osservazioni non sono nuove né nelle esperienze né nella letteratura. È del 1971, infatti, la conferenza internazionale sulla mobilita-

significativo dei benefici di un'attività poggiante sul risparmio locale è rappresentato dalle cooperative di risparmio e credito che, ricalcando nella struttura le originarie casse rurali italiane, operano in numerosi paesi con varie denominazioni.

Queste osservazioni si ricollegano alla distinzione tra microcredito e microfinanza, quest'ultima intesa come l'insieme di servizi, di credito, di risparmio, o anche assicurativi offerti alla clientela obiettivo. Dato il rilievo che le componenti diverse dal credito rivestono sia per il successo dell'intermediario, sia nella soddisfazione dei bisogni del cliente, pare che il termine microfinanza rispecchi maggiormente il fenomeno nel suo complesso, mentre l'accezione microcredito, se utilizzata in senso generale e non riferita ad uno dei comparti della microfinanza, è estremamente limitativa per non dire pericolosa.

In effetti, l'eccessiva enfasi sul credito e la preoccupazione di trasferire sufficienti risorse finanziarie a coloro che sono destinatari delle politiche di sviluppo sono stati elementi spesso alla base dell'insuccesso dei programmi di credito dei decenni passati. I risultati di queste politiche sono stati in generale deludenti: la sovrastima del fabbisogno finanziario dei clienti-obiettivo e della capacità di questi ultimi di gestire, privi spesso di assistenza tecnica, ingenti investimenti hanno prodotto tassi di insolvenza estremamente elevati nelle banche coinvolte determinando crisi bancarie, liquidazioni o pesanti ristrutturazioni. Ciò che, però, colpisce è l'effetto sui beneficiari che è stato molto limitato e, talvolta, addirittura negativo: i prenditori alle condizioni sopra descritte si sono trovati in condizioni di sovraindebitamento difficili da superare.

1.2. *Comprensione e stima della domanda di microfinanza*

Quanto appena detto si ricollega alla seconda critica espressa all'impostazione originaria del Summit: nonostante

zione del risparmio nei Paesi Africani, organizzata, su iniziativa del Prof. Giordano Dell'Amore, dalla Cassa di Risparmio delle Province Lombarde nell'ambito di quella che divenne poi la Fondazione Finafrica (ora Fondazione Giordano Dell'Amore); cfr. AA.VV. (1971).

nel mondo della microfinanza si parli di somme di denaro pro-capite molto più contenute rispetto a quanto normalmente previsto nei grandi progetti di credito dei decenni precedenti, per lo meno nel 1997, si intravedeva il pericolo che anche il Summit adottasse un'impostazione non dissimile dalla precedente nel manifestare la volontà di trasferire fondi ai paesi in via di sviluppo a prescindere da un apprezzamento del fabbisogno finanziario locale, oltre che dalla presenza di risparmio autoctono.

La storia ha insegnato che la pratica di parametrare gli interventi creditizi ad indicatori di sviluppo o a stime aggregate della capacità di assorbimento locale, magari legate ad ipotetici piani di miglioramento della capacità produttiva, raramente ha prodotto risultati entusiasmanti. Per esempio, era invalsa in passato l'idea che per favorire lo sviluppo agricolo nei PVS fosse necessario distribuire credito ai contadini in proporzione alla dimensione degli appezzamenti di terra posseduti ed in base a stime di produttività degli stessi, indipendentemente dalla capacità imprenditoriale e dalla situazione economico-patrimoniale degli individui coinvolti. Tale modo di procedere ha condotto a politiche "distributive" del credito molto lontane da ciò che suggerirebbe un approccio razionale nell'allocazione delle risorse, coerente con il conseguimento dell'equilibrio economico della banca ⁽²⁾. È ben vero che lavorare con segmenti diversi da quelli tradizionalmente clienti delle banche deve comportare aggiustamenti nelle modalità di gestione del rapporto e nelle procedure ⁽³⁾, ma ciò deve indurre ad adattare la formula negoziale a questi clienti particolari; viceversa, l'approccio "amministrativo" appena descritto astrae completamente dall'analisi della domanda, elemento fondamentale del successo di un intermediario finanziario. Il concetto di "domanda" di finanza, infatti, è diverso da quello di "bisogno" e presuppone che il richiedente, indipendentemente dalla dimensione micro o su larga scala che lo caratterizza, esprima le condizioni a cui è disposto ad effettuare la negoziazione, in funzione delle sue preferenze e delle sue strutture di economicità.

⁽²⁾ Sul tema, cfr. ampiamente MASINI (a cura di, 1987 e 1989).

⁽³⁾ Cfr. in tal senso, MASINI (1978).

Quindi se, da un lato, la microfinanza, intesa come fenomeno storico, ha cercato di sintonizzarsi sulle esigenze della popolazione obiettivo, spesso ignorate dai sistemi bancari ortodossi, si è percepito il rischio che l'ondata recente di microfinanza, supportata anche dalla cooperazione internazionale, si allontanasse da questa prerogativa e ricadesse nell'errore di considerare la clientela target destinataria di flussi di fondi a prescindere dalla domanda espressa.

1.3. *Microfinanza come strumento di lotta alla povertà?*

In effetti, la comunità internazionale, negli anni recenti, ha puntato molto sulla microfinanza come canale di promozione dello sviluppo economico e, conseguentemente, ha previsto sostanziosi trasferimenti di fondi finalizzati a progetti in questo campo. Chi scrive è fortemente convinta che il credito sia una leva importante dello sviluppo economico; i legami tra sviluppo finanziario e sviluppo reale sono stati ampiamente esplorati sia in letteratura sia empiricamente non solo in relazione alle economie in sviluppo ⁽⁴⁾. La condizione fondamentale affinché si inneschi un processo virtuoso in tal senso è che le risorse finanziarie vengano messe nelle mani di operatori che, pur avendo idee ed opportunità di investimento promettenti in termini di risultati economici e di sviluppo, mancano delle risorse finanziarie sufficienti a realizzare i propri progetti. Nei paesi in via di sviluppo questo caso è frequente; si tratta spesso di iniziative imprenditoriali di piccola scala che, però, sono in grado di creare valore; anche nelle economie sviluppate, l'offerta di credito al sistema imprenditoriale ha gli stessi effetti, sia che si tratti di iniziative di ampia portata, sia di piccole o micro imprese di cui, per esempio, è ricco il tessuto economico europeo.

La finanza e, quindi, la microfinanza, possono avere un ruolo fondamentale. Ruolo che, però, si può esplicare solo laddove esistano opportunità di investimento: intuizioni imprenditoriali intelligenti, certamente, ma anche un sistema infrastrutturale che consenta di metterle a frutto. In questo

⁽⁴⁾ Si citano, tra gli altri, i classici GURLEY e SHAW (1955 e 1967), McKINNON (1973), SHAW (1977) e, nella letteratura italiana, MAURI (1966).

senso, pare quindi pericoloso quell'atteggiamento della comunità internazionale, non infrequente per lo meno in un recente passato ed emerso anche al Summit del 1997, che attribuisce alla microfinanza, al microcredito in particolare, un ruolo determinante se non unico, nella lotta alla povertà. Deve essere chiaro che il credito, da solo, non è strumento per alleviare la "povertà dei più poveri", di coloro, cioè, che non hanno risorse finanziarie ma non hanno nemmeno minime opportunità di investimento.

L'errore commesso da numerosi progetti di sviluppo del passato è stato proprio quello di creare l'illusione di risolvere i problemi della povertà con il credito. Nonostante la microfinanza si ponga come alternativa a tali progetti, vi sono soggetti promotori della microfinanza che vedono la stessa, il microcredito in particolare, come un "diritto umano" del quale nessuno dovrebbe essere privato. Queste posizioni allontanano la microfinanza dalla sana pratica di gestione dell'intermediazione finanziaria che sta alla base del successo sia delle grandi banche sia degli intermediari di microfinanza. Infatti, il credito, in contesti senza opportunità di investimento, non è un diritto, anzi, è un diritto del povero non avere credito ma ottenere aiuti strutturati in altro modo (ad esempio, formazione, infrastrutture che favoriscano la nascita di opportunità di investimento, interventi sanitari). Cioè, il povero ha diritto di essere valutato ma se l'esito della valutazione è negativo, questi va aiutato con modalità diverse dall'intervento creditizio. Il credito al povero privo di opportunità non avrebbe altro risultato che di metterlo in una condizione di povertà aggravata dagli oneri finanziari sul prestito, di lasciarlo molto probabilmente con un carico debitorio non fronteggiabile e, di conseguenza, di marginalizzarlo proprio per questo suo stato di insolvenza. Eventuali interventi forzati a favore di beneficiari 'non produttivi' si risolvono in puri trasferimenti netti di risorse dalla banca al cliente. Questo ha ovvie ripercussioni anche sullo stato di salute degli intermediari coinvolti.

1.4. *Credito "o" dono? Credito "e" dono?*

Quanto appena sostenuto non toglie che le preoccupazioni per lo stato di povertà in cui versa anche solo una piccola parte

della popolazione di un paese siano legittime; quello che si sostiene è che concedere credito a chi non è in grado di renderlo produttivo diviene un trasferimento netto di risorse mascherato da un finanziamento; invece, se tra gli obiettivi della politica sociale vi è la distribuzione di trasferimenti a fondo perduto a favore dei gruppi più deboli — obiettivo peraltro condivisibile — l'intervento non va realizzato tramite il canale finanziario — bancario o di microfinanza —, bensì attraverso altre strutture della pubblica amministrazione che non abbiano per scopo istituzionale l'offerta di servizi finanziari. Tale tipo di intervento, tra l'altro, va supportato da politiche economiche che accrescano le possibilità produttive e la capacità di reddito della popolazione obiettivo in genere. In questo modo, da un lato, si creano i presupposti affinché anche coloro che inizialmente vengono esclusi, divengano prestatori eleggibili, entro un orizzonte temporale più o meno breve. Si configura, quindi, una necessaria complementarità tra gli interventi di pubblica utilità finalizzati al miglioramento delle condizioni di vita dei segmenti obiettivo, attraverso la predisposizione delle necessarie infrastrutture di base e di adeguati meccanismi operativi fondamentali — quali politiche di prezzo o fiscali —, e l'intervento del sistema finanziario che, parallelamente, favorisca l'allocazione delle risorse alle unità economiche maggiormente produttive, con ovvi benefici per il sistema nel suo complesso.

In un certo senso, dopo una fase in cui le politiche di sviluppo si sono ispirate al concetto di "credito, non dono", pare importante rivalutare entrambe le componenti: il "credito", quando ne sussistono le condizioni, ed il "dono" per creare queste precondizioni. Come realizzare interventi a dono è naturalmente un terreno delicato; anche in questo ambito, il passato ha insegnato che grossi interventi infrastrutturali realizzati sia nei paesi in via di sviluppo sia nelle economie sviluppate per promuovere lo sviluppo economico non sempre sono stati coronati da successo se non se ne è valutata la reale opportunità e se non si sono individuati i responsabili della manutenzione e presa in carico. Nonostante ciò, è evidente che non si possa prescindere da un intervento pubblico in realtà in cui, per esempio, non sussistano vie di comunicazione che consentano agli imprenditori potenziali di monetizzare il pro-

prio reddito attraverso la vendita dei prodotti — caso frequente nei PVS — o se non si prevedono adeguati interventi di formazione professionale per persone, dotate tecnicamente ma mancanti di competenze gestionali, preziose in particolare in un contesto concorrenziale come quello delle economie sviluppate. È ben vero che la microfinanza, pur in assenza di tali politiche complementari, può aiutare a superare temporanei momenti di difficoltà; si riscontrano in modo massiccio esempi in tal senso nei PVS, laddove la concessione di microcrediti rende meno pressanti le quotidiane tensioni di liquidità che colpiscono mediamente la popolazione, e si riscontra anche nella casistica dei paesi sviluppati, quando gli interventi di microfinanza si configurano come crediti al consumo. Però, limitare il ruolo della microfinanza a questo significa perdere parte del suo potenziale nella promozione dello sviluppo che, come si diceva, richiede una combinazione di politiche monetarie e fiscali complementari.

Quanto precede ha voluto mettere in evidenza alcune possibili debolezze che hanno caratterizzato il repentino affermarsi sulla scena internazionale della microfinanza. Vi è da dire che, dal 1997 ad oggi, le posizioni dei partecipanti al Summit si sono maggiormente articolate e molte delle preoccupazioni qui espresse sono ampiamente condivise.

1.5. *Le potenzialità della microfinanza*

In sintesi, quindi, emerge che anche la microfinanza, pur focalizzata sui segmenti marginali, non può che orientare i suoi interventi verso clientela opportunamente selezionata. Il pregio della microfinanza sta, però, nel saper allargare le capacità di analisi e di apprezzamento anche verso questa clientela potenziale che, seppur meritevole, non riesce a dimostrarlo secondo i tradizionali parametri di valutazione bancaria. La maggior vicinanza non solo fisica alla clientela target, aiuta a sintonizzare le proprie tecniche di relazione, di valutazione e di controllo su paradigmi comportamentali differenti rispetto alle modalità tradizionali. Gli intermediari di microfinanza, in questo senso, hanno appreso molto dalla finanza informale dei PVS dove proprio il rapporto interpersonale, il contatto e la cono-

scenza hanno consentito di ideare formule contrattuali più idonee a lavorare con i segmenti definiti marginali; anche nelle economie sviluppate le esperienze in corso danno evidenza del fatto che non necessariamente si tratta di elaborare tecniche relazionali più costose e condizioni contrattuali meno severe di quelle usualmente adottate, ma di elaborare modalità di adattamento ai segmenti target.

Chi opera nella microfinanza è in molti casi guidato da tensione verso ideali di promozione dello sviluppo umano ed economico. È inevitabile che ciò comporti un apparente conflitto tra queste persone, che mirano ad ampliare al massimo il raggio d'azione dell'intermediario e l'impatto della sua azione, e chi, chiamato alla gestione dell'intermediario, sia preoccupato della sostenibilità dello stesso. I concetti di capacità di diffusione nello specifico segmento (outreach), impatto, sostenibilità, nonostante in apparenza in conflitto, sono in realtà elementi complementari della valutazione di un intervento di microfinanza ⁽⁵⁾. Non necessariamente, infatti, intensificare l'attenzione e sviluppare tecniche di approccio ad hoc per soddisfare in modo ampio la domanda dei segmenti marginali comporta la rinuncia alla redditività; anzi, in tempi recenti, pare aumenti la presa di coscienza anche del mondo bancario delle opportunità che in tal senso si possono manifestare in relazione all'offerta di servizi bancari ai segmenti marginali. Lo sviluppo di prodotti, processi, modalità distributive ad hoc, infatti, soprattutto dove la marginalità rappresenta comunque volumi potenziali importanti, diviene allora parte di una consapevole strategia di allargamento del mercato, non semplicemente vista come politica promozionale volta a soddisfare portatori di interessi sensibili all'impatto sociale ed al risvolto etico dell'attività degli intermediari ⁽⁶⁾.

In effetti, la microfinanza è da molti interpretata come

⁽⁵⁾ Emblematico, in tal senso, è il titolo di un volume di ZELLER e MEYER (2002): "The Triangle of Microfinance. Financial Sustainability, Outreach, and Impact".

