

IL MERCATO DELLA MICRO FINANZA IN GUINEA BISSAU

Carlo Maria Delù*, Andrea Silvetti°

*Università Degli Studi di Torino; carlo.delu@edu.unito.it

°Università Degli Studi di Torino; andrea.silvetti@edu.unito.it

Abstract

Per favorire la diversificazione dell'economia della Guinea Bissau, il governo, le istituzioni internazionali e le organizzazioni non governative stanno conducendo alcuni progetti volti a favorire l'iniziativa economica privata. Un percorso di questo tipo, però, richiede un settore finanziario capace di fornire servizi di qualità alle fasce più povere della popolazione. La microfinanza potrebbe rappresentare lo strumento privilegiato per questo tipo di situazione, ma al momento le sei istituzioni attive non riescono a soddisfare le esigenze della popolazione Bissau-guineana. Questo studiosi propone di analizzare le cause di questa debolezza, basandosi su incontri diretti con i manager delle istituzioni, e su un'analisi dei loro bilanci sulla base della letteratura riconosciuta in merito.

Para incentivar a diversificação da economia da Guiné-Bissau, o governo, instituições internacionais e organizações não-governamentais estão a realizar alguns projetos destinados a promover a iniciativa económica privada. Um caminho deste tipo, no entanto, exige um sector financeiro que possa fornecer serviços de qualidade para os segmentos mais pobres da população. A microfinança pode ser a solução mais adequada para este tipo de situação, mas no momento as seis instituições ativas não conseguem atender às necessidades da população da Guiné-Bissau. Este trabalho tem por objetivo analisar as causas dessa fraqueza, os dados foram coletados por meio de reuniões diretas com os gestores das instituições e da análise dos estados financeiros baseada na literatura correntemente utilizada neste meio.

Keywords

Microcredito, Microfinanza, Imprenditorialità, Guinea-Bissau

Introduzione

La Guinea Bissau è uno dei paesi più vulnerabili dell'Africa occidentale, oltre che uno dei più poveri al mondo. Posizionandosi 177° nel ranking 2014 dello Human Development Index (UNDP, 2014) e 179° nel report Doing Business 2015 (World Bank Group, 2015), il paese occupa gli ultimi posti delle principali classifiche internazionali relative allo sviluppo. Le difficoltà sono riconducibili alla mancanza di dinamicità dell'economia: il PIL pro capite 2014 è di soli 413 \$ americani (correnti), ed è caratterizzato da un tasso di crescita debole e altalenante, a differenza degli altri stati dell'Union Economique et Monétaire Ouest Africaine (UEMOA) e delle altre ex-colonie portoghesi (International Monetary Fund, 2015). Una delle principali cause della scarsa crescita del paese è la mancanza di differenziazione nell'economia, che si fonda sulla vendita dell'anacardo nei mercati

internazionali¹, dove le fluttuazioni dei prezzi possono avere enormi impatti sulle entrate del Paese. Il crollo del prezzo internazionale di una tonnellata di anacardi da circa 1400 \$ nel 2011 a circa 800 \$ nel 2013, associato al colpo di stato del 2012, ha portato ad una diminuzione del PIL del paese del 2.2% (International Monetary Fund, 2015). Ciononostante, la Guinea Bissau non sembra staccarsi da questa dipendenza: secondo le analisi del fondo monetario internazionale, la concentrazione dei prodotti delle esportazioni è in continua crescita, come anche la concentrazione dei mercati di destinazione (Figura 1).

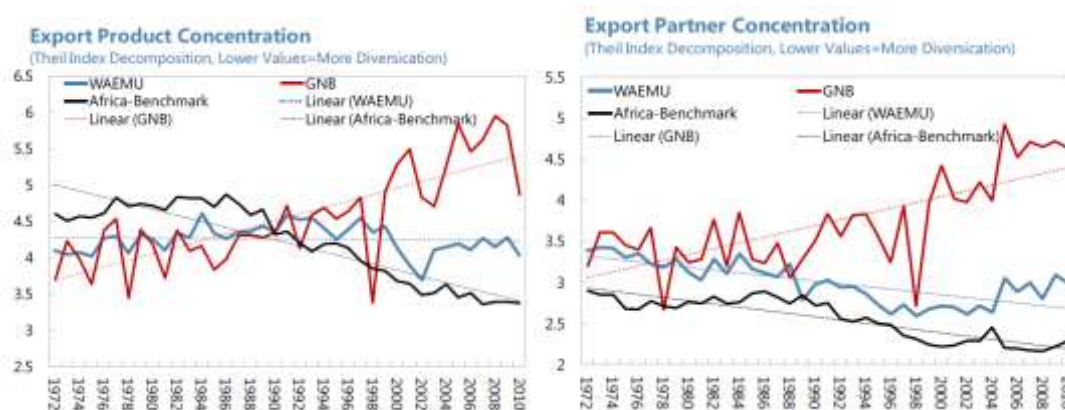


Figura 1 – Andamento della concentrazione dei prodotti esportati e dei clienti di tali prodotti. Fonte (International Monetary Fund, 2015)

Durante gli anni, le autorità locali hanno riconosciuto questa debolezza, al punto che il Segundo Documento Estratégico Nacional de Redução da Pobreza (DENARP II), valido dal 2011 al 2015, presenta lo “sviluppo economico sostenibile” e la “creazione di un ambiente macroeconomico stabile e incitativo” tra i suoi 4 assi principali di intervento. Nello specifico, il governo si propone di “*creare ottime condizioni per il ritorno della crescita e per lo sviluppo del settore privato*”² (Ministério da Economia do Plano e Integração Regional, 2011, p. 9) Lo stato, quindi, vuole agire come facilitatore dell’iniziativa privata, attuando una serie di riforme, a partire dalla semplificazione delle procedure amministrative, fino ad arrivare al miglioramento dell’accesso ai servizi finanziari. (Ministério da Economia do Plano e Integração Regional, 2011) Alcune Organizzazioni Non Governative (ENGIM, Essor, ecc.) e istituzioni internazionali (ad es. UNDP) stanno affiancando il governo con progetti di sostegno all’iniziativa economica privata e alla creazione di impresa. Tali progetti prevedono un elemento di donazione (fondo di creazione di impresa) con l’obbligo per il neo imprenditore di ottenere i finanziamenti sul mercato, in modo da incentivarlo nella buona conduzione del business (Congregação Josefinos do Murialdo, 2014).

¹ L’anacardo (*castanha de cajou*) rappresenta tra l’85 e il 99% delle esportazioni del paese (International Monetary Fund, 2015).

² “Creare ottime condizioni per il ritorno della crescita e per lo sviluppo del settore privato

Per poter favorire lo sviluppo del paese attraverso l'iniziativa privata, è quindi necessaria la presenza di un settore finanziario capace di offrire servizi di qualità a tutte le fasce della popolazione. Al momento, però, l'accesso alla finanza formale nel paese risulta estremamente limitato: nel 2013, solo il 6% della popolazione adulta possedeva un conto in banca (International Monetary Fund, 2015). La situazione può essere dovuta al fatto che il 69% della popolazione si trova sotto la soglia di povertà³, e non costituisce quindi clientela appetibile per gli istituti di credito tradizionali. Le banche commerciali infatti hanno una percezione del rischio molto elevata, e tendono a erogare principalmente crediti a breve termine per finanziare l'esportazione dell'anacardo (International Monetary Fund, 2015). La Micro Finanza, invece, presenta caratteristiche di vicinanza con il pubblico che la rendono più adatta a gestire clienti economicamente vulnerabili, e può rappresentare una via per favorire la creazione di impresa e lo sviluppo sostenibile dell'economia. Sfortunatamente, il settore microfinanziario in Guinea Bissau ad oggi non riesce a ricoprire questo ruolo, e si rivela inadeguato di fronte alla domanda potenziale della popolazione. Con 9.726 clienti, le sei Istituzioni di Micro Finanza (IMF)⁴ guineane servono solo lo 0,64% degli abitanti del paese, valore che sale all'1,48% se consideriamo solo la fascia dei potenziali clienti del settore.⁵ Questi dati sono ancora più preoccupanti se paragonati agli altri membri della zona UEMOA (Figura 2), in cui il rapporto clienti/popolazione si attesta su una media del 17,13% (BCEAO, 2015).

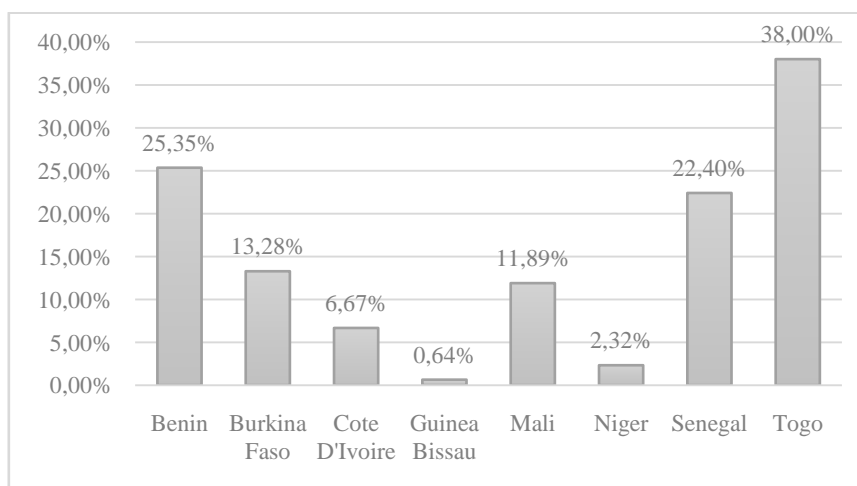


Figura 2– Clienti della IMF in percentuale alla popolazione totale. Fonte (BCEAO, 2015)

³ Nel 2010, 69% della popolazione era sotto la soglia di povertà di 2 USD al giorno, e 33% sotto la soglia di 1 USD. (World Bank)

⁴ Le istituzioni attive sono: Abba Microfinance (ex Manà Mutualista), Babaram, ADIM, DIVUTEC, No Djunta Mon – Adi, No Pega Nimba.

