



Ministero degli Affari Esteri



Cooperazione Italiana
allo Sviluppo
Ministero degli Affari Esteri

DGCS | Ufficio IX
Valutazione

Studio sulle diverse modalità di accesso al credito di aiuto e allo sviluppo dell'impresa informale in Egitto e nei Territori Palestinesi



2014

VALUTAZIONE



Il rapporto è stato redatto da: Maurizio Floridi, Gianfrancesco Costantini e Andrea Floridi di STEM-VCR s.r.l.

In copertina:

Commercio informale di frutta nell'area di piazza Tahir al Cairo, febbraio 2014

Fotografia di Gianfrancesco Costantini, progetto grafico di Paola d'Andrea.

INDICE

ACRONIMI	7
SINTESI	9
1. QUADRO ISTITUZIONALE	15
1.1. I risultati della valutazione dei progetti di sostegno al settore privato in Tunisia, in Egitto e nei Territori Palestinesi	15
1.2. Le PMI in Egitto e nei Territori Palestinesi	16
1.3. La centralità della questione del settore informale	17
2. QUADRO TEORICO E METODOLOGICO	19
2.1. Gli obiettivi dello studio	19
2.2. Il quadro di riferimento teorico dello studio	19
2.3. L'oggetto dell'analisi	24
2.4. I principi metodologici adottati	24
2.5. L'ambito geografico	25
2.6. Le attività svolte	25
2.7. Il campione delle imprese	26
2.8. Le fonti di informazione e gli attori coinvolti	27
2.9. Gli strumenti tecnici per la raccolta delle informazioni	27
3. I RISULTATI DELLO STUDIO	29
3.1. L'analisi documentaria	29
3.2. L'analisi in profondità delle PMI palestinesi e egiziane	31
3.3. Le opportunità di credito rivolte alle imprese del settore informale	46
3.4. Gli interventi della cooperazione internazionale in materia di accesso al credito	48
3.5. L'informazione sui processi economici e commerciali di carattere bilaterale	52
4. CONCLUSIONI	61
5. RACCOMANDAZIONI	63
ALLEGATI	65
ALLEGATO 1: BIBLIOGRAFIA	65
ALLEGATO 2: LISTA DELLE PERSONE INCONTRATE	69
ALLEGATO 3: TERMINI DI RIFERIMENTO	71

Indice delle Figure

Grafico 1: Presenza di membri della famiglia tra i dipendenti	34
Grafico 2: Attività legate all'export	35
Grafico 3: La gestione contabile e amministrativa	37
Grafico 4: Comparazione di alcuni indicatori di formalità	38
Grafico 5: Comparazione di alcuni indicatori di informalità	39

Grafico 6: La programmazione a medio termine	41
Grafico 7: Le modalità di finanziamento degli investimenti	42
Grafico 8: Export tunisino per partners commerciali per l'anno 2011	56
Grafico 9: Import tunisino per partners commerciali per l'anno 2011	57
Grafico 10: Esportazioni della Palestina per l'anno 2011	57
Grafico 11: Importazioni in Palestina per l'anno 2011	58

Indice delle Tabelle

Tabella 1: I settori di attività delle imprese del campione	32
Tabella 2: Numero di addetti per impresa	32
Tabella 3: Data di creazione delle imprese	33
Tabella 4: Creazione di impresa	33
Tabella 5: Supporto alla creazione di impresa	34
Tabella 6: Presenza di familiari tra i dipendenti dell'impresa	34
Tabella 7: Ambito territoriale delle attività	35
Tabella 8: Criteri di assunzione dei dipendenti	35
Tabella 9: La scelta dei prodotti	36
Tabella 10: Le modalità di manutenzione degli equipaggiamenti e dei macchinari	36
Tabella 11: Gli strumenti di gestione contabile e amministrativa	36
Tabella 12: Registrazione delle imprese	37
Tabella 13: Disponibilità di un conto corrente bancario	38
Tabella 14: Esistenza di un bilancio ufficiale	38
Tabella 15: Acquisto di macchinari negli ultimi due anni	39
Tabella 16: Lancio di nuovi prodotti negli ultimi due anni	40
Tabella 17: Previsione di cambiamenti in seno alle imprese nei prossimi due anni	40
Tabella 18: Previsione di cambiamenti del contesto	40
Tabella 19: Presenza di piani di sviluppo a medio termine	40
Tabella 20: Finanziamento dell'impresa nella sua quotidianità	41
Tabella 21: Modalità di pagamento da parte dei clienti	41
Tabella 22: Dilazione alle imprese per il pagamento degli acquisti	42
Tabella 23: Finanziamento investimenti a medio/lungo termine	42
Tabella 24: Utilizzazione dei servizi finanziari e del credito	43
Tabella 25: Ostacoli all'attività delle PMI	43
Tabella 26: I fattori di facilitazione per le PMI	44
Tabella 27: Adesione ad associazioni di settore	44
Tabella 28: Accesso agli input di produzione	44
Tabella 29: Accesso alle informazioni sui mercati	45

Tabella 30: Accesso a informazioni sulla tecnologia	45
Tabella 31: Coinvolgimento in attività di supporto alle imprese	45
Tabella 32: Coinvolgimento in programmi di cooperazione allo sviluppo	46
Tabella 33: Conoscenza del programma della cooperazione italiana	46
Tabella 34: Peso dell'economia informale nel PNL di alcuni Paesi africani	53
Tabella 35: Peso dell'economia informale nel PNL di alcuni Paesi asiatici	53
Tabella 36: Peso dell'economia informale nel PNL dei Paesi latino americani	54
Tabella 37: Peso dell'economia informale nel PNL dei Paesi dell'OECD	55

ACRONIMI

ABA	Alexandria Business Association
ACAD	Arab Center for Agricultural Development
ACTED	Agency for Technical Cooperation and Development
AFD	Agence Française de Développement
ASALA	Palestinian Businesswomen's Association
BEI	European Investment Bank
DFID	Department for International Development
DGCS	Direzione Generale Cooperazione allo Sviluppo
ECES	Egyptian Center for Economic Studies
ENO	Economia non osservata
EPCGF	European Palestinian Credit Guarantee Fund
EUROSTAT	Ufficio Statistico dell'Unione Europea
FATEN	Palestine for Credit and Development
FISEM	Facilité d'investissement de soutien économique à la Méditerranée
FNMD	Facility for New Market Development
GAFI	General Authority for Investment and Free Zones
GEM	Global Entrepreneurship Monitor
GIZ	Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit
ICE	Agenzia per la promozione all'estero e l'internazionalizzazione delle imprese italiane
ILO	International Labour Organization
KfW	Kreditanstalt für Wiederaufbau
MAE	Ministero degli Affari Esteri
MAS	Palestine Economic Policy Research Institute
OECD	Organisation for Economic Co-operation and Development
ONG	Organizzazione non governativa
ONU	Organizzazione delle Nazioni Unite
OXFAM	Oxford Committee for Famine Relief
PFU	Palestinian Farmers Union
PIL	Prodotto Interno Lordo

PMI	Piccole e medie imprese
PNL	Prodotto Nazionale Lordo
Reef	Reef Finance Company
SEC	Sistema europeo dei conti
SNA	System of National Accounts
UE	Unione Europea
UNIDO	United Nations Industrial Development Organization
USAID	United States Agency for International Development
UTL	Unità Tecnica Locale
WB	World Bank
WTO	World Trade Organization

SINTESI

La necessità di valutare le **modalità di accesso al credito d'aiuto** e allo sviluppo dell'impresa informale è emersa nell'ambito della valutazione di tre progetti di cooperazione allo sviluppo finanziati dalla cooperazione italiana denominati: "Linea di credito in favore delle piccole e medie imprese tunisine" in Tunisia; "Programma di sviluppo del settore privato a sostegno alle piccole e medie imprese tramite il sistema di Private Banking Palestinese" nei Territori Palestinesi; "Programma di supporto alle piccole e medie imprese" in Egitto.

Infatti, i risultati della valutazione di tali progetti di credito in favore del settore privato hanno messo in evidenza alcuni problemi, anche sul versante della loro pertinenza, che sono riconducibili a una serie di questioni che, anche se fondamentali, pur tuttavia non sono sufficienti a spiegare le **grandi differenze in ordine all'esito finale di ciascun progetto**. Astraendo dai contesti dei singoli Paesi, naturalmente molto differenti sul piano politico, istituzionale e economico, mentre in Tunisia il progetto di sostegno al settore privato ha ottenuto risultati molto buoni, in Egitto e nei Territori Palestinesi sono emerse problematiche legate in particolar modo alla questione della scelta del target dei beneficiari (in teoria le PMI), che ne hanno in qualche modo compromesso l'esito finale.

In realtà in Egitto e nei Territori Palestinesi le piccole e medie imprese hanno molto spesso un **carattere fortemente informale** che mal si concilia con lo strumento della linea di credito finalizzata all'acquisizione di apparecchiature e macchinari di origine italiana. In questi Paesi, dunque, l'aumento dell'offerta di credito attraverso il sistema bancario tradizionale non sembra in grado di produrre effetti rilevanti sullo sviluppo delle PMI, che appaiono frequentemente più connesse ai circuiti dell'economia informale piuttosto che alle dinamiche e ai meccanismi dell'economia formale.

La questione della **sottovalutazione del ruolo degli attori economici informali** nel contesto dei sistemi palestinesi e egiziano, dunque, sembra aver giocato un ruolo essenziale in ordine alle difficoltà che hanno incontrato i progetti di credito al settore privato in tali Paesi. Tale sottovalutazione ci riconduce a una questione più generale che presenta due aspetti: quello della conoscenza delle dinamiche che caratterizzano il settore informale e quello relativo al ruolo che gli attori della cooperazione internazionale, e più in generale gli attori pubblici, sono disposti a riconoscerli nel quadro dei processi di cambiamento e di sviluppo, siano essi di natura sociale che economica.

Insomma, gli attori informali se da una parte sono spesso **esclusi** dai *policy makers* e dagli attori della cooperazione internazionale allo sviluppo nei processi di elaborazione delle politiche pubbliche in virtù del fatto che non sono considerati alla stregua di normali *rights holders*, dall'altra tali attori possono decretare il successo o l'insuccesso di un programma di cooperazione di credito al settore privato.

La questione non può essere relegata solo alla difficoltà di tali attori nel fornire adeguate garanzie a copertura del credito, ma va inserita in un contesto più ampio dove l'aspetto centrale è quello del **riconoscimento a pieno titolo** di attore economico fondamentale che, naturalmente, ha proprie regole e dinamiche che non possono essere le stesse delle imprese che hanno l'abitudine e la dimestichezza ad operare attraverso le modalità e gli strumenti finanziari tipici dell'economia formale.

Il concetto di settore informale (o di economia informale), è stato analizzato storicamente da una molteplicità di approcci spesso in contrasto tra loro, ma accomunati dal **"vizio" del formal-morfismo**, ovvero la tendenza a definire l'informale in opposizione al formale. In tal modo, si rischia in realtà di rimanere sempre all'interno di un contesto semantico e concettuale legato all'economia formale, riducendo l'informale a una mera negazione, spesso con connotazioni negative, del formale.

Partendo da questo assunto, spesso sono stati elaborati **modelli di sviluppo dicotomici** che hanno rappresentato il quadro teorico all'interno del quale i *policy makers* hanno implementato politiche, che di fatto non sono state in grado di coinvolgere gli attori informali o di sostenere istituzioni, che per quanto informali, sono spesso molto efficienti.

La valutazione delle diverse modalità di accesso al credito e allo sviluppo dell'impresa in Egitto e nei Territori Palestinesi, oggetto del presente studio, ha, quindi, adottato un approccio teorico in cui il settore informale non è stato considerato come mera espressione marginale e negativa dell'economia formale, ma piuttosto come un **fenomeno dotato di una sua razionalità e di dinamiche proprie**.

La principale implicazione di questo assunto teorico ha permesso allo studio di evitare la focalizzazione dell'analisi sulle **borderlines**, cioè sulle linee di confine che separano settore formale e informale, ma piuttosto sulle **borderlands**, ovvero quegli spazi all'interno dei quali sono presenti attività economiche caratterizzate da un diverso grado di formalità delle istituzioni che le sottendono. In questo modo, lo studio ha concepito l'economia come un **continuum**, ovvero uno spazio continuo all'interno del quale i diversi attori formali e informali operano nella continua ricerca di una stabilità nelle relazioni sociali ed economiche.

Di conseguenza, lo studio ha adottato un **concetto esteso d'impresa** superando la mera accezione di unità statistico-economica di base. Infatti, spesso gli attori dell'economia informale non possono essere ricondotti a tale definizione, non essendo tra l'altro oggetto della rilevazione statistica.

Per quanto riguarda la parte dello studio sull'analisi della letteratura in materia di economia informale, è emersa la **prevalenza dell'approccio dicotomico** alla materia. In Egitto, malgrado l'importanza che si attribuisce al fenomeno dell'economia informale, le analisi condotte tendono a rappresentare l'informale con una **connotazione negativa**, e le politiche e le strategie proposte tendono tutte a considerare la formalizzazione delle attività informali come un imperativo strategico.

