

UNIVERSITA' COMMERCIALE "LUIGI BOCCONI"
Facoltà di Economia
Corso di Laurea in Discipline Economiche e Sociali

SOSTENIBILITA' FINANZIARIA E *OUTREACH*
NELLE ISTITUZIONI DI MICROFINANZA:
ANALISI DI UN CASO ECUADORIANO

Relatore: Chiar.mo Prof. C. FILIPPINI
Correlatore: Dott. F. MALANCHINI

Tesi di laurea di:
Elisabetta PEGURRI
Matr. n° 683680

Anno Accademico 1997-98

INDICE

INTRODUZIONE.....	1
1. IL SISTEMA FINANZIARIO NEI PAESI IN VIA DI SVILUPPO.....	7
1.1 CARATTERISTICHE PRINCIPALI.....	8
1.2 INFORMAZIONE IMPERFETTA ED <i>ENFORCEMENT PROBLEM</i> COME STRUMENTI INTERPRETATIVI DEI MERCATI DELCREDITO.	10
1.2.1 Informazione asimmetrica	11
1.2.2 <i>Enforcement Problem</i>	14
1.3 IL DUALISMO FINANZIARIO.....	15
1.3.1 Il settore finanziario formale.....	16
1.3.2 Il settore finanziario informale.....	21
1.3.2.1 Servizi finanziari informali promossi e gestiti dai loro utilizzatori.....	24
1.3.2.1.1 ROSCA	24
1.3.2.1.2 Cooperative finanziarie	28
1.3.2.1 Servizi finanziari informali offerti allo scopo di ricavarne un profitto.....	30
2. ISTITUZIONI DI MICROFINANZA COME SUPERAMENTO DEI LIMITI INERENTI IL SIATEMA FINANZIARIO TRADIZIONALE.....	35
2.1 “LA TERZA VIA” TRA I MERCATI FINANZIARI FORMALE ED INFORMALE.....	36
2.2 DIMENSIONI ATTUALI DEL FENOMENO.....	37
2.3 STRUMENTI USATI PIU’ FREQUENTEMENTE DALLE ISTITUZIONI DI MICROFINANZA	40
2.3.1 Raggiungimento dei più poveri <i>-targeting-</i>	40
2.3.2 Selezione di una clientela affidabile.....	41
2.3.3 Controllo dei debitori, introduzione di incentivi al rimborso ed <i>enforcement</i>	42
2.3.4 Risposte adeguate alle esigenze dei clienti.....	43
2.4 METODOLOGIE DI FORNITURA DIRETTA DEI SERVIZI FINANZIARI.....	44
2.4.1 Prestiti di gruppo.....	45
2.4.2 Prestiti individuali.....	60
2.4.3 Banche di Villaggio.....	62
2.5 SERVIZI DI RACCOLTA DEI RISPARMI.....	65

3. VALUTAZIONE DELLA <i>PERFORMANCE</i> DELLE ISTITUZIONI DI MICROFINANZA.....	69
3.1 INTRODUZIONE.....	69
3.2 AUTOSOSTENIBILITA'	71
3.2.1 Fattori critici al fine di ridurre la dipendenza dai sussidi.....	73
3.2.1.1 Adeguatezza dei tassi di interesse applicati sui prestiti.....	74
3.2.1.2 Livello di insolvenza ridotto....	76
3.2.1.3 Raccolta dei risparmi tra i clienti.....	78
3.2.1.4 Controllo dei costi operativi.....	80
3.3 <i>OUTREACH</i>	81
3.4 RUOLO DELLE VARIABILI ESTERNE ALL'ISTITUZIONE.....	86
3.5 CONSIDERAZIONE SIMULTANEA DI AUTOSOSTENIBILITA' ED <i>OUTREACH</i> ..	90
4. ANALISI EMPIRICA DEL COMPORTAMENTO DI RIMBORSO.....	99
4.1 INTRODUZIONE.....	99
4.2 ANALISI EMPIRICA.....	100
4.2.1 Formulazione del modello generale.....	100
4.2.2 Composizione del campione ed analisi dei dati.....	101
4.2.3 Stima del modello e verifica delle ipotesi.....	103
4.2.4 Interpretazione dei risultati e conclusioni.....	106
APPENDICE.....	111
5. ANALISI DI DUE PROGRAMMI URBANI DI MICROFINANZA, ECUADOR.....	117
5.1 CONTESTO SOCIO-ECONOMICO.....	117
5.1.1 Condizioni economiche della popolazione.....	118
5.1.2 Il settore microimprenditoriale.....	120
5.1.3 Il sistema finanziario.....	123
5.1.3.1 Il sistema finanziario -valori di riferimento-.....	127
5.2 LA COOPERATIVA DI CREDITO E RISPARMIO MAQUITA CUSHUNCHIC LTDA.....	131
5.2.1 Servizi offerti.....	132
5.2.1.1 Servizi di deposito dei risparmi.....	132
5.2.1.2 Servizi di credito.....	134
5.2.1.3 Servizi non finanziari.....	141
5.2.2 Situazione attuale.....	142

5.2.3	Indicatori finanziari.....	147
5.2.4	Autosostenibilità finanziaria.....	151
5.2.5	<i>Outreach</i>	157
5.3	LA FUNDACIÓN ECUATORIANA DE DESARROLLO -F.E.D-.....	164
5.3.1	Servizi offerti.....	166
5.3.2	Autosostenibilità finanziaria.....	169
5.3.3	<i>Outreach</i>	170
5.4	COOPERATIVA MAQUITA CUSHUNCHIC E FUNDACIÓN ECUATORIANA DE DESARROLLO A CONFRONTO.....	172
	CONCLUSIONI	177
	BIBLIOGRAFIA	181

INTRODUZIONE

Il lavoro si articola in due parti distinte di cui la prima, sintesi ed elaborazione dei più rilevanti contributi teorici sull'argomento, è dedicata all'analisi dei sistemi finanziari dei Paesi in via di Sviluppo oltre che all'esame di aspetti particolarmente significativi delle istituzioni di microfinanza e la seconda è il frutto di un'osservazione empirica sul "campo".

Lo studio dei sistemi finanziari dei Paesi in via di Sviluppo appare imprescindibile per comprendere il ruolo svolto dalle istituzioni di microfinanza oltre che per valutare il loro modo di operare. L'interesse che giustifica l'esame di queste ultime deriva infatti dalla loro capacità, ovviamente se ben configurate, di consentire il superamento dei limiti caratterizzanti i sistemi finanziari di tali Paesi. Ovviando alla generalizzata esclusione delle persone a basso reddito dall'accesso al credito ed ai servizi di deposito dei risparmi, tali istituzioni permettono loro, in principal modo, di intraprendere attività generatrici di reddito, forte contributo all'alleviamento della povertà.

Il primo capitolo è rivolto alla presentazione delle peculiarità dei sistemi finanziari dei Paesi in via di Sviluppo. In particolare si evidenzia la coesistenza, accanto al settore formale, di un settore informale quantitativamente preponderante, la cui varietà di forme e di funzioni, ben adattabile alla mutevolezza delle circostanze, viene ampiamente descritta. Attraverso un'analisi teorica alla cui base si rintraccia l'identificazione dei tre problemi inerenti all'attività di credito, consistenti nella selezione avversa e nell'azzardo morale, originati dalla asimmetria informativa esistente tra creditore e debitore, e in quello dell'*enforcement*, si cercano inoltre di comprendere le caratteristiche di tali sistemi ed in particolare le ragioni dell'ampio ricorso a soluzioni

informali in assenza delle quali, per ampia parte della popolazione, l'offerta di servizi finanziari sarebbe nulla.

Nel secondo capitolo ci si propone, dopo l'illustrazione delle dimensioni assunte dal fenomeno, l'esame degli strumenti innovativi impiegati dalle istituzioni di microfinanza. Nel corso dell'esposizione viene fatto riferimento alle soluzioni, già presentate nel primo capitolo, realizzate dal settore finanziario informale per far fronte ai problemi relativi alle tre fasi delle transazioni creditizie, ossia la selezione dei clienti, il loro successivo controllo e l'*enforcement*, in quanto si osserva come queste istituzioni si servano con frequenza di tecniche analoghe a quelle impiegate da tale settore. Una parte consistente del capitolo è poi dedicata alla trattazione delle tre metodologie di prestito maggiormente diffuse -prestiti di gruppo, prestiti individuali, banche di villaggio- le quali, basandosi principalmente su meccanismi di pressione sociale e sui vantaggi informativi di persone locali, consentono di ridurre sia i costi delle operazioni che i rischi. Attenzione particolare, data la loro ampia diffusione pratica nonché trattazione nella letteratura, è riservata alla parte relativa ai prestiti di gruppo, per la quale si farà principalmente riferimento ad articoli di Varian, Besley e Coate, Montgomery, Rajasekhar e Mosley.

Il terzo capitolo si concentra sulla valutazione della *performance* di tali istituzioni basata sui due criteri dell'autosostenibilità finanziaria e del livello di *outreach* tra le persone classificabili come potenziali clienti. Per quanto concerne l'autosostenibilità viene introdotto l'indice di dipendenza dai sussidi -I.D.S.- di Yaron ed approfondita l'analisi dei quattro fattori critici che contribuiscono alla riduzione della dipendenza dell'istituzione dai finanziamenti agevolati dei donatori. Si tratta dell'applicazione di tassi di interesse attivi adeguati, del mantenimento di livelli di insolvenza ridotti, della raccolta dei risparmi tra i clienti ed, infine, del controllo dei costi operativi. Se

giustificabile in una fase iniziale, la dipendenza dai sussidi esterni dovrebbe infatti essere ridotta nel corso del tempo anche perché, in caso contrario, un'istituzione non sarebbe in grado di fronteggiare le difficoltà finanziarie connesse all'eventuale, ma plausibile, diminuzione od eliminazione delle agevolazioni di governi o donatori a seguito della variazione di priorità nelle loro politiche. Inoltre, l'affidamento sui fondi agevolati impedisce una diffusione significativa di queste istituzioni poiché si tratta di risorse quantitativamente limitate. Ai fini di una misurazione dell'*outreach* viene proposto un indice composto poiché una valutazione corretta può essere effettuata solo tenendo contemporaneamente conto sia di elementi di tipo qualitativo, quali lo *status* socio economico della clientela e la qualità dei servizi offerti, sia di elementi di tipo quantitativo, quali il numero ed il tasso di crescita annuale dei conti di risparmio e dei crediti erogati. Si procede di seguito alla considerazione dei fattori esterni all'istituzione, in particolare relativi al contesto macroeconomico ed all'ambiente legale, in ragione della loro incidenza nel facilitare o contrastare il conseguimento di livelli di *performance* elevati. Nella parte finale dello stesso capitolo, di maggiore interesse teorico, vengono considerati simultaneamente i due criteri di valutazione della *performance*, postulando che un miglioramento indiscusso di quest'ultima si verifichi solo quando un aumento nell'autosostenibilità mantenga il livello di *outreach* invariato e viceversa. Viene poi analizzata e discussa la tesi, attualmente sostenuta nelle ricerche pubblicate da qualificati organismi internazionali, secondo la quale non sussisterebbe alcuna forma di *trade-off* tra i due elementi, affermando peraltro la necessità di una sua contestualizzazione. In particolare viene criticato l'assunto che sta alla base di tale tesi secondo cui le persone povere si mostrano interessate verso l'accesso al credito indipendentemente dai costi che debbano sostenere in quanto sono in grado di pagare, senza difficoltà, tassi di interesse anche molto alti. In disaccordo, si sostiene come sia

scorretto inferire che solo perché un gruppo di persone povere, generalmente piccoli commercianti e pochi altri che gestiscono attività con rotazione rapida di quote di capitale ridotte e rendimenti elevati, è in grado di sostenere alti tassi di interesse anche gli altri segmenti della popolazione a basso reddito lo possano fare. Sulla base di questa riflessione si esplicitano le relazioni rispettivamente di proporzionalità diretta tra tasso di interesse attivo e sostenibilità e, se i livelli del primo appaiono superiori ai livelli finanziariamente sostenibili dai clienti, di proporzionalità indiretta tra tasso di interesse attivo ed *outreach*. Per ovviare al *trade-off*, risultato inevitabile qualora si operi in contesti in cui il finanziamento istituzionale proveniente da fonti commerciali sia eccessivamente costoso, viene proposta una strategia consistente nel conseguimento di fondi attraverso la raccolta dei risparmi tra il pubblico, e, anche con l'ausilio dello strumento grafico, se ne approfondiscono gli effetti.

La seconda parte del lavoro, costituita dai capitoli quattro e cinque, pur svolta alla luce della parte teorica iniziale, rappresenta il risultato di un esame diretto di alcune istituzioni operanti nella complessità del contesto ecuadoriano, del quale si forniscono i principali indicatori socio economici.

Nel quarto capitolo, grazie a dati, forniti dalla banca ecuadoriana Banco Solidario, concernenti caratteristiche individuali di un numero di 418 clienti, elementi relativi ai contratti di credito da questi stipulati ed aspetti attinenti il rapporto tra cliente ed istituzione, è stato possibile compiere un'analisi empirica di aiuto nell'individuazione dei fattori maggiormente condizionanti il rimborso puntuale di un credito ricevuto. A tal fine si è realizzato un modello di regressione lineare multipla dove, in qualità di variabile dipendente, è stato considerato il numero di giorni di mora dei clienti del programma, e si è proceduto alla stima attraverso il metodo dei minimi quadrati.

Il quinto capitolo, pur strutturato sul confronto tra due istituzioni di microfinanza ecuadoriane, una cooperativa di credito e risparmio ed una organizzazione non governativa, offre un'illustrazione maggiormente dettagliata del modo di operare della prima a seguito di uno *stage* presso di essa con la conseguente facilità nell'ottenere informazioni affidabili. Lo studio approfondito della cooperativa appare comunque di particolare interesse dati i suoi sforzi nel perseguire i due obiettivi dell'autosostenibilità e dell'*outreach* in modo bilanciato, non scadendo nell'inevitabile *trade-off* in cui incorre chi applica le "ricette universali" propugate da recenti autorevoli pubblicazioni senza adattare opportunamente al contesto di operazione. L'organizzazione non governativa, invece, antepone l'autosostenibilità piena, non preclusa dal finanziamento attraverso fonti commerciali, al conseguimento di livelli qualitativi di *outreach* accettabili. Lo studio delle due istituzioni consente, oltre che di osservare l'utilizzazione pratica di alcuni dei mezzi e delle metodologie presentati nel secondo capitolo, di applicare gli strumenti di valutazione della *performance* presentati su di un piano teorico nel capitolo terzo.

- CAPITOLO 1 -

IL SISTEMA FINANZIARIO NEI PAESI IN VIA DI SVILUPPO

1.1 CARATTERISTICHE PRINCIPALI

L'osservazione dei sistemi finanziari nei Paesi in Via di Sviluppo mostra come il ruolo del settore informale sia in questi ultimi notevolmente superiore rispetto a quello svolto nei Paesi Sviluppati.

Dati esemplificativi della rilevanza quantitativa del settore finanziario informale sono offerti da Germidis (1990) il cui studio evidenzia come tra il 30% e l'87% del credito rurale totale dei Paesi in via di Sviluppo provenga da tale settore. In Bangladesh la quota complessiva, sia urbana che rurale, è pari al 63%. Il 13% della quota rurale, pari a circa il 77% del credito informale totale, è offerto da *moneylenders* ed il 50% da parenti ed amici. In India il fenomeno del credito rurale informale riguarda il 70% degli agricoltori, in Indonesia l'83%, in Thailandia il 52%, in Malesia il 62%, nelle Filippine il 67%, in Nigeria il 95%, in Zimbabwe l'87%, in Zambia il 43% ed in Messico il 50/55%. In Indonesia il 93% del capitale dei piccoli e medi imprenditori urbani proviene da fonti informali, nelle Filippine la quota supera il 90%.

La finanza informale è prevalente sia nelle aree rurali che in quelle urbane e caratterizza tutti i settori dell'economia. Il sistema formale copre dunque solo una minima parte della popolazione ed i suoi utenti tendono ad essere i più ricchi e politicamente influenti. Uno studio della Banca Mondiale stima che solo il 5% degli agricoltori in Africa e circa il 15% in Asia ed in America Latina hanno effettivamente accesso al credito formale (Braverman e Guasch, 1989).

Hoff e Stiglitz (1990), analizzando i sistemi finanziari dei Paesi in Via di Sviluppo e riferendosi in particolare al contesto rurale, rilevano una serie di caratteristiche che li distinguono dai mercati finanziari tradizionali dei Paesi Sviluppati. Le caratteristiche individuate, estendibili anche al contesto urbano, sono riportate nel seguente elenco:

(1) I settori formale ed informale coesistono nonostante i tassi di interesse applicati dal settore formale siano di molto inferiori a quelli del sistema informale.

(2) Il tasso di interesse non opera necessariamente come strumento di equilibrio di domanda ed offerta. Possono dunque esistere fenomeni di razionamento del credito ed in certi periodi questo non è disponibile ad alcun prezzo.

(3) I mercati del credito sono segmentati. I tassi di interesse applicati in aree diverse variano più di quanto si possa attribuire alle sole differenze nelle probabilità di rimborso ed eventi locali, quali la perdita del raccolto, tendono ad avere un impatto significativo sulla disponibilità di credito nell'area colpita.

(4) I legami tra le transazioni nel mercato del credito e le transazioni in altri mercati sono molto frequenti.

(5) I creditori formali tendono a specializzarsi in aree dove gli agricoltori possiedono titoli sulla terra.

A queste si può aggiungere l'ulteriore considerazione che i tassi di interesse tendono ad essere di molto superiori rispetto a quelli generalmente applicati nei sistemi finanziari formali tradizionali dei Paesi Sviluppati (6).

Negli anni cinquanta, riconoscendo le difficoltà dei più poveri nell'ottenere servizi finanziari, governi e donatori internazionali intrapresero programmi di erogazione di credito nelle aree rurali di molti Paesi in via di Sviluppo, rivelatisi tuttavia, secondo un

giudizio condiviso, di scarso successo. Istituzioni finanziarie quali le banche di sviluppo agricolo erano le responsabili della distribuzione di crediti agevolati.

Tale propensione all'intervento era frutto dell'interpretazione della realtà basata sulla teoria del monopolio. Poiché gli alti tassi di interesse osservati erano considerati conseguenza del potere di monopolio dei *moneylenders*, si pensava che l'offerta di crediti poco costosi avrebbe ridotto il loro potere favorendo di conseguenza una diminuzione dei prezzi. Se questa visione fosse stata corretta, l'introduzione di tali istituzioni avrebbe dovuto eliminare la figura dei *moneylenders*. Al contrario, non solo essi non sono venuti meno, ma hanno anche continuato a prestare a tassi di interesse molto elevati nonostante le istituzioni concorrenti applicassero tassi di interesse inferiori. Questo risultato non fu una sorpresa per coloro che, ritenendo che i mercati del credito operassero come mercati competitivi classici, consideravano gli alti tassi di interesse quale risposta agli alti costi di transazione ed ai rischi di insolvenza. La politica migliore sarebbe stata, secondo questi ultimi, il non intervento. Tuttavia, anche tale visione non spiega adeguatamente il funzionamento dei mercati del credito perché non è in grado di giustificare tutte le caratteristiche dell'elenco presentato in precedenza ed in particolare l'incapacità del tasso di interesse di operare da strumento di equilibrio tra domanda ed offerta, da cui possono conseguire fenomeni di razionamento del credito..

Né la teoria del monopolio né quella della concorrenza perfetta sono dunque in grado di spiegare queste caratteristiche considerate complessivamente.

1.2 INFORMAZIONE IMPERFETTA ED *ENFORCEMENT PROBLEM* COME STRUMENTI INTERPRETATIVI DEI MERCATI DEL CREDITO

Le recenti linee interpretative basate sui problemi dell'informazione e dell'*enforcement* riescono ad ovviare all'insufficienza delle due teorie del monopolio e della concorrenza perfetta ed a spiegare adeguatamente le caratteristiche dei mercati del credito dei Paesi in Via di Sviluppo presentate nel paragrafo precedente.

Sebbene la sopravvivenza dei *moneylenders* anche dopo l'introduzione delle banche di sviluppo fosse dovuta in parte al fatto che queste istituzioni fornirono prestiti in quantità inferiore a quella richiesta, la ragione fondamentale risiede invero nel vantaggio di cui essi godono rispetto alle istituzioni formali. I *moneylenders* possiedono infatti una conoscenza dettagliata dei clienti che permette loro di separare quelli molto rischiosi da quelli che lo sono meno, applicando così tassi di interesse più adeguati, oltre che di controllare i clienti più efficacemente, assicurandosi che i fondi siano usati in modo produttivo.

E' proprio la loro capacità di rivolgersi alle persone comunque escluse dall'accesso al settore formale che spiega i motivi della coesistenza dei due settori finanziari, ossia la prima caratteristica (1) dell'elenco presentato nel primo paragrafo.

In accordo con questo approccio Besley (1995b) classifica i problemi che impediscono la realizzazione degli scambi intertemporali di credito, anche quando reciprocamente benefici, nelle due categorie dell'informazione asimmetrica e del problema dell'*enforcement* presentate nei paragrafi seguenti.

1.2.1 **Informazione asimmetrica**

Il rischio sopportato dalle due parti di una transazione intertemporale dipende dal livello dell'informazione posseduta da ciascuna. Poiché il debitore possiede una conoscenza superiore riguardo il valore reale del suo progetto di investimento mentre il creditore raramente conosce la realtà delle circostanze e delle intenzioni, quest'ultimo sarà esposto a rischi maggiori.

In particolar modo nell'ambiente rurale, l'eterogeneità delle condizioni di produzione e la dispersione spaziale dei produttori causa forti problemi di informazione. E' infatti costoso e difficile determinare se la perdita del raccolto da parte di un agricoltore sia dipesa da fattori al di là del suo controllo piuttosto che da negligenza, da mancanza di abilità o da altre motivazioni.

L'asimmetria dell'informazione dà origine al duplice problema della selezione avversa e dell'azzardo morale.

Il problema della **selezione avversa**, che precede temporalmente la concessione dei crediti, deriva dall'incapacità di determinare le differenti rischiosità di individui che non si conoscono personalmente, non tengono contabilità scritta e sono spesso privi di *business plan*. Chi offre crediti deve quindi affrontare problemi significativi di selezione *-screening problems-*.

Herath (1996) evidenzia come da queste difficoltà derivi un'esternalità negativa imposta ai debitori onesti ed affidabili poiché chi presta tende ad alzare indistintamente i tassi di interesse per coprire i costi dei debitori inadempienti. Ciò contribuisce a spiegare perché nell'ambito dei sistemi finanziari dei Paesi in via di Sviluppo si osservino tassi di interesse notevolmente superiori rispetto a quelli dei mercati finanziari formali tradizionali dei Paesi Sviluppati, ovvero la sesta caratteristica (6) dell'elenco presentato.

Il problema dell'**azzardo morale** è temporalmente successivo all'erogazione del credito. Una volta ottenuto il prestito i clienti sono infatti portati a diminuire gli sforzi necessari ad una buona riuscita dei progetti e talvolta anche ad intraprendere investimenti più rischiosi di quanto convenuto con conseguente riduzione della probabilità del rimborso. Risulta però difficile assicurarsi che i debitori eseguano solo le azioni finalizzate al successo dei loro progetti *-incentives problems-* poiché la frequente assenza di competenze e le dimensioni dei crediti ridotte rendono sia la valutazione diretta della qualità dei progetti che il controllo della loro implementazione molto costosi.

I rischi connessi all'attività di credito non sono indipendenti dai tassi di interesse applicati che, se troppo elevati, accentuano sia il problema della selezione avversa sia quello dell'azzardo morale. Oltre al fatto che costi di finanziamento eccessivi, *ceteris paribus*, incentivano all'inadempienza volontaria perché, essendo maggiore la quota non rimborsata, il guadagno che ne consegue è più elevato, si osserva che i clienti, in questi casi, necessitano di progetti di investimento con rendimenti attesi elevati implicanti un maggiore rischio e quindi un'inferiore probabilità di rimborso. Da ciò deriva che ad un incremento del tasso di interesse gli incassi aumenteranno in modo decrescente poiché cresce contemporaneamente anche il livello dell'insolvenza. Esiste dunque un prezzo ottimale che massimizza i profitti ed un prestatore razionale non vorrà aumentarlo.

Anche nel caso in cui la domanda di credito fosse di molto superiore all'offerta, il tasso di interesse può quindi non funzionare da prezzo equilibratore con conseguenti fenomeni di razionamento dei fondi (Stiglitz e Weiss, 1981). L'esistenza di informazione imperfetta conferisce al tasso di interesse, in aggiunta al ruolo di prezzo, quello di strumento di regolazione della rischiosità del portafoglio crediti. Quest'ultima

funzione permette di comprendere l'eventuale razionamento presente nei mercati del credito, ovvero la seconda caratteristica (2) dell'elenco proposto.

Dati i loro vantaggi informativi, i *moneylenders* riescono ad usufruire di rendite da monopolio naturale in quanto le imperfezioni del mercato si traducono in prestiti con prezzi superiori al costo marginale da questi sopportato. Nelle decisioni di prezzo essi, oltre a tenere conto del fatto che tassi di interesse eccessivamente elevati possono condurre ad un portafoglio crediti troppo rischioso, considerano anche i costi che un soggetto privo dei loro vantaggi informativi dovrebbe affrontare per poter accedere al mercato finanziario informale. La fissazione di un prezzo lievemente inferiore al costo medio sopportato dall'eventuale concorrente consente loro di impedire l'ingresso altrui sul mercato.

Considerando l'informazione imperfetta è inoltre possibile comprendere la segmentazione dei mercati del credito, ovvero la terza caratteristica (3) dell'elenco. I flussi di informazione sono infatti ben strutturati solo su distanze relativamente brevi e/o all'interno di gruppi sociali ristretti dove le caratteristiche degli individui tendono ad essere ben conosciute ed il controllo del comportamento dei debitori relativamente poco costoso. Ciò conduce dunque all'impossibilità di instaurare un sistema finanziario operante in modo integrato su tutto il territorio ed, al suo posto, alla presenza di tanti sottosistemi indipendenti quante le "isole di informazione".

1.2.2 *Enforcement Problem*

Dal momento che i contratti di credito si basano su obbligazioni future, chi presta deve cercare di assicurarsi che tutte le eventualità siano coperte e le obbligazioni adempite. Ad insolvenza avvenuta, o perché il debitore è incapace di ripagare o semplicemente perché non vuole farlo, il creditore deve cercare di obbligarlo al rimborso facendo in modo che i benefici eccedano i costi. Tipici sono i costi impliciti nel prendere possesso della garanzia e, anche se meno frequenti, i costi politici. Proprio questi ultimi, secondo Besley (1994), portarono i primi programmi governativi alla frequente remissione dei debiti nei confronti degli agricoltori.

Le banche rurali, date le loro difficoltà nella selezione e nel controllo diretto, generalmente richiedono che venga offerta della terra come strumento di garanzia. Ciò spiega la quinta caratteristica (5) dell'elenco iniziale, ossia perché i proprietari di terra trovino maggior accesso al settore finanziario formale.

Tuttavia le istituzioni sono per lo più incapaci di proteggersi contro i rischi di inadempienza attraverso i tradizionali mezzi previsti nei Paesi industriali. I clienti sono troppo poveri per offrire garanzie ed, anche qualora siano in grado di farlo, i tribunali sono spesso incapaci di assicurare che il creditore possa prendervi possesso. Inoltre non esistono forme di assicurazione contro le evenienze più comuni che affliggono le persone a basso reddito, quali carestie, malattie del bestiame o rottura degli equipaggiamenti.

I legami tra le transazioni nel mercato del credito e le transazioni in altri mercati, ovvero la quarta caratteristica (4) dell'elenco di Hoff e Stiglitz, oltre ad essere fonte di notevoli vantaggi informativi, facilitano l'*enforcement*. Riguardo quest'ultimo aspetto si può notare come la minaccia di eliminare tutti gli elementi dello scambio reciproco in caso di imbroglio in una qualsiasi dimensione agisca da forte incentivo al rimborso. La

figura del *trader-lender* agricolo, a conoscenza sia della produttività potenziale sia dei tempi del raccolto dei debitori, ben esemplifica i vantaggi informativi impliciti in queste relazioni multiple.

Le principali caratteristiche peculiari ai mercati del credito dei Paesi in via di Sviluppo sono dunque direttamente interpretabili come risposta ad uno o più dei tre problemi della selezione avversa, dell'azzardo morale e dell'*enforcement*. La considerazione di questi aspetti permette quindi di comprendere i motivi dell'ampio ricorso a soluzioni finanziarie informali e la ragione per cui, in assenza di tali soluzioni alternative a quelle convenzionali nei Paesi Sviluppati, l'offerta di credito alle persone a basso reddito sarebbe pressoché nulla.

1.3 IL DUALISMO FINANZIARIO

Caratteristica comune ai mercati finanziari dei Paesi in via di Sviluppo, come visto, è la presenza, accanto al settore formale, di un settore finanziario informale quantitativamente rilevante.

Il criterio generalmente usato per distinguere i due settori finanziari si basa sul tipo di controllo cui sono soggette le operazioni effettuate. I mercati finanziari vengono definiti formali quando sono soggetti alle leggi statali sul credito. Il ruolo di principali strumenti di controllo è generalmente svolto dalle Banche Centrali. Questa categoria può essere ampliata fino a comprendere le organizzazioni escluse dalla regolamentazione delle Banche Centrali ma soggette al controllo di altre istituzioni statali specializzate. Di conseguenza i mercati finanziari sono detti informali quando operano al di fuori dal controllo di qualsiasi agenzia governativa.

Kropp, Marx e altri (1989) sottolineano il vantaggio dei mercati finanziari formali riguardo l'accesso ad istituzioni nazionali ed internazionali di finanziamento e/o di supporto. I mercati finanziari informali sono invece considerati superiori per accessibilità, partecipazione popolare, orientamento ai bisogni di base, flessibilità organizzativa ed adattabilità ai diversi contesti locali.

1.3.1 Il settore finanziario formale

Tra i tipi più rilevanti di istituzioni finanziarie formali, le cui operazioni sono maggiormente documentate rispetto a quelle informali, si trovano, oltre alle Banche Centrali ed alle Banche Commerciali, le Banche di Sviluppo e le Cooperative.

Essendo le prime tradizionali organi di controllo del sistema finanziario e le seconde rivolte generalmente a clienti che richiedono somme elevate di denaro e possiedono beni utilizzabili in qualità di garanzia, non si tratta, a differenza delle Banche di Sviluppo e delle Cooperative, di figure istituzionali significative nell'offerta diretta di servizi di credito e risparmio alla popolazione in condizioni economiche disagiate.

Le **Banche di Sviluppo**, la cui costituzione fu sovvenzionata da governi e donatori nel tentativo di ovviare alla mancanza di accesso al credito dei poveri del settore rurale, risalgono per la maggior parte agli anni cinquanta.

Sia la credibilità che la viabilità finanziaria delle Banche di Sviluppo è stata peraltro indebolita dal fatto che frequentemente il governo non insisteva, per ragioni politiche, sul rimborso e spesso nei periodi di elezioni faceva uso di denaro pubblico per cancellare debiti insoluti o già in mora (Adams e Von Piske, 1992). Ciò creava nei clienti l'aspettativa che non fosse necessario rimborsare i debiti, riducendo i loro incentivi ad usare correttamente i fondi. Prive di imperativi commerciali, queste

istituzioni non facevano certo della profittabilità *ex ante* un criterio dominante nell'erogazione dei crediti e diventarono mezzi per effettuare trasferimenti che perseguivano scopi politici, secondo compensazioni di favori, piuttosto che scopi economici o sociali, secondo efficienza o bisogni. Questi primi tentativi erano dunque generalmente caratterizzati da corruzione ed inefficienza (Adams, 1992).

I proventi dei progetti, inoltre, erano spesso sovrastimati in quanto i calcoli si basavano sui raccolti degli anni favorevoli, col risultato che di frequente i debiti non potevano essere ripagati. L'erogazione dei crediti senza una considerazione realistica delle capacità di rimborso conduceva ad un impoverimento dei debitori, costretti, ovviamente nei casi in cui le considerazioni di Adams e Von Piske esposte in precedenza non erano applicabili, anche a vendere i loro beni per ripagare i debiti (Johnson e Rogaly, 1997).

Yaron (1994) sostiene che sia la sproporzione tra le dimensioni del portafoglio crediti e la mobilitazione dei risparmi che i tassi di interesse eccessivamente bassi e dunque inadeguati hanno impedito a queste prime istituzioni di divenire finanziariamente bilanciate. Abugre (1994) afferma al proposito che l'avversione ad addebitare tassi di interesse reali positivi, oltre ad andare a discapito dei sistemi finanziari tradizionali, non permetteva la compensazione degli alti rischi sopportati. Per minimizzare i rischi, i costi amministrativi ed i costi di transazione, le istituzioni di finanza rurale scelsero quindi di favorire i coltivatori più ricchi e solo una piccola frazione degli agricoltori poveri ed un numero anche inferiore tra i senza terra poterono ottenere credito attraverso questi programmi. Come risultato si accentuò la disegualianza nei redditi.

La maggior parte dei programmi realizzati dalle Banche di Sviluppo per migliorare la disponibilità di credito rurale non consentirono dunque nè il raggiungimento delle persone più povere nè, a causa degli alti tassi di inadempienza, il conseguimento della

viabilità finanziaria necessitando pertanto di un flusso continuo di fondi da governi e donatori. L'offerta di credito si rivelò complessivamente transitoria e limitata.

Ultima figura rilevante tra le istituzioni finanziarie formali è rappresentata dalle **cooperative**. Queste generalmente non sono soggette alle leggi statali sul credito ma ad una specifica normativa. Esiste un'ampia varietà di tali istituzioni, talvolta chiamate anche Banche Popolari, Casse Rurali o Banche Rurali nonostante non appartengano al sistema bancario. Le cooperative sono distinguibili in due categorie, da un lato quelle orientate soprattutto al credito, che generalmente si basano sul sostegno governativo, e dall'altro quelle orientate anche alla mobilitazione del risparmio interno, tra le quali troviamo le Unioni di Creditori. Queste ultime, studiate da Magill (1994), iniziarono ad operare nei Paesi in via di Sviluppo negli anni cinquanta. In conformità alla struttura tradizionale delle cooperative esse non presentano azionisti esterni ed i membri, proprietari dell'istituzione, hanno diritto di voto. La *membership* ed il numero di prestiti erogati sono talvolta molto limitati, questi ultimi in particolare non superando annualmente neanche il centinaio. In questi casi la domanda di prestiti può eccedere l'offerta dei risparmi, rendendo necessaria la pratica del razionamento. Secondo le statistiche di WOCCU (1990), organizzazione mondiale delle Unioni di Creditori con il compito di diffondere informazioni, tecniche e risorse, alla fine del 1989 queste erano circa 17.000, con 8,7 milioni di membri in 67 Paesi dell'Asia, dell'Africa e dell'America Latina.

Il settore formale gode, rispetto a quello informale, di aree di intermediazione spazialmente più vaste e del conseguimento di economie di scala ma deve affrontare gravi problemi di asimmetrie informative e di *enforcement*.

Dati gli svantaggi informativi, le istituzioni formali pongono maggiore enfasi sulle garanzie fisiche che devono essere appropriabili, in caso di inadempienza, ad un costo ragionevole.

La presenza di garanzie, oltre ad incentivare la restituzione dei crediti erogati, consente di ridurre i problemi di selezione avversa. I clienti meno rischiosi sono infatti maggiormente disponibili, rispetto a quelli più rischiosi, alla loro concessione.

Herath (1996) evidenzia come l'uso della terra, la cui proprietà nelle aree rurali è correlata con il reddito, come strumento di garanzia spieghi perché le persone con reddito superiore a quello medio abbiano trovato più ampio accesso alle fonti del settore formale. Tale caratteristica ha condotto ad una accentuazione delle differenze economiche esistenti.

Una delle ragioni alla base dell'esclusione dei poveri dal settore formale risiede quindi nel fatto che essi mancano di beni utilizzabili come garanzia. La scarsa diffusione di titolarità della proprietà impedisce che la terra venga usata a tale fine e, anche dove questa è presente, gli agricoltori su piccola scala spesso si rifiutano di sopportare il rischio della sua perdita.

Un altro limite all'uso di tale strumento deriva dall'ambiente istituzionale e legale esistenti dal momento che il ricorso al sistema giudiziario per espropriare un bene, vista l'inefficienza diffusa dei tribunali, è di frequente impraticabile.

Tra i fattori che contribuiscono a spiegare la mancanza di accesso delle persone a basso reddito al settore finanziario formale si trovano inoltre, primariamente, gli alti costi di transazione in cui incorrono le istituzioni eroganti crediti ai poveri. La presenza di economie di scala nella gestione di un singolo credito rende infatti l'erogazione di somme ridotte più costosa e quindi meno desiderabile rispetto a quella di somme più ingenti.

Si osserva poi come i costi di transazione per i clienti che si vogliono avvalere di prestiti dalle istituzioni formali, quali i costi di viaggio, tenendo in considerazione anche l'inadeguato sviluppo delle vie di comunicazione, di tempo sottratto ad altre attività e quelli connessi alle difficoltà nel procurarsi la documentazione richiesta, siano proibitivi per le persone povere ed in special modo per quelle geograficamente isolate.

Ulteriori limiti all'ingresso dei poveri nel sistema formale risiedono nella mancanza di un'educazione adeguata, da cui alti tassi di analfabetismo, che rende loro eccessivamente complesse le procedure di domanda e nell'assenza di una storia creditizia accertabile che possa essere utilizzata come referenza. I poveri, in aggiunta, sono spesso privi di fiducia nelle istituzioni finanziarie ed affrontano barriere psicologiche nel rivolgersi ad esse perché si percepiscono come clienti malvisti. Generalmente il settore formale richiede la carta di identità nazionale che in molti Paesi può essere difficile e costosa da ottenere, in particolare per coloro che non hanno svolto il servizio militare o sono privi di certificati di nascita. Per l'erogazione di crediti viene inoltre richiesta la maggiore età. E' tuttavia comune nei Paesi in Via di Sviluppo, dove la popolazione cresce rapidamente, trovare capi famiglia di età inferiore ai 18/21 anni cosicché, se questi stipulassero un contratto, esso non avrebbe valore obbligatorio nei tribunali.

Oltre alla mancanza di accesso al credito formale, molti poveri soffrono anche dell'impossibilità di servirsi di conti di deposito dei risparmi poiché di frequente le banche richiedono, per una loro apertura, un ammontare minimo che per queste persone risulta eccessivamente elevato. La possibilità di accedere a tali conti, dove esista, è inoltre difficilmente accompagnata da tassi di interesse reali positivi.

Nonostante una delle differenze centrali tra Paesi Sviluppatisi e Paesi in Via di Sviluppo sia costituita dal ruolo che il rischio gioca nella vita degli abitanti poiché elementi quali

l'importanza dell'agricoltura, i cui redditi sono spesso incerti, e la carenza di una sanità efficiente contribuiscono ad accrescere, in questi ultimi, la precarietà della vita, le opportunità offerte dal mercato formale di affrontare i rischi, attraverso il credito e, in misura anche maggiore, attraverso l'assicurazione sono qui fortemente insufficienti.

1.3.2 Il settore finanziario informale

I poveri dei Paesi in via di Sviluppo si affidano spesso per la richiesta di credito, la copertura assicurativa e per il deposito dei loro risparmi, ad istituzioni finanziarie informali. Queste ultime, generalmente, non fanno uso di obbligazioni contrattuali formali soggette ad un sistema legale codificato.

L'asimmetria informativa esistente tra mutuante e debitore presenta dimensioni differenti nei mercati formale ed informale. Le istituzioni informali tendono infatti ad operare in aree geograficamente poco estese dove gli individui interagiscono in una varietà di contesti e possiedono una buona conoscenza reciproca. Le informazioni relative alle condizioni economiche dell'area ed alle caratteristiche dei debitori costituiscono dunque esternalità positive del solo fatto di vivere nel luogo. Tale disponibilità di informazione offre ai prestatori informali vantaggi comparativi nella selezione e nel controllo.

Il settore informale dispone, inoltre, di strumenti più appropriati nell'ambito dell'*enforcement*. I legami di parentela, o comunque le strette relazioni interpersonali derivanti dal vivere a lungo in un contesto sociale ristretto, consentono l'uso di sanzioni sociali efficaci che funzionano da deterrente contro inadempienze ingiustificate. Besley e Coate (1995) si riferiscono a questo fenomeno sostitutivo delle garanzie fisiche come *social collateral*.

Conseguenza dell'ampio ruolo del settore informale nell'offerta di credito ed assicurazione è l'ampia segmentazione dei mercati. La segmentazione può essere di tipo geografico, con attività di credito prevalentemente locale, o di tipo sociale, riguardante certi gruppi di parentela. Uno studio di Udry (1994) sull'area della Nigeria del Nord mostra come non vi sia offerta di credito al di fuori dei confini di uno spazio sociale e geografico ristretto nonostante l'ambiente presenti rischi altamente correlati ed una domanda di finanziamento stagionale. I problemi dell'informazione imperfetta e dell'*enforcement* impediscono ai fondi di spostarsi tra aree o gruppi diversi che potrebbero trarre benefici dallo scambio, obbligando in tal modo gli investitori a ricorrere esclusivamente alle risorse locali. Dunque, in una regione, *shock* di reddito negativi o dotazioni di risorse iniziali basse hanno effetti limitanti l'accumulazione della ricchezza nel lungo periodo.

Osservata *ex post* l'elevatezza dei tassi di interesse può sì indicare che i rendimenti sono eccessivi ma anche che, *ex ante*, i premi necessari per coprire i rischi, data l'inabilità di diversificare geograficamente, risultano molto alti. L'agricoltura, fonte di reddito diffusa, si caratterizza per il rischio di *shock* dovuti a variazioni climatiche o nel prezzo dei beni. In tali casi di correlazione dei rischi la probabilità che un gruppo di agricoltori-debitori fallisca contemporaneamente è alta ed il rischio per i mutuanti può diminuire solo se i loro portafogli vengono diversificati. Si osserva dunque l'esistenza di un *trade-off* in quanto i prestatori di denaro locali godono di informazione ed *enforcement* migliori rispetto a quelli che operano su aree ampie ma, a differenza di questi ultimi, non dispongono dell'accesso a portafogli diversificati.