⁵ Il numero di potenziali clienti è stato calcolato secondo la definizione sviluppata all'Università di Zurigo (Martinez & Krauss, 2015), dove esso è calcolato come:

$Potenziali\ clienti = Popolazione\ totale \cdot \% 15 - 65\ anni \cdot \% sotto\ la\ soglia\ di\ povertà$

Di fronte alla debolezza del settore, e date le sue potenzialità (per lo meno dal punto di vista teorico), ci si propone quindi di approfondire la situazione delle IMF per rintracciarne le cause e trarre delle conclusioni generali su quali possono essere le condizioni necessarie allo sviluppo di un settore microfinanziario sostenibile in un'economia vulnerabile. La discussione procede dal generale al particolare, ed è organizzata in due parti fondamentali: nella prima è presentato il contesto della microfinanza nel paese, partendo dai suoi fondamenti teorici fino ad arrivare all'apparato giuridico-istituzionale che ne controlla il funzionamento. La seconda invece si concentra sulle singole istituzioni di microfinanza esistenti in Guinea Bissau, e ne analizza nel dettaglio la situazione economica e patrimoniale per capire quanto queste siano lontane da una possibile sostenibilità finanziaria ed economica, condizione necessaria al corretto funzionamento del settore sul lungo periodo.

1. Il Contesto della micro finanza nella regione

1.1. La micro finanza come alternativa alla finanza tradizionale

In questa sezione si cerca di identificare i fondamenti teorici secondo i quali la microfinanza costituisce lo strumento più adatto a fornire servizi finanziari alle popolazioni più povere, e in che modo questa possa costituire un forte strumento economico per lo sviluppo.

Con il termine micro finanza si fa riferimento ad un insieme di servizi, come il micro credito (un piccolo prestito), ma anche il risparmio, l'assicurazione e la gestione delle rimesse dei residenti all'estero. Ciò che accomuna tutti questi servizi è il fatto che siano rivolti a soggetti *non bankable*, ovvero esclusi, a causa della loro vulnerabilità economica, dal settore bancario. La microfinanza trova origine in alcuni paesi del Sud del mondo come Bangladesh, Bolivia, Indonesia, dove si è ormai sviluppata da una trentina d'anni.

❖ I limiti delle banche commerciali

Come accennato in introduzione, le banche commerciali hanno forti difficoltà a erogare servizi finanziari alle fasce più povere della popolazione, a causa di un motivo fondamentale: l'asimmetria informativa. (Khavul, 2010). L'asimmetria informativa che emerge al momento dell'erogazione di un credito è data dal fatto che la banca ha difficoltà o non riesce ad osservare le caratteristiche del cliente, sia per quanto riguarda la rischiosità del suo progetto imprenditoriale, che per quanto riguarda il suo sforzo e i suoi eventuali profitti. (Amendàriz de Aghion & Morduch, 2005). Gli strumenti istituzionali sui quali le organizzazioni finanziarie si affidano nel mondo occidentale per ottenere informazioni sull'affidabilità del cliente non sono sempre disponibili nei

paesi meno sviluppati e anche quando questo tipo di informazioni è presente, non sempre è di facile accesso per le istituzioni bancarie (Khavul, 2010).L'asimmetria informativa causa due problematiche fondamentali: la selezione avversa e il comportamento sleale (*moral hazard*).

La prima concretizzazione dell'asimmetria informativa è la selezione avversa, fenomeno che avviene prima dell'effettiva erogazione del credito. Non potendo sapere chi sono i clienti "buoni" (cioè meno rischiosi) e chi quelli "cattivi" (più rischiosi), la banca è obbligata ad applicare un tasso di interesse che remunera la rischiosità media del gruppo di clienti, sia "buoni" che "cattivi". In questo modo, i clienti "buoni" pagano un tasso superiore a quello che pagherebbero in presenza di informazione perfetta, sussidiando di fatto i clienti "cattivi", che pagano un tasso inferiore. I problemi sorgono quando il tasso di interesse medio è talmente elevato da scoraggiare i potenziali clienti meno rischiosi, lasciando sul mercato del credito solo i clienti "cattivi".

L'altra conseguenza dell'asimmetria informativa è il comportamento sleale, che ha luogo una volta che l'istituzione finanziaria ha erogato il credito, ed è legato all'impossibilità da parte della banca di monitorare l'attività del debitore, che porta quest'ultimo a non sforzarsi al 100% per la riuscita del progetto. Il comportamento sleale o azzardo morale si declina a sua volta in due fenomeni differenti: l'azzardo morale *ex ante* e l'azzardo morale *ex post*. L'azzardo morale *ex ante* sorge dopo l'erogazione del prestito ma prima del completamento del progetto: sapendo che le loro azioni non possono essere osservate dalla Banca, i creditori non sono incentivati a mettere tutti i loro sforzi verso la buona riuscita del progetto, specialmente quando, come nel caso dei clienti tipici della microfinanza, non hanno posto nessun bene a garanzia del prestito. L'azzardo morale *ex post*, invece, caratterizza la fase seguente l'investimento da parte del debitore e precedente al rimborso. Anche se l'investimento è andato a buon fine, infatti, il debitore ha comunque l'incentivo a non rimborsare il prestito ricevuto, specialmente se la banca non riesce a verificare l'andamento del business del cliente o ha difficoltà a rivalersi su di lui o lei in caso di mancato rimborso. (Amendàriz de Aghion & Morduch , 2005)

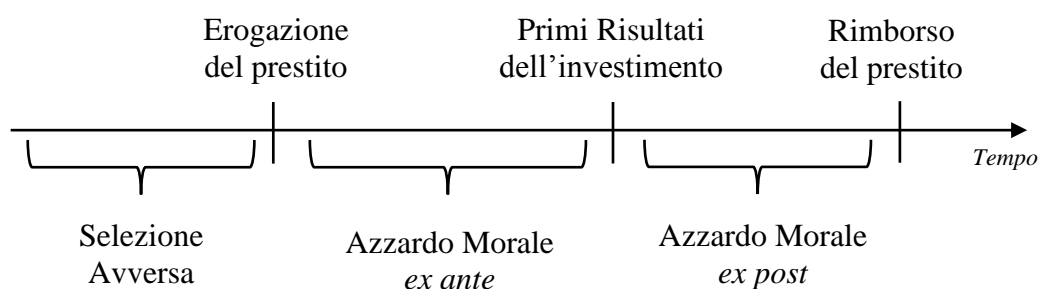


Figura 3 - Le tre conseguenze dell'asimmetria informativa durante la vita di un prestito. Fonte: Autori

La presenza di queste criticità fa sì che le banche commerciali operino secondo la logica “*no collateral, no business*” (Amendàriz de Aghion & Morduch , 2005), cioè richiedano una garanzia uguale al 100% del valore del prestito erogato, il che ha di fatto come risultato di escludere la clientela più povera dall'accesso al credito. Come vedremo in seguito, a differenza delle banche commerciali, le istituzioni di micro finanza utilizzano una serie di meccanismi di salvaguardia, tra cui per primo il prestito di gruppo, per ridurre al minimo i problemi derivanti dall'alta rischiosità dei clienti serviti e alla mancanza di informazione chiara sulle loro performances.

❖ Il vantaggio comparato delle Istituzioni di micro finanza

Esistono varie soluzioni che la microfinanza adotta per superare i problemi derivanti dall'asimmetria informativa. Storicamente, la soluzione più comune è il prestito di gruppo, che viene declinato in tre tipologie principali: il *joint liability group lending*, l'*individual liability group lending* ed il *village banking*. Il *Joint liability group lending* prevede la creazione di piccoli gruppi di debitori (circa cinque persone), i cui membri ricevono il credito a turno: solo dopo che il primo debitore rimborsa il credito ricevuto, il secondo potrà ottenere un credito, e così via. Utilizzando questo sistema, nel gruppo si crea una responsabilità solidale, in quanto ogni membro del gruppo ha interesse che chi ha ricevuto il credito lo rimborsi in tempo (ed è anche disponibile ad eventualmente rimborsarlo al suo posto), in modo da poter ricevere il suo prestito quando arriva il suo turno.

Questo sistema permette inoltre di mitigare i rischi legati alla selezione avversa: se supponiamo che i membri dei gruppi possiedano più informazioni della banca sul livello di rischio

dei potenziali clienti, possiamo aspettarci che i debitori “buoni” si riuniscano tra di loro in modo da minimizzare il rischio di dover rimborsare il prestito erogato ad un debitore “cattivo”, creando un fenomeno di *assortative matching*, per cui si creano una serie di gruppi “buoni” e una serie di gruppi “cattivi”. La creazione di gruppi buoni e gruppi cattivi elimina i sussidi tra le due categorie, e spinge i debitori cattivi ad aumentare le percentuali di rimborso dei loro gruppi, in modo da poter accedere a futuri crediti. (Amendàriz de Aghion & Morduch , 2005).

