



[saggi](#)

siamo in: [Homepage](#) / [archivio](#)

[working paper](#)

## N° 2 2009

di [Lorenzo Caselli](#)

[autori](#)

[archivio](#)



Insegnare etica nelle Facoltà di Economia

[recensioni](#)

[segnalazioni](#)

[eventi](#)

[link](#)

[saggi](#)

⇒ [Gastone Ceccanti](#)

[working paper](#)

⇒ [Cristina Orso](#)  
[Elisa](#)



scarica il plug-in gratuito  
Acrobat Reader

**Caritas in Veritate. Riflessioni di un tecnico**

⇒ [Pier Maria Ferrando](#)

**"Dalla carità al business": Prospettive di microcredito e micro finanza nei Paesi in via di sviluppo**

⇒ [Pier Maria Ferrando](#)

**Risorse immateriali e creazione di valore nell'offerta formativa post lauream dell'Università**

⇒ [Federico Fontana](#)

**Nota sul convegno AIDEA di Ancona. Nodi irrisolti e punti di ripartenza in tema di risorse immateriali**

⇒ [Roberto Garelli](#)

**Capitale intellettuale e creazione di valore pubblico locale**

⇒ [Michela Marchiori](#)

**Controlli interni e requisiti del Sarbanes-Oxley Act**

⇒ [Riccardo Spinelli](#)

**Le competenze: misurazione e valutazione di risorse intangibili ai fini di valorizzazione e sviluppo**

⇒ [Sonia Ruggiero](#)

**La valutazione e l'impatto della "prontezza ICT" nelle piccole e medie imprese**

**Luci e ombre della logistica distrettuale nell'interazione tra impresa e rete**

[< indietro](#)



# **“Dalla carità al business”.**

## **Prospettive di microcredito e microfinanza nei Paesi in via di sviluppo**

Cristina Elisa Orso

Sommario: 1. Introduzione – 2. Cenni generali – 3. Dal “microcredito” alla “microfinanza” – 4. Perché il capitale non raggiunge le economie più povere? – 5. Il ruolo dei sussidi – 6. Le ragioni d'intervento nel mercato del credito – 7. Il problema dell'informazione asimmetrica – 8. Cosa s'intende per group lending? – 9. Il ruolo della donna nel microcredito – 10. Perché le banche tradizionali non investono in progetti di microcredito? – 11. Il caso del mercato rurale del credito indiano – 12. Conclusioni – Bibliografia

### **Abstract**

The paper presents a simple analytical treatment of some fundamental issues in the field of microcredit and microfinance. In particular, it describes, through a theoretical approach, the main contractual methodologies which allow the poor, without any form of collateral, access to credit (i. e. group lending and joint liability).

It evaluates the effects produced by the introduction of informal collaterals in a rural credit market with rationing where banks and moneylenders interact simultaneously while working in distinct segments.

In particular, we examine the principal reasons that induce microfinance organizations to give credit to women, and the important social change that these phenomena cause.

Finally, we give a brief outline of the reasons that prevent the formal sector from reaching an adequate level of development in the rural Indian credit market.

### **1. Introduzione**

Il microcredito è uno strumento di sviluppo economico, che consente ai soggetti in condizioni di emarginazione e indigenza di accedere a servizi di tipo finanziario; il Programma di Sviluppo delle Nazioni Unite (*United Nations Development Program*) stima che il 20% della popolazione più ricca nel mondo beneficia del 95% del credito complessivamente erogabile.

Le difficoltà di accesso al credito da parte degli individui più poveri, a causa dell'assenza o dell'inadeguatezza di garanzie patrimoniali da esibire agli istituti bancari e della dimensione spesso troppo modesta delle attività intraprese, non consente alle microimprese di crescere in modo autonomo e indipendente, libere dai vincoli dell'usura.

I programmi di microcredito propongono soluzioni alternative finalizzate a promuovere lo sviluppo di queste microattività economiche, concedendo prestiti di piccola entità a condizioni vantaggiose nei confronti di individui in difficoltà; i benefici che derivano da questi interventi conducono ad incrementi di reddito che migliorano il benessere anche dei nuclei familiari dei microimprenditori, producendo un significativo impatto sulla comunità nel suo complesso.

Avendo come target di riferimento i soggetti indigenti, tali programmi spesso prevedono, oltre all'erogazione di servizi di carattere finanziario, anche una vasta gamma di servizi accessori, di supporto alla microimpresa, come, ad esempio, formazione tecnica e gestionale, creazione di reti commerciali, condizioni per la raccolta di risparmio; questa particolare tipologia di programmi assume la denominazione di progetti di microfinanza.

Il presente lavoro ha come scopo quello di offrire una panoramica di carattere generale circa la realtà del microcredito in particolare nei Paesi in via di sviluppo, partendo da un'analisi teorica delle ragioni che giustificano la domanda di microcredito per poi estendere lo studio alle principali organizzazioni operanti nel settore.

L'analisi si sposta poi alle principali innovazioni contrattuali introdotte con il sistema del *group lending* e della *joint liability*, che rendono l'individuo non solo responsabile per ciò che concerne il rimborso della propria quota di prestito, ma anche per la restituzione dei fondi di altri qualora questi falliscano, nonché al ruolo cruciale rivestito dalle donne nell'ambito dell'implementazione di progetti di microfinanza.

## **2. Cenni generali**

Verso la metà degli anni Settanta, Il Bangladesh visse un momento storico assai delicato, che portò alla formazione di una nazione nuova; dapprima l'indipendenza dal Pakistan ottenuta nel dicembre del 1971 a seguito di una sanguinosa guerra, poi, due anni dopo, una terribile carestia che colpì il paese e lasciò dietro di sé migliaia di vittime. Fonti governative stimarono che la percentuale di popolazione in condizioni di povertà negli anni 1973-1974 si aggirasse intorno all'80%.

Ed è proprio in questo particolare e difficile contesto economico e sociale che videro la luce ed iniziarono a svilupparsi i primi programmi (seppur ancora molto approssimativi) di microfinanza all'interno del paese; l'ideatore e promotore di questi primi progetti fu l'economista Muhammad Yunus, all'epoca docente di Economia presso la Chittagong University di Dhaka, situata nella zona sud-est.

Colpito dalla difficile situazione in cui versava l'intera regione, e spinto dal desiderio di intervenire in modo concreto, al di fuori delle aule universitarie, nel 1976 iniziò una serie di esperimenti “sul campo”, concedendo piccoli prestiti agli abitanti di un vicino villaggio, Jobra, la cui popolazione aveva subito pesantemente gli effetti devastanti della guerra e della carestia.

Grazie a questi primi “microprestiti”(si trattava veramente di pochi dollari), Yunus riuscì a dare impulso alle prime semplici, rudimentali attività quali, ad esempio, la coltivazione del riso e l'intreccio del bambù; l'aspetto più sorprendente che emergeva da questi primi esperimenti era l'elevata percentuale di restituzione dei prestiti (al di sopra del 95%), nonostante i destinatari del denaro non disponessero della minima garanzia patrimoniale da offrire e si trovassero in una condizione di totale indigenza. Furono proprio questi primi, piccoli successi a spingere lo stesso Yunus a richiedere aiuto per la realizzazione del suo progetto nel villaggio di Jobra alla Banca Centrale del Bangladesh, nella speranza di attirare l'attenzione nazionale su un problema a cui le istituzioni politiche locali non prestavano il dovuto interesse.

Progetti sperimentali simili a quello descritto in precedenza vennero ben presto implementati nelle zone del nord e del centro del paese, assumendo rilevanza nazionale; *Grameen Bank*, così venne denominata dal suo fondatore questa innovativa forma di banca, proprio per sottolineare le sue origini rurali, divenne una realtà in progressiva espansione, in grado di reperire risorse e di implementare progetti a livello internazionale, ottenendo numerosi successi.

Una delle ragioni del successo di *Grameen* è da ricercarsi nelle strategie applicate per la concessione di microprestiti, strategie disegnate appositamente per una clientela in condizioni di povertà, fra le quali rivestono un ruolo importante gli incentivi finalizzati a ridurre la percentuale di insolvenza rilevabile nella restituzione dei prestiti.

L'applicazione del *group lending* come forma di incentivo ha profondamente cambiato la struttura tradizionale dei contratti di credito applicati, nella prassi, dalle banche per la concessione di prestiti di piccola entità. In un classico rapporto banca – cliente, quest'ultimo, per ottenere del capitale a prestito, deve inizialmente offrire una garanzia patrimoniale all'operatore bancario come clausola di sicurezza in caso di mancata restituzione del denaro, richiedere formalmente il prestito, investire i fondi ricevuti con l'obiettivo di generare un profitto e, infine, restituire il denaro incrementato del valore degli interessi maturati. Nel caso dei clienti di *Grameen* questa procedura difficilmente potrà essere rispettata e attuata nella sua completezza, per la mancanza di garanzie patrimoniali da offrire agli istituti bancari e per le difficoltà connesse alla restituzione dei prestiti sui quali gravano, a causa dell'elevato livello di rischio, tassi di interesse molto alti (Yunus, 2007).

Per ovviare a queste tipologie di problemi, il meccanismo del prestito di gruppo ha prodotto risultati incoraggianti; i potenziali clienti formano dei gruppi, la banca concede il prestito a ciascuno dei componenti del gruppo individualmente, e qualora uno dei partecipanti non restituisca il debito contratto, al gruppo non verrà più concesso credito in futuro, incentivando così i soggetti ad essere solvibili e a comportarsi in modo responsabile.

Al meccanismo classico del prestito di gruppo si può includere un' ulteriore clausola, la responsabilità congiunta (*joint liability*); anche in questo contesto, l'iter da percorrere per ottenere il prestito rimane pressoché invariato, ma la responsabilità finanziaria in caso di insolvenza di uno dei componenti ricade su tutti gli altri, i quali sono tenuti alla restituzione del suo prestito.