⁽⁶⁾ L'analisi di alcune modalità innovative di approccio in quest'ottica sono contenute in VIGANÒ (2001) ulteriormente sviluppate in VIGANÒ (2003).

manifestazione di orientamento etico dell'attività bancaria. La rinata attenzione all'etica e al risvolto sociale dell'attività finanziaria ha indotto alcune banche ad assumere comportamenti orientati ad una maggior trasparenza, ad astenersi dall'investimento in settori considerati moralmente non idonei, ad adottare specifiche politiche di impiego verso settori socialmente meritevoli. Non è questa la sede per discutere se siano le specifiche politiche di investimento a rendere etica l'attività delle banche o se, invece, l'orientamento etico si debba cogliere in relazione alla visione complessiva dell'attività dell'impresa volta al soddisfacimento dei bisogni umani ⁽⁷⁾. Si può, però, dire che una specifica attenzione ai segmenti marginali può certamente essere interpretata come segnale di orientamento etico non tanto perché la scelta dello specifico segmento renda etica la banca quanto per l'apprezzamento dello sforzo imprenditoriale richiesto al fine di soddisfare una sempre più ampia fascia di mercato, con il fine del bene comune. Questo allargamento operativo non va, quindi, visto come opzione estemporanea ma come volontà di integrare nuovi processi nell'attività tipica dell'impresa bancaria.

Il fenomeno della microfinanza ha messo in evidenza come ciò sia possibile, come operare nei confronti di segmenti apparentemente fuori dal mercato può non solo arrecare giovamento ai beneficiari ma anche essere compatibile con obiettivi di operatività di lungo periodo degli intermediari, che dipendono dalla capacità degli stessi di produrre reddito nel tempo. Le esperienze a livello mondiale sono molto varie; depongono sicuramente nel senso indicato le forme di microfinanza informale, presenti in modo massiccio nei PVS, che hanno dimostrato di essere capaci di servire efficacemente la clientela-obiettivo e di perdurare nel tempo. Per le forme di microfinanza "indotta" dall'esterno, promossa dalla cooperazione internazionale, la capacità di conciliare l'impatto e l'efficacia del servizio con la sostenibilità economica è meno generalizzabile; infatti, mentre si possono individuare formule di microfinanza consolidate che hanno saputo raggiungere una struttura organizza-

(7) Per un approfondimento, si rinvia a VIGANÒ (2001).

tiva adeguata a tal fine, vi sono ancora molte esperienze in cui la mano esterna del donatore supplisce per l'incapacità di essere autosostenibili e, talvolta, in un certo senso, indebolisce la tensione verso l'autosostenibilità.

La compresenza di strutture così diverse rende incerto ogni tentativo di prevedere lo sviluppo di medio termine del fenomeno della microfinanza; si può, in ogni caso, preventivare che, nella gran massa di esperienze presenti, alcune — non necessariamente poche — saranno destinate a rappresentare un fenomeno effimero, che si esaurisce nel momento in cui mancheranno i sostegni esterni. Le esperienze che, però, saranno in grado di dotarsi di strutture, procedure, organizzazione interna idonee a crescere in modo autonomo, contribuiranno in modo crescente a completare l'offerta nel mercato finanziario. Tra queste esperienze, non figureranno solo progetti nati per la specifica finalità dell'esercizio della microfinanza ma, anzi, è probabile che si annovereranno con intensità crescente anche le banche. Queste, infatti, una volta compresa la potenzialità del segmento, sono ben posizionate per lo sviluppo di tecnologie ed approcci specifici, magari in collaborazione con iniziative specializzate nel campo della microfinanza.

2. Obiettivi, destinatari e struttura del lavoro

Questo lavoro è partito dall'interrogativo seguente: la microfinanza, così diffusa nei paesi in via di sviluppo, ha una sua ragione d'essere anche nell'Unione Europea e, in caso affermativo, quali sono in questo contesto le modalità con cui essa si sviluppa? La ricerca, da un lato, mira ad evidenziare come anche in Europa esista una domanda potenziale di servizi microfinanziari attualmente non soddisfatta e, d'altro lato, come, utilizzando tecnologie finanziarie adeguate, questo mercato possa essere servito in modo efficiente attraverso istituzioni sostenibili.

La ricerca è stata realizzata in due distinte fasi. Dapprima, si sono ripresi i principali profili critici di successo ed i limiti che la letteratura e l'esperienza internazionale considerano come caratterizzanti il settore della microfinanza. Si è fatto

esplicito riferimento alle economie in sviluppo, dove la microfinanza opera da tempo. In un secondo momento, si è analizzato il contesto europeo sia con una prospezione delle principali esperienze note in letteratura, sia attraverso la raccolta di dati su realtà operanti nei Paesi dell'Unione Europea, per esaminare le modalità operative. L'invio dei questionari e la rielaborazione dei dati raccolti hanno costituito la fase di passaggio la quale ha consentito poi di individuare alcuni fenomeni caratterizzanti il contesto europeo, e di trarre i conseguenti insegnamenti e suggerimenti operativi.

Lo studio è quindi destinato principalmente agli "addetti ai lavori", agli intermediari finanziari dedicati ai segmenti marginali e, più in generale, alle banche, per le quali la variegata realtà della microfinanza resta tuttora un settore di nicchia che, però, mostra notevoli potenzialità. L'idea è che, illustrando esperienze di successo ed evidenziando anche i presupposti teorici di questo successo, si possa suscitare interesse anche nell'ambito dell'intermediazione finanziaria tradizionale affinché questa intervenga in modo imprenditoriale nei confronti dei segmenti caratteristici della microfinanza. Il volume è, in ogni caso, un documento utile anche a chi voglia farsi un'idea sul fenomeno complesso della microfinanza, comprendendone le motivazioni dello sviluppo e le caratteristiche prevalenti. Data la ricca mole di dati raccolti ed elaborati, inoltre, il volume costituisce anche una documentazione di base su numerose istituzioni operanti in Europa.

Il lavoro è suddiviso in cinque capitoli. Il primo propone una rivisitazione delle basi teoriche relative all'origine e allo sviluppo della microfinanza nei PVS. Si evidenziano alcuni dei problemi caratterizzanti il mercato del credito (ad esempio, i problemi relativi all'esistenza di asimmetrie informative e di altre distorsioni quali il fenomeno del razionamento del credito) per sostenere come questi possano, in presenza di determinate condizioni, essere mitigati con l'introduzione di una tecnologia di credito adeguata, come avviene per la microfinanza. Il capitolo si conclude presentando alcune istituzioni di particolare interesse che operano nei PVS.

Il secondo capitolo analizza il contesto europeo, dapprima presentando alcune esperienze storiche (come le banche *Reif-*

feisen in Germania, le *lending Charities* nel Regno Unito, il modello delle casse rurali e artigiane in Italia), nelle quali identificare le origini del modello della microfinanza in Europa. In questo ambito, emerge che alcune caratteristiche dei sistemi finanziari delle economie in via di sviluppo sono presenti, almeno in parte, anche nel contesto Europeo; fenomeni quali l'esclusione finanziaria costituiscono oggi un evidente problema per determinate fasce di popolazione. In un contesto che presenti tali caratteristiche, lo sviluppo della microfinanza anche da parte di banche commerciali così come di altri intermediari finanziari, è ritenuto opportuno per colmare la lacuna evidenziata. Sempre nel secondo capitolo sono analizzate le diverse forme di microfinanza in Europa, anche alla luce della regolamentazione vigente.

Nel terzo capitolo, per i paesi dell'Unione, sono stati messi in evidenza alcuni profili che contribuiscono a definire la domanda di microfinanza: il fenomeno della povertà, della microimpresa e della marginalità finanziaria.

Il quarto capitolo costituisce un momento di approfondimento; in esso vengono presentati i risultati dell'analisi di un campione di istituzioni che operano nel settore della microfinanza in Europa, con il fine di individuare le caratteristiche prevalenti del fenomeno e comprendere, attraverso l'analisi dei risultati ottenuti, quali tra gli approcci adottati dalle varie istituzioni, meglio si adattino alle caratteristiche del contesto europeo.

Nel quinto capitolo sono presentate tutte le istituzioni individuate. Ogni scheda istituzionale è stata predisposta in tre sezioni delle quali la prima espone le caratteristiche generali, la seconda la missione, la clientela e i prodotti offerti, la terza i riferimenti necessari per contattare l'istituzione.

Nel corso del lavoro emergono alcuni aspetti chiave che permettono di delineare una serie di scelte considerabili "vincenti" per la creazione e la gestione di un intermediario di microfinanza. È, però, evidente che, nonostante alcune delle indicazioni siano valide per quasi tutte le realtà in ambito europeo, saranno poi la finalità perseguita e la sensibilità dell'operatore gli elementi determinanti per il successo nello specifico ambiente: la forza della microfinanza risiede proprio

nella capacità di inserirsi nel contesto locale sfruttandone le peculiarità esistenti, eventuali sinergie con altri enti del territorio ed adattando tecnologie ed operatività alla situazione riscontrata.

3. Il gruppo di ricerca

Ho accettato con vero piacere di coordinare il gruppo di giovani che ha elaborato questa ricerca: Davide Stefanini, Francesco Bellio, Luciano Bonomo, Andrea Limone, Chiara Segrado e Paolo Vitali. Al di là dell'interesse specifico che nutro per il tema, è stata per me una grande soddisfazione poter constatare come una formazione specifica e di alto livello, il Master in Microfinanza offerto dalla Fondazione Giordano Dell'Amore, abbia potuto incidere sulla capacità di ricerca, elaborazione, analisi delle persone che hanno condotto questo studio. Si tratta di giovani con formazione universitaria relativamente eterogenea; proprio questa eterogeneità ha costituito un pregio in quanto ha arricchito le prospettive di analisi e valutazione. Li ha accomunati, però, una dotazione teorica robusta sul concetto di microfinanza, sulle modalità con cui questa si esprime, sulle tecniche di valutazione delle esperienze sia dal punto di vista dell'intermediario sia da quello dei beneficiari, sulle implicazioni di politica economica.

Nonostante il diffondersi del fenomeno, non è così frequente trovare persone che abbiano competenze solide in materia. I giovani autori di questa ricerca sono stati in questo favoriti dal team di esperti che ha costituito il nucleo centrale dei docenti del master: oltre ad accademici ed esperti italiani, infatti, essi hanno potuto conoscere le opinioni dei massimi esperti mondiali, provenienti da università ben note nel campo, come The Ohio State University o da organismi internazionali, quali la Banca Mondiale e, naturalmente, di realizzatori di esperienze sul campo.

Il mio compito è stato, quindi, quello di indirizzare gli sforzi di ricerca; è stato un compito piacevole, dicevo, proprio perché ho riscontrato una forte sintonia di vedute sui profili maggiormente critici dell'analisi. Ho però voluto lasciare ampia libertà ai ricercatori nello strutturare sia l'indagine empirica sia la modalità espositiva dei risultati complessivi al fine di non

smorzare l'entusiasmo di chi, per la prima volta, si cimenta in un lavoro impegnativo e rigoroso.

La ricerca si è conclusa nell'estate del 2003 con il contributo di tutti i ricercatori precedentemente menzionati; un intenso lavoro di revisione dei testi, uniformazione degli stili espositivi ed integrazione con alcuni dati reperiti successivamente è stata svolta da due di questi ricercatori, Luciano Bonomo e Paolo Vitali che hanno profuso un notevole impegno anche in questa fase.

LAURA VIGANÒ

Capitolo 1

ORIGINI ED EVOLUZIONE DELLA MICROFINANZA NEI PAESI IN VIA DI SVILUPPO

Introduzione

La Microfinanza (MF) riguarda l'offerta di prodotti e servizi finanziari, talvolta connessi con servizi di intermediazione sociale, a clienti che per la loro condizione economico sociale hanno difficoltà di accesso al settore finanziario tradizionale.

I prodotti e servizi finanziari comprendono la concessione di credito di modesta entità (microcredito), in alcuni casi la raccolta di risparmio, servizi di assicurazione e pagamento. I servizi di intermediazione sociale caratterizzano in molti casi lo sviluppo delle abilità e capacità dei clienti attraverso attività di formazione, di monitoraggio ed assistenza.

L'ambito operativo tipico della MF è costituito dai Paesi in Via di Sviluppo (PVS). In questi paesi, l'infrastruttura finanziaria, cioè l'insieme di opportunità di risparmio e di investimento e delle norme e modalità di comportamento proprie delle istituzioni finanziarie presenti (Ledgerwood, 1999), è caratterizzata da tre diversi settori: quello formale, quello semi-formale e quello informale. In effetti, il dualismo del sistema economico, che deriva dall'esistenza di circuiti produttivi e commerciali animati da logiche e finalità diverse, suggerisce la convivenza di un settore formale ed uno informale (Adams 1984 e Mauri 1989), il secondo dei quali, a seconda dei casi, "costituisce un mondo parallelo con proprie articolazioni interne, oppure una sorta di sala d'attesa per il settore ufficiale dell'economia nazionale" (Libanora, 1998).

Tra le istituzioni appartenenti al settore formale, si annoverano le banche (pubbliche e private, rurali, commerciali, popolari, banche di sviluppo), le compagnie di assicurazione, i fondi pensione e altri intermediari finanziari. Questi interme-

diari sono soggetti all'approvazione del governo ed alla regolamentazione e supervisione della Banca Centrale (Viganò, 1996a). Come si vedrà, l'apertura di queste istituzioni alla MF dipende dal loro interesse ad offrire servizi finanziari adeguati alle esigenze dei microimprenditori.

Il mercato finanziario formale sembra che finora sia stato largamente inadeguato nell'incanalare risorse dove il loro uso sarebbe stato più efficiente e verso segmenti che rappresentano buona parte del potenziale produttivo dei paesi in questione. Per esempio, negli anni '80, solo il 5% degli agricoltori in Africa e circa il 15% in Asia ed America Latina avevano accesso al mercato formale del credito: in media, l'80% del credito veniva concesso al 5% degli individui (Braverman e Guash, 1986). Sempre negli anni '80 in Indonesia, l'83% delle famiglie che vivevano nelle aree rurali non riceveva alcun tipo di credito formale ed il 93% delle famiglie con una attività imprenditoriale si auto-finanziava.

La finanza informale (FI), oggetto di studio di molti antropologi e sociologi sin dai primi decenni del novecento, soltanto intorno agli anni '70 comincia a suscitare l'attenzione anche fra alcuni economisti (Mauri, 1977).

La FI consiste in tutte quelle "transazioni finanziarie (prestiti e depositi) che non sono regolamentate da un'autorità monetaria centrale" (Adams e Fitchett, 1994). Al contrario della finanza formale, sul fronte informale vi sono esempi di miglior capacità di soddisfare i segmenti "marginali" che, nei PVS, rappresentano la maggior parte della popolazione. Secondo il piano di sviluppo etiopico, tra il 1968 e il 1973, è stato stimato che il risparmio mobilitato attraverso gli "iqqubs" ⁽¹⁾, associazioni di risparmio locali, rappresentava circa il 10% del PIL (Mauri, 1989). Aryeetey e Udry (1995) evidenziano come in Ghana tra il 1988 ed il 1989, l'80% del risparmio delle famiglie era custodito utilizzando fonti informali e circa il 90% del credito era concesso da individui (amici, parenti, proprietari terrieri).

Germidis, Kessler e Meghir (1991) riportano che in Bangladesh la percentuale di crediti derivanti da fonti informali era

⁽¹⁾ Queste associazioni, denominate genericamente RoSCA (*Rotating Saving and Credit Associations*), verranno trattate più approfonditamente nel par. 1.1.

pari a circa il 60% del totale dei crediti erogati. Sempre negli anni '80, in Thailandia, il 52% dei prestiti al settore agricolo proveniva da fonti informali. Anche in Messico la percentuale di crediti informali rispetto al totale si aggirava intorno al 55%.