Il prestito di gruppo permette anche di risolvere il problema del *moral hazard*. I membri di una comunità sono incentivati a controllare i propri vicini e quindi capire *ex ante* se un progetto è troppo rischioso, e perciò non finanziabile dal gruppo. L’attività di monitoraggio dell’azzardo morale *ex post* è inoltre trasferita dalla banca ai membri del gruppo stesso, riducendo i costi legati all’erogazione del credito. L’organizzazione di eventi settimanali in cui tutti i gruppi si incontrano per rimborsare i crediti, infine, aumenta la pressione sui membri, che in caso di mancato rimborso sono giudicate dal resto del villaggio e sottoposte a forti sanzioni sociali.

Occorre però notare che negli ultimi anni le più grandi IMF a livello mondiale si sono allontanate sempre di più dal *joint liability group lending*, prediligendo il modello di prestito a responsabilità individuale. Questo è dovuto ad alcuni limiti legati alla presenza della responsabilità di gruppo. Nelle comunità rurali, dove i legami sociali sono molto forti e i gruppi vengono creati spontaneamente, le sanzioni previste in caso di mancato rimborso rischiano di essere troppo forti e di escludere il debitore dagli eventi pubblici. Nei contesti più atomizzati, dove invece i gruppi sono creati in modo casuale dall’istituzione, la responsabilità di gruppo, risulta comunque cara per i clienti a basso rischio, che si trovano a dover ripagare spesso i debiti dei clienti più rischiosi. Ciò è aggravato dal fatto che all’interno del gruppo, con il passare degli anni, inoltre, possono aumentare le divergenze in termini di dimensioni del credito richiesto: i debitori che richiedono i crediti più piccoli si trovano a portare il rischio dei debiti più grandi degli altri membri del gruppo, e questo ha il potenziale di creare forti conflitti.

Nonostante le istituzioni di microfinanza si stiano allontanando dall’applicazione della responsabilità solidale del gruppo, esse riescono a garantire livelli soddisfacenti di rimborso mantenendo alcune delle salvaguardie storicamente legate al credito di gruppo ma non indissolubili da esso. I debitori sono comunque organizzati in gruppi, che si riuniscono a scadenze precise perché ogni membro possa rimborsare il credito; è previsto l’utilizzo di formule di *progressive lending*, per cui l’ottenimento di un credito di dimensione maggiore è subordinato alla restituzione del credito precedente; e il rimborso è in generale organizzato con rate di piccole

dimensioni e molto vicine tra loro (spesso a cadenza settimanale). (Amendàriz de Aghion & Morduch, 2005). La sostenibilità economica del sistema è anche garantita dalla presenza di agenti molto vicini ai loro clienti, capaci di raccogliere informazioni sul campo sulla reputazione del cliente, le sue garanzie reali, e l'effettiva rischiosità del progetto di impresa.

1.2.L'apparato istituzionale a supporto della micro finanza guineana

La finanza è un settore regolamentato in tutti i paesi del mondo: lo stato definisce alcune “regole del gioco” per tutelare i consumatori (in questo caso, le persone che ricevono credito), ed evitare pratiche assimilabili al prestito a usura. Lo studio del contesto istituzionale permette di capire quali sono i limiti alla libertà di azione delle Istituzioni di Micro Finanza e quindi, eventualmente, gli ostacoli al raggiungimento della sostenibilità economica, intesa come la capacità di operare senza bisogno di donazioni esterne. Nel caso della Guinea Bissau, la regolamentazione vigente è quella dell'Union Economique et Monétaire Ouest Africaine (UEMOA), organizzazione di cui il Paese è parte dal 1997. Si tratta quindi di una legislazione omogenea, che si applica a stati con situazioni di sviluppo diverse⁶.

Il contesto dell'africa occidentale è stato per molti anni caratterizzato dall'attività delle banche dello sviluppo, istituti tradizionalmente votati al finanziamento di attività agricole e di piccole e medie imprese. A partire dagli anni 1980, però, questi istituti sono entrati in difficoltà, contribuendo alla recessione economica della regione. Per questo motivo, la maggior parte di esse venne liquidata, lasciando di fatto uno spazio libero nel mercato del finanziamento dell'iniziativa economica privata (BCEAO, 2011). Già a partire dagli anni '60, con la fine degli imperi coloniali, erano comparse alcune istituzioni che operavano ai margini del sistema finanziario formale: ONG, cooperative di risparmio e mutualiste. La BCEAO elaborò quindi un quadro giuridico specifico per regolamentare queste istituzioni e mettere ordine in questo settore finanziario, formalizzato ma esterno alle banche commerciali. È così che venne scritta la Legge Parmec del 1993, sostituita nel 2008 dalla *Loi portant réglementation des systèmes financiers décentralisés*. Con l'entrata nell'UEMOA nel 1997, la Guinea Bissau ne recepì la legislazione, applicandola alle ONG che all'epoca effettuavano attività di erogazione di prestiti e gestione dei risparmi.

⁶ L'UEMOA comprende i seguenti paesi: Benin, Burkina Faso, Costa d'Avorio, Guinea-Bissau, Mali, Niger, Senegal, Togo.

❖ La legge 2008 sui sistemi finanziari decentralizzati

La legge del 2008 ammette solo tre tipi di servizi erogabili dalle istituzioni di microfinanza: deposito, credito, e fideiussione, di fatto escludendo tutti gli altri tipi di servizi che sono normalmente offerti dalle IMF (come l'assicurazione e la gestione delle rimesse dai residenti all'estero).⁷ Essa prevede inoltre solo due tipi di forma giuridica per le IMF: quello di Mutualista di Risparmio e Credito e quello di Cassa di Risparmio e credito. Vengono di fatto escluse le altre forme, quali le SARL (Sociedade a Responsabilidade Limitada) e le SA (Sociedade Anonima). Viene poi istituito un sistema di sostegno e monitoraggio delle IMF, la cui responsabilità ricade sul Ministero delle Finanze del paese membro della UEMOA. La creazione di nuove IMF è soggetta all'autorizzazione da parte del ministero delle Finanze in collaborazione con la BCEAO. Alla fine di ogni trimestre, le IMF devono produrre una relazione sulla loro attività, completa di dati finanziari dettagliati sul numero di depositi ricevuti, crediti erogati, e clienti attivi. In Guinea Bissau, il Ministero delle Finanze ha inizialmente creato la Celula de Apoio ao Desenvolvimento da Economia Solidaria, Poupança e Credito (CADESPC), il cui compito era di supervisionare l'attività delle IMF e allo stesso tempo di aiutare la ricerca di nuovi fondi per finanziare la loro attività. Nel novembre del 2014, la CADESPC è stata divisa in due Agenzie: l'Agência para a Supervisão das Atividades de Poupança e Microcredito (ASAPM) e l'Agência Para a Promoção das Atividades de Poupança e Microcredito (APAPM). Nella nuova configurazione, l'ASAPM si occupa di valutare le richieste di creazione di nuove istituzioni di microfinanza, di controllare l'utilizzo dei fondi che le IMF ricevono dai loro finanziatori (richiedendone il Business plan) e di analizzare i verbali dei comitati di credito delle singole IMF per verificare la trasparenza delle procedure e l'assenza di fenomeni di corruzione e nepotismo. L'APAPM, invece, si occupa di svolgere attività di divulgazione e sensibilizzazione sul microcredito, oltre che di ricercare fondi da finanziatori internazionali per sostenere l'attività delle istituzioni di micro finanza (IMF) attive nel paese.

La legge del 2008 e i successivi regolamenti di applicazione hanno avuto un ruolo fondamentale sullo sviluppo del settore, in quanto hanno imposto alle istituzioni di microfinanza una serie di obblighi stringenti (tra cui la presentazione dei report trimestrali e il rispetto di alcuni ratios finanziari prudenziali) che hanno di fatto portato ad una concentrazione considerevole del mercato. Se, secondo la CADESPC, nel 2007 la Guinea Bissau contava 102 istituzioni con circa 27.362 clienti sparsi in tutto il paese, nel 2008 mercato si era ridotto a 45 IMF e 12.142 beneficiari (Seck, 2010). La nuova regolamentazione ha quindi reso illegali le istituzioni che fino a

⁷ Art 4 della legge 2008, in (BCEAO, 2011)

quel momento operavano nel paese, escludendole dal mercato della micro finanza e riducendo di fatto l'offerta di servizi per gli abitanti del Paese.

❖ L'intervento dello United Nations Development Program nello Sviluppo del Settore

Occorre però sottolineare che la legislazione UEMOA ha solo rinforzato un processo di concentrazione del mercato che era già in corso nel 2007, quando le 4 istituzioni più grandi gestivano il 44% dei depositi del settore (Seck, 2010). Tale concentrazione, però, non fu il risultato di un processo organico di concorrenza, bensì dell'intervento dello United Nations Development Program attraverso il Programme de Appui à l'Émergence et au Développement du secteur de la Microfinance (PAED/MF). Tale programma, attivo tra il 2005 e il 2008, ha identificato e selezionato 4 IMF con il potenziale di diventare leader del settore, a cui ha fornito formazione tecnica e risorse materiali e finanziarie per il loro funzionamento. Delle istituzioni selezionate dal PAED (ADIM, Amid, Divutec, e Nô Pega Nimba) solo 3 sono attualmente in attività, e rappresentano ancora oggi il 91% del mercato, segno che il programma ha avuto un impatto profondo sul futuro del settore in Guinea Bissau (ASAPM, 2015).