I vantaggi consistono nell'introduzione di due interessanti accorgimenti finalizzati a superare il problema delle asimmetrie informative<sup>1</sup> e dei rischi di non restituzione delle somme concesse a credito:

- nel caso in cui i componenti facciano parte di una stessa comunità, o di uno stesso villaggio, si presume che si conoscano a fondo, e pertanto, dato che saranno loro stessi a crearsi un proprio gruppo di prestito, saranno incentivati a scegliere compagni affidabili e solvibili, di buona qualità; questo aspetto viene definito in gergo effetto dell'assortimento virtuoso. Proprio per evitare che legami di sangue possano in qualche modo compromettere una selezione virtuosa, il modello *Grameen* esclude la possibilità che all'interno dei gruppi vi sia un qualche legame di parentela;
- il meccanismo garantisce alla banca un minore rischio di insolvenza, e ciò è dimostrabile attraverso un semplice esempio: supponiamo che un gruppo sia costituito da due individui, e che uno di essi realizzi con successo il proprio progetto, mentre l'altro fallisca; se le risorse del primo individuo ottenute grazie alla buona riuscita del progetto sono tali da coprire anche l'ammontare del prestito del soggetto insolvente, la banca non subisce la minima perdita, ed ottiene per intero la restituzione di ambo i prestiti. È chiaro che se entrambi i clienti falliscono, non otterrà alcuna entrata, ma se solo uno di essi fallisce, l'altro componente assolverà le obbligazioni contratte con la banca da parte del fallito.

Altra peculiarità del modello *Grameen*, appositamente creata per fronteggiare le esigenze dei clienti più poveri, riguarda le modalità pratiche attraverso le quali avviene materialmente la restituzione del capitale concesso in prestito.

Le scadenze per il rimborso del denaro sono generalmente settimanali, e spesso gli operatori di *Grameen* si recano direttamente nei villaggi a riscuotere in loco, evitando che i diretti interessati, nella maggior parte dei casi analfabeti e mai usciti al di fuori dei confini della propria comunità, si debbano recare in un ambiente per loro sconosciuto e per certi aspetti ostile come quello di una filiale bancaria. Le donne costituiscono, inoltre, le principali destinatarie dei prestiti, e ciò comporta un importante cambiamento a livello sociale della figura femminile, che fino a quel momento non poteva accedere al credito e occuparsi direttamente della gestione del denaro ma era relegata ad un ruolo marginale nella società sia per ragioni culturali, sia a causa delle ferree regole islamiche che non vedevano di buon occhio potenziali prospettive di emancipazione femminile.

---

<sup>1</sup>Per asimmetrie informative si intendono nello specifico i casi di *adverse selection* e *moral hazard*, che influiscono sulla conclusione e sull'esito del contratto di credito, i quali verranno approfonditi nelle pagine seguenti.

Tuttavia le donne si sono rivelate a tutti gli effetti in grado di amministrare in modo razionale le risorse scarse a disposizione del nucleo familiare, e a conciliare in modo proficuo famiglia e attività lavorativa, tanto da far registrare tassi di restituzione dei prestiti più elevati rispetto agli uomini.

Oltre all'esperienza di *Grameen*, esistono numerose altre associazioni ed istituzioni che operano nell'ambito della microfinanza, alcune delle quali non si occupano esclusivamente della concessione di credito, ma forniscono differenti tipologie di servizi destinati a coloro che dispongono di redditi molto bassi. Fra di esse citiamo l'ASA (*Association for social advancement*), operante anch'essa in Bangladesh che, inizialmente, sulle orme di *Grameen*, si occupava dell'erogazione, con le stesse modalità, di microprestiti ai soggetti più poveri, e successivamente si è specializzata in investimenti in settori di base quali sanità e scuola, per migliorarne le prestazioni e con l'intento di produrre un cambiamento sociale radicale nelle comunità più povere in termini di qualità della vita (Becchetti, 2008).

Interessante è anche l'operato di un'altra importante rete di istituzioni finanziarie, con base a Boston e Washington, che esercita la propria attività, attraverso sedi autonome e indipendenti, in 22 Paesi; si tratta di ACCION, la cui storia si presenta alquanto particolare: venne fondata nel 1961 da un giovane studente di legge americano, Joe Blatchford, il quale trascorse alcuni mesi in America Latina, visitando soprattutto le grandi città, e rimase particolarmente colpito dalla povertà di quei luoghi.

Decise, quindi, con l'aiuto di alcuni suoi colleghi, di creare un gruppo di aiuto che inizialmente si prefiggeva come obiettivo principale la costruzione di scuole, l'installazione di reti elettriche e la realizzazione di altri servizi simili di prima necessità. Con il passare degli anni, il gruppo incrementò notevolmente le sue dimensioni iniziali, e ACCION cominciò ad impegnarsi in modo consistente anche nel settore della finanza, concedendo, sulla falsariga di *Grameen*, piccoli prestiti a gruppi di individui per poter intraprendere una attività economica indipendente.

Un'altra importante organizzazione che opera a livello internazionale nel mercato del microcredito è PROCREDIT, il cui fondatore, C.P. Zeiting, a partire dagli anni Novanta, realizzò nuove istituzioni finanziarie in ben 14 paesi, partendo dall'esperienza in Bosnia e Herzegovina; si trattava di banche di dimensioni modeste, che operavano in realtà particolarmente difficili. Un caso da segnalare riguarda il Congo, un vastissimo territorio con un elevato potenziale (circa 60 milioni di persone e solo 50 filiali bancarie nel paese), ma con evidenti rischi (guerre, genocidi, assenza di una moneta locale, frequenti carestie, colpi di stato); in questo contesto, PROCREDIT riuscì ad introdurre ed ad imporre il proprio modello di lavoro, con gli opportuni aggiustamenti a livello locale, ottenendo risultati positivi.

Per quanto concerne il funzionamento dell'organizzazione, il sistema di concessione del credito fa affidamento su un'accurata analisi dei flussi di cassa e delle prospettive di business dei potenziali clienti; non viene applicato il meccanismo del *group-lending*, poiché secondo Zeiting si tratta di una strategia implementabile esclusivamente nei contesti rurali, dove all'interno delle comunità i legami sono forti, sinceri, ed i soggetti poco contaminati dagli ambienti esterni.

Altra ragione, secondo PROCREDIT, per il non utilizzo di questa forma di incentivo è da ricercarsi nel fatto che ciascun individuo non deve sentirsi responsabile per il fallimento di altri, ma essere giudicato in base ai propri meriti; gli operatori dell'organizzazione, inoltre, non raggiungono direttamente nei villaggi i propri clienti per riscuotere il denaro, ma invitano gli stessi a recarsi all'interno delle loro filiali per provvedere in modo autonomo alla restituzione dei prestiti.

Nel momento in cui PROCREDIT si insedia, con le sue filiali, in un nuovo paese, può accettare per i primi due o tre anni sovvenzioni, allo scopo di coprire i costi iniziali generalmente molto elevati a fronte di rendite basse, ma l'obiettivo è quello di ricorrere entro breve tempo a fonti di finanziamento alternative, sbarazzandosi dei vincoli e dei limiti spesso connessi all'utilizzo dei sussidi.

L'esperienza di PROCREDIT, ACCION, *Grameen*, e molte altre organizzazioni che operano a livello internazionale nel mercato del microcredito e della microfinanza, ed agiscono nella maggioranza dei casi mosse esclusivamente da ragioni religiose o filantropiche, mostrano che esiste una forte domanda purtroppo repressa di credito e di risparmio in tutti gli angoli più poveri del pianeta, e che gli stessi soggetti più poveri ricercheranno sempre in misura maggiore istituzioni in grado di fornire loro questi servizi a prezzi accessibili.

### **3. Dal “microcredito” alla “microfinanza”**

Spesso i termini “microfinanza” e “microcredito” vengono utilizzati l'uno come sinonimo dell'altro, in realtà si tratta di concetti molto differenti tra loro.

Per microcredito si intende l'erogazione di prestiti di piccole dimensioni, generalmente destinati a clienti a basso reddito e privi di garanzie patrimoniali; una delle istituzioni più famose a livello internazionale che opera in questo ambito è *Grameen Bank*, affiancata nella sua attività da numerose associazioni non-profit, che perseguono obiettivi quali riduzione della povertà e cambiamento sociale.

Quando si allude al concetto di microfinanza si fa riferimento ad un contesto molto più ampio, nel quale rientrano tutte quelle relazioni di carattere economico che un'istituzione finanziaria può stabilire con un suo cliente, quindi non solo la concessione di microprestiti, ma anche altri servizi di natura finanziaria, come gestione della liquidità, degli incassi e dei pagamenti, gestione del risparmio, fornitura di assicurazioni (*microinsurance*), utilizzo di carte di credito, ecc.

Il prefisso “micro” è dovuto al fatto che i servizi finanziari forniti sono destinati a piccolissime imprese o ad individui in condizioni di povertà e privi di qualsiasi forma di garanzia, proprio come nel caso del microcredito.

L'interrogativo che in molti si pongono è se effettivamente i poveri necessitano di servizi finanziari; su questo argomento si sono susseguiti pareri differenti in campo accademico, dal pensiero espresso da Bhaduri, secondo cui gli individui indigenti tendono a rimanere chiusi all'interno della propria condizione di sussistenza, e non sono quindi in grado di crearsi alcun fondo di risparmio,

poiché tutte le risorse extra che riescono a generare sono destinate al consumo, e chi al contrario sostiene che i poveri sappiano gestire in modo produttivo i prestiti ottenuti, e che quindi i servizi finanziari (e non solo i prestiti) rappresentino per loro un aspetto cruciale per evolversi dalla condizione di povertà in cui versano (Armendàriz, Morduch, 2005).

E' interessante l'approccio che ci viene fornito su questo aspetto da un'altra importante organizzazione che opera nel campo della microfinanza, *Oikocredit*; tale istituzione inizia molte delle sue presentazioni divulgative soffermandosi sulla storia di una donna di nome Ayesha che svolge la sua professione di “donna di fatica” a Calcutta. La sua vicenda è un chiaro esempio di come, nonostante la scarsa disponibilità di risorse economiche, sia importante per un soggetto in condizioni di povertà crearsi una rete di relazioni finanziarie; nel suo caso queste relazioni si concretizzano in alcuni prestiti di piccola entità nei confronti di amici e conoscenti e un numero altrettanto limitato di crediti di piccole dimensioni nei confronti di altri soggetti.

Ciò che si intende dimostrare è che anche gli individui indigenti, come i soggetti più ricchi, necessitano di servizi finanziari e dell'assistenza di istituzioni preposte alla loro fornitura, che evitino nello specifico la detenzione infruttifera di moneta (il che implicherebbe un rendimento negativo della stessa).