Le istituzioni del settore informale presentano l'ulteriore vantaggio comparativo di riuscire a superare il problema dell'azzardo morale dello *staff* dell'istituzione. Un

esempio al proposito è rappresentato dai *moneylenders* che, prestando generalmente i propri fondi, non affrontano il problema della separazione tra proprietà e controllo.

Dallo studio dell'ampia varietà dei servizi informali Adams (1992) osserva come essi offrano anche crediti per il consumo e per eventi costosi quali matrimoni e funerali senza limitarsi alla fornitura di crediti finalizzata alla produzione. Egli evidenzia inoltre come i costi di transazione per coloro che prendono a prestito siano bassi grazie alla limitata richiesta di viaggi e di moduli da compilare.

I servizi informali sono comunque caratterizzati da disciplina nel rispetto degli accordi in quanto l'esistenza di un numero di fornitori limitato, e dunque l'assenza di alternative, opera da incentivo a risparmiare e rimborsare come convenuto per non rischiare di precludersi, in futuro, l'accesso ai servizi.

Coate e Ravallion (1993) evidenziano che caratteristica comune delle società tradizionali è l'ampia partecipazione della comunità in diverse pratiche informali di *risk-sharing*. L'esistenza di accordi di assicurazione è resa possibile dall'esistenza di solidarietà familiare intergenerazionale e dalla continuità temporale delle relazioni reciproche tra famiglie. Solo nell'ipotesi di un gioco ripetuto, dove la generosità presente è giustificata dalla generosità attesa futura, è possibile un accordo di questo tipo. Se l'evento rischioso si verificasse una sola volta un individuo, supposto non altruista, sarebbe infatti incentivato a rinnegare qualsiasi accordo preventivo non obbligatorio.

La varietà di forme e di funzioni della finanza informale mostra la sua adattabilità alle differenti condizioni economiche ed alla mutevolezza delle circostanze e la distingue dai sistemi formali, spesso basati su modelli operativi privi di flessibilità.

Le istituzioni informali tradizionali tendono a scomparire con il processo di sviluppo economico. Tale tendenza riflette, quale risultato del suddetto processo, il

miglioramento delle possibilità di controllo attraverso nuove tecnologie. Il declino dell'importanza relativa di questo tipo di istituzioni consegue inoltre dal fatto che esse fanno uso di meccanismi informativi locali e di strumenti di *enforcement* erosi dalla trasformazione in un'economia moderna che comporta dunque il venire meno dei loro vantaggi comparativi.

Johnson e Rogaly (1997) distinguono, nell'ambito dei servizi finanziari informali, quelli promossi e gestiti dagli stessi utilizzatori da quelli offerti allo scopo di ricavarne un profitto. Questa distinzione permette di meglio esaminare quanto i servizi finanziari siano effettivamente fonte di sostegno per le persone povere. In linea generale è possibile affermare che i servizi rientranti nella prima categoria, essendo di proprietà e sotto il controllo di coloro che li usano, offrono maggior supporto e conferiscono maggiori opportunità di quelli concessi per profitto. Crediti appartenenti alla seconda categoria, sia in contanti che in natura, pur costituendo talvolta l'unico mezzo di sopravvivenza per le persone povere, tendono a mantenere esacerbate le diseguaglianze di potere e posizione sociale.

1.3.2.1 Servizi finanziari informali promossi e gestiti dai loro utilizzatori

Gli schemi appartenenti a questa prima categoria sono molto diffusi e comprensivi di modalità che spaziano dagli accordi tra vicini e dalle associazioni di risparmio e credito rotativo -ROSCA-, a forme di assicurazione finanche alle cooperative finanziarie. Si procede, nei paragrafi seguenti, all'esame di alcune delle figure più rilevanti.

1.3.2.1.1 ROSCA

Il fenomeno delle ROSCA, che operano sotto diversi nomi, tra cui *Chit Funds* in India, *Susu* in Ghana e Gambia, *Kye* in Corea, *Hui* in Cina, *Tontines* in Senegal e *Njangi* in Camerun, è ampiamente diffuso.

Un esempio chiarificatore riguardo la loro natura è quello delle ROSCA per l'acquisto di *rickshaw* in Bangladesh. A Dhaka, uomini che lavorano guidando *rickshaw* in affitto si riuniscono in gruppi e ciascuno deposita una parte del proprio introito giornaliero in un fondo comune. Quando il fondo è sufficientemente consistente, mediamente ogni 15 giorni, viene acquistato un *rickshaw* in seguito distribuito ad uno dei membri attraverso una lotteria. In taluni casi chi ha già ricevuto il *rickshaw* deve raddoppiare il suo contributo (Johnson e Rogaly, 1997).

Nonostante l'ampia letteratura sulle ROSCA riveli l'esistenza di molteplici modalità di attuazione pratica, Besley (1995b) riporta una regola operativa che tende ad essere caratteristica comune ossia che ciascun individuo può avere accesso al fondo una volta sola fino a quando anche tutti gli altri membri del gruppo vi hanno avuto accesso. Le ROSCA permettono di razionare l'accesso ad un fondo in modo che ogni individuo possa ottenerlo in qualche momento della rotazione. Ciò, tuttavia, limita la loro capacità di servire da strumento di *risk sharing*. Gli studi antropologici enfatizzano comunque che i membri sono generalmente aiutati dai compagni se impossibilitati a contribuire a causa di eventi significativi come, ad esempio, la malattia.

Queste istituzioni sono principalmente usate al fine di poter acquistare beni durevoli e discreti poiché facilitano l'accumulazione di capitale e riescono a sfruttare i *gains from trade* in presenza di indivisibilità.

Coloro che ricevono la somma per primi restano in debito con gli altri membri del gruppo. Poiché questi individui potrebbero rifiutarsi di onorare i loro obblighi dopo aver vinto la somma, le ROSCA sono vulnerabili ai problemi di insolvenza. Nonostante un'evidenza sistematica sulla frequenza dell'insolvenza nelle ROSCA non sia disponibile, la maggior parte dell'evidenza aneddotica suggerisce che essa è rara. Le ROSCA infatti non sono istituzioni anonime ma, al contrario, tipicamente formate tra individui la cui condotta e le cui caratteristiche sono reciprocamente visibili, in contesti quali il vicinato o l'ambiente di lavoro e consentono di fare uso dell'informazione locale e del *social enforcement*. La conoscenza locale è innanzitutto sfruttata nel facilitare la selezione dei membri. Si nota poi come gli insolventi, oltre ad essere sanzionati economicamente, poiché impediti dal partecipare ad eventuali ROSCA future, vengano sanzionati socialmente. Alti costi sociali sono associati al fatto di doversi confrontare con gli altri membri del gruppo ogni giorno, fino all'estremo costituito dal costo di trovare un nuovo lavoro od un nuovo posto dove vivere. La letteratura antropologica sulle ROSCA, ad illustrazione di questo punto, è ricca di esempi di membri che, pur di adempiere le loro obbligazioni nell'associazione, sono giunti al furto o a vendere la propria figlia e, nell'impossibilità di questo, persino al suicidio. Al fine di ridurre i problemi di inadempienza sarebbe più opportuno che le ROSCA fossero composte da pochi membri, il che, tuttavia, comporta una durata più lunga di quanto sarebbe altrimenti desiderabile. Il benessere raggiungibile sarebbe dunque maggiore nel caso di una *membership* più ampia ma, poiché nei gruppi ampi è più difficile agire sugli inadempienti, al di sopra di una certa dimensione questo effetto oltrepassa i benefici derivanti da un numero maggiore di partecipanti. Se i benefici marginali di un membro ulteriore decrescono con l'incremento dell'ampiezza del gruppo, i costi marginali del controllo e dell'*enforcement* aumentano.

Besley, Coate e Loury (1993) analizzano i due principali tipi di ROSCA. Questi differiscono per le modalità di allocazione dei diritti di accesso al fondo comune.

Il primo tipo è costituito dalle *random ROSCA*. In questo modello, una volta completata la raccolta dei risparmi, un individuo viene selezionato casualmente per ricevere il fondo che gli permetterà di acquistare il bene durevole. La volta successiva il processo si ripeterà con l'esclusione del vincitore del turno precedente il quale deve comunque continuare a versare la sua quota. La creazione di una ROSCA rappresenta un chiaro miglioramento Pareto che persone che risparmiano ai fini dell'acquisto di un bene possono realizzare in una società di questo tipo. L'avversione al rischio non è rilevante poiché dal punto di vista *ex ante* di ciascun individuo o verrà ridotto il tempo di attesa o, nel peggiore dei casi, nonostante non sia variato quantitativamente il programma di risparmio, non si dovrà aspettare di più di quanto si sarebbe dovuto fare in una situazione di autarchia.

Il secondo tipo analizzato è quello delle *bidding ROSCA*. In questo schema i membri determinano l'ordine di consegna al momento iniziale. Ciascuno, in cambio del diritto di ricevere la somma ad una certa data, promette di contribuire con un certo ammontare ad un tasso costante. Somme più alte attribuiscono ad un individuo la possibilità di ricevere la somma prima. Senza compiere assunzioni riguardo le preferenze degli individui, se non quella che debbano essere interessati al bene durevole, si mostra come costituendo una *bidding ROSCA* i membri accrescono la loro utilità attesa rispetto all'autarchia.

Dal confronto dei due diversi schemi risulta che nell'ipotesi di un gruppo omogeneo, ossia composto da individui con preferenze identiche, i membri avranno un'utilità attesa più elevata se fanno uso di una *random* piuttosto che di una *bidding ROSCA*.

Tuttavia, non essendovi buone ragioni per supporre che gli individui di un gruppo abbiano preferenze identiche riguardo il bene durevole e quindi riguardo la data di ricevimento della somma, se si considera una dispersione delle valutazioni degli individui si inverte, da un punto di vista *ex ante*, il giudizio sui due schemi. Nel caso le preferenze siano differenziate gli individui, per realizzare *gains from trade*, si possono servire di una *bidding* ROSCA. I membri che valutano maggiormente il bene infatti possono scambiare contributi più ingenti con l'accesso anticipato al fondo. Uno schema casuale non permetterebbe invece di rispettare le valutazioni degli individui.

In aggiunta Besley, Coate e Loury confrontano i problemi di inadempienza nei due schemi. Essendo, nelle *bidding* ROSCA, il guadagno derivante da un'insolvenza precoce più elevato poiché prima si ottiene il fondo e maggiore è il livello della contribuzione, gli individui per cui la disapprovazione e le sanzioni sociali causano disutilità inferiori avranno forti incentivi a cercare di ottenere la somma per primi. Le *bidding* ROSCA complicano dunque il problema della selezione avversa a causa della presenza di individui che differiscono riguardo la suscettibilità alle sanzioni sociali quando tale differenza è informazione privata.

Adams (1992) sostiene che vi sono limiti all'estensione di questi schemi alle persone più povere. Queste possono infatti non riuscire a risparmiare le somme necessarie, trovando la partecipazione ad una ROSCA oltremodo gravosa o addirittura impossibile. Le persone in tali situazioni, inoltre, sono spesso emarginate e dunque prive delle relazioni sociali necessarie per creare un proprio schema che richieda contributi inferiori.

In taluni Paesi questi accordi informali sono evoluti in sistemi formali ottenendo un impatto maggiore sugli utenti. In Camerun, ad esempio, alcune delle ROSCA *-Njangi-* si sono trasformate in piccole banche formali che offrono finanziamenti alle

microattività imprenditoriali. La transizione da servizi informali a servizi formali non è comunque obbligatoria. Sistemi formali e informali continuano talvolta a coesistere anche nei Paesi industrializzati (Johnson e Rogaly, 1997).

1.3.2.1.2 Cooperative finanziarie

Queste istituzioni, già considerate nell'ambito del settore finanziario formale, si possono anche classificare, se elusive delle leggi statali sul credito e della normativa specifica, come rientranti nel settore informale. Nel caso di cooperative appartenenti al settore formale i fondi, distribuiti tra i membri sotto forma di prestiti, provengono tipicamente da banche o dal governo, spesso coinvolto nella loro organizzazione anche in qualità di promotore. Quando le cooperative appartengono al settore informale i fondi sono invece tipicamente raccolti tra i membri.

Le cooperative sono un'ulteriore forma organizzativa che riesce a valersi delle relazioni sociali e dell'informazione locale per ridurre i problemi della selezione avversa, dell'azzardo morale e dell'*enforcement*. Anche se in una banca di ampie dimensioni il titolare di un conto di deposito desiderasse controllare i debitori, dalla cui *performance* dipende il guadagno sui suoi risparmi, egli ne sarebbe generalmente impossibilitato. In una cooperativa tale risultato è invece realizzabile poiché la *membership* è di dimensioni numeriche limitate e permette di sfruttare il flusso di informazione locale. Magill (1994) evidenzia come l'eleggibilità a membro sia tradizionalmente definita sulla base di un particolare legame con gli altri che può riguardare, ad esempio, l'appartenenza ad una Chiesa, il vivere od il lavorare in uno stesso luogo. In quest'ultimo caso sono disponibili anche informazioni riguardo le vicende lavorative ed

il salario dei membri. Nelle cooperative su base geografica la conoscenza di cui si dispone è generalmente inferiore.

Banerjee, Besley e Guinnane (1994) in un'analisi condotta relativamente alle cooperative finanziarie si soffermano sugli aspetti del *peer monitoring* e dunque sui meccanismi che consentono di accrescere gli incentivi al controllo reciproco tra gli agenti per ridurre le possibilità di insolvenza. Tra questi meccanismi vengono individuati come rilevanti la proporzione dei prestiti finanziata con i fondi raccolti tra gli stessi membri, l'introduzione della responsabilità solidale in caso di insolvenza e l'applicazione di un tasso di interesse più elevato alla parte di credito sovvenzionata attraverso i depositi degli altri membri.

Dall'osservazione empirica delle cooperative si notano, accanto ai casi con esito positivo, anche degli insuccessi. Una possibile spiegazione per questi ultimi dipende dalla mancata considerazione, nel disegno degli schemi, della covarianza dei rischi con conseguente insolvenza di massa dovuta a *shocks* quali, in contesti rurali, quelli di tipo climatico. Significativi sono anche i problemi della possibile collusione tra i membri e del *free-riding*. Nonostante la teoria delle cooperative di credito suggerisca che i membri si controllano reciprocamente, la possibilità che si verifichi collusione al fine di trarre comune beneficio dal mancato rimborso dei debiti è sempre presente. La situazione in cui i membri si conoscono gli uni gli altri se, dal punto di vista del *peer monitoring*, rende le cooperative più efficaci rischia tuttavia di favorire comportamenti collusivi. Il rischio del *free riding* è presente nelle situazioni in cui l'elevato numero dei membri demotiva ciascuno a sforzarsi singolarmente ai fini del raggiungimento di un livello di controllo ottimo.

1.3.2.2 Servizi finanziari informali offerti allo scopo di ricavarne un profitto

Questa categoria comprende sia chi offre servizi di deposito dei risparmi sia chi offre servizi di credito.

Besley (1995a) afferma che l'essere poveri non è incoerente con un comportamento razionale che guardi al futuro e dunque con il risparmio in previsione dei periodi di necessità. I servizi di risparmio consentono ai poveri di mantenere costanti i consumi nel caso di redditi stagionali, disoccupazione ed eventi quali malattie, matrimoni o funerali, contribuendo quindi alla sicurezza economica. Nei Paesi in via di Sviluppo le opportunità di depositare i risparmi personali sono peraltro scarse anche in ragione della radicata convinzione che i poveri non sono in grado di risparmiare in denaro e, date anche le diffuse esperienze di inflazione, è molto difficile trovare servizi che assicurino un rendimento reale positivo.

Tuttavia la possibilità del risparmio in denaro è diventata un'interazione essenziale con l'economia monetaria considerando anche che il risparmio in beni è connesso a rischi quali furto, fuoco od allagamenti, e, in un contesto rurale, si assiste al possibile deterioramento dei beni alimentari ed ai rischi relativi alle cure eventuali agli animali, alla loro morte ed al crollo dei loro prezzi nei periodi di crisi. Adams (1992) sottolinea inoltre come spesso siano proprio le persone più povere, i senza terra, ad ottenere una larga proporzione dei loro redditi in denaro e dunque a risparmiare sotto questa forma. Il risparmio di tipo domestico, oltre a non essere esente dal rischio di furto, è soggetto ad ulteriori limiti sociali, evidenziati dalla letteratura antropologica, quali le richieste di parenti e vicini. Soprattutto per le donne la possibilità di porre piccoli importi in zone inaccessibili ai mariti e alle famiglie è particolarmente significativa in quanto tale opportunità non di rado consente loro di affrontare spese familiari quali il pagamento della retta scolastica dei figli. L'esigenza di strumenti di deposito dei risparmi monetari

è dunque forte. Un aspetto degno di considerazione, a tale proposito, è che i risparmiatori sono talvolta disposti a pagare, realizzando così un tasso di interesse negativo, per potervi accedere. In Nigeria (Udry, 1994) tuttora sopravvive la tradizionale figura dei raccoglitori di depositi che godono di una fiducia superiore a quella delle banche formali ed impongono tassi di interesse negativi di circa il 6,6% mensile.

Coloro che offrono servizi di credito, pur potendo essere anche una classe professionale, spesso non fanno di questa attività la loro fonte primaria di reddito.

Questa categoria comprende **amici, parenti e membri della comunità**. Si tratta di una fonte quantitativamente significativa che risolve i problemi informativi attraverso la conoscenza personale dei debitori. Questo tipo di mutuanti ha accesso a meccanismi di *enforcement*, quali le sanzioni sociali, non disponibili al settore formale. Si rileva inoltre la funzione di *risk sharing* di questi crediti che spesso prevedono rimborsi indicizzati alle circostanze economiche di creditori e debitori.

Ulteriori appartenenti alla categoria sono i *moneylenders* che offrono tipicamente finanziamenti di breve periodo ed applicano tassi di interesse anche molto alti. Il capitale prestato è generalmente di loro proprietà. Alcuni dati esemplificativi riportati da Germidis (1990) indicano che in Bangladesh, Filippine ed India, essi coprono all'incirca il 70% del credito informale rurale, ed, in Thailandia, il 52%. Le loro possibilità di guadagno derivano dal fatto che essi hanno accesso ad informazione e tecnologie di *enforcement* superiori rispetto ai creditori formali. Anche in questo caso sono presenti elementi reputazionali che, grazie all'esistenza di relazioni rappresentabili come un gioco ripetuto nel tempo, operano attraverso la negazione dell'accesso a crediti futuri a chiunque, in qualsiasi momento, imbrogli. I *moneylenders* hanno la capacità di selezionare e controllare i debitori direttamente. I costi del fare ciò sono ridotti poiché

l'informazione è un'esternalità positiva del vivere vicino ai clienti. Prestando a coloro che hanno accesso limitato o nullo ad altre fonti essi possiedono inoltre un naturale potere di mercato.

Altri intermediari sono rappresentati dai **creditori pignoratizi** che, in cambio di prestiti, prendono possesso di beni dei debitori. Questi beni vengono restituiti successivamente solo se i termini contrattuali sono stati rispettati e, in caso contrario, diventano di loro proprietà. Questo strumento, spesso di carattere stagionale, offre un modo per accrescere la liquidità dei beni durevoli. I beni pignorabili devono tuttavia possedere determinate caratteristiche quali la semplicità della loro valutazione e la difficoltà di un loro danneggiamento durante il periodo di custodia del creditore.

Ultima figura è quella dei **creditori su usufrutto**. Essi offrono un contratto che rappresenta un'attraente alternativa alla vendita della terra od al suo utilizzo come garanzia in quanto un individuo ottiene un prestito concedendo al creditore la facoltà di farne uso sino a pagamento avvenuto. Tale forma di credito è spesso utilizzata, in Thailandia, per finanziare l'emigrazione perché considerata a basso rischio (Hoff e Stiglitz, 1990). In Nigeria è diffusa una pratica simile che consente di procurarsi denaro trasferendo al prestatore il diritto sui raccolti di alberi di cacao, olio di palma o gomma (Udry, 1994).

Esistono infine diverse forme di credito informale sotto l'ampio titolo dell'**interlinked credit**, difficilmente disponibili alle istituzioni bancarie formali. La caratteristica essenziale è che l'individuo o l'istituzione che prestano sono legati ai debitori anche riguardo ad attività non creditizie. Queste attività ulteriori sono alla base di vantaggi informativi. Figure tipiche sono rappresentate dai datori di lavoro, che concedono crediti in cambio di ore lavorative in periodi determinati e ad un salario minore del dovuto, i commercianti, che forniscono crediti stagionali ai produttori alla condizione

che il raccolto sia poi venduto loro a prezzi definiti, oppure i negozianti, che obbligano i debitori a rifornirsi nel loro negozio. Questi legami favoriscono l'*enforcement* attraverso la minaccia di eliminare tutti gli aspetti dello scambio reciproco in caso di imbroglio in una qualsiasi dimensione e consentono la trasmissione di informazione ai mutuanti circa le operazioni e la produttività potenziale dei clienti.

-CAPITOLO 2 -

ISTITUZIONI DI MICROFINANZA COME SUPERAMENTO DEI LIMITI INERENTI IL SISTEMA FINANZIARIO TRADIZIONALE

2.1 “LA TERZA VIA” TRA I MERCATI FINANZIARI FORMALE ED INFORMALE

Considerati i problemi inerenti l’accesso delle persone povere al settore finanziario formale, sia urbano che rurale, il settore informale diventa fonte primaria di servizi finanziari perché gode di vantaggi comparativi nel risolvere i problemi relativi alle fasi delle transazioni creditizie -la selezione dei clienti, il loro successivo controllo e l’*enforcement*- che, in questi contesti, sono particolarmente gravi.

L’analisi delle soluzioni del settore informale risulta notevolmente utile per disegnare istituzioni finanziarie che, attraverso tecniche analoghe, senza peraltro i tassi di interesse troppo elevati ed i limiti dimensionali di questo settore, permettano l’accesso alle persone più povere. Queste ultime possono realizzare così progetti, generalmente nell’ambito del settore informale, che altrimenti non potrebbero essere intrapresi. Esistono, infatti, numerose attività generatrici di reddito che supererebbero positivamente, in un ambiente di perfetta informazione, un esame di profittabilità e sarebbero disponibili per i più poveri se solo essi potessero ottenere le somme di dimensioni ridotte richieste sia dall’investimento iniziale sia dalla successiva gestione ed espansione.

Otero (1996) chiama i nuovi programmi finanziari, specializzati nella distribuzione di credito e di raccolta di risparmio tra i poveri, “la terza via” tra le istituzioni tipiche del settore finanziario formale e del settore informale poiché riescono a combinarne i

vantaggi. Questi, infatti, attraverso incentivi e sanzioni, risolvono i problemi dell'informazione e dell'*enforcement* riuscendo contemporaneamente a raggiungere un'ampia diffusione spaziale ed economie di scala. Sebbene le istituzioni di microfinanza possano essere soggette o meno al controllo statale e di conseguenza appartenere, da un punto di vista legale, ad uno dei due settori, quando classificate sulla base delle loro caratteristiche operative e dei loro risultati rendono necessaria l'introduzione di un'ulteriore categoria.

Questo secondo capitolo è dedicato, dopo una breve presentazione delle dimensioni del fenomeno, ad un'analisi degli strumenti innovativi impiegati da tali istituzioni che dalla fine degli anni settanta hanno arricchito il panorama finanziario dei Paesi in via di Sviluppo. La loro attività in questi contesti appare cruciale considerando che (Todaro, 1997) i microimpresari nei settori agricolo, della produzione, del consumo e dei servizi, rappresentano tra il 30% ed il 70% della forza lavoro.

A sua volta l'ampio mercato degli esclusi dal settore formale rappresenta, per tali istituzioni, fonte potenziale di profitti (Bennet e Cuevas, 1996).

Al fine di risolvere i problemi informativi e migliorare così la selezione dei clienti, il loro successivo controllo e l'*enforcement*, viene fatto uso di una varietà di schemi che in generale ricorrono alla conoscenza diretta delle persone locali ed a meccanismi di pressione sociale. Accanto ai meccanismi che consentono di ridurre sia i costi delle operazioni sia i rischi, ci si serve di strumenti che, rispondendo all'obiettivo di escludere i più abbienti, consentono di raggiungere solo i più poveri per offrire servizi adeguati alle loro esigenze caratterizzati, in particolare, da bassi costi di transazione.

2.2 DIMENSIONI DEL FENOMENO

La recente diffusione delle istituzioni di microfinanza nel complesso dei Paesi in via di Sviluppo vede la sua origine nello sforzo innovativo di Grameen Bank, in Bangladesh, che, nata da un progetto pilota nel 1976, serve oggi circa 35.000 villaggi del Paese ed un numero di clienti pari a 2,1 milioni. Tale programma rappresenta una svolta rispetto ai primi interventi degli anni cinquanta, sovvenzionati da governi e donatori. Essi, infatti, più che adottare nuovi metodi si limitavano a rendere meno gravosi i requisiti di garanzia richiesti ed a ridurre i tassi di interesse, servendosi tuttavia delle procedure tradizionali delle istituzioni formali enfatizzando la valutazione diretta dei progetti finanziati e con piani di rimborso basati sui flussi di reddito attesi degli investimenti (Schmidt e Zeitinger, 1996). La Grameen Bank, oltre a mostrare che le persone a basso reddito sono soggetti credibili di servizi finanziari, ha avuto il ruolo fondamentale di aprire la strada agli strumenti ed alle metodologie innovative che consentono a tali istituzioni l'erogazione di somme di piccole dimensioni ad individui privi qualsiasi forma di garanzia formale.

La Banca Mondiale (1998) ha tentato di stilare un elenco mondiale delle istituzioni di microfinanza che, pur non essendo onnicomprensivo, fornisce un'idea generale delle dimensioni del fenomeno.

Nella selezione dei programmi si è fatto uso di tre criteri: l'offerta di servizi di microfinanza, un minimo di mille clienti ed un anno di fondazione non posteriore al 1992. Nonostante la letteratura tenda ad enfatizzare solo alcune delle storie di successo, la lista di istituzioni con le caratteristiche considerate include più di 900 programmi in 101 Stati diversi. A queste istituzioni è stato spedito un breve questionario, le cui risposte costituiscono la base delle classificazioni di seguito riportate. Poiché nel

giugno del 1996 solo 203 delle istituzioni contattate avevano risposto al questionario, il campione non consente di catturare l'universo delle istituzioni ma offre in ogni caso la possibilità di effettuare qualche considerazione aggregata che rivela la loro continua crescita in termini quantitativi.

Le istituzioni considerate si possono classificare in quattro grandi categorie, differenti per *status* legale e per soggezione alle regole bancarie:

1. Casse di Risparmio	9	risposte
2. Unioni di Creditori	28	risposte
3. banche	16	risposte
4. ONG	150	risposte

Tra le otto istituzioni più grandi, con più di un milione di clienti, si trovano:

- cinque banche sia pubbliche che private: Caja Social in Colombia, Grameen Bank in Bangladesh, BAAC in Thailandia, BRI Unit Desa in Indonesia, Vietnam Bank for Agriculture in Vietnam.
- due Casse di Risparmio: National Saving Bank in Sri Lanka, The Government Savings Bank in Thailandia.
- un'istituzione che rientra nella categoria delle organizzazioni non governative, ONG: BRAC in Bangladesh.

Una divisione dei dati per zone mostra che sette degli otto programmi più ampi sono localizzati in Asia, regione in cui si trovano il numero di clienti raggiunti e il volume di depositi e crediti più elevati.

La maggior parte delle 203 istituzioni considerate è stata creata di recente e solo il 7% prima del 1960. Inoltre, includendo nell'analisi i numerosi programmi creati dopo il 1992, le date di fondazione apparirebbero anche più recenti. Ciò è dovuto in parte al crescente interesse verso la microfinanza degli anni ottanta e novanta, che vedono il

trend di creazione di tali istituzioni in continua crescita, ed in parte al fatto che molti dei programmi di microcredito nati negli anni sessanta e settanta sono scomparsi a causa degli scarsi tassi di rimborso, della corruzione e del venir meno degli ingenti sussidi che ne sostenevano l'esistenza. Le Unioni di Creditori presentano le date di fondazione più remote, in media corrispondenti alla metà degli anni '60. La data di fondazione media delle banche del campione è il 1977 ma è nell'ambito delle ONG, il cui anno di fondazione medio è il 1983, che si osserva, negli ultimi dieci anni, il tasso di crescita maggiore, sia dal punto di vista numerico che considerando il portafoglio crediti. Le istituzioni Africane tendono ad essere le più giovani, con una data di fondazione media del 1983 rispetto al 1978 dell'America Latina e al 1977 dell'Asia.

2.3. STRUMENTI USATI PIU' FREQUENTEMENTE DALLE ISTITUZIONI DI MICROFINANZA

Una variabile di confronto significativa tra le diverse istituzioni di microfinanza concerne la combinazione degli strumenti utilizzati al fine dell'offerta di servizi finanziari alla popolazione obiettivo. Variando i risultati di tali strumenti al variare del contesto di applicazione, la considerazione di quest'ultimo diventa uno dei principali criteri di scelta tra di essi. In questa sezione si procede, accanto all'identificazione dei principali problemi inerenti il complesso delle istituzioni, all'esposizione delle soluzioni che, in misura differente, caratterizzano nella pratica gli schemi in esistenza. Un'analisi più approfondita di alcuni di questi strumenti sarà svolta successivamente.

2.3.1 Raggiungimento dei più poveri -targeting-

Essendo obiettivo comune alle istituzioni di microfinanza il rivolgersi ad una clientela in condizioni economiche disagiate, una delle difficoltà che esse affrontano concerne il concreto raggiungimento delle persone escluse da possibilità alternative di accesso al credito.

Un primo stadio di selezione, seppur impreciso, può avvenire attraverso la scelta del luogo geografico quando questa viene effettuata con riferimento ad indicatori di povertà. Un'ulteriore tecnica consiste nel fare delle donne le beneficiarie degli schemi di credito basandosi sulla considerazione che queste sono, in generale, maggiormente discriminate nell'accesso ai mercati finanziari. Inoltre gli incontri di gruppo eventualmente previsti costituiscono per esse un importante evento che, oltre ad offrire la possibilità di incontrare altre donne, ne accredita il ruolo sociale.

Il problema in esame si aggrava all'aumentare dei sussidi connessi ai crediti erogati. Al contrario, più il tasso di interesse attivo applicato si avvicina al tasso di interesse di

mercato e più le persone in condizioni economiche migliori saranno disincentivate dal competere per l'ottenimento di tali crediti.

L'attività di *targeting* può basarsi sia su metodi indiretti sia diretti.

I primi comportano che gli individui più abbienti stessi, sulla base dei servizi offerti dal programma, decidano di non parteciparvi. I più rilevanti tra tali metodi sono costituiti dall'offerta di somme ridotte e dall'obbligo di partecipazione ad incontri regolari. Chi possiede redditi più elevati tende, infatti, ad essere meno interessato ai crediti di piccole dimensioni ed a considerare la partecipazione agli incontri come una perdita di tempo. I meccanismi indiretti, se riescono ad abbassare i costi della selezione, tendono però ad essere meno efficaci nell'escludere interamente le persone in condizioni economiche migliori specialmente quando, come forma di incentivo, per i crediti successivi al primo sono previsti aumenti dimensionali.

L'esclusione diretta dei più abbienti è invece realizzabile attraverso l'imposizione di criteri da soddisfare, quali un massimale di reddito e/o di beni posseduti. La richiesta di tali requisiti, per contro, incentiva i clienti a mentire riguardo alle loro caratteristiche per conseguire l'accesso al credito. Per evitare tale pericolo, comunque ridotto quando i fondi sono offerti a tassi di interesse non sussidiati, sono necessarie complesse procedure burocratiche e costi amministrativi elevati.

Infine, appare utile l'introduzione di incentivi al personale legati alla *performance* dell'istituzione nel servire una determinata clientela.

2.3.2 Selezione di una clientela affidabile

Anche al fine di selezionare una clientela poco rischiosa ci si può affidare sia a procedure dirette che indirette.

Nel primo caso, prima che un credito venga concesso, è previsto un controllo delle capacità effettive di rimborso del richiedente basato, ad esempio, su visite personali all'abitazione ed al luogo dell'attività lavorativa. Tuttavia, oltre a limitarsi ad una valutazione delle possibilità di pagamento senza alcuna supposizione concernente la volontà del rimborso, tale metodo richiede tempi e costi elevati.

Una delle procedure indirette più diffuse riguarda invece la formazione di gruppi di clienti autoselezionantesi e reciprocamente responsabili in quanto tale forma di responsabilità incentiva alla scelta di chi sembra in grado di poter ripagare e già gode di una reputazione di affidabilità tra gli altri membri. I clienti fanno quindi uso dei loro vantaggi informativi per evitare di subire danni a causa dell'inadempienza altrui.

Alternativamente, sempre nel tentativo di sfruttare la conoscenza locale, si possono coinvolgere nei programmi le autorità del luogo, sia di diritto che di fatto, poiché queste dispongono generalmente di informazioni utili attinenti alla reputazione dei clienti. Un metodo spesso usato ai fini di tale coinvolgimento è la richiesta del consenso scritto dell'autorità locale come condizione preventiva all'erogazione del credito. Data la rilevanza associata al proprio giudizio è plausibile aspettarsi che quest'ultima eserciti una forma di pressione sul debitore inadempiente ingiustificato al fine di spingerlo al rimborso.

2.3.3 Controllo dei debitori, introduzione di incentivi al rimborso ed *enforcement*

Con riferimento alla fase successiva all'erogazione del prestito una soluzione per ovviare ai problemi di azzardo morale e di *enforcement* consiste nella formazione di gruppi i cui membri, appartenenti alla stessa comunità, siano responsabili in solido. Tale ultima caratteristica incentiva, infatti, il controllo reciproco dei progetti da parte dei membri stessi nel tentativo di ovviare al danneggiamento dovuto all'eventuale incapacità di rimborso altrui. L'istituzione creditrice può così evitare costi di controllo diretto addossandoli ai membri che sfruttano, in questa fase, i loro vantaggi informativi. Nella fase di *enforcement* diventano rilevanti le sanzioni sociali attuabili da membri che sono costretti a subire perdite a causa del compagno inadempiente, quali il rimprovero pubblico od il diniego di eventuale cooperazione futura, la cui minaccia agisce da forte incentivo al rimborso. Inoltre, quando i pagamenti avvengono pubblicamente, si aggiunge il timore dell'umiliazione e della perdita della reputazione.

Nell'impossibilità di realizzare gruppi che funzionino correttamente, generalmente si ricorre all'intensa supervisione effettuata direttamente dal personale dell'istituzione che può essere incentivato, per accrescerne l'impegno, attraverso premi finanziari legati alla solvibilità dei clienti sotto il suo controllo.

Frequentemente, sempre al fine di limitare l'inadempienza, vengono introdotti meccanismi di incentivo quali il legame tra l'accesso e/o le condizioni dei prestiti futuri al comportamento passato. Esempi sono rappresentati dall'abbattimento del tasso di interesse nei casi in cui si adempia secondo i termini prefissati e dal credito progressivo che prevede, qualora il credito venga rimborsato in tempo, la possibilità di ottenerne un altro di dimensioni maggiori.

In aggiunta si può notare che la presenza di servizi di deposito dei risparmi, oltre a rappresentare una garanzia per il credito, incentiva al rimborso in quanto sviluppa tra i clienti un interesse relativo alla salute finanziaria dell'istituzione.

2.3.4 Risposte adeguate alle esigenze dei clienti.

Appare essenziale, al fine di rispondere adeguatamente alle esigenze dei clienti, mantenere a livelli bassi i costi di transazione che questi ultimi devono sopportare. Le procedure di richiesta dei crediti, date le condizioni sociali della clientela, devono dunque essere semplici e quelle di accettazione nonché di erogazione molto rapide poiché i piccoli imprenditori necessitano spesso di somme di denaro ad uso immediato. Attraverso lo strumento del *mobile banking* il personale raggiunge i clienti direttamente nel loro ambiente evitando loro costi di tempo e di viaggio e venendo a conoscenza della realtà delle condizioni e dei bisogni locali.

Se la *routine* nei pagamenti appare molto utile per rafforzare la disciplina, solo adeguando in modo flessibile l'ammontare ed i tempi del rimborso all'ampia varietà delle attività finanziate ed ai differenti momenti di realizzo si riescono a soddisfare le effettive necessità delle persone povere. Quando la fonte principale del reddito sia l'agricoltura stagionale, ad esempio, sarebbe vantaggioso per queste poter adeguare il piano di rimborso al ciclo di produzione.

Un ulteriore elemento che contribuisce a rispondere in modo adeguato alle esigenze dei clienti consiste nell'offerta di servizi di deposito dei risparmi che possiedano caratteristiche di liquidità e, in questo caso anche più rilevante che per il credito, di facile accessibilità dalle abitazioni o dai luoghi lavorativi dei clienti. Le persone a basso reddito necessitano infatti di servizi che consentano depositi e prelievi frequenti di somme ridotte. I depositi, pur potendo rappresentare utile riserva per periodi di emergenza, sono spesso a breve termine ed effettuati allo scopo accrescere la sicurezza del denaro utilizzato per soddisfare bisogni anche quotidiani di consumo.

2.4 METODOLOGIE DI FORNITURA DIRETTA DEI SERVIZI FINANZIARI

Vengono di seguito analizzate le tre principali metodologie a cui si fa ricorso per fornire servizi finanziari direttamente alla clientela.

Le alternative più significative a tale offerta diretta sono quelle che coinvolgono queste istituzioni in un ruolo di supporto attraverso attività quali la mobilitazione, l'addestramento e la creazione di legami con altre organizzazioni, attività che non implicano tanto la fornitura dei servizi quanto la loro promozione. Nel caso esemplificativo in cui non esistessero ROSCA o queste avessero una copertura ridotta, si potrebbe facilitare la loro costituzione o contribuire al loro svilupparsi in modo più sofisticato. Ulteriore intervento realizzabile consiste nel promuovere il legame tra i gruppi ed il sistema formale, incoraggiando i primi a depositare i loro risparmi nelle istituzioni del secondo ed operando poi al fine dell'estensione dei servizi di queste ultime.

Sarebbe dunque scorretto assumere che le istituzioni di microfinanza debbano, in ogni circostanza, intervenire direttamente. L'esperienza suggerisce che talvolta possono mancare dell'abilità necessaria alla gestione dei fondi col rischio quindi di peggiorare la situazione esistente attraverso l'offerta, ad esempio, di crediti difficili da rimborsare.

2.4.1 Prestiti di gruppo

Sebbene il paragrafo precedente mostri una varietà di strumenti ben superiore al solo utilizzo del gruppo di simili, un approfondimento dell'analisi di tale metodologia è giustificato dalla sua ampia diffusione pratica nonché dai numerosi studi teorici di cui è oggetto.

La Grameen Bank, in Bangladesh, fu la prima ad utilizzare questo sistema. Il suo modello di erogazione dei crediti prevede la formazione di gruppi autoselezionantisi di cinque uomini o di cinque donne dalle capacità economiche simili. Un numero di gruppi compreso tra i cinque e gli otto formano un "centro di sviluppo" guidato da un presidente, un segretario ed assistito da un membro del personale della banca. La partecipazione alle riunioni settimanali di gruppo ed agli incontri del "centro di sviluppo" è obbligatoria. Al fine di includere nel programma esclusivamente le persone più povere è posto un limite ai beni posseduti dai membri che devono valere meno della metà di un acro di terra. Sono previsti risparmi settimanali obbligatori di un taka a persona per tutto il periodo di appartenenza al gruppo. Inoltre, ogni volta che si ottiene un prestito, è necessario versarne il 5% in un fondo comune. I prestiti vengono concessi a due membri alla volta e devono essere ripagati in somme di pari ammontare lungo un arco di 50 settimane. Nel caso in cui l'individuo sia insolvente il gruppo diventa responsabile del rimborso. Il senso di appartenenza è rafforzato dalla possibilità di acquistare una partecipazione del valore di cento taka nella banca e, secondo una delle sedici decisioni esplicite dell'istituzione, i membri dovrebbero assistersi vicendevolmente in caso di bisogno.

Servendosi di questo schema la Grameen Bank ha potuto fornire credito a oltre due milioni di persone, di cui il 94% donne, con un tasso di insolvenza non superiore al 3% (Khandker, Khalily e Khan, 1995).

Il modello applicato dalla Grameen Bank per i prestiti è talvolta imitato anche nel campo delle assicurazioni di base sulla vita. Johnson e Rogaly (1997) riportano l'esempio di Bankassurance, in Bangladesh, i cui clienti, senza previo esame medico e senza limiti di età, vengono divisi in gruppi con l'obbligo di versare settimanalmente premi di dimensioni ridotte. Grazie al controllo dei simili, riguardante soprattutto l'impegno dell'assicurato nell'evitare eventuali danni, si riescono a realizzare accordi molto sofisticati che rendono i risarcimenti proporzionali alla cura prestata nella fase preventiva. I premi assicurativi sono poi utilizzati nell'offerta di credito.

Osservando il successo dello schema di prestito a gruppi realizzato dalla Grameen Bank, Varian, Stiglitz, Besley e Coate ne identificano le caratteristiche rilevanti per porle alla base di considerazioni e modelli teorici.

Gli studi di Varian e Stiglitz si concentrano sui vantaggi informativi del *group lending*, ovvero sul fatto che i membri del gruppo possiedono, rispetto alle istituzioni, informazioni migliori riguardo l'abilità e lo sforzo dei compagni e possono quindi sfruttare tali vantaggi nell'attività prima di selezione e poi di controllo. Essi analizzano l'influenza del *group lending* sulla probabilità che i debitori siano in grado di ripagare, assumendo quindi che, se in grado di farlo, essi ripagheranno.