2. Lo stato disastroso delle IMF Guineane

2.1. Una situazione di debolezza strutturale

Le istituzioni di microfinanza operanti in Guinea Bissau rappresentano un modello atipico rispetto al resto della regione: si tratta di entità che nascono dall'esperienza di ONG locali nell'erogazione di prestiti e che, per questo motivo, sono scarsamente professionalizzate all'inizio della loro attività. Ufficialmente, a dicembre 2014 18 IMF sono registrate presso l'ASAPM. Di queste, però, solo 6 operano con una certa regolarità e riescono a produrre le relazioni trimestrali richieste dalla BCEAO. Si tratta di DIVUTEC, Nô Pega Nimba, Nô Djunta Mon ADI, Bambaram, Abba Microfinanças Limitada/Manà Mutualista, e ADIM. Tutte le IMF attive hanno la loro sede centrale nella capitale Bissau (Figura 5), e tutte tranne Nô Djunta Mon hanno sedi distaccate nelle regioni del paese. L'unica area in cui la Microfinanza non è presente è la Regione di Oio, al Nord del Paese (Figura 4).

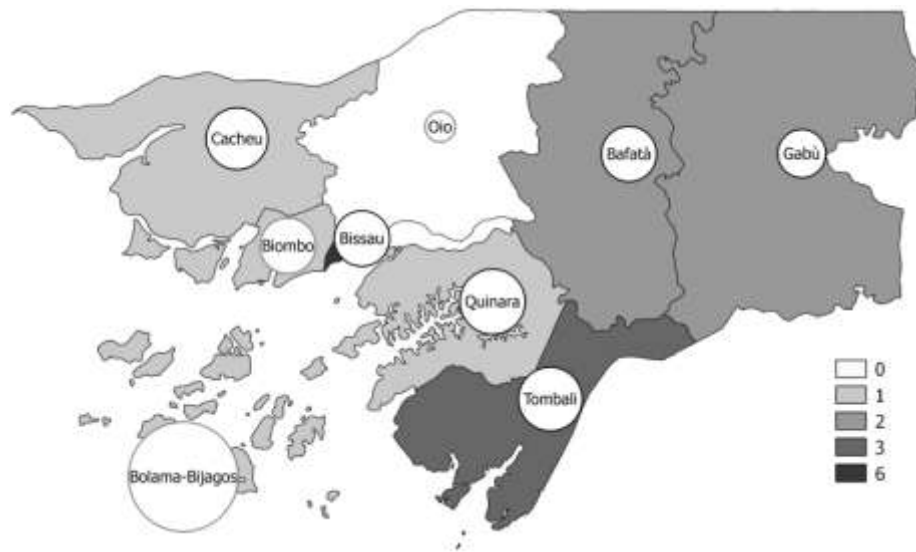


Figura 4 – Numero di Agenzie delle Istituzioni di Microfinanza per regione in Guinea Bissau. Fonte (ASAPM, 2014)



Figura 5 – Sedi delle IMF attive a Bissau. Fonte: Analisi sul campo.

Delle sei istituzioni attive, cinque (Abba, Adim, DIVUTEC, No Djunta Mon – ADI, No Pega Nimba), hanno accettato di fare un'intervista discorsiva, in cui hanno presentato i servizi erogati e l'andamento generale della loro attività. Di questi cinque, solo Abba ha rifiutato di trasmettere i dati di bilancio che sono stati utilizzati per l'analisi finanziaria.

❖ I Servizi offerti

Le cinque istituzioni i cui manager hanno acconsentito a partecipare all'intervista offrono i soli servizi di credito e risparmio "libero", che non dà diritto cioè ad interessi per il depositante. Ad eccezione di ADIM, le IMF offrono anche la possibilità di tenere i propri risparmi in un conto bloccato per una durata minima di sei mesi, che dà diritto alla ricezione di un interesse, solitamente intorno al 4% annuo (Tabella 1).

	Servizi offerti				
	Credito	Deposito	Conto	Risparmio	
Abba Microfinance/Mana Mutualista	X	X	X		10%
Adim	X	X			
CPC/ No Djunta Mon	X	X	X		4-5%
Divutec	X	X	X		4%
No Pega Nimba	X	X	X		4%

Tabella 1 – Servizi offerti dalle IMF in Guinea Bissau. Fonte: Analisi sul campo

Per quanto riguarda il servizio di credito, si riscontra la preponderanza della formula di credito individuale. Anche quando vengono erogati crediti a gruppi, peraltro, questi sono equiparati a individui. Nessuna delle IMF analizzate, quindi, applica formule di *joint liability lending*. Come spiegato in precedenza, però, è possibile migliorare la performance dei rimborsi mettendo in pratica alcune salvaguardie aggiuntive. Tra le salvaguardie applicate nel caso Guineano, troviamo il *progressive lending* e la presenza di agenti di credito che si informano sul cliente prima di erogare il prestito. Nelle IMF Guineane, però, non è previsto il rimborso settimanale: il piano di rimborso solitamente utilizzato è a rata mensile per quanto riguarda il finanziamento di attività commerciali, bimestrale per le attività artigianali e con rata unica finale (solitamente alla fine della stagione) per le attività agricole.

I principali costi legati all'accesso al credito sono il tasso di interesse, fissato da tutte le istituzioni al 24% annuo, più una commissione fissa del 5% (Abbà/Manà e Adim chiedono solo il 3%), e le spese di iscrizione all'istituzione. Al 31 dicembre 2014, l'IMF con il maggior numero di membri è DIVUTEK, che ha più del doppio dei clienti del concorrente più vicino, Nô Pega Nimba. I volumi dei depositi e dei crediti in corso confermano DIVUTEK come leader del settore (Tabella 2).

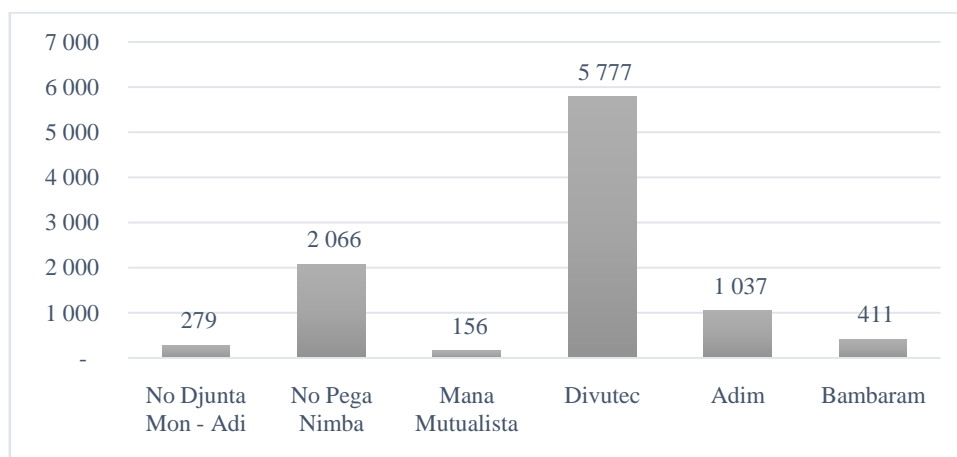


Figura 6: Numero di clienti delle 6 IMF attive in Guinea Bissau. Fonte (ASAPM, 2014)

	Depositi	Crediti in corso	Crediti erogati nell'ultimo trimestre 2014
Adim	26.373.097	1.228.650	-
Bambaram	27.189.000	15.537.288	-
Divutec	98.420.683	37.126.963	3.200.000
Manà Mutualista	13.067.025	5.670.000	2.650.000
No Pega Nimba	19.950.235	16.203.645	645.000
No Djunta Mon	1.635.850	140.000	-

Tabella 2 – Indicatori di volume delle IMF guineane. Fonte (ASAPM, 2015)

Osservando questi dati si riscontra già una prima criticità: delle sei IMF ufficialmente attive nel paese, solo tre hanno effettivamente erogato crediti nell'ultimo trimestre del 2014. Entrando nel dettaglio del bilancio di 4 di queste IMF (DIVUTEK, Nimba, No Djunta Mon, Adim), emerge che nessuna di esse ha concluso l'esercizio in positivo, e presentano anzi perdite di esercizio abbastanza consistenti, peraltro ridotte solo grazie alle sovvenzioni ricevute.

Una delle argomentazioni utilizzate in ricerche precedenti per spiegare la situazione è l'elevato tasso di mancati rimborsi che caratterizza le istituzioni: in effetti, le tre istituzioni che a fine 2014 non hanno erogato crediti presentavano tassi di mancato rimborso molto vicini al 100%. La mancanza di molte delle salvaguardie solitamente utilizzate dalle IMF, dovuta fondamentalmente allo scarso livello di formazione tecnica dei manager delle istituzioni guineane, è stata presentata come una delle cause della alta percentuale di crediti in sofferenza (Cerri, 2014, p. 117). I manager intervistati, inoltre, segnalano come criticità l'instabilità politica che caratterizza

il Paese, che, unita all'alto livello di corruzione delle forze dell'ordine e del sistema giudiziario, rende difficile rivalersi sui beni del cliente in caso di ritardo nel rimborso.

Un'altra spiegazione della scarsa performance, fornita dalle IMF, è la presenza di un tetto sul tasso di interesse, che impedisce di raggiungere la sostenibilità economica. Entrambe le argomentazioni, però, non riescono a cogliere né la complessità, né la gravità della situazione, e risultano quindi eccessivamente riduttive. Diventa quindi necessaria un'analisi basata su indici di bilancio comunemente utilizzati in letteratura⁸ per comprendere le ragioni di questo sostanziale fallimento.