Come si vedrà nel prossimo paragrafo, il mercato informale è caratterizzato da una grande varietà di modalità di finanziamento che vanno dai *moneylenders* (prestatori locali o banchieri ambulanti) ai prestiti di parenti o amici, dai gruppi o associazioni alle cooperative di credito, ai programmi di credito per gruppi (*group lending*), alle RoSCA.

1. Definizione ed origine della finanza informale

Tra gli estremi della finanza formale e di quella informale, si inserisce la "finanza semi-formale", cioè l'insieme di tutte le transazioni finanziarie che coinvolgono in diversi modi entrambi i settori, formale ed informale, cercando di sfruttarne al meglio le complementarità esistenti ⁽²⁾.

Le istituzioni semiformali possono essere, per esempio, cooperative finanziarie, associazioni mutualistiche di credito e/o risparmio, organizzazioni non governative (ONG) che non sottostanno alla regolamentazione delle autorità bancarie, anche se sono normalmente controllate da altri organi pubblici.

Sebbene sia difficile riconoscere un'unica caratteristica determinante per definire una transazione finanziaria come FI, si suggerisce che l'aspetto di una forte e solida "relazione interpersonale", sia interpretabile come un buon indicatore dell'informalità del comportamento finanziario (Aliber, 2002). Infatti, il tratto comune riscontrabile in molti operatori della FI è l'importanza dei legami familiari, del rispetto di leggi non scritte ma riconosciute dall'intera comunità di appartenenza e, soprattutto, dell'idea di reciprocità derivante da un comportamento socioeconomico prevalentemente di tipo associativo e cooperativo piuttosto che individualistico.

La FI non è che il naturale "prodotto endogeno" volto a soddisfare le esigenze finanziarie degli operatori economici che abitano in un contesto dove i legami sociali e la tradizione

(2) Cfr. tra gli altri, SEIBEL (1987) e BOMDA (1998).

popolare sono fortemente radicati, dove l'intervento dello Stato è spesso debole ed incerto e le istituzioni giuridiche non offrono garanzie di efficacia.

È pur vero che c'è chi sostiene che l'esistenza del settore della FI nasca o come risposta alle manchevolezze ed all'eccessiva regolamentazione del settore formale, o come risultato del dualismo presente nelle economie dei PVS (Shem e Atieno, 2001). Secondo Chandravarkar (1987), esisterebbe una netta distinzione tra un settore finanziario informale "autonomo" sviluppatosi per ragioni storiche e socioantropologiche (come le RoSCA ed i *moneylender*), basato sulla capacità di ridurre i costi di transazione e quelli associati alle asimmetrie informative, ed un settore informale "di reazione", sviluppatosi in risposta ad una inefficace regolamentazione monetaria, al razionamento del credito e ad altri fallimenti o imperfezioni del mercato finanziario formale.

A causa della molteplicità e della varietà attraverso cui si esprime la FI (i prestatori individuali, i *moneylender*, i prestatori su pegno, i *pawnbroker*, una varietà di forme associative come le RoSCA, o le ASCRA) ⁽³⁾ è spesso stata pensata e considerata "non organizzata", "non strutturata", "non regolamentata". Lungi dall'essere una pratica disordinata, priva di regole, campo fertile per soprusi, ingiustizie ed azioni illegali, la FI è, più semplicemente, auto-regolamentata (Mauri, 2000).

Non si potrebbe del resto comprendere come tale sistema possa perdurare nel tempo se non grazie alla solidità delle sue regole ed alla sua capacità estrema di adattarsi alle esigenze dei suoi partecipanti attraverso un'incessante attività di innovazione.

Il dualismo formale-informale, benché in parte attenuato, permane in molti PVS. Spesso la MF si colloca in posizione intermedia tra i due mercati ed è la risultante di un insieme di caratteristiche proprie dei mercati.

In questo capitolo si cercherà di delineare il panorama finanziario dei PVS, con particolare attenzione ad alcune forme istituzionali in grado di attenuare i vincoli cui gli individui sono

⁽³⁾ Nel paragrafo successivo verranno descritte più dettagliatamente tali tipologie di operatori finanziari informali.

sottoposti nell'accesso ai servizi finanziari. Si metteranno in evidenza i pregi ed i limiti della finanza informale, le imperfezioni che hanno caratterizzato il mercato formale nel tempo ed alcune modalità atte a mitigare tali imperfezioni. Quest'analisi permetterà di evidenziare le basi sulle quali si fonda la MF, con riferimento, nello specifico, ai PVS. Si vedrà, però, che molte considerazioni possono agevolmente essere trasposte, con gli opportuni adattamenti, alle economie sviluppate.

1.1. *Gli attori della finanza informale*

Si vedrà ora più nel dettaglio quali siano le caratteristiche e le modalità con cui la FI si esplica.

È possibile individuare attori sia individuali che di tipo associativo (Germidis 1991, Adams e Fichett 1994, Mauri 2000). Fra gli attori individuali, la figura di maggior rilievo è indubbiamente quella dei *moneylender*, creditori professionali molto diffusi in aree urbane e rurali dei PVS, i quali prestano piccole somme, senza esigere particolari garanzie reali. I tassi di interesse applicati sono solitamente più elevati rispetto a quelli praticati dagli istituti di credito, ma i costi di transazione legati alle formalità da espletare sono praticamente nulli per il cliente, mentre molto brevi sono i tempi di attesa per l'ottenimento del credito. Il *moneylender* solitamente serve un numero limitato di individui poiché tende ad avere, e soprattutto a mantenere nel tempo, un rapporto personale con tutti i suoi clienti (esclusività del rapporto), ciò gli permette di limitare il numero delle inadempienze contrattuali (*default*). Esempificativo è il caso di un *moneylender* indiano che alla domanda riguardo a come facesse a selezionare un nuovo cliente, rispose di non aver avuto mai nuovi clienti (Timberg e Aiyar, 1984).

Altra figura individuale è quella del creditore su pegno (*pawnbroker*). Tale forma di intermediazione finanziaria risulta essere fra le più antiche soprattutto in Asia. Esistono creditori su pegno che operano in appositi uffici e sono inseriti nel circuito finanziario formale mentre altri operano autonomamente. In cambio della somma prestata ricevono un bene che restituiscono se il prestito viene rimborsato e l'interesse pagato,

oppure vendono a terzi se il debito non viene onorato. I creditori su pegno, in virtù della garanzia che richiedono per concedere il prestito, a differenza dei prestatori professionali, non hanno bisogno di avere alcun tipo di informazione sui debitori e, quindi, generalmente vantano una clientela più numerosa (Mauri, 2000).

Molteplici sono poi i commercianti ed i proprietari terrieri che, utilizzando forme contrattuali ed accordi di diversa natura, concedono prestiti ai loro clienti o ai loro affittuari. Tali forme di intermediazione finanziaria coinvolgono solitamente due mercati, ad esempio quello del credito e quello della terra. Come accade in Ecuador o fra i coltivatori di cacao in Ghana, il proprietario terriero sfrutta il contratto di mezzadria, concesso al proprio affittuario, come garanzia sul prestito (Adams e Fitchett, 1994).

Una terza figura complementare al *moneylender* è quella del *garde monnaie* o *deposit collector* o *savings collector*, una persona che per le sue qualità sociali e morali viene scelta dai membri di un villaggio per conservare i loro risparmi. Tale figura è ampiamente documentata per esempio in Niger (Graham, 1992), in Bangladesh (Maloney e Ahmed, 1988) ed in India (Bouman e Houtman, 1988). Il motivo dell'esistenza di questa figura risiede nel fatto che essa offre un luogo sicuro dove depositare i propri risparmi. Il *garde monnaie* può disporre del denaro in tutta libertà ed al momento stabilito (o su richiesta dei propri clienti), restituisce i risparmi. Nessun interesse viene pagato, mentre è riportato l'uso di regali o servizi che il *garde monnaie* offre ai propri clienti come remunerazione per il loro risparmio.

Il *savings collector*, può anche chiedere il pagamento di una commissione per i prelievi di fondi effettuati prima delle scadenze pattuite o senza un debito tempo di preavviso. Talora la commissione è pagata in ogni caso dai risparmiatori come corrispettivo per il servizio di custodia del denaro (Mauri, 2000).

Infine, sempre sul fronte individuale, vanno ricordati tutti i prestiti accordati fra amici e parenti (che in molti paesi arrivano a rappresentare circa la metà di tutti i prestiti infor-

mali (4)) che normalmente non esigono garanzie e sono fondati sulla reciprocità e sull'alto livello di informazione che si sviluppa tra i membri di una stessa famiglia o tra amici.

Tra gli attori di tipo associativo, invece, ci si sofferma sulle Associazioni di Credito e Risparmio Rotativo (RoSCA) e sulle Associazioni Cumulative di Credito e Risparmio (ASCRA).

Le RoSCA sono fondi rotativi caratterizzati dal versamento di un contributo da parte di ognuno dei partecipanti e dalla successiva assegnazione del fondo ai partecipanti, uno per volta ad intervalli regolari, secondo un criterio predefinito (5). Sono associazioni volontarie formate da gruppi di individui che vivono tipicamente in una stessa comunità; ad ogni riunione ognuno dei membri versa un contributo, il cui ammontare è fisso o variabile, in un fondo che viene poi assegnato ad uno dei membri. Quest'ultimo viene poi escluso dal ricevere il fondo nelle successive riunioni mentre è obbligato a versare sempre la propria contribuzione. Le riunioni hanno fine quando ogni partecipante ha ricevuto una volta l'intero fondo. La curiosità di un tale meccanismo di intermediazione finanziaria risiede nel fatto che, seppure con nomi diversi, la RoSCA è stata ritrovata in quasi tutti i PVS (6); la diffusione di tale meccanismo dimostra l'esistenza di un principio di tipo associativo-cooperativo che caratterizza fortemente le strutture socio-economiche di questi paesi.

Per dare un'idea dell'ampiezza di tale fenomeno, si pensi che alcune stime suggeriscono che nel 1986 la metà della popolazione attiva del Congo apparteneva almeno ad una RoSCA e, nelle zone rurali della Liberia, della Costa d'Avorio, del Togo e della Nigeria, tale percentuale variava tra il 50% ed il

(4) ADAMS e FITCHETT (1994).

(5) Uno studio sulle RoSCA, con applicazione al Camerun, è contenuto in STEFANINI (2001).

(6) Con il nome di "tontine" in molti paesi francofoni dell'Africa Sub-sahariana, "Stokfel" in Sudafrica, "Esusu" in Nigeria, "Iqqub" in Etiopia, "Hui" in Cina, "Arisan" in Indonesia, "Cheetu" in Sri Lanka, "Paluwagan" nelle Filippine, "Chit fund" in India, "Pasanaku" in Bolivia, "Tanda" in Messico e "Pandero" in Perù. Per un elenco completo dei diversi nomi delle RoSCA nel mondo si vedano, per esempio, BOUMAN (1995a) e MAURI (2000).

95% (Bouman, 1995b); in Camerun l'80% della popolazione adulta fa parte di una *tontine* (Bouman, 1995b) ed a Taiwan tale percentuale è superiore all'80% (Besley e Levenson, 1996); ancora, in India e Sri Lanka, data la diffusione di tale fenomeno tra le fasce più povere della popolazione, i governi hanno deciso di legalizzare e istituzionalizzare le RoSCA (Fernando, 1986).

Le RoSCA si differenziano tra loro in riferimento ad alcuni aspetti costitutivi quali, per esempio, la frequenza delle riunioni, l'ammontare versato e la numerosità dei partecipanti. Per quanto riguarda la frequenza delle riunioni, ci sono RoSCA a frequenza giornaliera (soprattutto fra i piccoli venditori nei mercati di molte città africane), settimanale, quindicinale o mensile (soprattutto fra gli impiegati pubblici che prelevano dal loro stipendio mensile la quota da versare nella RoSCA). Anche l'ammontare versato da ogni membro, oltre ad essere fisso o variabile (dando quindi la possibilità ad ogni membro di versare in base alle proprie possibilità), può oscillare da piccole somme giornaliere di 10 o 20 centesimi di euro (comuni fra i piccoli frequentatori dei mercati) fino a quote mensili che superano i 1.000 euro (come ad esempio tra ricchi commercianti in Camerun ed in Cina). Anche il numero dei membri che partecipano ad una RoSCA è legato alla periodicità della riunione; la frequenza, infatti, è solitamente uguale al numero dei partecipanti o ad un suo multiplo: una dozzina di membri per le RoSCA mensili, una cinquantina per quelle settimanali ed anche 300 per quelle giornaliere. La numerosità e la frequenza sono invece inversamente proporzionali all'entità della quota di partecipazione di ciascun membro (Handa e Kirton, 1999). Di estremo interesse sono anche i criteri con cui questi membri si aggregano: genere, gruppo etnico, gruppo familiare, attività lavorativa, stesso villaggio d'origine o quartiere di residenza, un pari *status* sociale o uno stretto rapporto di amicizia. Tali criteri di selezione rendono omogenei i membri di una RoSCA; ciò risulta essere uno dei più importanti meccanismi per evitare problemi legati a possibili comportamenti fraudolenti da parte dei membri (Van Den Brink e Chavas, 1997). Qualora si verificasse tale comportamento, le sanzioni sociali sarebbero estremamente gravose per l'individuo: disonore pubblico, perdita di ogni so-

stegno ed aiuto da parte del proprio gruppo etnico, della propria famiglia o del proprio villaggio.

Le ASCRA sono state definite anche come associazioni non-rotative di credito e risparmio o non-RoSCA ⁽⁷⁾; in una ASCRA i partecipanti versano senza una regolarità prestabilita, quote variabili in un fondo che però, a differenza di quanto avviene in una RoSCA, non viene istantaneamente ridistribuito, ma accumulato e generalmente depositato presso una banca o una istituzione finanziaria formale. A seconda delle caratteristiche dell'ASCRA, il capitale può essere utilizzato per offrire prestiti (remunerati a tassi di interesse mensili che variano solitamente tra il 3 ed il 10%), applicando condizioni diverse a seconda che il richiedente sia o meno un membro dell'ASCRA, o utilizzati come fondi assicurativi, coprendo rischi specifici per gli individui partecipanti (come avviene negli Iddir in Etiopia). Le associazioni cumulative finalizzate all'attività assicurativa hanno origini precedenti rispetto alle istituzioni finalizzate al credito. In generale, il rischio coperto dalle ASCRA è rappresentato dal decesso di un familiare, ma non mancano associazioni che offrono una più ampia copertura comprendendo rischi come la malattia, il furto, l'incendio, o la disoccupazione (Mauri, 2000).

Solitamente il numero di componenti di un'ASCRA è di molto superiore a quello di una RoSCA e la sua composizione più eterogenea.

Box 1.1.

TIPOLOGIE DI ROSCA

Se si considera il meccanismo di attribuzione del fondo è possibile classificare le RoSCA nel modo seguente:

- *Random RoSCA*

Tra le più diffuse in tutti e tre i continenti (Africa, Asia ed America Latina), attraverso questo meccanismo il *pool*, risultato della somma delle quote individuali, viene assegnato ad uno dei membri seguendo un ordine determinato dall'estrazione a sorte dei nomi dei partecipanti. Un primo tipo di estrazione consiste nello stabilire l'intero ordine di assegnazione del fondo all'inizio della prima riunione. In questo modo, tutti i membri

(7) Sull'argomento si vedano tra gli altri: BOUMAN (1977) e SCHRIEDER e CUEVAS (1989).

sanno quando beneficeranno della somma e potranno pianificare le loro spese o le loro opportunità di investimento. Allo stesso modo, però, tale meccanismo potrebbe offrire un maggior incentivo a coloro che sanno fin dall'inizio di ottenere il *pool* nelle prime posizioni, a comportarsi in modo opportunistico non versando più le loro quote nelle riunioni successive. Un secondo tipo di *random allocation* prevede un'estrazione ad ogni riunione; l'incertezza riguardo a chi otterrà il *pool* si risolve solo alla fine del ciclo della RoSCA. Se, da un lato, ciò impedisce ogni tipo di pianificazione, dall'altro, non sapendo quando otterrà il fondo, ogni membro avrà meno incentivi ad attuare comportamenti opportunistici.