Il lavoro di Besley e Coate guarda invece alla volontà di rimborsare, legata al problema dell'enforcement, ossia dell'obbligare il rimborso successivamente alla realizzazione dei rendimenti dagli investimenti. Si osserva al proposito come la pressione dei simili possa accrescere tale volontà. Essendo, in generale, le società dei Paesi in via di Sviluppo comparativamente più abili nell'imporre sanzioni sociali, il *group lending*

offre dunque un mezzo per sfruttare tale capacità ai fini di rendere effettivo il rimborso dei crediti.

2.4.1.1 Contributo dei gruppi nella fase di selezione

Varian (1990) evidenzia come le caratteristiche ed i livelli di sforzo dei clienti, eccessivamente costosi da osservare da parte del mutuante, non siano inosservabili da chiunque. I clienti, spesso, oltre ad essere facilitati nel controllo e nello scambio reciproco di informazioni, sono in grado di influenzare il costo degli altri clienti nell'intraprendere determinate azioni. Tenuto conto di queste considerazioni si nota come lo schema di incentivi della Grameen Bank riesca a delegare ai debitori i costi di selezione e di controllo.

L'economista teorizza in particolare i vantaggi di uno schema che non offra il prestito contemporaneamente a tutti i membri del gruppo ma in sequenza a ciascun membro. Tale procedura rende maggiormente probabile la formazione di un gruppo che escluda persone altamente rischiose anche nel caso in cui queste ultime abbiano la possibilità di servirsi di denaro per corrompere gli altri membri. Nell'ipotesi in cui gli agenti siano capaci di identificare le reciproche caratteristiche di rischio ad un costo inferiore rispetto al creditore, uno schema sequenziale consente a quest'ultimo di sfruttare tale loro vantaggio per ridurre il problema della selezione avversa.

Il modello di Varian si sofferma sulla fase iniziale della formazione di un gruppo.

Si ipotizza che un'istituzione finanziaria richieda ai clienti potenziali di formare un gruppo di n persone che poi, simultaneamente, devono presentare domanda per ottenere un prestito. L'approvazione od il rifiuto riguarda tutto il gruppo. I risultati dei progetti sono assunti reciprocamente indipendenti.

Nel modello vengono considerati due tipi di agenti:

- persone poco rischiose che, da un capitale iniziale di 1, ottengono $Y > 1$
- persone altamente rischiose che, da un capitale iniziale di 1, ottengono 0.

Il mutuante riesce a stabilire le caratteristiche di un cliente con un costo fisso di K , interpretabile come il costo di un'intervista o di un *credit report*.

Se $K > Y - 1$ la banca non troverà conveniente intervistare gli agenti. Nel caso in cui, tuttavia, la frazione degli inaffidabili sia sufficientemente alta, essa non troverà conveniente neanche concedere un prestito senza intervista. Un contratto di prestito non sarà dunque possibile né con né senza intervista.

Si suppone tuttavia che la banca offra un piano alternativo consistente nell'incaricare i clienti potenziali di formare un gruppo di dimensione n tra cui essa sceglierà casualmente un individuo per intervistarli al costo K . Il gruppo riceverà il credito solo se questo viene valutato come poco rischioso.

Nell'assunzione che i membri del gruppo considerino nel loro interesse associarsi solo con persone poco rischiose, i progetti di investimento saranno profittevoli con probabilità uguale ad 1. Lo schema sarà dunque profittevole solo se $n \cdot (Y - 1) \geq K$ che, per n sufficientemente grande, è soddisfatta.

L'analisi degli incentivi alla formazione di gruppi omogenei mostra che, nella duplice ipotesi dell'assenza di costo nell'individuazione delle persone poco rischiose e dell'impossibilità di pagamenti tra gli agenti, sarà nell'interesse dei membri raggrupparsi solo con individui poco rischiosi.

Anche senza dover necessariamente assumere costo nullo nell'identificare gli agenti, uno schema simile è possibile sino al punto in cui essi si possono selezionare ad un costo inferiore alla banca.

Se viene considerata possibile la collusione tra gli agenti si assiste invece a variazioni nel processo di formazione del gruppo. In quest'ultimo caso, assumendo la necessità di un consenso unanime, l'agente altamente rischioso potrebbe infatti offrire a ciascuno una somma del valore massimo di $\frac{1}{n}$ che sarà pagata solo nel caso in cui il gruppo venga approvato. Nel caso in cui la persona rischiosa sia scelta per essere intervistata, tutti gli altri, con probabilità $\frac{1}{n+1}$, otterranno 0. Se viene scelto uno degli altri membri ciascuno otterrà un *pay-off* di $Y - 1 + \frac{1}{n}$ e, se la persona rischiosa non è accettata a far parte del gruppo, tutti si vedranno assicurati $Y-1$.

I benefici del rifiuto superano quelli dell'accettazione solo se

$$\frac{0}{n+1} + \frac{n}{n+1} \left(Y - 1 + \frac{1}{n} \right) \leq Y - 1 \quad \text{ovvero} \quad Y \geq 2$$

Si nota dunque che questa procedura funziona correttamente, ossia i membri hanno incentivi a mantenere l'omogeneità del gruppo, solo con progetti di valore sufficientemente alto.

Rifacendosi direttamente allo schema della Grameen Bank, Varian aggiunge al modello l'elemento della sequenzialità per cui un individuo del gruppo riceve il prestito solo se, in primo luogo, questo viene erogato al gruppo ed, in secondo luogo, i membri che lo precedono rimborsano secondo gli accordi.

Nel caso in cui il prestito venga approvato, la probabilità che il debitore rischioso preceda un membro qualsiasi equivale ad $\frac{1}{2}$. Se ciò avviene, quest'ultimo otterrà solo una "mazzetta" del valore di $\frac{1}{n}$ mentre, in caso contrario, otterrà $Y - 1 + \frac{1}{n}$.

La condizione per rifiutare un individuo rischioso diventa dunque

$$\frac{0}{n+1} + \frac{n}{n+1} \left[\frac{1}{2} \frac{1}{n} + \frac{1}{2} \left(Y - 1 + \frac{1}{n} \right) \right] \leq Y - 1 \quad \text{ovvero} \quad \frac{2}{n+2} \leq Y - 1$$

Essendo la parte sinistra della disequazione sempre minore di 1 per ogni gruppo di dimensione n , con lo schema sequenziale verranno accettati progetti che in sua assenza si sarebbero rifiutati. Inoltre, per n sufficientemente grande, la procedura, asintoticamente efficiente, funziona anche per progetti con valore arbitrario vicino ad 1.

2.4.1.2 Contributo dei gruppi nella fase di controllo

Analizzando le caratteristiche peculiari alla Grameen Bank, Stiglitz (1990) si sofferma sulla modalità di concessione dei prestiti, erogati a gruppi di soli cinque individui autoselezionantesi che vivono nello stesso villaggio e sono reciprocamente responsabili in caso di disobbedienza alle regole da parte di uno di loro.

Anch'egli, come Varian, evidenzia come la Grameen Bank operi sfruttando le conoscenze locali dei membri del gruppo realizzando una struttura di incentivi per cui questi stessi, tradizionalmente considerati solo come strumento per accrescere la garanzia su di un prestito, esplicano l'azione di controllo al suo posto. Tuttavia l'effettuazione del controllo da parte dei membri implica per questi costi che, in assenza del problema dell'informazione imperfetta, potrebbero essere meglio assorbiti dalla banca. I clienti, resi interdipendenti, sono infatti indotti a sopportare più rischi di quelli che altrimenti sopporterebbero.

Stiglitz si propone di analizzare se i guadagni conseguenti al miglioramento del controllo compensino i costi dell'accresciuta interdipendenza.

A tal fine considera il caso semplificato in cui un gruppo sia costituito da due soli individui, supposti identici, che possiedono informazione reciproca ad un costo nullo, come risultato del vivere per un lungo periodo nello stesso luogo.

L'esito dei progetti intrapresi è assunto indipendente. L'ipotesi di correlazione tra i rischi di insuccesso, più aderente alla realtà, non farebbe comunque che rafforzare i risultati raggiunti.

Ciascuno dei due individui può scegliere di intraprendere o un progetto relativamente sicuro (S) od uno relativamente rischioso (R) che, nel caso di esito positivo e per un ammontare investito pari ad L , consentono, rispettivamente, un rendimento di $Y_S(L)$ e di $Y_R(L)$. Nell'eventualità di esito negativo il rendimento è, in entrambi i casi, nullo.

La probabilità di esito positivo dei progetti è equivalente a p_S per il progetto sicuro e p_R per quello rischioso, dove $p_S > p_R$.

Vengono fatte le ipotesi ulteriori che la funzione di rendimento, $Y(L)$, è crescente in L ed il costo fisso, \bar{L} , associato al progetto rischioso è maggiore rispetto a quello dell'investimento più sicuro, $\bar{L}_R > \bar{L}_S$. Nella regione significativa, Y'_R è maggiore di Y'_S .

E' inoltre assunto che, considerando le probabilità di successo, il progetto sicuro consente in ogni circostanza un rendimento più elevato rispetto al progetto rischioso:

$$(1) Y_S(L)p_S - [1 + r]L > Y_R(L)p_R - [1 + r]L \quad \forall L$$

dove r è il tasso di interesse attivo. Un individuo che investe fondi propri, dunque, sceglierà sempre il progetto sicuro. Un individuo che, come nel caso in esame, investe denaro preso a prestito e può dichiarare bancarotta in caso di fallimento, invece, sconterà il costo del finanziamento per riflettere tale probabilità.

In assenza di un contratto che crei interdipendenza tra gli agenti e dunque li incentivi al controllo reciproco, l'utilità attesa di un progetto equivale a

$$(2) \quad V_i(L, r) = U(Y_i(L) - [1 + r]L)p_i - v(e(L)) \quad i=S, R$$

dove $U(Y)$ è l'utilità del reddito, $U' > 0$, $U'' < 0$ e la funzione di utilità è normalizzata così che $U(0)=0$. Il termine $v(e(L))$ equivale alla disutilità dello sforzo e , $v' > 0$, $v'' > 0$.

Il livello dello sforzo necessario cresce all'aumentare della scala dell'investimento: $e'(L) > 0$. Si ipotizza, per semplicità, che il livello di sforzo richiesto dai due progetti sia identico per ogni L .

Per valutare le scelte di investimento viene introdotta la *switch line*, ossia l'insieme delle combinazioni di L ed r per cui l'individuo è indifferente tra i due progetti,

$$(3) \quad V_S(L, r) = V_R(L, r).$$

La *switch line* è inclinata negativamente sotto la plausibile condizione che poiché $Y'_R > Y'_S$, ossia la variazione nel rendimento a seguito dell'investimento di un'unità aggiuntiva di L è superiore per il progetto rischioso che per quello sicuro, un aumento in L , a parità di r , renderà il primo progetto preferibile. Nella regione rilevante, ossia dove, $L > \bar{L}_R$, si ha

$$(4) \quad \frac{\partial V_S}{\partial L} < \frac{\partial V_R}{\partial L}$$

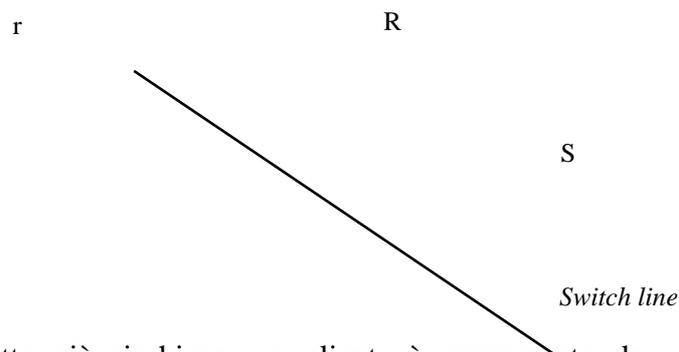
Un aumento in L deve dunque essere accompagnato da una caduta in r affinché il debitore sia indifferente tra i due progetti.

Le curve di indifferenza, variando la scelta dei progetti al variare dei termini del contratto di credito, hanno la forma della linea continua presentata nella figura seguente.

Al di sopra della *switch line*, ovvero per alti livelli di L , un agente intraprenderà il progetto rischioso. Per una data dimensione del prestito, l'utilità attesa di un cliente

decrese all'aumentare di r , di un ammontare pari a $LU'p_i$. Poiché sia U' che p_i sono inferiori nel caso del progetto rischioso, lo stesso sarà vero per la diminuzione nell'utilità. Dunque, partendo da un valore di (L, r) in cui il cliente è indifferente tra intraprendere un progetto o l'altro, un aumento in r comporta che il progetto rischioso sia preferibile a quello sicuro.

Influenza della dimensione di un prestito e del tasso di interesse nella scelta di un progetto



Se, nel caso del progetto più rischioso, un cliente è compensato da un più alto rendimento nell'eventualità in cui l'esito dell'investimento sia positivo, il creditore si trova di fronte esclusivamente ad un'inferiore probabilità di essere rimborsato. Nell'ipotesi in cui il creditore potesse controllare direttamente le azioni del debitore, lo obbligherebbe dunque alla scelta del progetto sicuro. Non potendo realizzare tale controllo direttamente, egli può comunque indurlo ad intraprendere tale investimento modificando adeguatamente i termini del contratto, ovvero offrendo un contratto che si posizioni al di sotto della *switch line*.

Per trovare l'equilibrio di mercato è necessario introdurre la condizione di profitto nullo per il creditore che si ottiene uguagliando la quantità rimborsata attesa $p_i(1+r)$, con il costo del capitale ρ . L'equilibrio di mercato (L^*, r^*) equivale al punto di profitto nullo che massimizza l'utilità attesa del debitore. Sebbene, al tasso di interesse di mercato, i clienti vorrebbero prendere a prestito una quantità superiore, ciò non è consentito dall'impossibilità di rendere credibili le promesse di non intraprendere il progetto rischioso. La dimensione del prestito verrà dunque limitata a L^* e si assiste ad una forma di razionamento del credito.

Nel tentativo di creare un ambiente in cui sia nell'interesse stesso di ciascun membro controllare il compagno e, se necessario, denunciarne il comportamento, un creditore può realizzare un contratto di credito per cui ciascuno dei due membri si impegni a rimborsare una quota del prestito, qL , nell'eventualità dell'insolvenza altrui.

In tale nuova circostanza, si osserva come l'utilità attesa di un agente dipenda anche dalla decisione del compagno di intraprendere l'investimento rischioso o quello sicuro poiché, in caso di un suo fallimento, sia il reddito che l'utilità saranno inferiori.

Un debitore si trova di fronte tre possibili esiti:

- (a) sia il suo progetto che quello del compagno hanno esito positivo, con utilità

$$U_i \equiv U(Y_i(L) - \bar{r}L)$$

- (b) il suo progetto ha esito positivo ma quello del compagno ha esito negativo

$$U_{iq} \equiv U(Y_i(L) - \bar{r}L - qL)$$

- (c) il suo progetto fallisce

$$U(0) = 0$$

Data l'introdotta interdipendenza e la simmetria imposte al problema, appare ragionevole assumere un comportamento cooperativo riguardo la decisione di quale progetto intraprendere. Entrambi gli agenti sceglieranno dunque lo stesso progetto e, nel caso del progetto rischioso, si accorderanno per non denunciarsi reciprocamente.

L'utilità attesa in equilibrio equivale a

$$(5) \quad \bar{V} = U_i p_i^2 + U_{iq} p_i [1 - p_i] = V_i(r, L, q)$$

La condizione di profitto nullo è ora pari a $p_s[1 + r] + p_s[1 - p_s]q = \rho$, da cui

$$(6) \quad \frac{dr}{dq} = -[1 - p_s]$$

Per r qualsiasi, le equazioni 5 e 6 definiscono la relazione tra q ed il livello minimo di L richiesto per ottenere un dato livello di utilità, \bar{V}_s , sotto la condizione di profitto nullo.

Da queste si ottiene

$$(7) \quad \frac{1}{L} \frac{dL}{dq} = \frac{-U'_i p_i^2 [1 - p_s] + U'_{iq} p_i p_s [1 - p_i]}{U'_i [R'_i - \bar{r}] p_i^2 + U'_{iq} [Y'_i - \bar{r} - q] p_i [1 - p_i]} = \frac{-M_i}{\partial V_i / \partial L} =$$

$$(7') \quad = 0, \text{ per } q=0 \text{ e } p_i = p_s$$

$$(7'') \quad > 0, \text{ per } q=0 \text{ e } p_i = p_r$$

$$\text{dove } M_i \equiv \frac{\partial V_i}{\partial q} + \frac{\partial V_i}{\partial r} \frac{dr}{dq}$$

L'equazione 7' indica che in equilibrio, per bassi livelli di q , il rischio imposto sul debitore dalla responsabilità solidale è esattamente compensato dalla riduzione nel tasso di interesse applicato.

Se le due parti cooperano la *switch line* è data da $V_R = V_S$, ossia dall'equazione seguente:

$$(8) \quad U_S p_S^2 + U_{Sq} p_S [1 - p_S] = U_R p_R^2 + U_{Rq} p_R [1 - p_R]$$

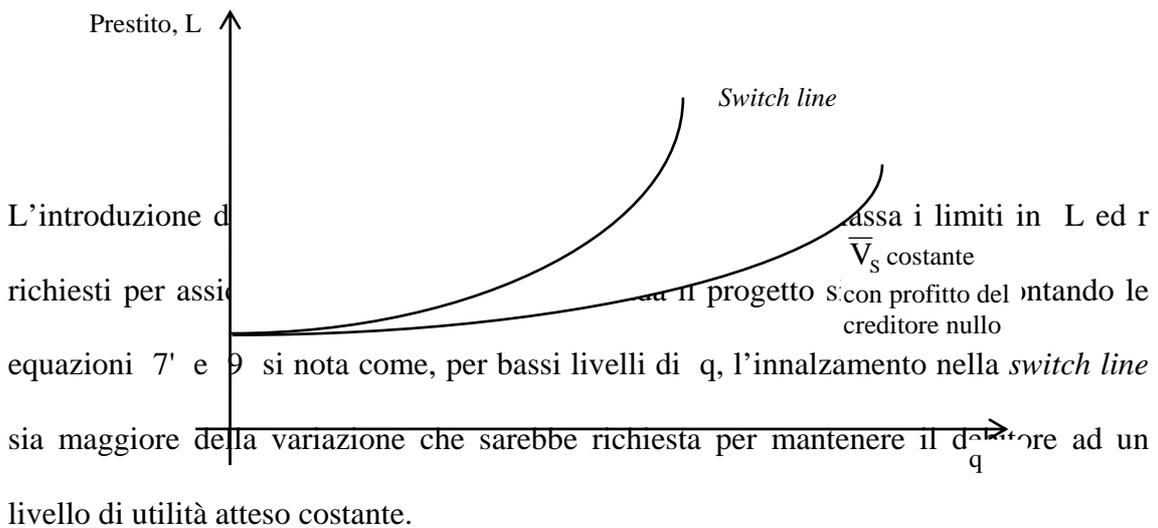
Differenziando l'equazione 8 si ha

$$\frac{dL}{dq} = - \frac{M_R - M_S}{\partial V_R / \partial L - \partial V_S / \partial L}$$

(8) Dall'equazione 4 si nota che il denominatore è positivo e, dalle equazioni 7' e 7'' che, per $q=0$, $M_S = 0$ e $M_R < 0$. Per $q=0$, dunque

$$(9) \quad \frac{dL}{dq} > 0$$

Relazione tra la dimensione del prestito e la quota garantita ad un livello fisso di utilità attesa



Dato il miglioramento nel controllo e la condizione di profitto nullo, i tassi di interesse attivi applicati dall'istituzione diminuiscono all'aumentare di q e, con clienti che intraprendono il progetto sicuro, l'aumento consentito di L e di conseguenza del rendimento, $Y(L)$, è superiore a quello che sarebbe richiesto per compensare l'individuo a seguito della perdita di utilità attesa dovuta all'aumento del rischio sofferto.

Stiglitz suggerisce inoltre alcuni elementi che favoriscono il successo di uno schema di *peer monitoring*.

Tra questi vi sono gli incentivi ai membri del gruppo affinché controllino le azioni dei loro simili.

Uno di questi incentivi, già evidenziato da Varian, è la sequenzialità nell'erogazione dei crediti.

Un ulteriore elemento concerne la dimensione dei gruppi. Dimensioni ridotte, come quelle dei gruppi della Grameen Bank, aumentano il rischio sopportato da ciascun componente e, di conseguenza, gli incentivi al controllo. I guadagni derivanti dal secondo aspetto tendono ad essere superiori alle perdite derivanti dal primo. Nei gruppi ampi sorge invece il problema del *free-riding*. Ciascuno preferisce che siano gli altri ad addossarsi i compiti del controllo e della denuncia di coloro che fanno cattivo uso dei fondi ricevuti poiché ciò li espone alla malevolenza di questi ultimi. Anche senza considerare l'eventualità del *free-riding*, il costo personale a seguito dell'inadempienza di un componente potrebbe essere così piccolo da rendere minimi gli incentivi al controllo.

Stiglitz mostra infine come il prestito di gruppo influenzi positivamente non solo la fase di controllo ma anche quella di selezione della clientela.

Riguardo quest'ultimo aspetto, è opportuno considerare che egli non considera l'eventualità di coloro che sarebbero economicamente in grado di restituire il prestito ma non vogliono farlo.

L'economista nota come gli incentivi affinché si formino gruppi i cui membri abbiano lo stesso rischio di insolvenza sono forti e, d'altro canto, un individuo che fosse più propenso di altri all'inadempienza risulterebbe "sussidiato". Perché non vi sia un sussidio *ex ante* tutti i membri del gruppo devono essere identici. Di fatto, in assenza di forze sociali che agiscono in altre direzioni, coloro che presentano rischi di inadempienza minori riconoscono il loro interesse comune nel formare un gruppo e, solo in seguito, si riuniscono quelli con il rischio di inadempienza più basso tra i rimanenti e così via sino a che le persone più rischiose saranno forzate ad unirsi tra di loro. Questo meccanismo automatico porta alla costituzione di gruppi equilibrati. L'efficienza nella selezione, frutto del vantaggio informativo di individui che vivono nella stessa comunità ed incentivata col rendere i membri reciprocamente responsabili, appare benefica poiché consente di eliminare i sussidi trasversali.

2.4.1.3 Contributo dei gruppi nella fase di *enforcement*

Besley e Coate (1995), sostenendo che la caratteristica più significativa del *group lending* consiste nella responsabilità solidale tra i membri, ossia nel considerare tutti i

componenti del gruppo come inadempienti nel caso in cui anche uno solo non rimborsi il debito, analizzano l'impatto di questa proprietà sulle decisioni di rimborso.

A tal proposito considerano due effetti opposti. In primo luogo un effetto positivo risultante dalla possibilità che un membro ripaghi il debito di un compagno il cui rendimento dall'investimento realizzato risulti insufficiente a rendere il rimborso profittevole. In secondo luogo un effetto negativo per cui tutto il gruppo inadempie anche quando alcuni membri, se non fossero stati responsabili per l'insolvenza altrui, avrebbero rimborsato.

Essi affermano che, attraverso il *group lending*, una banca riesce a sfruttare le punizioni implementate dagli stessi membri del gruppo e, dunque, a mitigare l'effetto definito negativo.

Nel caso di un contratto individuale, infatti, un debitore inadempiente deve temere esclusivamente le sanzioni che possono essergli imposte dalla banca mentre, nel caso di *group lending*, egli incorre anche nella collera degli altri membri che hanno subito perdite per causa sua. Se il gruppo è formato in comunità con un alto livello di legami sociali, dove il costo imposto dagli altri membri è elevato, tale incentivo appare molto forte. Le punizioni attuabili dai membri possono essere molteplici, spaziando dal semplice rimprovero al rifiuto di un'eventuale cooperazione futura.

Essendo l'interdipendenza tra gli individui una caratteristica chiave di molti Paesi in via di Sviluppo si tratta di ambienti appropriati all'implementazione del *group lending*, schema che sembra operare correttamente solo in presenza di organizzazioni comunitarie forti.

Uno studio della World Bank (1989) riferisce di un programma latinoamericano in cui il personale della banca formava i gruppi basandosi sulle code dei clienti agli sportelli

senza alcuna considerazione delle relazioni esistenti tra di essi. Tale arbitrarietà nella selezione causò il fallimento del progetto.

E' opportuno notare come il lavoro di Besley e Coate, contrariamente alle analisi di Stiglitz e di Varian dove si assume che i debitori, se economicamente in grado di farlo, rimborseranno, si focalizzi sull'inadempienza strategica. Il loro esame, riguardante la "volontà del rimborso", è dunque connesso con il problema dell'*enforcement* a realizzazione già avvenuta di determinati rendimenti dagli investimenti.

Nel modello presentato si considera un gruppo composto da due individui identici, 1 e 2. A tale gruppo viene concesso un prestito di due unità di capitale da dividersi in parti uguali. Ciascun progetto realizzabile richiede una unità di capitale e consente un rendimento Y sconosciuto *ex-ante*. Si assume che i risultati degli investimenti siano indipendenti. Al termine del periodo l'ammontare totale da rimborsarsi equivale a $2r$, dove $r > 1$, ed i membri devono decidere se ripagare o meno il debito. Si ipotizza che la decisione di rimborso comporti od il pagamento di $2r$ o l'insolvenza completa.

In assenza di sanzioni sociali l'unica punizione, in parte monetaria ed in parte reputazionale, attuabile nei casi di inadempienza è quella della banca, equivalente a $p(Y)$, funzione continua e crescente.

In tale circostanza, che si verifica nel caso di prestito individuale, un cliente rimborserà il debito solo se il beneficio ricavabile da r unità extra di reddito è inferiore alla sanzione implementata, $r \leq p(Y)$. Il valore del rendimento dall'investimento a cui il debitore sarà indifferente tra il rimborso o l'insolvenza sarà dato da $\psi(r)$, dove $\psi(\cdot) \equiv p^{-1}(\cdot)$, l'inverso della funzione di punizione. Poiché tale $p(\cdot)$ è crescente in Y , il debitore rimborserà se e solo se il rendimento è superiore a $\psi(r)$.

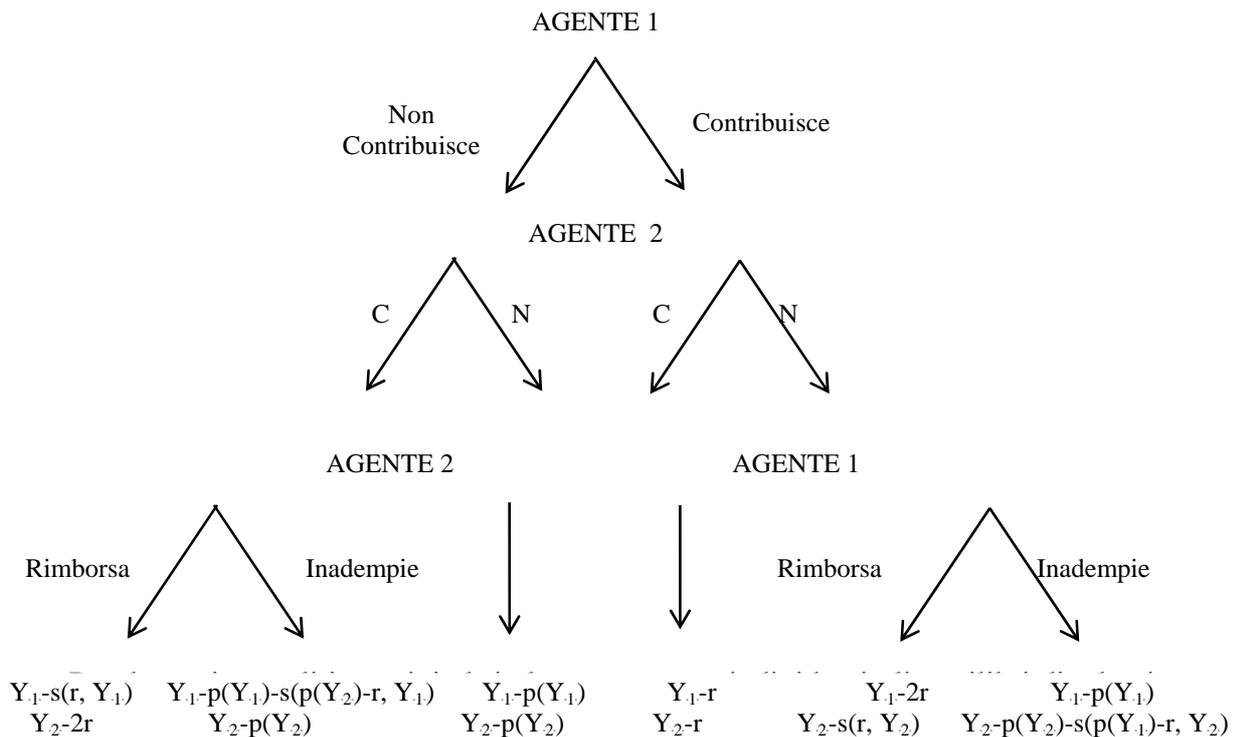
Nel caso di prestito ad un gruppo, dal momento che gli individui possono influenzare i reciproci *payoff*, è plausibile supporre, in contesti a forti interrelazioni sociali, l'esistenza di un'ulteriore sanzione sociale imposta dal membro costretto a rimborsare per l'insolvenza del compagno. Viene dunque introdotta una funzione di punizione sociale, $s(\cdot)$, che si assume dipendere dalla dimensione della perdita inflitta dal membro inadempiente ai compagni e dalla ragionevolezza della decisione di non contribuire.

Si definisce $L(Y, r) \equiv \min(p(Y) - r, r)$ come la perdita sofferta da un agente che ottiene rendimento Y a seguito della decisione del compagno di non rimborsare la sua quota. Se il membro insolvente ricava dall'investimento realizzato un rendimento di Y' , la punizione sociale sarà $s(L(Y, r), Y')$.

Per confrontare la *performance* dei prestiti di gruppo rispetto ai prestiti individuali, viene modellato il *repayment game* presentato alla pagina seguente.

Al momento del gioco si assume che i rendimenti Y_1 e Y_2 siano già stati realizzati e rappresentino conoscenza comune.

Il gioco si sviluppa in due fasi. Nella prima ciascun agente decide simultaneamente se contribuire con la sua parte, r , al totale dovuto, $2r$. Se i due agenti scelgono la medesima azione, il risultato finale equivale al vettore $(Y_1 - r, Y_2 - r)$, in caso di rimborso o, alternativamente, a $(Y_1 - p(Y_1), Y_2 - p(Y_2))$, se entrambi sono insolventi e subiscono la punizione da parte della banca. Se nella prima fase vengono scelte strategie differenti, colui che aveva contribuito deve decidere, nella seconda fase del gioco, se ripagare o meno il debito totale di gruppo.



di gruppo viene rimborsato.

Si ottiene, dalla ricerca degli equilibri finali di Nash che conseguano da strategie di equilibrio in ogni sottogioco, che il prestito sarà ripagato se almeno un debitore riceve un rendimento superiore a $\psi(2r)$. Vi è incertezza se entrambi i debitori hanno rendimenti compresi tra $\psi(r)$ e $\psi(2r)$ oltre che nell'ulteriore caso in cui un agente ottenga un rendimento Y' compreso tra $\psi(r)$ e $\psi(2r)$ e l'altro un rendimento inferiore a $\psi(r)$ ma tale per cui $p(Y)+s(p(Y')-r, Y) > r$. Il prestito non sarà ripagato in tutte le ipotesi rimanenti.

Dati questi risultati è possibile, assumendo che nei casi ambigui il prestito venga ripagato, confrontare il tasso di rimborso del *group lending* con quello del prestito individuale. Si può mostrare così il risultato centrale dello studio, ossia che, se le sanzioni sociali sono sufficientemente severe, il tasso di rimborso dei prestito a gruppi risulta più elevato rispetto a quello dei prestiti individuali.

E' necessario specificare che nello studio ci si limita ad affermare che il *group lending* è preferibile dal punto di vista del tasso di rimborso senza analizzare aspetti ulteriori come la capacità di raggiungere le persone a basso reddito.

2.4.1.4 Approcci alternativi

Accanto agli studi concernenti gli aspetti positivi dei prestiti ai gruppi vi è chi, come Montgomery (1996), ne sottolinea gli svantaggi. Egli considera due casi, uno in Bangladesh ed uno nello Sri Lanka, alla luce del loro contrastante successo nell'evitare i costi sociali connessi alla pressione esercitata dai membri al fine di assicurare il rimborso. Quest'ultima, oltre a rafforzare la percezione individuale del rischio dovuta al timore di non riuscire a ripagare il debito, erode la fiducia reciproca, la volontà di supportare gli altri membri ed aumenta la probabilità che i più poveri ed i più vulnerabili siano esclusi dai gruppi.

Nel primo caso analizzato, il BRAC's Rural Development Program in Bangladesh, si osserva l'assenza di strumenti di protezione che possano bilanciare le ripercussioni negative della severa disciplina di rimborso. La mancanza di servizi di deposito dei risparmi e le limitate possibilità di credito per il consumo infatti non consentono ai più poveri di implementare strategie di gestione dei flussi di denaro. BRAC inoltre non provvede meccanismi di risposta rapidi e facilmente accessibili a protezione dei debitori che incontrano difficoltà nel ripagare le quote settimanali e, date le sanzioni applicate dallo *staff* e la pressione collettiva delle organizzazioni di villaggio, tali clienti impossibilitati a rimborsare si trovano di fronte esclusivamente la possibilità di abbandonare lo schema. In tali circostanze, dunque, aumenta la percezione di rischio individuale ed, allo stesso tempo, diminuisce la fiducia reciproca e la volontà di offrire

vicendevole supporto, con la tendenza ad escludere chi affronti problemi di rimborso anche solo temporanei e sporadici. Tali conseguenze appaiono però in contraddizione con le aspirazioni sociali dello schema.

La possibilità di evitare costi così elevati è suggerita dal caso contrastante di SANASA Thrift & Credit Cooperative Societies in Sri Lanka. L'esclusione dei membri più poveri dovuta a problemi relativi al rimborso appare qui molto rara poiché le cooperative offrono servizi che rispondono ai loro bisogni pratici in modo efficace e che li proteggono dai costi connessi alla pressione sociale aperta nei casi in cui può essere evitata. Ciò è realizzabile grazie a programmi di rimborso flessibili, a servizi di deposito dei risparmi ed all'offerta di crediti per il consumo a breve termine immediatamente disponibili. Alla base di questo risultato si trova la gestione semiautonoma delle singole cooperative da parte dei membri stessi, in contrasto con il programma fortemente centralizzato di BRAC i cui membri né controllano le risorse né partecipano alla gestione.

Montgomery mette inoltre in discussione la plausibilità della caratteristica di omogeneità dei gruppi autoselezionantesi teorizzata da Stiglitz. L'uguaglianza, riferita al livello del rischio di insolvenza dei membri, viene criticata da due diversi punti di vista. Il primo riguarda la sua effettiva realizzazione pratica. Differenze nel benessere economico dei poveri di una comunità, pur potendo apparire superficiali ad osservatori esterni, sono spesso significative per chi si unisce ad un programma di credito ed i metodi usuali di formazione dei gruppi, quali visite ai villaggi e discussioni con i poveri, non riescono a rispettarle. Anche potendo migliorare la selezione al punto da ovviare a questi problemi, l'ideale dell'omogeneità apparirebbe comunque realistico solo assumendo il benessere economico stabile e, considerando le dinamiche della povertà, è immediato verificare la scorrettezza di tale assunzione. Un debitore affidabile

che affronti una crisi momentanea si può infatti trasformare facilmente in un componente molto rischioso se questa coincide con i momenti del rimborso. Le inevitabili fluttuazioni nei redditi delle persone povere rendono quindi irrealistica la permanenza dell'omogeneità del gruppo nel tempo.

Essendo i gruppi, nella pratica, meno omogenei di quanto sarebbe richiesto, il modo in cui opera la pressione sociale appare discutibile poiché, senza strumenti di correzione, dalla stretta disciplina di rimborso consegue l'esclusione dei più poveri, ovvero dei più rischiosi.

Dalla prospettiva del creditore, un gruppo solidalmente responsabile consente sia di trasferire i rischi di inadempienza ai clienti che di diminuire i costi di transazione impliciti nel provvedere un ampio numero di piccoli crediti. Inoltre, con la clientela riunita in gruppi che si incontrano regolarmente, vengono evitati i costi connessi agli incontri individuali, realizzabili solo in tempi diversi.

Se la riduzione dei rischi e dei costi, con il mantenimento di alti tassi di rimborso, facilita la viabilità finanziaria delle istituzioni, secondo Montgomery, è però necessario affiancare agli argomenti economici obiettivi di sviluppo sociale quali l'aiuto reciproco tra i membri e l'alleviamento della povertà.

Forme di disciplina di rimborso non corrette da meccanismi addizionali a protezione degli individui non consentono lo sviluppo della fiducia e del supporto reciproco ma, al suo posto, creano sospetto ed aumentano la percezione individuale del rischio. L'evidenza empirica suggerisce, in questi casi, che i poveri o non vengono raggiunti o, se si uniscono ad un programma, vi appartengono per un periodo più breve rispetto a quello medio.

Rajasekhar (1996), sulla base di un'analisi di alcuni programmi di credito indiani, supporta empiricamente le argomentazioni di Montgomery relative all'impossibilità di costituire gruppi omogenei. Egli mostra inoltre che nella pratica non si riscontrano le dimensioni di gruppo ridotte suggerite da Stiglitz. Una varietà di fattori, tra cui gli svariati obiettivi delle ONG, rendono infatti improbabile la presenza di tali caratteristiche.

Frequentemente, quando sono già in esistenza gruppi formati dalle istituzioni per lavorare nell'ambito della salute o dell'ambiente, questi stessi, qualsiasi sia la loro ampiezza, diventano anche i beneficiari di eventuali successivi programmi di credito. Le stesse ONG, in aggiunta, qualora interessate alla mobilitazione dei lavoratori agricoli, scoraggiano il costituirsi di gruppi economicamente omogenei poiché considerati controproducenti all'unione dei lavoratori nel loro complesso.

Pur nell'assenza delle precondizioni suggerite per un *group lending* di successo, tali programmi riescono comunque ad avere buona *performance*, con tassi di rimborso che variano dal 75% al 90%. Secondo Rajasekhar tale risultato è consentito dall'introduzione di particolari strategie tra cui, in primo luogo l'enfasi sui crediti di breve periodo facilmente rinnovabili che appaiono utili alla rapida individuazione di clienti poco affidabili, in secondo luogo la presenza di membri in qualità di garanti per colui che ha ottenuto il prestito, ed infine l'esistenza di un legame tra crediti e risparmi. Quest'ultimo, per cui i depositi devono rappresentare una certa proporzione delle somme concesse, consente di accrescere l'interesse e la partecipazione dei membri ai programmi. Nel caso di gruppi ampi ed eterogenei, i cui membri sono incapaci di esercitare un controllo adeguato, è inoltre utile ricorrere all'aiuto dello *staff* e di eventuali persone rispettate e dotate di autorità all'interno della comunità.

Rajasekhar conclude che dimensioni ridotte ed omogeneità sono sì utili ma non essenziali alla realizzazione di programmi di *group lending* efficaci.

Sempre in riferimento agli schemi di prestito al gruppo è opportuno considerare tre ulteriori aspetti.

In primo luogo il loro frequente utilizzo, soprattutto da parte delle ONG, per l'organizzazione di attività non finanziarie, quali classi di alfabetizzazione, tenuta dei libri contabili o di educazione alla salute. Sulla base degli obiettivi delle istituzioni sono integrate attività diverse, considerabili come parte di una più ampia strategia di conferimento di potere al gruppo. Quest'ultimo può così essere messo in grado anche di pianificare azioni quali, in un contesto rurale, la costruzione di un pozzo d'acqua o la mobilitazione per i diritti sulla terra.

Un secondo aspetto da rilevare (Jain, 1996) riguarda le capacità del *group lending* di accrescere la trasparenza delle operazioni. Queste ultime vengono infatti effettuate apertamente, durante gli incontri, con conseguente riduzione delle possibilità del personale di indebolire il sistema o favorendo alcuni individui o tentando di realizzare obiettivi personali.

Infine, un'ultima considerazione, in riferimento alla *performance* del rimborso negli schemi di gruppo, è rintracciabile nello studio di Bennet, Goldberg e Hunte (1996), i quali sostengono che un ruolo fondamentale è svolto dalla provenienza del capitale di prestito. Quando i finanziamenti sono forniti per ampia parte dai membri del gruppo piuttosto che da donatori, l'impatto sulla *performance* finanziaria appare significativamente positivo poiché maggiore risulta essere il senso di proprietà e di responsabilità mentre nel caso contrario, nonostante l'ideologia della *group liability*, si è in presenza della demotivante consapevolezza che l'agenzia dei donatori od il governo si accollerà la perdita in caso di insolvenza. Dei cinque schemi di *group lending*

analizzati nell'articolo in questione, i tre basati sui fondi dei donatori mostrano una *performance* finanziaria molto bassa, con tassi di insolvenza oltre il 50% e costi elevati. I due sistemi con risultati migliori, ossia con tassi di rimborso oltre il 95% e costi del credito bassi, sono invece quelli che fanno ricorso anche ai risparmi dei membri del gruppo.

Poiché, come visto, la formazione di gruppi può presentare, rispetto ai contratti individuali, sia vantaggi che svantaggi, appare essenziale valutare empiricamente se nel contesto di attuazione sussistono le condizioni per cui da questi si possano ottenere risultati complessivamente positivi oppure no.

2.4.2 Prestiti individuali

Mosley (in Hulme e Mosley, 1996) sostiene che, sebbene molti schemi facciano uso di gruppi, questi non rappresentano un elemento necessario. E' possibile infatti un approccio alternativo consistente nell'offrire credito ad individui servendosi di una serie di incentivi in parte basati sulla pressione sociale dei simili nel contesto più ampio della comunità locale. Egli mostra empiricamente che con prestiti individuali i risultati, sia relativamente ai tassi di rimborso che all'impatto sulla povertà, sono equivalenti a quelli ottenuti con schemi di gruppo.

Mosley (1995) analizza tre schemi indonesiani di microcredito nati negli anni settanta, KUPEDES, realizzato dalla Bank Rakyat Indonesia, BKKs, Badan Kredit Kecamatan, sponsorizzato dalla Provincial Development Bank of Central Java, e KURKs, Kredit Usaha Rakyat Kecil, con particolare riferimento agli incentivi al rimborso di cui sono dotati.