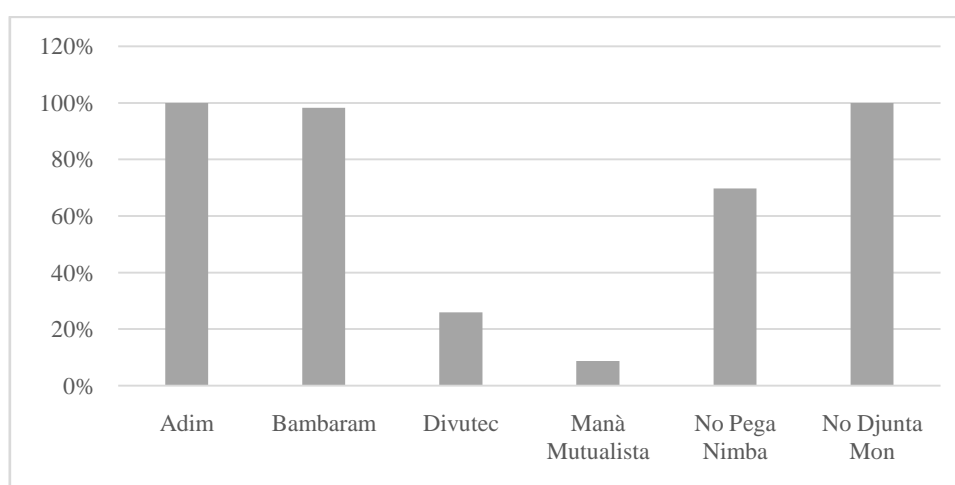


Tabella 3 – Tassi di crediti non rimborsati. Fonte (ASAPM, 2015)

❖ Gli indicatori finanziari

Il primo indice che viene comunemente utilizzato per valutare la situazione economico-finanziaria di una istituzione di micro finanza è l'Autosufficienza Operativa (AOP), che calcola la misura in cui le entrate coprono i costi sostenuti dall'IMF⁹. Le IMF dovrebbero avere come obiettivo minimo un AOP del 100%, ovvero la copertura totale delle spese. Gli indici AOP delle 4 istituzioni che hanno trasmesso i dati finanziari sono estremamente lontani da questo obiettivo, e si attestano su una media del 2,3%. Considerati gli elevati tassi di mancato rimborso dei crediti sofferti da queste istituzioni, un'analisi sommaria potrebbe far pensare che i livelli insoddisfacenti dell'AOP siano dovuti alle spese sostenute per passare i crediti in perdita. Ricalcolando l'AOP tenendo solo in considerazione i costi del personale e le spese amministrative, però, la situazione

⁸ Vedi ad esempio (Elia, 2006 e Rosenberg, 2009)

⁹ Questo indice include i sussidi tra le entrate dell'IMF. L'indice di Autosufficienza Finanziaria viene invece calcolato scorporando le donazioni, e permette quindi di capirne la dipendenza da sostenitori esterni. Nel caso della Guinea Bissau, però, non è stato possibile ottenere i dati necessari per effettuare questo tipo di calcolo, e ci si è quindi limitati all'analisi dell'AOP.

migliora ma non al punto di garantire la sostenibilità, con un AOP medio del 12,1%. Questo dato fa capire che i problemi delle IMF non riguardano solo il rimborso del credito ma molto probabilmente sono dovuti ad un'inefficienza organizzativa dell'istituzione, che ha spese troppo elevate rispetto alle entrate derivanti dall'erogazione dei crediti.

Da dove derivano quindi le spese? I *personnel expense ratio*¹⁰ delle quattro istituzioni analizzate sembrano molto alti, ma tutte le istituzioni rimangono all'interno del range ottimale (5% - 35%) definito da MBB Micro Banking Bulletin (www.mixmbb.org). Occorre notare però che, se questo range può essere adatto per un'istituzione in salute, impiegare circa il 30% dell'attivo solo per il personale in una IMF in perdita può essere molto rischioso.

Passando dal lato delle entrate, è opportuno analizzare il *portfolio yield* che è dato dal rapporto tra le entrate derivanti dal tasso di interesse applicato sui prestiti ed il portafoglio crediti dell'istituzione. Per le 4 istituzioni analizzate, il valore medio è del 2,8%, ma questo risultato è influenzato dal fatto che due istituzioni (ADIM e No Djunta Mon) presentino valori dello 0%, dati dall'assenza di qualsiasi tipo di entrata di interessi. Anche le altre due istituzioni sono comunque molto lontane dal valore del 30% posto come target dal CGAP. Anche eliminando la parte di portafoglio data dai crediti non rimborsati (e costruendo quindi un nuovo indicatore di *net portfolio yield*), i valori sono comunque molto lontani dalla sostenibilità, nonostante nel caso DIVUTEC ci si avvicini, con un NPY del 20,8%. Appare un'altra volta evidente che i mancati rimborsi non sono spiegazione sufficiente per la performance delle IMF guineane (Tabella 6).

La spiegazione alternativa, spesso fornita dalle IMF intervistate, è legata alla presenza a livello UEMOA di un tetto sul tasso di interesse del 24% annuo. Questo tipo di regolamentazione viene spesso criticata, in quanto impedisce alle IMF di applicare un tasso di interesse che ne permetta la gestione sostenibile. Sulla base dei dati di bilancio delle IMF intervistate, abbiamo calcolato il tasso di interesse che queste dovrebbero applicare per coprire le loro spese, utilizzando la seguente formula (Elia, 2006).

$$R = \frac{AE + LL + CF + K - II}{1 - LL}$$

Dove *AE* è dato dalle spese amministrative (personale, affitto, costi amministrativi) divise per il totale del portafoglio crediti. Per le 4 istituzioni il costo maggiore è quello che riguarda il personale, mentre l'affitto spesso è pari a zero e i costi amministrativi sono molto ridotti, dato che le

¹⁰ Calcolati come Spese del Personale/Totale attivo

sedi non hanno né luce, né acqua in molti casi. Secondo il CGAP, questo indicatore dovrebbe trovarsi in un range tra il 10% e 25%. Con un tasso del 22% Divutec è l'unica che rispetta questo parametro, seguita da No Pega Nimba col 52%. Le altre due istituzioni hanno spese del personale che superano di gran lunga i loro portafogli clienti (di 4,5 volte per ADIM e di 13,3 volte per No Djunta Mon). Questi valori sono dovuti al fatto che le istituzioni non riducono il numero di dipendenti, pur avendo operatività praticamente nulla.

LL identifica invece la percentuale di crediti non rimborsati, che come si è visto è estremamente preoccupante, soprattutto se si considera che secondo il CGAP dovrebbe assestarsi sotto il 5%.

CF rappresenta invece il cost of funding dell'istituzione, e dipende dall'eventuale presenza di finanziamenti bancari e dal tasso di inflazione del paese.

K è il tasso di capitalizzazione¹¹, che viene inserito come obiettivo al 14%, mentre *II* sono le entrate derivanti da investimenti, in percentuale al portafoglio clienti.

Il calcolo del tasso *Rottimale* restituisce valori molto alti, con una media del 274,5% annuo, assolutamente irrealistico. Appare quindi evidente che neanche l'aumento dell'interesse applicabile nel paese permetterebbe alle IMF di raggiungere la sostenibilità. Anche in questo caso, l'assenza di crediti non rimborsati (e quindi *LL* = 0 per tutte le istituzioni), non garantirebbe comunque un corretto funzionamento delle IMF: a parte Divutec, che potrebbe sostenersi con un tasso del 37% annuo (comunque illegale nella zona UEMOA), le altre istituzioni dovrebbero comunque applicare tassi inverosimili (tra il 93% di Nô Pega Nimba e il 1353% di Nô Djunta Mon). Per riuscire a garantire la sostenibilità del business delle IMF e allo stesso tempo rispettare i tassi di interesse imposti dalla regolamentazione UEMOA, quindi, il miglioramento della performance in termini di rimborsi non è sufficiente. Questo deve essere infatti associata ad un radicale aumento del numero di prestiti erogati dalle IMF, oppure da una diminuzione altrettanto radicale dei costi di gestione operativa (in particolare i salari).

	<i>Adim</i>	<i>Divutec</i>	<i>No Djunta Mon</i>	<i>No Pega Nimba</i>	<i>Media</i>
<i>Personnel Expense Ratio</i>	32,5%	7,5%	30,7%	13,3%	21,0%
<i>Portfolio Yield</i>	0,0%	5,6%	0,0%	5,8%	2,8%
<i>Net Portfolio Yield</i>	0,0%	20,8%	0,0%	6,6%	6,9%
<i>AOP</i>	0,4%	2,9%	0,0%	5,8%	2,3%
<i>AOP Senza Crediti non</i>	0,4%	38,5%	0,0%	9,4%	12,1%

¹¹ Inteso come il profitto netto, in percentuale al portafoglio crediti, necessario a garantire la crescita dell'IMF.

Rimborsati				
R = Tasso di interesse ottimale	-	412%	-	274,5%

Tabella 4 – Principali indicatori finanziari delle 4 istituzioni intervistate. Fonte: (ADIM, 2015), (Divutec, 2015), (No Djunta Mon, 2015), (Nô Pega Nimba, 2015).