Per i Territori Palestinesi, la produzione sul settore informale è molto più recente, a causa del contesto geo-politico nel quale le imprese sono costrette ad agire. La principale organizzazione che si occupa di settore informale in Palestina è il "Palestine Economic Policy Research Institute-MAS", che ha svolto alcune ricerche di recente, volte a definire quali sono i **limiti** che impediscono agli attori informali di accedere ai mercati e ai sistemi di credito formali. In tali ricerche, pur riconoscendo l'importanza del contributo del settore informale all'economia nazionale, sul piano delle politiche proposte, tuttavia, sembra prevalente ancora una volta l'approccio dicotomico.

Per quanto riguarda la **survey sul campo**, essa ha riguardato la realtà delle piccole e medie imprese in Egitto (la grande Cairo e Alessandria) e nei Territori Palestinesi (le aree di Ramallah-El Bireh; di Betlhemme; e di Nablus).

Anche se è improprio parlare di campione, dal momento che non è conosciuto l'universo delle piccole e medie imprese nei due Paesi, sono state coinvolte nello studio 32 piccole e medie imprese di cui 16 in Palestina e 16 in Egitto, scelte sulla base di alcuni criteri prioritari di rappresentatività sociologica (e non statistica) orientati a rappresentare la **varietà del mondo delle PMI** (dimensione del fatturato e numero degli addetti; settore di attività; e grado di integrazione con l'economia cosiddetta formale). Occorre sottolineare che le imprese che fanno parte del campione non sono tutte informali, e questo per poter avere la possibilità di analizzare le numerose **similitudini** tra imprese formali e informali. Tale scelta, inoltre, ha permesso all'analisi di ricondurre l'informale a una semplice coordinata che definisce la forma dell'attività economica o il profilo di un'impresa, **evitando tuttavia l'approccio dualmorfista** anche dal punto di vista metodologico oltre che teorico. Molte imprese formali e informali, infatti, presentano caratteristiche strutturali simili e, soprattutto, devono fronteggiare gli stessi ostacoli e costi di entrata.

Il profilo medio delle imprese egiziane e palestinesi oggetto dell'indagine sembra essere profondamente influenzato dai rispettivi contesti sociali ed economici. Tuttavia, le differenze tra i due Paesi, a volte molto profonde, non impediscono **forti tratti in comune** nel funzionamento delle imprese, quali la dimensione geografica dell'attività; il processo di selezione degli occupati e della manodopera; la scelta dei prodotti; la gestione contabile; il processo decisionale; e le operazioni di manutenzione degli equipaggiamenti e dei macchinari.

In quanto ai tratti di informalità delle imprese egiziane e palestinesi del campione, la comparazione tra i parametri scelti (la loro registrazione ufficiale, la disponibilità di un conto bancario e l'esistenza di un bilancio ufficiale) emergono dati che rafforzano la **necessità metodologica** di evitare qualsiasi approccio basato sulla dicotomia formale/informale poiché non esiste una corrispondenza diretta tra tali parametri.

Nonostante gli evidenti elementi di informalità su alcuni aspetti della vita delle PMI egiziane e palestinesi, dall'analisi degli aspetti di base legati all'espansione e allo sviluppo emerge una **grande flessibilità e una forte dinamicità** delle imprese del campione. Il fatto che le 32 imprese presentino forti tratti di informalità non sembra affatto limitare la loro propensione allo sviluppo e alla espansione delle attività economiche, che si manifesta in una forte capacità di adattamento a una realtà in costante mutamento e caratterizzata, tra l'altro, per l'Egitto da una vera e propria rivoluzione istituzionale e politica, e per i Territori Palestinesi da una emergenza politico militare nei rapporti con Israele ormai divenuta strutturale.

Una così alta propensione allo sviluppo e all'espansione, così come la realizzazione di investimenti significativi su equipaggiamenti e macchinari, richiedono capitali e risorse importanti. In altri termini, la questione dei servizi finanziari all'impresa e l'accesso al credito sono aspetti fondamentali per giocare un ruolo attivo nei mercati. Inoltre, la questione è centrale non solo per gli investimenti, ma anche per la gestione delle attività economiche quotidiane che necessitano di **immobilizzazioni finanziarie** a volte molto importanti (acquisto materie prime, magazzino adeguato, ecc.) che rischiano di mettere in difficoltà le PMI **senza un adeguato accesso al credito**.

In tal senso, la difficoltà di accesso al credito, e più in generale ai servizi finanziari, sembra contrastare con le grandi potenzialità di **adattamento** delle PMI alle evoluzioni del mercato e del contesto politico e istituzionale e, molto spesso, sia la quotidianità dell'impresa che il suo sviluppo e la sua espansione con i relativi investimenti a medio e lungo termine sono possibili solo grazie all'autofinanziamento e all'utilizzazione del risparmio personale. Il credito bancario, dunque, sembra giocare un ruolo trascurabile nella vita delle imprese.

In sostanza, le imprese egiziane e palestinesi analizzate si trovano di fronte a molti ostacoli ai quali riescono a far fronte attraverso **risorse e relazioni personali** e usufruendo in misura molto limitata, per i pochi casi di sostegno da parte di programmi di cooperazione internazionale nei Territori Palestinesi, di supporto da parte di attori istituzionali. La grande maggioranza delle imprese analizzate, dunque, non solo non usufruisce di **alcun aiuto** da parte di istituzioni pubbliche o internazionali ma nella quasi totalità non ne conosce nemmeno l'esistenza.

Il solo sostegno, peraltro molto raro, è rappresentato da alcune azioni, peraltro episodiche, di formazione da parte dell'attore pubblico in Palestina e da alcune altrettanto **rare iniziative** di associazioni private di categoria (attraverso manifestazioni fieristiche e espositive) in Egitto. L'intervento della cooperazione internazionale allo sviluppo in favore del settore privato, anch'esso molto limitato, riguarda esclusivamente qualche PMI palestinese.

Per quanto riguarda il mercato dell'offerta del credito convenzionale va rilevata una **bassa propensione delle banche** egiziane e palestinesi a concedere prestiti alle PMI per investimenti imprenditoriali. Tale atteggiamento da parte delle banche è ascrivibile in parte alla difficoltà da parte degli imprenditori a prestare adeguate garanzie e, in parte, all'alta informalità dell'economia dei due

Paesi che è molto radicata anche nel mercato del credito, dove la maggior parte delle imprese ricorre a modalità tipicamente informali che spaziano dal prestito di amici e parenti, alle *tontine*, fino a sistemi di prestito direttamente tra imprese (per lo più caratterizzate da alti tassi di informalità). Oltre al circuito “formale” del credito, rappresentato dalle banche commerciali e dalle banche islamiche, vi è, quindi, un circuito “informale” parallelo che sembra essere peraltro più utilizzato rispetto al primo.

La principale implicazione di tale situazione è che, di fatto, le piccole e medie imprese palestinesi **non usufruiscono**, se non in minima parte, dei servizi offerti dalle banche commerciali e dalle banche islamiche, né per la domanda di finanziamenti, né tantomeno per depositare i propri risparmi.

In quanto al credito che potremmo definire “**non convenzionale**”, il contesto dei due Paesi si distingue per alcune opportunità che teoricamente si offrono alle PMI ma che, di fatto, risultano o inappropriate o non convenienti. Per il credito islamico, anche se non sono previsti interessi, il servizio ottenuto è maggiorato rispetto a quello che sarebbe il suo prezzo di mercato. Di fatto il credito islamico è una forma di finanziamento dell’acquisto di beni e servizi utilizzata soprattutto per i beni di consumo (o i servizi per le famiglie), ma poco utilizzata per le attività economiche e commerciali. Rispetto a tali attività, infatti, il “credito islamico” non presenta vantaggi: non solo il costo effettivo del credito è più alto che nel caso del credito commerciale, ma è in ogni caso richiesta la presentazione di garanzie reali.

Per quanto riguarda, invece, il micro-credito, nonostante il suo recente grande sviluppo, **le imprese piccole e medie lo usano di rado**. In effetti, gli utenti degli enti di micro-credito sono per la maggior parte iniziative commerciali di dimensione “micro”: in questi casi i prestiti sono utilizzati per il finanziamento di capitale di giro, con una durata del credito stesso molto ridotta. Tra gli ostacoli che il micro-credito presenta rispetto alla possibilità di finanziare le piccole e medie imprese, sono stati menzionati nel corso delle interviste: i tassi di interesse applicati (molto più alti di quelli delle forme di credito convenzionale); l’entità dei prestiti (troppo piccola, per consentire il finanziamento di acquisti di strumenti e tecnologie); la necessità in molti casi di aderire a sistemi di “garanzia solidale” che richiedono legami tra diversi soggetti e spesso forme di “accumulazione collettiva”; l’assenza di opportunità di assistenza tecnica o di “incubazione”, che potrebbero rendere anche queste opportunità di credito interessanti per nuove imprese innovative. Un ulteriore limite della maggior parte dei sistemi di micro-credito è il fatto che non finanziano “nuove imprese” o nuove attività imprenditoriali, ma soltanto attività già avviate.

Tanto in Egitto, quanto in Palestina esistono **forme di credito “tradizionali”** legate all’uso della Zakat (vale a dire dell’elemosina obbligatoria, che viene gestita dalle moschee o da entità specializzate) o a dinamiche di amicizia e di vicinato. Nel primo caso, sebbene la Zakat possa essere utilizzata per concedere prestiti, questi sono soprattutto funzionali a iniziative di sviluppo delle competenze (per esempio al finanziamento di studi superiori) o al sostegno individuale in situazioni di difficoltà. Nel secondo caso, la forma più diffusa è simile a quella delle *tontines* (i partecipanti al “circuito” versano ogni mese una somma e a turno ognuno dei partecipanti ha diritto a prelevare la somma raccolta), e viene utilizzata soprattutto per finanziare consumi o spese straordinarie.

Sul versante delle iniziative della cooperazione internazionale per il sostegno al settore privato in Egitto e Palestina, oltre ai programmi finanziati dall’Italia, esistono **altri interventi di accesso al credito** per le PMI. In Egitto esistono interventi dell’UNIDO e dell’UE, quest’ultima attiva soprattutto nel sostegno alla ricerca e all’innovazione industriale, anche se va detto che i finanziamenti concessi, sulla base di *grants* attraverso una procedura concorrenziale, non possono “generare” immediatamente profitti, ma devono essere dedicati a attività pre-commerciali (come la sperimentazione di nuove tecnologie o l’innovazione di prodotto).

In Palestina, invece, il panorama delle iniziative appare **più ricco e articolato** spaziando dalla costituzione di fondi di garanzia, come l’EPCGF – European Palestinian Credit Guarantee Fund, che

consente alle imprese di accedere al credito prestato dalle banche commerciali presentando garanzie di minore entità, al sostegno alla riforma del sistema creditizio, in particolare da parte della GIZ, attraverso l'assistenza tecnica alla formulazione di un quadro legislativo per la regolazione delle attività di micro-credito.

Vanno citati, inoltre, il **sostegno al sistema delle cooperative**, soprattutto attraverso crediti e finanziamenti a fondo perduto prestati alle cooperative stesse – o ai loro membri – per l'acquisizione di mezzi di produzione, oltre ad alcuni progetti con obiettivi molto specifici (come il sostegno alla produzione e alla commercializzazione dell'olio di oliva, fornito dalla PFU – Palestinian Farmers Union, con l'appoggio della ONG internazionale OXFAM e il finanziamento della EU) attraverso iniziative orientate allo sviluppo delle cooperative, come, tra le altre, quella assicurata da ACAD, con il sostegno tecnico di ACTED e quello finanziario della cooperazione francese e della UE (nell'ambito dei programmi di sostegno agli attori non statali).

L'intervento della cooperazione francese alle PMI palestinesi sembra avere avuto un successo importante probabilmente per la **concessione di prestiti a tassi agevolati**, attraverso le banche commerciali, per l'acquisto di beni strumentali provenienti dal paese che offre il prestito. A differenza del fondo di credito italiano, il fondo francese prevede finanziamenti di entità limitata (anche inferiori a 100.000 Euro) e la concessione del 30% del credito stesso a dono.

Inoltre, occorre citare interventi di assistenza tecnica alla creazione di impresa attraverso la **creazione di "incubatori"** e di *cluster* o zone industriali. Queste modalità sono nuove in Palestina e piuttosto che di programmi realizzati si tratta di iniziative in fase di avvio, con l'appoggio della UE e dell'AFD e con la partecipazione di entità associative come la Palestinian Federation of Chambers of Industry and Commerce e la Palestinian IT Association of Companies.

Per quanto riguarda, infine, l'informazione sui processi economici e commerciali di carattere bilaterale, occorre precisare che i dati disponibili attualmente circa gli scambi tra Italia e Egitto, e tra Italia e Territori Palestinesi, non tengono conto del contributo dell'economia informale proprio per **l'impossibilità da parte delle statistiche nazionali** di gestire tali informazioni.

Più interessante sembra, invece, la questione delle **relazioni commerciali indirette**, ovvero del contributo di PMI con **alti tassi di informalità** che, come alcune di quelle prese in considerazione dallo studio, producono per conto di società che invece svolgono attività di export. Naturalmente, le statistiche tengono conto solo degli attori finali, ovvero della società che esporta anche se i prodotti sono stati forniti da un'altra società. A tale fenomeno, tra l'altro, va aggiunto anche quello di società egiziane e palestinesi che esportano in Paesi dell'area dove poi i prodotti vengono riesportati, come spesso avviene per alcuni settori come quello dei pellami, dei tessuti e per l'agro alimentare.