• *Bidding* RoSCA

Il meccanismo dell'allocazione con asta, seppure con diverse tipologie, più raro e delimitato geograficamente, è assai diffuso in Asia, in Cina e Taiwan (Pairault, 1991; Kuo-Ping, 1993), in India (Calomiris e Rajaraman, 1998), in Giappone ed in Indonesia (Hospes, 1992), mentre risulta assente in Sud America ed estremamente limitato in Africa. Sulla base delle informazioni raccolte, sembra che il meccanismo d'asta nel continente africano sia limitato al Camerun e all'Etiopia (Bouman, 1976; Tchuindjo, 1998; Begashaw, 1978).

Il meccanismo d'asta permette ai membri di ottenere il *pool* nel momento in cui hanno un maggior bisogno o maggior urgenza oppure una maggior redditività. In cambio del godimento del fondo, i membri devono però "pagare un prezzo", o meglio, proporre un'offerta più alta di quelle proposte dagli altri partecipanti. Tale prezzo può a ragione essere considerato un "costo per l'impazienza" di ottenere il *pool* prima di altri.

La letteratura offre una varietà di meccanismi sia riguardanti le procedure legate all'offerta (scritta, orale, ascendente, discendente), e le modalità di pagamento dell'offerta (anticipata o scontata dal *pool*), sia per quanto riguarda poi la distribuzione dell'offerta fra gli altri partecipanti della RoSCA o il suo impiego.

• *Rating* RoSCA

È possibile, inoltre, che l'ordine di attribuzione del fondo venga definito dal presidente dell'associazione, il quale, valutando la capacità di credito ed il profilo individuale di ogni partecipante, assegnerà un dato *rating* (punteggio) sulla base del quale verrà definito l'ordine nel processo di assegnazione del fondo, ciò in modo tale da far corrispondere l'ammontare del credito accordato (cioè la differenza tra la somma assegnata e le quote precedentemente versate) con la reale capacità di credito per tutti i partecipanti (Mauri, 2000).

• *Discrete* RoSCA

In letteratura sono infine presenti una molteplicità di altri meccanismi di allocazione del *pool*, tra gli altri: per ordine d'iscrizione, per ordine alfabetico, in base ai diversi bisogni ed urgenze dei partecipanti, per decisione del presidente o per ordine di età (Stefanini, 2001).

2. Evoluzione e fallimento dei programmi di credito

I sistemi finanziari dei paesi emergenti hanno subito negli ultimi due secoli profonde e frequenti trasformazioni legate in qualche modo alle alterne vicende storiche caratterizzanti questi territori. Le conquiste coloniali, l'avvicendamento delle potenze nel dominio delle regioni, l'acquisizione dell'indipendenza a seguito del processo di decolonizzazione ed i cambiamenti dei regimi politici interni spesso accompagnati, in particolar modo durante il periodo della guerra fredda, dall'alternanza nelle influenze esterne, hanno implicato nel tempo bruschi capovolgimenti di fronte nella politica economica e sociale e radicali modifiche nella struttura dei mercati interni. L'eredità del passato ha contribuito in maniera decisiva alla creazione di sistemi finanziari che, seppur differenti tra loro, conservano caratteristiche comuni e strutture dualistiche in tutti i paesi emergenti (Mauri, 2000).

Alle strutture finanziarie tradizionali identificate nella finanza informale e già esistenti nei PVS, si andarono sovrapponendo nel corso del tempo le aziende di intermediazione finanziaria insediatesi nei territori dominati (durante l'epoca coloniale) con il preciso intento di soddisfare i bisogni dei coloni europei, svolgendo quindi in prevalenza attività di supporto al commercio internazionale.

Le banche straniere e le banche nazionali, pubbliche o private, sorte a seguito del processo di decolonizzazione ed indipendenza, continuarono ad adottare politiche ancorate all'archetipo bancario dell'era coloniale improntato alle caratteristiche di sistemi economici avanzati, invece che accogliere nuovi modelli gestionali maggiormente orientati a soddisfare le caratteristiche del contesto economico in cui si trovavano ad operare (Mauri, 1989).

Secondo alcuni autori (Galizzi, 1989), il modello di sviluppo adottato nei PVS che ha prevalentemente ispirato la "diagnosi e la prognosi scientifica, le scelte del mondo politico e l'opera dei pianificatori, appare contraddistinto da un'ampia area di irrazionalità" che ha ulteriormente complicato il quadro ereditato dall'era coloniale.

Dal secondo dopoguerra fino all'inizio degli anni '70, l'approccio teorico predominante in economia dello sviluppo riflet-

teva il punto di vista delle teorie della crescita basate sul principio dell'accumulazione del capitale fisico (ponti, strade, macchinari) come fattore essenziale alla crescita economica. Il sistema finanziario rappresentò, allora, un utile meccanismo per incanalare risorse verso attività strategiche e settori predefiniti (Von Pischke e Schmidt, 2002).

Gli intermediari finanziari formali sperimentarono un doppio processo di transizione: questo interessò, internamente, la struttura della banca stessa ed, esternamente, le relazioni con il mercato. Si passò così da un modello bancario coloniale importato ad un approccio burocratico e pianificato (Viganò, 1996b).

I tassi di interesse applicati nel mercato del credito vennero considerati inadeguati perché troppo elevati e quindi scoraggianti gli investimenti nel medio e lungo periodo. Venne adottata una rigida regolamentazione che, prevedendo l'imposizione di tetti massimi ai tassi d'interesse, di vincoli minimi per le riserve sui depositi e l'introduzione di barriere all'entrata sia per le istituzioni che per i clienti, distorse il funzionamento del mercato implicando una inefficiente allocazione delle già scarse risorse e scoraggiando lo sviluppo di nuove istituzioni e strumenti finanziari (Shem e Atieno, 2001).

Gli intermediari finanziari operanti su larga scala favorirono quasi esclusivamente le grandi imprese e l'industria pesante, non tenendo conto delle esigenze finanziarie dei settori più svantaggiati della popolazione. Per colmare queste deficienze del sistema finanziario, vennero allora adottate politiche atte ad offrire credito a segmenti del mercato non adeguatamente serviti dalle istituzioni esistenti, in particolare le banche commerciali.

Durante gli anni '60 e '70, nacquero così le prime banche di sviluppo con lo scopo di fornire servizi finanziari a basso costo ai settori definiti prioritari o più depressi nei PVS. Gli istituti finanziari di sviluppo soffrirono però fin dall'inizio di scarsa autonomia decisionale ed operativa. Considerati, infatti, poco più che agenzie governative incapaci di scelte efficienti e razionali, furono fortemente influenzati dai finanziatori esteri e dai governi locali (Viganò, 1996b). Per i servizi offerti, i governi avrebbero compensato le istituzioni con livelli minimi di riserve più bassi, più bassi livelli di tassazione, linee di credito a tassi d'interesse sussidiati.

Le istituzioni finanziarie incontrarono numerosi problemi sperimentando alti tassi di abbandono, in alcuni casi il fallimento o la completa ristrutturazione. I bassi tassi d'interesse innescarono incentivi perversi nei comportamenti dei debitori e delle banche stesse. Il controllo esercitato dai finanziatori sull'impiego dei fondi attraverso l'imposizione di particolari regimi contrattuali, oltre all'indifferenza nella valutazione e nel monitoraggio dei clienti, evidenziava un sistema basato più sul volume delle transazioni che sull'efficienza. Le scarse *performance* del settore bancario ed il ricorso ai sussidi portarono gli stati alla decadenza, bisognosi di continue emissioni di moneta (Masini, 1989a).

I bassi livelli dei tassi d'interesse, gli alti livelli fissati per le riserve sui depositi e un settore bancario poco dinamico furono, secondo Shaw e McKinnon (1973), i fattori alla base della repressione del settore finanziario nei paesi emergenti. La risposta alla repressione finanziaria fu la deregolamentazione del settore, che implicò tra l'altro la determinazione del tasso d'interesse come punto d'incontro tra creditore e debitore, e non più in obbedienza a misure governative, livelli più bassi richiesti per le riserve sui depositi, l'attenuazione delle barriere all'entrata, un'intermediazione basata su di un mercato competitivo (Von Pischke e Schmidt, 2002). Inoltre, le crisi finanziarie che colpirono in parte tutti i paesi nel corso degli anni '80 ed i primi anni '90, incentivarono l'innovazione e lo sviluppo di nuove tecniche per il controllo del rischio creditizio.

Questa tendenza avrebbe dovuto ottenere come risultato l'evoluzione di un settore finanziario più efficiente ed una crescita nel volume dei depositi e dei prestiti nei PVS, anche se non in tutti i settori il processo è stato immediato. Per esempio, nel settore agricolo, prioritario in molti PVS, il perdurare di tassi preferenziali derivò principalmente dalle seguenti ipotesi (Viganò, 1996c):

- il settore agricolo non disponeva di risorse finanziarie sufficienti;
- l'accesso al credito è stato considerato un modo efficace per promuovere la produzione agricola e la produttività del settore;
- il comparto agricolo non è stato ritenuto sufficiente-

mente redditizio da permettere alle imprese di pagare gli interessi sui prestiti ai tassi di mercato;

— le politiche agricole basate su bassi tassi di interesse avrebbero dovuto incrementare le possibilità di accesso al credito per gli agricoltori, incoraggiandoli ad investire in agricoltura.

Come risultato, i differenziali dei tassi d'interesse tra l'agricoltura e gli altri settori aumentarono.

Questi differenziali non riflettevano i costi ed i rischi dei prestiti concessi dalle istituzioni formali a classi diverse di debitori ma, piuttosto, l'intento politico di favorire alcuni gruppi a spese di altri.

Essi in realtà scoraggiarono le banche dall'intervenire nel settore agricolo e, distorcendo le funzioni allocative dei tassi d'interesse, tali politiche impedirono che i risparmi venissero incanalati verso gli usi socialmente più vantaggiosi (Gonzalez-Vega, 1989). Laddove le banche pubbliche furono comunque costrette ad intervenire, si ebbero conseguenze negative sulla loro redditività e sulla qualità del portafoglio.

Riducendo l'ampiezza dei mercati finanziari formali interni, queste politiche ebbero l'effetto di accrescere l'importanza del debito estero come mezzo di formazione del capitale finanziario e di aumentare la dipendenza dei PVS. La maggioranza dei PVS ha ora compreso, da un lato, che approcci di agevolazione creditizia per i settori prioritari come quello agricolo, da soli, non sono efficaci ed, anzi, spesso deleteri. D'altro lato, si constata che per settori particolari, come quello agricolo, le comuni pratiche bancarie non possono essere trasferite *tout court*; si tratta, infatti, di un contesto con caratteristiche socio-economiche molto diverse da quelle dove questo modo di operare è stato concepito (Viganò, 1996b, p.78). La priorità per le banche rurali (di sviluppo e non) dovrebbe essere, quindi, quella di osservare e apprendere le modalità operative che meglio rispondono alle esigenze di questi segmenti particolari, per esempio traendo spunto dal mercato informale.

2.1. *Mercati del credito razionati e gli effetti delle asimmetrie informative*

Come si è appena visto, la pratica diffusa di imporre un

tetto massimo obbligatorio ai tassi di interesse attivi, produce effetti distorsivi. Tra le conseguenze derivanti da questo fenomeno sono stati individuati in particolare almeno tre effetti sul portafoglio delle istituzioni finanziarie (Gonzalez-Vega, 1989).

In primo luogo, si verifica una riduzione dell'ampiezza del loro portafoglio totale di attività, perché la conseguente diminuzione del tasso pagato sui depositi riduce la capacità delle istituzioni finanziarie formali (IFF) di attrarre risparmio. La riduzione della redditività dovuta al tetto sugli interessi, diminuisce anche la capacità di attrarre capitale di rischio.

In secondo luogo, dato che i tetti riducono la convenienza ad offrire prestiti, diminuisce la quota totale di prestiti nel portafoglio delle IFF.

In terzo luogo, si verifica un cambiamento nella composizione del portafoglio prestiti delle IFF. Infatti, è alterata la convenienza relativa nel concedere prestiti verso classi diverse di debitori e, a seconda del meccanismo di razionamento applicato, i tetti sui tassi conducono a variazioni nelle quote del portafoglio prestiti destinate ai differenti debitori.

Queste redistribuzioni conducono solitamente ad una concentrazione del portafoglio prestiti.

Se è vero che qualunque prestito è caratterizzato dai seguenti aspetti: la dimensione, la durata, il tasso di interesse e le condizioni diverse dal tasso incluse nel contratto di credito, dati i rischi, i costi di transazione ed i costi d'informazione associati all'offrire credito a classi diverse di possibili debitori, gran parte delle IFF cercano di massimizzare i loro profitti attesi aggiustando queste dimensioni in relazione ai diversi profili dei clienti. Quando i tetti massimi sui prestiti sono fissati artificialmente, le IFF sono costrette ad aggiustare le condizioni diverse dal tasso d'interesse o a ridurre l'ammontare del prestito. Il risultato è che ai clienti vengono offerte soluzioni meno favorevoli ed i profitti per le IFF diminuiscono. Il benessere di entrambe le parti potrebbe migliorare eliminando i vincoli relativi ai tassi d'interesse sui prestiti ⁽⁸⁾.

Il razionamento del credito attraverso meccanismi diversi dal tasso d'interesse è stato ampiamente praticato dalle IFF nei

(8) Questa è la legge ferrea dei tassi d'interesse proposta da GONZALEZ-VEGA (1977).

PVS. Per esempio nell'ambito del credito agrario, uno degli espedienti utilizzato è quello di specificare per ciascun tipo di coltura l'ammontare massimo che può essere concesso per unità di terra coltivata; così, spesso, come afferma Gonzalez-Vega (1984), gli agricoltori si sono trovati costretti ad integrare i crediti concessi dalle IFF con quelli concessi dalle istituzioni finanziarie informali (IFI). È altrettanto vero comunque, che molte volte le misure adottate hanno sovrastimato i reali bisogni dei clienti, implicando ancora una volta una inefficiente allocazione delle scarse risorse finanziarie disponibili (Masini, 1989a).

Un'altra misura di razionamento attraverso condizioni diverse dai tassi è la richiesta di garanzie accessorie il che, nuovamente, penalizza le classi meno abbienti che si vorrebbero favorire attraverso le agevolazioni. In queste condizioni, quando il tetto del tasso d'interesse diventa molto basso, alcune classi vengono completamente escluse dal settore finanziario formale; nei PVS, una grande percentuale di produttori agricoli appartiene proprio a questa classe di esclusi.

Il razionamento del credito caratterizzante i primi programmi nei PVS, è stato causato principalmente ad una "struttura finanziaria" basata su tassi di interesse agevolati. È però importante sottolineare come gli effetti del razionamento possano essere frutto anche del fenomeno opposto, e cioè dell'imposizione di alti tassi di interesse in risposta alle asimmetrie caratterizzanti l'informazione.

Le asimmetrie informative possono comportare problemi di azzardo morale e selezione avversa che, insieme ai problemi legati alla capacità e possibilità di far valere i termini contrattuali (*enforcement*), sono alla base delle imperfezioni caratterizzanti i mercati dei capitali.