	Portfolio	AE	LL	Forced savings	Cost of Funding		TOT CF	K	II	R 2014
					Commercial loans	Equity				
Adim	XOF -	-	-	XOF -	XOF 6.261.585,15	-XOF 152.979,66	-	0,14	-	-
Divutec	XOF 40.404.435	22%	73%	XOF -	XOF 1.395.150	XOF 2.469	0,03	0,14	0,03	412%
No Djunta Mon	XOF 84.000	1339%	100%	XOF -	XOF -	-XOF 535	-0,01	0,14	-	-
No Pega Nimba	XOF 12.329.745	62%	12%	XOF -	XOF 4.016.353	-XOF 1.993	0,33	0,14	-	137%

Tabella 5 – Indicatori utilizzati per calcolare il tasso di interesse ottimale. Fonte: (ADIM, 2015), (Divutec, 2015), (No Djunta Mon, 2015), (Nô Pega Nimba, 2015).

L'analisi di queste quattro IMF mostra quindi un panorama critico, dove le istituzioni non sono solo colpite da dei tassi di rimborso estremamente bassi (o addirittura nulli), ma possiedono un portafoglio crediti talmente ridotto in relazione alle spese correnti sostenute da rendere il cammino verso l'autosufficienza molto lungo e complicato, se non impossibile. Estendendo l'analisi al periodo 2010 – 2015, si nota che per nessuna di esse la situazione di insostenibilità è un fenomeno nuovo: l'andamento del *portfolio yield*, ad esempio, a parte un picco del 2012 per ADIM, peraltro ottenuto a fronte della perdita totale del portafoglio clienti di quell'anno, si è sempre attestato su livelli ben inferiori al 30% consigliato dal CGAP, e l'AOP, fatta eccezione di un buon risultato (378,3%) di No Djunta Mon nel 2010, non ha raggiunto per nessuna istituzione il 100%. Il tasso di interesse ottimale è sempre stato al di sopra del 24% annuo previsto dalla BCEAO e negli ultimi anni ha avuto la tendenza a crescere a livelli superiori al 100%, senza contare i casi in cui, con un *loan loss rate* pari al 100%, non era possibile calcolarlo (v. campi "nd" nella tabella 6).

	2010	2011	2012	2013	2014	2010	2011	2012	2013	2014
	Adim					Divutec				
P.E.R.	12,4%	34,1%	37,1%	28,3%	32,5%	5,4%	4,1%	3,2%	4,3%	7,5%
P.Y.	0,0%	45,3%	143,0%	7,9%	nd	12,4%	10,8%	9,6%	8,1%	5,6%
N.P.Y.	nd	nd	nd	10,1%	nd	13,9%	11,6%	10,2%	9,4%	20,8%
AOP	3,9%	3,6%	0,6%	4,1%	0,4%	17,4%	31,6%	38,8%	45,3%	2,9%

AOP S.C.	3,9%	5,6%	0,7%	4,2%	0,4%	58,3%	77,0%	91,1%	45,3%	38,5%
R	nd	nd	nd	402%	nd	61%	46%	33%	45%	411,4%
	No Djunta Mon					No Pega Nimba				
P.E.R.	0,7%			0,0%	30,7%	20,6%	8,9%	1,6%	2,7%	13,3%
P.Y.	21,5%			17,3%	0,0%	8,5%	8,0%	4,7%	1,3%	5,8%
N.P.Y.	21,5%			17,3%	nd	9,5%	8,0%	5,2%	1,4%	6,6%
AOP	378,3%			17,3%	0,0%	6,3%	14,4%	21,2%	3,6%	5,8%
AOP S.C.	379,3%			17,5%	0,0%	6,3%	14,9%	37,4%	5,7%	9,2%
R	nd			101%	nd	190%	72%	56%	53%	137,2%

Tabella 6 – Tasso di interesse ottimale 2010-2015. I dati 2011 e 2012 di No Djunta Mon non sono stati forniti, mentre le diciture nd indicano anni in cui il portafoglio clienti (netto o lordo) era pari a 0, rendendo impossibile il calcolo degli indicatori. Fonte: (ADIM, 2011 - 2014); (Divutec, 2011 - 2014); (No Djunta Mon, 2011 - 2014); (No Pega Nimba, 2011 - 2014).

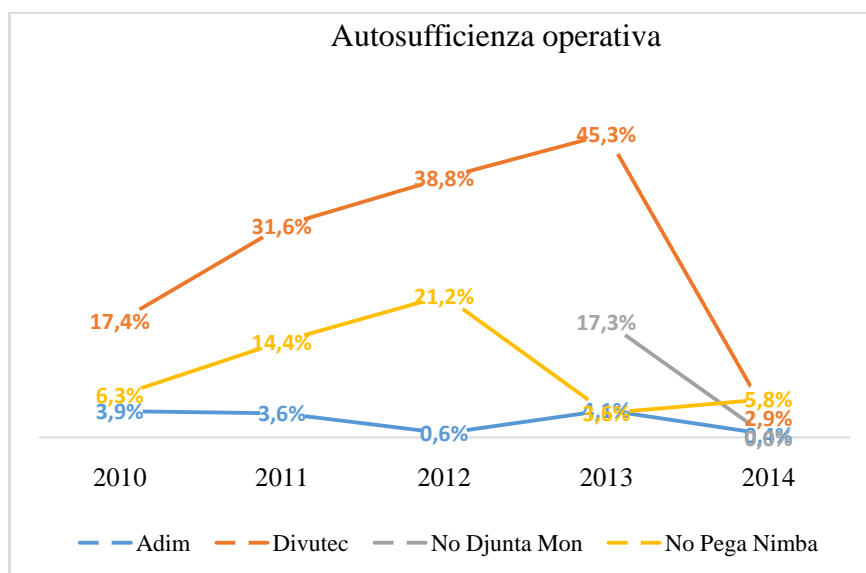


Figura 7: Andamento dell'Autosufficienza Operativa di 4 IMF Guineane; 2010 – 2014. Fonte: (ADIM, 2011 - 2014); (Divutec, 2011 - 2014); (No Djunta Mon, 2011 - 2014); (Nô Pega Nimba, 2015).

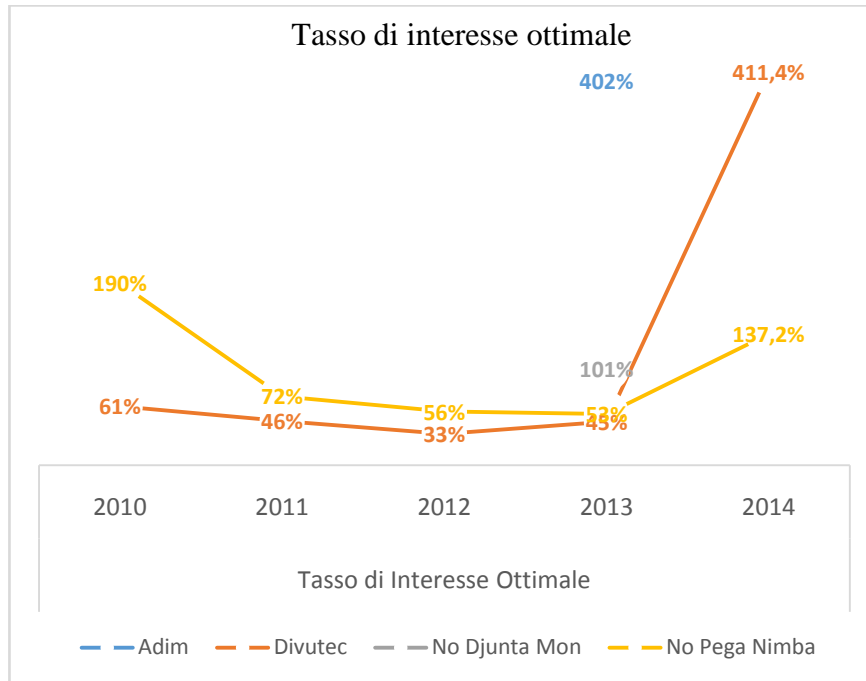


Figura 8: Andamento del tasso di interesse ottimale di 4 IMF Guineane; 2010 – 2014. Fonte: (ADIM, 2011 - 2014); (Divutec, 2011 - 2014); (No Djunta Mon, 2011 - 2014); (Nô Pega Nimba, 2015).

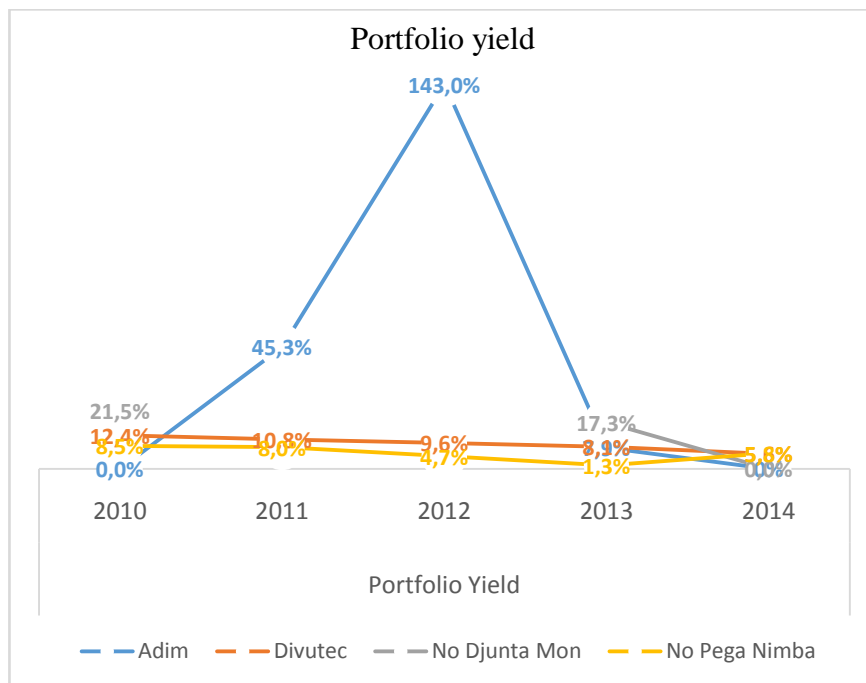


Figura 9: Andamento del *portfolio yield* di 4 IMF Guineane; 2010 – 2014. Fonte: (ADIM, 2011 - 2014); (Divutec, 2011 - 2014); (No Djunta Mon, 2011 - 2014); (Nô Pega Nimba, 2015)