Un'idea generale del ruolo assegnato alla microfinanza la si può evincere dall'analisi di un importante manifesto sullo sviluppo redatto dalle Nazioni Unite, gli Obiettivi di sviluppo del Millennio: i temi affrontati vertono principalmente sul problema dei paesi più poveri, ponendosi una serie di traguardi fra i quali citiamo l'eliminazione della povertà estrema e della fame (l'obiettivo è quello di dimezzare, entro il 2015, la percentuale di persone che vivono con meno di un dollaro al giorno), il garantire l'istruzione primaria universale, promuovere l'uguaglianza di genere e perseguire politiche volte alla diminuzione della mortalità infantile. Un altro importante traguardo riguarda la sostenibilità ambientale, con l'obiettivo di integrare i principi dello sviluppo sostenibile nelle politiche implementate dai singoli paesi, al fine di ridurre lo spreco di risorse ambientali.

I due obiettivi principali, nella sostanza, sono l'inclusione (maggiore coesione sociale, riduzione delle disuguaglianze) e lo sviluppo economico. Ai giorni nostri, il massimo sviluppo in campo economico lo si raggiunge quando tutti i soggetti, indipendentemente dalle condizioni di partenza, sono in grado di dare un proprio contributo produttivo al paese, ed è per questa ragione che è fondamentale che l'accesso al credito e ad altri servizi finanziari sia consentito a tutti indistintamente, a prescindere dalla ricchezza personale di ciascuno (Becchetti, 2008).

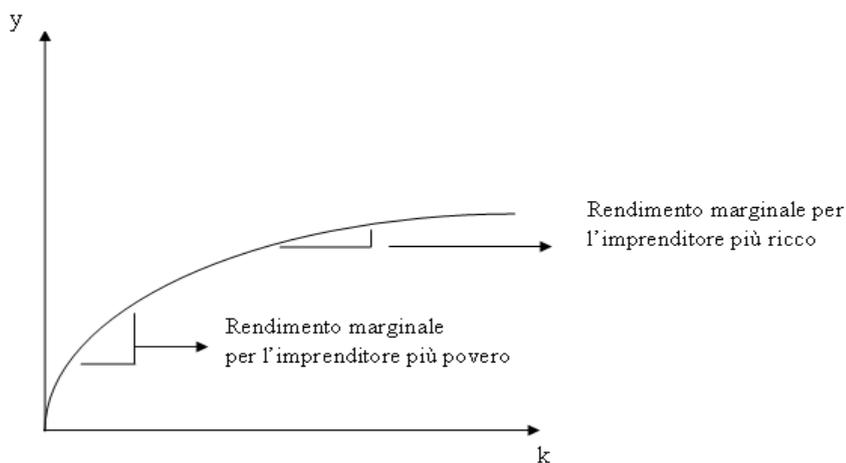
#### 4. Perché il capitale non raggiunge le economie più povere?

Uno dei quesiti chiave da sottoporsi nel momento in cui ci si addentra nello studio della microfinanza è la ragione per cui il capitale, le risorse finanziarie che circolano nei mercati internazionali non raggiungano le economie più povere, i soggetti che maggiormente necessitano di credito per poter intraprendere un'attività economica indipendente ed evolversi dalla propria condizione di indigenza.

Partendo dall'analisi di un concetto economico di base – la legge dei rendimenti marginali decrescenti del capitale – si sarebbe indotti a concludere, paradossalmente, che imprese che operano con livelli di capitale ridotti possano ottenere rendimenti marginali più elevati rispetto ad imprese con livelli di capitale impiegato nella produzione superiori; stando a quanto affermato, quindi, gli imprenditori più poveri sarebbero in grado di sopportare tassi di interesse sui prestiti maggiori rispetto a quelli sostenibili dagli individui più ricchi.

Ciò è dimostrabile ricorrendo al principio dei rendimenti marginali decrescenti del capitale, il quale si basa a sua volta su un'assunzione chiave: la concavità della funzione di produzione. Se consideriamo l'andamento del capitale (definito da “k”) in relazione all'output prodotto (definito da “y”) mantenendo costanti gli altri inputs, per livelli ridotti di impiego del fattore il rendimento marginale dello stesso è alto, mentre se incrementiamo via via la quantità di capitale impiegato il rendimento marginale tende a diminuire.

**Figura 1: Rendimenti marginali decrescenti del capitale**



Fonte: Armendariz, Morduch, 2005.

Come è evidenziato in figura 1, la concavità della funzione di produzione implica che l'imprenditore più povero abbia un più elevato rendimento marginale del capitale rispetto al soggetto abbiente, e, di riflesso, una maggiore abilità nel restituire i prestiti (la quale è misurata per l'appunto dal rendimento marginale del fattore).

Se quest'ipotesi fosse corretta, per gli investitori sarebbe opportuno indirizzare i propri fondi in quei luoghi in cui il capitale è relativamente scarso, per ragioni esclusivamente di profitto, ed i flussi di moneta dovrebbero dirigersi da Nord a Sud, dagli Stati Uniti alla Bolivia, al Kenia, e non viceversa; in base allo stesso principio, il capitale dovrebbe, in modo naturale, circolare dai soggetti con elevate disponibilità finanziarie agli individui più poveri che necessitano di prestiti.

Tutto ciò si verifica con molta difficoltà. L'effetto attrattivo delle grandi economie dei paesi sviluppati nonché la maggiore facilità di ottenere credito da parte dei soggetti più ricchi e con maggiori garanzie sono ancora oggi di piena evidenza.

Esistono diverse cause a quanto esposto in precedenza. Uno degli aspetti chiave è rappresentato dal rischio: investire in molti Paesi in via di sviluppo impone un livello di rischio (connesso al contesto politico, economico e sociale di queste nazioni) superiore rispetto ad investire fondi in paesi dell'Unione Europea o negli Stati Uniti.

Un'altra ragione è insita nei costi amministrativi che gli operatori bancari sostengono, e che tendono a lievitare nel caso di potenziali clienti in precarie situazioni finanziarie; a fronte di costi elevati, anche i tassi di interesse assumono dimensioni considerevoli, impedendo l'accesso al credito da parte degli individui in condizioni di maggiore povertà. Un'altra causa di notevole importanza è costituita dall'informazione incompleta in merito alle caratteristiche dei potenziali acquirenti del prestito e dalla mancanza di garanzie da offrire alle banche da parte degli stessi (Armendàriz, Morduch, 2005).

Il primo problema, che viene definito come *adverse selection*, è riconducibile al fatto che le banche non sono in grado di determinare, di distinguere a priori i soggetti a maggiore rischio in termini di restituzione del prestito rispetto agli altri; esse, infatti, se disponessero delle informazioni necessarie per attuare una "selezione" fra i potenziali candidati, applicherebbero tassi di interesse più alti nei confronti degli individui più rischiosi per compensare il più probabile fallimento del progetto, e tassi più contenuti verso gli altri, anziché incrementare i tassi d'interesse medi per ciascuno con l'effetto di guidare spesso fuori dal mercato del credito i clienti con un livello di rischio minore.

Il secondo problema, definito come *moral hazard*, si verifica a causa dell'incapacità della banca di assicurarsi che il cliente stia effettivamente impiegando in modo completo tutte le sue energie e abilità per la buona riuscita del progetto; si verifica anche quando il cliente cerca di fuggire con il denaro della banca (*moral hazard ex-post*). Entrambi i problemi assumono dimensioni ancor più rilevanti soprattutto nei paesi con deboli sistemi giudiziari, dove è più difficile introdurre contratti di tipo incentivante (Becchetti, 2008).

Se gli operatori bancari fossero in grado di reperire a basso costo informazioni qualitativamente "accettabili" sui propri clienti ed offrire contratti che incentivino

gli stessi a mantenere un comportamento in linea con gli obiettivi di profitto della banca, le asimmetrie informative descritte in precedenza verrebbero eliminate; occorre sottolineare, però, che i costi di transazione da sostenere nel caso si operi con clienti in condizioni di forte povertà assumono dimensioni rilevanti, e oltre a ciò questa particolare tipologia di clientela non è in grado nella maggioranza dei casi di offrire alcun tipo di garanzia alla banca in relazione all'ottenimento di un prestito, anche di modesta entità. Uno degli obiettivi più importanti che si pone la microfinanza, attraverso la riduzione dei costi di transazione e il superamento dei problemi di tipo informativo, è, per l'appunto, quello di offrire agli individui più poveri un'opportunità di credito, che dia loro la possibilità concreta di liberarsi dal circolo vizioso della povertà (Armendàriz, Morduch, 2005).

## 5. Il ruolo dei sussidi

Nel corso degli ultimi anni i cambiamenti che hanno interessato il mondo della microfinanza si sono ispirati a due semplici idee: da un lato, le famiglie più povere possono ottenere dei profitti grazie ad un consistente accesso al credito, dall'altro, le istituzioni possono incrementare i loro rendimenti fornendo servizi agli individui più poveri.

Le nuove strategie di mercato finalizzate alla riduzione della povertà affrontano principalmente il problema degli elevati *donors*, che interessa gli istituti bancari in genere; per erogare prestiti l'istituzione finanziaria deve innanzitutto reperire capitali, e generalmente una parte di essi proviene da donatori, di natura pubblica o privata, sotto forma di erogazioni a fondo perduto, di prestiti agevolati o di prestazioni in natura. L'obiettivo è quello di ridurre progressivamente il ricorso a tali strumenti di finanziamento, o quantomeno circoscriverli alla fase iniziale di realizzazione del progetto, e sfruttare le economie di scala e l'esperienza acquisita per ridurre i costi. Senza il ricorso ai sussidi i programmi possono crescere liberi dal cosiddetto “legame del donatore”, senza alcun tipo di vincolo o restrizione in merito all'utilizzo dei fondi, sopperendo anche al problema della scarsità delle risorse disponibili qualora si faccia affidamento alla donazione come forma principale di finanziamento (Ciravegna, Limone, 2006).

Alternativamente, è possibile fare ricorso ad altre fonti di finanziamento, come depositi di risparmio o all'emissione di titoli obbligazionari, o ancora al reperimento, da parte delle istituzioni che operano nell'ambito della microfinanza, di fondi attraverso i profitti derivanti dall'intraprendere attività di tipo commerciale operando in modo competitivo sui mercati.