Considerando il problema informativo *ex-ante*, Stiglitz e Weiss (1981), evidenziano che nell'interazione tra un creditore ed un debitore, ove le caratteristiche personali del debitore influenzino direttamente i profitti attesi del creditore, il tasso d'interesse che il debitore è disposto a pagare contenga informazioni rilevanti sulla natura delle caratteristiche dell'individuo. In particolare essi osservano che:

— per ogni livello del tasso d'interesse solo gli individui al di sopra di un certo livello di rischiosità accettano di prendere a prestito;

— più alto è il tasso d'interesse, più la composizione dei potenziali debitori si sposta verso quelli con rendimenti più variabili (il portafoglio del creditore diventa più rischioso);

— dato il tasso d'interesse, un aumento del rischio riduce i profitti attesi del creditore.

Se si considera il problema dell'interazione tra creditore e debitore prima della stipulazione del contratto (*ex-ante*) emerge che: "un aumento del tasso d'interesse ha un duplice effetto sui profitti attesi del creditore; da un lato, a parità di ammontare prestato, aumenta il rendimento atteso del credito, dall'altro, esiste un effetto di selezione avversa per cui, all'aumentare del tasso d'interesse, gli individui più sicuri escono dal mercato" (La Ferrara, 2000).

Può succedere che al tasso d'interesse che rende massimo il profitto del creditore vi sia un eccesso di domanda e che questa permanga all'aumentare del tasso d'interesse (supponendo che ci possa essere un aumento); il tasso d'interesse non è più equilibratore di domanda ed offerta in mercati caratterizzati dal razionamento del credito (Stiglitz e Weiss, 1981).

Se adesso si considera invece il problema dell'informazione asimmetrica una volta che il contratto tra creditore e debitore è stato stipulato (*ex post*), si nota come il creditore non sia in grado di osservare la scelta relativa all'investimento del debitore (azione nascosta) che può pregiudicare il pieno monitoraggio e l'adempimento *ex post* del contratto.

In particolare, Stiglitz e Weiss mostrano come, dato un certo tasso d'interesse per cui il debitore è indifferente tra due (o più) progetti d'investimento, un aumento del tasso d'interesse lo indurrà a scegliere quello più rischioso.

Ancora, dato un certo tasso d'interesse, ottimale dal punto di vista del creditore, il mercato sarà nuovamente caratterizzato dal razionamento del credito, poiché il creditore non sarà disposto ad aumentare il tasso d'interesse per assorbire l'eccesso di domanda; questo significherebbe infatti indurre gli individui alla scelta dei progetti più rischiosi, aumentando così la rischiosità del proprio portafoglio.

Questi risultati, in grado di spiegare il razionamento del credito come fenomeno d'equilibrio, assumono una rilevanza particolare sia dal punto di vista teorico che empirico, nelle analisi dei mercati del credito dei PVS. Peraltro, nei PVS la

selezione avversa si può anche manifestare qualora i tassi siano artificialmente bassi producendo una percezione nel prestatore di riduzione del vincolo di obbligatorietà del rimborso (Viganò, 1996c).

3. *Joint liability: peer selection e peer monitoring*

La forza innovativa della MF è quella di rispondere agli effetti del razionamento del credito e delle asimmetrie informative, attraverso l'adozione di metodologie innovative nell'esercizio dell'offerta di prodotti finanziari, come per esempio, l'adozione del principio di responsabilità congiunta nel contesto dei crediti di gruppo, e nuove tecnologie di credito elaborate *ad hoc* nel contesto dei crediti individuali.

Anche il mercato formale può introdurre meccanismi contrattuali che, replicando alcune condizioni dei mercati informali, in un certo senso mitighino le imperfezioni dei mercati finanziari precedentemente descritte. Per mitigare i problemi caratterizzanti il contratto di credito, generalmente una banca, a fronte di un prestito, richiede al cliente una garanzia che possa incentivare lo stesso all'adempimento degli obblighi contrattuali che goda delle seguenti proprietà (Binswanger e Rosenzweig, 1986): *appropriabilità*, il creditore deve potersi appropriare facilmente della garanzia in caso d'insolvenza; *assenza di rischio*, la garanzia non deve perdere il suo valore durante il periodo contrattuale; *rendimento*, il debitore deve potersi appropriare dei rendimenti derivanti dal bene offerto in garanzia durante il periodo corrispondente alla durata del contratto creditizio. Il problema fondamentale in questo approccio risiede nel fatto che, le persone più povere dei PVS, potrebbero rimanere escluse dal mercato formale proprio perché generalmente non sono in grado di offrire una garanzia avente le caratteristiche suddette.

Si è già detto in precedenza che, in molti PVS, il mercato formale non rappresenta comunque l'unica alternativa per ottenere un prestito. Nel settore informale infatti, le persone più povere possono accedere al credito, poiché i problemi inerenti l'informazione asimmetrica vengono notevolmente mitigati dai legami di conoscenza e/o d'interdipendenza sociale anche se

questo, spesso, comporta il pagamento di tassi di interesse elevati.

Nell'ambito della MF, al fine di sfruttare gli stessi meccanismi, è stato introdotto il principio di responsabilità congiunta (*joint liability*) che si esplica attraverso la metodologia del *group lending*, ossia il credito concesso non più ad un singolo, ma ad un gruppo d'individui congiuntamente. Il successo di questa metodologia risiede nei minori costi di transazione (l'istituzione deve sostenere un'unica istruttoria per l'intero gruppo invece che una singola istruttoria per ciascun individuo) e nel principio di responsabilità congiunta che sostituisce di fatto le garanzie reali; infatti, tale principio implica che qualora un membro del gruppo non dovesse ripagare la propria quota di debito, gli altri membri dovranno pagare in sua vece. I legami sociali, e cioè tutti i meccanismi per i quali il membro di una comunità è molto attento a non perdere la propria rispettabilità, insieme ai meccanismi di autocontrollo tra i membri del gruppo (*peer monitoring*) riducono il rischio di insolvenza.

Stiglitz (1990), Besley e Coate (1995) suggeriscono l'inserimento di una clausola di *joint liability* nel contratto di prestito di gruppo come incentivo a scegliere l'attività meno rischiosa. Stiglitz (1990) e Varian (1990) mostrano come contratti di prestito a gruppi possono diventare un metodo efficace per discriminare tra debitori "rischiosi" e "sicuri" (*screening*), incentivando individui simili, attraverso il meccanismo del prezzo, a voler far parte dello stesso gruppo (*peer selection*).

Gli individui sono così portati ad autoselezionarsi avviando al problema della selezione avversa. Per questo motivo, se il tasso di interesse può essere mantenuto ad un livello tale da indurre gli individui "sicuri" a entrare nel mercato, si avrà un guadagno di efficienza dovuto al miglioramento dei tassi medi di rimborso ed alla dinamica facilitata di riduzione del tasso d'interesse (Ghatak e Guinnane, 1999).

È evidente, quindi, quali siano i vantaggi derivanti dall'introduzione del principio di responsabilità congiunta in un prestito di gruppo: se, da una parte, sono stati mitigati i problemi informativi legati alla concessione del credito attraverso i meccanismi di *peer selection* e *peer monitoring*, d'altra parte, si apre una terza via di accesso al credito per gli individui che, non

possedendo una garanzia con le caratteristiche definite precedentemente, rimarrebbero inevitabilmente esclusi dal mercato del credito.

Sono tuttavia riscontrabili alcuni limiti: in primo luogo, l'esigenza di omogeneità delle condizioni contrattuali tra i componenti del gruppo potrebbe implicare problemi sia in relazione al rapporto intercorrente tra l'istituzione ed il singolo debitore, sia per quanto riguarda i rapporti presenti all'interno del gruppo stesso.

In secondo luogo, se individui simili sono spinti ad auto-selezionarsi, l'omogeneità nella composizione del gruppo potrebbe implicare per l'istituzione problemi nella diversificazione del rischio. Contestualmente, va considerato che la volontà di non ripagare di uno o più componenti, in particolari condizioni socio-economiche, potrebbe implicare uno stimolo all'inadempienza per gli altri.

Procedure innovative per la concessione di prestiti individuali consentono invece all'istituzione di microfinanza (IMF) di valutare e quantificare la capacità di debito per un'impresa (micro, piccola e media) in modo, veloce ed economico. In assenza di meccanismi *ad hoc*, data la quasi inaffidabilità dei documenti ufficiali, l'agente di credito potrebbe dover ricostruire i documenti finanziari dell'impresa *ex novo*, visitando personalmente l'impresa e intervistandone i lavoratori. Proprio per questi motivi, nel caso dei crediti individuali, i finanziatori assicurano il prestito con garanzie personali e reali. L'abilità innovativa dell'IMF sta nel sapere, da un lato, richiedere forme atipiche di garanzie che possono avere un basso valore economico ma un importantissimo valore "sociale"; d'altro lato, data la semplicità relativa delle attività economiche componente di rilievo della tecnologia possono risultare i modelli di credit scoring, strumenti statistici di valutazione che, se sviluppati opportunamente a livello locale, consentono di determinare un giudizio di merito, in modo rapido ed a costi contenuti (Viganò, 1996c).

4. Incentivi ed enforcement

Un altro dei problemi fondamentali dei mercati del credito nei PVS è costituito dal fatto che, indipendentemente dai pro-

blemi di asimmetria informativa, è più difficile fare rispettare gli accordi contrattuali poiché il sistema giudiziario, spesso inefficiente, rende alle volte impossibile (o troppo oneroso) il recupero del credito. È possibile che, anche quando il debitore possa farlo, scelga di non pagare (Mayr, 1999).

Le problematiche legate all'*enforcement* hanno spinto i creditori ad individuare incentivi che stimolassero la regolarità dei pagamenti da effettuare da parte dei debitori. Una delle modalità che può essere utilizzata per incentivare l'adempimento del credito consiste nella minaccia di precludere al debitore l'accesso a crediti futuri. Tale incentivo/minaccia funziona solamente se l'orizzonte temporale del debitore è abbastanza lungo, cioè se l'utilità derivante dai prestiti futuri è maggiore di quella ottenibile con un *default* (Ray, 1998).

Una seconda possibilità è costituita dall'erogazione di crediti di ammontare crescente; ai clienti che si dimostrano responsabili nella gestione del credito e rispettosi delle regole del contratto possono essere erogati crediti di entità crescenti. In caso di *default*, il cliente dovrebbe iniziare nuovamente dal gradino più basso della scala dei crediti (rispetto all'ammontare), sempre che il creditore sia disposto a fornire ulteriori risorse.

Un altro strumento che facilita l'*enforcement* è l'*interlinking*, ovvero il legame esistente tra le transazioni nel mercato del credito e le transazioni che avvengono negli altri mercati ⁽⁹⁾. I legami non creditizi che si vengono a creare rafforzano i rapporti contrattuali tra i contraenti, essendo una fonte d'informazione aggiuntiva ⁽¹⁰⁾. Anche la garanzia quindi, come visto precedentemente, può essere considerata contestualmente come un incentivo economico a ripagare o come mitigatore degli eventuali effetti derivanti dalle asimmetrie informative.

Tuttavia, la garanzia non sempre funziona come incentivo ma può sortire anche un effetto inverso (Viganò, 1996c). Ciò accade quando il bene dato in garanzia si svaluta e raggiunge un valore inferiore rispetto al debito che intende coprire. Altro

⁽⁹⁾ Come si vedrà, se questo meccanismo è diffuso nel settore informale, la sua applicazione nella MF potrebbe implicare problemi in termini di efficacia ed efficienza derivanti dall'eccessivo accentramento delle funzioni per l'istituzione.

⁽¹⁰⁾ BESLEY e COATE (1995).

esempio è il caso del pegno, dove la garanzia non viene solo escussa *ex post* ma è anticipata e, dunque, può concorrere a limitare la capacità di produrre reddito.

Uno stimolo al rimborso regolare è rappresentato inoltre dal *collaterale sociale*, incentivo operante nelle modalità di prestito a gruppi, in comunità con un alto grado di coesione sociale. Le sanzioni sociali possono essere tali da costituire una minaccia sufficiente ad escludere o perlomeno mitigare il rischio di *default* ⁽¹¹⁾.

Va sottolineato comunque che i prestiti a gruppi non sono univocamente preferibili a quelli individuali; nella situazione in cui un debitore che, pur in grado di ripagare la parte del suo debito ma non quella di entrambi i debitori, è costretto ad essere insolvente perché l'altro non può pagare il proprio, la *joint liability* peggiora gli incentivi rispetto al prestito individuale, poiché uno dei due debitori trascina l'altro nel *default*.

Le tipologie contrattuali individuali invece, cercano di soddisfare l'esigenza di credito di ammontare superiore, che però generalmente è abbinata alla richiesta di una garanzia proporzionata all'entità del prestito. I crediti concessi in questa forma vengono strutturati tenendo conto delle esigenze e delle caratteristiche del singolo cliente, godendo quindi di una maggiore flessibilità.

In tutte le tipologie considerate, l'efficacia degli incentivi dipenderà di volta in volta dall'orizzonte temporale del debitore, dalla mobilità territoriale che attenua l'intensità dei legami sociali e da fattori esterni non controllabili dal debitore (*shock* climatici, variazioni di prezzo).

5. Il mondo della microfinanza: tra sostenibilità ed *ou-treach*

Si è cercato di illustrare nella sessione precedente, le imperfezioni caratterizzanti i mercati del credito, formale ed informale, nei PVS, mettendo in evidenza la capacità di alcune forme istituzionali di ovviare a questo genere di problemi. Tenendo a mente quanto detto sinora, nel seguito del lavoro si

⁽¹¹⁾ Per una trattazione più dettagliata si veda il Box 1.2.

presenterà la MF come insieme di forme istituzionali con cui combinare, con modalità differenti, le caratteristiche del settore formale ed informale, sfruttandone le sinergie ed attenuando i vincoli cui gli individui sono sottoposti nell'accesso ai servizi finanziari.

Le IMF nascono, essenzialmente, secondo due modalità (Baydas et al., 1997). Attraverso un processo di *upgrading*, e cioè attraverso un'evoluzione da programmi quali le iniziative di MF offerti da parte di entità finanziarie non bancarie (spesso informali o semiformali), fondati inizialmente con l'obiettivo di perseguire traguardi di solidarietà, redistribuzione della ricchezza e perequazione delle condizioni di vita (*bottom up approach*), poi successivamente cresciuti in istituzioni maggiormente formalizzate, operativamente riorganizzate in modo tale da consentire di ampliare sia l'offerta di prodotti e servizi che la propria capacità di raggiungere un maggior numero di clienti.

Il processo di *downscaling*, al contrario, prevede l'introduzione di prodotti e servizi microfinanziari all'interno della gamma di offerta di strutture commerciali (spesso formali) che sono già impegnate nell'attività di intermediazione finanziaria, anche se verso popolazioni *target* differenti (*top down approach*).

Per la loro eterogeneità, in termini di tipologia e finalità, le IMF sono collocabili tra l'estremo delle ONG, fondate su criteri prevalentemente sociali e riassumibili nell'obiettivo della riduzione del livello di povertà (*poverty lending approach*), e quello delle istituzioni commerciali che perseguono l'espansione dell'offerta di servizi finanziari sostenibili (*financial system approach*).

Il *poverty lending approach* ipotizza che una maggiore profondità dell'*outreach* (capacità da parte dell'istituzione di raggiungere le fasce più povere della popolazione) possa "compensare" un minor numero di clienti, un orizzonte temporale ridotto e una gamma ridotta di servizi finanziari offerti.

Il *financial system approach* ipotizza invece che un ampio numero di clienti, una vasta gamma di servizi finanziari disponibili ed un orizzonte temporale di lungo periodo, possano compensare una minore profondità dell'*outreach*, se questo non è compatibile con l'equilibrio economico (Gonzales-Vega, 1998a).