Un primo incentivo utilizzato consiste nella riduzione degli interessi attivi applicati quando tutti i pagamenti dovuti vengono effettuati regolarmente.

E' previsto inoltre il credito progressivo, ossia l'iniziale concessione di somme ridotte successivamente ampliate in relazione al comportamento di rimborso.

Incentivi sono infine offerti al personale dell'istituzione come deterrente all'azzardo morale relativamente al controllo dei debitori, subordinando una parte del salario ad un qualche indicatore della *performance* dell'istituzione quale il profitto od il tasso di rimborso. Sebbene all'aumentare della quota della retribuzione fatta dipendere da indicatori di *performance* tenda ad accrescersi il controllo esercitato, il livello di quest'ultimo può essere raggiunto prima che tale quota sia pari, in termini percentuali, ad un valore di 100. Tali incentivi reddituali influenzano infatti la stabilità dei guadagni e poiché, in presenza di personale avverso al rischio, sarà chiesto un premio a compensazione dell'incertezza è bene non rendere eccessivamente elevato il livello di quest'ultima per evitare che l'istituzione debba sostenere costi troppo alti.

Questi incentivi, pur rappresentando solo una parte degli strumenti sviluppati dalle istituzioni per risolvere il problema dell'informazione imperfetta, contribuiscono significativamente al conseguimento di tale risultato.

Caratteristiche complementari che facilitano la selezione dei clienti consistono in scadenze di rimborso frequenti e regolari e nell'applicazione di un tasso di interesse di mercato che, oltre a scoraggiare la richiesta di credito per progetti poco produttivi, riduce il bisogno istituzionale di sussidi esterni.

Per ridurre i costi di transazione sopportati dai clienti viene offerta la possibilità di effettuare il pagamento delle rate vicino alle loro abitazioni, le procedure di valutazione sono semplificate ed i moduli di adesione brevi.

Una volta compilati dallo *staff* della banca, i moduli di adesione devono essere approvati e controfirmati dal capo villaggio a garanzia dell'affidabilità del cliente. Attraverso la controfirma di un'autorità locale il richiedente formula una sorta di promessa pubblica di rimborso, aggiungendo alla pressione bancaria quella dell'amministrazione locale che consente di rafforzare l'eventuale perdita della reputazione. In Central Java BKKs sono previsti premi anche per gli ufficiali dei villaggi e dei distretti responsabili nella selezione delle richieste di credito.

Anche Chaves e Gonzales-Vega (1996), in riferimento a tali programmi indonesiani, evidenziano il loro ricorso all'autorità, alla reputazione ed alla posizione ufficiale dei *leaders* delle comunità. I capi villaggio forniscono infatti referenze di carattere, basate sull'informazione derivante da interazioni sociali di lungo periodo, e pongono la loro reputazione personale a garanzia dell'adempimento dei debitori.

Jain (1996) accomuna il metodo del *peer-group* della Grameen Bank e l'approccio individuale della Bank Rakyat in Indonesia quali tentativi di ridurre i costi di selezione facendo uso dell'informazione locale riguardo la credibilità dei clienti.

2.4.3. Banche di Villaggio

La banca di villaggio è un'ulteriore metodologia, coinvolgente le comunità locali, alternativa a quelle del prestito individuale e del prestito ad un gruppo ristretto.

Molte istituzioni hanno basato i loro programmi di *Village Banking* sul modello disegnato da John e Marguerite Hatch (1989). Secondo tale modello, le operazioni finanziarie di una banca di villaggio iniziano con l'ottenimento di un finanziamento, generalmente da donatori, chiamato conto esterno, che deve essere rimborsato dopo un periodo che varia dai quattro ai sei mesi. Tutti i membri devono cofirmare il prestito ed offrire così una garanzia collettiva. Il conto esterno opera da catalizzatore per stimolare la costituzione del conto interno, costituito dai risparmi dei membri, dagli interessi sui crediti erogati, da eventuali multe e dai profitti derivati dagli investimenti. I primi prestiti concessi ai membri sono equivalenti, nella maggior parte dei casi, a circa 50 dollari per un periodo di quattro mesi e devono essere ripagati settimanalmente. Generalmente i tassi di interesse applicati, simili ai tassi vigenti sul mercato, variano dall'1% al 3% mensile in termini reali ed i prestiti sono tesi al finanziamento di investimenti produttivi. Nel caso in cui i membri rimborsino il primo prestito con puntualità ne possono ottenere un secondo il cui ammontare è determinato dai risparmi accumulati durante il primo ciclo di quattro/sei mesi. Tale procedura si ripete anche per i prestiti successivi al primo comportando un forte incentivo al risparmio. I risparmi raccolti, sui quali non viene pagato alcun tasso di interesse poiché è prevista la partecipazione ad una quota dei profitti, sono usati per finanziare nuovi crediti o attività collettive generatrici di reddito. Al raggiungimento di un ammontare di risparmio pari a 300 dollari, considerati somma sufficiente all'autofinanziamento delle attività, i membri vengono esclusi dal programma. Si evita così che le persone più abbienti possano appropriarsi di una quota eccessiva del capitale della comunità. La struttura organizzativa prospettata dal modello consiste di una agenzia promotrice esterna e della Banca di Villaggio -membri e commissione- vera e propria. La *membership* si autoseleziona e ciò appare cruciale dal momento che ciascun membro deve garantire per

i crediti altrui. Si considera che la dimensione ottimale di una Banca di Villaggio, sia dal punto di vista del *management* che dell'efficacia delle garanzie reciproche, vari tra i trenta ed i cinquanta membri.

Il modello presentato possiede caratteristiche tali da risultare attraente sia per l'agenzia promotrice esterna che per i clienti. Dal punto di vista di chi fornisce il finanziamento la sua applicazione riduce i rischi poiché è imposta responsabilità solidale tra i membri, i crediti sono legati ai risparmi e si inizia erogando somme ridotte che col tempo, al costituirsi di una storia creditizia, possono aumentare. A loro volta i clienti tendono a valutare positivamente questa metodologia poiché le procedure sono semplici, i prestiti immediatamente disponibili, i costi addizionali al tasso di interesse ridotti e non è necessario possedere beni da offrire in garanzia. Le Banche di Villaggio consentono inoltre di stimolare le interazioni comunitarie per scopi sociali e produttivi.

Nella pratica il modello è stato adattato dalle diverse organizzazioni in risposta alle esigenze contestuali e nessun programma rispetta perfettamente la versione teorica presentata.

I tassi di rimborso concernenti i debiti interni di una Banca di Villaggio sono generalmente elevati, spesso superiori al 90%. I programmi di maggior successo da questo punto di vista sono quelli con investimenti maggiori nel *training* che, tuttavia, comportano un notevole aumento nei costi del programma. La maggior parte delle Banche di Villaggio è costituita da un numero che varia tra i venti ai quaranta membri. Le più ampie, dai cinquanta ai cento membri, richiedono, per operare correttamente, un alto grado di stabilità e coesione all'interno della comunità ed una forte *leadership*, spesso da parte di membri rispettati del villaggio (Holt S.L., 1994).

Yaron e altri (1997) riportano l'esperienza guatemalteca di CARE che iniziò un progetto pilota di Banca di Villaggio nell'aprile del 1988 ed intraprese poi un

programma completo nel 1991. Il programma fu disegnato per rispondere alla mancanza di accesso delle donne delle aree rurali al capitale ed al supporto tecnico per attività produttive o commerciali. Si richiedono risparmi obbligatori e vengono offerti prestiti a breve termine, *training* organizzativo ed una limitata assistenza tecnica orientata alla produzione. L'approccio ha ottenuto buoni risultati grazie alla *peer pressure*, alla condivisione del rischio economico ed all'uso di meccanismi di distribuzione orientati a superare le difficoltà e ad accrescere le opportunità produttive delle donne. Verso la fine 1994 al programma partecipavano più di 10.000 donne ed il 99% dei crediti erogati fu rimborsato in tempo.

2.5 SERVIZI DI RACCOLTA DEI RISPARMI

Al momento, sebbene l'offerta di servizi di raccolta dei risparmi stia crescendo, solo il movimento delle Unioni di Creditori e programmi sporadici hanno attribuito ad essa importanza pari al credito.

Si è di frequente assunto che il livello ridotto di depositi registrato dalle istituzioni formali sia conseguenza del fatto che i poveri non dispongono di capacità economiche sufficienti al risparmio, sono carenti di fiducia nelle banche, privi di educazione e, comunque, preferiscono usare tutto il loro reddito per il consumo immediato o risparmiare in forma non monetaria.

In realtà il basso livello dei depositi istituzionali non è dovuto all'assenza di una domanda di servizi di deposito dei risparmi ma bensì alla struttura tradizionale di tali servizi.

Robinson (1994) parla di profezia autoverificantesi ed in particolare osserva che gli stessi progetti di finanza locale che si occupavano solo di credito sussidiato hanno scoraggiato, a causa dei bassi tassi di interesse applicati, qualsiasi forma di risparmio.

Nei loro scritti sui mercati finanziari Adams, Bouman, Vogel e Von Piske hanno evidenziato che servizi appropriati di raccolta dei risparmi, che consentono rendimenti positivi, inducono le famiglie a risparmiare maggiormente ed a farlo in forma monetaria.

Inoltre, il sistema di banche rurali indonesiano ha di recente dimostrato concretamente l'infondatezza delle ipotesi circa l'impossibilità della mobilitazione dei risparmi locali nei Paesi in via di Sviluppo. Nel 1984 iniziò in questo Paese un programma di credito rurale, offerto a tassi di interesse commerciali, e di raccolta dei risparmi locali. Sotto l'amministrazione della Bank Rakyat Indonesia, una banca commerciale posseduta dallo Stato, il programma fu poi esteso alle aree urbane. Il sistema, diventato profittevole già a partire dal 1986, possiede attualmente più conti di risparmio che crediti, in una proporzione approssimativa di cinque a uno.

Tale proporzione supporta l'affermazione di Hulme e Mosley (1996) secondo cui l'offerta di depositi di risparmio è un servizio che, particolarmente tra le persone molto

povere, attrae molti più clienti di un programma di credito. In molti casi, infatti, il bisogno di servizi di deposito è superiore a quello del credito poiché migliora le possibilità di armonizzare i consumi con le proprie risorse, senza dover affrontare il peso ulteriore del rimborso di un debito. Si può aggiungere che, se il bisogno di credito è saltuario, quello di servizi di deposito dei risparmi è di carattere costante.

Il nuovo programma indonesiano di mobilitazione dei risparmi fu disegnato in accordo ai principi di facilità nel prelievo e di liquidità, di convenienza, con tassi di interesse non negativi, e di sicurezza. Si implementarono un insieme di strumenti di deposito con differenti accoppiamenti di liquidità e di rendimento per rispondere alla varietà della domanda consentendo, allo stesso tempo, la sostenibilità dell'istituzione. Ulteriori caratteristiche dei servizi di risparmio che permettono di meglio soddisfare le esigenze dei clienti sono la vicinanza spaziale alla clientela e l'informalità delle procedure.

Pur continuando ad essere, a livello pratico, una eccezione, l'esperienza indonesiana insegna come sia possibile mobilitare risparmi locali in modo profittevole per l'istituzione e benefico per i clienti.

Tuttavia, la possibilità di conti di risparmio di tipo flessibile, volontario e soprattutto indipendente dalla concessione dei crediti è un'esigenza di molti poveri che generalmente non è soddisfatta dagli schemi esistenti. Se i servizi di risparmio non sono indipendenti dai prestiti può accadere che i più poveri siano privati del loro utilizzo o perché considerano l'aver debiti troppo rischioso o perché ritenuti poco affidabili e dunque esclusi dal programma stesso.

Il risparmio, sia di tipo obbligatorio, quale condizione necessaria per l'accesso al credito il cui l'ammontare non può essere inferiore ad un multiplo fisso di quello del deposito, che volontario, può essere utile anche come strumento di garanzia.

In aggiunta la raccolta di risparmio rappresenta, oltre ad una fonte di finanziamento istituzionale, anche una fonte di informazione, facilitando l'identificazione dei clienti poco rischiosi per un'eventuale successiva attività di credito.

E' opportuno notare che, nonostante i benefici sopra esposti, i programmi di microcredito sono talvolta soggetti a restrizioni legali relative alla raccolta dei risparmi. La legislazione di alcuni Paesi, infatti, al fine della protezione dei risparmiatori, impedisce alle istituzioni non registrate formalmente come banche di accettare depositi. Quando queste non siano in grado di trasformarsi in istituzioni bancarie formali per raccogliere direttamente i risparmi dei clienti, un'alternativa percorribile è costituita dalla possibilità di rapportarsi con le istituzioni di finanza formale facendo sì che il capitale da queste raccolto tra la popolazione locale possa essere redistribuito al suo interno. Tale tesi si basa sull'ipotesi, non sempre empiricamente verificata, che i poveri, pur impediti dall'accesso al settore formale per ottenere crediti, possano tuttavia avere accesso ai suoi servizi di risparmio. senza esserne impediti da quote minime di ingresso troppo elevate.

- CAPITOLO 3 -

VALUTAZIONE DELLA PERFORMANCE DELLE ISTITUZIONI DI MICROFINANZA

3.1 INTRODUZIONE

Nel valutare le iniziative di microfinanza è essenziale, in primo luogo, determinare se queste riescano a conseguire il loro principale obiettivo, che, nella maggior parte dei casi, corrisponde alla riduzione del livello di povertà.

Difficoltà di tipo metodologico impediscono tuttavia una misurazione diretta dell'impatto di questi programmi.

Due tra i più rilevanti problemi che complicano l'attribuzione dei benefici reali del finanziamento concesso da queste istituzioni sono rappresentati dalla difficoltà nella comparazione tra coloro che partecipano ai progetti e coloro che non ne fanno parte e dalla caratteristica di "fungibilità" del denaro. Dal momento che i partecipanti di molti programmi si autoselezionano, essi tendono ad essere dotati di maggiori capacità imprenditoriali, minore avversione al rischio e ad essere più ricettivi alle nuove tecnologie rispetto agli esclusi. Alla luce di tale considerazione si nota come il confronto *ex post* tra un campione casuale di partecipanti ed un gruppo di controllo composto da esclusi appare distorto a favore dei primi. Il problema legato alla fungibilità del denaro deriva invece dal fatto che quest'ultimo, una volta ottenuto, va a sommarsi alle altre risorse a disposizione dei clienti e può essere impiegato per molteplici scopi, senza che si possa controllare l'ambito effettivo di utilizzo. Viceversa, le somme ricevute possono essere sostituite con finanziamenti ottenuti da fonti alternative. Il livello di sostituibilità si può concettualizzare lungo un *continuum* ad un

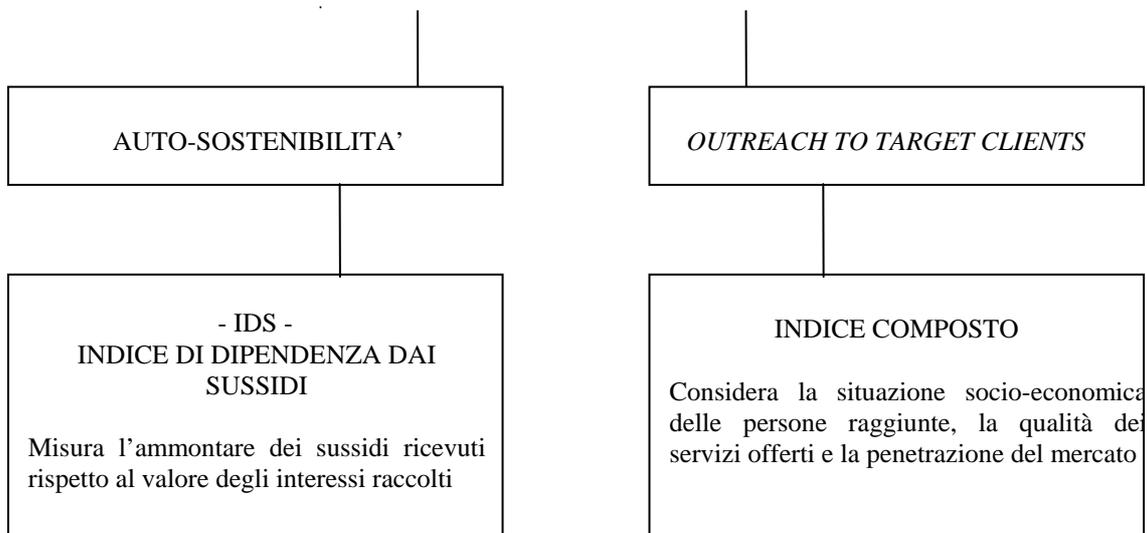
cui estremo non è realizzabile alcuna sostituzione, come nel caso di agricoltori di aree remote senza alcun accesso a finanziamenti ulteriori, mentre nei casi situati all'estremo opposto i progetti d'investimento si potrebbero intraprendere anche in assenza del prestito. Fatta eccezione per le situazioni in cui non è effettuabile sostituzione alcuna, si è dunque in presenza di un limite aggiuntivo alla valutazione diretta. Inoltre, nonostante alcuni beneficiari dei prestiti affermino, *ex post*, che la loro situazione economica è migliorata, risulta difficile determinare il contro-fattuale, ovvero come questa sarebbe variata in assenza del prestito.

Le valutazioni d'impatto sono quindi realizzabili solo indirettamente, come approssimazione di considerazioni di *performance*. In studi recenti (Yaron, McDonald e Piprek, 1997) si assume esplicitamente che se le istituzioni finanziarie offrono un'ampia varietà di servizi ad un ampio numero di clienti in modo efficiente allora contribuiscono anche al desiderato impatto sullo sviluppo.

Il metodo di valutazione della *performance* oggi maggiormente accettato (Christen, Rhyne, Vogel e McKean, 1995; Chaves e Gonzalez-Vega, 1994; Yaron, McDonald, Piprek, 1997) è quello introdotto da Yaron (1992a e 1992b). Quest'ultimo si basa sul duplice criterio dell'autosostenibilità finanziaria dell'istituzione e del suo livello di *outreach*, ossia del raggiungimento qualitativo e quantitativo delle persone classificabili come potenziali clienti.

Sebbene questi criteri non offrano una valutazione completa dell'impatto economico di un programma di microcredito, operano tuttavia da approssimazioni quantificabili del conseguimento degli obiettivi ed evidenziano con chiarezza i costi sociali associati al supporto dell'istituzione attraverso eventuali sussidi governativi.

CRITERI DI VALUTAZIONE



3.2 AUTOSOSTENIBILITA'

La *performance* finanziaria di una istituzione potrebbe essere valutata ricorrendo agli indici tradizionali, quali il ROE *-return on equity-* ed il ROA *-return on assets-*. Questi ultimi non tengono però in considerazione gli effetti dei sussidi, di cui beneficia la maggior parte di queste istituzioni, sulla profittabilità. Data tale carenza, si potrebbe assistere ad un miglioramento dell'indice di profittabilità di un'istituzione semplicemente in virtù dell'aumento di una forma di sussidi, nonostante si sia in presenza di un peggioramento dell'efficienza reale. Sarebbe possibile assistere, all'opposto, ad un apparente declino della profittabilità finanziaria di un'istituzione, non tanto per una diminuzione dell'efficienza operativa quanto per una riduzione dei sussidi esterni.

Tra le forme più diffuse di agevolazioni finanziarie si trovano, oltre alle donazioni, i tassi di interesse agevolati sui fondi presi a prestito, la riduzione delle riserve obbligatorie richieste e la copertura governativa delle eventuali perdite.

Per misurare la sostenibilità di un'istituzione è necessario tenere conto del complesso di tali sussidi, la cui considerazione, nel caso in cui provengano da fonti governative, fornisce anche una misura del costo sopportato dalla società nel supporto dell'istituzione.

L'Indice di Dipendenza dai Sussidi, espresso come un rapporto che indica l'aumento percentuale necessario nel tasso di interesse attivo applicato sui prestiti ai fini dell'eliminazione di tutti i sussidi ricevuti in un determinato anno, consente una tale valutazione. L'IDS può raggiungere un valore minimo di -100% ma non possiede un limite superiore. Un valore pari a zero significa che un'istituzione ha raggiunto la piena autosostenibilità mentre un valore pari a 100 punti percentuali indica che, per poter eliminare i sussidi, bisognerebbe raddoppiare l'attuale tasso di interesse medio applicato sui prestiti. Valori negativi indicano invece che il profitto annuale è superiore alla somma di tutte le agevolazioni e l'istituzione potrebbe ridurre il tasso di interesse applicato sui crediti eliminando allo stesso tempo i sussidi esterni. Nel calcolo dell'indice si assume, per semplicità, che il volume del portafoglio crediti dell'istituzione, al variare del tasso di interesse applicato, resti immutato e che un aumento nel tasso di interesse sia l'unico cambiamento realizzabile per compensare il venir meno dei sussidi e la loro sostituzione con fondi ottenuti ad un tasso di mercato. Si tratta inoltre di un utile strumento di controllo dei progressi operati nel tempo verso l'autosostenibilità.

Calcolo dell'IDS (Yaron, 1992b):

Tutti i sussidi devono essere aggregati e confrontati con il prodotto tra il valore del portafoglio crediti ed il tasso di interesse attivo medio, ovvero gli interessi attivi

rappresentati tra le voci del conto economico. Il rapporto tra i sussidi raccolti annualmente e il reddito annuale da interessi indica la percentuale di aumento di quest'ultimo necessaria per eliminare il bisogno di qualsiasi sussidio.

$$IDS = \frac{S}{LP \times i} = \frac{A(m - c) + [(E \times m) - P] + K}{LP \times i}$$

Dove: **S** = sussidi annuali totali

LP = portafoglio crediti medio annuale

i = rapporto tra gli interessi attivi ed il portafoglio crediti medio annuale

A = valore medio annuale dei fondi agevolati ottenuti

m = tasso di interesse che l'istituzione dovrebbe pagare sui fondi presi a prestito se l'accesso a somme agevolate non fosse possibile. Questo è generalmente il tasso di riferimento di mercato corretto dalla considerazione delle riserve obbligatorie e dei costi amministrativi connessi alla mobilitazione di fondi alternativi

c = tasso di interesse medio pagato sui fondi agevolati

E = capitale medio annuale

P = profitto prima delle tasse, opportunamente modificato sulla base del tasso di insolvenza anticipato e dell'inflazione.

K = somma di tutti i sussidi aggiuntivi ricevuti annualmente dall'istituzione, quali la copertura parziale o totale dei costi operativi da parte dello stato

3.2.1 Fattori critici al fine di ridurre la dipendenza dai sussidi

Se giustificabile in una fase iniziale, a causa degli alti costi necessari all'implementazione del programma e dei rischi connessi ad eventuali innovazioni, la dipendenza dai sussidi esterni dovrebbe essere ridotta nel corso del tempo. In caso contrario un'istituzione non è in grado di fronteggiare le difficoltà finanziarie connesse ad un eventuale diminuzione od eliminazione delle agevolazioni di governi o donatori a seguito della variazione di priorità nelle loro politiche. L'affidamento sui fondi agevolati, che in generale sono risorse quantitativamente limitate, impedisce inoltre una diffusione significativa di queste istituzioni.

Un esempio peculiare in cui i donatori, in particolare il governo, hanno svolto un forte ruolo iniziale nell'assistenza e fornitura del capitale necessario, per poi ritirarsi gradualmente, è offerto dalle Unità di Villaggio di BRI, in Indonesia, che, a seguito del conseguimento di economie di scala e di metodi operativi efficienti sono poi riuscite a diventare profittevoli e finanziariamente indipendenti.

Superata la prima fase di raccolta del capitale e di formazione di capacità istituzionale, diventano dunque essenziali gli sforzi tesi all'eliminazione della dipendenza dai sussidi. Tra gli elementi che contribuiscono a questo fine appaiono particolarmente critici l'adeguatezza dei tassi di interesse applicati sui prestiti, un basso tasso di insolvenza, l'offerta di servizi di deposito dei risparmi, ed, infine, un controllo adeguato dei costi amministrativi.

3.2.1.1 Adeguatezza dei tassi di interesse applicati sui prestiti

Solo tassi di interesse attivi positivi in termini reali e ad un livello sufficiente per la copertura dei costi amministrativi, delle spese finanziarie e del rischio sopportato, consentono, almeno in uno schema di tipo minimalista, ossia dedito esclusivamente ai servizi di tipo finanziario, l'eliminazione della dipendenza dai sussidi. Dal momento che i costi di transazione ed i rischi associati con questo tipo di programmi sono maggiori rispetto a quelli dei servizi diretti ad una clientela tradizionale, è generalmente necessario un tasso di interesse superiore a quello di mercato.

L'applicazione di tassi di interesse agevolati rischia di risultare controproducente. In aggiunta al fatto che generalmente le persone povere considerano la possibilità di accesso a fonti sicure di finanziamento e di deposito dei risparmi più importante rispetto all'esistenza di tassi di interesse agevolati, un livello di questi ultimi inferiore ai tassi di

mercato rischia di accrescere il *rent-seeking*, poiché, nel tentativo di ottenere il prestito, un individuo può essere indotto a versare denaro al personale della banca sino ad un ammontare pari alla differenza tra il tasso di mercato ed il tasso agevolato. I *cheap loans* comportano inoltre effetti negativi tra cui la riduzione della disciplina finanziaria in quanto i prestiti tendono ad essere percepiti come donazioni. In tale circostanza aumenta il tasso di insolvenza e, dati i limiti di bilancio, tende a diminuire il numero dei clienti serviti, comportando fenomeni di razionamento simili a quelli che hanno spesso condotto, in passato, a favorire i più ricchi e coloro che maggiormente godevano di legami politici.

Sarebbe comunque scorretto, basandosi sulle affermazioni precedenti, concludere che non è necessario porre un limite superiore al tasso di interesse in quanto non fare ciò, come si discuterà meglio nei prossimi paragrafi, comporterebbe gravi difficoltà per la sostenibilità finanziaria dei progetti intrapresi dai beneficiari e dunque una riduzione nell'*outreach*, la seconda componente della *performance* di un'istituzione.

3.2.1.2 Livello di insolvenza ridotto

Riguardo la misurazione del tasso di insolvenza, un indicatore frequentemente impiegato consiste nel rapporto tra i prestiti in arretrato e l'ammontare dovuto complessivo. Nell'interpretazione di questo indice di rimborso è peraltro necessaria

prudenza in quanto, in un contesto altamente inflazionistico, il volume del portafoglio crediti potrebbe espandersi rapidamente solamente poiché, all'aumentare dell'inflazione, crescono anche le dimensioni dei prestiti e la percentuale degli arretrati rispetto al volume totale apparire meno allarmante di quanto non sia in realtà.

Un indice ulteriore, utilizzato da Yaron (1994b), è costituito dal rapporto tra l'ammontare complessivo rimborsato ed il totale dei prestiti rimborsabili che comprende sia le somme riscuotibili nel periodo in questione sia gli arretrati, al netto delle perdite. Se l'ammontare a denominatore includesse le perdite riportate negli anni precedenti, data la sua crescita in modo cumulativo, si assisterebbe al continuo deterioramento del rapporto anche nei casi in cui la *performance* rimanga costante.

Perché questi indici siano significativi le istituzioni devono definire chiaramente cosa si intende per arretrati ed aderire ai principi contabili generalmente seguiti relativi alla cancellazione dei crediti da considerarsi ormai inesigibili e dunque da registrarsi alla voce perdite del conto economico. Prestiti caratterizzati da ritardi nel rimborso rispetto alle loro scadenze originali sono infatti considerabili perdite vere e proprie solo dopo diverso tempo.

La rilevanza delle considerazioni riportate risiede nella constatazione che solo basandosi su di una misurazione adeguata della *performance* di rimborso è possibile visualizzare la situazione reale ed adottare le politiche necessarie.

Tra i meccanismi che favoriscono la riduzione del livello di insolvenza rientrano quelli concernenti il miglioramento della selezione della clientela, fase primaria nell'erogazione di un credito, attraverso il ricorso a referenze relative all'affidabilità e/o la formazione di gruppi autoselezionantesi che ovviano alla carenza di informazioni. I gruppi solidali forniscono inoltre, come ampiamente visto nel secondo capitolo, un utile supporto nella fase di controllo.

Basilari, sempre al fine di ridurre al minimo il tasso di insolvenza, sono le dimensioni dei crediti che devono essere adeguatamente calibrate alle possibilità di rimborso dei clienti e dunque al loro rendimento atteso dall'investimento e ad eventuali altre fonti di guadagno, tenendo anche conto della probabilità di *shock* avversi.

I termini del prestito dovrebbero soddisfare le esigenze del cliente e dunque essere flessibili e convenienti sia riguardo l'ammontare di ciascuna rata sia riguardo i luoghi della raccolta. In assenza di esigenze specifiche la richiesta di rimborsi frequenti e di somme ridotte può essere indicata per migliorare la capacità di controllo e di identificazione di eventuali problemi.

Riguardo invece la volontà del rimborso sono utili incentivi quali l'aumento graduale delle somme erogate sulla base della *performance* precedente. Oltre che attraverso la concessione di crediti più consistenti, i clienti possono essere premiati con la riduzione dei tassi di interesse nel caso di rimborsi puntuali e penalizzati, se inadempienti, con il diniego di prestiti futuri.

Nei casi di insolvenza ingiustificata, è opportuno adire le vie legali con modalità dipendenti dalle condizioni del contratto stipulato e, in presenza di garanzie reali, ricorrere all'esecuzione forzata dei beni. Sebbene, specialmente per somme ridotte, da un calcolo costi-benefici, ciò potrebbe sembrare inefficiente, si tratta di un utile deterrente nei confronti di altri clienti e soprattutto non crea precedenti che possano legittimare l'inadempienza altrui.

Inoltre, a supporto ulteriore della necessità di severità nei confronti degli inadempienti, si ricorda che la profittabilità degli investimenti intrapresi ed il tasso di rimborso dei prestiti appaiono correlati in quanto i clienti che si aspettano di dover ripagare i loro debiti tendono ad essere maggiormente attenti nella loro scelta dei progetti rispetto a quelli che non si aspettano di doverlo fare.

3.2.1.3 Raccolta dei risparmi tra i clienti

La raccolta dei risparmi rappresenta una fonte di finanziamento duratura e generalmente, in relazione ad altre opportunità offerte dal mercato, poco costosa.

Gli approcci per migliorare la mobilitazione dei risparmi sono molteplici ed il più adatto per una specifica istituzione dipende dalle caratteristiche culturali e socio-economiche della clientela. Basilare è un alto livello di fiducia nell'istituzione da parte dei clienti. BRI, in Indonesia, e BAAC, in Thailandia, sono esempi frequentemente citati di istituzioni con livelli di mobilitazione dei risparmi in costante crescita e dimostrano, senza ambiguità, che anche i poveri possono e vogliono risparmiare.

La riduzione, nel tentativo di ampliare il margine finanziario, dei tassi di interesse applicati sui depositi sino a livelli reali negativi, situazione diffusa e di cui le cooperative ecuadoriane citate nel quinto capitolo sono un esempio, risulta controproducente. Pur considerando, come affermato nel paragrafo 1.3.2.2, che il poter depositare i propri risparmi in condizioni di sicurezza è una componente determinante nelle decisioni di risparmio del settore sociale in questione, non si può negare che un tasso di interesse reale negativo sui depositi o comunque eccessivamente basso riduca quantitativamente l'ammontare raccogliabile tra la clientela del programma ed escluda l'eventuale accesso di persone con redditi medio-alti in qualità di depositanti. Quest'ultima opzione, sebbene poco esplorata nella pratica, permetterebbe di ampliare notevolmente la disponibilità di fondi a costi comunque inferiori a quelli che generalmente richiede il finanziamento da parte di un'istituzione bancaria.

L'offerta di servizi di deposito dei risparmi appare connessa con il livello dell'insolvenza, elemento analizzato nel paragrafo precedente. Sia la conoscenza che

deriva dal rapporto istituito con il cliente nel corso delle sue relazioni con l'istituzione in qualità di risparmiatore che la garanzia rappresentata dai risparmi depositati diminuiscono, infatti, i rischi insiti nel prestare e, conseguentemente, i tassi di insolvenza osservati.

La rilevanza di questo servizio risiede, infine, nel suo essere componente significativa, come si vedrà in seguito, nel miglioramento del livello di *outreach*.

E' tuttavia opportuno precisare, in accordo con Schmidt e Zeitinger (1994), che nei casi in cui la complessità amministrativa ed il costo associato alla raccolta di somme molto piccole risultassero proibitivi o quando le istituzioni incontrino difficoltà nell'adattarsi alle necessarie regole di prudenza, sarebbe preferibile basarsi su fonti di finanziamento alternative. I problemi finanziari di un programma mal gestito conducono infatti ad una grave perdita di reputazione per l'istituzione oltre che a danni sostanziali per i clienti.

3.2.1.4 Controllo dei costi operativi

La *performance* finanziaria trae chiaramente giovamento dal mantenimento dei costi inerenti le operazioni svolte ad un livello ridotto. Non saranno considerati, nello specifico, aspetti quali l'utilizzo di tecnologie appropriate, la competenza e le motivazioni dello *staff* e l'efficienza del sistema di comunicazioni interne che, pur rilevanti ai fini del contenimento dei costi, sono riferibili alla generalità delle istituzioni finanziarie e non a quelle di microfinanza in particolare.

Un elemento da considerare, peculiare a queste ultime, è invece il tentativo di ridurre i costi di transazione che sono più elevati rispetto a quelli delle istituzioni finanziarie tradizionali in quanto la collocazione della stessa somma di denaro coinvolge un numero notevolmente superiore di clienti con conseguente aumento del tempo e del personale necessari. Nella riduzione di questi costi ruolo centrale è rivestito dalla struttura del sistema di distribuzione. La costituzione di gruppi, in contesti in cui lo sforzo richiesto non risulti eccessivamente gravoso, oltre ad essere utile strumento per diminuire i costi di selezione, controllo ed *enforcement* poiché permette di accollare questi ultimi ai membri del gruppo stesso, consente anche di trattare contemporaneamente con più clienti erogando dunque, allo stesso costo, somme maggiori.

3.3 *OUTREACH*

Una valutazione dell'*outreach* deve tenere conto sia di elementi di tipo qualitativo, ossia dello *status* socio-economico della clientela e del tipo di servizi offerti, che di elementi di tipo quantitativo, ossia del numero di persone raggiunte. Nella costruzione di un indice di *outreach* è dunque necessario includere i seguenti tre elementi:

(1) Le condizioni socio-economiche dei clienti che, anche se solo in modo approssimativo e certamente non sufficiente, possono essere misurate indirettamente attraverso il valore medio dei crediti erogati e la percentuale delle donne presenti.

Se le dimensioni dei prestiti sono ridotte si può prevedere che le persone a reddito medio-alto, non essendovi interessate, si autoescluderanno dal programma e dunque concludere che la clientela appartiene alla fascia di popolazione desiderata. La considerazione della percentuale di donne servite è significativa a causa del loro essere vittime di discriminazioni culturali che le pongono in condizioni di svantaggio rispetto agli uomini. Questo elemento dovrebbe comunque essere ponderato sulla base della sua rilevanza in una particolare società. Dove l'appartenenza al sesso femminile non limitasse l'accesso al credito, l'importanza, nel calcolo dell'indice, attribuita al numero di donne che usufruiscono dei servizi dovrà essere molto limitata.

(2) La qualità dei servizi offerti che dipende dalla rispondenza alle esigenze reali delle persone a basso reddito. Procedure di erogazione dei crediti semplici e decentralizzate, che consentano di ridurre i costi di transazione per i clienti, e condizioni alla base dei contratti semplici, chiare e flessibili operano nella direzione di migliorare questo indicatore.

(3) La penetrazione del mercato, valutata principalmente attraverso il numero e il tasso di crescita annuale dei conti di risparmio e dei crediti erogati.

E' opportuno considerare che la traduzione numerica dell'indice, pur possibile, scadrebbe in un'arbitrarietà tale da renderla poco significativa. Appare dunque preferibile una valutazione di tipo qualitativo, alla luce dell'indicazione che il confronto tra istituzioni sulla base del terzo elemento assume significato solo in condizioni simili rispetto ai primi due.

Conseguire un alto livello di *outreach*, come visto, significa soprattutto saper rispondere alle reali esigenze finanziarie della clientela, risultato questo raggiungibile solo attraverso un processo continuo di ridefinizione dei prodotti, delle politiche e del modo di operare, da un punto di vista *customer-oriented*. I poveri non costituiscono una categoria omogenea e strumenti uguali variano in efficienza in condizioni socio-economiche differenti.

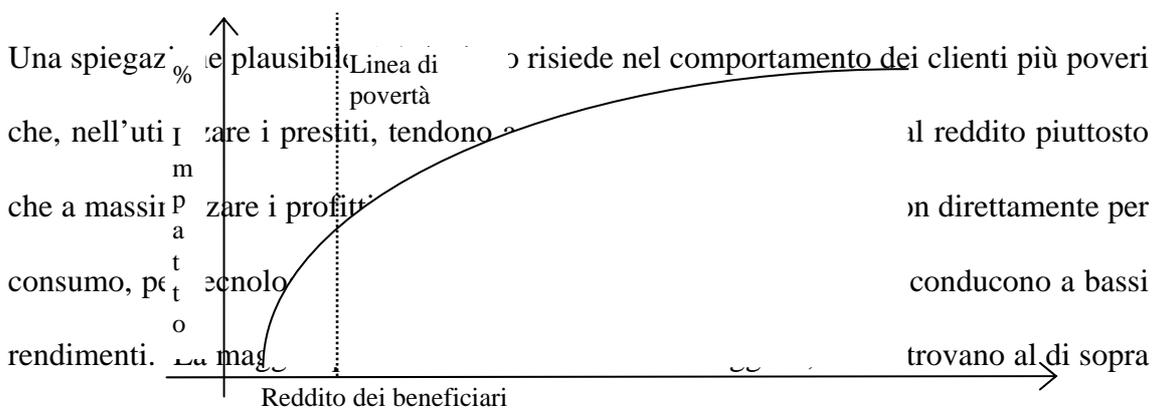
I servizi di credito, se pur generalmente contribuiscono alla riduzione della povertà, possono risultare poco efficaci quando non si forniscano contemporaneamente anche servizi non finanziari, quali quelli nell'ambito dell'educazione o della salute, ed infrastrutture, quali strade od elettricità.

Ricerche empiriche effettuate da Hulme e Mosley (1996), sulla base di dati raccolti in sette Paesi tra cui BancoSol in Bolivia e BKK/KURK in Indonesia, hanno mostrato che mentre gli interventi sono stati incapaci di accrescere i redditi dei beneficiari più poveri, ovvero di coloro al di sotto della linea di povertà¹, hanno invece avuto successo per i clienti in condizioni reddituali migliori. In particolare, si osserva che i clienti al di sotto della linea di povertà hanno raggiunto risultati inferiori rispetto ad un gruppo di controllo composto da persone escluse dal programma mentre per i clienti al di sopra di tale linea è avvenuto il contrario. La ricerca giunge in tal modo alla conclusione che i clienti più abbienti ottengono generalmente miglioramenti economici maggiori rispetto ai clienti meno abbienti, sia in valore assoluto che in proporzione del reddito.

La frontiera delle possibilità di impatto, riportata dai due autori, intesa come aumento percentuale del reddito personale dopo aver ricevuto il credito, è crescente e concava.

¹ La linea di povertà rappresenta il livello minimo di reddito reale considerato sufficiente per soddisfare i bisogni fisici di cibo, vestiario ed igiene al fine di consentire la sopravvivenza. Definito in dollari, questo ammontare è traducibile nelle valute locali tenendo conto della parità dei poteri d'acquisto.

Fonte: Hulme e Mosley, 1996.



Appare opportuno precisare, tuttavia, che lo studio non considera l'ipotesi in cui i benefici dovuti alla riduzione del rischio connesso ai prestiti possano bilanciare aumenti del reddito inferiori ossia che il costo, in termini di reddito, rispetto al gruppo di controllo possa essere compensato in parte dalla stabilità.

Il credito, strumento generalmente utile per accrescere il reddito delle persone povere, risulta quindi meno efficace nel migliorare gli *standard* di vita nei casi estremi. Per il gruppo dei "più poveri tra i poveri" si richiedono meccanismi aggiuntivi di riduzione della povertà. Anche i migliori schemi di microfinanza possono infatti avere impatto limitato quando l'avversione al rischio, la mancanza di *inputs* complementari, incluse le infrastrutture, e l'assenza di capacità dovuta a carenze educative e/o di salute fisica, impediscono di sfruttare il credito per attività produttive autonome. Programmi di tipo

minimalista, ovvero limitati alla sola offerta di servizi finanziari, in questi casi non sono pertanto sufficienti e, pur non essendo necessario che tali servizi alternativi debbano essere offerti dalle stesse istituzioni di microfinanza, è opinione condivisa che si debba ovviare alle *skills* limitate della clientela attraverso un apposito *training* che contribuisca ad aumentare la profittabilità degli investimenti. Nell'ambito rurale, ad esempio, risultano utili corsi di formazione relativi ai metodi agricoli più efficaci.

Una distinzione essenziale, per l'implementazione di corretti strumenti di risposta ai bisogni, è quella tra contesto urbano e contesto rurale. Le esigenze di chi opera in un contesto rurale sono infatti notevolmente differenti rispetto a quelle di chi opera in un contesto urbano sia riguardo i termini dei contratti che in riferimento ai meccanismi di distribuzione. Contratti che implicano rimborsi da effettuarsi a scadenze fisse e regolari sono poco adatti a clienti rurali che, spesso costretti a dover affrontare difficoltà stagionali e dunque elevate fluttuazioni di reddito, necessitano di tempi di rimborso flessibili. Le attività agricole richiedono in generale prestiti a termini più lunghi, legati ai tempi naturali del raccolto, rispetto a quelli impiegati in attività microimprenditoriali. Inoltre, la costituzione di un sistema di distribuzione efficace si rivela, nelle aree rurali, particolarmente impegnativa. Le istituzioni di finanziarie devono infatti affrontare problemi quali la dispersione geografica dei clienti, le loro carenze di tempo e di possibilità di mobilità, a conseguenza dell'assenza di infrastrutture ed in particolare di mezzi di trasporto.