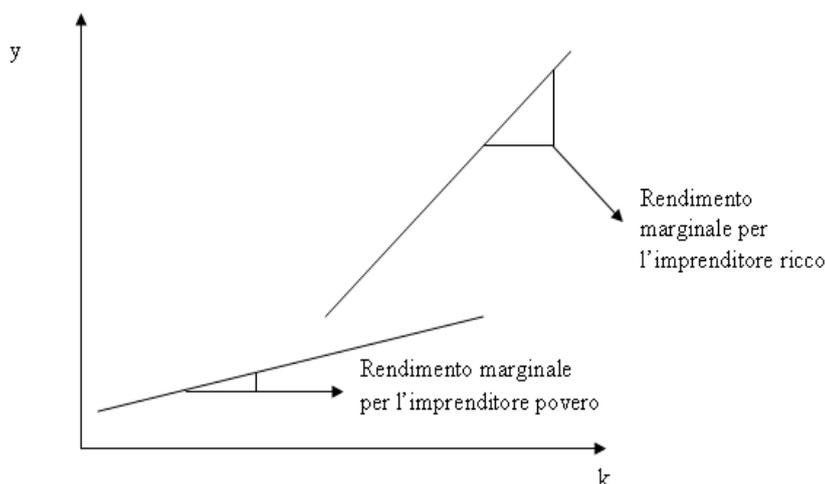
L'altro problema cruciale nell'ambito della concessione dei prestiti per finanziare progetti di micro finanza riguarda gli elevati tassi di interesse applicati nei confronti dei soggetti più poveri, tassi che spesso raggiungono livelli

esorbitanti, costringendo alcuni dei potenziali candidati fuori dal mercato del credito.

La ragione di ciò è da ricercarsi partendo, ancora una volta, dal principio dei rendimenti marginali decrescenti del capitale, ma con un approccio diverso rispetto all' analisi precedente.

Inizialmente avevamo ipotizzato che tutte le variabili che in qualche modo influivano sul livello di output, ad eccezione del capitale, fossero mantenute costanti: livello di istruzione, contatti commerciali, ed accesso ad altri inputs, quindi, erano identici sia per l'individuo povero che per l'individuo ricco. Se questo in realtà non si realizzasse, come del resto è logico pensare, è facile intuire che coloro che dispongono di meno capitale abbiano rendimenti marginali inferiori rispetto ai soggetti ricchi.

**Figura 2: Rendimenti marginali del capitale a confronto**

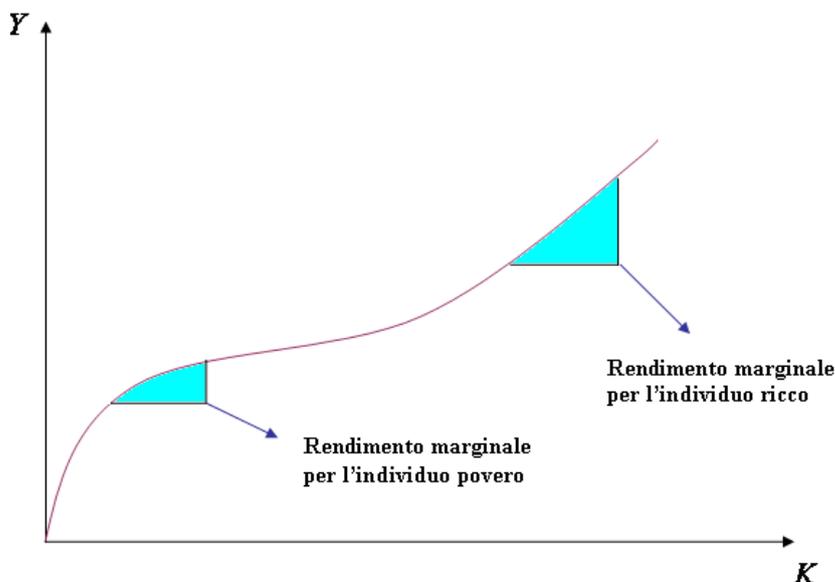


*Fonte: Armendariz, Morduch, 2005.*

Come è dimostrato in figura 2, i soggetti con minori disponibilità economiche non sono nelle condizioni di affrontare elevati tassi di interesse, ed un gruppo consistente degli stessi molto probabilmente verrà “scartato” e non avrà accesso al credito.

Anche se immaginiamo, per ipotesi, che individui ricchi ed individui poveri siano simili per quanto concerne caratteristiche che non riguardano il capitale, il principio dei rendimenti marginali decrescenti potrebbe non condurre al risultato che avevamo descritto inizialmente, come è dimostrato in modo chiaro nella figura 3.

**Figura 3: Concavità della funzione di produzione e rendimenti marginali del capitale**



Fonte: Armendariz, Morduch, 2005.

In questo caso possiamo affermare che la funzione di produzione in questione non è “convenientemente” concava, e la tecnologia che descrive produce un incremento consistente nei rendimenti marginali del capitale al di sopra di un determinato livello di impiego del fattore; gli imprenditori con meno disponibilità di capitale hanno rendimenti marginali inferiori rispetto agli imprenditori ricchi, pertanto una minore abilità nella restituzione dei prestiti.

Questo comporta che, in assenza di adeguati finanziamenti, gli imprenditori più poveri non sono in grado di raggiungere i livelli di profitto richiesti per poter competere sui mercati accanto ai soggetti più ricchi; l'impossibilità di accedere al credito relega quindi gruppi di imprenditori con scarso capitale iniziale ad essere intrappolati nella propria condizione di povertà.

Alcuni specifici programmi volti a garantire un maggiore accesso al credito da parte dei clienti più poveri sono stati introdotti in paesi come Bangladesh ed Indonesia, con risultati abbastanza positivi; si è riusciti, infatti, ad abbassare relativamente i tassi d'interesse applicati (intorno al 15-25% annuo, a seguito degli aggiustamenti dovuti all'inflazione), pur continuando ad offrire servizi e coprendo, al tempo stesso, i costi derivanti da tali attività.

Un passo importante, in merito al ricorso ai sussidi per finanziare l'implementazione di programmi di microfinanza, è stato intrapreso, nel 1991, da un'istituzione operante da tempo nel settore, l'ASA (*Association for social advancement*), che esercita la propria attività in Bangladesh.

Come già accennato in precedenza, l’obiettivo principale che si proponeva l’associazione non era esclusivamente circoscritto al settore della finanza, e all’ottenimento di credito da parte degli individui più poveri, ma mirava essenzialmente a produrre un cambiamento nella coscienza sociale di questi soggetti, offrendo loro una vasta gamma di servizi; attraverso opportuni investimenti in settori quali scuola e sanità, ad esempio, sarebbe stato possibile offrire un miglioramento tangibile nella qualità della vita delle comunità maggiormente in difficoltà, incrementando, al tempo stesso, le loro capacità produttive. Altre istituzioni, nel corso degli anni, seguirono le orme di ASA, specializzandosi nell’offerta di differenti servizi bancari da affiancare agli interventi prettamente di carattere finanziario.

E’ chiaro che se i risultati raggiunti grazie a queste iniziative possono considerarsi a tutti gli effetti soddisfacenti, un’adeguata politica di sussidi volti a finanziarne l’implementazione nella fase iniziale costituirebbe un passo importante nella lotta alla povertà e un’opportunità di sviluppo concreta per gli individui in condizioni di maggiore precarietà finanziaria (Armendàriz, Morduch, 2005).

## **6. Le ragioni d’intervento nel mercato del credito**

L’aspetto che più colpisce in merito al funzionamento del mercato del credito nei paesi più poveri riguarda gli elevati tassi d’interesse praticati dai prestatori di denaro dei villaggi, i quali detengono localmente un potere monopolistico sulla concessione di prestiti, difficilmente scalfibile da potenziali competitori esterni, che non dispongono delle informazioni e dei collegamenti necessari per imporsi nei mercati locali.

Per renderci effettivamente conto dei livelli raggiunti dai tassi d’interesse praticati da tali soggetti basta ricorrere a qualche dato empirico: Singh (1968) durante un suo studio, esamina il comportamento di sette usurai in un piccolo villaggio della regione del Punjab (India), e scopre che i tassi d’interesse annui praticati variano da un 134% ad un 159%, ben al di sopra dei tassi mediamente applicati nel settore bancario formale. Più recentemente Steel (1997) riscontra in paesi quali Ghana, Malawi, Nigeria e Tanzania tassi d’interesse maggiori di almeno 50 punti percentuali rispetto a quelli praticati dalle banche commerciali.

Uno degli scopi della microfinanza è quello di incentivare e sostenere l’avvio di nuove attività economiche, obiettivo che contrasta nettamente con l’operato degli usurai, i quali scoraggiano gli individui più poveri dal richiedere prestiti a causa dei tassi d’interesse esorbitanti applicati; al fine di favorire un maggior afflusso al credito da parte dei soggetti più bisognosi occorre introdurre nuove strategie volte ad eliminare il potere di mercato esercitato dai *moneylenders* all’interno dei piccoli villaggi, e ad incrementare le possibilità di sviluppo e di crescita da parte delle comunità più povere.

Gli elevati tassi d'interesse possono essere giustificati dagli elevati costi connessi al porre in essere un'attività economica (costi relativi alla selezione dei potenziali candidati, al monitoraggio dei prestiti concessi, e agli incentivi finalizzati alla restituzione degli stessi), che non sono trascurabili soprattutto quando i destinatari del denaro non hanno alcuna garanzia patrimoniale sulla quale avvalersi e i meccanismi legali di incentivazione alla restituzione delle somme prese a prestito sono molto deboli.

**Tabella 1: Tassi d'interesse applicati da alcune importanti iniziative di microcredito in America Latina (2005)**

Nome dell'Istituzione	Paese	Livello medio annuo del tasso d'interesse (%)
Compartamos	Messico	99
Fin Comun	Messico	86
El Comercio	Paraguay	53
Dinero	Ecuador	53
Procredit	Nicaragua	47
Crear	Perù	44

Fonte: Ciravegna, Limone, 2006

Le stesse istituzioni di microfinanza operanti nel settore dei microprestiti si trovano spesso a dover fronteggiare spese molto elevate per svolgere la propria attività (il cui target è per l'appunto una clientela ad alto rischio), soprattutto qualora vogliano crescere e svilupparsi in modo indipendente, libere da qualsiasi forma di donazione. Nello specifico, le principali tipologie di costi da coprire attraverso il flusso degli interessi attivi generato dai microprestiti sono i costi operativi e amministrativi (costo del personale, costi dei trasporti, utenze, affitti, ecc.), le perdite su crediti (la percentuale del capitale dato a prestito che non verrà rimborsata e non potrà essere in alcun modo recuperata dall'istituzione), il costo di provvista (ovvero il costo sostenuto dall'ente creditizio per approvvigionarsi dei fondi da dare a prestito) e la remunerazione degli azionisti, la quale dovrà essere almeno pari al tasso di inflazione, nel caso in cui gli stessi azionisti siano mossi da finalità sociali ed accettino una remunerazione reale pari a zero. In particolare, il peso dei costi operativi è estremamente elevato, e anche nel caso delle istituzioni di microfinanza più consolidate e solide non scende generalmente al di sotto del 25-30% dei costi globali sostenuti dall'ente creditizio. La tabella riportata di seguito evidenzia il livello medio annuo dei tassi d'interesse applicati da alcune importanti istituzioni di microcredito in America Latina, inferiore a quello praticato dai prestatori di denaro all'interno dei villaggi, ma comunque elevato rispetto a quello applicato dalle banche commerciali nei

mercati tradizionali (e ciò è dovuto essenzialmente alle motivazioni sopra elencate) (Ciravegna, Limone, 2006).