In conclusione, l'analisi condotta ha messo in evidenza come il peso e l'importanza dell'economia informale siano spesso sottovalutati non solo dagli economisti e dagli studiosi della materia ma anche dagli attori della cooperazione internazionale che **tendono piuttosto a considerare esclusivamente gli attori economici del settore formale** quali beneficiari potenziali delle loro iniziative di sostegno al settore privato. In tal modo, ogni sforzo delle politiche, ma anche degli interventi di cooperazione, sarà teso o a ignorare il fenomeno dell'informale o a spingerlo, senza risultati significativi, verso la formalizzazione.

Tali sforzi, che sono destinati a essere inefficaci, impediscono di prendere in considerazione **l'enorme potenziale** del settore informale soprattutto nel suo contributo, sia alla crescita economica, sia a mitigare gli effetti di crisi politiche e istituzionali e di situazioni di povertà, come accade in Egitto e nei Territori Palestinesi. In effetti, come l'analisi in profondità ha dimostrato, la questione centrale non sembra essere quella di trasformare l'informale in formale poiché queste due dimensioni coesistono, secondo livelli che possono mutare da caso a caso, nella maggior parte delle PMI egiziane e palestinesi.

L'analisi condotta sul funzionamento delle PMI egiziane e palestinesi e sulle possibilità di accesso al credito e agli strumenti finanziari sembra mettere in evidenza che le loro potenzialità non saranno mai sfruttate se non cambieranno gli approcci legati a una visione dicotomica che, di fatto, impedisce ai *policy makers* e alle agenzie della cooperazione allo sviluppo di vedere negli attori economici con tratti più o meno importanti di informalità degli **attori fondamentali da coinvolgere** nell'elaborazione, nella implementazione e nella valutazione delle politiche pubbliche orientate alla crescita e allo sviluppo attraverso il sostegno al settore privato.

1. QUADRO ISTITUZIONALE

Con incarico del 27.11.2013, repertorio n. 1665, l'ufficio IX della Direzione Generale Cooperazione allo Sviluppo del Ministero degli Affari Esteri ha affidato alla società STEM-VCR l'incarico di svolgere una "valutazione indipendente delle diverse modalità di accesso al credito di aiuto e allo sviluppo dell'impresa informale in Egitto e nei Territori Palestinesi".

Lo studio è stato condotto da una **équipe multidisciplinare** composta da: Maurizio Floridi (team leader), sociologo dello sviluppo, valutatore e esperto di sostegno alle piccole e medie imprese; Gianfrancesco Costantini, sociologo valutatore e esperto di cooperazione allo sviluppo e in particolar modo di dinamiche e processi sociali nei Paesi del Mediterraneo orientale e meridionale; Andrea Floridi, economista dello sviluppo e della cooperazione internazionale e esperto di economia informale. L'équipe si è avvalsa nelle sue missioni sul campo nei Territori Palestinesi e in Egitto della collaborazione di due esperti locali: Jamal Atamneh, socio-economista palestinese e esperto di valutazione di progetti di cooperazione internazionale e Bassem Adly, economista egiziano e esperto di sostegno alle piccole e medie imprese.

1.1. I risultati della valutazione dei progetti di sostegno al settore privato in Tunisia, in Egitto e nei Territori Palestinesi

La necessità di valutare le **modalità di accesso al credito** d'aiuto e allo sviluppo dell'impresa informale è emersa nell'ambito della valutazione di tre progetti di cooperazione allo sviluppo finanziati dalla cooperazione italiana denominati: "Linea di credito in favore delle piccole e medie imprese tunisine" in Tunisia; "Programma di sviluppo del settore privato a sostegno delle piccole e medie imprese tramite il sistema di Private Banking Palestinese" nei Territori Palestinesi; "Programma di supporto alle piccole e medie imprese" in Egitto¹.

Infatti, i risultati della valutazione di tali progetti di credito in favore del settore privato² hanno messo in evidenza alcuni problemi, anche sul versante della loro pertinenza, che sono riconducibili a una serie di questioni di grande importanza o **precondizioni** quali quella dell'esistenza di un volume soddisfacente di interscambio tra l'Italia e i Paesi in questione (aspetto di grande rilevanza dal momento che il credito è spesso subordinato all'acquisto di macchinari di provenienza italiana) o il reale fabbisogno di liquidità del mercato creditizio, aspetto che spesso non è preso sufficientemente in considerazione poiché esistono Paesi che soffrono effettivamente di questo problema (come la Tunisia) ed altri invece (come la Palestina) che hanno un forte eccesso di liquidità depositata nelle banche commerciali senza essere utilizzata a beneficio delle imprese. Oppure il reale interesse delle banche commerciali intermedie ad agire come un vero attore che gioca un ruolo fondamentale nel rafforzare e accompagnare le capacità imprenditoriali, invece di adottare un approccio conservativo che mal si adatta con un'iniziativa di sviluppo. La valutazione ha messo in luce il fatto che, spesso, il finanziamento era concesso solo a chi fosse in grado di offrire garanzie reali (in alcuni casi attraverso depositi liquidi di pari entità del finanziamento), e non invece a chi presentava buoni progetti in grado, per esempio, di generare nuova occupazione e di promuovere innovazione tecnologica.

Si tratta, senza dubbio, di aspetti fondamentali che pur tuttavia non sono sufficienti a spiegare le **grandi differenze** in ordine all'esito finale di ciascun progetto. In effetti, il progetto che ha interessato la Tunisia, pur con qualche rara criticità, è da considerarsi come eccellente, mentre in Egitto sono emersi problemi non di poco conto che hanno fortemente messo in discussione la pertinenza e la coerenza dell'intervento. Quanto al progetto nei Territori Palestinesi, si tratta, purtroppo, di un

¹ Tale valutazione è stata condotta dalla società STEM-VCR srl per conto dell'Ufficio IX della DGCS del Ministero degli Affari Esteri nel periodo marzo-maggio 2013 (CIG 4622190FD6).

² Per il rapporto di tale valutazione si veda:

<http://www.cooperazioneallosviluppo.esteri.it/pdgcs/Documentazione/Rapporto%20Finale%20Linea%20di%20Credito%20PMI%20ITA.pdf>

intervento che si è bloccato per alcuni anni a causa di contraddizioni di fondo, legate a un'analisi di fattibilità carente nella fase della sua formulazione e a una scarsa pertinenza, nonostante la revisione recentemente operata, e che probabilmente dovrà essere oggetto di un'ulteriore riflessione per comprendere con quali modalità continuare su un percorso che dovrà essere profondamente ridefinito.

Eppure il credito in favore del settore privato rappresenta una modalità di cooperazione ben definita, con caratteristiche proprie e con meccanismi di funzionamento codificati. La grande differenza nei risultati ottenuti dai tre progetti va quindi probabilmente ricercata in un **fattore distintivo** in grado di influire in maniera determinante sull'esito finale.

In tal senso, la questione che sembra essere centrale in ordine al successo di progetti di credito nei confronti del settore privato è quella che riguarda la scelta del target dei beneficiari. Anche se da un punto di vista metodologico è difficile effettuare una comparazione tra i tre progetti analizzati dalla valutazione, poiché esiste una rilevante **differenza dei contesti** politici e istituzionali, della peculiarità dei sistemi economici e, non ultimo, le dimensioni di ciascun paese, è pur vero che la scelta del target dei beneficiari sembra avere giocato un ruolo fondamentale nell'esito finale dei progetti.

In effetti, ciascuno dei tre progetti, pur adottando uno schema di attuazione sostanzialmente uguale e indirizzandosi alla stessa tipologia di beneficiari, ovvero le piccole e medie imprese (ad eccezione di quelle operanti nel settore del turismo e in quello del commercio), la natura e le caratteristiche di tali beneficiari **cambiano in maniera rilevante** in funzione dei rispetti Paesi. Se, quindi, in Tunisia ci si è rivolti a una realtà imprenditoriale di piccole/medie dimensioni di tipo industriale inserita in dinamiche di relazioni commerciali internazionali (con una prevalenza di propensione all'export verso i Paesi europei e in particolar modo l'Italia) e abituata comunque a rapporti commerciali con il sistema creditizio, nei Territori Palestinesi e soprattutto in Egitto i relativi progetti si sono indirizzati piuttosto verso grandi imprese che già disponevano di solide relazioni con il sistema bancario.

1.2. Le PMI in Egitto e nei Territori Palestinesi

In realtà in Egitto e nei Territori Palestinesi le piccole e medie imprese hanno molto spesso un **carattere fortemente informale** che mal si concilia con lo strumento della linea di credito finalizzata all'acquisizione di apparecchiature e macchinari di origine italiana. In questi Paesi, dunque, l'aumento dell'offerta di credito attraverso il sistema bancario tradizionale non sembra in grado di produrre effetti rilevanti sullo sviluppo delle PMI, che appaiono frequentemente più connesse ai circuiti dell'economia informale piuttosto che alle dinamiche e ai meccanismi dell'economia formale.

1.2.1. Il caso dell'Egitto

Le micro e piccole e medie imprese costituiscono oltre il 99% del settore privato in Egitto e occupano l'80% dei lavoratori non agricoli e circa il 40% della forza lavoro complessiva. Le PMI hanno assorbito la maggior parte dei nuovi ingressi nella forza lavoro nell'ultima decade e in generale offrono un contributo importante alla creazione di **nuovo impiego**, anche se soprattutto in forme di **lavoro informale**. Le PMI sono inoltre il maggior fornitore di beni e servizi per i mercati locali, in particolare per quanto riguarda i segmenti di popolazione a basso reddito e con un basso potere d'acquisto³. Nel corso degli ultimi dieci anni, il tasso di crescita delle PMI ha superato il 4% all'anno.

Nonostante questo, le PMI restano un **soggetto molto vulnerabile** nell'economia egiziana: di fatto, la dimensione media delle imprese è di soli 2,3 occupati e oltre ¾ delle imprese private hanno meno di 3 lavoratori. Oltre l'80% delle micro e PMI hanno un **carattere prevalentemente informale**, con

³ International Finance Corporation (IFC) (September 2009) *EGYPT: Market Assessment of the Need of Micro and Small Enterprises*

prodotti a basso valore aggiunto e bassa qualità, e con una capacità particolarmente limitata per quanto riguarda le esportazioni⁴.

Inoltre, le PMI sono soggette a un **quadro legislativo e regolamentare particolarmente pesante**, che non tiene conto delle loro caratteristiche e dalla loro realtà operative. Altre difficoltà che le PMI egiziane devono affrontare riguardano l'accesso al credito (in particolare al "credito formale"), l'accesso all'assistenza e ai servizi di *business development*, l'accesso ai mercati e a reti di partenariato, l'accesso alle tecnologie dell'informazione, alla disponibilità di personale qualificato.

1.2.2. Il caso dei Territori Palestinesi

Come testimoniato anche dalle statistiche dell'European Palestinian Credit Guarantee Fund, il contesto palestinese è caratterizzato da una bassa propensione delle 18 banche operanti nel paese (12 delle quali riconducibili a gruppi finanziari internazionali) a concedere prestiti per investimenti imprenditoriali. Tale atteggiamento è dovuto in parte alla difficoltà degli imprenditori a prestare **adeguate garanzie** e, in parte, all'**alta informalità dell'economia palestinese** che è molto radicata anche nel mercato del credito, dove la maggior parte delle imprese ricorre a forme di credito tipicamente informali che spaziano dal prestito di amici e parenti, alle *tontine*, fino a sistemi di prestito direttamente tra imprese. Oltre al circuito "formale" del credito, rappresentato dalle banche commerciali e dalle banche islamiche, vi è, quindi, un **circuito "informale" parallelo** che sembra essere peraltro più utilizzato rispetto al primo.

La principale implicazione di tale situazione è che, di fatto, le imprese palestinesi non usufruiscono, se non in minima parte, dei servizi offerti dalle banche commerciali e dalle banche islamiche, né per la domanda di finanziamenti, né tantomeno per depositare i propri risparmi. Secondo la Federation of Palestinian Chambers of Commerce, Industry and Agriculture sono principalmente le grandi imprese ad accedere alle banche commerciali e islamiche, mentre **molte PMI preferiscono canali informali di credito**.

A questo va aggiunto che, anche se l'economia palestinese è tutt'altro che caratterizzata da una bassa imprenditorialità, tuttavia il contesto in cui si trovano inserite le imprese è caratterizzato da un **basso livello di formalità** delle istituzioni. Naturalmente le imprese informali non vanno intese meramente come sinonimo di microimprese su base familiare che si muovono secondo la logica dell'*household economy* e che talvolta garantiscono avanzate forme di sviluppo imprenditoriale.

L'eccesso di liquidità nel sistema bancario e il carattere altamente informale dell'imprenditoria palestinese rappresentano, dunque, due **pre-condizioni** che hanno compromesso non solo le possibilità di successo del progetto italiano di sostegno al settore privato attraverso la disponibilità di una linea di credito nel momento in cui ha potuto, anche se tardivamente, diventare operativo, ma anche l'interesse stesso dei principali attori, vale a dire le banche e le piccole e medie imprese.