Entrando nel dettaglio dei dati utilizzati per calcolare il tasso R delle singole istituzioni (vedi allegato 1), si nota che nel caso di ADIM le spese amministrative non hanno fatto che aumentare nel

corso degli anni (in percentuale al portafoglio clienti), segno che l'organizzazione non ha ridotto le dimensioni nonostante avesse un portafoglio in continua diminuzione. Allo stesso tempo ADIM sta continuando a richiedere prestiti, di valore sempre maggiore, per far fronte alla mancanza di liquidità data dalle altissime percentuali di crediti in sofferenza (al 100% tra il 2010 e il 2012). Nel 2014, l'istituzione aveva un portafoglio clienti pari a zero, e quando sono stati incontrati i manager nell'estate 2015 l'attività era ancora ferma. DIVUTEC, d'altra parte, appare l'IMF con la performance migliore del gruppo all'inizio del periodo, ma nel corso dei 4 anni il portafoglio clienti si è ridotto del 65% e la percentuale di crediti in sofferenza è passata dall'11% al 73%, segnalando un indebolimento dell'istituzione. Per quanto riguarda No Djunta Mon, nonostante non siano presenti i dati del 2011 e del 2012, è possibile osservare come l'istituzione presenti un tasso di mancati rimborsi del 100% fin dal 2010, e di come questo abbia portato l'istituzione a passare da un portafoglio clienti di circa 6,5 milioni di Franchi CFA ad appena 84.000 Franchi CFA a fine 2014. Anche in questo l'andamento del portafoglio clienti non è stato associato ad un ridimensionamento delle spese amministrative. No Pega Nimba, infine, sembra essere la più stabile delle 4 istituzioni, con un portafoglio in aumento fino al 2013 e in diminuzione nel 2014. Le percentuali di crediti non rimborsati sono basse durante tutto il periodo ma anche in questo caso nell'ultimo anno c'è stato un aumento di spese amministrative e dell'indebitamento che porta a un tasso ottimale molto elevato. È interessante notare come anche in questo caso i tassi di interesse non siano mai stati compatibili con la normativa BCEAO. La situazione di debolezza delle IMF guineane, quindi, non è il risultato di una crisi puntuale del settore, ma sembra essere segno di una fragilità cronica del settore, di cui il prossimo paragrafo cerca di rintracciare le cause.

2.2. Le cause della debolezza

La situazione, quindi, è disastrosa, al punto che quasi non si può parlare di un "mercato" della micro finanza Bissau-guineano. La gran parte delle istituzioni non eroga in questo momento prestiti, e quelle che lo fanno ci riescono solo grazie a progetti specifici gestiti da organizzazioni internazionali (come ADIM con la CEDEAO), o da organizzazioni non governative (come No Pega Nimba con SOS – Aldeia das Crianças). È possibile ritrovare tre cause fondamentali della debolezza: la regolamentazione regionale, che male si adatta al contesto guineano; l'esistenza di IMF non professionali e sprovviste dei capitali necessari a finanziare il proprio funzionamento; e la mancanza di appoggio da parte del governo nazionale alle attività di microfinanza.

❖ Un problema di regolamentazione

Una delle spiegazioni delle difficoltà incontrate dalle istituzioni di microfinanza è legato alla regolamentazione vigente a livello di zona UEMOA. La legge Parmec prima e la legge SFD poi, infatti, hanno puntato molto sul modello cooperativista, inibendo le possibilità di innovazione e di fatto rendendo illegale qualsiasi altra forma di IMF, e imponendo una gestione prudentiale. Il microcredito nel Paese è nato quindi in modo “artificiale”, senza che esistesse una massa critica di istituzioni abbastanza strutturate da rispettare i limiti richiesti dalla regolamentazione regionale. Ciò ha avuto delle conseguenze fondamentali sul futuro delle istituzioni neo-costituite.

❖ Delle istituzioni inadeguate

L’entrata in vigore della regolamentazione UEMOA ha fatto sì che le ONG che effettuavano microcredito a livello “amatoriale” si trasformassero in delle vere e proprie IMF, con un funzionamento simile a quello di una banca. All’inizio degli anni 2000, poi, l’UNDP ha contribuito alla distorsione del settore, fornendo liquidità a 4 istituzioni derivate da ONG, i cui funzionari non possedevano le competenze necessarie per gestire i fondi ricevuti nel modo corretto. Secondo il rapporto di valutazione del progetto una strada più appropriata avrebbe potuto essere la fusione di gruppi di istituzioni esistenti, in modo da creare IMF più grandi che potessero sfruttare le sinergie tra le varie esperienze. La mancanza di competenze, unita all’effetto dell’instabilità politica a seguito del colpo di stato del 2012, ha fatto sì che tutti i fondi ricevuti andassero perduti, sotto forma di crediti non rimborsati (Cerri, 2014). L’instabilità politica, inoltre, crea un clima di incertezza, che rende l’economia Bissau-guineana inappetibile agli investitori stranieri, sfavorendo quindi l’ingresso di capitali nel Paese. Il problema fondamentale che queste istituzioni hanno, però, è dato dalla mancanza dei fondi necessari al loro funzionamento. Al momento, nessuna delle IMF ha finanziatori o investitori che le permettano di svilupparsi: alcune di esse hanno finanziamenti bancari o da parte dell’UNCDF, ma si trovano spesso in ritardo sui rimborsi (Divutec, 2015).

❖ Un appoggio del governo carente

Anche nei periodi di relativa stabilità, come ad esempio nell’ultimo anno (dalle elezioni democratiche del 2014), il governo non sembra costituire uno strumento di sostegno adeguato alle istituzioni di microfinanza. Le istituzioni intervistate, in particolare, si lamentano della poca credibilità che ricevono dal Governo. Tutti i progetti di microcredito effettuati negli anni passati dall’autorità pubblica, infatti, si sono appoggiati su banche invece che sulle IMF. È il caso ad

esempio del progetto *Emprego Jovem*¹², promosso dall'UNDP nel triennio 2008-2011 con l'obiettivo di creare nuove imprese: in questo caso, i fondi sono stati gestiti dall'attuale Orabank, un gruppo bancario presente in 12 paesi dell'Africa Centrale e Occidentale

L'agenzia di promozione, invece di favorire l'accesso ai capitali per le IMF, si sta sostituendo a loro, e gestisce direttamente i fondi ricevuti dai donatori internazionali. Il Kuwait Fund for Arab Economic Development (KFAED), ad esempio, ha recentemente messo a disposizione circa 3 milioni di dollari americani, da utilizzare in progetti di micro-lending volti a favorire la sicurezza alimentare del paese. L'APAPM si sta occupando di gestire la selezione degli imprenditori da finanziare, peraltro con metodologie, a nostro avviso, discutibili,¹³ ed ha affidato la gestione degli aspetti finanziari ad Orabank. Nelle sue linee guida sull'intervento statale nella gestione dei progetti di microfinanza, peraltro, il CGAP sottolinea come il governo debba solo fornire l'ambiente necessario allo svolgimento dell'attività delle IMF, e non operare al loro posto. L'Agenzia di promozione, dall'altra parte, sembra limitare le procedure per la creazione di nuove IMF, al punto che la registrazione di una nuova istituzione richiede circa un anno di attesa.

Conclusioni: potenziali soluzioni e segni di futuri sviluppi del settore

Il principale problema della micro finanza in Guinea Bissau, quindi, è l'esistenza di IMF prive delle competenze per gestire un servizio adeguato, IMF che hanno perso tutti i fondi ottenuti negli anni 2000 e che non dispongono del capitale necessario per erogare nuovi crediti. Sono IMF in perdita e l'unica che sembra più vicina alla sostenibilità lo è perché ha ricevuto una donazione di 66 milioni di franchi CFA, pari a 6 volte il suo portafoglio netto, donazione che ha consentito il dimezzamento delle sue perdite. Le IMF analizzate, quindi, non solo sono lontane della visione del CGAP, secondo il quale la microfinanza deve essere un settore capace di autofinanziarsi, senza bisogno di continue iniezioni di capitali da parte di donatori esterni, ma non riescono neanche a funzionare correttamente con l'aiuto delle donazioni. In questo panorama, ci si chiede se abbia addirittura senso investire su un settore in queste condizioni

Tra tutti gli attori intervistati, però, c'è una IMF che sembra dare speranze per il futuro del settore. ABBA Microfinanças Limitada è un'istituzione nata a maggio del 2015 dall'acquisizione di Manà Mutualista da parte di un gruppo di investitori Gambiani. Offre alcuni servizi innovativi,

¹² Il progetto, dal nome ufficiale *Emploi et formation professionnelle des jeunes*, é comunemente conosciuto nel Paese come *Emprego Jovem*

¹³ Al momento dell'intervista, in piena fase di selezione, l'APAPM ha dichiarato di non avere una metodologia di selezione predefinita, e che avrebbe deciso le regole "volta per volta".

come la raccolta dei risparmi e dei rimborsi del credito erogato direttamente a domicilio, con un gruppo di agenti di credito che si sposta sul territorio della città di Bissau. Questo sistema permette un monitoraggio costante della situazione economica del creditore, e ricorda i sistemi tradizionali *susu* studiati da (Aryeetey & Steel, 1995) e utilizzati in Ghana, paese di origine del direttore generale della IMF. Tale soluzione potrebbe quindi costituire una buona via per migliorare i tassi di rimborso del settore.