L'implementazione del *mobile-banking*, attraverso succursali composte da piccoli uffici a livello di villaggio, resi operativi da personale impegnato anche nelle visite dirette alle abitazioni dei clienti, favorisce una riduzione dei costi di transazione per questi ultimi.

Ulteriore aspetto da considerare è che la concessione dei crediti esclusivamente per finalità microimprenditoriali non consente di soddisfare la frequente necessità dei

poveri di somme di denaro immediate per affrontare crisi momentanee od esigenze di consumo. L'offerta di crediti con caratteristiche che rispondano a simili esigenze non può dunque che migliorare, attraverso l'aumento della componente qualitativa, il livello di *outreach* complessivo.

Infine, elemento di forte peso nella formazione dell'indice qualitativo proposto, è l'offerta o meno di servizi di raccolta dei risparmi, con caratteristiche imprescindibili di sicurezza, liquidità, ubicazione facilmente accessibile alla clientela, oltre che di rendimenti reali possibilmente e preferibilmente positivi. Tra i benefici principali di questo servizio, già illustrati al paragrafo 2.5, si ricordano la possibilità di armonizzazione dei consumi e la costituzione di riserve utili sia alla realizzazione di investimenti autofinanziati che al superamento di situazioni di particolare difficoltà.

3.4 RUOLO DELLE VARIABILI ESTERNE ALL'ISTITUZIONE

Fattori esterni all'istituzione, in particolare relativi al contesto macroeconomico ed all'ambiente legale, facilitano o contrastano il raggiungimento di livelli di *performance* elevati.

Tra gli elementi di maggiore rilevanza si trovano sia il livello sia la stabilità del tasso di inflazione data la diretta influenza sui tassi di interesse. La stessa diminuzione del tasso di inflazione, che appare positiva, quando imprevista può comportare, nel breve periodo, effetti avversi in quanto favorisce l'insolvenza dei clienti con debiti a lungo termine a tassi di interesse nominali basati sul tasso di inflazione atteso all'epoca di stipulazione del contratto.

Un ulteriore elemento determinante concerne la presenza di normative limitanti i tassi di interesse attivi, le cosiddette leggi contro l'usura. Queste ultime, nonostante le intenzioni che le sorreggono, possono diventare controproducenti nel caso in cui l'esistenza di un limite superiore eccessivamente basso obblighi a prestare a tassi sussidiati che, inficiando il conseguimento dell'autosufficienza finanziaria, compromettono la possibilità dell'istituzione di permanere nel tempo e di servire un ampio numero di clienti. Quanto detto non implica tuttavia che stabilire limiti legislativi al tasso di interesse applicabile sia necessariamente una manovra negativa. Sarebbe necessario, infatti, tenere in considerazione l'esigenza delle istituzioni di applicare tassi di interesse che, pur talvolta elevati rispetto a quelli di mercato a conseguenza dei costi maggiori relativi al settore, consentano di raggiungere l'autosostenibilità finanziaria e, contemporaneamente, la possibilità di conseguimento di quest'ultima da parte della clientela. Si nota come la presenza di limiti superiori adeguati, ovvero che considerino opportunamente le esigenze delle due parti, possa risultare di grande utilità per contrastare situazioni in cui l'applicazione di tassi di interesse eccessivi nasconde lo sfruttamento dello stesso settore che si dichiara di voler aiutare. Il caso ecuadoriano analizzato nel quinto capitolo ben riflette quest'ultima considerazione.

In molti Paesi alla base della limitazione nell'erogazione del credito si rinvengono carenze nelle leggi, nei regolamenti e nelle istituzioni.

Una struttura legale che assicuri l'obbligatorietà dei contratti e che tuteli i creditori disciplinando e rendendo effettiva l'esecuzione forzata dei beni, limita infatti l'incertezza ed i costi dei processi e favorisce così le operazioni di credito. In molti Paesi tuttavia tali processi possono presentare una durata variabile dai sei mesi ai due anni. L'assenza di titoli appropriati sulla terra e di possibilità di registrazione dei beni mobili a prezzi accessibili impedisce inoltre ai piccoli proprietari di servirsi dei loro

beni come garanzia. Le leggi infatti stabiliscono generalmente che solo il proprietario di un terreno il cui titolo sia appositamente registrato lo può dare in garanzia od ipotecare, ma anche dove esistano registri appositi il loro uso è spesso eccessivamente costoso e richiede tempi lunghi. Ad esemplificazione si può notare come in Indonesia i regolamenti di registrazione del titolo di proprietà accrescano il costo dell'acquisto di un terreno dal 10% al 30% ed in Perù, prima di recenti riforme, ottenere la registrazione implicasse 207 passaggi burocratici, distribuiti tra 448 uffici di governo con la conseguenza che in media erano necessari quarantatre mesi con costo pari al valore di dieci settimane del salario minimo ufficiale (The Economist 1995). Per i beni mobili il processo è generalmente ancora più complicato. Solo determinati beni possono essere utilizzati in funzione di garanzia e gli alti costi impediscono talvolta le transazioni stesse, come accade in Uruguay dove registrare un pegno costa il 6% dell'ammontare del bene.

Nonostante, come visto nel secondo capitolo, si possa ovviare a questi problemi con metodologie di credito adeguate, quali la formazione di gruppi, ed incentivi, quali il credito progressivo, si osserva che dove il livello di reddito, pur basso, sia sufficiente per il possesso di beni mobili ed immobili, sistemi legali ben strutturati favoriscono l'utilizzo aggiuntivo di questo metodo tradizionale di riduzione del rischio e dei costi implicati dall'attività creditizia consentendo dunque di aumentare i servizi totali erogati. Influenza rilevante sui risultati ottenibili da un programma è esercitata anche dall'esistenza di infrastrutture e di servizi sanitari ed educativi. L'evidenza, secondo Yaron, McDonald e Piprek (1997), suggerisce inoltre che, in generale, gli interventi di credito sono più efficienti, dal punto di vista del contenimento dei costi, in aree con relativamente alta densità di popolazione poiché i costi operativi medi tendono ad essere inferiori e, nel caso rurale, in presenza di agricoltura potenzialmente profittevole, buone

condizioni climatiche e di sistemi di irrigazione adeguati. In aree povere, semi-aride, con condizioni climatiche volatili ed infrastrutture limitate, un programma di credito potrebbe non rappresentare l'alternativa migliore poiché impone rischi finanziari significativi sui clienti che non sono in grado di generare un flusso di rendimenti regolari per far fronte ai debiti. Sono preferibili, in questi contesti, interventi finanziari diretti alla mobilitazione dei risparmi, di cui MYRADA, che opera nelle zone semi-aride di Karnataka in India, costituisce un esempio.

Infine, un ultimo elemento che contribuisce positivamente all'efficienza di un'istituzione, è rappresentato dalla disponibilità di *staff* competente, a basso costo, ma soprattutto con buone conoscenze della comunità in cui opera. La Grameen Bank, in Bangladesh, proprio per sfruttarne la conoscenza relativa alle condizioni locali, seleziona e forma il personale dalle stesse comunità servite.

Considerando che nessuna forma di intervento è universalmente ottimale, l'analisi congiunta del tipo di clientela che si cerca di raggiungere e dei fattori presentati, in particolare del contesto macroeconomico e dell'ambiente legale, contribuisce a determinare le politiche e le procedure più adeguate per il conseguimento degli obiettivi fondanti un'istituzione.

La comprensione dei mercati finanziari informali di un Paese offre una guida al tipo di pratiche che sono realizzabili in quel determinato contesto ed aiuta ad identificare le opportunità già disponibili nel mercato per meglio rispondere ai bisogni reali della comunità. La presenza di ROSCA, ad esempio, indica che gli schemi finanziari basati sui gruppi saranno di facile costituzione. Un'istituzione finanziaria che si serva di metodi familiari alle persone che si prefigge di servire riesce a raggiungere, con più alta probabilità, l'accettazione dei prodotti e la penetrazione del mercato. L'obiettivo di un programma di microfinanza non dovrebbe comunque essere quello di sostituirsi al

mercato finanziario informale ma piuttosto, attraverso l'offerta di più ampi servizi destinati ad una più ampia clientela, quello di competere con questo in determinate aree per essergli complementare in altre.

Un esempio di innovazione diretta al sostegno degli schemi informali esistenti è individuabile in Sudafrica. Lo *Stokvel*, appartenente al panorama finanziario di questo Paese da decenni, è uno schema informale di risparmio, simile ad una ROSCA, i cui membri effettuano contribuzioni mensili. Il numero di programmi attualmente in svolgimento, diretti soprattutto alla popolazione di colore, si avvicina agli 11.000. Alcune delle maggiori Banche Commerciali hanno di recente sviluppato strumenti per favorire questi schemi consentendo l'apertura di conti bancari a nome dei vari gruppi. Ciò consente ai membri, oltre che di salvaguardare i loro risparmi, di ottenere rendimenti positivi ed un eventuale accesso a fondi addizionali (The Economist, 1996).

3.5 CONSIDERAZIONE SIMULTANEA DI AUTOSOSTENIBILITA' ED *OUTREACH*

La valutazione della *performance* di un'istituzione di servizi finanziari è valutata in base a due fattori: la *performance* e l'*outreach*, sono rappresentabili su due assi. Un risultato di alta *performance* si verifica solo quando l'aumento in una direzione è accompagnato da un livello raggiunto nell'altra almeno invariato.



non si accetti l'assunto, alla base della tesi sovraesposta, che le persone povere richiedono l'accesso al credito senza considerare il tasso di interesse applicato poiché sono in grado di pagare tassi di interesse anche molto alti e si consideri chi sia effettivamente raggiunto dai programmi non limitandosi alla semplicistica affermazione che vengono servite persone povere.

Ad esemplificazione della tendenza recente della letteratura sul tema, si riporta l'affermazione di CGAP - Consultative Group for Assistance to the Poorest - (1996) secondo cui il solo fatto che la maggior parte dei clienti di programmi che applicano tassi di interesse attivi elevati ripaga i crediti ricevuti e si adopera per riceverne di nuovi mostra che i loro investimenti consentono di guadagnare più di quanto debbano pagare per ottenere il denaro provando così che i poveri a capo di piccole attività sono in grado di sostenere prezzi più elevati rispetto a chi gestisce attività più ampie.

In tale asserzione, a giustificazione dell'applicazione di tassi di interesse alti a clienti poveri e di tassi di interesse inferiori ai clienti più abbienti, vi è il richiamo implicito al principio dell'utilità marginale decrescente del capitale. Ci si basa sull'idea che esistono solo un numero limitato di progetti redditizi in cui investire per cui la prima unità di capitale è impiegata nel progetto migliore mentre le unità seguenti in progetti con rendimenti gradualmente inferiori. Tale principio, tuttavia, oltre al fatto di ignorare l'esistenza di progetti che presentano economie di scala crescenti, per i quali rendimenti marginali maggiori si ottengono per incrementi di capitale successivi, è, in questa circostanza, utilizzato scorrettamente. Esso si dovrebbe infatti applicare con riferimento ad un'impresa singola, considerando tutto il resto costante, e non, come accade nell'argomento presentato, tra imprese diverse. Inoltre, dal momento che produrre e vendere beni richiede, oltre al capitale, abilità, informazione, contatti, mezzi di trasporto e così via, e questi *input* sono generalmente posseduti in quantità superiore dalle

persone a reddito più elevato, il rendimento marginale del capitale risulta maggiore per queste piuttosto che per le persone più povere.

La possibilità di pagare tassi di interesse molto alti dipende sempre dal tipo di attività, dall'ammontare di capitale impiegato e da tutti gli altri *input* utilizzati. E' certamente scorretto inferire che, solo perché un gruppo di persone povere riesce a pagare tassi di interesse elevati, anche gli altri segmenti della popolazione a basso reddito siano in grado di farlo. Il fatto che i piccoli commercianti e pochi altri che gestiscono attività con rotazione rapida di quote di capitale ridotte e rendimenti elevati possono sopportare tassi di interesse molto elevati non è infatti caratteristica generalizzabile a chi svolge piccole attività produttive urbane e, tanto meno, a chi opera nel contesto rurale. Prendere a prestito a tassi di interesse superiori talvolta anche al 100% annuale in termini reali, se può soddisfare bisogni immediati di consumo, non permette certo di realizzare investimenti produttivi di lungo periodo.

A sostegno di questa argomentazione, Morduch (1998) evidenzia come i piccoli commercianti costituiscano la base dei clienti di BancoSol, in Bolivia e di Badan Kredit Desa, in Indonesia, due programmi di frequente elogiati per la loro sostenibilità finanziaria che applicano tassi di interesse annuali reali superiori al 45% annuale. Egli calcola inoltre che, ad esclusione delle categorie citate, i potenziali clienti dei programmi di microfinanza non sono in grado di pagare tassi di interesse reali superiori al 20% annuale e che solo a livelli di costo inferiori il credito permette un processo dinamico di graduale capitalizzazione e di crescita delle attività beneficiate.

Se da un lato la sostenibilità è da perseguire, evitando gli errori che portarono al fallimento dei primi programmi ampiamente sussidiati degli anni 1960 e 1970, sarebbe scorretto sostenere che, a questo fine, è giustificabile l'applicazione di qualsiasi livello di tasso di interesse.

Tuttavia, bisogna considerare che l'applicazione di un tasso di interesse reale finanziariamente sostenibile dal punto di vista del cliente non consente, in ogni circostanza, il raggiungimento dell'autosostenibilità per l'istituzione. Questo inconveniente non è dovuto tanto ai costi operativi relativi al settore che, come visto, si possono notevolmente ridurre con tecniche appropriate, quanto, vista l'impossibilità di crescere, almeno nei primi anni, esclusivamente con il rendimento derivante dai crediti effettuati, ai costi spesso eccessivi dei finanziamenti complementari provenienti da fonti commerciali.

E' necessario, in queste circostanze, operare una scelta di valore tra il raggiungimento dell'autosostenibilità piena e di un livello di *outreach* significativo tenendo comunque conto che l'ambito di un programma sussidiato non esclude considerazioni di efficienza, valutabile, ad esempio, dal mantenimento di tassi di morosità bassi, e che i sussidi, se opportunamente limitati, non conducono necessariamente ai problemi di *targeting* che hanno caratterizzato i primi programmi di microfinanza. Si può ovviare a quest'ultimo rischio determinando il valore del tasso di interesse sulla base del prezzo a cui le persone a reddito maggiore e politicamente influenti riescono ad ottenere denaro.

La lezione dai fallimenti dei programmi degli anni 1960 e 1970 è senza dubbio quella di evitare sussidi eccessivi ma non quella di evitare qualsiasi forma di sussidio in ogni circostanza.

Non si nega che confidare nelle donazioni, generalmente di quantità limitata, comporta il rischio di raggiungere solo una porzione limitata di quelle persone che potrebbero potenzialmente beneficiare di questi programmi, ma, allo stesso tempo, non si può ritenere valida in ogni contesto l'affermazione (CGAP, 1996) per cui si può sperare di raggiungere un numero consistente di persone povere solo se le istituzioni di microfinanza mobilitano somme relativamente ampie di risorse dal sistema finanziario

formale a prezzi commerciali applicando tassi di interesse che coprano i costi totali. Questo argomento, nuovamente, ha un significato solo se si considera la minimizzazione del numero di persone al di sotto della linea di povertà senza operare distinzioni all'interno di questo gruppo ma perde valore se si valuta contemporaneamente anche la distribuzione del reddito al di sotto di tale linea.

Morduch evidenzia come minimizzare la povertà attraverso la misura di Watts implichi che un aumento del reddito dei più poveri di una unità abbia un impatto 15 volte maggiore rispetto ad un aumento di pari ammontare nel reddito di una persona meno povera mentre lo stesso calcolo, utilizzando la *squared poverty gap* di Foster, Greer e Thorbecke, fornisce un rapporto di 25 ad 1 e secondo la *cubed poverty gap*, un rapporto di 125 ad 1. Questi rapporti sono utili per confrontare la scala che programmi diretti a persone a livelli differenti di povertà dovrebbero raggiungere per ottenere un risultato di impatto simile. Un programma che raggiunga 12.000 persone a livelli economici superiori è equivalente, secondo la misura di Watts, ad un programma diretto a persone di livello economico inferiore con 800 clienti. Misurando la povertà con la *squared poverty gap* un programma del secondo tipo necessiterebbe di 480 clienti mentre utilizzando la *cubed poverty gap* di soli 96 clienti. Sebbene il confronto richieda che si esprima un giudizio riguardo quale misura di povertà meglio catturi il valore sociale di una riduzione della povertà, non si può escludere che in determinate ipotesi programmi ben indirizzati possano contribuire alla riduzione della povertà in misura più consistente di programmi più ampi che raggiungano solo persone a reddito più elevato. Dunque istituzioni sostenibili che siano costrette ad applicare tassi di interesse molto elevati, se pur godono del vantaggio di raggiungere dimensioni maggiori, conseguono livelli inferiori di *outreach* rispetto ad istituzioni, pur sussidiate, che applicano tassi di interesse inferiori.

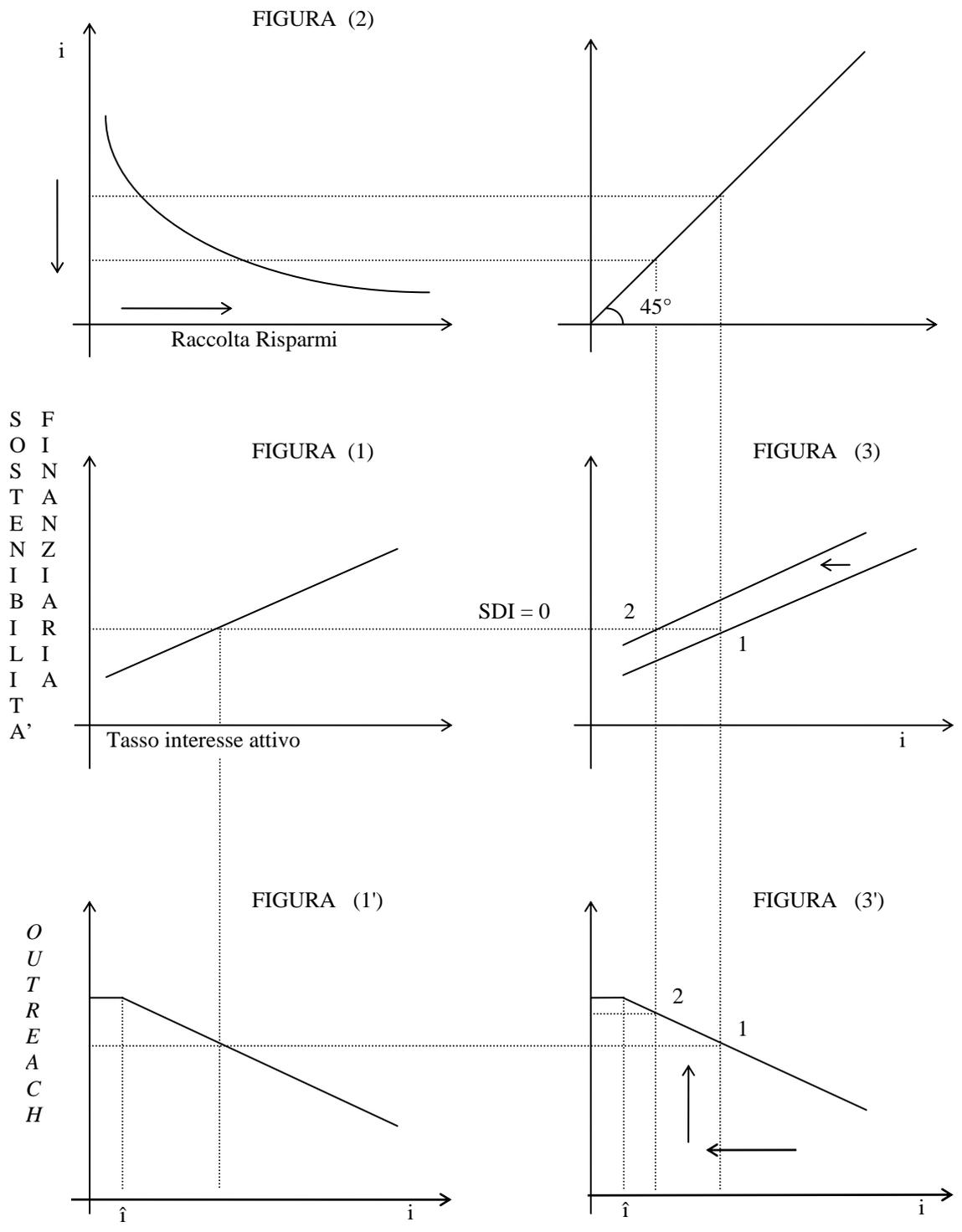
Una considerazione congiunta di diverse prospettive riguardo il benessere sociale suggerisce che una soluzione al problema possa consistere nell'esistenza contemporanea di programmi di diverso tipo all'interno della medesima area.

Riferendosi allo schema presentato all'inizio del paragrafo si vede dunque che, all'aumentare del tasso di interesse applicato, le istituzioni tendono a posizionarsi nel quadrante in alto a sinistra, caratterizzato, appunto, da basso *outreach* e, indipendentemente dal contesto, alta sostenibilità. Il quadrante preferibile, dove entrambi gli indicatori raggiungono livelli elevati, in contesti in cui le fonti commerciali di finanziamento applicano prezzi reali eccessivamente alti, può essere raggiungibile solo attraverso una strategia di finanziamento istituzionale consistente nella raccolta di risparmio tra il pubblico. Questo servizio, infatti, oltre a rispondere adeguatamente alle esigenze dei clienti, come già analizzato più volte in precedenza, e dunque a migliorare il secondo indicatore che compone l'indice qualitativo di *outreach*, presenta l'ulteriore vantaggio di richiedere un costo notevolmente inferiore rispetto a quello dei finanziamenti provenienti dalle istituzioni commerciali. In questo modo consente un buon margine di rendimento anche in presenza di tassi di interesse attivi reali adeguati ad un raggiungimento anche qualitativo dei clienti.

I grafici alla pagina seguente riassumono la catena causale alla base delle affermazioni precedenti relative ai due elementi di maggior peso incidenti congiuntamente su sostenibilità ed *outreach*.

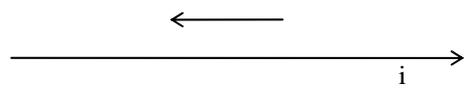
Nella figura (1) viene indicato il tasso di interesse attivo necessario per il raggiungimento della piena sostenibilità finanziaria dove tutti i costi sostenuti dall'istituzione sono coperti pur nell'assenza di sussidi. Dalla figura (1') si nota come tale tasso di interesse, a parità di altre condizioni, consente solo un determinato livello di *outreach*. L'introduzione o l'aumento, visibile in figura (2), della raccolta dei

risparmi tra il pubblico, in sostituzione alle fonti di finanziamento commerciali, permette di ridurre il tasso di interesse applicato poiché comporta un abbassamento nei costi.. In figura (3) si assiste ad uno spostamento della curva a sinistra che indica, appunto, la possibilità di raggiungere uguali livelli di sostenibilità a tassi di interesse attivi inferiori. Tale abbassamento del tasso di interesse si riflette in figura (3'), dove si osserva un incremento nell'*outrach* raggiunto. Tale meccanismo opera per livelli di $i > \hat{i}$ dove \hat{i} indica il tasso di interesse finanziariamente sostenibile per i clienti. Al di sotto di tale livello, una qualsiasi riduzione ulteriore, comporterebbe un aumento non tanto dell'*outrach*, già massimo, quanto dei sussidi erogati.



\hat{i}

i



i

-CAPITOLO 4 -

ANALISI EMPIRICA DEL COMPORTAMENTO DI RIMBORSO

4.1 INTRODUZIONE

Nel capitolo precedente si è vista l'interconnessione tra l'autosostenibilità finanziaria di un programma di microfinanza ed il livello di inadempienza della clientela. Le perdite dovute ai crediti non riscuotibili conducono infatti, inevitabilmente, al rapido indebolimento dell'istituzione.

A seguito della raccolta di dati, concernenti sia caratteristiche individuali di alcuni clienti, che elementi relativi ai contratti di credito da questi stipulati ed al rapporto tra cliente ed istituzione, è stata possibile un'analisi empirica di aiuto nell'individuazione dei fattori che maggiormente influenzano il rimborso puntuale di un credito ricevuto. L'analisi è stata effettuata sulla scia di quella realizzata da Sharma e Zeller (1997) che studia le determinanti del tasso di insolvenza di 128 gruppi appartenenti a tre differenti organizzazioni non governative asiatiche. Attraverso questa ricerca è stato possibile, inoltre, verificare empiricamente alcune delle affermazioni teoriche presenti nei capitoli iniziali.

I dati considerati appartengono a Banco Solidario, una banca ecuadoriana che destina il 20% circa del suo portafoglio crediti al finanziamento di attività microimprenditoriali ed ha raggiunto un numero di clienti, a settembre 1998, pari a 13.571. L'istituzione opera con la duplice metodologia del credito individuale e del credito ai gruppi. I membri dei gruppi, in numero non inferiore a quattro, ricevono fino ad un massimo di 2.000.000

S/.¹ ciascuno e sono responsabili in solido. Nel credito di tipo individuale, diretto a microimprese operanti da almeno un anno, di ammontare compreso tra 1.500.000 S/ e 20.000.000 S/., si sofferisce alla garanzia solidale con garanzie di tipo reale, costituite generalmente dalla totalità dei beni mobili di un certo valore, quali frigorifero e televisione, presenti nelle abitazioni della clientela.

4.2 ANALISI EMPIRICA

4.2.1 Formulazione del modello generale

Si farà uso di un modello di regressione lineare multipla dove, in qualità di variabile dipendente, viene considerato il numero dei giorni di mora dei clienti del programma (MORA).

La funzione di mora è definita come di seguito:

$$\text{MORA}_i = f(X_i, Z_i, Q_i) \quad i = 1, \dots, N$$

dove X è un vettore di caratteristiche individuali dei clienti, Z un vettore di elementi attinenti il rapporto tra cliente ed istituzione, Q un vettore di aspetti inerenti il contratto di credito ed N è il numero totale delle osservazioni.

Saranno considerati, con riferimento ai tre gruppi di variabili, rispettivamente il reddito (REDDITO) ed il sesso dei clienti (SESSO), l'esistenza o meno di risparmi depositati nell'istituzione (RISPARMIO), ed il numero di crediti ricevuti anteriormente (NCREDITO) ed, infine, in riferimento al contratto stipulato, l'ammontare erogato (AMMONTARE), il tasso di interesse nominale applicato (TASSOINTERESSE) e la durata del credito (TERMINI).

¹ A novembre 1998 1\$ = 6.620S/.

Segue la formulazione esplicita del modello iniziale:

$$\begin{aligned} \mathbf{MORA}_i &= \beta_1 + \beta_2 \times \mathbf{REDDITO}_i + \beta_3 \times \mathbf{SESSO}_i + \beta_4 \times \mathbf{RISPARMIO}_i \\ &\quad + \beta_5 \times \mathbf{NCREDITO}_i + \beta_6 \times \mathbf{AMMONTARE}_i \\ &\quad + \beta_7 \times \mathbf{TASSOINTERESSE}_i + \beta_8 \times \mathbf{TERMINI}_i + u_i \end{aligned} \quad i = 1$$

N

Dal momento che all'aumentare dei giorni di mora la probabilità di poter riscuotere il credito decresce, almeno senza incorrere in costose vie legali, la variabile dipendente può essere considerata come direttamente proporzionale alla probabilità di trovarsi di fronte ad un cliente insolvente. Data questa relazione, la stima dei coefficienti delle variabili indipendenti considerate consente, indirettamente, di indagare anche la loro influenza sulla probabilità del rimborso.

4.2.2 Composizione del campione ed analisi dei dati

Seppure, di fatto, i dati raccolti non rispecchiano esattamente le proporzioni dell'universo di riferimento, la scelta dei *dossier* individuali dei clienti, e dunque l'individuazione del campione su cui si svolgere l'analisi, è stata di tipo casuale ai fini di evitare l'introduzione di distorsioni evidenti.

A seguito di una prima analisi del totale dei dati raccolti, presentati interamente nell'appendice, si è deciso di non includere nel modello alcune delle variabili presenti. Tra le variabili scartate troviamo la destinazione dei prestiti erogati. Una limitazione preliminare al suo utilizzo riguarda il fatto che solo per alcuni dei soggetti del campione si è a conoscenza dell'attività specifica di utilizzo del credito. A questa si deve aggiungere la considerazione che il Banco Solidario non dispone di un meccanismo di controllo tale da poter assicurare l'effettivo impiego del denaro secondo quanto dichiarato, da cui consegue la scarsa attendibilità dei dati posseduti. Dalla mancata

inclusione di questa variabile non dovrebbero comunque derivare distorsioni rilevanti considerando che, poiché circa il 90% dei crediti totali erogati dall'istituzione è destinato al microcommercio, anche in presenza di informazioni più dettagliate e corrispondenti al vero, si sarebbero riscontrati, con alta probabilità, dati identici per quasi tutte le osservazioni.

Una variabile di particolare interesse, data l'ampia letteratura teorica sul tema, sarebbe stata l'appartenenza o meno dei clienti considerati a gruppi solidali. La scarsa presenza, nel campione, di persone appartenenti a gruppi, 15 casi contro 412, non ne consente, tuttavia, la considerazione. Riflessioni simili sono estensibili alle scadenze del rimborso delle singole quote. Tra i dati si osservano solamente 15 casi di pagamento quindicinale e due di pagamento trimestrale mentre i restanti contratti prevedono scadenze mensili. Considerando che vi è perfetta coincidenza, date le politiche di credito implementate, tra l'erogazione di crediti a gruppi e la forma di pagamento quindicinale, si è proceduto all'eliminazione dal campione di questi quindici soggetti ed alla contemporanea restrizione dell'universo iniziale, equivalente a tutti i clienti dell'istituzione, ad uno composto esclusivamente dai beneficiari di un credito individuale, quota, tra l'altro, fortemente preponderante. Questa restrizione non riduce il significato teorico dell'analisi, ma al contrario, data la prevalenza, nelle aree urbane dell'Ecuador, di istituzioni operanti con metodologia di prestito individuale, risulta particolarmente significativa per questo contesto.

Dei dati riferibili alla situazione economica si è presa in considerazione la differenza tra le entrate e le uscite dell'attività microimprenditoriale dichiarate dai clienti stessi al momento della richiesta del prestito, valore approssimabile al reddito percepito.

Per ciascuna delle variabili utilizzate sono poi stati individuati ed esclusi gli *outliers*, ossia i valori delle osservazioni giudicati estremi².

Nella tabella di seguito riportata sono presentate tutte le variabili indipendenti impiegate nel modello, alcune statistiche ad esse relative e la loro unità di misura.

VARIABILE	MEDIA	MEDIANA	MAX.	MINIMO	STD. DEVIATION	UNITÀ DI MISURA
Reddito	17,85353	14,2	81,3	2,95	11,78494	100.000S/.
Sesso	---	---	---	---	---	<i>dummy variable</i>
Risparmio	---	---	---	---	---	<i>dummy variable</i>
N. crediti anteriori	0,76	0	4	0	0,92	numero
Ammontare	46,70514	38,14361	175	10	29,95781	100.000S/.
Tasso interesse	56,48	56	66,23	48	3,32	%
Termini	230	180	720	84	152,54	giorni

Le *dummy variable* SESSO e RISPARMIO assumono, relativamente alla prima, valore 0 se il cliente è di sesso maschile ed 1 se di sesso femminile, mentre, relativamente alla seconda, valore 0 quando il beneficiario del credito possiede depositi di risparmio presso la banca ed 1 nel caso contrario.

4.2.3 Stima del modello e verifica delle ipotesi

Si procede alla stima³ del modello economico nella formulazione già presentata con il metodo dei minimi quadrati ordinari.

² Sono stati esclusi, con riferimento alla variabile AMMONTARE, i valori superiori ai 25.000.000 S/. in quanto, seppur presenti nel *data base*, giudicati eccessivamente elevati rispetto agli altri crediti erogati dalla banca nell'ambito di questo programma e, più in generale, rispetto a quelli caratterizzanti gli altri schemi di microcredito esistenti nel Paese. Inoltre, sono stati eliminati, relativamente alla variabile REDDITO, cinque valori poiché superiori agli 11.000.000 S/. mensili. Si tratta, infatti, di somme contestualmente elevate che, anche quando non dovute ad errori nelle autodichiarazioni relative alle entrate ed uscite monetarie dei clienti in conseguenza del loro mancato ricorso alla contabilità scritta e della difficoltà ad effettuare stime, si riferiscono, comunque, a persone al di fuori della categoria a basso reddito, ovvero di quella servita dal programma.

$$\begin{aligned} \text{MORA}_i = & \beta_1 + \beta_2 \times \text{REDDITO}_i + \beta_3 \times \text{SESSO}_i + \beta_4 \times \text{RISPARMIO}_i \\ & + \beta_5 \times \text{NCREDITO}_i + \beta_6 \times \text{AMMONTARE}_i \\ & + \beta_7 \times \text{TASSOINTERESSE}_i + \beta_8 \times \text{TERMINI}_i + u_i \end{aligned} \quad i = 1, \dots, N$$

N

Ampiezza del campione: 1-417

Osservazioni considerate: 376

Osservazioni escluse: 41

Variabili	Coefficienti	Std. Error	t-Statistic	p-value
C	-1802,010	208,5043	-8,642556	0,0000
REDDITO	-2,670000	1,230936	-2,186408	0,0294
SESSO	-5,185685	19,86214	-0,261084	0,7942
RISPARMIO	121,8691	26,81219	4,545286	0,0000
NCREDITO	-63,76746	12,07232	-5,282120	0,0000
AMMONTARE	-0,402000	0,058000	-0,694179	0,4880
TASSOINTERESSE	33,59174	3,614247	9,294258	0,0000
TERMINI	0,725444	0,114076	6,359314	0,0000

R² 0,460426 Media variabile dipendente 166,8457

\bar{R}^2 0,450162 Deviazione std. var. dip. 255,3601

Errore standard della regressione 189,3522 Criterio di Akaike 10,50826

Somma dei residui al quadrato 13194367 Criterio di Schwarz 10,59187

Log della funzione di verosimiglianza massimizzata -2501,075 Test F per *zero slopes* 44,85992

Test di Durbin-Watson 1,322318 Prob (F-statistic) 0,000000

Visto che il *p-value* del test F per *zero slopes* assume valore pari a zero, è possibile rifiutare l'ipotesi nulla per cui tutti i coefficienti di regressione, esclusa la costante, siano uguali a zero.

³ La stima dei parametri è stata effettuata per mezzo del *software* Econometric Views, versione 2.0.

Notando come i coefficienti di regressione delle variabili SESSO ed AMMONTARE non siano diversi da zero ad un livello di significatività α fissato al 5%, si procede alla formulazione di un modello ridotto nel quale vengono escluse tali variabili.

$$\mathbf{MORA}_i = \beta_1 + \beta_2 \times \mathbf{REDDITO}_i + \beta_3 \times \mathbf{RISPARMIO}_i + \beta_4 \times \mathbf{NCREDITO}_i + \beta_5 \times \mathbf{TASSOINTERESSE}_i + \beta_6 \times \mathbf{TERMINI}_i + u_i \quad i = 1, \dots, N$$

Ampiezza del campione: 1-417

Osservazioni considerate: 410

Osservazioni escluse: 7

Variabili	Coefficienti	Std. Error	t-Statistic	p-value
C	-1650,684	186,1353	-8,868194	0,0000
REDDITO	-3,300000	0,871000	-3,790401	0,0002
RISPARMIO	106,4314	25,27569	4,210822	0,0000
NCREDITO	-71,58096	11,41077	-6,273106	0,0000
TASSOINTERESSE	31,56664	3,133561	10,07372	0,0000
TERMINI	0,506525	0,072643	6,972823	0,0000

R^2 0,398301 Media variabile dipendente 159,6195

\bar{R}^2 0,390854 Deviazione std. var. dip. 248,5281

Errore standard della regressione 193,9707 Criterio di Akaike 10,54994

Somma dei residui al quadrato 15200345 Criterio di Schwarz 10,60871

Log della funzione di verosimiglianza massimizzata -2738,502 Test F per *zero slopes* 53,48642

Test di Durbin-Watson 1,088217 Prob (F-statistic) 0,000000

Si può osservare come sia i segni dei coefficienti che i valori delle *t-Statistic* siano restati, rispetto a quelli relativi alla formulazione iniziale, sostanzialmente invariati.

L' \bar{R}^2 del modello ridotto è pari a 0,39. Pur essendo un valore non particolarmente elevato in termini assoluti, per cui una parte significativa della variazione in mora non

appare spiegata dalle variabili indipendenti, tuttavia, trattandosi di dati *cross section*, è giudicato accettabile e si procede all'interpretazione dei risultati ottenuti.

4.2.4 Interpretazione dei risultati e conclusioni

Poiché il modello ridotto appare quello maggiormente rappresentativo del fenomeno in esame, l'interpretazione dei risultati sarà effettuata relativamente ad esso.

Di fatto, l'eliminazione delle variabili SESSO ed AMMONTARE dal modello iniziale, a seguito dell'osservazione di coefficienti non diversi da zero ad un livello di significatività α pari al 5%, è supportata dall'assenza di forti ragioni teoriche favorevoli ad una loro inclusione.

Con riferimento alla variabile AMMONTARE si può osservare che se un credito viene erogato sulla base delle capacità di rimborso di un cliente, considerando in modo appropriato anche i rendimenti dell'investimento che questi effettuerà con il denaro ricevuto, le sue dimensioni non dovrebbero avere alcuna rilevanza sul numero di giorni di mora e dunque, data la relazione esistente tra i due elementi, sulla probabilità del rimborso.

Relativamente alla variabile SESSO la questione è più controversa. Talvolta in letteratura⁴ si afferma che le donne, in riferimento al settore sociale analizzato, presentano un'affidabilità superiore rispetto agli uomini. Ciò deriva dal fatto che, in previsione di poter offrire alla famiglia un più alto beneficio, esse tendono ad investire il denaro in modo maggiormente produttivo nonché, dati gli impedimenti ad essere beneficiarie di credito che appaiono superiori rispetto a quelli affrontati dalla controparte maschile, vi è il timore che l'inadempienza ne possa precludere qualsiasi

accesso futuro. In assenza, tuttavia, di uno studio approfondito a sostegno di questa tesi, ad oggi solo rilevata come tendenza in alcune aree, e date le difficoltà alla generalizzazione a tutti i contesti di tali asserzioni relative ad elementi psicologici, il risultato dell'analisi empirica non stupisce.

Dalla considerazione del modello ridotto si può notare, in primo luogo, l'elevata significatività di tutti i coefficienti. I corrispondenti *p-value* sono infatti inferiori all'1%.

Segue l'analisi dei risultati relativi a ciascuna delle variabili indipendenti.

1. REDDITO: Il coefficiente della variabile, approssimazione del reddito familiare mensile, è, come ci si aspettava, di segno negativo. All'aumentare della liquidità disponibile per un cliente, il rimborso delle quote, sempre di dimensioni relativamente ridotte, risulta infatti meno gravoso e diminuisce, per questo motivo, il numero dei giorni di mora osservati ed, indirettamente, la probabilità dell'insolvenza.
2. RISPARMIO: Il segno positivo del coefficiente indica che, *ceteris paribus*, il numero dei giorni di mora riscontrabili e, dunque, la probabilità di essere di fronte ad un cliente insolvente diminuisce in presenza di risparmi di quest'ultimo nell'istituzione. Questo risultato conferma pienamente le ipotesi fatte *a priori* sulla base di considerazioni teoriche. Oltre alla constatazione che il denaro depositato presso la banca rappresenta una forma di garanzia ed il timore della sua perdita agisce da deterrente all'inadempienza, il rapporto che si instaura tra clienti ed istituzione in ragione dei depositi accresce la conoscenza dei primi da parte di

⁴ Almeyda (1996) ne è un esempio.

quest'ultima e dunque facilita il giudizio di affidabilità che è condizione preliminare alla concessione di un credito.

3. NCREDITO: La variabile si riferisce al numero di crediti ricevuti anteriormente a quello considerato.

Il segno negativo del coefficiente è in perfetta coerenza con l'ipotesi *a priori* secondo cui, *ceteris paribus*, dall'esistenza di crediti anteriori regolarmente rimborsati, buona referenza di affidabilità, consegue una diminuzione nei giorni di mora osservati e dunque nella probabilità di trovarsi di fronte ad un cliente insolvente. La considerazione che i crediti anteriori siano stati rimborsati con regolarità è diretta conseguenza del fatto che, in assenza di questa condizione, non si sarebbe proceduto all'erogazione di un ulteriore credito.

4. TASSOINTERESSE: All'aumentare del tasso di interesse nominale annuale incrementano i giorni di mora e dunque la probabilità che il cliente sia insolvente.

Il segno positivo è in linea con quanto ci si aspettava *a priori* poiché, al di sopra di un livello ampiamente sussidiato di tale elemento, che lascerebbe percepire il credito come una donazione, il suo aumento rende i rimborsi maggiormente gravosi con il conseguente stimolo a non adempiere.

Inoltre, per poter sopportare costi elevati, i clienti sono indotti ad intraprendere investimenti con rendimenti attesi altrettanto alti che tendono a coincidere con i progetti più rischiosi e dunque dalle probabilità di insolvenza superiori.

In aggiunta, quando tassi di interesse più elevati sono associati a clienti maggiormente rischiosi, l'aumento dei giorni di mora è interpretabile come la conferma, *a posteriori*, delle valutazioni di affidabilità effettuate dalla banca.

5. TERMINI: Questa variabile si riferisce alla durata del contratto di credito. Il segno positivo del coefficiente indica che con scadenze più ravvicinate diminuiscono i giorni di mora riscontrati e dunque la probabilità di confrontarsi con un cliente insolvente. La durata ottimale di un credito risulta sempre dalla considerazione delle esigenze specifiche dei clienti, che sono differenti al variare dei contesti. Pur tenendo conto di ciò, il risultato conferma l'ipotesi *a priori* secondo cui, poiché nelle aree urbane e soprattutto nell'ambito del microcommercio, settore di operazione della maggior parte dei clienti dell'istituzione, il tempo intercorrente tra un investimento ed i suoi frutti tende ad essere ridotto, è preferibile non dilatare eccessivamente le scadenze dei pagamenti. Tempi ridotti e scadenze ravvicinate, al di là di qualsiasi considerazione riguardante il livello di *outreach* raggiungibile, contribuiscono ad accrescere la disciplina nel rimborso.

