

MICROCREDITO RURALE E MICROCREDITO URBANO

Alessandro Fedele | *Facoltà di Economia e Management, Libera Università di Bolzano*

ABSTRACT

The first part of this article describes joint liability lending in rural microcredit markets, where borrowers know each other and there is social pressure to repay debts. This mode of lending consists of granting individual loans to wealthless borrowers, provided that they self-select into groups: if a group does not fully repay its obligations, the microlender cuts off all members from future credit until the debt is repaid. Joint liability lending is shown to be able to raise repayment rates compared to traditional individual lending. The second part of this article focuses on urban microcredit markets. Poor local information networks and weak social pressure in urban settings make joint liability unable to guarantee high repayment rates to microlenders. Yet, microcredit programmes in Western Europe report good performance even if the majority of them require no collateral. Data from three Italian microcredit institutions (MAGs) which operate in urban areas and grant individual loans without collateral to single entrepreneurs and associations or cooperatives, show that associations or cooperatives repay with higher probability. On this basis, a microlending instrument is described that, like joint liability implemented in rural economies, raises repayment rates but, unlike joint liability, fits the urban context in that it reproduces a cohesion among entrepreneurs based on profit-maximizing behaviour and not on social capital.



Alessandro Fedele, docente di politica economica presso la Libera Università di Bolzano.

Il microcredito consiste nel supporto finanziario a piccoli imprenditori; prestiti in denaro, principalmente, ma anche consulenza imprenditoriale e giuridica. Il microcredito moderno è nato nel 1976 in Bangladesh grazie a Muhammad Yunus, fondatore della banca Grameen e vincitore nel 2006 del premio Nobel per la pace. Elemento distintivo del microcredito è la "non bancabilità" dei clienti, ossia il fatto che questi non sono in grado di offrire garanzie patrimoniali. Ciononostante numerosi studi dimostrano che le istituzioni di microcredito hanno un buon grado di

auto-sostenibilità finanziaria. La ragione? I loro clienti tendono ad onorare i debiti; in altre parole, i tassi di sofferenza dei prestiti sono bassi. Efficace e suggestivo è il commento di Yunus a questo riguardo: "affermare che non si può prestare denaro ai poveri perché privi di garanzia è come sostenere che l'uomo non può volare perché privo di ali."

Per avere un'idea dell'ampia diffusione del microcredito, è sufficiente osservare che alla fine del 2013, oltre 211 milioni di individui (211.119.547 per l'esattezza) risultavano clienti di 3.098 istituzioni microcredite in giro per il mondo, la cifra è la più alta mai raggiunta dalla nascita del microcredito (fonte: Microcredit Summit Campaign). Uno dei segreti del successo del microcredito, specialmente nei primi anni dopo il 1976, risiede in un particolare meccanismo contrattuale, chiamato prestito di gruppo con responsabilità solidale. Tale meccanismo funziona come segue: la banca Grameen propone prestiti individuali a piccoli imprenditori perché sviluppino singolarmente la loro idea produttiva, a patto però che questi, di propria iniziativa, formino un gruppo di prestito; qualora uno o più membri del gruppo non restituisca il prestito, tutti gli altri membri non possono accedere a ulteriore credito fino a che le obbligazioni pendenti non siano onorate.

La responsabilità solidale funziona in Bangladesh, ed in altre realtà rurali e poco sviluppate economicamente, per due ragioni. La prima è che la maggioranza dei clienti vive in piccole comunità, dove gli abitanti si conoscono bene e sanno selezionarsi con cognizione di causa quando chiamati a formare i gruppi di prestito. La seconda è la cosiddetta pressione sociale ad onorare i debiti: se qualcuno nel gruppo non è in grado di restituire il denaro, mette nei guai i compagni di gruppo, deteriorando così la propria reputazione e rischiando l'emarginazione dalla comunità; le cosiddette sanzioni sociali fanno sì che nessuno abbia incentivo ad intascare il denaro e poi sparire.

Nelle realtà urbane dei paesi più avanzati è meno probabile che i potenziali clienti delle iniziative di microcredito si conoscano e che esista pressione sociale alla restituzione dei prestiti. Di conseguenza la responsabilità solidale risulta generalmente inefficace. Dati raccolti tempo fa da due ricerche condotte in Europa occidentale dal network europeo di microfinanza e dai colleghi Viganò, Bonomo e Vitali confermano che solo il 4% delle esperienze di microcredito esistenti adottano il prestito di gruppo con responsabilità solidale; ciononostante, il tasso medio di sofferenza dei crediti dichiarato dalle istituzioni europee di microcredito è basso, inferiore al 10%. Quali sono dunque i meccanismi contrattuali alternativi alla responsabilità solidale che aiutano le istituzioni di microcredito attive in aree urbane a mantenere una così buona performance?