1.3. La centralità della questione del settore informale

La questione della **sottovalutazione del ruolo degli attori economici informali** nel contesto dei sistemi palestinesi e egiziano, dunque, sembra aver giocato un ruolo essenziale in ordine alle difficoltà che hanno incontrato i progetti di credito al settore privato in tali Paesi. Tale sottovalutazione ci riconduce a una questione più generale che presenta due aspetti: quello della conoscenza delle dinamiche che caratterizzano il settore informale e quello relativo al ruolo che gli attori della cooperazione internazionale, e più in generale gli attori pubblici, sono disposti a riconoscerli nel quadro dei processi di cambiamento e di sviluppo, siano essi di natura sociale che economica.

⁴ Business Development Services Support Project (BDSS) (2004), *Project Implementation Plan*

In effetti, nonostante un'abbondanza di definizioni formulate sul piano teorico circa l'economia informale, la rarità di analisi dei fenomeni di informalizzazione dell'economia, che negli ultimi anni sono sempre più frequenti e diffusi, e di studio del comportamento degli attori informali traducono una forte difficoltà sul piano teorico e concettuale ad attribuire un **corretto ruolo** a tali attori all'interno dei moderni sistemi economici.

Insomma, gli attori informali se da una parte **sono spesso esclusi** dai *policy makers* e dagli attori della cooperazione internazionale allo sviluppo nei processi di elaborazione delle politiche pubbliche in virtù del fatto che non sono considerati alla stregua di normali *rights holders*, dall'altra tali attori possono decretare il successo o l'insuccesso di un programma di cooperazione di credito al settore privato.

La questione non può essere relegata solo alla difficoltà di tali attori nel fornire adeguate garanzie a copertura del credito, ma va inserita in un contesto più ampio dove la questione centrale è quella del **riconoscimento a pieno titolo di attore economico fondamentale** che, naturalmente, ha proprie regole e dinamiche che non possono essere le stesse delle imprese che hanno l'abitudine e la dimestichezza ad operare attraverso le modalità e gli strumenti finanziari tipici dell'economia formale.

2. QUADRO TEORICO E METODOLOGICO

2.1. Gli obiettivi dello studio

L'obiettivo generale dello studio è quello di **comprendere i fattori e le dinamiche** che ostacolano l'accesso agli strumenti finanziari da parte delle PMI palestinesi e egiziane, che operano secondo alti tassi di informalità, nonostante la disponibilità di linee di credito del sistema bancario nazionale o delle agenzie di cooperazione allo sviluppo.

Per quanti riguarda gli obiettivi specifici, si trattava di:

- a) identificare le principali **dinamiche rilevanti nello sviluppo delle imprese informali**, vale a dire le dinamiche sociali ed economiche che ne influenzano la trasformazione e le "poste in gioco" connesse al loro sviluppo;
- b) identificare i principali **soggetti rilevanti rispetto alle dinamiche di sviluppo delle imprese** considerate: le imprese stesse (formali e informali), le entità di carattere familiare, le entità di carattere associativo, le amministrazioni locali, le istituzioni di sostegno, le reti sociali, le "unioni tra produttori" e sindacati, le entità formali e informali che svolgono attività creditizia, gli attori della cooperazione internazionale, ecc.; nonché i ruoli e le funzioni che tali diversi attori giocano;
- c) identificare le **modalità attraverso le quali le imprese considerate accedono ai mezzi e alle risorse necessarie alla loro attività**: risorse finanziarie; macchinari e strumenti; tecnologie; lavoro; informazione e conoscenza; sbocchi di mercato per i loro prodotti; ecc.;
- d) identificare le **possibilità praticabili per favorire lo sviluppo dell'impresa informale attraverso iniziative di credito**, considerando anche le possibilità di intervento sui sistemi di garanzia, sulle iniziative di micro-credito e micro-finanza, sul credito al consumo e sul credito islamico, sulle attività creditizie "informali" (in questo quadro dovranno essere considerate anche le dinamiche relative alle caratteristiche dei diversi prodotti finanziari e ai meccanismi di gestione dei fondi e delle istituzioni finanziarie);
- e) effettuare **un'analisi dei principali strumenti analoghi in essere** da parte dei principali donatori: Stati Uniti, Regno Unito, Francia e Germania; procedere all'individuazione di eventuali similitudini tra di loro; evidenziare gli strumenti adottati per risolvere le criticità.

2.2. Il quadro di riferimento teorico dello studio

2.2.1. L'economia informale

La tematica dell'economia informale sta trovando sempre più spazio nelle trattazioni accademiche e negli interventi di sviluppo. Inoltre, alcune organizzazioni internazionali, tra cui l'ILO, stanno focalizzando la loro attenzione su questioni come l'occupazione informale.

Settore formale-informale

Il concetto di settore informale emerge nei primi anni '70, con due testi di riferimento: il primo è uno studio sul proletariato urbano ad Accra, in Ghana, condotto dall'antropologo Keith Hart⁵; l'altro punto di riferimento è un rapporto del 1973 in Kenya, condotto dall'ILO⁶. In questo periodo la scarsa produzione letteraria sull'argomento si è focalizzata sulla definizione di **settore informale**, inteso come settore dell'economia tradizionale, contrapposto al settore moderno. La principale implicazione del concetto di settore informale è che le politiche e le strategie elaborate avevano

⁵ Hart K. (1973), "Informal income opportunities and urban employment in Ghana", *Journal of Modern African Studies*, 11(1), 61-89

⁶ ILO (1972), *Employment, incomes and equality: a strategy for increasing productive employment in Kenya*, International Labour Office, Geneva

come obiettivo la formalizzazione (intesa come modernizzazione) dell'economia in una prospettiva evolucionistica (lo sviluppo è concepito come processo unidirezionale che conduce alla modernizzazione del poco produttivo settore tradizionale).

Economia formale-informale

Il decennio successivo è caratterizzato, invece, da uno **slittamento del concetto** di settore informale a quello di economia informale. In tal modo, l'attenzione si sposta sulle attività economiche caratterizzate da un diverso grado di formalità. La fine degli anni '80 culmina con l'esigenza di includere nei sistemi di contabilità nazionale anche l'economia informale. Peraltro, proprio in questo periodo l'economia italiana ha compiuto il cosiddetto "sorpasso" ai danni dell'economia inglese, grazie all'inclusione dell'economia informale nel PNL.

In seguito, gli anni '90 segnano una svolta per la produzione sull'argomento che inizia a focalizzarsi principalmente sul concetto di impresa informale, occupazione informale, e istituzioni informali.

Impresa formale-informale

L'impresa informale è considerata l'**unità produttiva di base** dell'economia informale, ed è utilizzata come punto di partenza per la rilevazione statistica.

Inoltre, gli anni '90 vedono l'emergere di una nozione più elaborata di economia informale condivisa a livello internazionale. Il fenomeno è legato alla necessità di adottare una **misurazione più uniforme** in modo da poter comparare il contributo di tale settore all'economia dei diversi Paesi.

Due documenti possono essere considerati come il punto di riferimento per la misurazione dell'economia informale: lo **SNA93**, delle Nazioni unite; e il **SEC95** di EUROSTAT.

I due documenti definiscono l'economia informale come una delle tre componenti dell'**economia non osservata (ENO)**, ovvero l'economia che sfugge alla rilevazione statistica. L'ENO è composta da:

- Economia illegale;
- Economia sommersa;
- Economia informale.

Come si può notare, l'economia informale viene concepita come **sinonimo di household economy**, o economia familiare. Il principale limite di tale approccio è che la categoria analitica su cui si basa la classificazione delle diverse tipologie di ENO, è la "volontà di sfuggire dalla contabilità nazionale". La classificazione risultante sembra pertanto essere improntata più sull'eticità, che sulle condizioni che determinano un alto grado di informalità. Inoltre, l'approccio **puramente statistico** non permette di superare la visione dicotomica che caratterizzava la prima fase del dibattito sull'informale, poiché ancora una volta l'economia informale viene definita come negazione di qualcos'altro.

Occupazione formale-informale

A partire dagli anni '90, l'ILO ha intrapreso campagne e iniziative legate al tema dell'occupazione informale, anche se quest'ultima però è concepita come **occupazione nascosta**, o come occupazione minorile, o come sfruttamento del lavoro femminile⁷. Inoltre, l'occupazione informale è rappresentata come una espressione del più ampio fenomeno del lavoro non dignitoso. Anche in questo caso, dunque, possiamo collocare tale approccio nel filone della visione dicotomica o dialettica, poiché l'occupazione formale viene contrapposta a quella informale, peraltro con una connotazione decisamente negativa per quest'ultima.

⁷ ILO (2002), *Decent work and the informal economy. Sixth item on the agenda*, International Labour Office, Geneva <http://www.ilo.org/public/english/standards/relm/ilc/ilc90/pdf/rep-vi.pdf>

Istituzioni formali-informali

Gli anni '90 vedono l'emergere anche di un altro importante concetto, che è quello di istituzioni informali, propugnata dalla *New Institutional Economy*, e in particolare da quel filone teorico che muove dal lavoro di D. North⁸ sulle istituzioni informali. In tale quadro, le istituzioni possono essere definite come le regole del gioco e gli attori economici come i giocatori di una squadra. Le istituzioni devono **garantire il funzionamento e la stabilità delle relazioni sociali ed economiche** e possono essere caratterizzate da un diverso grado di formalità secondo le esigenze degli attori e del contesto istituzionale nel quale sono inseriti. Se, infatti, gli attori si muovono in un ambiente dove le istituzioni formali non sono presenti, o "non hanno presa", allora essi tenderanno a produrre istituzioni in grado di garantire le transazioni economiche e proteggere gli interessi dei diversi attori.

Ancora una volta, però, la tendenza sembra essere quella di **contrapporre in chiave dicotomica** istituzioni formali "virtuose ed efficienti" a istituzioni informali "tradizionali e inefficienti", senza discernere tra quelle in grado di funzionare e quelle che, invece, non riescono a garantire la stabilità delle relazioni economiche e sociali.

Per definire l'approccio teorico utilizzato dallo studio per analizzare le PMI egiziane e palestinesi, e in particolare per definire le varie modalità di accesso al credito, è stato necessario, dunque, fare ricorso a due concetti fondamentali: il concetto di **continuum**, e quello di **borderland**.

Continuum: la fine dell'opposizione formale/informale

Un primo passo fondamentale per uscire dalla visione dicotomica, è stato compiuto dall'ILO nel 2002, che per la prima volta riconosce **l'impossibilità di distinguere** chiaramente tra economia formale e informale.

Il problema dell'approccio dicotomico, infatti, è che non riesce a racchiudere all'interno di uno schema fisso o in una definizione il **concetto multidimensionale e mutevole** di economia informale. In tal senso, è impossibile vincolare le attività informali a mera opposizione e negazione di quelle formali, dal momento che molti attori considerati formali agiscono in un contesto completamente informale, o presentano tratti di informalità e, viceversa, molti attori informali hanno più che qualche sporadica interazione con attori formali e, spesso, sono addirittura necessari e funzionali alle attività economiche formali. Un chiaro esempio può essere la filiera export dei gamberi in Benin, le cui quattro imprese esportatrici formali fondano le proprie attività unicamente su attori completamente informali e non registrati (pescatori, commercianti di pesce, collettori, riparatori di attrezzature, trasportatori, fabbricanti di ghiaccio, ecc.)⁹.

Il concetto di continuum rischia, tuttavia, di gettarci nell'abisso dell'ignoto, dal momento che potremmo non essere più in grado di distinguere tra formale e informale. Per tale motivo, è necessario compiere un ulteriore passo in avanti e spostare l'attenzione **dal piano teorico a quello empirico materiale**, focalizzando la nostra attenzione sullo spazio di interazione tra formale e informale, che potremmo definire come *borderlands*. In sostanza, anziché focalizzare la nostra attenzione su confini concettuali e semantici (o *borderlines*) che dovremmo continuamente spostare, l'analisi prenderà in considerazione le *borderlands*.

Borderlands: verso un nuovo approccio

Il concetto di *borderland* ci permette di riportare il carattere formale o informale degli attori economici ad essere **una delle coordinate** che determinano la forma economica (maschile, formale, adulto, rurale, ecc.), senza tuttavia ridimensionare l'importanza della questione.

⁸ North D.C. (1990), *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press, Cambridge

⁹ Floridi A. (2013), *La filiera gamberi in Benin come esempio di settore informale*, Università La Sapienza, Roma

La principale implicazione è che non abbiamo più bisogno di distinguere tra formale e informale, ma piuttosto possiamo concentrarci sul comprendere come sostenere gli attori informali (peraltro attori fondamentali – e quasi sempre maggioritari – in molti sistemi economici dei Paesi in sviluppo o nelle economie emergenti), attraverso l’elaborazione di **nuove strategie e politiche di sviluppo**. Infine, l’adozione di tale concetto permette di operare un riconoscimento degli attori informali, che troppo spesso sono stigmatizzati, o esclusi dall’elaborazione e implementazione di politiche, e da interventi di cooperazione allo sviluppo di sostegno al settore privato.