## 7. Il problema dell'informazione asimmetrica

Il rapporto tra debitore e creditore, come quasi tutti i rapporti di natura economica (ad esempio, quelli tra datore di lavoro e lavoratore, tra venditore e acquirente), è afflitto dal problema delle asimmetrie informative, che si traducono, nello specifico, in uno squilibrio di informazioni connesse alla qualità e alla probabilità di successo del progetto finanziato tra chi concede il denaro e chi richiede il prestito. Nel mercato del credito è il potenziale debitore (agente)<sup>2</sup> che possiede un vantaggio informativo rispetto alla banca che concede il prestito (principale)<sup>3</sup>, e ciò genera inefficienza all'interno del mercato stesso.

L'asimmetria informativa produce problemi distinti a seconda delle fasi del rapporto tra banca e potenziale cliente, e, in particolare, in relazione a ciò che può verificarsi prima, durante o dopo la realizzazione del progetto per il quale sono stati richiesti i fondi.

Il primo problema di tipo informativo, che si manifesta prima dell'ottenimento del prestito da parte del debitore, è quello della cosiddetta *adverse selection* (selezione avversa); la banca ha di fronte un vasto numero di potenziali debitori, ma non conosce le caratteristiche proprie di ciascuno di essi, non è in grado di stabilire a priori quale sia un buon cliente (dal punto di vista dell'affidabilità) rispetto ad uno poco propenso alla restituzione del prestito. Il suo compito sarebbe quello di scegliere un tasso d'interesse adeguato, tale da incentivare l'accesso al credito da parte di quei soggetti dotati di progetti di successo, ed escludere, al contrario, chi possiede progetti che non consentirebbero la restituzione delle somme date a prestito; il livello del tasso d'interesse costituisce una forma di *screening device*, consente infatti di selezionare i clienti maggiormente attendibili in termini di restituzione del prestito rispetto agli altri. Chi è disposto, infatti, a pagare elevati tassi d'interesse è, generalmente, chi intende realizzare progetti più rischiosi, ed è pertanto meno affidabile; il fatto che sia disposto a pagare cifre consistenti (in termini di interessi maturati) può essere dovuto alle scarse probabilità di restituzione dei fondi connesse alla realizzazione di un progetto di cattiva qualità, caratterizzato da un alto livello di rischio.

Incrementare in misura eccessiva il tasso d'interesse praticato può comportare, quindi, una riduzione dei profitti da parte della banca, poiché comporterebbe un aumento dei clienti maggiormente rischiosi, meno affidabili in termini di restituzione del denaro, creando quello che viene definito in gergo effetto della selezione avversa.

---

<sup>2</sup>Nel contratto di agenzia, colui che agisce nell'interesse di un altro soggetto (principale).

<sup>3</sup>Nel contratto di agenzia, colui che si affida, nell'espletare una determinata azione o compito, ad un altro soggetto (agente).

Il secondo problema viene definito *moral hazard* (rischio morale), e interessa due fasi distinte: si parla di *moral hazard ex-ante* quando ci si riferisce al periodo di durata del progetto, antecedente alla sua realizzazione, mentre per *moral hazard ex-post* si fa riferimento alla fase conclusiva, in cui il progetto è stato effettivamente realizzato.

Una volta concesso il prestito, la banca non è in grado di valutare la “diligenza” del debitore, ovvero il livello di impegno e di sforzo che egli impiega nella realizzazione del progetto; talvolta può accadere che i costi psicologici e sociali della restituzione del prestito siano molto più elevati rispetto al costo dello sforzo produttivo, e questo potrebbe sfociare in situazioni in cui il debitore perde qualsiasi tipo di incentivo ad impiegare in modo completo le sue forze per la realizzazione del progetto stesso.

Nel caso di *moral hazard ex-post* (o fallimento strategico), la banca non è a conoscenza del risultato del progetto stesso, a differenza del debitore; a causa di questo gap informativo, il soggetto che ha ottenuto il prestito ed ha anche realizzato con successo il progetto potrebbe essere tentato a comunicare il falso alla banca, dichiarando il fallimento del progetto e la conseguente incapacità di restituire il debito contratto, conservando quindi per intero tutti i profitti generati dall’investimento.

Una possibile soluzione a queste particolari tipologie di problemi è la richiesta da parte della banca di garanzie ai potenziali debitori.

Se questi ultimi firmano un accordo in base al quale, in caso di mancata restituzione del prestito, la banca diverrà proprietaria di un loro bene (ad esempio, della loro abitazione), con valore pari o superiore a quello del progetto, il problema può considerarsi risolto e la banca cautelata in caso di insolvenza da parte dei debitori. Il ruolo svolto dall’introdurre una garanzia è di tipo deterrente, al fine di evitare, dopo la concessione del prestito, comportamenti non ottimali da parte del cliente (sforzo sub ottimale per la realizzazione del progetto e fallimento strategico, ad esempio); un altro importante vantaggio derivante dall’introdurre nei contratti di credito il sistema delle garanzie è la possibilità per il debitore di utilizzare la garanzia stessa come *signal* (segnale), attraverso il quale dimostrare alla banca il valore del proprio progetto. Chi è più sicuro in merito al valore della sua iniziativa imprenditoriale sarà maggiormente disposto ad accettare garanzie di valore più elevato, al contrario di coloro il cui progetto presenta una più scarsa probabilità di successo.

Il fatto di utilizzare il sistema delle garanzie come strumento per superare il problema dell’asimmetria informativa ha però alcune importanti controindicazioni.

Innanzitutto l’introduzione della garanzia nei contratti rischia di “impigrire” la banca, ovvero riduce il suo sforzo selettivo nei confronti dei potenziali candidati al prestito (basandosi sul valore della garanzia, la banca è disincentivata dal reperire informazioni ulteriori per valutare la validità del progetto); l’altro difetto derivante dall’utilizzo della garanzia, soprattutto nel mercato del credito informale dove predominano i *local moneylenders*, è che spesso questi ultimi sono in realtà più interessati all’ottenere il collaterale piuttosto che alla restituzione delle somme prestate. Ad esempio, supponiamo che un prestatore di denaro locale richieda ad un suo cliente, come garanzia, un terreno attiguo al proprio; in questo caso, se il

debitore fallisce e non restituisce il prestito contratto il *moneylender* entra in possesso del terreno ed estende le sue proprietà, il che può avere un valore superiore rispetto all'ottenimento della restituzione del prestito stesso. In questo caso il prestatore potrebbe essere indotto a far fallire volontariamente il proprio cliente, allo scopo di impossessarsi del collaterale ( *moral hazard* del principale).

Un terzo e più generale problema che riguarda l'utilizzo della garanzia è che affidandosi a tale sistema solo chi ha denaro può accedere al credito, mentre chi non dispone di alcuna ricchezza iniziale rimane relegato nella propria condizione di precarietà economica, senza alcuna prospettiva di sviluppo concreta. L'introduzione del collaterale come strumento di screening per la banca non assicura pari opportunità di accesso al credito, e la possibilità di ottenere un finanziamento non è più legata alle caratteristiche qualitative dei progetti o degli stessi potenziali debitori, ma connessa alle condizioni di partenza di questi ultimi; l'effetto finale è simile a quello che si verifica a seguito dell'applicazione di un tasso d'interesse sui prestiti troppo elevato, ovvero si rischia di “scartare” dal mercato progetti di buona qualità, poco rischiosi, i cui detentori non dispongono, per l'appunto, di garanzie sufficienti (effetto della selezione avversa), (Stiglitz, Weiss, 1981).

## 8. Cosa s'intende per group lending?

Quando Grameen Bank inizia la sua attività di credito nel piccolo villaggio di Jobra, i primi prestiti vengono concessi ad individui in condizioni di povertà, senza il vincolo della responsabilità congiunta; questi crediti iniziali concessi a piccoli gruppi (generalmente formati da 5 membri) producono risultati soddisfacenti in termini economici, pertanto lo stesso Yunus, insieme ai suoi collaboratori, realizza che il fatto di organizzare i potenziali candidati al credito in gruppi di dimensioni ridotte può apportare un ulteriore vantaggio: i costi di selezione dei clienti, nonché di monitoraggio dei prestiti e di incentivazione alla restituzione dei debiti contratti potrebbero essere significativamente ridotti. (Yunus, 2007).

Sulla base di questa fondamentale assunzione fonda le sue radici la strategia del *group lending* con responsabilità congiunta (*joint liability*), alla quale inizialmente viene attribuita una finalità di tipo solidale, ovvero l'offrire assistenza ai debitori nel caso in cui si trovino in condizioni di difficoltà temporanea. Ad esempio, se un membro del gruppo fallisce e non adempie agli obblighi contrattuali, la responsabilità, per quel che concerne la restituzione del prestito, ricade sugli altri componenti, i quali provvederanno direttamente all'estinzione del debito; così facendo, il gruppo stesso potrà usufruire in futuro di ulteriori fondi da investire.

Uno degli aspetti da definire nel caso del prestito di gruppo riguarda le sanzioni da applicare in caso di mancata restituzione del capitale concesso a credito nei confronti dei membri stessi; è necessario infatti creare un sistema di

sanzioni tale da costituire sì un incentivo al pagamento delle rate, ma al tempo stesso non deve essere eccessivamente gravoso sui componenti del gruppo, onde evitare di peggiorare ulteriormente la già precaria situazione economica in cui versano.