Sulla base delle riflessioni esposte si osserva la coerenza tra i segni dei coefficienti di regressione e la teoria economica e/o l'intuizione con riferimento a tutte le variabili considerate.

Questo risultato supporta la tesi secondo cui, *ceteris paribus*, l'offerta di servizi di raccolta dei risparmi offre all'istituzione, oltre che finanziamenti a basso costo, un'utile strumento di riduzione della probabilità di insolvenza, variabile legata al numero dei giorni di mora nella direzione vista. Utile appare inoltre lo strumento del credito progressivo che prevede la concessione di somme maggiormente elevate solo a seguito del pieno rispetto da parte dei clienti delle condizioni di contratti stipulati in precedenza

relativi a somme inferiori. Dal momento che la presenza di crediti anteriori riduce la probabilità di inadempienza, l'erogazione di somme più ampie solo in questa condizione consente infatti un'esposizione progressiva e dunque protegge le istituzioni da perdite eccessive. Infine, sempre nell'ambito del modello qui considerato e sulla base dei dati utilizzati, i risultati consentono di concludere che è necessaria, da parte delle istituzioni di microfinanza, particolare attenzione con riferimento sia al livello del tasso di interesse attivo applicato che relativamente alla durata del contratto di credito. In entrambi i casi, a causa dell'eccessiva onerosità delle quote da rimborsare nel primo e della difficoltà a mantenere un buon livello di disciplina nel secondo, livelli elevati pregiudicano tassi di insolvenza bassi.

- CAPITOLO 5 -

ANALISI DI DUE PROGRAMMI URBANI DI MICROFINANZA, ECUADOR

5.1 CONTESTO SOCIO-ECONOMICO

Prima dell'analisi e del confronto diretto tra i due programmi ecuadoriani di microfinanza, oggetto di questo capitolo, è utile una presentazione generale del contesto in cui operano.

La considerazione congiunta del livello di povertà caratterizzante il Paese, che pur variando al suo interno rimane sempre a livelli preoccupanti, e della quota elevata costituita dal settore economico informale, approssimabile con il settore microimprenditoriale, indica la rilevanza del ruolo che istituzioni di microfinanza innovative e ben disegnate possono svolgere in questo contesto.

L'esposizione successiva di dati macroeconomici, quali il livello di inflazione degli ultimi anni ed i tassi di interesse medi attivi e passivi applicati dal settore finanziario formale del Paese, oltre ad essere utile alla contestualizzazione dei valori peculiari alle due istituzioni analizzate, ne anticipa, date le dimensioni che questi assumono, le difficoltà inerenti all'attività di credito.

5.1.1 Condizioni economiche della popolazione

Più della metà della popolazione ecuadoriana, il 56%, vive in condizioni di povertà, soffre cioè di privazioni o rischi nella soddisfazione delle necessità vitali, ed una quinta parte, il 20%, è in condizioni di indigenza⁹. non riuscendo a soddisfare i requisiti nutrizionali minimi.

La distribuzione spaziale della povertà è diseguale. La popolazione rurale è quella maggiormente colpita considerando che nelle campagne vivono circa 3.300.000 poveri, di cui 1.500.000 sono indigenti. Nonostante la povertà urbana sia relativamente inferiore, essa riguarda comunque 2.800.000 persone, delle quali 700.000 si trovano in condizioni di estrema povertà.

Popolazione urbana Totale	Popolazione urbana Sierra	Popolazione urbana Costa	Popolazione urbana Amazzonia	Persone in condizioni di povertà
7.037.563	2.928.181	4.019.250	90.132	2.800.000

Fonte: Unicef, 1998.

Le differenze tra regioni mostrano le condizioni sfavorevoli della Sierra rurale. La maggior incidenza, ossia la percentuale più elevata di popolazione che vive in condizioni di povertà, si riscontra nell'Oriente ed è attribuibile soprattutto al suo carattere eminentemente rurale. Tra il 1988 ed il 1995 si assiste ad un deterioramento delle aree urbane, nelle quali la povertà aumentò sia numericamente, da una media del 35% nel 1988/89 al 41% nel 1994/95, sia in intensità.

Aree Urbane	Povertà	Indigenza
-------------	---------	-----------

Territorio complessivo	Povertà	Indigenza
------------------------	---------	-----------

⁹ Mentre la linea di povertà corrisponde al costo minimo di un paniere base di beni e servizi che permette di soddisfare le necessità base ed una persona si definisce povera quando la sua capacità economica è inferiore a questo valore, la linea di indigenza, o di estrema povertà, corrisponde al costo di un paniere base costituito da soli alimenti per rispondere ai requisiti nutrizionali della famiglia.

Totale Paese	42,4%	10,6%
Costa	42,5%	9,2%
Sierra	42,2%	12,6%
Oriente	47,2%	14,4%

Totale Paese	55,9%	20%
Costa	53,9%	16,6%
Sierra	57,6%	24,1%
Oriente	65,5%	22%

Fonte: SIISE, 1997

Un'analisi integrata della povertà, che considera contemporaneamente sia le capacità di consumo, secondo il concetto di linea di povertà, sia la soddisfazione delle necessità basiche, ne distingue tre livelli:

(1) Povertà cronica; nei casi in cui il reddito non consente il consumo di un paniere base di beni e la soddisfazione delle necessità primarie è insufficiente.

(2) Povertà recente; quando, pur essendo il reddito inferiore alla linea di povertà, non sussistono difficoltà parimenti gravi riguardo l'accesso ai servizi e la soddisfazione di altre necessità di base.

(3) Povertà inerziale; nei casi in cui il reddito sia superiore alla linea di povertà ma permangano alcune necessità di base insoddisfatte.

Secondo i dati SIISE, Sistema Integrato di Indicatori Sociali dell'Ecuador, nel 1995 quasi la metà della popolazione del Paese, il 44%, viveva in una situazione di povertà cronica. La quota equivaleva al 27% delle aree urbane ed al 69% di quelle rurali. Il 12% della popolazione del Paese, 15% delle aree urbane e 7% delle aree rurali, si trovava invece in una situazione di povertà recente ed il 15% in condizioni di povertà inerziale.

5.1.2 Il settore microimprenditoriale

Le microimprese, diffusamente definite come un'unità economiche di produzione, commercio o servizio, con attivi fino a 10.000\$ ed un massimo di 10 lavoratori, si caratterizzano per mancanza di registrazione legale, basso livello di tecnologia e forte dipendenza dalle relazioni familiari. Si calcola che più del 60% della manodopera disponibile in tutta l'America Latina sia occupata in questo settore, al quale compete circa il 70% del Prodotto Interno Lordo (CEPESIU, 1996).

Oltre che strategia di sopravvivenza, questa forma alternativa di lavoro consente la produzione di beni poco costosi acquistabili dai settori più poveri della società.

Il sostegno ai settori poveri è dunque strettamente legato a questo settore chiave dell'economia e l'appoggio allo sviluppo microimprenditoriale aiuta il raggiungimento del duplice obiettivo della crescita e dell'equità nelle economie dell'America Latina.

Pur tenendo conto che il credito può non rappresentare la soluzione al miglioramento del capitale umano e dunque non rispondere all'assenza di competenze ed opportunità imprenditoriali, essendo maggiormente utile quando queste sono già in esistenza, tuttavia, e soprattutto in questi ultimi casi, si tratta indiscutibilmente di un contributo al progresso economico di cui questo settore ha forte necessità.

Secondo uno studio della Pontificia Universidad Católica dell'Ecuador (1998) comprendente i mercati lavorativi di Quito, Guayaquil e Cuenca che, essendo i tre poli di sviluppo dell'Ecuador, rendono i risultati approssimabili alla situazione complessiva del Paese, di un totale di forza di lavoro delle tre città di 1.863.080 abitanti, solo il 36,96% è occupato nel settore formale. Il 16,9% è composto da disoccupati, 314.860 persone, ed il restante 46,14%, 857.000 persone, da occupati nel settore informale. La situazione relativa alla città di Quito è presentata nella seguente tabella:

Forza lavoro	Occupati nel settore	Occupati nel settore	Disoccupati
--------------	----------------------	----------------------	-------------

	formale	informale	
709.784	273.480	330.192	106.113
100%	38,5%	46,5%	15%

L'INEC, Instituto Nacional de Estadística y Censos (1997), in uno studio relativo alla Forza Lavoro di tutto il territorio nazionale urbano, riporta i dati di seguito esposti.

Aree urbane, anno 1997	Totale	Sierra	Costa	Amazzonia
Forza Lavoro	3.373.000	1.300.436	2.029.362	44.012
Settore Informale	1.223.550	447.543	757.550	18.457

Territorio Nazionale

Anno	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Settore moderno	47,1% ²	47,2%	48,5%	47,3%	49,8%	52,2%
Settore Informale	41,3%	40,6%	39,6%	41,5%	39,4%	36,3%
Attività agricole	6%	6,7%	6,5%	5,8%	5,9%	6,2%
Servizio domestico	5,6%	5,3%	5,4%	5,5%	4,9%	5,3%

Sierra

Anno	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Settore moderno ³	52,3%	52,9%	52,4%	52,6%	54,6%	56,7%
Settore Informale ⁴	39%	37,6%	38,6%	38,9%	37,6%	34,4%
Attività agricole	3,4%	4,4%	3,7%	3,2%	3,3%	3,3%
Servizio domestico	5,2%	5,1%	5,2%	5,3%	4,5%	5,5%

Costa

Anno	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Settore moderno	43,2%	43,5%	45,5%	43,2%	46,3%	49,5%

² Valori espressi come percentuale della PEA, Población Economicamente Activa.

³ Il settore definito moderno si compone delle seguenti categorie: impiegati in attività economiche con un numero di lavoratori superiori a cinque, liberi professionisti e tecnici, attività con un numero di lavoratori anche inferiore a cinque ma con caratteristiche simili a casse di cambio, agenzie di viaggi od imprese di trasporti, ed infine disoccupati, comprendenti chi cerca lavoro per la prima volta, in quanto si considera che la ricerca di lavoro caratterizza il settore moderno. Quest'ultima affermazione peraltro non può considerarsi propriamente corretta in quanto vi sono lavoratori informali per i quali la creazione del posto di lavoro non è certo immediata ma risulta da un percorso che richiede tempo.

⁴ Il settore definito informale è composto dalle seguenti categorie: lavoratori autonomi, lavoratori famigliari non remunerati, datore di lavoro e dipendenti in attività economiche quando il numero totale dei lavoratori è inferiore a 5, ad esclusione delle attività di tipo professionale o tecnico. Questa classificazione si differenzia da quella generalmente usata che considera un numero massimo di lavoratori pari a dieci.

Settore Informale	43,1%	42,9%	40,3%	45,5%	40,6%	37,3%
Attività agricole	7,8%	8,2%	8,6%	7,7%	7,9%	8,0%
Servizio domestico	5,9%	5,4%	5,6%	5,6%	5,2%	5,2%

Amazzonia

Anno	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Settore moderno	44,5%	42%	47%	42,2%	42,8%	45,1%
Settore Informale	36,2%	40,5%	36,2%	41,6%	43,5%	41,9%
Attività agricole	14,5%	13,4%	12,5%	10,9%	9,1%	9,2%
Servizio domestico	4,9%	4,1%	3,8%	5,3%	4,6%	3,8%

Il settore informale, pur essendo l'identificazione solo approssimativa, si considera equivalente al settore microimprenditoriale. Sulla base dello studio della Università Cattolica, quest'ultimo settore nel 1998 equivale al 46,14% della Forza Lavoro urbana mentre secondo i dati dell'INEC, nel 1997, era pari al 36,3% della Forza Lavoro urbana. I dati di quest'ultima fonte, probabilmente distorti da interessi governativi nel mostrare risultati di politica macroeconomica diversi da quelli effettivi, appaiono meno realistici. Si osserva comunque, in entrambi i casi, un'incidenza del settore informale notevole.

In uno studio condotto dall'IADB, Inter-American Development Bank, (Almeyda, 1996), circa il 40% della popolazione femminile ecuadoriana attiva è impiegata nel settore microimprenditoriale informale e la quota è in costante crescita. Nonostante la loro partecipazione come proprietarie di attività vari molto da Paese a Paese, tra il 30% ed il 60% di tutte le microimprese della regione sono generalmente di proprietà di donne e sono da loro gestite. Il commercio rappresenta la porzione più consistente delle attività microimprenditoriali delle donne, seguito dal settore dei servizi e dal settore manifatturiero. L'operare nel commercio infatti offre alla donna vantaggi quali la flessibilità, la possibilità di lavorare nell'abitazione stessa e di sostituire il capitale con un alto livello di lavoro personale. Dallo stesso studio si nota inoltre, in riferimento a

tutto il contesto latinoamericano, come per le donne sole e con figli le entrate mensili medie siano dal 30 al 69% inferiori a quelle maschili. In aggiunta alle barriere incontrate dai microimprenditori in generale, le donne devono affrontare una quantità di limitazioni sociali e culturali che rendono maggiormente difficoltosa sia la ricerca sia l'utilizzo dei servizi finanziari. Tra queste si trovano la loro frequente esclusione dalla vita pubblica, l'assenza di esperienza nel trattare con le istituzioni formali ed il tasso di analfabetismo. A causa delle molteplici responsabilità nell'ambito della famiglia, inoltre, le donne affrontano serie restrizioni di tempo e di conseguenza la quantità di quest'ultimo richiesta per le transazioni creditizie le influenza negativamente.

5.1.3 Il sistema finanziario

Si osserva, in linea con le caratteristiche dei sistemi finanziari dei Paesi in Via di Sviluppo presentate nel primo capitolo, la coesistenza dei due settori formale ed informale.

Il settore finanziario formale è soggetto al controllo diretto da parte della Superintendencia de Bancos e della Banca Centrale e si costituisce principalmente di istituzioni statali quali la Corporazione Finanziaria Nazionale ed il Banco Nacional de Fomento, di banche e di altre istituzioni finanziarie private oltre che di alcune delle cooperative di credito e risparmio.

Le ONG, la maggior parte delle cooperative di credito e risparmio e i prestatori individuali appartengono invece al settore informale.

Un'analisi delle istituzioni facenti parte della prima categoria mostra la loro chiusura nei confronti delle persone a basso reddito, interessate a somme di denaro di dimensioni ridotte.

La Corporazione Finanziaria Nazionale, assimilabile ad una Banca di Sviluppo, opera attualmente come banca di secondo livello, con la conseguente erogazione di crediti di ammontare elevato. Anche il Banco Nacional de Fomento, la cui attività creditizia è diretta per gran parte al finanziamento del settore rurale, tende a rivolgersi esclusivamente ai proprietari medi e grandi.

Il sistema bancario privato ha subito un'ampia espansione negli anni novanta ed è attualmente composto da trentadue banche. In un'analisi condotta dal 1987 al 1993 (USAID, 1995) si osserva come solo l'8,6% delle loro risorse siano destinate al settore rurale, il 35,5% al settore commerciale ed il 19,1% al settore industriale con una chiara specializzazione nel finanziamento del settore terziario dell'economia nazionale. Il 68,7% del credito fu, nell'arco di tempo menzionato, erogato per periodi inferiori ai novanta giorni a diretta conseguenza dell'ampia quota del finanziamento al settore commerciale e della scarsa attenzione nei confronti del settore produttivo che richiede tempi di rimborso più ampi. Si nota una forte disuguaglianza nella distribuzione regionale delle risorse con il 77% dell'ammontare totale dei prestiti concentrato nelle zone urbane delle provincie di Guayas e Pichincha.

Particolarmente significativa, a supporto dell'asserzione di difficoltà di accesso al sistema bancario formale da parte delle persone a basso reddito, è l'analisi della distribuzione del credito a livello personale. Il 2% del totale delle operazioni effettuate si riferiscono infatti al 54% del valore totale del credito erogato. L'indice di Gini, indicatore del grado di concentrazione nella distribuzione delle risorse, equivale all'84,5%, valore di molto superiore al livello suggerito da parte della Banca Mondiale, compreso tra il 40% ed il 50%.

Anche le compagnie private di intermediazione finanziaria create a partire dagli anni sessanta per appoggiare lo sviluppo industriale e l'erogazione di crediti a più lungo

termine, oltre a non aver raggiunto tali obiettivi, sono caratterizzate da diseguale distribuzione delle risorse, per cui si rileva che nel 1993 l'84% del credito è stato erogato attraverso il 20% delle operazioni.

In aggiunta all'elevatezza delle somme erogate, le persone a basso reddito si vedono escluse dall'accesso a queste istituzioni anche a seguito della loro frequente richiesta di garanzie in beni.

Le cooperative di credito e risparmio sotto il controllo della Superintendencia de Bancos e dunque appartenenti al settore formale sono 23, una proporzione molto ridotta del numero totale di cooperative esistenti, pari a circa 785. L'indice di Gini relativo alle prime, pari nel 1993 al 56%, è inferiore rispetto alle istituzioni sopra considerate. Sia dal punto di vista delle dimensioni delle somme erogate che con riferimento ai termini di rimborso ed alla raccolta di risparmi tra il pubblico si nota la maggior adeguatezza di queste istituzioni nel rivolgersi ai bisogni delle persone appartenenti alle fasce economicamente disagiate della popolazione. Anche a causa della loro concentrazione nei due grandi poli di sviluppo urbano, si osserva comunque la loro incapacità di rispondere in modo quantitativamente sufficiente alla forte domanda di servizi finanziari da parte delle persone povere.

La presenza di un settore finanziario informale rilevante è dunque giustificata principalmente dall'incapacità del settore formale di rispondere alle esigenze finanziarie della popolazione a basso reddito, quota considerevole della popolazione totale.

Tra le istituzioni finanziarie appartenenti al settore informale, ossia al di fuori del controllo da parte delle autorità monetarie, si trovano la maggior parte delle cooperative di credito e risparmio e le ONG. Il livello di crescita delle attività di tale tipo di organizzazioni, maggiormente accessibili alle fasce povere della popolazione, è stato negli ultimi anni molto elevato.

Una categoria di intermediari finanziari particolarmente diffusa che continua ad essere, di frequente, l'unica alternativa disponibile, è quella degli agenti economici individuali. Tale gruppo è composto principalmente dagli usurai che, nonostante gli elevati tassi di interesse applicati, nell'ordine del 15-20% mensile, offrono vantaggi quali costi di transazione ridotti e velocità nell'erogazione dei crediti senza richiedere garanzie in beni.

Figura rilevante è infine rappresentata dai commercianti che riescono ad instaurare una relazione di intermediazione finanziaria continuativa con alcuni clienti grazie al livello di conoscenza e di fiducia sviluppato nel tempo. Generalmente essi forniscono materia prima il cui valore deve essere rimborsato solo al momento della realizzazione del guadagno dall'investimento.

5.1.3.1 Il sistema finanziario -valori di riferimento-

Il *trend* di costante crescita dell'inflazione che, anche in valore assoluto, risulta particolarmente elevata, costituisce la giustificazione primaria, sebbene non l'unica, dei valori presentati nelle tabelle successive in riferimento ai tassi di interesse attivi e passivi applicati dal sistema bancario che appaiono notevolmente elevati in un confronto con i valori esistenti in economie relativamente stabili quali la nostra.

Variazione percentuale annuale nei prezzi al consumo ⁵ dell'area urbana					
1997					
gennaio	febbraio	marzo	aprile	maggio	giugno
30,5 %	31,7 %	29,9 %	28,9 %	31,2 %	31,1 %

⁵ Relativo a famiglie di ingresso basso e medio ed a beni quali alimenti, vestiti, calzature, elettricità, acqua, gas, abitazione, affitti, salute, trasporti, educazione e servizi.

luglio	agosto	settembre	ottobre	novembre	dicembre
31,5 %	30,7 %	30,6 %	31 %	29,9 %	30,7 %
1998					
gennaio	febbraio	marzo	aprile	maggio	giugno
27,7 %	29 %	30,6 %	33,6 %	33,9 %	39,9 %
luglio	agosto	settembre	ottobre	novembre	dicembre
34,2 %	34,2 %	37,8 %	44 %	45 %	---

Quotazione del dollaro sul mercato nazionale					
1992	1993	1994	1995	1996	1997
1.843 S/.	2.040 S/.	2.277 S/.	2.924 S/.	3.631 S/.	4.432 S/.
1998					
gennaio	febbraio	marzo	aprile	maggio	giugno
4.526 S/.	4.547 S/.	4.884 S/.	5.063 S/.	5.222 S/.	5.264 S/.
luglio	agosto	settembre	ottobre	novembre	dicembre
5.353 S/.	5.482 S/.	6.185 S/.	6.736 S/.	6.620 S/.	---

Fonte: Banco Central del Ecuador

Segue, in termini nominali, la media ponderata dei tassi di interesse passivi applicati dal sistema bancario privato. Per tutti i tipi di deposito, i valori sono frutto di libera contrattazione.

	Depositi a vista	Depositi a termine				
		30-83 gg.	84-91 gg.	92-175 gg.	176-360 gg.	> 360
dicembre 1990	29,56 ⁶	40,15	---	44,28	44,01	50,48
dicembre 1991	30,89	46,26	---	49,68	51,53	56,80
dicembre 1992	28,63	36,92	---	42,95	42,84	47,16
dicembre 1993	15,66	26,98	29,09	28,21	28,02	26,66
dicembre 1994	16,33	41	41,09	41,71	39,87	40,17
dicembre 1995	22,06	47,39	47,84	51,25	46,09	49,19

⁶ Tutti i valori sono espressi in termini percentuali

	dicembre 1996	18,40	32,14	33,69	34,76	34,81	31,62
	dicembre 1997	15,65	28,91	31,82	32,44	33,51	34,59
1 9 9 8	gennaio	15,89	30,37	33,36	33,94	35,25	35,75
	febbraio	15,88	31,46	34,09	34,46	35,58	37,05
	marzo	15,78	32,70	34,97	35,87	35,87	38,11
	aprile	16,40	34,97	36,77	37,45	37,59	39,14
	maggio	16,39	37,39	39,43	39,38	39,33	41,89
	giugno	17,37	39,39	41,41	41,83	41,70	43,31
	luglio	16,25	40,98	43,07	43,30	42,59	43,90
	agosto	16,99	41,17	43,05	43,81	43,37	44,15
	settembre	15,73	42,79	43,93	45,16	44,84	47,15
	ottobre	16,01	45,16	46,77	47,22	41,43	49,14

Fonte: Banco Central del Ecuador

Particolarmente utile risulta l'osservazione della prima colonna con riferimento all'anno in corso ai fini del confronto con il tasso di interesse passivo applicato dalla cooperativa Maquita Cushunchic, analizzata nel prossimo paragrafo, che, è pari, per i depositi a vista, al 23% annuale e, in relazione ai depositi a termine, al 40% per 30 giorni, al 43% per 90 giorni ed al 44% per 360 giorni. Si nota così come la remunerazione dei depositi a vista, servizio che ben risponde alle esigenze di pronta liquidità della clientela a basso reddito della cooperativa, risulti competitiva rispetto al sistema nazionale. Relativamente ai depositi a termine i tassi di interesse passivi sono invece in linea con quelli applicati dal sistema bancario del Paese e ciò impedisce alla cooperativa di risultare attraente per quei settori della società a redditi medio-alti che potrebbero depositarvi somme consistenti. Pur non applicabile, per la cooperativa in esame, nel breve periodo in quanto richiederebbe una modifica rilevante verso l'alto dei tassi di interesse attivi che, in assenza di giustificazioni esterne quali il tasso di inflazione, non può essere attuata rapidamente, una politica di competitività sui tassi di interesse passivi potrebbe essere una strategia complementare che ovvia ai costi elevati dei finanziamenti bancari consentendo comunque la raccolta di un ammontare sufficiente alla crescita nel tempo dell'istituzione. Considerando un margine di rendimento interno alle istituzioni,

rappresentato dalla differenza tra i tassi attivi e passivi, sufficiente per coprire i costi e per capitalizzarsi, risulterebbe necessario un tasso di interesse attivo, alle condizioni in essere a novembre 1998, pari al 60/65% e quest'ultimo, sebbene superiore a quello della cooperativa esaminata, è notevolmente inferiore a quello generalmente applicato dalle altre istituzioni operanti nel settore del microcredito di cui la Fundación Ecuatoriana de Desarrollo, con tassi di interesse annuali effettivi pari al 130%, è più esempio che eccezione. La raccolta dei risparmi a termine offre inoltre, rispetto ai depositi a vista, una garanzia di disponibilità di fondi superiore ai secondi, per i quali le riserve di liquidità in condizioni di sicurezza impediscono che una quota consistente venga reinvestita nell'attività di credito. Si può notare, infine, come questa possibile strategia consenta di ovviare ai limiti quantitativi connessi alla raccolta di fondi esclusivamente tra i beneficiari potenziali dei crediti a causa delle dimensioni ridotte dei loro redditi.

Tassi di interessi attivi del sistema bancario		
	176-370 giorni	>361 giorni
dicembre 1994	49,65 %	48,76 %
dicembre 1995	57,76 %	55,27 %
dicembre 1996	46,28 %	38,07 %
dicembre 1997	43,58 %	41,28 %
ottobre 1998	59,69 %	61,79 %

Fonte: Banco Central del Ecuador

I valori riportati, espressi in termini nominali, si riferiscono alla media ponderata del periodo. I tassi di interesse attivi sono frutto di libera contrattazione.

Dall'osservazione sglossata dei tassi di interesse attivi, riportati dal periodico *El Financiero*, applicati dalle principali banche operanti nel Paese, al 13 di novembre 1998, si nota come buona parte di essi sia superiore al 65% ed in sei casi questi siano superiori al 70% nominale annuale. Questi valori, concernenti termini di prestito superiori ai 176 giorni, rappresentano una buona approssimazione dei costi che

un'istituzione di microfinanza ecuadoriana dovrebbe sopportare se si rivolgesse, per il proprio finanziamento, al mercato. E' opportuno considerare, inoltre, come a questi prezzi si debba aggiungere, di frequente, il costo relativo al servizio di garanzia erogato da istituzioni apposite senza il quale le banche possono negare la concessione del prestito. Corpomicro, una delle istituzioni di garanzia *leader* sul mercato, applica un tasso pari al 4% dell'ammontare garantito.

5.2 LA COOPERATIVA DI CREDITO E RISPARMIO MAQUITA CUSHUNCHIC LTDA

VISIÓN

Ser una real alternativa de servicios financieros para la población del Sur de Quito

MISIÓN

Ofrecer servicios financieros oportunos y adecuados para responder a las necesidades de los socios

La cooperativa MAQUITA CUSHUNCHIC Ltda, cooperativa di credito e risparmio soggetta al controllo della Direzione delle Cooperative ed alla normativa specifica, inizia le sue operazioni ai primi di febbraio del 1998 con l'obiettivo di divenire, nell'arco di tre anni, una alternativa reale nella fornitura dei servizi finanziari per i settori marginali del sud di Quito. La scelta di questo *status* legale è stata, data la vigente legislazione ecuadoriana, l'unica opzione possibile in quanto una forma differente era impedita dalle dimensioni elevate dell'ammontare di capitale richiesto come requisito iniziale nonché dalla proibizione, da parte della *Superintendencia de Bancos*, di creare nuove istituzioni finanziarie soggette al suo controllo prima del dicembre 1998. L'istanza massima della cooperativa è rappresentata dall'Assemblea Generale dei soci che si riunisce ogni sei mesi ed ha il compito di nominare il Consiglio di Amministrazione e di Vigilanza. Il Consiglio di Amministrazione si compone di cinque membri, di cui attualmente tre donne, ed il Consiglio di Vigilanza di tre persone, anch'esse donne, con formazione universitaria svolgenti attività in ambito sociale nel sud di Quito. Il Consiglio di Amministrazione valuta i bilanci mensili e gli indicatori, quali l'aderenza al costo programmato, mentre il Consiglio di Vigilanza controlla il bilancio semestrale. Sono inoltre previste revisioni annuali da parte di Audicoop, l'ente addetto al controllo del sistema cooperativo del Paese. Il personale della cooperativa è oggi costituito da quattro donne, di cui una gerente, una persona addetta alle visite ai clienti e ad un primo controllo dei moduli di domanda, una contabile ed una cassiera. Una caratteristica chiaramente osservabile è l'alta trasparenza nell'informazione, infatti, sia indicatori di funzionamento che i principali risultati sono esposti nella sede. Inoltre, ogni sei mesi, viene pubblicato un bollettino comprendente il bilancio affinché tutti i soci ne possano prendere visione.

5.2.1 Servizi offerti

I servizi sono destinati esclusivamente ai soci della cooperativa, che per divenire tali devono soddisfare tre requisiti:

1. aprire un conto di deposito risparmi di almeno 100.000 S/. che può subire, in seguito, qualsiasi variazione
2. contribuire con un apporto minimo al capitale di 40.000 S/.
3. versare una quota di ingresso di 10.000 S/.

La parte preponderante dei servizi offerti è di tipo finanziario.

5.2.1.1 Servizi di deposito dei risparmi

La cooperativa offre servizi di deposito dei risparmi sia a vista sia a lungo termine. Il tasso di interesse passivo sui depositi a vista equivale al 23% nominale annuale, valore superiore, come si vede dai dati riportati al paragrafo precedente, rispetto a quello applicato dal sistema bancario. Anche quando quest'ultimo, infatti, applica tassi di interesse che apparentemente sembrano più elevati, aumenta contemporaneamente in modo proporzionale i costi attinenti al mantenimento del deposito. E' comunque opportuno notare che il livello di remunerazione del risparmio non è sufficiente alla copertura dell'inflazione e, pur trattandosi di una caratteristica comune anche alle istituzioni bancarie tradizionali, sussiste con forte probabilità un disincentivo al risparmio che va a discapito dell'ammontare totale raccolto dalla cooperativa.

I tassi di interesse passivi annuali, in termini nominali, applicati sui depositi a termine sono i seguenti

- | | |
|-------------|-----|
| - 30 giorni | 40% |
| - 90 giorni | 43% |

- > 180 giorni 44%

e si dimostrano in linea con i tassi medi nazionali.

L'inclusione nel programma di questo servizio è significativa per una serie di motivi. In primo luogo, come si vedrà nella parte destinata all'analisi della sostenibilità finanziaria, rappresenta una fonte relativamente poco costosa di capitale utilizzabile per il credito. In secondo luogo, dal momento che non vi sono limiti dimensionali minimi per l'apertura di un libretto di risparmi, i costi di transazione sono ridotti e, con riferimento ai depositi a vista, il denaro è immediatamente disponibile alle richieste dei titolari, tale servizio ben risponde alle esigenze dei clienti. Inoltre, data la coincidenza tra i depositanti ed i potenziali beneficiari del credito, il programma consente di pervenire ad una conoscenza più approfondita di questi ultimi e dunque di diminuire la rischiosità del portafoglio crediti.

5.2.1.2 Servizi di credito

Sono presenti due distinti programmi di credito:

1. CREDITO INDIVIDUALE

A novembre 1998 il saldo è equivalente a 518.532.784 S/., ovvero al 75,2% del totale erogato. L'ammontare di un credito dipende strettamente dalle capacità di rimborso del

socio e può raggiungere fino a 3.000.000 S/. la prima volta, 4.000.000 S/. la seconda, 5.500.000 S/. la terza e fino a 7.000.000 S/. a partire dalla quarta volta.

L'esistenza di una scala crescente nel livello di credito offerto, per cui chi accede al credito per la prima volta riceve somme inferiori e solo se ripaga con regolarità può accedere ai livelli successivi, caratteristica comune alla maggior parte dei programmi di microcredito, consente di verificare l'affidabilità dei clienti senza esporsi subito con prestiti elevati e, allo stesso tempo, di incentivare alla regolarità nei pagamenti in quanto solo in questo modo è possibile ricevere somme di denaro più elevate. Gli aumenti non sono comunque automaticamente equivalenti alla somma massima, bensì sono adeguati alle condizioni economiche del cliente.

Il gruppo obiettivo è composto dai soci della cooperativa proprietari di una microimpresa familiare in funzione da almeno sei mesi e da lavoratori a salario fisso da almeno un anno. Il fatto che le attività microimprenditoriali finanziate debbano essere avviate da un lasso di tempo minimo di 6 mesi, se accresce la sicurezza dei prestiti e non richiede l'introduzione di periodi di grazia che diano il tempo all'investimento di produrre i primi rendimenti, d'altro canto impedisce di raggiungere le persone che, pur dotate di iniziativa, non hanno mai avuto la possibilità di accedere alle risorse iniziali necessarie per la realizzazione di un'attività.

Oltre che all'apertura di un libretto di risparmio nella cooperativa da almeno un mese, i requisiti richiesti comprendono la presentazione dei seguenti documenti:

- la copia della carta di identità del richiedente, del coniuge e del garante
- il certificato di votazione
- l'ultimo pagamento della tassa sulla casa o l'ultimo contratto di affitto
- il certificato attestante gli introiti fissi mensili del debitore e del garante
- un modulo apposito di domanda compilato

Il credito individuale, impostato su scadenze non superiori ai 12 mesi, è concesso ad un tasso di interesse del 42%. L'effettuazione dei pagamenti, di regola mensili, è rafforzata dalla presenza di un garante.

2. CREDITO ISTITUZIONALE

A novembre 1998 il saldo equivale a 171.227.827 S/., ovvero al 24,8% del totale erogato.

Il gruppo obiettivo si compone dei dipendenti di enti che hanno stipulato convenzioni con la cooperativa, quali la Fondazione Maquita Cushunchic, la Libreria Tierra Nueva, un centro medico ed un asilo nido. Il legame tra la cooperativa e queste istituzioni già radicate sul territorio si è dimostrato indirettamente utile alla creazione di un ambiente di fiducia nei confronti del nuovo programma. Tra i requisiti necessari all'ottenimento di tale credito figura sempre l'essere socio della cooperativa con un libretto di risparmi aperto da almeno un mese e la consegna dei seguenti documenti:

- la copia della carta di identità del richiedente e del garante
- il certificato degli introiti del richiedente e del garante e del tempo di lavoro svolto, entrambi firmati dal direttore del personale dell'ente
- un apposito modulo di domanda compilato

Le condizioni prevedono un ammontare massimo di 1.000.000 /.S se il periodo di lavoro varia da un minimo di tre mesi fino ad un anno mentre se il tempo di lavoro è superiore all'anno vi è la possibilità di un primo credito fino a 3.000.000S/., di un secondo a 4.000.000S/. e di un terzo a 5.500.000S/., con il vincolo che l'ammontare risultante non superi il 30% del salario base.

Il tasso di interesse applicato equivale al 41%. Il valore è inferiore rispetto a quello caratterizzante il credito individuale poiché il livello di rischio per la cooperativa è in questa circostanza più basso in quanto le convenzioni stipulate con le istituzioni consentono l'eventuale trattenuta diretta della somma dovuta e, nei casi estremi in cui

nemmeno il garante sia in grado di rimborsare, il pagamento da parte dell'istituzione stessa.

Il termine massimo è di 12 mesi, i pagamenti sono a scadenze mensili.

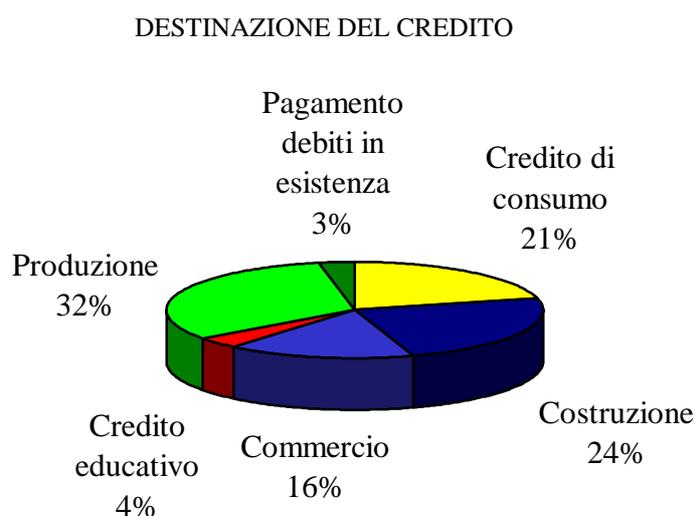
In entrambi i casi la procedura è molto semplice ed i documenti richiesti minimi. Vi è notevole facilità nelle operazioni e chiarezza riguardo le condizioni del contratto. I richiedenti vengono inoltre seguiti in forma personalizzata e si offre collaborazione nella compilazione del modulo di domanda per fugare eventuali inquietudini. Ulteriore caratteristica è la rapidità, che contribuisce a ridurre i costi di transazione sopportati dal cliente. Il primo credito erogato, in entrambi i programmi, richiede 10 giorni circa e già a partire dal secondo, i tempi della pratica dovrebbero ridursi a soli cinque giorni. La durata del credito è stabilita dal socio stesso, sulla base delle proprie esigenze, e ciò differenzia la cooperativa da altre istituzioni che all'opposto stabiliscono i termini *a priori*, secondo esigenze puramente interne. Il termine massimo di un anno è peraltro conseguenza dell'esigenza inderogabile di mantenere un equilibrio con i conti di deposito a vista. Per ciò che riguarda l'ammontare dei prestiti, invece, pur cercando di accontentare le richieste dei clienti, viene considerata in primo luogo la loro effettiva possibilità di rimborso valutata a circa il 40% del reddito percepito e la redditività degli eventuali investimenti realizzati.

Il tasso di interesse attivo, correttamente applicato sul saldo del capitale residuo, pur essendo fortemente competitivo rispetto al mercato, è frutto di un calcolo attento che tiene conto del tasso di interesse passivo, del costo di gestione, del rischio e del tasso programmato di capitalizzazione.

La destinazione del credito non è vincolante ai fini dell'erogazione e questo può essere finalizzato alla produzione, al commercio, ai servizi, al miglioramento dell'abitazione, all'educazione e, più generalmente, al consumo. Si può notare come non si tratti di

semplice finanza microimprenditoriale ma di microfinanza in un'accezione più complessa, in quanto si cerca di rispondere sia alle necessità delle imprese quanto a quelle della famiglia.

Un'analisi dei crediti attualmente erogati dalla cooperativa mostra le seguenti destinazioni:



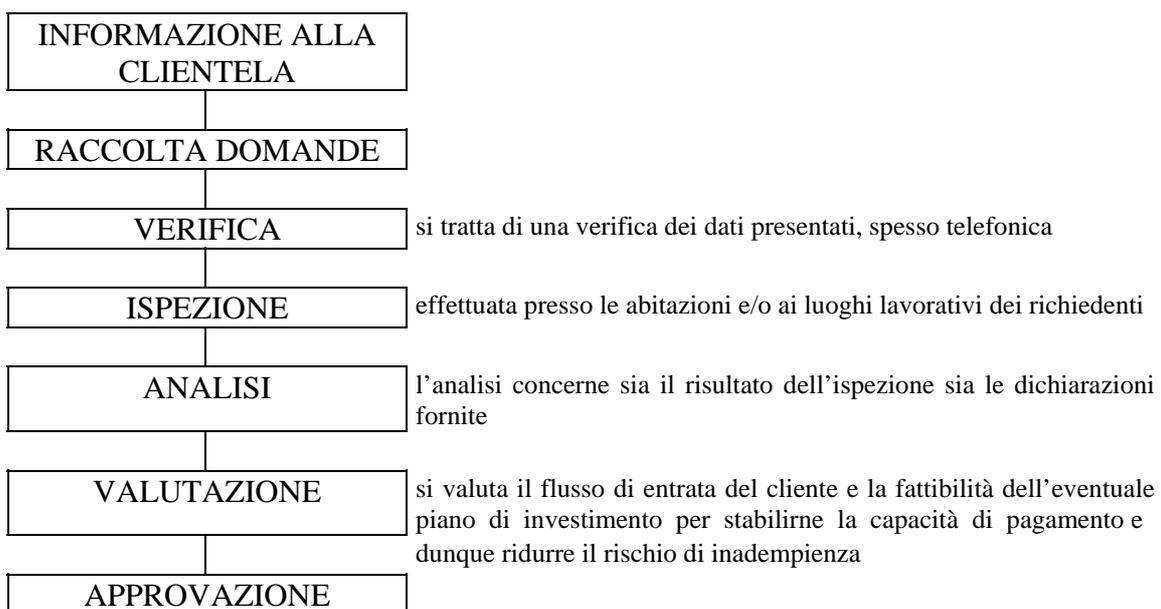
Pertanto la destinazione del credito è rimessa alla libera decisione del richiedente mentre la cooperativa si limita a valutare la sua capacità di rimborso. Si procede a controllare la reale utilizzazione del credito ai fini dichiarati, attraverso visite mensili, esclusivamente nei casi in cui questo venga impiegato in un'attività produttiva a causa del ruolo che quest'ultima dovrebbe svolgere nella capacità effettiva di pagamento.