Da quanto dichiarato dai managers intervistati, nei primi tre mesi di attività l'istituzione ha erogato crediti per 70 milioni di Franchi CFA, con una percentuale di rimborso stimata intorno al 96%. Bisogna sottolineare, però, che questo è stato possibile solo grazie a investimenti ingenti¹⁴, al di là delle possibilità delle altre IMF esistenti. Questo nuovo player sembra però promettente, al punto che una delle istituzioni intervistate (ADIM) si è dichiarata interessata ad un'eventuale acquisizione. La comparsa di un monopolista, con a disposizione un consistente capitale di investimento e managers provenienti da tutta la regione, con competenze tecniche elevate, potrebbe essere una valida soluzione ai problemi del settore, se accoppiata ad un periodo di relativa tranquillità politica, che permetta il mantenimento di un sistema di regolamentazione sicuro e stabile.

Bibliografia

ADIM. (2011 - 2014). *Estados Financeiros 2010 - 2013*.

ADIM. (2015). *Estados Financeiros 2014*. Bissau.

Amendàriz de Aghion, B., & Morduch, J. (2005). *The Economics of Microfinance*. Cambridge, MA: Massachusetts Institute of Technology.

Aryeetey, E., & Steel, W. (1995). Savings Collectors and Financial Intermediation in Ghana. *Savings and Development*, 19(2), 191 - 212.

ASAPM. (2014). *Diagnostico Do Setor de Microfinanças Na Guiné-Bissau*.

ASAPM. (2015). *Nota Trimestral*, 31/12/2014.

BCEAO. (2011). *Recueil des textes legaux et règlementaires régissant les systèmes financiers décentralisés de l'Umoa*. Dakar.

BCEAO. (2015). *Histoire des Systèmes Financiers Décentralisés*. Obtido de Banque Centrale des Etats de l'Afrique de l'Ouest: <http://www.bceao.int/Historique.html>

BCEAO. (2015). *Situation des SFD au 31 décembre 2014*. Dakar.

Cerri, C. (2014). Dentro il Microcredito - Percorsi Microimprenditoriali in Guinea Bissau.

¹⁴ Il manager di Abba Microfinanças stima gli investimenti da effettuare nei primi due anni di attività della società tra i 3 e i 5 milioni di euro.

- Congregação Josefinos do Murialdo. (2014). *Formulario de Apresentação do Projeto - Bo Fia, Bo Pudi!*
- Divutec. (2011 - 2014). *Estados Financeiros 2010 - 2013*.
- Divutec. (2015). *Estados Financeiros 2014*. Bissau.
- Elia, M. (Ed.). (2006). *Microfinance: Text and Cases*. Torino: SAA School of Management.
- Group, W. B. (2014). *Doing Business 2015 - Going Beyond Efficiency*. Washington, DC: World Bank.
- International Monetary Fund. (2015). *Guinea Bissau - Selected Issues*.
- Khavul, S. (Agosto de 2010). Microfinance: Creating Opportunities for the Poor? *Academy of Management Perspectives*.
- Martinez, C., & Krauss, A. (2015). *What Drives Financial Inclusion at the Bottom of The Pyramid*. CMF Working Paper Series.
- Ministério da Economia do Plano e Integração Regional. (2011). *Segundo Documento de Estratégia Nacional de Redução da Pobreza*. Bissau.
- No Djunta Mon. (2011 - 2014). *Estados Financeiros 2010 - 2013*.
- No Djunta Mon. (2015). *Estados Financeiros 2014*. Bissau.
- No Pega Nimba. (2011 - 2014). *Estados Financeiros 2010 - 2013*.
- Nô Pega Nimba. (2015). *Estados Financeiros 2014*. Bissau.
- Rosenberg, R. (2009). *Measuring Results of Microfinance Institutions - Minimum Indicators That Donors And Investors Should Track*.
- Seck, P. D. (2010). *Evaluation Finale du Programme d'Appui á l'Emergence et au Développement du secteur de la Microfinance - PAED/MF 2005-2008*.
- UNDP. (2014). *Human Development Index*.
- World Bank Group. (2015). *Doing Business 2015 - Going Beyond Efficiency*.
- World Bank. (s.d.). *Databank*. Obtido de data.worldbank.com

Lista degli acronimi

ADIM	Associação Pelo Desenvolvimento e a Independência das Mulheres
APAPM	Agência pela Promoção das Atividades de Poupança e Micro Credito
ASAPM	Agência pela Supervisão das Atividades de Poupança e Micro Credito
BCEAO	Banque Centrale des Etats De l’Afrique de l’Ouest
CADESPC	Célula de Apoio ao Desenvolvimento da Economia Solidaria, Poupança e Credito
CEDEAO	Communauté Economique des Etats de l’Afrique de l’Ouest
CPC	Caixa de Poupança e Credito
DIVUTEC	Associação Guineense de Estudos e Divulgação das Tecnologias Apropriadas
ENGIM	Ente Nazionale Giuseppini Del Murialdo
IMF	Istituti di Micro Finanza
MPC	Mutualista de Poupança e Credito
SFD	Systemes financiers décentralisés
UEMOA	Union Economique et Monétaire Ouest Africaine

Allegato1

DATI UTILIZZATI PER CALCOLARE IL TASSO DI INTERESSE OTTIMALE (2010-2014)

<u>Adim</u>	<u>Portfolio</u>	<u>AE</u>	<u>LL</u>	<u>Cost of Funding</u>			<u>TOT CF</u>	<u>K</u>	<u>II</u>	<u>R</u>
				<u>Forced savings</u>	<u>Commercial loan</u>	<u>Equity</u>				
2010	XOF 5.135.358	246%	100%	XOF -	XOF 3.105.486	-XOF 57.778	0,59	0,14	0,10	nd
2011	XOF 3.650.000	799%	100%	XOF -	XOF 5.227.736	-XOF 75.095	1,41	0,14	0,00	nd
2012	XOF 70.000	21796%	100%	XOF -	XOF 5.584.736	-XOF 101.789	78,33	0,14	0,00	nd
2013	XOF 7.226.808	187%	22%	XOF -	XOF 6.764.336	-XOF 123.434	0,92	0,14	0,00	402%
2014	XOF -	-	-	XOF -	XOF 6.261.585	-XOF 152.980	-	0,14	-	nd

<u>Divutec</u>	<u>Portfolio</u>	<u>AE</u>	<u>LL</u>	<u>Cost of Funding</u>			<u>TOT CF</u>	<u>K</u>	<u>II</u>	<u>R</u>
				<u>Forced savings</u>	<u>Commercial loan</u>	<u>Equity</u>				
2010	XOF 115.585.344	21%	11%	XOF -	XOF 10.863.603	-XOF 98.125	0,09	0,14	0,00	61%
2011	XOF 138.921.830	13%	6%	XOF -	XOF 13.056.259	-XOF 130.069	0,09	0,14	0,00	46%
2012	XOF 132.026.325	9%	6%	XOF -	XOF 2.566.495	-XOF 115.096	0,02	0,14	0,00	33%
2013	XOF 93.629.894	10%	14%	XOF -	XOF 1.395.150	XOF 179.656	0,02	0,14	0,00	45%
2014	XOF 40.404.435	22%	73%	XOF -	XOF 1.395.150	XOF 2.470	0,03	0,14	0,03	411%

<u>No Djunta Mon</u>	<u>Portfolio</u>	<u>AE</u>	<u>LL</u>	<u>Cost of Funding</u>			<u>TOT CF</u>	<u>K</u>	<u>II</u>	<u>R</u>
				<u>Forced savings</u>	<u>Commercial loan</u>	<u>Equity</u>				
2010	XOF 6.465.010	6%	100%	XOF -	XOF 750.000	XOF -	0,12	0,14	0,00	nd
2011										
2012										
2013	XOF 438.980	86%	0%	XOF -	XOF -	XOF 218	0,00	0,14	0,00	101%
2014	XOF 84.000	1339%	100%	XOF -	XOF -	-XOF 536	-0,01	0,14	0,00	nd

<u>No</u> <u>Pega</u> <u>Nimba</u>	<i>Portfolio</i>	<i>AE</i>	<i>LL</i>	<i>Cost of Funding</i>			<i>TOT</i> <i>CF</i>	<i>K</i>	<i>II</i>	<i>R</i>
				<i>Forced</i> <i>savings</i>	<i>Commercial</i> <i>loan</i>	<i>Equity</i>				
2010	XOF 8.575.475	123%	11%	XOF -	XOF 1.795.050	XOF 23.765	0,21	0,14	0,00	190%
2011	XOF 16.368.757	44%	0%	XOF -	XOF 2.295.100	XOF 25.709	0,14	0,14	0,00	72%
2012	XOF 16.507.164	12%	9%	XOF -	XOF 2.476.060	XOF 20.666	0,15	0,14	0,00	56%
2013	XOF 17.330.813	13%	7%	XOF -	XOF 2.551.272	XOF 19.415	0,15	0,14	0,00	53%
2014	XOF 12.329.745	62%	12%	XOF -	XOF 4.016.353	-XOF 1.994	0,33	0,14	0,00	137%