Originariamente, nel caso in cui un membro non restituisse il denaro ricevuto, il gruppo di appartenenza non subiva sanzioni economiche dirette (ovvero esborsi di somme a titolo di risarcimento per il debito non estinto), ma veniva escluso da qualsiasi futura operazione di credito.

L'essere tagliato fuori dal mercato del credito rappresentava comunque una punizione severa, che precludeva, ai soggetti in condizioni di difficoltà economica, qualsiasi opportunità di sviluppo ed evoluzione dalla condizione di povertà. Molto spesso, in ragione di ciò, i componenti di un gruppo provvedevano liberamente al pagamento delle somme di coloro che risultavano insolventi, per poter beneficiare di ulteriori tranche di capitale in futuro.

Nel caso in cui tutti i membri adempiano alle proprie obbligazioni, viene loro offerto un ulteriore prestito da restituire nel successivo *loan cycle* (periodo che intercorre tra l'esborso del capitale nella fase iniziale e l'estinzione totale del debito alla scadenza prefissata); questo iter si ripete nuovamente ogni qual volta le somme ricevute a titolo di prestito vengono restituite secondo le modalità e le scadenze concordate (Armendariz, Morduch, 2005).

Nel corso degli anni l'entità dei prestiti concessi è incrementata notevolmente, fino a raggiungere valori tali da consentire al debitore di costruire o riparare la propria abitazione, oppure di intraprendere attività economiche che richiedono l'acquisto di beni capitale di ammontare non trascurabile; anche la destinazione dei fondi ottenuti ha subito delle variazioni rispetto al passato, recentemente, infatti, si è molto diffusa la tendenza al contrarre finanziamenti per garantire un'adeguata istruzione ai propri figli (ad esempio, di livello universitario).

Tornando al meccanismo del *group lending*, è interessante approfondire come esso possa ridurre in misura consistente i problemi di tipo informativo che affliggono i mercati rurali del credito. Per quel che concerne il caso della “selezione avversa”, il problema sostanziale (nonché causa di inefficienza) si verifica nel momento in cui i potenziali candidati ai prestiti detentori di progetti virtuosi<sup>4</sup> sono incentivati ad uscire dal mercato a causa degli elevati tassi d'interesse praticati. L'implementazione, nei progetti di microcredito, del *group lending* può limitare gli effetti negativi legati all' *adverse selection*: consideriamo, per esempio, un'istituzione di microfinanza (o una banca) che persegue come obiettivo il pareggio di bilancio, ed assumiamo che introduca, quale strategia per attuare una selezione tra i candidati, il prestito di gruppo a responsabilità congiunta.

Ipotizziamo che esistano unicamente due tipologie di clienti, coloro che detengono progetti a basso rischio (*safe*) e coloro che investono, al contrario, in progetti poco sicuri (*risky*), e che l'istituto che concede i prestiti non sappia distinguere chi appartiene ad una categoria piuttosto che all'altra. La banca, in un

---

<sup>4</sup>Progetti caratterizzati da un elevato livello di solvibilità finanziaria e da un contenuto livello di rischio.

contesto tale, desidererà applicare tassi d'interesse bassi nei confronti dei soggetti *safe*, e tassi d'interesse più elevati nei confronti dei soggetti maggiormente rischiosi; come già sappiamo, però, a causa del gap informativo, essa non è in grado di individuare il gruppo di appartenenza dei propri clienti, e praticherà, pertanto, lo stesso tasso d'interesse per tutti.

In uno scenario del genere, i soggetti *safe* che decidono di contrarre un prestito al tasso d'interesse corrente sussidiano implicitamente gli individui più rischiosi: si verifica quello che in gergo economico è definito come *cross-subsidization*, ovvero i clienti contrassegnati da un minor livello di rischio sopportano parte dei costi elevati connessi all'offrire servizi ai cosiddetti *risky*.

L'inefficienza compare nel momento in cui questa sorta di sussidio “implicito” (che dipende dal livello del tasso d'interesse) è di entità tale da scoraggiare l'ingresso dei soggetti dotati di progetti virtuosi nel mercato del credito stesso.

Come agisce il meccanismo del *group lending* con responsabilità congiunta in un contesto simile? La risposta è insita nel fatto che i potenziali candidati scelgono loro stessi i compagni di gruppo; nello specifico, utilizzano le loro conoscenze, le informazioni di cui dispongono per operare una selezione, ed identificare quelli che potrebbero essere i compagni migliori (in termini di solvibilità ed affidabilità). I soggetti di tipo *safe* tenderanno ad associarsi fra di loro, per evitare di sopportare gli oneri derivanti dal fallimento dei progetti maggiormente rischiosi, e agli individui di tipo *risky*, ovviamente, non rimarrà altra alternativa se non quella di associarsi con altri soggetti dalle stesse caratteristiche, producendo quello che viene definito come *assortative matching*.

I candidati i cui progetti presentano maggior rischio subiranno gli oneri derivanti dai frequenti fallimenti dei compagni, anch'essi contraddistinti da progetti poco sicuri, a causa della clausola della responsabilità congiunta, e sarà loro preclusa la possibilità di accedere a fasi successive di accesso al credito. I soggetti *safe*, al contrario, non dovranno accollarsi i costi connessi ai fallimenti degli individui più rischiosi, ed il rischio, attraverso questo meccanismo, sarà trasferito dall'istituto bancario ai clienti di tipo *risky*.

Gli individui detentori di progetti virtuosi sopporteranno tassi d'interesse più contenuti, questo perché non sussidieranno più, implicitamente, i soggetti con progetti ad alta probabilità di fallimento. Due sono le osservazioni fondamentali che emergono dall'applicazione di questo particolare meccanismo: la prima riguarda il fatto che la banca non compie alcun sforzo selettivo in merito alle caratteristiche dei candidati ai prestiti (non sa chi è *safe* e chi è *risky*, e quindi permane nella sua condizione di carenza informativa, la seconda è che viene praticato a tutti indistintamente la stessa tipologia di contratto (*pooling equilibrium*)<sup>5</sup>.

---

<sup>5</sup>Si verifica quando la banca offre a tutti i potenziali clienti il medesimo contratto, senza attuare distinzioni; nel caso in cui la frazione di popolazione “*safe*” è sufficientemente numerosa, un equilibrio di questo tipo può produrre risultati positivi (riduzione del tasso d'interesse e conseguente incremento della domanda di credito), ma se è la frazione di popolazione “*risky*” ad imporsi in termini numerici, l'effetto finale potrebbe indurre all'applicazione di un tasso d'interesse elevato (per coprire i maggiori costi sostenuti dalla

Negli ultimi anni, grazie al sempre più massiccio ricorso, da parte degli istituti bancari, a polizze assicurative per cautelarsi in caso di insolvenza da parte del debitore, i tassi d'interesse medi praticati sul mercato hanno subito delle riduzioni, senza intaccare in alcun modo i profitti conseguiti dalle banche. Ciò ha ovviamente prodotto un effetto positivo, poiché il decremento del livello medio dei tassi applicati ha incoraggiato i soggetti con progetti virtuosi ad investire per la loro realizzazione, limitando l'inefficienza sul mercato generata dalla “selezione avversa” (Stiglitz, 1990).

## 9. Il ruolo della donna nel microcredito

Uno degli aspetti più eclatanti nell'ambito delle esperienze di microcredito a livello internazionale riguarda il cosiddetto effetto di “genere”, ovvero la percentuale di clienti donne sul totale di coloro che ricevono fondi a titolo di prestito. Alla fine del 2003, le donne costituivano ben il 96% della clientela che otteneva prestiti dalla *Grameen Bank* e l'80% circa di quella che li otteneva da un'altra importante istituzione di microfinanza, operante soprattutto nei paesi latinoamericani, *Finca International*.

E' opportuno sottolineare, però, che non tutte le esperienze di microfinanza presentano questa caratteristica, l'effetto di “genere” appare piuttosto circoscritto a particolari aree geografiche. Ad esempio, *ActionAid*, organizzazione che implementa i propri programmi prettamente sul territorio statunitense, presenta una quota di prestiti erogati a donne pari solo al 30%, ed esistono esperienze analoghe anche in alcune zone dell'Asia centrale. La stessa *Finca International*, svolgendo la propria attività in alcuni paesi africani, si trova spesso nella condizione di non poter concedere prestiti alle donne, per ragioni di natura culturale. I dati forniti da *Grameen* rimangono comunque impressionanti, e situazioni simili sono largamente diffuse anche in svariati paesi dell'America Latina (Becchetti, 2008).

La storia di *Grameen Bank* si presenta alquanto significativa. Già dall'inizio, Yunus riconosce l'importanza della figura femminile quale riferimento essenziale per lo svolgimento e lo sviluppo delle attività di microfinanza nelle aree maggiormente disagiate; raggiungere questa particolare tipologia di clientela non risulta, però, per nulla facile, a causa delle norme di carattere culturale in vigore in molti paesi islamici, fra le quali la pratica del *pardah*<sup>6</sup>.

---

banca in relazione alla maggiore probabilità di insolvenza dei candidati) che disincentiva i soggetti “safe” dal richiedere prestiti (Hindriks, Myles, 2006).

<sup>6</sup>La *pardah* o *pardaa*, il cui significato letterale è *velo* o *tenda*, è la pratica, ampiamente diffusa nei paesi islamici ed in India, che vieta agli uomini di vedere le donne. Essa può essere attuata in due distinti modi: segregazione a livello fisico dei sessi o imposizione alle donne di coprire completamente i loro corpi, a tal punto da nascondere forme e pelle.

La percentuale di clientela femminile assume un trend crescente nel corso del tempo, imponendosi e scavalcando, nel corso degli anni Ottanta, la percentuale di individui debitori di sesso maschile, e mostrando, al tempo stesso, tassi di restituzione dei prestiti contratti di gran lunga superiori rispetto ai clienti maschi. Ma i vantaggi derivanti dall'offrire credito alle donne interessano anche altre dimensioni delle *performances* ottenute: Khandker (2003), attraverso alcune indagini empiriche, mostra come un incremento del 100% del volume complessivo di prestiti destinati a clienti donne possa condurre ad un aumento del 5% nella spesa pro-capite familiare destinata a beni non alimentari, ed a un aumento dell'1% nella spesa pro-capite per cibo. Ciò non avviene nel caso in cui venga incrementato del 100% l'ammontare di credito concesso ad individui maschi, i quali fanno registrare un incremento del 2% nella spesa non destinata a generi alimentari ed una variazione trascurabile per quel che concerne la spesa per l'acquisto di cibo.