Per rispondere al quesito, la collega Federica Calidoni del National Institute of Public Health, Svezia, ed io abbiamo condotto un'indagine su 337 prestiti concessi da tre istituzioni di microcredito, MAG2 Milano, MAG4 Torino and MAG6 Reggio Emilia, pioniere del microcredito in Italia. Le MAG (Mutue AutoGestite) sono cooperative che raccolgono denaro presso i soci per prestarlo ad altri soci a tassi di interesse favorevoli affinché questi intraprendano attività produttive, fornendo loro servizi

di supporto e senza richiedere garanzie patrimoniali. Le tre MAG offrono prestiti principalmente a tre tipi di impresa: imprese individuali, associazioni e cooperative. La nostra analisi mostra che il tasso di sofferenza dei crediti è più alto per i prestiti ad imprese individuali che, di conseguenza, pagano un tasso di interesse più elevato. Sulla base dell'evidenza raccolta, abbiamo elaborato uno strumento alternativo al prestito di gruppo con responsabilità solidale, adatto a realtà urbane, in grado di ridurre i tassi di sofferenza e garantire un buon grado di autosostenibilità finanziaria alle istituzioni di microcredito.

Consideriamo una città ipotetica dove esistono due tipi di imprenditori, "bravi" e "meno bravi", che hanno bisogno di microcredito per sviluppare un'idea produttiva. I "bravi" sono tali in quanto la loro idea ha maggiore probabilità di successo, oppure sono dotati di maggiori abilità imprenditoriali, quindi è più probabile che siano in grado di restituire il prestito in denaro. Supponiamo che prima di chiedere il prestito, gli imprenditori decidano se perseguire individualmente il progetto produttivo, formando quindi un'impresa individuale, oppure mettersi in società con altri imprenditori, formando un'associazione o una cooperativa. Supponiamo inoltre che ciascun imprenditore non sappia se gli altri imprenditori sono bravi o meno: vivendo in città, il network di conoscenze non è capillare come quello di una piccola realtà rurale.

I prestiti sono concessi da un'istituzione di microcredito che non richiede garanzie patrimoniali. Il tipo di prestito dipende dalla scelta degli imprenditori. Chi sceglie di formare imprese individuali avrà accesso a prestiti di carattere individuale. Se invece gli imprenditori scelgono di mettersi in società, l'istituzione di microcredito propone due differenti contratti di prestito. Il primo contratto prevede un certo tasso di interesse e richiede che la società adotti una forma di organizzazione dei compiti che penalizza particolarmente le società formate da imprenditori meno bravi. Il secondo contratto prevede un tasso di interesse maggiore e richiede che la società adotti una forma di organizzazione dei compiti meno sofisticata, che non penalizza le società formate da imprenditori meno bravi. Ragionevolmente, gli imprenditori bravi finiscono per mettersi assieme e scegliere il primo contratto, dato che questo richiede un minor tasso di interesse. Per contro, gli imprenditori meno bravi scelgono di formare imprese individuali per evitare di essere penalizzati dalla forma organizzativa (primo contratto) oppure di pagare un alto tasso di interesse (secondo contratto). Il risultato, che conferma i dati raccolti presso le MAG, è che associazioni e cooperative restituiscono il denaro con probabilità più alta rispetto alle imprese individuali perché sono formate da imprenditori più abili.

Quale la principale differenza tra il prestito di gruppo con responsabilità solidale e lo strumento da noi proposto? Mentre il primo pone enfasi sui legami sociali tra imprenditori che appartengono allo stesso gruppo ma svolgono differenti attività, il secondo attrae persone che lavorano allo stesso progetto. La coesione tipica del prestito di gruppo con responsabilità solidale è qui sostituita dall'incentivo a massimizzare i profitti. Per questa ragione il nostro strumento è adatto al contesto urbano, specialmente dei paesi avanzati, dove i

potenziali clienti delle iniziative di microcredito non si conoscono e le sanzioni sociali che creano pressione ad onorare i debiti sono deboli.

In conclusione, la nostra analisi suggerisce due considerazioni. La prima: dal punto di vista delle istituzioni di microcredito, prestare prevalentemente ad associazioni e cooperative invece che a imprese individuali pare essere una buona strategia quando mancano garanzie patrimoniali e capitale sociale. I nostri dati mostrano che le MAG sembrano seguire questa strada, dato che l'82% dei loro fondi è destinato a società e solo il 18% a singoli imprenditori. La seconda considerazione: dal punto di vista dei piccoli imprenditori alla ricerca di fondi microcreditizi, unire le forze formando, ad esempio, associazioni e cooperative prima di richiedere i fondi può essere un modo per aumentare la probabilità di ottenere il prestito.



Bibliografia

Calidoni, F. and Fedele, A. (2009), 'Profit-maximizing Behavior Replaces Social Sanctions in Urban Microcredit Markets: the Case of Italian MAGs', *Economics of Transition* 17, 2, 329-348

NEF (2004), 'Overview of the micro finance sector in Western Europe', *European Micro Finance Network Working Paper 1*, Paris: EMF

Viganò, L., Bonomo, L. and Vitali, P. (2004), 'Microfinance in Europe', *Giordano Dell'Amore Foundation Working Paper*, Milan: Giordano Dell'Amore Foundation