Offrire servizi finanziari nel lungo periodo implica per le istituzioni l'essere redditizie o il continuo ricorso ai sussidi. Il *financial system approach*, orientato alla sostenibilità degli intermediari, può far ritenere che il vincolo di economicità degli stessi, comportando prezzi di mercato, implichi una diminuzione del beneficio netto derivante dalla fruizione del servizio per il cliente, dati i costi sopportati. Tuttavia, l'impronta imprenditoriale rappresenta spesso uno stimolo all'innovazione che potrebbe tradursi in un aumento del benessere o in un minor costo per il cliente.

Se l'innovazione implica un maggior benessere, un aumento dei prezzi non influirà sul beneficio netto derivante dalla fruizione del servizio per il cliente; ancora, se l'innovazione implica minori costi per i servizi offerti, il cliente otterrà un maggior beneficio in assenza di prezzi più alti.

Inoltre, l'obiettivo di sostenibilità nel lungo periodo condurrebbe ad una più ampia offerta di servizi finanziari controbilanciando un'eventuale perdita di benessere per il cliente nel breve periodo.

Nel caso di presenza di donazioni, invece, i prezzi per i servizi offerti sono sussidiati e non gravano direttamente e completamente sui clienti; ciò parrebbe implicare, a parità di condizioni, un miglioramento del benessere per il cliente stesso.

Quindi, se il *poverty lending approach*, cercando di raggiungere i più poveri talvolta offrendo servizi a basso costo, trascura gli effetti negativi che nel lungo periodo possono provocare i bassi profitti e le donazioni, il *financial system approach* focalizzandosi sulla sostenibilità nel lungo periodo, nonostante l'innovazione, potrebbe escludere i più poveri dall'offerta dei servizi (Schreiner, 1999). In questo senso, indipendentemente dall'approccio utilizzato, si dovrebbe cercare di massimizzare la differenza tra i costi ed i benefici sociali derivanti dalla MF, attraverso l'utilizzo di tecnologie finanziarie che, a seconda dei casi, dovrebbero permettere di raggiungere il segmento di mercato identificato, in un'ottica di lungo periodo, minimizzando i costi legati alla fornitura del servizio e nel contempo massimizzando il beneficio derivante dalla fruizione del servizio stesso per il cliente. La sperimentazione e l'introduzione di nuovi servizi è sempre problematica a causa del *trade off* tra il costo

dei servizi offerti e la qualità degli stessi. Nel tentativo di servire una determinata nicchia di mercato potenziale, le istituzioni di MF dovranno individuare una metodologia, o un mix di metodologie, efficaci nel valutare il rischio ad un costo minore rispetto al beneficio che se ne potrebbe trarre. L'obiettivo per la MF in questo senso sembra adesso non essere quello dell'uno o dell'altro approccio, ma l'ottimizzazione dei *benefici sociali* derivanti dall'attività di MF *dati i costi sopportati* dalla stessa società per i servizi offerti (Schreiner, 1999). La sostenibilità finanziaria delle IMF in questo quadro, è finalizzata a minimizzare i costi sociali di un'eventuale insolvenza delle stesse.

Box 1.2.

I SEI ASPETTI DELL'OUTREACH

I differenti approcci adottati dalle IMF si sviluppano tra i due estremi del *poverty lending approach* e del *financial system approach*. Entrambi gli approcci nascono da differenti assunti relativi ai sei aspetti dell'*outreach*.

In termini di teoria del benessere si tratta di valutare il beneficio sociale derivante dalla MF in relazione a sei aspetti caratteristici: profondità, beneficio netto ottenuto dall'utente (*worth cost*, per l'utente), numero di utenti, "longevità", numero di tipologie contrattuali utilizzate (Schreiner, 1999).

Il beneficio sociale dell'*outreach* allora viene definito dal: "beneficio netto (net gain) del cliente ponderato per la profondità (*depth*), sommato per il numero di clienti e la tipologia di contratti offerti, sommato e scontato nel tempo in cui la IMF offre i suoi servizi" (Schreiner, 1999).

Le dimensioni dell'*outreach* sono così sintetizzabili:

1. *Depth*: la profondità dell'*outreach*.

La profondità dell'*outreach* è il valore che la società attribuisce al *beneficio netto* (net gain), derivante dall'uso della MF da parte di un dato individuo. Generalmente, la società attribuisce un valore maggiore ad un *beneficio netto* derivante da un piccolo credito concesso ad una persona indigente, rispetto allo stesso beneficio ottenuto da un individuo ricco. Se, quindi, la società ha una preferenza per i poveri, allora una buona *proxy* alla misura del *depth* è rappresentata dal livello di povertà.

Una maggiore profondità dell'*outreach*, solitamente, implica non soltanto un incremento del *social value*, ma anche del *social cost*. Infatti, dato il minor reddito ed il minor benessere dell'individuo, è più "costoso" per il creditore valutare la rischiosità del prestito, poiché, comparati con i ricchi, i poveri sono più eterogenei e meno capaci di evidenziare la loro abilità nel ripagare un debito (Conning, 1999).

Inoltre, i costi fissi incidono di più sui poveri, a causa del fatto che i prestiti sono caratterizzati da un ammontare ridotto, da brevi termini di pagamento, e rinnovi frequenti.

La profondità maggiore dell'*outreach* avrebbe un effetto positivo solo sul *social value* qualora il creditore trovasse un modo efficace per valutare il rischio ad un costo minore rispetto al beneficio che se ne potrebbe trarre. Ciò è conseguibile utilizzando tecnologie creditizie basate su un modo efficiente di valutazione dei rischi; le innovazioni delle teorie del *group lending* sono un esempio di come sia possibile ottenere una profondità maggiore ad un costo minore, rispetto, per esempio, ai contratti che richiedono una garanzia reale.

2. **Worth to user:** il valore dell'*outreach* per l'individuo.

Il valore dell'*outreach* per l'individuo è rappresentato da quanto è disposto a pagare chi prende a prestito per ottenere il credito. Dipenderà quindi dal tipo di contratto, dalle preferenze, dai vincoli e dalle opportunità dell'individuo. Se i costi per l'individuo sono costanti, un maggior valore dell'*outreach* per l'individuo, implica un maggior *beneficio netto*.

3. **Cost to user:** il costo dell'*outreach* per l'individuo.

Il costo dell'*outreach* per l'individuo, è il costo del prestito per il debitore. Questo è differente dal costo delle risorse per la società o per il creditore. Il costo dell'*outreach* per l'individuo include sia i costi di transazione che il prezzo del credito. Il prezzo a sua volta include gli interessi e gli oneri aggiuntivi (*fees*).

4. **Scope:** il numero dei diversi tipi di contratto (prodotto-servizio) offerti da una IMF

5. **Length:** il periodo di tempo nel quale una IMF offre i propri prodotti-servizi.

6. **Breadth:** il numero dei beneficiari del servizio.

Esprimere l'*outreach* in termini di teoria del benessere aiuta a mettere in evidenza come l'obiettivo socialmente ottimale diventi, dato il contesto teorico, non quello dell'uno o dell'altro approccio alla MF, bensì "massimizzare il valore atteso della differenza tra i benefici sociali derivanti dalla microfinanza ed i costi sopportati dalla società, scontati nel tempo" (Schreiner, 1999).

5.1. Tipologie di istituzioni di MF

Le IMF, si è detto, sono per la loro eterogeneità, in termini di tipologia e finalità, collocabili tra l'estremo del *poverty lending approach*, e quello del *financial system approach*. Parallelamente, si possono evidenziare due diversi modi di operare nel settore della MF: offrendo esclusivamente servizi finanziari

(approccio minimalista) o integrando i servizi finanziari con servizi di intermediazione sociale (approccio massimalista).

La varietà di forme istituzionali presenti nel mercato della MF rende difficile la categorizzazione degli attori presenti in tipologie predefinite. Il settore è in continua evoluzione e, specialmente in alcuni paesi, come la Bolivia ed il Bangladesh, è caratterizzato da un forte dinamismo e da una grande competitività (Zeller e Meyer, 2002).

Sulla base di quanto detto, si è comunque cercato di identificare quattro tipologie di istituzioni di MF e le caratteristiche peculiari di ogni tipologia.

La prima tipologia di IMF può essere definita come specializzata, commerciale e minimalista (Von Pischke e Schmidt, 2002).

Queste istituzioni tendono alla specializzazione per beneficiare delle economie di scala caratterizzanti l'offerta di servizi su larga scala. La tecnologia di credito utilizzata è generalmente quella individuale ed il prezzo dei servizi finanziari offerti (tasso d'interesse) viene determinato in modo tale da generare profitto coprendo i costi operativi ed i costi finanziari (sostenibilità finanziaria) e consentendo all'istituzione di crescere nel lungo periodo.

Le istituzioni di questo tipo non operano attraverso sussidi, considerati un mezzo di approvvigionamento costoso ed instabile. L'attività di una istituzione sussidiata inoltre, non godrebbe della stessa autonomia, dovendo sottostare molte volte al raggiungimento degli obiettivi fissati da chi ha reso disponibili le risorse.

La tipologia istituzionale ideale per questo tipo di istituzioni è quella di istituzione finanziaria formale (IFF), tipicamente una banca.

La seconda tipologia di IMF è definita *socially oriented* e "massimalista". Queste istituzioni sono organizzate tipicamente nella figura giuridica di ONG, ma includono anche organizzazioni di diversa natura (Von Pischke e Schmidt, 2002).

Operano permanentemente e prevalentemente attraverso sussidi; e, in questo modo, possono offrire servizi finanziari ad un prezzo piuttosto conveniente per il beneficiario ma che, in

generale, consente all'istituzione di coprire i soli costi operativi (sostenibilità operativa). In questo senso, queste organizzazioni potrebbero essere interessate a livello politico nel mantenere l'attenzione delle agenzie internazionali (*donors*) rivolta alla MF, come strumento idoneo ad alleviare la povertà, affinché il flusso di finanziamenti verso questo settore rimanga fortemente alimentato.

La tecnologia di credito utilizzata da questo tipo di istituzione è, nella generalità dei casi, quella dei gruppi solidali (*group lending*); i servizi finanziari sono frequentemente affiancati da componenti di tipo non finanziario, al fine di rafforzare maggiormente il rapporto tra l'istituzione ed i beneficiari del progetto.

Le ONG creditizie (terza tipologia), sono istituzioni che pur mantenendo la base giuridica di associazioni senza scopo di lucro (*not for profit*) o di fondazioni, si dedicano principalmente o unicamente, al finanziamento della microimpresa e di imprese familiari. Esse, eventualmente, realizzano attività di assistenza tecnica (importanti anche per migliorare la capacità e la responsabilità nella gestione del credito da parte del cliente e, quindi, per il rimborso dei crediti offerti) in un'ottica comunque minimalista (Taborga e Lucano, 1998).

Contrariamente alla tipologia precedente, queste istituzioni sono specializzate nell'offerta di servizi microfinanziari. Anche questa tipologia istituzionale, come la prima esaminata, tende alla specializzazione cercando di beneficiare delle economie di scala che ne potrebbero derivare. Solitamente, queste istituzioni sfruttano il supporto dei sussidi solo nel breve e medio periodo nel tentativo di essere autosufficienti nel lungo, attraverso un processo di commercializzazione orientato alla piena sostenibilità finanziaria ed alla formalizzazione.

Se, da un lato, la commercializzazione della MF deve riflettere una solida *performance* finanziaria, dall'altro, la sostenibilità finanziaria è spesso una condizione necessaria per ottenere la licenza ad operare in un mercato regolamentato e supervisionato da una autorità centrale. Una volta che le IMF gestiscono le proprie attività in modo commerciale, la competizione rapidamente diviene il tratto predominante all'interno dell'ambiente in cui operano (Christen, 2000; Christen e Drake, 2001).

La quarta ed ultima tipologia riguarda le cooperative e le

istituzioni mutualistiche, come le *credit union*, le cooperative di credito e le banche popolari (Von Pischke e Schmidt, 2002).

Queste istituzioni spesso non sono necessariamente specializzate nell'offerta di servizi finanziari verso microimprenditori e possono non avere un *focus* specifico nel promuovere attività atte ad alleviare situazioni di povertà. Non fanno ricorso sistematico all'uso di sussidi ma tendono a raggiungere e mantenere la sostenibilità attraverso la creazione di reti di istituzioni affiliate che godono di accesso privilegiato ai servizi resi disponibili dai vertici del sistema cooperativo.

Il sistema cooperativo a livello decisionale è strutturato secondo una logica democratica in base alla quale ad ogni membro corrisponde un voto.

In relazione all'*outreach* delle quattro tipologie, da alcune analisi empiriche sembrerebbe emergere, per esempio, che banche e cooperative raggiungano un numero maggiore di clienti poveri, ma che la percentuale di questi, rispetto al totale della clientela di queste istituzioni, sia meno significativa rispetto a quella servita dalle ONG e dalle istituzioni semi-formali in generale (Ledgerwood, 1999).

In effetti, le IMF servono una percentuale maggiore di clienti al di sotto della soglia di povertà, qualora adottino una esplicita strategia di *selezione* e *targeting* delle fasce di popolazione più indigenti; l'istituzione sceglie il suo mercato *target* in accordo con gli obiettivi istituzionali e ciò dev'essere tenuto in considerazione nell'analizzare la stessa (Hulme e Mosley, 1996).

Il *targeting* indica il processo di identificazione degli utenti potenziali in base a un criterio precedentemente determinato: la scelta di un gruppo di clienti accomunati dalle stesse caratteristiche intrinseche (genere, etnia, religione, livello di reddito) o da una stessa attività (settore economico) o appartenenza geografica (urbana, rurale).

Ai diversi settori economici equivalgono, in genere, diversi livelli di povertà e diverse caratteristiche dei clienti; in questo senso si profilano mercati diversi per istituzioni diverse in termini di struttura e di obiettivi, anche se, sotto determinate condizioni, è auspicabile che le istituzioni riescano a servire segmenti diversi, diversificando così il proprio portafoglio.

5.2. Alcune realtà significative nel mondo

Le istituzioni di MF presenti in tutto il mondo sono più di 7.000, soltanto l'1% di queste istituzioni però, può essere considerato redditizio (Von Pischke, 1998).

La maggiore difficoltà incontrata nello sviluppo di questo tipo di programmi e soprattutto di quelli orientati a raggiungere i più poveri tra i poveri, è rappresentata dal conseguimento della sostenibilità finanziaria. Anche i più noti tra questi programmi non raggiungono la piena sostenibilità, riuscendo a coprire con i loro ricavi circa il 70% dei loro costi totali (Murdoch, 1999); alcuni di questi programmi iniziarono la loro attività come ONG, formalizzandosi come vere e proprie banche solo successivamente seguendo un modello commerciale orientato alla piena sostenibilità.

Un fenomeno che spesso accompagna la nascita delle IMF è il passaggio da tecnologie di credito di gruppo al credito individuale. Il caso della Bolivia, come si vedrà, è emblematico in entrambi i sensi.

Qui di seguito saranno presentate alcune realtà particolarmente interessanti al fine di fornire un quadro generale che comprende i mercati più evoluti (Bolivia e Bangladesh), i casi più rilevanti di programmi di credito pubblici "convertiti" in programmi di MF (Bank Rakyat in Indonesia ⁽¹²⁾) e di IMF evolutesi fino a divenire banche commerciali (BancoSol e K-Rep), il caso di un sindacato di lavoratrici autonome Indiano (SEWA) e quello delle banche di villaggio nel mondo (in particolare attraverso la descrizione di FINCA).

a) Bolivia

La Bolivia è certamente, tra i PVS, un esempio molto particolare ed interessante dal punto di vista empirico, poiché teatro di numerose sperimentazioni riguardanti la MF (Navajas et al., 1996).