Dall'evidenza empirica traspare chiaramente il fatto che concedere credito alle donne produce un forte impatto sul reddito familiare degli individui più poveri, consentendo, al tempo stesso, il mantenimento di elevati tassi di restituzione dei prestiti e il perseguimento di importanti obiettivi sociali, raggiungibili attraverso l'incremento del livello di spesa all'interno dei nuclei familiari in condizioni di precarietà economica.

La crescente importanza del ruolo femminile nei progetti di microfinanza ha apportato ulteriori e significative trasformazioni sociali; i dati relativi ai tassi di fertilità<sup>7</sup> e di analfabetismo<sup>8</sup> descrivono chiaramente questi cambiamenti.

Dai dati esposti nella tabella 2 emerge in modo chiaro l'andamento decrescente assunto sia dal tasso di fertilità, sia dal tasso di analfabetismo femminile, nei tre paesi esaminati<sup>9</sup>.

Nel 1970, in Bangladesh, una donna partoriva in media sette figli, e ciò limitava fortemente il tempo a sua disposizione da dedicare ad attività lavorative; a partire dall'anno 2000 il tasso di fertilità nello stesso paese è massicciamente diminuito, raggiungendo la media di tre figli per ciascuna donna e comportando importanti cambiamenti nella sfera sociale ed economica. In modo particolare, la riduzione della prole consente alla donna di impiegare più tempo e risorse nelle attività lavorative, incrementando, di riflesso, il reddito familiare. Un altro importante dato da valutare è la progressiva caduta del tasso di analfabetismo relativo alle donne in età adulta, dal 54% al 21% in Bolivia fra il 1970 e il 2000, e dall'88% al 70% in Bangladesh nello stesso asse temporale. Uno degli obiettivi che si pone la microfinanza è proprio quello di sostenere e favorire lo sviluppo di queste importanti mutazioni del tessuto sociale (Armendariz, Morduch, 2005).

---

Tale pratica può limitare fortemente le attività personali, economiche e sociali delle donne al di fuori delle mura domestiche.

<sup>7</sup>Per tasso di fertilità s'intende il numero medio di nascite per ciascuna donna.

<sup>8</sup>Il tasso di analfabetismo cattura la percentuale di donne, a partire dai quindici anni di età, non in grado di leggere e scrivere.

<sup>9</sup>La scelta dei tre paesi in questione è legata sia al basso livello di reddito procapite che li contraddistingue, sia ai numerosi progetti di microfinanza implementati.

**Tabella 2: Tasso di fertilità e tasso di analfabetismo femminile (1970-2000)**

	Bolivia	Bangladesh	Indonesia
<b>Tasso di fertilità</b>			
1970	6.5	7.0	5.5
1980	5.5	6.1	4.3
1990	4.8	4.1	3.0
2000	3.9	3.1	2.5
<b>Tasso di analfabetismo</b>			
1970	54	88	56
1980	42	83	41
1990	30	77	27
2000	21	70	18

Fonte: Armendariz, Morduch, 2005

L'effetto di "genere" può essere analizzato seguendo due distinti approcci; il primo riguarda il diverso grado di responsabilità attribuito alla figura femminile nei diversi contesti culturali all'interno dei quali si trovano ad operare gli stessi istituti bancari. Una delle tesi più accreditate giustifica il ruolo chiave svolto dalla donna in questo contesto sostenendo che chi già gestisce l'organizzazione della casa ha una naturale predisposizione a tenere in ordine i conti relativi all'utilizzo e alla corretta gestione di un prestito bancario. Il fatto di occuparsi dell'economia domestica dovrebbe quindi facilitare la donna nella gestione di tutte quelle attività di natura economica connesse all'ottenimento di prestiti, anche al di fuori delle mura di casa.

Altro aspetto importante, di natura antropologica, che riguarda la figura femminile risiede nel fatto che in molti paesi in cui operano le istituzioni di microfinanza si presuppone che le donne siano maggiormente attente, rispetto agli uomini, al benessere delle generazioni future, nello specifico dei loro figli. In termini economici, tendono a "scontare" meno i valori economici futuri e pertanto sono portate a sopportare in misura minore gli eventuali costi derivanti dall'incapacità di restituzione di un finanziamento contratto. La maggior affidabilità in termini di restituzione di prestiti da parte delle donne viene constatata sul campo dallo stesso Yunus, nell'ambito dell'esperienza vissuta nel piccolo villaggio di Jobra (Yunus, 2007).

Tutto ciò non si verifica, invece, in Paesi più sviluppati (come, ad esempio, gli Stati Uniti), a causa di un evidente percorso di emancipazione femminile che conduce all'attenuazione progressiva delle differenze di ruoli, funzioni, e preoccupazioni verso il futuro dei due sessi.

Il secondo approccio sull'argomento si concentra maggiormente sul contesto sociale piuttosto che sulle differenze di genere; nelle culture in cui operano le istituzioni di microfinanza, generalmente, il controllo sociale è molto più marcato nei confronti delle donne piuttosto che degli uomini, e le donne stesse godono di

minor prestigio e autonomia all'interno della comunità, e proprio questo aspetto le induce ad una maggiore cura e attenzione nella gestione del denaro, per evitare giudizi negativi e critiche da parte della società.

Il fatto di portare a termine con successo la restituzione di un prestito costituisce un passo importante nel cammino dell'emancipazione femminile (*empowerment*), che può essere “misurato” attraverso una serie di fattori quali la possibilità di uscire di casa, il ruolo rivestito all'interno della comunità locale, partecipazione alla vita civile, potere contrattuale, ecc..

Dall'analisi di questi fattori è facile concludere che la mancata restituzione del denaro comporta costi sociali per niente trascurabili e, al tempo stesso, incrementa i benefici ottenibili in caso di corretta gestione del prestito; in parole povere, l'ottenimento di credito da parte della donna corrisponde ad una valida opportunità di ascesa nella scala sociale e dunque un incentivo ad amministrare con accuratezza le somme ricevute a titolo di prestito (Becchetti, 2008).

## **10. Perché le banche tradizionali non investono in progetti di microcredito?**

La ragione principale che disincentiva l'ingresso e lo sviluppo di servizi bancari erogati dalle banche tradizionali nei mercati rurali del credito è la mancanza di garanzie reali da parte dei destinatari dei fondi; tali mercati presentano una struttura alquanto variegata per ciò che concerne la loro composizione.

Generalmente le agenzie di credito di stampo governativo operano concedendo prestiti ai proprietari terrieri e al ceto medio, dotati di garanzie patrimoniali da esibire, mentre gli individui in condizioni di povertà assoluta sono costretti a rivolgersi, per ottenere finanziamenti, ad amici o a prestatori di denaro che svolgono la loro attività privatamente (*private moneylenders*).

Il tetto massimo imposto dalle stesse agenzie governative al livello dei tassi d'interesse praticati sul mercato non consente alle banche appartenenti al settore formale di incorporare i costi amministrativi addizionali connessi alla concessione di prestiti di modesta entità nei confronti di individui privi di garanzie reali, non permettendo quindi all'istituto di credito stesso di commisurare il rischio da esso sopportato con il livello del tasso d'interesse effettivamente applicato.

Questa non è comunque l'unica ragione che scoraggia le banche tradizionali dall'investire in progetti di microcredito nei mercati rurali; infatti in tali contesti molto spesso non è possibile stimare con precisione l'entità del rischio di fallimento della potenziale clientela, e non è pertanto possibile introdurre un tasso d'interesse adeguatamente proporzionato alla misura del rischio sostenuto dalla banca stessa (Basu, 1997).

## 11. Il caso del mercato rurale del credito indiano

Basu (1997) analizza in dettaglio la morfologia e le relazioni intercorrenti nel mercato rurale del credito indiano, cercando di carpire le motivazioni che impediscono al settore formale di raggiungere un adeguato livello di sviluppo e diffusione in tali contesti.

Gli operatori che concedono prestiti in tale mercato sono essenzialmente le agenzie di credito istituzionali, i prestatori di denaro dei villaggi (*private moneylenders*), i ricchi imprenditori, i commercianti all'ingrosso ed i negozianti al dettaglio (in quest'ultimo caso si tratta di piccoli crediti destinati al consumo). I tassi d'interesse variano non solo di regione in regione e a seconda del soggetto che concede i fondi a prestito, ma anche in base alla finalità del credito stesso (ad esempio, consumo o investimento in beni durevoli).

Le caratteristiche che maggiormente contraddistinguono questi mercati sono principalmente due:

- 1) i tassi di fallimento tendono ad essere abbastanza contenuti;
- 2) il livello dei tassi d'interesse praticati all'interno di tali mercati è più elevato rispetto a quello applicato dalle agenzie di credito sponsorizzate dal governo.

Data l'evidenza empirica, la questione che ci si pone è perché, quando i tassi di fallimento si mantengono relativamente bassi, le agenzie di credito governative, nonché altre tipologie di *lenders* come i ricchi imprenditori che svolgono attività creditizia, appaiono riluttanti ad estendere i propri servizi bancari ai soggetti più poveri.

Abbiamo già accennato ai fenomeni di *adverse selection* e *moral hazard*, e alle loro interazioni nel mercato del credito; ora il punto è sostanzialmente comprendere il perché molto spesso agli individui in precarie condizioni economiche venga molto spesso negato il credito da tutti gli altri *lenders* operanti sul mercato, al di fuori del proprio datore di lavoro.

L'accesso asimmetrico al mercato del credito da parte di diversi gruppi socioeconomici è strettamente connesso alle differenti garanzie patrimoniali che essi possono offrire alla banca.

La tipologia di garanzia che alcuni potenziali debitori possono unicamente offrire alla banca è, per le sue caratteristiche intrinseche, accettabile esclusivamente dal datore di lavoro del soggetto, e non da altri istituti di credito o *lenders* in generale. Nei mercati rurali la maggior parte dei contadini in condizioni di difficoltà economica può presentare come unica garanzia la propria parte di raccolto, che, per cause di diverso genere, può subire delle fluttuazioni ed è pertanto caratterizzata da incertezza; in un simile contesto, diventa particolarmente difficile far riconoscere a *lenders* diversi rispetto al proprio datore di lavoro una tale forma di garanzia.