Il concetto di *embeddedness*

Un altro concetto fondamentale è quello di ***embeddedness***, ovvero la necessità di superare un approccio meramente economico quantitativo. Infatti, tale concetto (introdotto da Polanyi¹⁰ e ripreso in seguito da Granovetter¹¹, e più di recente da Watson¹²) afferma che ogni relazione economica è prima di tutto anche una relazione sociale, il che significa che il mercato come agente è solo una finzione, dal momento che sono le persone e le istituzioni che esse producono a sorreggere e garantire il funzionamento della vita economica. Ma ancora più importante, questo concetto si sofferma sulla **natura dinamica della forma economica**, che “nel suo dipanarsi rappresenta la continua ricerca di una stabilità delle relazioni sociali ed economiche”, stabilità che può essere garantita da istituzioni caratterizzate da un diverso grado di formalità.

Per riassumere, il concetto di settore informale (o di economia informale), dunque, è stato analizzato storicamente da una **molteplicità di approcci spesso in contrasto tra loro**, ma accomunati dal “**vizio del formal-morfismo**”, ovvero la tendenza a definire l’informale in opposizione al formale. In tal modo, si rischia in realtà di rimanere sempre all’interno di un contesto semantico e concettuale legato all’economia formale, riducendo l’informale a una mera negazione, spesso con connotazioni negative, del formale.

Il problema tuttavia non resta confinato soltanto al campo della semantica o a quello dell’epistemologia: infatti, muovendo da questo assunto, spesso sono stati elaborati **modelli di sviluppo dicotomici** che hanno rappresentato il quadro teorico all’interno del quale i *policy makers* hanno implementato politiche, che di fatto non sono state in grado di coinvolgere gli attori informali o di sostenere istituzioni, che per quanto informali sono spesso molto efficienti.

La valutazione delle diverse modalità di accesso al credito e allo sviluppo dell’impresa in Egitto e nei Territori Palestinesi ha quindi adottato un approccio teorico in cui il settore informale non è stato considerato come mera espressione marginale e negativa dell’economia formale, ma piuttosto come un **fenomeno dotato di una sua razionalità e di dinamiche proprie**.

La principale implicazione di questo assunto teorico, ha permesso allo studio di evitare la focalizzazione dell’analisi sulle *borderlines*, cioè sulle linee di confine che separano settore formale e informale, ma piuttosto sulle *borderlands*, ovvero quegli spazi di confine all’interno dei quali sono presenti attività economiche caratterizzate da un diverso grado di formalità delle istituzioni che le sottendono. In questo modo, lo studio ha concepito **l’economia come un continuum**, ovvero uno spazio continuo all’interno del quale i diversi attori formali e informali si muovono nella continua ricerca di una stabilità nelle relazioni sociali ed economiche.

2.2.2. Il concetto operativo di impresa

Lo studio ha fatto riferimento a un **concetto esteso d’impresa**. La necessità di adottare un concetto esteso d’impresa, muove dall’assunto che gli attori economici, che sono primariamente attori sociali,

¹⁰ Polanyi K. (1944), *La grande trasformazione*, Einaudi, Torino, 1974

¹¹ Granovetter M. (1973), “The strength of weak ties”, *American Journal of Sociology*, 78, 1360-80

¹² Watson M (2005), *Foundations of International Political Economy*, Chapter 8 pp 179-197, Palgrave Macmillan, New York

si muovono all'interno di uno spazio continuo. Per tale motivo sembra controproducente assumere come unità di analisi l'impresa, intesa unicamente nella sua accezione di unità statistico-economica di base. Infatti, spesso gli attori dell'economia informale non possono essere ricondotti a tale definizione, non essendo tra l'altro oggetto della rilevazione statistica. Essi, inoltre, non vengono riconosciuti come attori economici dotati della stessa dignità delle imprese intese in senso stretto.

Lo studio ha dunque considerato "imprese" tutte le organizzazioni che svolgono attività economica, **a prescindere dal loro statuto giuridico**; questo ha comportato che si siano prese in considerazione, sia entità definite come "imprese", sia entità definite come "associazioni" o come "cooperative", sia forme non costituite legalmente di attività produttiva in cui più individui collaborano, nell'ambito di una famiglia o di altre forme di organizzazione sociale. Non sono state considerate, invece, "imprese" le attività economiche svolte da singoli individui (come quelle di singoli artigiani o quelle di singoli professionisti).

Naturalmente, per essere effettivamente utilizzabile, un concetto esteso d'impresa richiede **alcuni limiti**, che consentano di definire un'area specifica di realtà osservata come "economia informale". Un primo limite è legato alla dimensione collettiva dell'impresa (sono state prese in considerazione, quindi, solo entità in cui è presente una collaborazione tra più individui – in forma cooperativa o in quella del lavoro subordinato), considerando come elemento centrale dell'impresa l'organizzazione delle risorse.

Altri tre limiti sono stati adottati per individuare le imprese oggetto dell'indagine:

- la **dimensione prevalentemente "informale" dell'attività**: questo ha comportato che si siano prese in considerazione imprese totalmente informali, anche aventi uno statuto formale, ma nelle quali l'attività condotta è caratterizzata da forti tratti di "informalità", quali ad esempio la presenza di lavoratori privi di contratto, l'uso di fornitori e "sub-contractor" totalmente informali, l'acquisizione di input e la commercializzazione attraverso canali informali, ecc.;
- il riferimento ad attività economiche di **produzione e di trasformazione** e, quindi, l'esclusione delle attività soltanto commerciali: sono state quindi considerate soltanto attività che prevedono la produzione di beni e di servizi e non semplicemente la loro commercializzazione; anche in questo caso si fa riferimento alla dimensione dell'organizzazione delle risorse come elemento centrale dell'attività economica, evitando così di identificare l'attività economica con l'attività di produzione di reddito;
- il riferimento ad attività economiche caratterizzate dalla **"permanenza"**. Un ulteriore limite che si è adottato nell'identificazione delle imprese è quello della loro relativa permanenza. Un'attività svolta episodicamente non è stata quindi considerata, mentre lo sono state le attività svolte in modo permanente, anche se non in modo continuo. Anche in questo contesto, piuttosto che la semplice azione di "produzione di reddito" si è considerato come elemento centrale dell'impresa l'organizzazione delle risorse in funzione dell'attività di produzione di beni e servizi; tale organizzazione si può considerare "effettiva" soltanto quando ha una "durata" – e quindi comporta lo sviluppo di norme condivise relative agli obiettivi, alle relazioni tra i soggetti, alla realizzazione di attività ecc. – e quindi non si identifica con un'azione individuale.

L'adozione di questo concetto di impresa ha consentito di rendere conto:

- della **pluralità di dimensioni connesse all'economia informale**, che spesso si trova sul confine tra attività a fini di lucro e attività con motivazioni diverse (es. legami familiari e obbligazioni sociali, tradizione, orientamento all'innovazione, ecc.);
- della **continuità e contiguità tra informale e formale**, nonché del fatto che spesso esiste una integrazione di fatto tra economia formale ed economia informale;
- dei legami tra i soggetti economici e del carattere di azione collettiva proprio dell'impresa;

- del **carattere di dinamicità delle imprese**, che comporta sia trasformazioni nel tempo, sia un'oscillazione tra motivazioni e aree "istituzionali" diverse.

2.3. L'oggetto dell'analisi

Come previsto dai Termini di Riferimento, l'analisi si è focalizzata su alcuni specifici oggetti, quali:

- i) le **imprese** che partecipano all'economia informale e le loro caratteristiche;
- ii) le **dinamiche** dell'economia informale;
- iii) i **soggetti che affiancano le imprese nell'economia informale** (entità associative, prestatori di assistenza, ecc.);
- iv) le **opportunità di credito** rivolte alle imprese del settore informale (sia di carattere formale, sia di carattere informale);
- v) gli **interventi internazionali di promozione del credito** per le imprese del settore informale;
- vi) **l'informazione sui processi economici e commerciali di carattere bilaterale** (Italia – Palestina; Italia – Egitto), con particolare riferimento alle modalità in cui essi tengono conto dell'economia informale e alle modalità in cui essi offrono informazioni sulle domande di servizi e di credito da parte delle imprese.

Naturalmente, ai fini dello studio, si è trattato di identificare i principali canali di credito delle imprese informali, evidenziandone regole e meccanismi di funzionamento che permettono a tali reti di essere efficienti o meno, e di poter costituire un **canale preferenziale** rispetto ad altri sistemi di credito cosiddetti formali, caratterizzati dall'intervento di attori come le banche commerciali e quelle islamiche che non sono in grado di essere radicate nel territorio al punto da raggiungere gli attori economici informali.

2.4. I principi metodologici adottati

Lo studio è stato fondato su alcuni specifici caratteri metodologici, brevemente illustrati di seguito:

- a) **un approccio partecipativo**: i diversi soggetti coinvolti direttamente o indirettamente nell'analisi non sono stati considerati soltanto come fonti d'informazione o come semplici beneficiari (potenziali o effettivi) di iniziative di cooperazione nel campo del sostegno al settore privato attraverso l'aumento della disponibilità di credito alle imprese, ma come "attori" il cui contributo è essenziale per comprendere le dinamiche, nonché i punti di forza e le debolezze insite in tali interventi di cooperazione e più in generale nei rispettivi sistemi sociali ed economici dei rispettivi Paesi;
- b) **l'integrazione tra qualità e quantità**: nel corso della valutazione si è fatto ricorso sia a informazioni e strumenti metodologici di carattere qualitativo (come la realizzazione di interviste a "informatori chiave"), sia a informazioni e strumenti metodologici di carattere quantitativo (come l'analisi dei dati statistici e la generazione di dati di primo grado attraverso la somministrazione di questionari semi-strutturati a gruppi di imprese);
- c) **integrazione di fonti diverse**: l'accuratezza dell'analisi e la sua validità sono state garantite anche attraverso il ricorso a fonti di diverso genere e all'introduzione di strumenti metodologici funzionali alla verifica delle informazioni e al controllo e confronto tra le varie fonti. In particolare si è fatto riferimento a tre insiemi di fonti: fonti vive (comprendenti gli informatori), fonti documentarie (vale a dire documenti e rapporti) e osservazione diretta (attraverso la realizzazione di visite sul campo);
- d) **un approccio differenziato**: le imprese considerate e i loro contesti economici di riferimento sono caratterizzati da profonde differenze, riguardanti i due Paesi interessati dallo studio e in particolare le loro economie (i Territori Palestinesi sono caratterizzati da un'economia che si inserisce in un contesto ormai di crisi politica e di conflitto divenuti purtroppo strutturali nelle relazioni con lo Stato di Israele), le dimensioni finanziarie degli attori, le caratteristiche

dei sistemi finanziari (mentre l'Egitto è caratterizzato da un fabbisogno importante di liquidità, in Palestina è vera la situazione inversa), le modalità di accesso al credito da parte delle piccole e medie imprese, il quadro giuridico e di sviluppo locale esistente, ecc.;

- e) **i fenomeni economici come *continuum* e l'analisi delle *borderlands***: il ricorso ai concetti del *continuum* e delle *borderlands* ha permesso di definire l'analisi delle PMI evitando la dicotomia tra quelle formali e quelle informali, considerando, quindi, gli spazi di confine all'interno dei quali sono presenti attività economiche caratterizzate da un diverso grado di formalità delle istituzioni che le sottendono.

2.5. L'ambito geografico

Lo studio ha riguardato la realtà delle piccole e medie imprese **in Egitto e nei Territori Palestinesi**, sia sul versante della ricerca di carattere documentario, sia su quello della ricerca in profondità attraverso una *survey* sul campo.

Visto il relativo miglioramento del contesto politico e istituzionale, nonché delle condizioni generali di sicurezza, in Egitto, è stato possibile svolgere anche in questo paese l'analisi in profondità a un campione di PMI egiziane nonostante i Termini di Riferimento dello studio la prevedessero solo per i Territori Palestinesi. Tale opportunità ha permesso di avere un **quadro più completo** sul funzionamento e le differenti modalità di accesso al credito da parte delle piccole e medie imprese nei due Paesi dove la valutazione dei relativi progetti di sostegno del settore privato finanziati dalla cooperazione italiana aveva messo in evidenza alcuni problemi circa i loro esiti finali, non solo sul piano del loro impatto ma anche su quello più in generale della loro pertinenza.

Per quanto riguarda i Territori Palestinesi la *survey* sul campo ha interessato tre distinte aree territoriali molto differenti tra loro per dinamiche politiche, sociali e soprattutto economiche. Tali aree sono quella di **Bethlemme** (caratterizzata da una forte diversificazione economica ed etnica), quella di **Ramallah – El Bireh** (caratterizzata da un forte dinamismo economico, connesso tanto alla vicinanza con Gerusalemme, quanto all'essere sede del governo Palestinese) e quella di **Nablus** (caratterizzata dalla compresenza del settore agricolo e dell'industria della pietra e dalla presenza di interventi della UE e della cooperazione francese di appoggio alle iniziative economiche). Circa le aree territoriali coinvolte dalla *survey* in Egitto, l'analisi ha riguardato le due più importanti aree territoriali dal punto di vista della presenza delle piccole e medie imprese nel Paese ovvero Il Cairo (in realtà non solo la capitale ma l'intera area metropolitana denominata la Grande Cairo) e Alessandria.