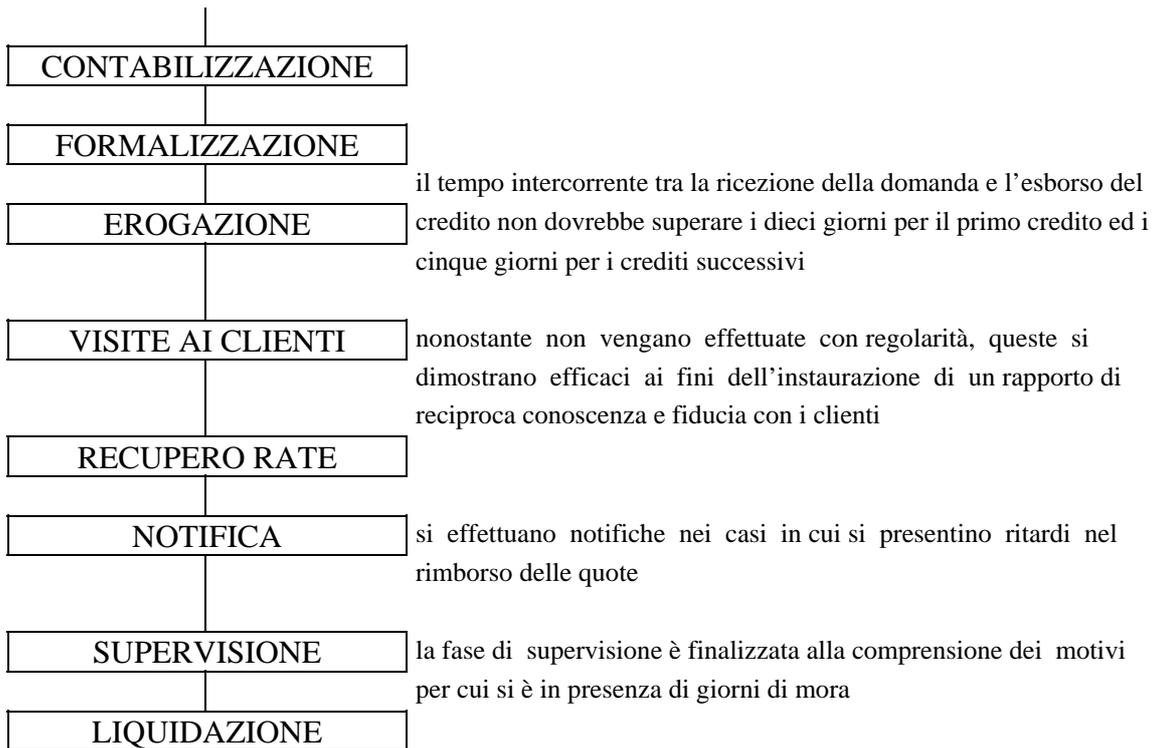
Il processo di credito è sintetizzato dallo schema alla pagina seguente.

Per stabilire le capacità economiche del cliente-lavoratore autonomo se ne esamina l'attività svolta verificandone le capacità di amministrazione, lo stato patrimoniale ed il

conto economico, ovvero, dato che i microimprenditori non sono soliti adottare strumenti di contabilità tradizionale, si cerca di attribuire un valore numerico agli attivi fissi, al capitale di lavoro, all'ammontare delle vendite spesso dichiarate in beni.

La raccolta di dati corretti sulla situazione reddituale e patrimoniale del cliente e, se esistente, della microimpresa, dipende dunque dall'abilità di chi effettua le visite ai clienti di porre domande, di rilevare eventuali contraddizioni nelle risposte e di assegnare un valore corretto ai diversi beni presenti nella casa e nell'impresa.





Oltre all'ispezione dell'abitazione e dell'attività, per ampliare i criteri del giudizio relativo le possibilità di rimborso di un cliente, si considerano i movimenti che questi ha effettuato sul conto di deposito dei risparmi.

Nei casi di mora si applica un tasso aggiuntivo equivalente al 10% del tasso di interesse attivo. Inoltre, il giorno seguente a quello in cui si sarebbe dovuto eseguire il pagamento, viene effettuata una notifica telefonica, e, a partire dal sedicesimo giorno, in caso di persistenza del ritardo, si invia una prima notificazione scritta dove, accanto all'invito al pagamento, si sottolinea chiaramente come il prolungato ritardo rischi di impedire l'eventuale erogazione di crediti futuri. Si procede, allo stesso tempo, alla

spedizione di una notifica al garante. Al trentesimo giorno di ritardo viene spedita una seconda notifica in cui si rende noto il termine massimo di ulteriori dieci giorni per il pagamento, allo scadere dei quali, se non si presentano le condizioni per un aggiustamento dei termini, dopo aver spiegato il funzionamento del meccanismo legale ed i suoi costi, inizia il processo di recupero per via giudiziale. Non si è ancora presentata la necessità di dover ricorrere a questo procedimento ma, visti i rischi connessi alla creazione di precedenti e dunque alla perdita di reputazione istituzionale, si è stabilito di applicare con rigidità queste regole in tutti i casi futuri di inadempienza volontaria ed ingiustificata. Il tasso di morosità attuale, inteso come ritardo nei pagamenti superiore ai trenta giorni, è uguale a zero. Si sono registrati solamente, per circa il 10% dei clienti, ritardi non superiori agli otto giorni.

Dall'osservazione della metodologia di lavoro si deduce come, alla base di tale risultato positivo, si trovi in primo luogo il fatto che i termini del rimborso vengono proposti dagli stessi clienti sulla base delle loro esigenze e che si effettuano attente valutazioni della loro capacità di rimborso. Proficue sono inoltre le relazioni frequenti ed informali con i clienti e la creazione, accanto al semplice vincolo contrattuale, di un rapporto di carattere personale, instaurato anche grazie alle visite del personale alle loro abitazioni. Ulteriori elementi che contribuiscono a mantenere il livello di mora di dimensioni estremamente limitate sono sia lo stretto controllo della situazione dei clienti sia il pronto intervento al momento in cui si verificano ritardi nei pagamenti. La risposta puntuale alle obbligazioni deriva anche da una sorta di solidarietà promossa tra i membri della cooperativa per i quali la coscienza che il denaro rimborsato è utilizzabile da altre persone unita a vincoli di tipo sociale opera da forte incentivo. Uno dei momenti giovevoli alla creazione di relazioni tra i soci, alla base dello scambio solidale, è rappresentato dall'assemblea generale semestrale, spazio di comunità dove, oltre alla

presentazione del resoconto delle attività svolte e dei piani per il futuro, vi è un momento di festa e musica. Ancora più rilevante è la consapevolezza che si tratta dell'unica alternativa sostenibile di accesso al credito ed il conseguente desiderio di non sprecare questa opportunità.

5.2.1.3 Servizi non finanziari

La cooperativa offre anche alcuni servizi complementari di tipo non finanziario che, pur non svolgendo un ruolo significativo, hanno il vantaggio di non rappresentare alcun costo in quanto sono frutto di accordi con istituzioni esterne. Tutti i soci ottengono il 2% di sconto sugli acquisti realizzati al supermercato MCCH, Maquita Cushunchic Comercializandos Como Hermanos, e, attraverso un accordo con un centro medico, hanno la possibilità di essere serviti in un orario loro dedicato. Nel corso dell'anno 1999 inoltre inizieranno corsi gratuiti di abilitazione, grazie ad una donazione dell'istituzione olandese HIVOS, elargita a tale scopo.

Il tipo di corsi sarà modellato sui risultati di un'inchiesta che è stata rivolta ai soci allo scopo di comprendere le principali esigenze di questi ultimi. L'inchiesta, effettuata su di un campione di 224 soci, indica che 85 di loro sono interessati a ricevere corsi nell'area di amministrazione di impresa, quali contabilità, commercializzazione ed uso del computer. Un numero di 26 ha manifestato la sua preferenza per corsi di cucina, 60 per corsi di salute, tra cui 29 per temi inerenti alle relazioni umane, e 8 persone per l'abilitazione artigianale, come la lavorazione del cuoio, la confezione di abiti o la saldatura elettrica. I corsi saranno tenuti da istruttori esterni alla cooperativa ed attraverso accordi con altre istituzioni in quanto la creazione di una struttura interna sarebbe, in questa fase iniziale, eccessivamente costosa.

5.2.2 Situazione attuale

Lo sviluppo delle attività finanziarie della cooperativa ha già ampiamente superato le aspettative relative alla collocazione e raccolta previste nel piano programmatico iniziale.

Saranno di seguito presentati il bilancio generale al 31 di novembre ed un prospetto nel quale si può osservare la crescita mensile dei soci, dei risparmi e del volume di credito erogato.

Il significato di questi dati, conferma del bisogno esistente nei confronti dei servizi offerti, appare anche maggiore se si tiene in considerazione che, per mantenere basso il livello dei costi, non è stata realizzata alcuna attività di promozione da parte della cooperativa, e si è risposto, dunque, solo alle richieste spontanee di chi ha conosciuto la cooperativa attraverso consigli di conoscenti.

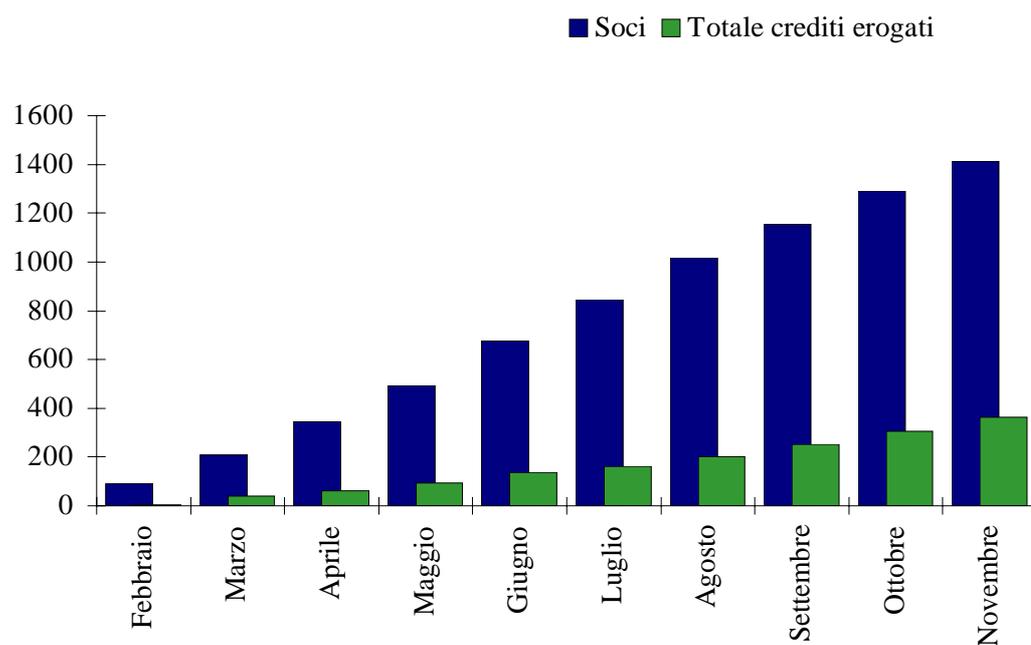
BILANCIO GENERALE			
31 NOVEMBRE 1998			
ATTIVO		PASSIVO	
FONDI DISPONIBILI	51.829.347	DEPOSITI ALLA VISTA	-357.692.320
INVESTIMENTI	1.117.867	DEPOSITI A TERMINE	-78.413.962
PORTAFOGLIO CREDITI	689.760.611	CONTI DA PAGARE	-3.384.820
CONTI DA RISCOUTERE	16.111.115	CRED. BANCHE ED IST.	
ATTIVI FISSI	53.209.126	FINANZIARIE	-102.527.938
ALTRI ATTIVI	36.437.686	ALTRI PASSIVI	-112.350.693
TOTALE ATTIVI S/.	<u>848.465.752</u>	TOTALE PASSIVO S/.	<u>-654.369.733</u>
		PATRIMONIO	
		CAPITALE SOCIALE	-38.305.000
		APPORTI PATRIMONIALI	-182.736.465
		PERDITA AD APRILE	26.136.465
		TOT. PATRIMONIO S/.	<u>-194.905.000</u>
		DEFICIT PERIODO S/.	<u>808.981</u>
		TOTALE PASSIVO &	

	PATRIMONIO S/.	<u>-848.465.752</u>
--	-----------------------	----------------------------

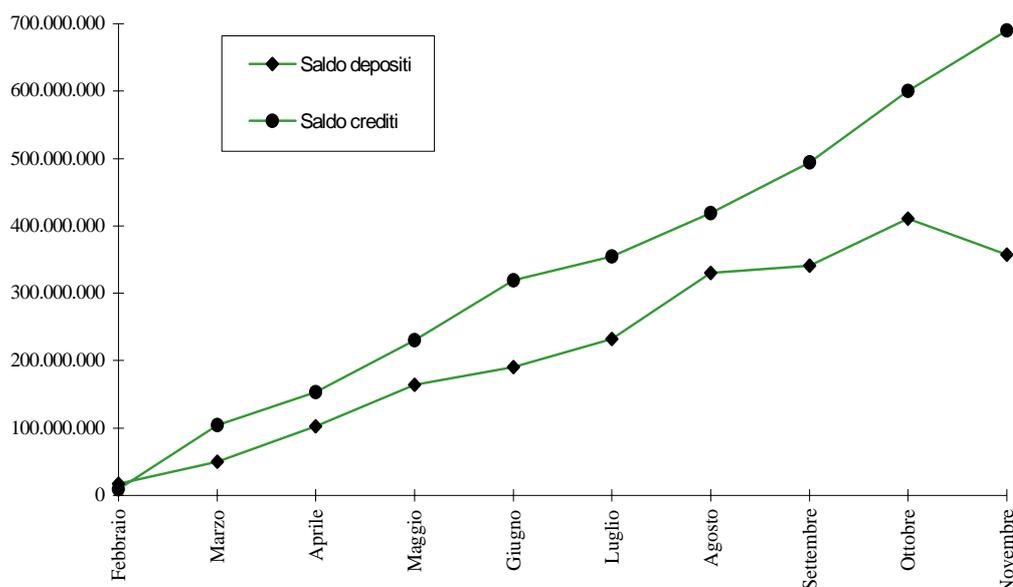
MESE	FONTI DI FINANZIAMENTO				COLLOCAZIONI			
	NUMERO SOCI		CERTIFICATI APPORTO	DEPOSITI a vista	VALORE CREDITI		NUMERO CREDITI	
	Tot.	Mese	Saldo	Saldo	Totale	Saldo	Tot.	Mese
Febbraio	90	90	2.405.000	17.077.355	9.500.000	9.500.000	4	4
Marzo	208	118	5.855.000	50.244.343	104.000.000	104.000.000	40	36
Aprile	346	138	9.815.000	102.366.817	161.000.000	153.163.872	61	21
Maggio	494	148	13.205.000	163.897.131	251.500.000	230.522.168	95	34
Giugno	677	183	17.405.000	190.127.385	368.500.000	318.969.821	137	42
Luglio	844	167	22.235.000	232.438.150	435.200.000	354.615.815	162	25
Agosto	1016	172	27.145.000	330.022.729	536.800.000	419.201.509	201	39
Settembre	1153	137	30.705.000	340.842.682	667.700.000	493.827.230	250	49
Ottobre	1289	132	34.275.000	411.143.984	835.600.000	599.929.494	307	57
Novembre	1414	129	38.305.000	357.692.318	993.100.000	689.760.611	362	55

-Valori espressi in sucre-

Settimanalmente si incorporano nella cooperativa una media di trenta persone, il che comporta una crescita accelerata ed ha portato al superamento, già nei primi cinque mesi di attività, dell'obiettivo iniziale di raggiungere 800 soci nel corso del primo anno di operazioni.



Il *trend* crescente della raccolta di risparmi supporta la tesi dell'esistenza, anche tra persone a basso reddito, di capacità di risparmio. Già attraverso l'analisi dei risultati di un'inchiesta effettuata sul territorio anteriormente alla costituzione della cooperativa, si può appurare che la maggior parte delle persone possiede un piccolo conto di risparmio o, comunque, una piccola riserva di sicurezza per la famiglia.



Nel diagramma sopra riportato si osserva il progressivo divaricarsi delle curve relative al saldo dei depositi raccolti e del credito erogato. L'incapacità attuale di finanziare, attraverso il risparmio dei soci, la quasi totalità del portafoglio crediti, segnala il pericolo di un rallentamento nella crescita futura della cooperativa a questi ritmi. I risparmi finanziano, al momento attuale, solo un terzo circa del credito, mentre il restante è consentita dagli introiti operativi, in una quota pari al 20% circa, e dalle donazioni ricevute, in una quota pari a circa la metà. Visto il bisogno di assicurarsi fondi più consistenti, nell'ipotesi di un mancato ottenimento di ulteriori donazioni e data l'impossibilità del ricorso al sistema finanziario formale, che comporterebbe una modifica radicale dei tassi di interesse attivi a discapito del livello di *outreach* raggiungibile, non resta che tentare di incentivare, senza compromettere eccessivamente i margini di rendimento esistenti, il deposito dei risparmi da parte dei soci attuali e futuri. Date le condizioni economiche della clientela, che richiedono disponibilità immediata delle ridotte risorse possedute, l'area di intervento è quella relativa ai depositi a vista. Questi rappresentano, di fatto, la quota più consistente dei risparmi raccolti.

DEPOSITI A VISTA		DEPOSITI A TERMINE 29 giorni		DEPOSITI A TERMINE 30-90 giorni	
ottobre	novembre	ottobre	novembre	ottobre	novembre
411.143.984	357.692.320	43.279.332	77.063.962	1.350.000	1.350.000

Valori espressi in sucre

La strategia alternativa, già accennata al paragrafo 5.1.3.1, corrispondente all'aumento del tasso di interesse passivo sino ad un livello che lo renda competitivo sul mercato e dunque favorisca la fruizione del servizio da parte di persone a redditi medio-alti, con conseguente forte aumento dell'ammontare raccolto, implica un aumento del tasso di interesse attivo tale da non poter essere realizzata nel breve periodo.

L'analisi dettagliata della media dei depositi a vista effettuati dai singoli soci, con riferimento al mese di novembre, mostra la seguente situazione.

AMMONTARE	DONNE	UOMINI	ORGANIZZAZIONI POPOLARI	TOTALE	%
0-50.000 S/.	301	191	1	493	35
50.000-100.000 S/.	107	94	3	204	14.5
100.000-500.000 S/.	363	174	7	544	39
500.000-1.000.000 S/.	53	26	1	80	5.7
1.000.000-5.000.000 S/.	39	32	6	77	5.4
> 5.000.000 S/.	1	2	3	6	0.4

Dalla considerazione che l'88.5% dei soci possiede, in media, un deposito inferiore ai 500.000S/., consegue la necessità di incentivare il versamento di cifre maggiori. Per raggiungere questo obiettivo è allo studio una piccola campagna di promozione, sia verbale, al momento del contatto diretto con i soci, sia scritta, mediante la realizzazione di volantini pubblicitari. Sempre a questi fini si sta pensando di modificare la remunerazione dei risparmi, applicando sui depositi inferiori ai 100.000S/. un tasso di interesse nominale del 15%, sui depositi compresi tra i 100.000 ed i 400.000S/. il tasso di interesse già in vigore del 23% e, per depositi superiori ai 400.000S/., un tasso di interesse pari al 24%. Al momento della negoziazione viene inoltre proposta al cliente un'alternativa vantaggiosa sia per quest'ultimo che per l'istituzione. Dal momento che

per depositi a termine superiore ai trenta giorni la legge obbliga ad applicare un'imposta equivalente all'8%, il tasso di interesse del 40% applicato sui depositi a termine pari a 30 giorni si riduce, di fatto, al 32%. Offrendo al cliente un tasso di interesse nominale del 33,8%, per depositi di 29 giorni rinnovabili anche automaticamente, la cooperativa si assicura maggior certezza delle risorse nel tempo ed i clienti tassi di interesse superiori a quelli effettivamente pagati su depositi a scadenza fissa nel sistema formale e nella cooperativa stessa.

Un'opzione aggiuntiva per aumentare i risparmi sarebbe quella di legarli al credito, ossia di introdurre una quota di risparmio obbligatorio, come già fa la maggior parte delle cooperative, ciò comportando tuttavia l'inconveniente di rappresentare un costo elevato per il cliente dal momento che il tasso di interesse attivo subisce, in questa evenienza, un aumento notevole in termini effettivi.

5.2.3. Indicatori Finanziari⁷

Verranno di seguito presentati gli indicatori finanziari maggiormente significativi di cui si potrà osservare sia l'evoluzione temporale sia il confronto con il complesso delle cooperative di credito e risparmio del Paese.

E' necessario precisare, innanzitutto, che i valori riferiti alla cooperativa in esame ed alla media del sistema cooperativo nazionale non sono direttamente confrontabili. I dati nazionali, annuali, si riferiscono infatti ad istituzioni che, per la quasi totalità hanno già raggiunto un proprio livello di equilibrio, mentre i dati della cooperativa, alla sua fase

⁷ Fonti di riferimento al fine del calcolo di questi indici: dati posseduti dalla cooperativa e Bollettino Nazionale delle Cooperative numero 81.

iniziale, sono riferibili a tale limitato periodo. Per risolvere questo problema e confrontare l'ultimo dato disponibile di novembre con quello nazionale è stato necessario considerare, per quest'ultimo, un valore ponderato a dieci mesi di funzionamento che nelle tabelle seguenti corrisponde al valore espresso tra parentesi.

RISCHIO CREDITIZIO:

a)
$$\frac{\text{crediti in mora}}{\text{crediti in mora} + \text{crediti non scaduti}}$$

Cooperativa MAQUITA CUSHUNCHIC			Sistema Nazionale
Luglio	Settembre	Novembre	30 settembre 1998
0.00	0.00	0.00	3.18% (2,65%)

b)
$$\frac{\text{stima morosità portafoglio}}{\text{crediti morosi} + \text{crediti non scaduti}}$$

Cooperativa MAQUITA CUSHUNCHIC			Sistema Nazionale
Luglio	Settembre	Novembre	30 settembre 1998
0.00	0.00	0.00	5,24% (4,35%)

Per entrambi gli indicatori si nota l'ottimo risultato raggiunto dalla cooperativa, sia nel tempo sia relativamente al sistema nazionale.

REDDITIVITA'

Queste relazioni stabiliscono il grado di redditività dell'investimento degli azionisti ed i risultati ottenuti dalla gestione operativa del negozio di intermediazione. Poiché nelle cooperative di credito e risparmio non vi è la figura dell'azionista, si utilizza, per il calcolo di questi indicatori, il capitale sociale.

a) $\frac{\text{risultati esercizio}}{\text{capitale} + \text{riserve proprie}}$

Cooperativa Maquita Cushunchic			Sistema Nazionale
Luglio	Settembre	Novembre	30 settembre 1998
-745,30 %	-143,99 %	-70,34 %	26,87% (22,39%)

b) $\frac{\text{risultati esercizio}}{\text{totale attivo}}$

Cooperativa Maquita Cushunchic			Sistema Nazionale
Luglio	Settembre	Novembre	30 settembre 1998
-29,8 %	-6,21 %	-3,18 %	6,97% (5,8%)

Nonostante si osservi, anche in questo caso, un miglioramento nel tempo significativo, i valori a novembre sono ancora, oltre che inferiori alla media nazionale, di segno negativo. Ciò è comunque giustificabile dal fatto che la cooperativa, essendosi costituita solo di recente, non ha ancora raggiunto un proprio livello di equilibrio.

LIQUIDITA'

Questo indicatore consente di porre in relazione le fonti di finanziamento con la loro collocazione.

a) $\frac{\text{fondi disponibili}}{\text{depositi a breve}}$

Cooperativa Maquita Cushunchic			Sistema Nazionale
Luglio	Settembre	Novembre	30 settembre 1998
6,65 %	31,30 %	12,14 %	12,26% (10,2%)

Il comportamento di risparmio dei soci, inversamente legato alle esigenze di consumo, è tale per cui vi è la tendenza a ritirare buona parte dei depositi effettuati verso gli ultimi giorni di ogni mese. Tale considerazione suggerisce l'utilità di mantenere,

prudentemente, un livello di liquidità elevato. Il valore al mese di novembre appare in linea con quello del sistema cooperativo del Paese.

EFFICIENZA AMMINISTRATIVA

Questo gruppo di indicatori riflette la proporzione della componente operativa del costo in relazione alle fonti di finanziamento ed agli attivi.

a) $\frac{\text{costi operativi}}{\text{totale attivo}}$

Cooperativa Maquita Cushunchic			Sistema Nazionale
Luglio	Settembre	Novembre	30 settembre 1998
5,16 %	10,28 %	7,83 %	6,68% (5,56%)

b) $\frac{\text{costi operativi}}{\text{fonti finanziamento}}$

Cooperativa Maquita Cushunchic			Sistema Nazionale
Luglio	Settembre	Novembre	30 settembre 1998
7,16 %	19,95 %	15,24 %	12,20% (10,16%)

In entrambi i casi siamo in presenza di valori sostanzialmente simili alla media nazionale. Una valutazione più appropriata richiederebbe comunque un periodo di attività superiore.

c) $\frac{\text{costi personale}}{\text{totale attivo}}$

Cooperativa Maquita Cushunchic			Sistema Nazionale
Luglio	Settembre	Novembre	30 settembre 1998
3,55 %	3,83 %	4,51 %	4,53% (3,78)

L'aumento al mese di novembre è conseguenza dell'assunzione di un nuovo dipendente. Il valore assunto dall'indicatore, già in linea con quello del sistema nazionale, è

destinato a decrescere in quanto gli attivi tendono ad aumentare in proporzione maggiore rispetto ai costi del personale.

EFFICIENZA FINANZIARIA

Questo indicatore permette di determinare l'utilizzo delle risorse di intermediazione e la loro produttività finanziaria.

a) $\frac{\text{attivi produttivi}}{\text{passivi con costo}}$

Cooperativa Maquita Cushunchic			Sistema Nazionale
Luglio	Settembre	Novembre	30 settembre 1998
101.78 %	134.63 %	158,16 %	154.47% (128,725%)

Anche in questo caso, seppure il confronto con il sistema nazionale è complicato dalla presenza di donazioni, prive di costo, si nota un *trend* di progressivo miglioramento nel tempo.

5.2.4 Autosostenibilità finanziaria

Il raggiungimento della sostenibilità del programma, che sola consente la permanenza nel tempo, è tra gli obiettivi dichiarati e perseguiti dalla cooperativa ed è favorito, in primo luogo, dal livello nullo del tasso di insolvenza. La metodologia di erogazione del credito utilizzata, in particolare per ciò che concerne l'attenzione posta nella valutazione delle capacità effettive di rimborso e nella creazione di rapporti personali e continuativi con i clienti, riduce notevolmente, di fatto, il livello di rischio connesso alle operazioni.

Le fonti principali di finanziamento, almeno in prospettiva futura, si dovrebbero basare sul risparmio dei soci e sulla capitalizzazione interna. L'accesso eventuale ad ulteriori fonti nazionali od internazionali di finanziamento agevolato è considerato sì

vantaggioso ma solo addizionale. Queste ultime hanno, al contrario, rivestito un ruolo iniziale significativo di sostegno, senza il quale la capitalizzazione della cooperativa avrebbe richiesto tempi eccessivamente lunghi.

E' stata ricevuta una prima donazione da parte di IL CANALE, Italia, di 12.000\$, registrata a bilancio, al periodo dell'erogazione, per un valore di 75.636.465S/. con destinazione vincolata a progetti di abilitazione per i soci.

Un'ulteriore donazione è stata effettuata da HIVOS, Olanda, di 31.728\$, registrata a bilancio, ad agosto, per un valore di 171.929.391S/.. Di questi, 20.000\$ sono destinati a capitale ed il resto a servizi di abilitazione diretti sia al personale che ai soci.

La cooperativa ha poi ricevuto un prestito dalla sopracitata istituzione italiana di 17.000\$ da ripagarsi, con la stessa valuta, in un periodo di tre anni e senza l'applicazione di interessi.

Si opera perché i costi relativi alle infrastrutture ed all'amministrazione siano mantenuti a livelli minimi, evitando, in primo luogo, il lusso apparente che caratterizza la generalità degli istituti bancari del Paese con il vantaggio aggiuntivo, tra l'altro, di non intimorire i clienti e di facilitare le relazioni con questi. Anche la politica di servire esclusivamente la popolazione del sud di Quito risponde al tentativo di limitare i costi operativi. Il programma prevede infatti visite alle abitazioni dei clienti sia prima della concessione del credito sia successivamente, in fase di controllo. Dato anche il numero ridotto di personale, i costi di trasporto ma soprattutto di tempo per servire un territorio più vasto risulterebbero insostenibili.

L'esigenza di mantenere contenuti i costi non ha comunque impedito l'acquisizione di tecnologia adeguata e l'assunzione di personale preparato ed adeguatamente remunerato. E' stato infatti acquistato da SysteCoop, ente che sostiene in campo informatico varie cooperative del Paese, un pacchetto *software* che facilita la

trasparenza dell'informazione e permette di effettuare un controllo giornaliero dei flussi di cassa, di redigere bilanci mensili e, soprattutto, di visualizzare puntualmente le scadenze dei contratti di credito. Sono inoltre previsti una serie di controlli e di incentivi al personale perché operi nel modo maggiormente confacente gli obiettivi dell'istituzione. Per tutti i dipendenti è prevista una valutazione mensile sulla base dei risultati ottenuti. Il salario si compone di una parte fissa, equivalente al salario base integrato da tutti i benefici di legge, e di una parte variabile, subordinata ai risultati della cooperativa, da dividersi secondo le funzioni sulla base di parametri stabiliti. Il totale dell'incentivo non può comunque superare il 10% degli utili. La valutazione del personale viene effettuata anche attraverso i commenti dei soci, chiamati a pronunciarsi su variabili riguardanti l'attenzione ricevuta nell'erogazione del servizio. Alcuni degli indicatori utilizzati per la valutazione del lavoro svolto dalla gerente della cooperativa riguardano il livello di morosità, la gestione della liquidità (applicazione e controllo del flusso di cassa), il livello di spese operative rispetto a quelle programmate e l'attenzione ai clienti.

I dati raccolti consentono il calcolo del limite inferiore dell'INDICE DI DIPENDENZA DAI SUSSIDI di Yaron relativo ai primi 10 mesi di funzionamento:

$$IDS = \frac{\text{Sussidi Totali Ricevuti}}{\text{Portafoglio Crediti} \times \text{Tasso di Interesse Attivo Medio}} =$$

$$\frac{\text{S.implicito nel Prestito} + \text{S.implicito nelle Donazioni} + \text{S.implicito nella Remunerazione Soci}}{\text{Rendimento Operazioni Credito}}$$

$$= \frac{12.800.000S/. + 53.000.000S/. + 6.729.775 S/.}{128.133.032 S/.} = 0,566$$

Il valore a denominatore, 128.133.032S/., equivale al rendimento delle operazioni di credito al mese di novembre.

A numeratore vi è la somma delle forme principali di sussidio ricevute dall'istituzione.

Il sussidio connesso al prestito ricevuto corrisponde al costo del denaro sul mercato, costo che l'istituzione, se il tasso di interesse non fosse nullo e dunque il prestito ricevuto non fosse sussidiato, dovrebbe sopportare. Considerando che il tasso di interesse applicato dal sistema bancario, per prestiti erogati in dollari, è pari, mediamente, al 20% nominale annuale⁸ e l'ammontare ricevuto equivale a 12.000\$, il sussidio corrisponde, al mese di novembre, a

$$12.000\$ \times 0,20 \times 10/12 = 2.000\$$$

che, in valuta locale equivalgono a 12.800.000 S/. circa.

Il sussidio implicito nelle donazioni ricevute, in accordo ad una visione minimalista che richiede l'autosostenibilità finanziaria solo con riferimento ai costi connessi alle operazioni finanziarie e non ai costi attinenti a servizi aggiuntivi quali i corsi di abilitazione, è pari al prodotto tra la quota non soggetta a vincoli di utilizzo, 20.000\$, che a febbraio 1998 equivalevano a 106.000.000 S/., ed il tasso di interesse medio applicato dal sistema bancario per prestiti erogati in valuta locale equivalente mediamente al 60% annuale:

$$106.000.000 \text{ S/.} \times 0,60 \times 10/12 = 53.000.000 \text{ S/..}$$

Un ulteriore sussidio è connesso alla remunerazione ai soci, oggi calcolata al minimo di legge, ossia al 6% annuale. Tale sussidio implicito è valutabile in misura non inferiore all'aggiustamento del capitale sociale necessario a seguito dell'inflazione, pari, a novembre 1998 al 45% annuale. Gli apporti di ciascun mese sono di seguito

⁸ El Financiero, 16 novembre 1998

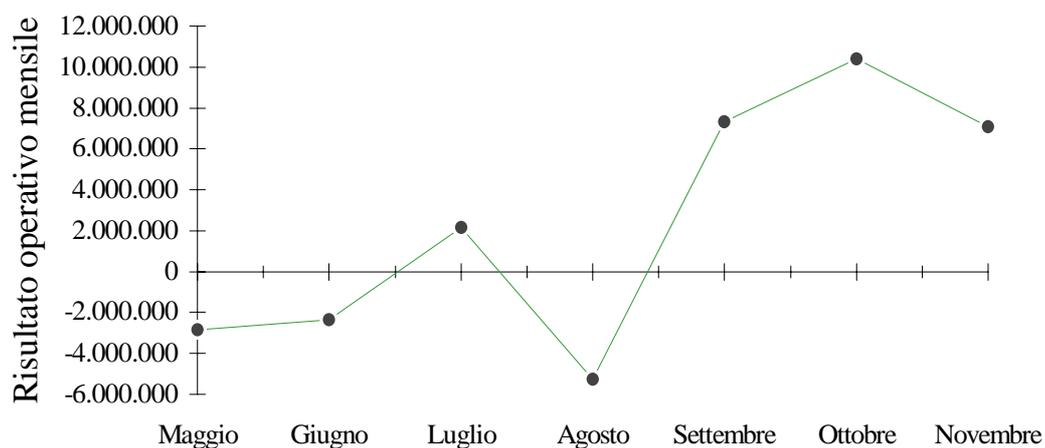
adeguatamente ponderati ed il valore aggregato del sussidio è ricavato dalla loro somma.

2.405.000 S/.	× 39%	× 10/12	=	781.625 S/.	
3.450.000 S/.	× 39%	× 9/12	=	1.009.125 S/.	
3.960.000 S/.	× 39%	× 8/12	=	1.029.600 S/.	
3.390.000 S/.	× 39%	× 7/12	=	771.225 S/.	
4.200.000 S/.	× 39%	× 6/12	=	819.000 S/.	
4.830.000 S/.	× 39%	× 5/12	=	784.875 S/.	
4.910.000 S/.	× 39%	× 4/12	=	638.300 S/.	
3.560.000 S/.	× 39%	× 3/12	=	347.100 S/.	
6.430.000 S/.	× 39%	× 2/12	=	417.950 S/.	
4.030.000 S/.	× 39%	× 1/12	=	130.975 S/.	<u>TOTALE = 6.729.775 S/.</u>

L'Indice di Dipendenza dai Sussidi considera, ai fini del raggiungimento dell'autosostenibilità, solo l'aumento del tasso di interesse mentre il livello del credito erogato è supposto costante. Tuttavia, dal momento che il portafoglio crediti, componente del denominatore, tende a crescere, in prospettiva temporale l'aumento richiesto al tasso di interesse ai fini dell'eliminazione di ogni forma di sussidio dovrebbe essere anche inferiore al 56,6%.

Ad aprile, mese sino al quale l'istituzione operava ancora in qualità di pre-cooperativa, si registra una perdita complessiva di 26.136.465 S/., giustificata dalla sua recente costituzione, e registrata, all'apertura del nuovo bilancio in qualità di cooperativa, a conto capitale. Già dal mese di settembre si può osservare un miglioramento complessivo e continuo dei risultati operativi mensili che consente di compensare le perdite dei mesi da aprile ad agosto. Tale risultato è dovuto principalmente al rendimento dei prestiti effettuati ed alle quote di entrata di un numero in costante crescita di soci. Il deficit di periodo, equivalente a 808.981S/., non consegue dunque da una gestione operativa poco redditizia ma piuttosto deriva da "una perdita netta cambi", registrata a bilancio per il valore netto di 16.546.110 S/.. Si tratta del costo finanziario

elevato connesso al prestito ricevuto in dollari, in un Paese ad inflazione instabile ed elevata e la cui moneta sta subendo una progressiva svalutazione.



Il consueto indice di autosufficienza finanziaria, dato dal rapporto tra le entrate e le uscite ed equivalente, al mese di novembre, a

$$\frac{160.702.325 \text{ S/.}}{161.511.306 \text{ S/.}} = 99,49\%$$

mostra che l'autosostenibilità finanziaria del programma, intesa come autofinanziamento dei costi operativi, è di fatto già stata raggiunta.

5.2.5 Outreach

Il gruppo obiettivo è costituito dalla popolazione a basso reddito situata nei quartieri sud della città di Quito. Uno studio relativo alla povertà realizzato dal Municipio del Distretto Metropolitano di Quito (1997), relativamente al contesto della capitale ed in particolare ai quartieri del Sud, la zona servita dalla cooperativa Maquita Cushunchic, mostra la seguente situazione:

Area		Popolazione	Povertà cronica %	Povertà recente %	Povertà inerziale %
Quito		1.093.230	25,85	16,76	10,57
Zona	Turubamba	64.989	56	14	11
Sud	Urinsaya	403.576	27	18	11

I dati relativi al numero di abitanti, forniti dall'INEC, si riferiscono all'anno 1990. Considerando che il tasso di crescita globale della popolazione di Quito è pari al 2,7% annuale e che la zona di maggiore crescita è quella di Turubamba, sarebbe necessario un aggiustamento verso l'alto dei dati presentati nella prima colonna. Si tratta di persone che, per la maggior parte, gestiscono piccole attività produttive o commerciali, quali laboratori artigianali per la lavorazione del cuoio, della tela, delle calzature, panetterie o piccoli negozi. Queste attività sono di frequente frutto dell'iniziativa di donne nel tentativo di aumentare il reddito familiare. Uno dei limiti all'evoluzione di queste attività è dovuto alla mancanza di accesso al credito, ottenere il quale significherebbe, per molte micro-imprese, la possibilità di ottenere vantaggi di scala, ad esempio acquistando e lavorando un pezzo intero di tela piuttosto che pochi metri alla volta, e di sfruttare tecnologie migliori che consentano di incrementare la produttività del lavoro. I clienti della cooperativa, dato il loro reddito medio e la loro condizione

sociale, sono persone che, pur disponendo di iniziativa e di capacità, implicanti a loro volta la possibilità di rimborsare un credito, non sono prese in considerazione dagli intermediari finanziari formali a causa dell'alto costo implicito nell'operare con crediti di piccole dimensioni e del timore derivante dal finanziare un settore poco conosciuto. Inoltre, da parte di queste stesse persone, molte delle quali non hanno mai avuto rapporti con una banca formale, vi è reticenza nel presentarsi a causa delle innumerevoli formalità da esplicitarsi, dei requisiti da soddisfare nonché per la percezione di essere considerati come clienti di scarso valore.

La cooperativa si dirige a questo settore del mercato non coperto dalle istituzioni finanziarie formali, cercando di comprenderne la realtà per rispondere in modo adeguato alle sue necessità. La stessa rapidità della crescita dimensionale della cooperativa è un primo indice approssimativo dell'alta richiesta, nell'area, di questi servizi.

Sul territorio servito sono presenti filiali di alcune banche commerciali, tra le quali il Banco Solidario, che hanno di recente iniziato a rivolgersi anche ai piccoli imprenditori, ed ONG. Queste istituzioni, di cui la Fundación Ecuatoriana de Desarrollo di seguito analizzata è un esempio, applicano però tassi di interesse attivi effettivi generalmente non inferiori al 90% annuale e, nel caso delle ONG, a seguito di limitazioni legislative, non forniscono servizi di raccolta dei risparmi. Le altre cooperative esistenti, caratterizzate da tassi di interesse annuali attivi mediamente superiori al 65% annuale, richiedono generalmente ai clienti il mantenimento di un conto di risparmio per almeno tre mesi, il che non aiuta chi abbisogna di denaro in tempi rapidi. Inoltre, tendono a subordinare la concessione del credito all'esistenza di una somma depositata di valore compreso tra un quinto ed un terzo dell'importo richiesto. Le dimensioni elevate del risparmio obbligatorio, remunerato meno della metà del costo applicato al credito, oltre

ad accrescere il tasso di interesse effettivo sopportato dai clienti, escludono dall'accesso al credito coloro che non dispongono di riserve liquide sufficienti. In aggiunta, le cooperative richiedono spesso garanti in possesso di beni di valore e, pur in misura inferiore alle banche, una quantità di documenti abbastanza elevata.

La fonte di finanziamento alternativa maggiormente utilizzata è, comunque, rappresentata dagli usurai, i quali applicano tuttavia tassi di interesse attivi superiori al 15% mensile, rendendo eccessivamente gravose le condizioni del rimborso. A supporto di questa affermazione, nell'analisi dettagliata della destinazione dei crediti dei clienti della cooperativa, si è visto come il 3% del totale sia stato richiesto per il pagamento di debiti in esistenza in quanto le loro condizioni comportavano un impoverimento ulteriore e progressivo degli utilizzatori.

Una prima selezione indiretta della clientela consegue dalle dimensioni ridotte dei crediti erogati in quanto le persone più abbienti, prive di interesse verso questo tipo di servizio, si autoescludono dal programma.

Nella seguente tabella viene presentata la composizione della clientela a novembre 1998.

UOMINI	DONNE	ORGANIZZAZIONI POPOLARI	TOTALE
536	867	11	1414
38%	61.3%	0.7%	100%

Si nota come la percentuale maggiore corrisponda alle donne. Questo, secondo l'opinione del personale, la cui affidabilità di giudizio deriva dalle relazioni quotidiane con i clienti, dipende soprattutto dal fatto che le donne tendono ad avere un ruolo maggiore nella gestione delle attività e nella tenuta della contabilità e ciò le spinge ad adoprarsi direttamente nella ricerca di risorse. Considerando inoltre che, generalmente, si tratta di una categoria più debole nonché maggiormente indirizzata ad impiegare gli

introiti in modo utile al nucleo familiare, questo risultato è interpretabile positivamente. Uno degli obiettivi della cooperativa è, di fatto, quello di favorire la partecipazione diretta delle donne al credito ed ai programmi di abilitazione, incoraggiandone, attraverso la valorizzazione del loro ruolo nella famiglia e nella comunità, la crescita di autostima. Tra le organizzazioni popolari, corrispondenti allo 0,7% del totale dei soci, ubicate nei quartieri del sud di Quito, si trovano gruppi di solidarietà, un centro medico, un centro di maternità, un gruppo di donne artigiane ed un asilo infantile. Il finanziamento di queste organizzazioni beneficia, indirettamente, le persone a basso reddito che ne sono potenziali utenti.

Un'analisi socio-economica dei soci, basata su di un campione pari al 12% del totale, mostra, al 30 di novembre 1998, i seguenti risultati:

1.