Ciò che viene spontaneo chiedersi, a questo punto, è il perché il datore di lavoro (spesso rappresentato dalla figura del proprietario terriero) sia disposto ad accettare parte del raccolto futuro del contadino alle sue dipendenze (che diventa, in questo particolare contesto, anche suo creditore) come garanzia per un eventuale prestito, dato il rischio che grava su di esso. Comportandosi in tal

modo, il datore di lavoro adotta una strategia di divisione del rischio, ed incentiva il contadino che esercita la propria attività agricola alle sue dipendenze ad ottimizzare i propri sforzi al fine di ottenere un buon raccolto. Fra contadino e proprietario terriero vige una sorta di contratto di mezzadria: il datore di lavoro offre l'alloggio e le attrezzature necessarie per poter coltivare i campi, il contadino, in cambio, si dedica alle attività agricole e trattiene una parte di raccolto come retribuzione per la manodopera prestata.

Un cattivo raccolto può dipendere da molteplici variabili: eventi indipendenti dall'azione dell'uomo, come avverse condizioni climatiche, oppure circostanze prodotte dall'intervento umano, ad esempio dovute, in questo specifico contesto, alla noncuranza del contadino nell'espletamento delle proprie mansioni.

Dato che le entrate del *landlord* sono direttamente correlate alle prestazioni del contadino, egli, concedendo prestiti a quest'ultimo vincolati alla garanzia del futuro raccolto, incentiva la sua produttività e i suoi rendimenti. Si crea, pertanto, una sorta di scambio reciproco fra datore di lavoro e contadino: il primo concede l'utilizzo del capitale necessario alla produzione a costo zero, nonché prestiti in denaro qualora il contadino ne abbia necessità, e quest'ultimo offre come garanzia per il credito ottenuto la sua parte di raccolto futuro.

Questa particolare interdipendenza che si viene a creare fra i due soggetti è però di tipo asimmetrico, poiché il contadino (la parte più debole) non detiene alcun tipo di potere ed è subordinato gerarchicamente alla figura del *landlord*, il ricco proprietario terriero che riceve benefici di tipo extraeconomico da questo tipo di relazione.

Molti economisti sostengono che sia il persistere del potere monopolistico dei *private lenders* nei mercati rurali a causare gli elevati tassi d'interesse, ma anche l'esistenza di questa interdipendenza di tipo asimmetrico contribuisce in maniera rilevante ad accrescere le difficoltà in merito all'accesso al credito da parte degli individui più poveri. L'assenza di questa particolare relazione tra contadino e agenzia di credito costituisce uno degli ostacoli maggiori al riconoscimento di una garanzia patrimoniale accettabile da parte della banca stessa.

Una possibile soluzione è rappresentata dal porre come soggetto garante del prestito concesso dall'agenzia di credito al contadino il suo stesso datore di lavoro, ma ciò mantiene comunque sempre dipendente dalla figura del *landlord* il contadino stesso, non consentendo una sua autonoma evoluzione economica. Difatti il proprietario terriero continuerebbe a godere di benefici extraeconomici derivanti da tale relazione gerarchica, e questo non consente il raggiungimento di un reale incremento del benessere del soggetto più povero.

## 12. Conclusioni

Nei Paesi in via di sviluppo, la cosiddetta finanza marginale assume dimensioni rilevanti, poiché la maggior parte della popolazione vive nelle zone rurali, caratterizzate da un basso livello di sviluppo economico. Essa risponde,

infatti, alle esigenze di quella cerchia di imprenditori esclusi dal mercato del credito formale, e può essere considerata uno dei principali indicatori della domanda di servizi di microfinanza.

Le istituzioni che operano nel mercato del microcredito costituiscono l'anello mancante che collega il settore formale a quello informale all'interno delle economie in via di sviluppo; un ruolo importante è rappresentato dal rischio, strettamente connesso all'attività agricola che risulta essere il settore maggiormente sviluppato in tali Paesi, poiché le opportunità di gestirlo (attraverso, ad esempio, la stipula di polizze assicurative) sono poco sviluppate, in particolare nelle zone rurali e suburbane.

Ciò che maggiormente colpisce è la ridotta proporzione di transazioni finanziarie che avvengono nel settore cosiddetto “istituzionale” rapportate al volume di operazioni totali, soprattutto nelle economie rurali; l'aspetto che unisce le varie forme di finanza locale che dominano in questi mercati consiste nel far affidamento essenzialmente ai legami di conoscenza e di interdipendenza economica tra i soggetti coinvolti, in modo da consentire il superamento dei problemi informativi che impediscono alle agenzie formali di reperire informazioni valide sui debitori, e di effettuare attività di *screening*.

La soluzione maggiormente appropriata alle problematiche di tipo informativo è, probabilmente, rappresentata dalle garanzie collaterali informali, che vengono esibite dai debitori più poveri ai *moneylenders* locali. Questo particolare sistema di garanzie trova la sua ispirazione nei codici morali, nelle norme di onestà e nei principi religiosi, fortemente radicati in questi particolari contesti sociali, e che assumono notevole rilevanza, pertanto, all'interno delle stesse comunità rurali. Nell'ambito della strategia del *group lending*, citiamo il cosiddetto *social collateral*, che si palesa nella *peer pressure* esercitata da ciascun membro del gruppo sugli altri debitori.

La finalità di questo meccanismo risiede essenzialmente nello sfruttare in modo produttivo la conoscenza locale (quella stessa conoscenza di cui beneficiano i *moneylenders*) al fine di ridurre le conseguenze negative provocate dalle asimmetrie informative presenti nei mercati rurali del credito.

L'analisi di Stiglitz (1990) mostra come attraverso un trasferimento del rischio dalla banca che eroga i crediti al debitore sia possibile pervenire ad un miglioramento del benessere di quest'ultimo. E' chiaro che, affinché il meccanismo funzioni, ciascun membro del gruppo dovrà essere seriamente incentivato a monitorare i compagni, ed il gruppo non dovrà essere eccessivamente numeroso, per evitare il dilagarsi di problemi di *free riding*. Nello specifico, un debitore appartenente ad un determinato gruppo sceglierà di monitorare i suoi pari nel caso in cui i costi connessi dall'attività di monitoraggio risultino inferiori rispetto ai guadagni attesi derivanti dall'evitare di accollarsi la responsabilità in caso di insolvenza degli altri membri. L'utilizzo di una simile strategia incentiva anche il crearsi di un equilibrio di separazione, impedendo che si verifichino fenomeni di *cross subsidization* a svantaggio dei soggetti detentori di progetti virtuosi, caratterizzati da elevati tassi di solvibilità.

L'ipotesi che sta alla base di tutta questa analisi è che il monitoraggio comporti l'insorgere di costi veramente contenuti, e molto spesso, nella realtà, questo non

accade. Da ciò conseguono una serie di critiche al meccanismo del *group lending*, nonché all'introduzione del sistema di *peer monitoring*, ritenuto colpevole, essenzialmente, di creare un'eccessiva pressione fra i soggetti di uno stesso gruppo, penalizzando talvolta gli individui detentori di progetti a basso rischio di fallimento. Tutto ciò ha condotto ad un progressivo processo di cambiamento, che ha portato all'affermazione di nuove tipologie contrattuali da applicare nei contesti rurali.

Basandomi sulla letteratura esaminata durante la stesura di questo lavoro, mi sentirei di suggerire una potenziale soluzione per ovviare ai problemi di tipo informativo all'interno di questi mercati, che potrebbe consistere, concretamente, nell'impiegare le conoscenze e le informazioni in possesso dei *local moneylenders* a favore delle banche e delle agenzie di credito istituzionali. Ciò è possibile se assumiamo che tali prestatori agiscano nell'interesse di un istituto creditizio formale, divenendone “agenti” a tutti gli effetti. In un simile scenario, l'agente opererebbe in base alle disposizioni della banca tradizionale (“principale”) per la quale presta la sua attività di intermediazione, e beneficerebbe, al tempo stesso, di un potenziale informativo considerevole in merito al target di clientela, tale da consentirne uno screening a costi ridotti, comportando un notevole vantaggio per l'agenzia istituzionale.

Se quanto esposto venisse effettivamente implementato, sorgerebbe il problema della definizione di un sistema di incentivi tale da stimolare l'agente a selezionare i clienti migliori in termini di affidabilità; sarebbe possibile, ad esempio, garantire una retribuzione fissa minima all'agente che renda tollerabile il rischio sopportato, e ancorare ai tassi di rimborso effettivo dei prestiti il pagamento di un ulteriore compenso, di natura variabile.

## Bibliografia

- Armendariz de Aghion B., Morduch J. (2005), *The Economics of Microfinance*, Mass., Mit Press, Cambridge.
- Basu S. (1997), “Why Institutional Credit Agencies are reluctant to lend to the rural poor: a theoretical analysis of the Indian rural credit market”, *World Development*, Vol. 25, No. 2, pp.267-280.
- Becchetti L. (2008), *Il Microcredito*, Il Mulino, Bologna.
- Ciravegna D., Limone A. (2006), *Otto modi di dire Microcredito*, Il Mulino, Bologna.
- “From Charity to business”, *The Economist*, 3 Novembre 2005.
- Hindriks J., Miles G. (2006) *Intermediate Public Economics*, Mit Press Cambridge (MA).
- Khandker S. (2003), “Microfinance and poverty: Evidence using panel data from Bangladesh.” *World Bank Policy Research*, Working Paper 2945, January.
- Singh K. (1968), “Structure of interest rates on consumption loans in an Indian village”, *Asian Economic Review*, Vol. 10, pp. 471-475.

Cristina Elisa Orso

“Dalla carità al business”. Prospettive di microcredito e microfinanza nei Paesi in via di sviluppo.

*Impresa Progetto – Rivista on line del DITEA*, n. 2, 2009

---

Steel W. F., Aryeetey E., Hettige H., Nissanke M. (1997), “ Informal financial markets under liberalization in four African countries”, *World Development*, Vol. 25, pp. 817-830.

Stiglitz J. E. (1990), “Peer monitoring and credit markets”, *World Bank Economic Review*, Vol. 43, pp.351-366.

Stiglitz J.E., Weiss A. (1981), “Credit rationing in markets with imperfect information”. *American Economic Review* , Vol. 71, pp. 393-410.

Yunus M. (2007), *Il banchiere dei poveri*, Feltrinelli, Milano.

**Cristina Elisa Orso**

Dottoranda in “Quantitative Models for Policy Analysis”

Dipartimento di Scienze Economiche e Sociali

Università Cattolica del Sacro Cuore

Via Emilia Parmense, 84

29100 Piacenza

e-mail: cristina.orso @ unicatt.it