2.6. Le attività svolte

Le attività si sono svolte nelle fasi seguenti, parzialmente sovrapposte:

- **ricerca documentaria**: individuazione e analisi dei documenti; individuazione delle questioni da approfondire attraverso la ricerca sul campo;
- **preparazione della ricerca sul campo**: formulazione di uno schema operativo per la ricerca sul campo; formulazione degli strumenti tecnici per la raccolta dei dati; preparazione operativa della ricerca sul campo;
- **interviste a key persons ed esperti** (le interviste sono continuate durante la fase successiva della ricerca e si sono concluse durante l'analisi e il consolidamento delle informazioni: in alcuni casi, sono state realizzate nuove interviste per interpretare e chiarire alcuni dati emersi dall'analisi dei documenti);
- **survey sulle imprese**: visite, interviste e osservazione nelle aree dei due Paesi;
- **analisi e consolidamento dell'informazione**: analisi delle informazioni, raccolta di ulteriori informazioni necessarie; discussione e riflessione collettiva del team di ricerca sui risultati;
- **reporting**: redazione del rapporto finale.

2.6.1. La ricerca documentaria

La ricerca documentaria è consistita nell'analisi di documenti di carattere generale sul tema dell'economia informale con particolare riferimento alla letteratura sulla **natura e le dinamiche** delle piccole e medie imprese in Egitto e nei Territori Palestinesi.

La lista dei documenti consultati si trova nell'allegato 1, mentre i risultati dell'analisi di tali fonti sono riportati nel capitolo 3.

2.6.2. La fase di campo

La fase di campo ha riguardato sia i Territori Palestinesi che l'Egitto. Nel primo paese si è svolto anche il **pretesting** sugli strumenti tecnici che sono poi stati in seguito affinati e adattati alla realtà delle piccole e medie imprese i cui rilevanti tratti di informalità producono talvolta distorsioni, per esempio, nelle risposte a domande considerate più delicate come quelle riguardanti il fatturato o il numero degli addetti (spesso si tende a diminuire entrambi i dati per timore di verifiche amministrative e fiscali da parte delle autorità competenti).

Nella raccolta dei dati sul campo ci si è avvalsi della collaborazione di **esperti locali** di entrambi i Paesi, sia per questioni linguistiche, sia più in generale per questioni di sicurezza dato il periodo di relativa instabilità politica tanto in Palestina che soprattutto in Egitto.

La fase del campo in Palestina si è svolta tra gennaio e febbraio 2014 mentre quella in Egitto è stata effettuata tra febbraio e marzo 2014.

2.7. Il campione delle imprese

Complessivamente sono state coinvolte nello studio **32 piccole e medie imprese** di cui 16 in Palestina e 16 in Egitto. Non essendo conosciuto l'universo delle piccole e medie imprese nei due Paesi ed essendo l'indagine di tipo qualitativo, è improprio parlare di campione, almeno da un punto di vista delle scienze statistiche.

Le 32 imprese sono state, quindi, scelte secondo criteri di rappresentatività sociologica e non di rappresentatività statistica. In tal senso, sono stati utilizzati alcuni criteri orientati a rappresentare la **varietà del mondo delle piccole e medie imprese**, quali:

- la **dimensione** (per fatturato e per occupati);
- il **settore** (agro-industria e alimentare; ristorazione; metalmeccanica; costruzioni; servizi per l'infanzia, la famiglia, il turismo; ecc.);
- il **grado di integrazione** con l'economia formale.

Ognuna delle 32 imprese è stata visitata e sottoposta a un'**intervista strutturata** sui differenti aspetti del suo funzionamento e delle sue dinamiche.

Occorre sottolineare che le imprese che fanno parte del campione non sono tutte informali, e questo per poter avere la possibilità di apprezzare le numerose **similitudini** tra imprese formali e informali. Tale scelta, inoltre ci permette di ricondurre l'informale a una semplice coordinata che definisce la forma dell'attività economica o, nel nostro caso, il profilo di un'impresa evitando tuttavia la trappola dell'approccio dicotomico sul piano metodologico oltre che teorico. Molte imprese formali e informali, infatti, presentano caratteristiche strutturali simili e, soprattutto, devono fronteggiare gli stessi ostacoli e costi di entrata.

In entrambi i Paesi le imprese visitate sono state individuate sulla base della consultazione di informatori chiave locali – quali i rappresentanti delle associazioni imprenditoriali, delle camere di commercio e dei soggetti che prestano servizi finanziari – e per mezzo della tecnica della *snowball* (alle imprese intervistate è stato chiesto di indicare altre imprese).

2.8. Le fonti di informazione e gli attori coinvolti

L'analisi condotta sulle piccole e medie imprese in Palestina e in Egitto ha utilizzato due insiemi di fonti d'informazione: **fonti documentarie** e **fonti vive** come riportato di seguito.

Fonti documentarie	Rapporti di ricerca prodotti in ambito accademico, sull'economia informale e le imprese informali in Egitto e Palestina
	Rapporti dei progetti italiani di sostegno alle PMI
	Rapporti prodotti nell'ambito delle iniziative di altri donatori e di altri attori della cooperazione internazionale in Egitto e nei Territori Palestinesi (UNIDO, World Bank, AFD, GIZ, ecc.)
	Rapporti e documenti delle associazioni imprenditoriali e di altri attori nel mondo dell'impresa in Egitto e nei Territori Palestinesi
	Saggi e studi sull'impresa informale nella regione mediterranea
	Rapporti governativi sulle relazioni economiche bilaterali (es. ICE, Ministero dell'economia e delle finanze palestinese, GAFI in Egitto)
	Banche dati sugli scambi economici transnazionali disponibili al livello internazionale (WTO, WB, ecc.)
	Istituti di statistica dei due Paesi
Fonti vive	Esperti e ricercatori sull'economia informale al livello internazionale
	Esperti e ricercatori sull'economia informale in Egitto (es. esperti UNIDO)
	Esperti e ricercatori sull'economia informale in Palestina (es. Università di Birzeit; Center for Community Studies – Università di Bethlehem; BISAN, ecc.)
	Esperti di enti di cooperazione internazionale che svolgono attività di sostegno al credito e alle imprese (GIZ, AFD, USAID, WB) in Palestina
	Entità che prestano servizi finanziari e di assistenza tecnica alle imprese in Palestina
	Associazione delle camere di commercio in Palestina e camere di commercio locali nelle aree considerate
	Imprese caratterizzate dalla partecipazione ad attività di economia informale
	UTL a Gerusalemme e al Cairo

2.9. Gli strumenti tecnici per la raccolta delle informazioni

Per la consultazione delle diverse fonti e degli informatori sono stati utilizzati i seguenti strumenti:

- **griglie di lettura per l'analisi dei documenti**, riguardanti: le caratteristiche delle imprese; le dinamiche dell'economia informale; le caratteristiche dei servizi finanziari utilizzati dalle imprese; gli interventi di sostegno alle PMI; i soggetti rilevanti nel sostegno allo sviluppo delle imprese informali; l'informazione sugli scambi commerciali e i fabbisogni ad essi legati, in particolare in riferimento alle PMI e al settore informale;
- **guide per la realizzazione di interviste aperte a informatori chiave e esperti**, riguardanti: le caratteristiche delle imprese; le dinamiche dell'economia informale; le caratteristiche dei servizi finanziari utilizzati dalle imprese; gli interventi di sostegno alle PMI; i soggetti rilevanti nel sostegno allo sviluppo delle imprese informali;
- **guide per la realizzazione di interviste collettive e workshop**, con informatori chiave ed esperti, riguardanti: le caratteristiche delle imprese; le dinamiche dell'economia informale; le caratteristiche dei servizi finanziari utilizzati dalle imprese; gli interventi di sostegno alle PMI; i soggetti rilevanti nel sostegno allo sviluppo delle imprese informali;
- **questionari strutturati per interviste alle imprese**, riguardanti: le caratteristiche e l'attività dell'impresa; il suo ricorso al credito e ai servizi finanziari; la partecipazione a reti e a strutture di carattere associativo, ecc.;
- **guide per l'osservazione delle imprese**, riguardanti: le caratteristiche e l'attività dell'impresa; il suo ricorso al credito e ai servizi finanziari; la partecipazione a reti e a strutture di carattere associativo, ecc..

3. I RISULTATI DELLO STUDIO

3.1. L'analisi documentaria

Come ricordato in precedenza, l'economia informale è una tematica che sta trovando sempre più spazio nella produzione letteraria e sempre più *case studies* sull'argomento vengono pubblicati. L'analisi riportata nel presente paragrafo riguarda la produzione documentaria, relativa all'**ultimo decennio**, sulla tematica dell'informale in Egitto e nei Territori Palestinesi.

3.1.1. L'Egitto

Per quanto riguarda l'Egitto, i principali testi di riferimento sono caratterizzati dall'approccio dicotomico. Ciò implica che le analisi condotte tendono a rappresentare l'informale con una **connotazione negativa**, e che le politiche e le strategie proposte tendono tutte a considerare la formalizzazione delle attività informali come un imperativo strategico.

L'economia informale contribuisce per il 34% al PIL dell'Egitto (Albawaba, 2012)¹³. L'ECES (Egyptian Center for Economic Studies), nel marzo 2012, ha convocato una conferenza dove si è parlato dell'importanza del settore informale in Egitto; particolare attenzione è stata data ai recenti trend, che hanno visto un **notevole incremento** del contributo delle attività informali al PIL a partire dal 2004. L'elemento più interessante che sembra emergere da questa conferenza è la consapevolezza dell'esistenza di una relazione negativa tra dimensioni dell'economia informale (sia in termini di fatturato che in termini occupazionali) e performance economiche del Paese. Ovvero, il contributo dell'economia informale al PIL e il numero di occupati impiegati in attività informali tende a crescere in periodi di recessione o crisi. Esattamente quanto sta accadendo in Egitto come conseguenza della primavera araba e della crisi finanziaria globale (Albawaba, 2012)¹⁴.

Tuttavia, il limite di tale analisi è ancora una volta quello dell'approccio dicotomico. L'ECES, infatti, invita il Governo ad attuare riforme tese a **incentivare la formalizzazione** delle imprese "tradizionalmente informali" (ovvero quelle imprese che erano informali anche prima della crisi e della primavera araba) e a limitare il processo di "informalizzazione" delle imprese formali che in periodi di recessione e crisi tendono a diventare informali. La soluzione suggerita è quella di creare incentivi per la registrazione delle imprese.

Un altro studio interessante del 2012, condotto da Mohamed A. Abdel Fatah (2012)¹⁵, analizza e compara il grado di soddisfazione e la profittabilità delle imprese formali e informali in Egitto. Lo studio sottolinea come le imprese formali siano caratterizzate da più **alti tassi di profittabilità**. La scelta di un'impresa di operare attraverso canali informali è legata spesso agli alti tassi di burocratizzazione della macchina amministrativa che rallentano i processi di registrazione e l'erogazione di permessi e licenze. Pertanto, la soluzione indicata è ancora una volta la formalizzazione delle imprese attraverso l'istituzione di incentivi e attraverso lo "snellimento" dell'apparato burocratico.

Al di là dei **limiti metodologici ed epistemologici** legati all'approccio dicotomico, la decisione di alleggerire la macchina burocratica potrebbe portare a paradossali conseguenze: l'occupazione nel settore pubblico decrescerebbe andando ad ingrandire di nuovo le file dell'occupazione informale. Sulla stessa linea sembra muoversi anche un recente studio della World Bank del 2006¹⁶, dove si indica la riforma fiscale e del settore amministrativo, come principale soluzione per il problema dell'accesso al credito in Egitto, per le imprese formali e informali, e le famiglie.

¹³ Albawaba (2012), "Egypt: The informal economy", Albawaba Business, 15 march

¹⁴ Ibidem

¹⁵ Abdel Fatah M.A. (2012), *A survey-based exploration of satisfaction and profitability in Egypt's informal sector*, Working Paper No.169

¹⁶ Nasr S. (2006), *Access to finance and economic growth in Egypt*, World Bank

Altri autori, come Rawaa Harati (2012)¹⁷, sembrano attribuire meno importanza alla necessità di una riforma fiscale e di una riforma del settore amministrativo. Harati individua due tipi di **costi all'entrata** che impediscono alle imprese informali di accedere al mercato del credito formale: costi di natura fiscale legati ai processi di registrazione e formalizzazione, e costi di natura sociale, come la stigmatizzazione sociale, che impediscono agli attori informali di accedere ai mercati formali (incluso quello del credito).

La novità di Harati consiste nel fatto che, anche se indirettamente, si afferma l'esistenza di un problema di natura politico-sociale per gli attori informali che consiste nella **mancata partecipazione effettiva alla vita politica e ai processi decisionali**, nonché nel totale oblio da parte dei *policy makers* e degli attori della cooperazione internazionale che non interpellano gli attori informali nell'individuazione, nell'elaborazione e nella implementazione di politiche e strategie di sviluppo. Nonostante la grande novità introdotta da Harati, egli continua ancora a considerare la legalizzazione delle imprese informali come principale soluzione per il coinvolgimento degli attori informali.

Un altro esempio di approccio dicotomico, è rappresentato dal paper dell'ILO del maggio 2002, realizzato da Alia El Mahdi¹⁸. Oggetto del documento è la tematica del **lavoro dignitoso** nell'economia informale egiziana. Ancora una volta, l'analisi dicotomica rappresenta l'occupazione informale come completamente indignitosa e identifica quest'ultima con il lavoro minorile e lo sfruttamento femminile. Per tali ragioni, secondo El Mahdi, appare necessario tutelare l'occupazione informale attraverso la sua formalizzazione.