LIVELLO DI ISTRUZIONE	
Nessuna	1%
Primaria	44%
Secondaria	46%
Superiore	9%
Totale	100%

Si osserva che il 90% della popolazione facente parte del progetto possiede un livello di istruzione primario o secondario.

2.

STATO CIVILE	
Celibe	17%
Sposato	69%
Divorziato	8%
Convivente	6%
Totale	100%

NUMERO DI FAMIGLIARI A CARICO							
0	1	2	3	4	5	6	TOT.
6%	14%	29%	28%	14%	7%	2%	100%

Per la maggior parte si tratta di persone sposate di cui il 50% ha due o tre figli.

3.

Con casa di proprietà	34%
Senza casa di proprietà	66%
Totale	100%

Il 66% del gruppo dei soci non possiede casa propria e deve sostenere il costo di un affitto, che, nella zona a sud di Quito, è approssimativamente compreso tra i 120.000 S/. ed i 200.000S/. mensili.

4.

INTROITI FAMIGLIARI MENSILI	%
0 a 1.000.000 S/.	11%
1.000.000 a 1.500.000 S/.	22%
1.500.000 a 2.000.000 S/.	23%
2.000.000 a 2.500.000 S/.	26%
2.500.000 a 3.000.000 S/.	18%

Dal momento che gli introiti famigliari presentati nella tabella scaturiscono, almeno con riferimento a quelli superiori ad 1.500.000 S/., dalla somma del reddito dei coniugi, si può inferire che il reddito personale è approssimativamente in linea con il salario minimo vitale di un lavoratore del settore privato (100.000 S/.) integrato da valori complementari in ragione di causali quali il costo della vita e l'utilizzo dei mezzi di trasporto, pari ad un totale, a novembre, di 939.065 S/ ⁹.

Considerando una soglia di povertà pari al 50% del reddito *pro capite* nazionale¹⁰, si vede come una percentuale minima, sicuramente inferiore all'11%, dei clienti si trova al

⁹ Fonte: Banco Central del Ecuador

¹⁰ Nel 1998 il Prodotto Interno Lordo procapite equivale, in sucre correnti a 8.820.000, in dollari a 1618.

di sotto di questo valore. Questo risultato, in aggiunta alla considerazione che solo l'1% dei soci non possiede alcuna istruzione, pur basato su indicatori solo approssimativi, mostra la sostanziale incapacità del programma di raggiungere la fascia economicamente e socialmente più debole della popolazione.

Rivolgersi a quest'ultima richiederebbe, d'altra parte, come analizzato nel terzo capitolo con riferimento agli studi di Hulme e Mosley (1996), interventi complementari di tipo non finanziario, necessari per sopperire, nel caso di crediti diretti alla gestione microimprenditoriale, alle carenze di *inputs*. Nell'evenienza di crediti per il consumo, inoltre, non sarebbe assicurata la capacità di rimborso da parte dei clienti essenziale alla sopravvivenza del programma.

L'offerta di servizi finanziari differenziati, sia perché comprendenti credito e risparmio, sia perché destinati ad una clientela varia di cui i microimprenditori, in tutti i settori, rappresentano solo una parte, contribuisce in modo rilevante a rispondere adeguatamente ai molteplici bisogni reali delle persone a basso reddito presenti sul territorio.

Un'analisi di impatto, seppur tenendo conto delle riserve espresse al paragrafo 3.1, è purtroppo possibile solo per il numero limitato di clienti che fino ad ora hanno potuto beneficiare di un secondo credito. L'analisi congiunta dei dati relativi agli introiti presenti nei due moduli successivi di richiesta del prestito consente di osservare eventuali miglioramenti reddituali posteriori all'erogazione del primo credito.

Dei quattordici casi analizzabili, sette riguardano crediti rivolti ad attività produttive, in particolare all'acquisto di materie prime o di utensili.

Pur considerando che nello svolgimento di queste attività produttive generalmente non viene fatto uso di contabilità scritta e dunque i dati sono frutto di stime approssimative

compiute dai richiedenti stessi, si nota come, per cinque dei sette casi in questione, vengono dichiarati aumenti nel reddito percepito di 300.000S/. e di 500.000S/. in due casi rispettivamente e di 1.000.000S/. in un caso. In entrambe le situazioni rimanenti non si osservano variazioni reddituali. Si nota però che in una di queste, pur non presentandosi variazioni di reddito, si è verificato un aumento dell'attivo, alle voci "macchinari" e "deposito banche ed effettivi". A seguito dei tre prestiti erogati per fini commerciali, in particolare per l'acquisto di merci, si osservano aumenti nel reddito dei beneficiari, rispettivamente di 200.000S/., di 300.000S/. e di 500.000S/.

In uno dei due prestiti erogati a fini educativi, ossia per l'acquisto delle uniformi e per il pagamento delle tasse, si nota un aumento di 240.000S/. alla voce "depositi banche" e di 270.000S/. alla voce "effettivi". In uno dei tre crediti erogati al fine di un investimento familiare si nota un aumento di 200.000S/. tra "effettivi" e "deposito banche", sebbene l'aumento contemporaneo che si osserva nel salario di un coniuge renda chiaramente arbitraria l'attribuzione di questo miglioramento all'erogazione del credito.

Nell'impossibilità di osservare le reali cause sottostanti agli aumenti reddituali e, dato il numero ridotto di casi osservabili, appare difficile trarre conclusioni definitive. Nondimeno, dai risultati dell'indagine, è possibile inferire con una certa approssimazione che l'erogazione del credito contribuisce, anche nel breve periodo, a miglioramenti economici dei beneficiari proporzionalmente consistenti.

Fonti:

Documenti appartenenti alla Cooperativa e conversazioni con il personale ed i clienti.

5.3 LA FUNDACIÓN ECUATORIANA DE DESARROLLO -FED-

Un ulteriore modello di istituzione di microcredito che, con poche differenze, appare ampiamente diffuso nel settore urbano del Paese è rappresentato dalla Fundación

Ecuadoriana de Desarrollo -FED-. La fondazione, che attualmente opera su tutto il territorio nazionale, iniziò il primo programma orientato alla microimpresa nel 1984, servendo, da quella data, un numero complessivo di microimprenditori di poco superiore ai 30.000. Si tratta dell'istituzione di dimensioni maggiori, per attivi, portafoglio crediti e numero di clienti tra le ONG ecuadoriane operanti nel settore microimprenditoriale.

La fondazione si rivolge esclusivamente alla microimpresa, definita come unità economica di lavoro indipendente nell'ambito del microcommercio, della microproduzione o dei microservizi.

Vengono di seguito presentati alcuni indicatori utili all'analisi dell'istituzione.¹¹

Anno 1998 (fino ad ottobre)

Numero clienti nuovi	% donne	Numero clienti attivi	% donne	Numero accumulato clienti	% donne	Numero crediti erogati	Ritenzione clienti
5.049	59,39%	12.889	63,54%	55.274	61,37%	21.447	65%

Ammontare totale erogato	Portafoglio crediti	Portafoglio a rischio (ritardo > 30 gg.)	Numero dipendenti	Numero succursali	Tasso di interesse mensile
12.332.295	3.552.440	7,27%	122	22	6%

Valori espressi in dollari, Tasso di cambio: 1\$=6.736S/.

Anno 1997

Numero clienti nuovi	% donne	Numero clienti attivi	% donne	Numero accumulato clienti	% donne	Numero crediti erogati	Ritenzione clienti
4.966	61%	11.945	61,2%	49.475	59,8%	24.318	72%

Ammontare	Portafoglio	Portafoglio a rischio	Numero	Numero	Tasso di
-----------	-------------	-----------------------	--------	--------	----------

¹¹ Fonti: dati forniti dall'istituzione relativamente agli anni 1996/1997/1998; Almeyda (1996), IDB, per il 1993.

totale erogato	crediti	(ritardo > 30 gg.)	dipendenti	succursali	interesse mensile
14.111.345	3.583.171	6,8%	122	22	5%

Valori espressi in dollari, Tasso di cambio: 1\$=4.432S/.

Anno 1996

Numero clienti nuovi	% donne	Numero clienti attivi	% donne	Numero accumulato clienti	% donne	Numero crediti erogati	Somme erogate accumulate
6.780	58,8%	11.607	59,7%	43.969	59,2%	24.270	33.633.914

Ammontare totale erogato	Portafoglio crediti	Portafoglio a rischio (ritardo > 30 gg.)	Numero dipendenti	Numero succursali	Tasso di interesse mensile
10.765.049	2.971.243	7,2%	63	22	5%

Valori espressi in dollari, Tasso di cambio: 1\$=3.631S/.

Anno 1995

Numero clienti nuovi	Numero clienti attivi	% donne	Ammontare totale erogato	Portafoglio crediti
7.096	11.760	64%	11.152.003	3.379.733

Valori espressi in dollari, Tasso di cambio: 1\$=2.924S/.

Anno 1994

Numero clienti nuovi	Numero clienti attivi	% donne	Ammontare totale erogato	Portafoglio crediti
8.984	12.871	62%	12.051.525	4.245.619

Valori espressi in dollari, Tasso di cambio: 1\$=2.277S/.

Anno 1993

Attivi	Capitale	Capitale su attivi	Costi operativi non finanziari su portafoglio crediti	Dimensione media prestiti
2.400.000 \$	500.000 \$	20,8%	25%	329 \$

Portafoglio crediti	Portafoglio a rischio (ritardo > 90 gg.)	Numero crediti erogati	Numero di crediti erogati a donne
1,5 milioni	0,6%	4.554	56%

Valori espressi in dollari, Tasso di cambio: 1\$= 1.642S/.

5.3.1 Servizi offerti

Il servizio principale è costituito dal credito individuale. Le somme erogate variano dai 500.000S/. agli 8.000.000 S/., con termini compresi tra i due ed i sei mesi. Il rimborso delle quote avviene a scadenze settimanali.

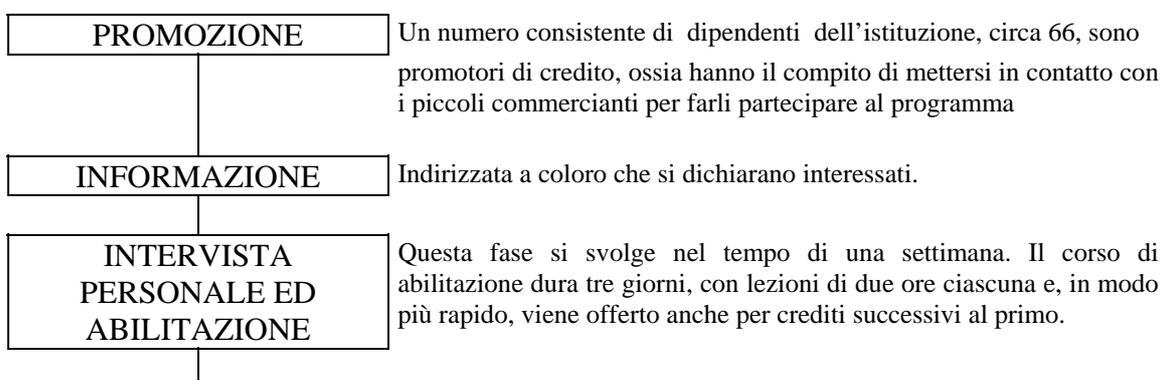
Generalmente le microimprese a carattere di sussistenza ricevono come primo prestito somme inferiori, di circa 1.000.000 S/., rispetto a quelle in fase di crescita che, già a partire dalle prime volte, possono ottenere circa 3.000.000 S/..

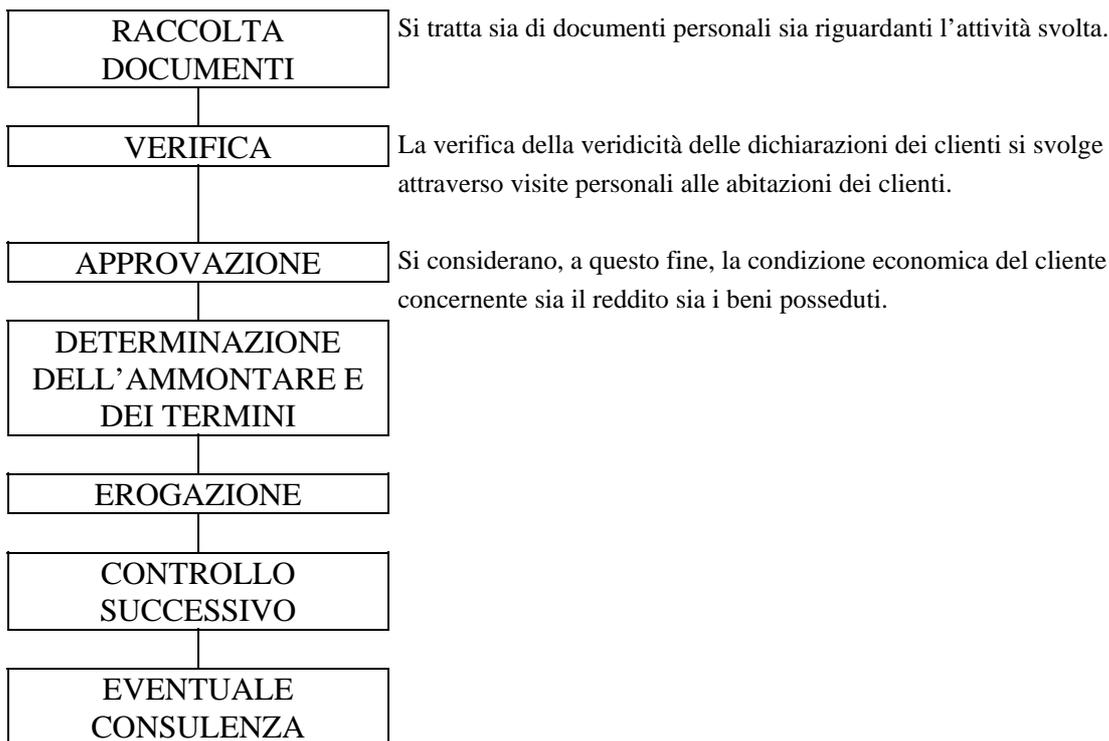
Sono previsti, per i prestiti successivi al primo, incrementi di scala che variano dai 100.000 S/. ai 2.000.000 S/. che non sono tuttavia di tipo automatico ma dipendono dalla capacità di pagamento dei clienti. Questa politica, di attento adeguamento delle somme erogate alle capacità di rimborso dei clienti, facilita il mantenimento di tassi di morosità contenuti. Al contrario, nei primi quattro anni di attività si assisteva ad un livello di insolvenza rilevante anche in conseguenza del fatto che i crediti successivi al primo venivano automaticamente concessi in dimensioni maggiori, senza alcuna considerazione di opportunità.

Successivamente all'erogazione del credito, soprattutto attraverso visite alle abitazioni dei clienti, si cerca di controllare che il denaro venga utilizzato come stabilito. Ciò assume particolare significato in quanto i crediti vengono concessi esclusivamente per attività microimprenditoriali che svolgono un forte ruolo nel conferire capacità di rimborso.

Sono richieste due garanzie personali, con il vincolo che i garanti non siano a loro volta clienti della fondazione.

Il processo di credito è sintetizzato nello schema alla pagina seguente.



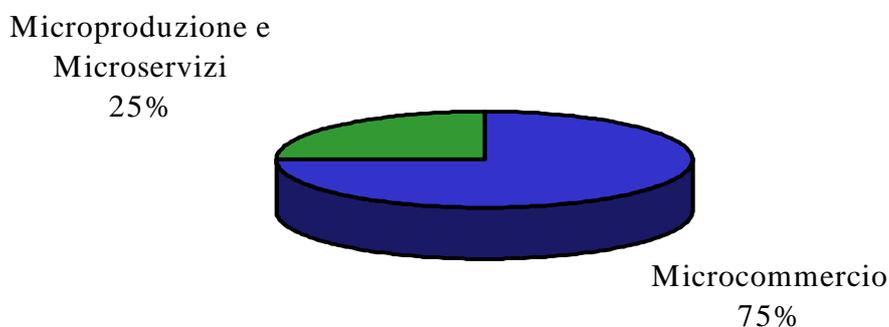


Le pratiche per ottenere un credito, sebbene più complesse rispetto a quelle della cooperativa analizzata in precedenza, sono più semplici, in termini di documenti e requisiti richiesti, rispetto a quelle di qualsiasi altra istituzione finanziaria di tipo tradizionale. Si cerca inoltre di mantenere l'informalità nei rapporti con i clienti.

In aggiunta al servizio di credito vengono offerti corsi di abilitazione, in un primo tempo, e consulenza, in seguito. Tali corsi, di carattere obbligatorio, riguardano temi di contabilità, commercializzazione, gestione del credito, amministrazione e legislazione. La durata dei corsi di abilitazione, tuttavia, è giudicata da alcuni clienti intervistati troppo breve perché si possano ottenere gli effetti desiderati. I costi sono addebitati in modo indiretto, ossia attraverso una quota nel tasso di interesse, ai clienti stessi. L'istituzione ricava benefici dall'orientamento offerto soprattutto in termini di conoscenza delle condizioni reali dei clienti.

Nei casi di mora si procede con l'invio di notificazioni cercando di evitare la soluzione estrema dell'azione giudiziale, applicata comunque nei casi in cui non sia possibile alcuna forma di dialogo con il cliente. La minaccia dell'azione legale, unita al fatto che, nell'evenienza di ritardi nei pagamenti superiori ai 15/20 giorni, si nega al cliente l'accesso ad eventuali crediti futuri, opera da forte incentivo alla puntualità.

Un'analisi della destinazione del credito dell'istituzione mostra come il 75% circa dei clienti si dedichi al piccolo commercio.



5.3.2 Autosostenibilità finanziaria

Il programma iniziò con l'assistenza tecnica di ACCION Internacional e con un prestito di 250.000 dollari da parte di USAID, United States'Agency for International Development. A programma già avviato, nel 1988, si aggiunse un fondo del Inter-

American Development Bank di 500.000 dollari, per 40 anni e ad un tasso di interesse dell'1% annuale per i primi dieci anni e del 2% per i trenta successivi, di cui il governo ecuadoriano è il garante. Tale prestito consentì l'espansione al di fuori della città di Quito. La presenza di tale fondo ha assunto, secondo le dichiarazioni del direttore esecutivo Cesar Alarcon Costta, una importanza via via decrescente ai fini del finanziamento delle operazioni che oggi dipendono, per il 90%, da crediti del sistema bancario nazionale. Lo stesso dichiara che l'istituzione ha raggiunto la piena autosufficienza finanziaria a partire dal 1989 con costi operativi e finanziari interamente coperti dagli interessi attivi oltre che dalle spese aggiuntive sopportate dai clienti. Il livello di autosufficienza raggiunto, inteso come rapporto tra le entrate e la somma dei costi operativi e finanziari, supera attualmente il 130%.

La redditività dell'istituzione deriva sia dalla differenza esistente tra il tasso di interesse passivo ed il tasso di interesse attivo applicato al microimprenditore sia dai diversi tempi di rimborso delle quote. Mentre le banche richiedono che l'istituzione ripaghi a scadenze non inferiori ai tre mesi e, generalmente, superiori, i clienti devono invece rimborsare una quota ogni settimana, quest'ultima a sua volta erogata a nuovi clienti. La maggiore velocità nella rotazione del capitale istituzionale agisce dunque da leva sulla redditività.

Il finanziamento dal sistema formale è stato inizialmente possibile grazie a carte di garanzia emesse da ACCION e USAID, in seguito non più utilizzate poiché le dichiarazioni stesse di pagherò dei clienti ed il deposito in dollari degli eccedenti alle banche si dimostrarono sufficienti all'ottenimento delle somme necessarie.

L'istituzione dichiara di applicare un tasso di interesse mensile del 5,5%, ma un'analisi più dettagliata, muovendo dall'osservazione che quest'ultimo non è applicato sui saldi residui ma bensì costantemente sopra la quota iniziale e che la forma di pagamento è

settimanale, mostra che il tasso di interesse effettivo annuale corrisponde al 130%. L'elevatezza del tasso di interesse è giustificata dall'istituzione, in primo luogo, con l'affermazione che comunque si tratta della migliore alternativa possibile a disposizione dei microimprenditori in quanto gli usurai applicano tassi di interesse minimi del 15-20% mensile e, in secondo luogo, con la constatazione che i clienti si dimostrano in grado di ripagare questi crediti.

Al di là della considerazione che la presenza di prestiti agevolati provenienti dall'estero consentirebbe all'istituzione l'applicazione di un tasso di interesse inferiore, anche nell'ipotesi della veridicità delle dichiarazioni del direttore esecutivo per cui il 90% dei finanziamenti sarebbero ottenuti da prestiti del sistema bancario nazionale a tassi di interesse superiori al 60% annuale, non sarebbe comunque giustificata l'applicazione di un margine di interesse così ampio.

5.3.3 Outreach

Il numero di persone servite appare elevato anche in ragione dell'estensione, attraverso 22 filiali, su tutto il territorio nazionale e la percentuale di donne significativa.

Nonostante ciò, ai fini di una valutazione qualitativa dell'*outreach*, non si può non considerare che dall'applicazione di tale tasso di interesse effettivo e di una forma di

rimborso settimanale consegue lo sfruttamento delle capacità di pagamento dei microcommercianti, il 75% della clientela, i cui utili, ovviamente da rapportarsi alle ridotte quantità di denaro che maneggiano, sono molto elevati e per i quali la rotazione di capitale è molto veloce, generalmente inferiore alla settimana. L'istituzione non si rivolge invece, in modo significativo, a quelle microimprese di carattere produttivo che necessitando capitale per investimenti in attivi fissi, richiedono scadenze di pagamento, maggiormente dilatate nel tempo e, soprattutto, tassi di interesse che consentano una forma di capitalizzazione.

Si è di fronte, inoltre, alla vecchia mentalità secondo cui l'unico servizio importante è quello del credito e non del risparmio mentre, all'opposto, soprattutto ma non solo per le donne microimprenditorie, l'accesso a schemi di risparmio adeguati è un fattore critico nell'amministrazione delle scarse risorse della famiglia e dell'impresa.

Fonti:

Intervista a Cesar Alarcon Costta, direttore esecutivo della fondazione.

Intervista a Fernando Corella, direttore della succursale Nord-Est di Quito.

Intervista a Luis Torres Rodríguez, direttore della fondazione Avanzar.

MicroNoticias, luglio 1998. Volume 5, numero 7, Acción International.

Vistazo, ottobre 1996. Numero 24.

ALMEYDA G., 1996. *Money Matters: Reaching Women Microentrepreneurs with Financial Services*. Inter-American Development Bank, Washington, D.C.

5.4 COOPERATIVA MAQUITA CUSHUNCHIC E FUNDACIÓN ECUATORIANA DE DESARROLLO A CONFRONTO

Entrambe le istituzioni, operando nel contesto urbano, si trovano di fronte alla medesima clientela potenziale.

Rivolgersi al settore rurale comporterebbe difficoltà maggiori concernenti principalmente la dispersione geografica dei clienti, la carenza di infrastrutture, il tasso di analfabetismo e la covarianza dei rischi riguardo l'evenienza di raccolti insufficienti

o di un calo dei loro prezzi a cui la diversificazione nella produzione agricola non riesca a sopperire. Istituzioni rivolte al settore urbano affrontano invece rischi e costi di distribuzione generalmente inferiori e, soprattutto, esigenze dei clienti riguardo le modalità del rimborso differenti. I termini del credito, non vincolati ai tempi naturali del raccolto, sono usualmente più brevi e le rate a scadenze più ravvicinate.

Con riferimento al metodo di erogazione dei crediti non si riscontrano grosse differenze tra le due istituzioni.

In entrambi i casi infatti non vengono richieste garanzie reali bensì personali, le transazioni sono semplici e rapide, si effettuano visite di controllo direttamente alle abitazioni ed ai luoghi di attività dei clienti per valutarne le capacità di rimborso ed adeguarvi le somme erogate, di dimensioni comunque ridotte, ed il servizio di credito non è accompagnato da servizi di carattere non finanziario significativi. Di fatto, a causa dei tempi di svolgimento ridotti, i corsi di abilitazione offerti dalla fondazione, seppur utili, sono incapaci di offrire una formazione adeguata a chi già non possieda capacità ed opportunità. Dal momento che i garanti devono essere due la richiesta di garanzie personali appare maggiormente difficile da soddisfare nel caso della FED.

La metodologia di prestito è, in entrambi i casi, di tipo individuale. Nei primi quattro anni di attività la FED erogava prestiti di gruppo ma la costituzione di questi secondo criteri tutto sommato casuali portò al fallimento del programma ed alla sua sostituzione con il credito individuale. La formazione di gruppi che possano funzionare correttamente senza il rischio di far prevalere l'effetto per cui anche coloro che sarebbero stati disposti a pagare, nel caso di inadempienza dei compagni, si rifiutino di farlo è, infatti, difficilmente realizzabile in assenza di persone che lavorino nello stesso luogo o che, comunque, si conoscano bene e presentino attitudini all'operare insieme. Secondo il personale di entrambe le istituzioni nel contesto urbano non sono presenti

tali requisiti di base ed, in particolare, vi è la spiccata tendenza all'individualismo che non rende ben accetta la metodologia di gruppo, accentuandone la complessità di attuazione ed i costi, da cui consegue la decisione di non farne uso.

Nonostante anche i rapporti instaurati tra la FED ed i clienti siano di carattere informale, nel caso della cooperativa, anche grazie alle dimensioni ridotte del programma, si osserva l'instaurazione di relazioni più frequenti e di tipo quasi personale che, accrescendo il senso di appartenenza all'istituzione, disincentivano l'inadempienza. Da un confronto rispetto alla sostenibilità finanziaria ed al livello di *outreach* raggiunti, pur essendo questo in parte compromesso dalla differenza relativa ai tempi di inizio dell'attività, è possibile osservare differenze significative nei risultati. Queste ultime scaturiscono in primo luogo dal tasso di interesse attivo effettivo applicato dalla FED, quasi triplo rispetto a quello vigente nella cooperativa, in secondo luogo dalle differenti scadenze relative ai pagamenti delle quote ed, infine, dall'assenza, nel caso della fondazione, dell'offerta di servizi di deposito risparmi.

Il primo elemento considerato influenza significativamente entrambe le componenti della *performance*. Sebbene la cooperativa abbia raggiunto l'efficienza operativa, il suo rendimento non è sufficiente alla copertura dei costi finanziari vigenti sul mercato ed il valore del S.D.I. è di fatto pari al 56,6%. Seppure nell'impossibilità di calcolare l'IDS relativo alla FED, a causa della reticenza nel fornire i dati necessari, è comunque verosimile supporre che questo assuma valore negativo in quanto, pur finanziandosi attualmente attraverso il sistema bancario ed affrontando costi operativi superiori rispetto alla cooperativa sia in valore assoluto che percentuale, il margine di rendimento conseguente dall'elevatezza del tasso di interesse consente la realizzazione di utili consistenti.

Il numero di clienti serviti dalla fondazione, che opera su tutto il territorio nazionale ormai dal 1988, potrebbe far apparire il livello di *outreach* di gran lunga superiore a quello raggiunto dalla cooperativa. Basandosi esclusivamente sugli indicatori indiretti del valore medio dei prestiti erogati e della percentuale di donne presenti tra i clienti¹², inoltre, non si notano differenze rilevanti.

Un confronto sulla base del numero di crediti erogati però assume significato, come visto, solo quando le condizioni socio-economiche dei clienti e la qualità dei servizi offerti siano simili.

Osservando la qualità dei servizi offerti si nota come il tasso di interesse attivo effettivo pari al 130% annuale applicato dalla FED riduca indubbiamente la componente qualitativa dell'*outreach*. Solo clienti operanti in attività commerciali con rotazione rapida di quote di capitale ridotte e rendimenti elevati, abituati a rivolgersi agli usurai, sono in grado di sostenere costi così alti.

La stessa forma di pagamento settimanale, che comportando un'alta velocità nella rotazione del capitale istituzionale agisce da leva sulla redditività, non concede, a chi svolge attività differenti da quelle sopracitate, il tempo necessario al recupero del denaro investito.

L'osservazione della distribuzione dei clienti sulla base del settore di impiego supporta questa tesi. Il 75% dei clienti della fondazione, rispetto al 16% di quelli della cooperativa, sono impegnati in attività commerciali. L'elevato numero di donne servite dalla FED è in parte diretta conseguenza del loro essere impegnate in alta proporzione in tali attività.

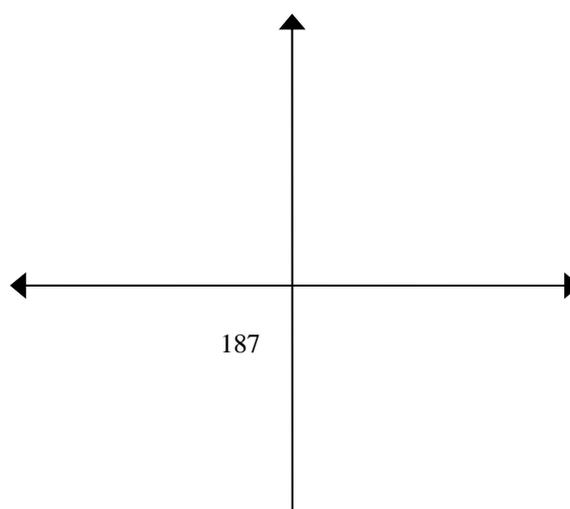
¹² I dati confermano la tendenza osservata da Christen, Rhyne Vogel e McKean (1995) che, esaminando le ONG che a livello mondiale offrono i servizi finanziari più avanzati, conclusero che le donne ottengono tra il 24% ed il 100% dei prestiti di queste organizzazioni, con una partecipazione globale del 52%.

La diversificazione nella destinazione dei crediti erogati dalla cooperativa mostra, al contrario, un'ampia disponibilità a soddisfare le svariate esigenze delle persone servite.

In accordo con l'affermazione che il numero di clienti serviti, ovvero la domanda nei confronti dei servizi offerti, non sia un indicatore sufficiente in quanto trascura gli aspetti qualitativi dell'*outreach*, si può considerare che anche nell'ipotesi in cui la cooperativa aumentasse il tasso di interesse applicato non affronterebbe un calo di domanda ma, piuttosto, una variazione al suo interno, perdendo in tal modo buona parte dei suoi clienti più vulnerabili ed esclusi da forme di credito differenti dall'usura.

Un terzo elemento di *distinzione* che contribuisce a diversificare i livelli di *outreach*, qualitativamente inteso, è la presenza, [●] PFED cooperativa, del servizio aggiuntivo di raccolta dei risparmi. L'offerta di questo servizio rappresenta, infatti, un forte contributo nella ^{BASSO} direzione della fornitura di servizi realmente rispondenti ^{ALTO} alle esigenze delle persone ^{OUTREACH}. Tra i vantaggi diretti alle persone [●] MAQUITA è ^{OUTREACH} nella parte teorica [●] che le possibilità di deposito dei ri [●] isce [●] urre la volatilità [●] nel tempo, coprendo le spese in periodi di basso ingresso o di emergenza, facilitano gli investimenti familiari, quali quelli relativi all'abitazione ed all'educazione dei figli, l'autofinanziamento degli investimenti produttivi ed, infine, permettono di ottenere un rendimento, più o meno elevato, dalle proprie risorse.

ALTA AUTO-SOSTENIBILITA'



BASSA AUTOSOSTENIBILITA'

Nello schema sopra proposto, già presentato al paragrafo 3.5, sono evidenziate le posizioni in cui, alla luce delle considerazioni precedenti, sono attualmente collocabili le due istituzioni.

L'esistenza di un *trade-off* tra i due elementi, che si potrebbe inferire dall'osservazione della figura, non è tuttavia un risultato inevitabile.

Pur nelle difficili condizioni del contesto ecuadoriano, il finanziamento attraverso la raccolta dei risparmi tra il pubblico consente, senza compromettere il livello di *outreach*, di conseguire livelli di sostenibilità finanziaria più che sufficienti. E' dunque plausibile aspettarsi che la cooperativa, che già ha intrapreso questa via, possa raggiungere in breve la posizione in cui entrambe le dimensioni della *performance* appaiono elevate.

BIBLIOGRAFIA

ABUGRE C.,1994. *When Credit is not due?*, in *Financial Landscapes Reconstructed: The Fine Art of Mapping* a cura di Bouman e Hospes, Colorado: Westview Press.

ADAMS D.,1992. *Taking a fresh look at Informal Finance*, pp. 5-25 in *Informal Finance in Low-Income Countries* a cura di Adams e Fichett, Boulder, Colorado: Westview Press.

ADAMS D. e VON PISCHKE J. D.,1992. "Microenterprise credit programs: déjà vu". *World Development*, 20(10), pp.1463-1470.

ALMEYDA G., 1996. *Money Matters:Reaching Women Microentrepreneurs with Financial Services*. Inter-American Development Bank, Washington, D.C.

Banco Central del Ecuador, 1998. *Information Estadística Mensual*, Dirección general de estudios, 1761, 30 novembre, Ecuador.

BANERJEE A., BESLEY T. e GUINNANE T., 1994. "The Neighbor's Keeper: The Design of a Credit Cooperative with Theory and a Test". *Quarterly Journal of Economics*, 109, pp.491-515.

BENNETT L. e CUEVAS C.,1996. "Sustainable Banking with the Poor". *Journal of International Development*, 8(2), pp.145-152.

BENNET L., GOLDBERG M. e HUNTE P., 1996. "Ownership and sustainability: Lessons on Group-Based Financial Services from South Asia". *Journal of International Development*, 8(2), pp. 211-288.

BESLEY T.,1994. "How do Market Failure Justfy Interventions in Rural Markets?". *The World Bank Research Observer*, 9(1), pp.27-47.

BESLEY T.,1995a. "Nonmarket Institutions for Credit and Risk Sharing in Low-Income Countries". *Journal of Economic Perspectives*, 9(3), pp. 115-127.

BESLEY T.,1995b. *Savings Credit and insurance*.Cap.36 in *Handbook of Development Economics* a cura di BEHRMAN J. e SRINIVASAN T. N., volume IIIA, Elsevier science B.V.

BESLEY T. e COATE S.,1995. "Group Lending, Repayment Incentives and Social Collateral". *Journal of Development Economics*, vol. 46, pp.1-18

BESLEY T, COATE S. e LOURY G.,1993. "The Economics of Rotating Savings and Credit Associations". *American Economic Review*, 83(4), pp.792-810.

CEPESIU, 1996. *La Microempresa en el Ecuador, "El desafío hacia el año 2000"*. Quito, Ecuador.

CHAVES R. e GONZALES-VEGA C.,1996. "The designe of succesful financial intermediaries: evidence from Indonesia". *World Development*, 24(1), pp.65-78.

CHAVES R. e GONZALES-VEGA C., 1994. *Principles of Regulation and Prudential Supervision and Their Relevance for Microenterprise Finance Organizations*. Cap. 7 e 8 in *The New World of Microenterprise Finance: Building Healthy Financial Institutions for the Poor* a cura di Otero M. e Rhyne E.

CHRISTEN R., RHYNE E., VOGEL R. e McKEAN C., 1995. *Maximizing the Outreach of Microenterprise Finance: An Analysis of Succesful Microfinance Programs*. USAID, Program and Operations Assessment Report, n. 10. Washington, D.C.

COATE S. e RAVALLION M., 1993. "Reciprocity Without Commitment: Characterization and Performance of Informal Insurance Arrangements". *Journal of Development Economics*, vol. 40, pp.1-24.

CGAP (Consultative Group for Assistance to the Poorest), 1996. *Microcredit Interest Rates*. CGAP Occasional Paper 1.

Economist, The. 1996. "South African Finance: Not a Formality". 13/01.

Economist, The. 1995. "A Matter of Title". 9/12.

El Financiero, Prmer Periódico Económico del País, 16 nevensbre1998, Anno 9, n.274.

GERMIDIS D.,1990. "Interlinking the Formal and Informal Finanncial Sectors in Developing Countries". *Savings and Development*. Numero 1-XIV, pp.5-21.

HATCH JOHN e MARGUERITE, 1989. *Village Bank Manual for Community Leaders and Promoters*. Phoenix: Foundation for International Community Assistance (FINCA).

HERATH G.,1996. "Rural Credit Markets and Imperfect Information: a New Perspective". *Savings and Development*, numero 2-XX.

HOLT S.L.,1994. *The Village Bank Methodology: Performance and Prospects*. Cap. 9 in *The New World of Microenterprise Finance: Building Healthy Financial Institutions for the Poor* a cura di Otero M. e Rhyne E.

HOFF K. e STIGLITZ J.,1990. "Introduction: Information and Rural Credit Market-Puzzles and policy Perspectives". *The World Bank Economic Review*, 4(3), pp.235-350.

HULME D. e MOSLEY P.,1996. *Finance Against Poverty*, Londra: Routledge, volume1.

Instituto Nacional de Estadística y Censos, INEC, 1997. *Encuesta Urbana de Empleo, Subempleo y Desempleo*. Ecuador.

JAIN P.,1996. "Monitoring credit for the rural poor: lessons from the Grameen Bank". *World Development*, 24(1), pp.79-89.

JOHNSON S. e ROGALY B., 1997. *Microfinance and poverty reduction*, Oxfam e ACTIONAID.

KHANDKER, KHALILY e KHAN,1995. *Grameen Bank: performance and sustainability*. World Bank Discussion Paper 306.

KROPP E., MARX M.T., PRAMOD B., QUINONES B.R. e SEIBEL H.D., 1989. *Linking Self-Help Groups and Banks in Developing Countries*. APRACA, Asian and Pacific Regional Agricultural Credit, Bangkok.

MAGILL J. H.,1994. *Credit Unions:A Formal-Sector Alternative for Financing Microenterprise Development*. Cap. 8 in *The New World of Microenterprise Finance: Building Healthy Financial Institutions for the Poor* a cura di Otero M. e Rhyne E.

MONTGOMERY R.,1996. "Disciplining or Protecting the Poor? Avoiding the social costs of peer pressure in micro-credit schemes". *Journal of International Development*, 8(2), pp.289-305.

MORDUCH J.,1998. *The Microfinance Schism*. Development Discussion Paper 626. Harvard Institute for International Development, Harvard University.

MOSLEY P.,1995. "Optimal Incentives to Repay in Institutions Lending to Low-Income Groups: an Indonesian Case Study". *Savings and Development*, numero 3-XIX.

Municipio del Distrito Metropolitano-UNICEF, 1997. *Situation Actual de la Infancia en el Distrito Metropolitano de Quito*. Quito, Ecuador.

OTERO M.,1994. *The Evolution of Nongovernmental Organizations toward Financial Intermediation*. Cap. 5 in *The New World of Microenterprise Finance: Building Healthy Financial Institutions for the Poor* a cura di Otero M. e Rhyne E.

OTERO M. e RHYNE E.(a cura di),1994. *The New World of Microenterprise Finance: Building Healthy Financial Institutions for the Poor*, Londra: Intermediate Technologies Publications.

Pontificia Universidad Católica de l'Ecuador. "Indicadores de coyuntura del mercado laboral Ecuatoriano". *El Universo*, 4 giugno 1998, Ecuador.

RAJASEKHAR D.,1996. "Problems and Prospects of Groups Lending in NGOs Credit Programmes in India". *Savings and Development*, numero 1- XX.

RHYNE E. e OTERO M.,1994. *Financial Services for Microenterprises: Principles and Institutions*. Cap.1 in *The New World of Microenterprise Finance: Building Healthy Financial Institutions for the Poor* a cura di Otero M. e Rhyne E.

ROBINSON M.S.,1994. *Saving Mobilization and Microenterprise Finance: The Indonesian Experience*. Cap.2 in *The New World of Microenterprise Finance: Building Healthy Financial Institutions for the Poor* a cura di Otero M. e Rhyne E.

SHARMA e ZELLER, 1997. "Repayment Performance in Group-Based Credit Programs in Bangladesh:An Empirical Analysis". *World Development*, 25(10), pp.1731-1742.

SCHMIDT R.H. e ZEITINGER C-P.,1996. "Prospects, Problems and Potential of Credit-Granting NGOs". *Journal of International Development*, 8(2), pp.241-258

SCHMIDT R. H. e ZEITINGER C-P.,1996. "The Efficiency of Credit-Granting NGOs in Latin America". *Savings and Development*, numero 3- XX.

SIISE, Sistema Integrado de Indicadores Sociales del Ecuador, 1997. *Pobreza y Capital Humano en el Ecuador: el Desarrollo Social en el Ecuador*. Secretaría Técnica del Frente Social e Instituto Ecuatoriano de Estadísticas y Censos.

STIGLITZ J.E., 1990. "Peer Monitoring and Credit Markets". *The World Bank Economic Review*, 4(3), pp. 351-367.

STIGLITZ J. e WEISS A., 1981. "Credit Rationing in Markets with Imperfect Information". *American Economic Review*. 62, pp.66-76.

TODARO M.P., 1997. *Economic Development*, sesta edizione, New York, Longman

UDRY C.,1994. "Risk and Insurance in a Rural Credit Market: An Empirical Investigation in North Nigeria". *Review of Economic Studies*, 61, pp. 495-526.

UNICEF, 1998. *Calidad de vida y condiciones de la infancia en el Ecuador*. Quito, Ecuador.

USAID, United States Agency for the International Development (1995). *Sistema de Intermediación Financiera Agropecuaria en Areas Rurales*. Quito, Ecuador.

VARIAN H.R.,1990. "Monitoring Agents With Other Agents". *Journal of Institutional and theoretical Economics*, 146(1), pp.153-174.

World Council of Credit Unions (WOCCU), 1990. *1989 Statistical Report*. Madison, PP.33-35. Wis.:WOCCU.

World Bank,1998. *A Worldwide Inventory of Microfinance Institutions*. Sustainable banking with the poor.

YARON J., McDonald, PIPREK, 1997. *Rural Finance. Issues, Design, and Best Practices*. Agricultural and Natural Resources Department, The World Bank.

YARON J., 1992a. *Assessing Development Finance Institutions - A Public Interest Analysis*. World Bank Discussion Paper, no. 174. Washington, D.C.

YARON J., 1992b. *Successful Rural Finance Institutions*. World Bank Discussion Paper, no. 150. Washington, D.C.