Alla fine di luglio del 2001, i clienti del sistema microfinanziario in Bolivia erano circa 400.000, ossia circa l'80% dei

⁽¹²⁾ Bank Rakyat è una delle istituzioni partecipanti al MicroFinance network. A proposito si veda: www.bellanet.org/partners/mfn.

clienti serviti dall'intero sistema finanziario; al contrario, il valore totale dei crediti concessi rappresentava solo una piccola parte del valore totale dei crediti nel paese (a dimostrare il modesto importo medio dei singoli prestiti).

Le IMF boliviane possono essere sintetizzate nelle seguenti categorie: istituzioni di MF regolamentate (fiscalizzate) quali banche e fondi finanziari privati; istituzioni non regolamentate quali le ONG creditizie; cooperative di risparmio e credito ⁽¹³⁾.

Le tecnologie comuni alle IMF boliviane sono il credito solidale, il credito individuale e il credito associato. Il credito solidale è stato inizialmente la tecnologia più usata, almeno fino al 1998. Il 66,4% delle operazioni nel 1996 veniva effettuato utilizzando questa metodologia, mentre la tecnologia individuale rappresentava solo il 26,1%. Successivamente, lo scenario è cambiato: il credito individuale dal 1998 in poi è stato maggiormente applicato, raggiungendo il punto massimo proprio nel 2001 e rappresentando circa il 70% dell'intero portafoglio crediti boliviano.

Il processo di individualizzazione del credito ha interessato l'intero settore che, nel tentativo di controllare il rischio creditizio, ha adottato una politica restrittiva nella concessione di nuovi crediti (Rhyne, 2001). Due ordini di ragioni interne ed esterne possono spiegare questa situazione, le prime riguardano la politica economica interna, un *budget* pubblico esiguo impiegato in un'ottica di breve periodo, le pressioni politiche di nuovi attori sociali ma, soprattutto, la saturazione del mercato microfinanziario. Negli ultimi anni, il numero delle IMF boliviane è cresciuto esponenzialmente e se, da un lato, la competizione ha stimolato una crescente innovazione tecnologica, elevati *standard* di efficienza e la nascita di una grande varietà di forme istituzionali, d'altro lato, ha contribuito all'emergere di un "latente spirito di *default*" tra i clienti. La presenza di numerose istituzioni ha incentivato in alcuni casi i clienti a non ripagare il credito ottenuto, poiché era facile trovare un'altra istituzione cui rivolgersi che avrebbe concesso un nuovo credito.

Le altre ragioni per l'atteggiamento più restrittivo delle IMF

(13) Fonte: BOLETINO FINANCIERO, "Conyuntura Microfinanciera", Finrural 1996-2001, La Paz, Bolivia.

riguardano invece le pressioni economiche e politiche provenienti dall'esterno che inevitabilmente hanno influenzato le decisioni interne. Il paese è molto sensibile in generale ai *trend* economici caratterizzanti l'America Latina e gli U.S.A. Per questi motivi oggi si assiste nel mercato della MF boliviano a un cambio di tendenza nella gestione del portafoglio da parte delle istituzioni. Anche se in Bolivia la situazione rimane pressoché instabile, le IMF si stanno organizzando nella creazione di una centrale dei rischi, con l'obiettivo di monitorare più attentamente i comportamenti dei clienti (condividendo le informazioni relative ai clienti morosi), riuscendo così a meglio controllare la rischiosità dell'offerta di nuovi crediti (Bonomo, 2002).

Un'altro elemento caratterizzante il mercato boliviano è il modello di trasformazione di una IMF in banca vera e propria; questo avvenne per la prima volta quando Prodem, una ONG finanziaria specializzata in attività creditizia, chiese ed ottenne la licenza bancaria al fine di poter ampliare le fonti di finanziamento secondo una logica commerciale (Christen e Drake, 2001). Considerando gli ostacoli che la legislazione boliviana poneva alle ONG relativamente alla raccolta del risparmio, nel 1992 Prodem si trasformò in una vera e propria banca commerciale privata denominata BancoSol (Gonzalez-Vega, 1996). Nel 1998 a soli sei anni dalla sua nascita, BancoSol possedeva già un portafoglio prestiti che ammontava a circa 64 milioni USD. Al 31 dicembre 2003, il portafoglio attivo dell'istituzione era pari a 92 milioni USD ⁽¹⁴⁾.

b) *Bangladesh*

Il Bangladesh, come la Bolivia, rappresenta una realtà molto dinamica e costellata da istituzioni diverse tra loro. In particolare la Grameen Bank, fondata da Muhammad Yunus a Jobra nel 1976 e formalizzatasi poi come banca nei primi anni '80, rappresenta forse l'istituzione maggiormente nota a livello internazionale.

Yunus si ispirò alla struttura delle cooperative di credito

⁽¹⁴⁾ Fonte: *Financial Statement*, www.bancosol.com.

che si erano diffuse in India agli inizi del novecento; intorno al 1880, infatti, ebbe inizio attraverso la colonizzazione inglese la diffusione del modello di credito cooperativo tedesco (Woolcock, 1996); le nuove cooperative indiane intorno al 1946 contavano già circa nove milioni di membri e la mentalità del credito cooperativo si insinuò in modo ben radicato nel paese (La Ferrara, 2000).

La Grameen Bank, sin dalla sua nascita, ha rivolto la propria attenzione ai poveri, definiti come coloro che possiedono meno di mezzo acro di terra, partendo dall'idea che la mancanza di capitale rappresenti il primo e il maggiore ostacolo allo sviluppo di attività imprenditoriali per queste fasce di popolazione.

La Grameen Bank alla fine del 1997 aveva concesso servizi finanziari a più di 2 milioni di persone delle quali il 95% erano donne, con un tasso di recupero pari al 90% e un portafoglio attivo di circa 250 milioni USD (Pitt e Khandker, 1999). Oggi l'istituzione annovera circa 2,5 milioni di clienti ⁽¹⁵⁾.

La Grameen Bank ha rivolto la sua attenzione ai più poveri utilizzando come metodologia di credito il *group lending*; tuttavia, nel paese altre istituzioni hanno optato per l'individuazione del portafoglio seguendo l'esempio di Association for Social Advancement (ASA) e Buro Tangail (Meyer, 2002). Buro Tangail, una banca che nel 1999, ha iniziato gradualmente ad offrire crediti individuali di ammontare crescente (tra le 20.000 e le 200.000Tk) ⁽¹⁶⁾, per i piccoli imprenditori di successo. Questi crediti nel 2001 erano cresciuti sino a raggiungere il 4% dell'intero portafoglio (Wright, Graham e Hussain, 2001). L'adozione di questa metodologia ha implicato per l'istituzione lo sviluppo di un sistema per la valutazione e il trattamento delle richieste di credito, includendo sia analisi dei flussi di cassa, sia valutazioni dei beni offerti in garanzia. L'istituzione inoltre è una tra le poche in Bangladesh ad evidenziare l'importanza del risparmio volontario offrendo lo *status* di "membro associato" a coloro i quali preferiscono risparmiare piuttosto che prendere a prestito (Meyer, 2002). Le metodologie di credito a gruppi presentano i già discussi vantaggi della *joint*

⁽¹⁵⁾ 20.000 Tk equivalgono a circa 300 euro.

⁽¹⁶⁾ Siveda: www.grameen-info.org.

liability e del *peer monitoring* oltre a quelli derivanti dall'auto-selezione dei partecipanti (*peer selection*). Lo studio di fattibilità del progetto e l'eventuale approvazione del credito, risulteranno più rapidi. Inoltre le persone del gruppo dovranno preventivamente approvare il prestito concesso ad ogni membro. I crediti concessi sono caratterizzati da un breve termine, ammontare ridotto e alta frequenza. Inoltre i contratti di gruppo presentano inevitabilmente delle rigidità legate alle necessità di omogeneità dei termini contrattuali nel gruppo.

Lo sviluppo di nuovi prodotti comunque non è mai facile, il *trade off* tra produzione di nuovi servizi e qualità degli stessi è evidente nelle esperienze di ASA e Buro Tangail, descritte dettagliatamente da Wrigth e Hussein (2001). Queste IMF nel tentativo di rendere più flessibile la raccolta del risparmio, furono costrette infatti a ritirare dal mercato alcuni prodotti a causa dell'insufficiente domanda o per gli alti costi sostenuti nella realizzazione degli stessi.

È peraltro vero che la stessa Grameen Bank ha ultimato nel 2002 un processo incominciato due anni prima, durante il quale è avvenuta la formazione del personale delle più di mille filiali della banca nel paese, consentendo l'emergere di Grameen Bank II. Questo secondo modello, definito "Sistema Generalizzato Grameen" rispetto al precedente "Sistema Classico Grameen", presenta una differenza fondamentale permettendo agli agenti di credito di strutturare il prodotto singolarmente per ogni cliente, svincolandosi dal principio di prodotto *standard* utilizzato precedentemente in modo quasi omogeneo per tutti i gruppi.

c) Indonesia

Una realtà alquanto particolare è rappresentata dal sistema Unit Desa di Bank Rakyat Indonesia.

Il progetto Unit Desa System nacque dalle ceneri del fallimento di un programma statale finalizzato alla diffusione a livello nazionale del prodotto di credito (*bimas*) che il Governo Indonesiano aveva creato secondo i dettami della *Green Revolution* all'inizio degli anni settanta per promuovere l'autosufficienza nella produzione di riso in ogni regione.

La lungimiranza dell'allora (negli anni ottanta) Ministro

delle Finanze permise di destinare a nuovo impiego il sistema di *units* rendendolo un *network* di piccole banche rurali atte a servire la popolazione offrendo non più solo credito sussidiato destinato all'agricoltura ma prodotti di risparmio e credito (a tasso di mercato) destinati a qualsiasi attività produttiva, attraverso modalità flessibili e sostenibili dal punto di vista finanziario.

Il sistema Unit Desa impiega circa 24.000 persone ed è organizzato con una sede centrale a Jakarta, 15 uffici regionali, 320 sportelli a livello di distretto e 4.055 unità sparse su tutto il territorio nazionale composto da un arcipelago di circa 14.000 isole sulle quali vivono più di 200 milioni di persone; l'Indonesia è il quarto paese maggiormente popolato del globo.

L'idea fu quella di gestire ogni singola unità come centro di profitto a sè stante, secondo un approccio di mercato. Nella gestione vennero istituite procedure altamente standardizzate così da ottenere, nel tempo, elevate curve di apprendimento. Ne sono un esempio il sistema di rendicontazione estremamente semplificato in un unico *report standard* di sole due pagine, una strategia accurata per la gestione del rischio e della liquidità, oltre a meccanismi di incentivo per la forza lavoro, in particolare per quanto riguarda gli stipendi legati ai risultati operativi.

Nel 1986, attraverso il sistema Unit Desa, è stato introdotto capillarmente sul mercato anche un prodotto di risparmio denominato *simpedes*. Ciò si è dimostrato nel tempo un elemento cruciale soprattutto durante le crisi finanziarie degli anni novanta; tale prodotto infatti, essendo coperto da assicurazione statale, ha continuato a rappresentare un importante fonte di approvvigionamento per l'intera banca e la popolazione non ha perso i propri risparmi aumentando la fidelizzazione verso Bank Rakyat anche durante le pesantissime crisi finanziarie avvenute nella regione negli anni novanta; è stato stimato che nel 1996 il 30% delle famiglie indonesiane utilizzavano un conto di risparmio *simpedes* (Maurerer, 1999).

Nel 1996 il rapporto tra depositanti e prenditori a prestito era di sei a uno mentre l'ammontare del prestito medio valeva circa il quadruplo rispetto al deposito medio.

Nel 1999 il sistema Unit Desa rappresentava il 25% delle attività totali ed il 15% del portafoglio prestiti totale della

banca, allo stesso tempo contribuiva con il 70% dei depositi totali.

Ad oggi lo Unit Desa rappresenta ancora uno dei casi di studio di banche statali che offrono prodotti di MF di maggior interesse.

d) Kenya

Una delle istituzioni più note e interessanti nel panorama africano è certamente K-Rep ⁽¹⁷⁾. Riproduzione del modello Grameen, poi fortemente modificato nel corso del tempo al fine di essere meglio adattato al contesto keniota, K-Rep è nata, nel 1984, come agenzia di sviluppo con la missione di fornire assistenza tecnico finanziaria a ONG impegnate in progetti per la microimpresa, e successivamente si è evoluta sino ad arrivare a offrire direttamente servizi microfinanziari. Nel 1997 fu registrata come società a responsabilità limitata e due anni più tardi, nel 1999, ha ottenuto l'autorizzazione ad operare come banca commerciale.

K-Rep Bank si è affermata sul panorama finanziario keniota in modo particolare nel corso degli anni novanta, anni in cui il personale impiegato si quadruplicò passando da 39 a 152 dipendenti, e il numero di uffici dislocati sul territorio passò da due a ventuno; nel 2001 K-Rep aveva elargito prestiti per un ammontare superiore ai 9 milioni di USD e servito circa 16.000 clienti dei quali il 52% era composto da donne ⁽¹⁸⁾.

Nel corso della sua storia K-Rep ha introdotto nel mercato una molteplicità di prodotti finanziari innovativi tra i quali il servizio di credito denominato *Juhudi* rappresenta certamente un esempio significativo. In questa metodologia di prestito i creditori sono organizzati in gruppi composti da 4 a 8 persone (*Watano*), e a loro volta i *Watano* (da 3 a 8) si riuniscono in una più ampia associazione denominata *Kiwa*. I membri di ciascuna *Kiwa* per essere eleggibili al prestito devono versare nella loro associazione un ammontare di depositi la cui proporzione

⁽¹⁷⁾ Cfr. nota 14.

⁽¹⁸⁾ Nello stesso anno i prestiti erogati avevano un valore medio unitario inferiore ai 320\$, mentre l'ottanta per cento dei depositi era stato raccolto da soggetti i cui risparmi non superavano in media i 250\$.

aumenta al crescere del prestito concesso e fornire alla stessa una garanzia reale contro eventuali insolvenze. In caso di insolvenza la *Kiwa* si rifà in via preliminare sui depositi del debitore e, se questi sono insufficienti, ricorre in modo eguale ai depositi degli altri membri del *Watano*; solo in ultima istanza si procede all'escussione della garanzia reale. I prestiti hanno una durata media di sei mesi e i rimborsi avvengono settimanalmente in occasione della riunione delle *Kiwa*.

Questa metodologia creditizia fu introdotta per la prima volta nel 1990 e nel corso degli anni il personale della banca realizzò che l'affidarsi esclusivamente al gruppo per la selezione dei propri membri (*peer selection*,) comportava la formazione di gruppi fragili, non sempre formati da soggetti affidabili; molto spesso inoltre l'autogestione dei meccanismi di prestito da parte delle *Kiwa* causava l'erogazione di finanziamenti inadeguati nell'ammontare rispetto alle reali necessità di investimento del microimprenditore. Per questi motivi K-Rep apportò alcune modifiche alla propria metodologia di prestito, iniziando a prestare maggiore attenzione all'attività di addestramento dei membri delle *Kiwa* e intensificando l'attività di monitoraggio dei debitori da parte dello *staff* addetto al servizio prestiti. Oggi la banca offre sei diverse tipologie di crediti, quattro con tecnologia di gruppo (dal nucleo familiare alla realtà aziendale) e due con tecnologia individuale (per singoli individui B2C, così come per altre istituzioni B2B). L'istituzione pone per altro un forte accento sull'importanza del risparmio e offre diversi prodotti con condizioni favorevoli per la raccolta di depositi.