3.1.2. I Territori Palestinesi Occupati

Per quanto riguarda i Territori Palestinesi, la produzione sul settore informale è **molto più recente**, a causa del contesto geo-politico nel quale le imprese sono costrette ad agire. La principale organizzazione che si occupa di settore informale in Palestina è il Palestine Economic Policy Research Institute-MAS, che ha svolto alcune ricerche di recente, volte a definire quali sono i limiti che impediscono agli attori informali di accedere ai mercati e ai sistemi di credito formali.

Il primo studio sul settore informale del MAS è del 2004¹⁹. In questo studio vengono descritte le caratteristiche dell'economia informale, e in particolare della occupazione informale. Dall'analisi emerge che le principali determinanti dell'occupazione informale sono: regione, età e settore di attività. L'aspetto più interessante di questo studio è che si attribuisce un **ruolo fondamentale** all'economia informale nella riduzione della povertà e nella generazione di reddito. Inoltre, il rapporto non sembra essere caratterizzato dalla visione dicotomica che invece emerge da rapporti successivi del MAS.

In particolare, uno studio del 2009²⁰ si sofferma sulla **manca di competenze tecniche e di una mentalità imprenditoriale di lungo periodo nella regione**. Va tuttavia riconosciuto che il MAS ha focalizzato molta della sua produzione e molti dei suoi studi sulle dinamiche caratterizzanti l'economia informale in Palestina, sempre enfatizzando l'importanza che questo settore riveste nel difficile contesto politico-istituzionale.

¹⁷ Harati R. (2013), "Heterogeneity in the Egyptian informal market, choice or obligation?", *Revue d'économie politique*, 4(123)

¹⁸ El Mahdi A. (2002), *Towards Decent Work in the Informal Sector: The Case of Egypt*, Employment Paper No. 5, ILO, Geneva

¹⁹ MAS Palestine Economic Policy Research Institute (2004), *Social and Economic Characteristics of the Informal Sector in the West Bank and Gaza Strip*

²⁰ MAS Palestine Economic Policy Research Institute (2009), *Il settore informale nei territori palestinesi occupati (le ragioni della sua espansione, le sue caratteristiche, e gli ostacoli organizzati)*, Ramallah (Lingua originale, Arabo)

Ancora una volta si privilegia la visione dicotomica poiché gli attori informali vengono percepiti come **non specializzati e non formati**. Non a caso, la soluzione proposta è quella della formalizzazione e gli strumenti per conseguirla sono assistenza tecnica e riforma fiscale.

Lo stesso studio si sofferma invece sulle caratteristiche delle imprese informali che producono beni alimentari nella regione palestinese. Dall'analisi emerge una **consapevolezza dell'importanza** della produzione alimentare informale che, grazie al radicamento delle imprese sul territorio e ai prezzi competitivi dei prodotti, riesce a soddisfare la domanda interna in tale settore. Tuttavia, molta enfasi viene posta sulla necessità di formalizzare le imprese attraverso attività di formazione e di assistenza tecnica, così come attraverso una riforma del quadro legislativo.

Un altro studio di riferimento è il *Palestine Country Report: The Global Entrepreneurship Monitor 2012*²¹. In questo documento viene dedicato ampio spazio alla definizione delle caratteristiche delle microimprese e delle piccole e medie imprese palestinesi. L'iniziativa imprenditoriale in Palestina, secondo il documento, sembra essere bloccata da diversi fattori, tra i quali il più rilevante è senza dubbio quello relativo alla **situazione politica** della regione. Altri fattori che ostacolerebbero l'iniziativa imprenditoriale sono: un alto tasso di discontinuità degli affari, un tasso relativamente basso di imprenditorialità, e la crescita delle esigenze degli imprenditori (che vogliono essere più competitivi sui mercati nazionale e internazionale).

L'aspetto più interessante è che nella misurazione dell'attività imprenditoriale sono considerati anche l'**occupazione prodotta e gli investimenti informali**. Secondo lo studio, il tasso di investitori nella popolazione adulta, che hanno investito fondi per le spese di start-up di un'attività imprenditoriale negli ultimi tre anni, è pari al 2,6% della popolazione adulta. L'investimento informale medio nella popolazione adulta (18-64 anni) è stimato essere pari a 5.814 USD, e il totale degli investimenti informali in Palestina è pari a 317,68 milioni di USD, pari al 3,18% del PIL nazionale palestinese. Gli investimenti sono in genere finalizzati a finanziare attività di membri della famiglia e parenti, seguiti da amici e vicini di casa.

Al di là delle utili informazioni che ci fornisce, il rapporto sembra essere teso a dimostrare che gli investimenti informali, pur rappresentando un importante elemento per l'attività imprenditoriale in Palestina, possono essere **un'arma a doppio taglio** che non è in grado di garantire alti tassi di crescita e di profittabilità nel lungo periodo. La visione dicotomica in questo caso emerge più evidente nelle raccomandazioni e nelle strategie e politiche consigliate.

3.2. L'analisi in profondità delle PMI palestinesi e egiziane

Malgrado esistano **forti differenze** tra i due contesti egiziano e palestinese dal punto di vista sociale e economico, l'obiettivo dello studio è di mettere in evidenza le **dinamiche comuni** che caratterizzano le piccole e medie imprese. In tal senso, le informazioni tratte dalla *survey* sul campo saranno presentate disaggregate in funzione dei due Paesi e in maniera consolidata per permettere una riflessione a più largo raggio sulle piccole e medie imprese a partire dai loro tratti di informalità che ne fanno un attore particolare dal punto di vista della cooperazione internazionale allo sviluppo e più specificamente per gli interventi di sostegno allo sviluppo del settore privato.

3.2.1. Il profilo di base delle imprese coinvolte nello studio

Come si è accennato, la scelta delle imprese del campione è stata fondata su criteri che permettessero di cogliere le dinamiche comuni pur nella varietà dei loro settori di intervento, della loro dimensione (per fatturato e addetti) e della loro **estrema varietà** dal punto di vista della presenza di tratti di informalità nel loro funzionamento.

²¹ MAS Palestine Economic Policy Research Institute (2013), *The Global Entrepreneurship Monitor (GEM) Palestine Country Report*

Il **profilo di base** delle 32 imprese così come emerge dall'analisi in profondità è definito in base ai seguenti elementi: i settori di attività; il numero degli addetti; il fatturato; la data di creazione; la dinamica legata alla creazione dell'impresa; l'influenza della dimensione familiare.

Per quanto riguarda i **settori di attività**, che ha rappresentato in un certo senso il criterio guida per l'identificazione delle 32 imprese, si è tenuto conto dell'importanza di tali settori nelle economie dei due Paesi. In Egitto, ad esempio, non potevano mancare i settori dell'edilizia (per l'importanza delle attività estrattive di marmi e graniti) e della lavorazione della pelle, così come per la Palestina il settore agroalimentare.

La tabella seguente riporta i settori di attività delle PMI oggetto dell'analisi in profondità.

Tabella 1: I settori di attività delle imprese del campione

I settori di attività			
	Egitto	Palestina	Totale
Marmo	2		2
Mobili	1		1
Verniciatura auto	1		1
Scarpe/borse/lavorazione di cuoio e pelli	3		3
Lavorazione metalli	3		3
Trasformazione prodotti alimentari e ristorazione	1	11	12
Accessori auto	2		2
Tipografico	1		1
Lavorazione plastica e vetro	2		2
Tessile (abbigliamento e ricami)		1	1
Servizi infanzia		2	2
Fabbricazione saponi		1	1
Turismo		1	1
TOTALI	16	16	32

Per quanto riguarda gli **addetti**, la media per le imprese dell'Egitto è di 8,6 mentre quella della Palestina è di 7,3. La media per il totale delle 32 PMI del campione è di 7,9 addetti per impresa. La tabella seguente riporta le differenti classi per gli addetti delle imprese dei due Paesi.

Tabella 2: Numero di addetti per impresa

Numero di addetti per impresa			
	Egitto	Palestina	Totale
Fino a 5 dipendenti	2	8	10
Da 6 a 10 dipendenti	11	4	15
Da 11 a 15 dipendenti	2	3	5
Oltre 15 dipendenti	1	1	2
Totale	16	16	32

Il **fatturato medio** delle imprese del campione dello studio risulta essere di 13.945 €, con una piccola differenza tra Egitto e Palestina. Le imprese egiziane, infatti, dichiarano un fatturato medio di 16.250 €, mentre per quelle palestinesi il valore risulta essere di 11.180 € annui.

A proposito del fatturato, occorre precisare che le stime riportate sono probabilmente, e volontariamente, **sottostimate** e in alcuni casi di **molto inferiori** al fatturato reale. In alcuni casi l'équipe di ricerca ha verificato che il fatturato dichiarato era fino a 10 volte inferiore alla cifra riportata per il budget preventivato per l'anno in corso. Tale dato non deve stupire dal momento che, come sarà riportato in seguito a proposito delle propensioni agli investimenti, negli ultimi due anni una percentuale significativamente alta ha acquistato nuovi equipaggiamenti e macchinari, il che non sarebbe compatibile con i valori di fatturato dichiarati.

Che quella del fatturato sia una **questione delicata** per le PMI, molte delle quali hanno livelli molto alti di informalità, è ulteriormente testimoniato dal fatto che il 25% delle imprese egiziane e circa il 38% di quelle palestinesi hanno preferito non riportare alcun dato. Sul totale delle 32 imprese intervistate ben 10 non hanno voluto rispondere (pari al 32,2%) e quelle che lo hanno fatto, come si può intuire, hanno fornito dati non pienamente affidabili.

Per continuare con il profilo delle imprese del campione dello studio, la **data di creazione** presenta un'ampia varietà di situazioni, come dimostrato dalla tabella seguente.

Tabella 3: Data di creazione delle imprese

Data di creazione delle imprese			
	Egitto	Palestina	Totale
Dal 1954 al 1970	4		4
Dal 1971 al 1990	4	1	5
Dal 1991 al 2005	4	1	5
Dal 2006 al 2013	4	14	18
Totale	16	16	32

Come si può osservare, le imprese egiziane sembrano avere maggiori longevità e stabilità, mentre la maggior parte di quelle palestinesi è molto più recente. Tale dato può essere spiegato dalla situazione particolare del contesto palestinese caratterizzato, di fatto, da una **continua emergenza politica e istituzionale** a causa del conflitto con lo Stato di Israele.

Tale spiegazione sembra essere compatibile con un altro elemento del profilo delle imprese del campione: quello di chi ha preso **l'iniziativa della creazione** di ciascuna impresa e di quali supporti ha potuto godere in tale operazione.

Per il primo aspetto, i due contesti sembrano giocare un **ruolo fondamentale** nella paternità della creazione di impresa, come dimostrato dalla tabella seguente.

Tabella 4: Creazione di impresa

Creazione di impresa			
	Egitto	Palestina	Totale
Il proprietario attuale	9	8	17
Il padre dell'attuale proprietario	7		7
La famiglia		1	1
Gruppi di individui/donne/partners		3	3
Istituzioni private/programmi cooperazione internazionale		4	4
Totale	16	16	32

In effetti, il contesto palestinese sembra poter contare molto di più sull'**iniziativa collettiva** e su quella istituzionale o della cooperazione internazionale allo sviluppo rispetto a quello egiziano che invece sembra fondato quasi esclusivamente sull'**iniziativa individuale privata**. Tale situazione sembra essere compatibile, da una parte con la presenza significativa di molte agenzie bilaterali e multilaterali (oltre che delle ONG internazionali) nei Territori Palestinesi, e dall'altra con una maggiore propensione all'azione collettiva delle comunità locali (sia rurali che urbane) in Palestina.

Anche per quanto riguarda il **supporto** nella fase della creazione di imprese, sembrano esistere **notevoli differenze** nei due contesti. Se, infatti, in Egitto la creazione di impresa è frutto solo dell'iniziativa personale e grazie alle proprie risorse finanziarie, nei Territori Palestinesi si nota la presenza molto significativa di sostegni esterni, sia di istituzioni private e della cooperazione internazionale che soprattutto di istituti di credito o micro-credito.

