

3.3.1 Scelta tra contratto informale o group lending

Dunque, il prestatore preferisce il contratto NGO se:

$$\pi_{NGO}^B > \pi_L^B$$

Cioè:

$$\begin{aligned} X - E(1-p)(1+p_2) - I(1-g) + N > \\ X - I + (1-p)(1-b)C - (1-p)fE \end{aligned}$$

Da cui:

$$(b-1)C > (1+p_2-f)E - \frac{N+gI}{1-p} \quad (5)$$

A parità di altri parametri e valori delle variabili, la preferenza per il contratto NGO nei confronti del contratto informale aumenta negli stessi casi analizzati nella precedente situazione. I risultati, dal punto di vista economico, non si discostano quindi rispetto al caso di basso valore della reputazione.

Tuttavia, la preferenza per il contratto NGO verso il contratto informale aumenta se p_2 si riduce rispetto a p_1 a parità di p . Nell'appendice si illustra la calibrazione del modello anche per valori elevati di E : nuovamente, i risultati indicano che il contratto di gruppo è preferito a quello informale per p basso o elevato. Tuttavia, facendo crescere ulteriormente il valore della reputazione, il contratto di gruppo viene scelto solo da creditori molto sicuri.

4 Conclusioni

In un dato territorio, che cosa accade se un contadino, un artigiano, un piccolo commerciante, sono messi nelle condizioni di scegliere se partecipare ad un credito di gruppo, ovvero rivolgersi ad un "prestatore" (moneylender) informale? E, nel contempo, cosa succede se sia la NGO, che offre il credito di gruppo, che il prestatore informale, rispettano il vincolo di bilancio, qualunque siano le loro fonti di approvvigionamento? In questo lavoro si è presentato un modello teorico che studia tali situazioni, ponendo cioè il credito di gruppo ed il credito informale in un contesto di mercati competitivi.

I risultati ottenuti possono essere utilizzati anche per formulare alcune prime indicazioni di politica di regolamentazione e controllo.

Innanzitutto, il prenditore di fondi preferisce il credito di gruppo quanto più è elevato il valore, sia oggettivo sia soggettivo, dei beni in suo possesso, che possono fungere da garanzia reale. Sulla base di questo risultato, ove il policymaker desiderasse agevolare l'accesso al credito delle classi più povere, sembra opportuno consigliare di escludere l'accesso al credito di gruppo a soggetti proprietari di beni il cui valore superi determinate soglie, e di escludere beni che possano avere per il debitore un particolare valore, per ridurre i rischi di distorsione nei comportamenti. Ne consegue che, se il disegno dei contratti è ben fatto da parte degli operatori, limiti al valore dei beni utilizzabili per la garanzia si riflettono su limiti agli importi dei crediti erogabili.

In secondo luogo, il prenditore di fondi preferirà il credito di gruppo quanto più il valore che lui dà alla reputazione è basso, ed è specifico di quella forma di debito. Sulla base di questo risultato, è allora opportuno capire, prima di introdurre il credito di gruppo in un dato territorio, quali sono le caratteristiche economiche e sociali della comunità cui si rivolge l'offerta di prestito, per comprendere il peso che in quella comunità viene dato alla reputazione di essere un debitore solvibile. Pertanto, occorre comprendere se il singolo prenditore di fondi, per la sua attività o per i suoi progetti, è un soggetto che continuerà ad avere bisogno di finanziamenti; in caso contrario, il valore che lui dà alla reputazione rischia di essere basso, essendo più probabile un comportamento "hit and run".

In terzo luogo, il prenditore di fondi preferirà il credito di gruppo quanto più la NGO che propone tale contratto sarà in grado di offrire efficaci non-credit services e di essere efficiente nella organizzazione della propria struttura. Tale risultato indica che l'offerta del credito di gruppo non solo è compatibile, ma viene rafforzata dal rispetto dei criteri di efficienza nell'organizzazione del credito stesso.

Infine, il credito di gruppo, anche se introdotto in mercati competitivi, non sembra essere caratterizzato da particolari rischi di selezione avversa, in quanto può essere preferito da prenditori sia con progetti molto sicuri, sia molto rischiosi. Inoltre, come si illustra nell'appendice a questo lavoro, se in una certa comunità viene dato un peso sufficientemente elevato all'asset reputazione, difficilmente si potranno osservare fenomeni di selezione avversa.

E' possibile disegnare delle verifiche empiriche del modello qui presentato? Allo stato attuale della letteratura non esistono studi empirici che trattino il credito di gruppo nell'ambito di mercati non segmentati. Fa eccezione uno studio⁵⁶, che parte da una banca dati relativa a vilaggi in cui sono contemporaneamente presenti sia prestasoldi informali

⁵⁶Dalla Pellegrina (2002).

sia uffici delle NGO, per cui in linea di principio il singolo prenditore potrebbe scegliere tra un contratto informale ed un contratto di credito di gruppo.

Il principale risultato di tale studio mostra come il credito di gruppo appaia correlato con i progetti legati al finanziamento delle attività più produttive, mentre al credito informale appaiono rivolgersi i prenditori con progetti scarsamente produttivi. Se pensiamo che alla natura più produttiva di un progetto di indebitamento corrisponda un livello più basso di rischiosità, e sulla base del modello teorico qui presentato, potremmo interpretare tali risultati empirici, suggerendo che, nei fatti la competizione esiste, ma solo per determinate categorie di prenditori. Infatti, le NGO, statutariamente escludono certi prenditori e/o progetti, assumendo nei fatti un comportamento di vero e proprio razionamento. Basandosi inoltre sui risultati della simulazione presentata in appendice, si può anche ipotizzare che il valore della reputazione sia sufficientemente elevato nel campione oggetto dello studio sopra citato, e tale da rendere il contratto di gruppo poco desiderabile per i prenditori con progetti scarsamente produttivi.

Infine, una seconda possibile estensione del modello potrebbe essere quella di continuare ad ipotizzare competizione tra datori di fondi diversi, consentendo però che i tassi di interesse siano differenziati, a seconda della natura del contratto.