Quest'evoluzione mostra un buon esempio di continua tensione innovatrice, caratteristica oramai più volte evidenziata come punto di forza della MF.

e) India

Un'altra realtà con caratteristiche piuttosto uniche e differenti rispetto a quelle individuate fino ad ora è rappresentata dall'Associazione delle Donne Auto Occupate (*Self Employed Women's Association* - SEWA) ⁽¹⁹⁾, un movimento sindacale che

⁽¹⁹⁾ A proposito si veda il sito ufficiale dell'istituzione oltre a CHEN e SNODGRASS (1999).

sviluppa metodologie e strumenti atti a permettere l'acquisizione e un maggior sviluppo di potere economico, sociale, ma anche politico da parte di donne povere, lavoratrici autonome, riunite ed organizzate.

Il contesto nel quale SEWA è stata creata spiega il perché l'attenzione venga focalizzata sull'*empowerment*. Gran parte delle donne che ne fa parte, infatti, vive al di sotto della soglia di povertà e lavora in attività dalle quali non riceve un salario fisso. Queste donne lavoratrici autonome, rappresentano il 55% della forza lavoro urbana ad Ahmedabad, il 45% a Calcutta ed il 40% a Bombay (Liamzon *et al.*, 1999). Il principale obiettivo dell'istituzione è quello di organizzare le donne lavoratrici affinché ottengano piena affidabilità dal proprio impiego; in particolare sono considerate di primaria importanza la sicurezza e la redditività del lavoro svolto, la possibilità di alimentarsi sufficientemente e una certa sicurezza sociale.

SEWA ebbe origine e crebbe nell'Associazione Tessile e del Lavoro (TLA), il più antico e popolato sindacato del Paese fondato tre anni dopo che, nel 1917, il Mahatma Ganhdi aveva guidato con successo uno sciopero dei lavoratori dell'industria tessile. Nel 1972 SEWA fu registrata come sindacato autonomo di donne auto impiegate; furono creati servizi di sostegno, una banca, asili nido e sedi di formazione diretti a coprire tutte le esigenze che caratterizzano la vita di una donna povera e lavoratrice (Fong e Perrett, 1991).

La struttura organizzativa non utilizza un normale organigramma istituzionale, ma visualizza la propria organizzazione con l'immagine di un albero, il baniano. Dal tronco principale, il sindacato, si sviluppano gli altri servizi dell'organizzazione: le cooperative, l'accademia, i servizi di sicurezza sociale e la banca, già registrata all'inizio del 1974 come cassa di risparmio e che ad oggi svolge anche attività creditizia offrendo prodotti microfinanziari.

Le adesioni dalla fondazione aumentarono velocemente: dalle 320 donne del 1972 si passò, nel 1995, alle circa 220.000 in tutta l'India (delle quali 160.000 nel solo Gurajat) ⁽²⁰⁾.

Ad oggi la banca costituisce la più grande cooperativa

⁽²⁰⁾ Dei 220.000 clienti, 50.000 hanno accesso al credito e 170.000 sono dei risparmiatori.

promossa da SEWA; nel 2001 disponeva di un portafoglio prestiti pari a circa 2 milioni di USD e aveva raccolto circa 8 milioni di USD in depositi, risultando un'istituzione redditizia ed autonoma, con un tasso di rimborso pari a circa il 95%. I detentori delle quote di capitale sono membri della SEWA ed eleggono un consiglio rappresentativo (Hashemi, McCord, Isern, 2001).

La banca opera in molte zone popolari nelle vicinanze di Ahmedabad e, nel 1996, ha organizzato uno sportello bancario mobile che permette alle donne che vivono in zone isolate di accedere anch'esse ai servizi bancari. Offre un'ampia gamma di prodotti e servizi: prestiti per avvio di attività, assistenza tecnica e finanziaria, prestiti per l'acquisto di abitazioni, prestiti per la copertura delle spese di educazione per i propri figli, prestiti per avvenimenti particolari (come matrimoni o funerali), crediti al consumo, carte di credito, libretti di risparmio, risparmi per la vecchiaia, assicurazioni (pensione, disabili, vita, casa, sanitaria), protezione contro i disastri naturali.

f) *Un caso internazionale: le banche di villaggio*

Nell'ambito della presentazione e dello studio delle metodologie di offerta di prodotti microfinanziari presenti nel mondo è interessante analizzare il caso delle banche di villaggio, una metodologia sorta nel 1984 in America Latina e sviluppata soprattutto attraverso l'iniziativa della "Fondazione per l'Assistenza Internazionale alle Comunità" (*Foundation for International Community Assistance* - FINCA) ⁽²¹⁾.

Ciò che contraddistingue tale metodologia dalle altre, pur sempre basate sulla formazione di gruppi, è l'accento posto sulla responsabilità e l'autonomia concessa ai debitori nel gestire le proprie banche. Le persone che abitano nelle comunità coinvolte da un progetto di *village banking* hanno infatti, per la prima volta, la possibilità di formare e gestire proprie associazioni di credito e risparmio.

Qui di seguito si farà riferimento all'attività di FINCA come esempio per illustrare tale metodologia. Al momento della loro

⁽²¹⁾ A riguardo si veda: NELSON, McNELLY, STACK, YANOVITCH, Unifem (1996).

inaugurazione ognuna delle banche di villaggio riceve un primo prestito dall'agenzia che promuove il progetto (ad oggi le agenzie coinvolte sono 40 e 80 i programmi nel mondo), questo ammontare è in seguito prestato a individui.

L'ammontare del primo prestito individuale è pari al salario minimo mensile (in media la cifra si aggira sui 50 USD), restituibile in rate settimanali inclusive degli interessi maturati (a tassi d'interesse di mercato) per un periodo non superiore ai quattro mesi.

La banca raccoglie tali pagamenti in incontri che si tengono regolarmente ogni settimana e allo scadere delle 16 settimane, restituisce l'intero prestito iniziale più gli interessi all'agenzia. Il denaro, proveniente dall'agenzia che sponsorizza il progetto, arriva attraverso la banca ai suoi membri e costituisce il "conto esterno". Se la banca restituisce l'intero ammontare ricevuto è in grado di ricevere un secondo prestito.

È fondamentale sottolineare l'importanza del risparmio; ad ogni membro della banca è richiesto di risparmiare, ad ogni ciclo, il 20% di ogni prestito ricevuto. Il prestito successivo può dunque essere costituito dal credito precedente sommato ai risparmi accumulati. Nel caso in cui una banca non sia in grado di ripagare il suo debito non otterrà altri prestiti finché non regolarizzerà la propria posizione. I risparmi dei membri più le restituzioni delle quote prestate aumentate degli interessi costituiscono il "conto interno" della banca. Risulta evidente che il "conto esterno" ha la funzione principale di costituire un *input* che andrà a stimolare l'attività del "conto interno".

Il modello di *village banking* stima che in circa tre anni una potenziale banca sarà perfettamente in grado di autogestirsi, e sarà quindi pronta per essere "promossa"; l'agenzia esterna in questa fase non servirà più da supporto, preleverà il capitale iniziale e lo investirà per avviare una nuova *village bank*.

L'accento di questa metodologia è posto sullo sviluppo delle comunità. FINCA concede prestiti a gruppi di persone che vivono nello stesso quartiere e che possono garantire reciprocamente per il proprio debito. In questo senso il gruppo è un fattore critico, in sua assenza, infatti, gli individui non avrebbero la possibilità di ottenere gli stessi risultati. Uno spirito di cooperazione ha il sopravvento sulla competizione; gli abitanti di una comunità beneficiano insieme dello sviluppo di un'atti-

vità di successo che potenzialmente attrae nel quartiere nuovi clienti e possibilità di *business* anche per gli altri.

Attualmente FINCA conta circa 230.000 clienti attivi e un portafoglio crediti erogati di circa 136 milioni di USD; i risparmi raccolti ammontano a circa 10 milioni di USD.

6. Finanza e povertà: il ruolo della microfinanza nel processo di sviluppo

Sebbene la maggioranza degli operatori e degli studiosi di MF siano concordi nell'affermare che la stessa abbia come obiettivo principale il miglioramento del benessere delle persone escluse dal settore finanziario tradizionale fornendo servizi di qualità anche ai "più poveri" tra questi, più dibattuta è la questione su come sia possibile ottenere il miglior risultato in termini di efficienza ed efficacia (intesa come la capacità di raggiungere soggetti realmente poveri) (Zeller e Meyer 2002).

Innanzitutto, è importante sottolineare che la MF si rivolge generalmente a quei soggetti poveri definiti dalla letteratura come *active poor* (poveri attivi), cioè coloro i quali pur vivendo in una situazione anche di estrema indigenza, possiedono capacità tecniche e attitudine all'imprenditoria che permettono loro di sviluppare un'attività in proprio o di avere, perlomeno, flussi di denaro costanti per ripagare debiti contratti o risparmiare (Gonzalez-Vega, 1998a).

In questo senso, è impossibile affermare che la MF sia la soluzione a tutte le diverse situazioni di povertà: alcuni soggetti indigenti (malati, infermi, anziani) non possiedono le caratteristiche necessarie per accedere a qualsivoglia servizio finanziario e, dunque, necessitano di un aiuto assistenzialistico che la MF non può e non deve offrire.

Nonostante molte IMF proclamino di raggiungere i più poveri tra i poveri, l'evidenza empirica raramente riesce a verificare il livello di povertà dei clienti, o a specificare le condizioni sotto le quali alcuni programmi e metodologie raggiungono una clientela più povera rispetto ad altri (Navajas et al., 1996).

Le innovazioni contrattuali (come il *group lending*) e l'introduzione di incentivi dinamici, hanno permesso nel tempo di migliorare la qualità del servizio e di raggiungere un crescente

numero di beneficiari; come commentano Hulme e Mosley (1996) "(...) una fase successiva alla sperimentazione e all'innovazione istituzionale (...) implica l'estensione dei servizi finanziari sino alla base della piramide socio-economica" (22).

Rimane aperto quindi il dibattito su come e fino a dove la MF possa intervenire in situazioni d'indigenza estrema e, ancor prima, se davvero i servizi finanziari possano essere utilizzati in modo efficace nell'aiutare i più poveri a migliorare le proprie condizioni di vita.

L'evidenza empirica suggerisce una risposta positiva a quest'ultima domanda, nel caso in cui i servizi finanziari vengano impiegati al fine di raggiungere gli stessi obiettivi per i quali sono stati concepiti, e cioè quando la finanza (23), e di conseguenza la MF:

- permette di trasferire risorse da impieghi con un basso tasso marginale di ritorno verso impieghi con un alto tasso marginale di ritorno;

- contribuisce a prendere decisioni inter-temporali in modo più efficiente riguardo al risparmio, all'accumulazione di beni, e all'investimento;

- rende meno costosa la gestione della liquidità e l'accumulazione di beni di valore;

- offre migliori possibilità nel fronteggiare il rischio implicito nelle attività economiche.

È importante ricordare che, affinché la MF possa raggiungere tali obiettivi, è necessaria l'esistenza di alcune condizioni esterne che permettano lo sviluppo ed il successo dell'attività delle IMF.

Una situazione politica e un quadro macroeconomico relativamente stabili, insieme alla presenza di un impianto infrastrutturale che permetta il regolare svolgimento delle attività nei diversi mercati, sono considerate condizioni essenziali. È preferibile inoltre che l'ambiente circostante sia caratterizzato da un adeguato livello di fiducia nelle istituzioni finanziarie, da relazioni interpersonali fondate sulla tradizione e i legami sociali, da una sufficiente diffusione dei servizi pubblici (educa-

(22) La citazione è tratta da: J. K. HATCH e L. FREDERICK (1998).

(23) C. GONZALEZ-VEGA (1998a), in M. S. KIMENYI, R. C. WIELAND e J. D. VON PISCHKE.

zione, servizi sanitari, servizi igienici) ed, infine, da un quadro legislativo favorevole allo sviluppo della MF stessa (Doyle, 1998).

Qualora queste condizioni non sussistessero, molto probabilmente altri strumenti potrebbero essere più appropriati per aiutare le fasce più svantaggiate della popolazione a sconfiggere la povertà (Gonzalez-Vega, 1998b).

Tali osservazioni conducono ad affermare che sono necessarie diverse componenti affinché i poveri possano sollevarsi da una condizione di privazione e che il credito è solamente una di queste, una componente importante, certo, ma probabilmente non la più importante.

I servizi finanziari infatti giocano un ruolo critico nell'agevolare il lavoro delle forze che promuovono lo sviluppo, ma solo quando queste forze già esistono (Viganò, 1996c).

Volendo riassumere sinteticamente gli insegnamenti fin qui appresi riguardo alle relazioni che esistono tra finanza, povertà e sviluppo, si può affermare che:

- i poveri non necessitano esclusivamente di servizi finanziari; le componenti non finanziarie ed i servizi di intermediazione sociale hanno un ruolo rilevante;

- i poveri non domandano solo credito; può essere di maggior rilievo la possibilità di accedere ai servizi di risparmio;

- i poveri richiedono, oltre alla possibilità di prendere a credito, una relazione creditizia che sia flessibile, affidabile e duratura nel tempo;

- conseguentemente, i poveri necessitano di intermediari finanziari sostenibili, efficienti, redditizi e ben gestiti, con i quali instaurare relazioni durevoli.

Ironicamente, proprio il successo della prima ondata di *finanza per i poveri*, ed in particolare della *Grameen Bank*, è oggi l'ostacolo maggiore da superare nella sperimentazione futura. Molti hanno infatti abbandonato l'innovazione limitandosi a replicare con crescente uniformità un unico schema di intervento (Hulme e Mosley, 1996), dimenticando in questo modo come la forza della MF risieda proprio nella capacità di inserirsi nel tessuto sociale, sfruttandone le peculiari potenzialità.

La difficoltà maggiore nel disegnare IMF per l'offerta di prodotti e servizi microfinanziari sembra rimanere legata all'importanza di una chiara determinazione della struttura di

governance, alla definizione dell'assetto organizzativo e di una appropriata struttura di incentivi (Gonzalez-Vega, 1998a).

Inoltre, identificate le specifiche caratteristiche dell'ambiente esterno e quelle dei clienti, le istituzioni di MF devono saper sviluppare le tecnologie idonee a fornire servizi nel lungo periodo, in modo sostenibile, producendo infine "effetti" positivi.

In altre parole, dati gli sviluppi e le evoluzioni caratterizzanti il mercato della MF dagli anni '90 ad oggi, si delinea per le istituzioni un triplice obiettivo esprimibile attraverso: un'offerta nel lungo periodo indipendente da sussidi esterni (sostenibilità finanziaria); la capacità di raggiungere le fasce più povere della popolazione (*depth of outreach*); un impatto positivo derivante dal programma considerato (per esempio in termini di crescita economica o di alleviamento della povertà) ⁽²⁴⁾.

Nel prossimo capitolo si cercherà di evidenziare quale sia stato lo sviluppo e la successiva evoluzione della MF nel contesto socio-economico europeo.

Come si vedrà di seguito, se, da un lato, la MF nell'UE presenta caratteristiche comuni con la realtà analizzata nel presente capitolo per i PVS, d'altro lato, è possibile delineare dei tratti del tutto innovativi e propri del fenomeno nei paesi industrializzati. Seguendo la logica suddetta, verranno descritti i meccanismi di adattamento ed inserimento di questi strumenti finanziari nel contesto europeo, molto diverso da quello fin qui considerato e nel quale il fenomeno si è particolarmente sviluppato.

⁽²⁴⁾ Si veda in proposito: M. ZELLER e R. MEYER (2002).