Tabella 5: Supporto alla creazione di impresa

Supporto alla creazione di impresa			
	Egitto	Palestina	Totale
Nessuno/unicamente con risorse e risparmi personali	15	5	20
La famiglia	1	1	2
Istituti di credito/micro-credito		7	7
Istituzioni private/programmi cooperazione internazionale		3	3
Totale	16	16	32

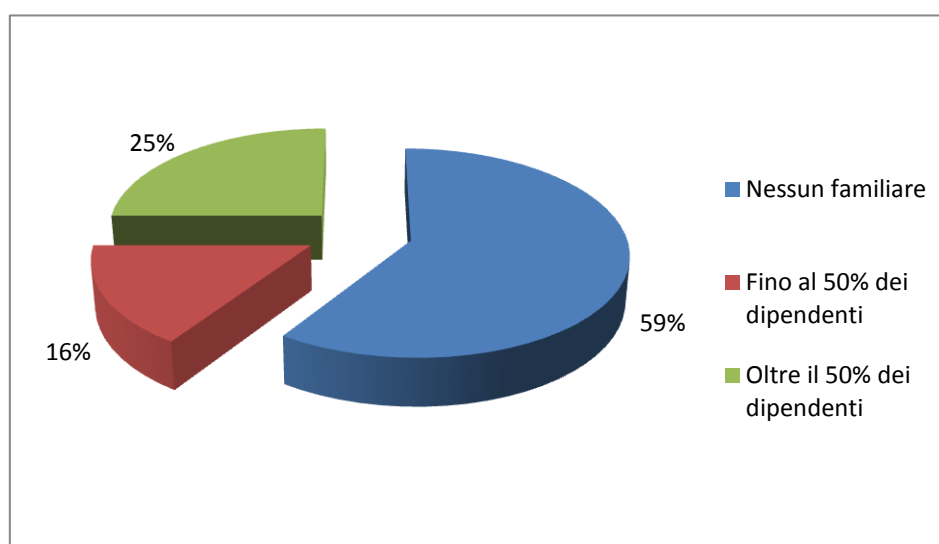
Molto più equilibrato, infine, risulta l'aspetto della presenza dei membri della famiglia dei proprietari tra i dipendenti dell'impresa. Come riportato dalla tabella seguente, il comportamento delle imprese nei due contesti egiziano e palestinese sembra essere **sostanzialmente omogeneo**.

Tabella 6: Presenza di familiari tra i dipendenti dell'impresa

Presenza di familiari tra i dipendenti dell'impresa			
	Egitto	Palestina	Totale
Nessun familiare	8	11	19
Fino al 30% dei dipendenti	1	1	2
Dal 31% al 50% dei dipendenti	3		3
Dal 51% al 80% dei dipendenti	1		1
Dal 81% al 100% dei dipendenti	3	4	7
Totale	16	16	32

Va rilevato, comunque, che la maggioranza delle imprese oggetto dell'analisi dello studio, come riportato dal grafico seguente, non si avvale di **alcun familiare** tra i dipendenti delle 32 PMI. Nello stesso tempo il tasso di imprese con dipendenti esclusivamente membri della famiglia del proprietario sembra essere piuttosto importante.

Grafico 1: Presenza di membri della famiglia tra i dipendenti



In sintesi, il profilo medio delle imprese egiziane e palestinesi oggetto dell'indagine sembra essere **profondamente influenzato dai rispettivi contesti sociali ed economici**. Tuttavia, le differenze tra i due Paesi, a volte molto profonde, non impediscono tratti comuni nel funzionamento delle imprese così come emerge dall'analisi riportata nei capitoli seguenti.

3.2.2. Il funzionamento delle imprese

Gli aspetti presi in considerazione per descrivere il **funzionamento delle PMI** oggetto dell'analisi in profondità hanno riguardato: la dimensione geografica dell'attività; il processo di selezione degli

occupati e della manodopera; la scelta dei prodotti; la gestione contabile; il processo decisionale; e le operazioni di manutenzione degli equipaggiamenti e dei macchinari.

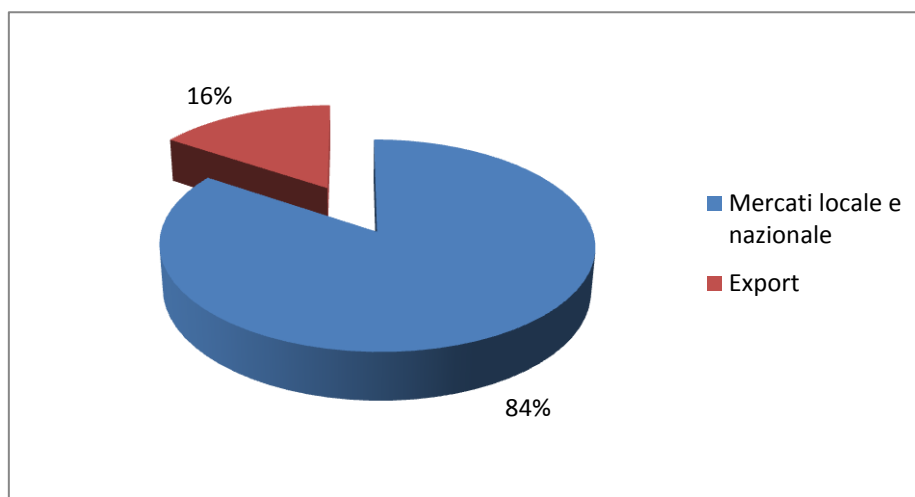
Per il primo aspetto, quello della **dimensione geografica** dell'attività delle imprese, non esiste alcuna differenza di rilievo tra il contesto egiziano e quello palestinese e la maggior parte opera su scala solo locale.

Tabella 7: Ambito territoriale delle attività

Ambito territoriale di attività delle imprese			
	Egitto	Palestina	Totale
Solo locale	11	13	24
Locale e nazionale	3		3
Locale + export indiretto	2		2
Locale + export diretto		3	3
Totale	16	16	32

Come si può osservare, la dimensione locale interessa la totalità delle imprese, mentre quelle che direttamente o indirettamente hanno una componente legata all'export sono una **piccola minoranza**. Per questo ultimo elemento la differenza tra PMI egiziane e palestinesi sembra essere il tipo di attività di export. Nel primo caso, infatti, si tratta di produzioni destinate all'export ad opera di altre imprese, mentre in Palestina le attività di export avvengono in maniera diretta.

Grafico 2: Attività legate all'export



Anche per quanto riguarda l'**assunzione dei lavoratori** i criteri che ne sono alla base sembrano essere sostanzialmente omogenei tra le due realtà territoriali. Tra tali criteri prevale senza dubbio quello della specializzazione seguito da quello dell'appartenenza al gruppo fondatore o alla cooperativa proprietaria dell'impresa.

Tabella 8: Criteri di assunzione dei dipendenti

Criteri di assunzione dei dipendenti			
	Egitto	Palestina	Totale
Apprendisti	3	1	4
Disoccupati	2		2
Manodopera specializzata	6	2	8
Solo familiari		2	2
Solo membri del gruppo/cooperativa		5	5
Membri della comunità locale		2	2

Dalla questione della **scelta dei prodotti** delle imprese emerge un alto tasso di flessibilità e di capacità di rispondere in maniera dinamica alle esigenze della domanda dei mercati. La grande

maggioranza delle imprese, infatti, dichiara di seguire costantemente le esigenze dei clienti che in qualche modo orientano il tipo di produzioni.

Tabella 9: La scelta dei prodotti

Criteri nella scelta dei prodotti			
	Egitto	Palestina	Totale
Bisogni/esigenze della clientela	12	9	21
Ricerche su internet	2		2
Imitazione di prodotti importati	2		2
Idee del proprietario		5	5
In funzione disponibilità delle materie prime		2	2
Totale	16	16	32

Un ulteriore aspetto preso in considerazione per il funzionamento dell'impresa riguarda le modalità delle **attività di manutenzione** degli equipaggiamenti e dei macchinari dell'impresa. Come riportato dalla tabella seguente, la modalità più diffusa per le operazioni di manutenzione risulta essere quella del ricorso a personale esterno specializzato, seguita in misura minore dall'affidamento di tale attività al personale interno. In alcuni casi, infine, si ricorre ad entrambe le modalità, ovvero il personale interno per le operazioni più semplici e specialisti esterni per quelle più complesse.

Tabella 10: Le modalità di manutenzione degli equipaggiamenti e dei macchinari

Manutenzione di equipaggiamenti e macchinari			
	Egitto	Palestina	Totale
I dipendenti dell'impresa	5	1	6
Personale specializzato esterno	5	9	14
Dipendenti e per operazioni complesse personale esterno	3		3
Lo stesso proprietario	2	2	4
Membri della famiglia		2	2
Volontari della comunità locale		2	2
Nessuno	1		1
Totale	16	16	32

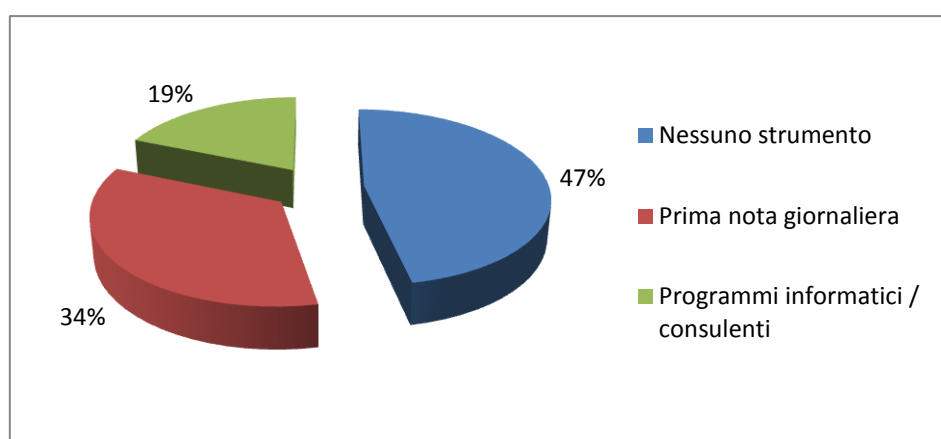
L'ultimo aspetto preso in considerazione per il funzionamento delle imprese è quello relativo alla **gestione contabile e amministrativa** dove è possibile individuare forti tratti di informalità. In effetti, la maggioranza ammette di non disporre di alcun sistema contabile e ugualmente significativo è il numero di imprese che adotta come strumento contabile solo una prima nota con la registrazione di entrate e uscite seguita dal proprietario stesso.

Tabella 11: Gli strumenti di gestione contabile e amministrativa

Gli strumenti della gestione contabile e amministrativa			
	Egitto	Palestina	Totale
Nessuno strumento contabile	9	6	15
Prima nota entrate/uscite da parte proprietario	5	6	11
Gestione da parte di un contabile interno	2		2
Contabilità informatizzata		3	3
Contabilità gestita da professionisti esterni		1	1
Totale	16	16	32

Naturalmente, la presenza di strumenti più sofisticati per la gestione contabile e amministrativa registrata in Palestina è direttamente legata al fatto che le imprese interessate hanno **rapporti con progetti di cooperazione internazionale allo sviluppo o con istituzioni di credito e micro credito**. Il grafico seguente mette in evidenza l'aspetto dell'informalità nella gestione contabile e amministrativa nelle imprese prese in considerazione dallo studio.

Grafico 3: La gestione contabile e amministrativa



3.2.3. I tratti di informalità nelle imprese

Come già argomentato nei capitoli precedenti, da un punto di vista teorico e metodologico, ma anche epistemologico, è impossibile, oltre che inutile e inefficace, operare una distinzione netta tra formale e informale, né le caratteristiche dell'informalità debbono obbligatoriamente assumere un connotato negativo (e neanche positivo). Nella ipotetica **zona grigia, o zona di confine**, peraltro molto estesa nei Paesi considerati, il settore formale convive con forti tratti di informalità e, viceversa, imprese cosiddette informali hanno relazioni funzionali e sistemiche con le imprese formali. Insomma, la distinzione dicotomica formale/informale rischia di essere uno strumento totalmente inefficace a spiegare il comportamento di attori economici che si muovono, talvolta in maniera disinvolta, all'interno della zona grigia di confine.

Anche le imprese analizzate nel corso della *survey* in Egitto e in Palestina non sfuggono a tali dinamiche e, anzi, mettono in evidenza una **serie di paradossi e di contraddizioni** che sarebbero inspiegabili adottando una logica puramente dicotomica. Non sono affatto rari, ad esempio, casi in cui i proprietari di imprese non registrate, e quindi inesistenti per lo Stato, ottengono crediti, anche se a nome del proprietario, per l'acquisto di macchinari. Ancora più emblematico è il caso assai diffuso tra le 32 imprese del campione di PMI ufficialmente registrate e per le quali vengono pagate le imposte che non dispongono di un conto corrente bancario intestato a nome dell'impresa. Ancora più chiaro, infine, è l'esempio di imprese ufficialmente registrate che dispongono di un conto corrente bancario ma che non hanno un bilancio ufficiale.

La questione della **registrazione** sembra comunque essere centrale ai fini del ragionamento sui tratti di informalità delle imprese egiziane e palestinesi. Se si prende l'insieme delle 32 imprese, infatti, solo 23 sono ufficialmente registrate.

Tabella 12: Registrazione delle imprese

Registrazione delle imprese			
	Egitto	Palestina	Totale
Registrate	10	13	23
Non registrate	6	3	9
Totale	16	16	32

Naturalmente, la totalità delle imprese non registrare svolge un'attività economica alla luce del sole e, in alcuni casi, usufruisce di **sostegno da parte delle istituzioni** (in particolare in Palestina) e esporta i suoi prodotti nei Paesi della regione.

Ancora più interessante è la **disponibilità di un conto corrente bancario** intestato all'impresa che risulta solo in 15 casi su 32, pari al 46,9% del totale.

Tabella 13: Disponibilità di un conto corrente bancario

Disponibilità di un conto bancario			
	Egitto	Palestina	Totale
Esistenza di un conto	7	8	15
Nessun conto bancario	9	8	17
Totale	16	16	32

Se, infine, prendiamo in considerazione l'esistenza di un **bilancio ufficiale**, allora la percentuale di imprese che ne sono dotate scende in maniera molto significativa.

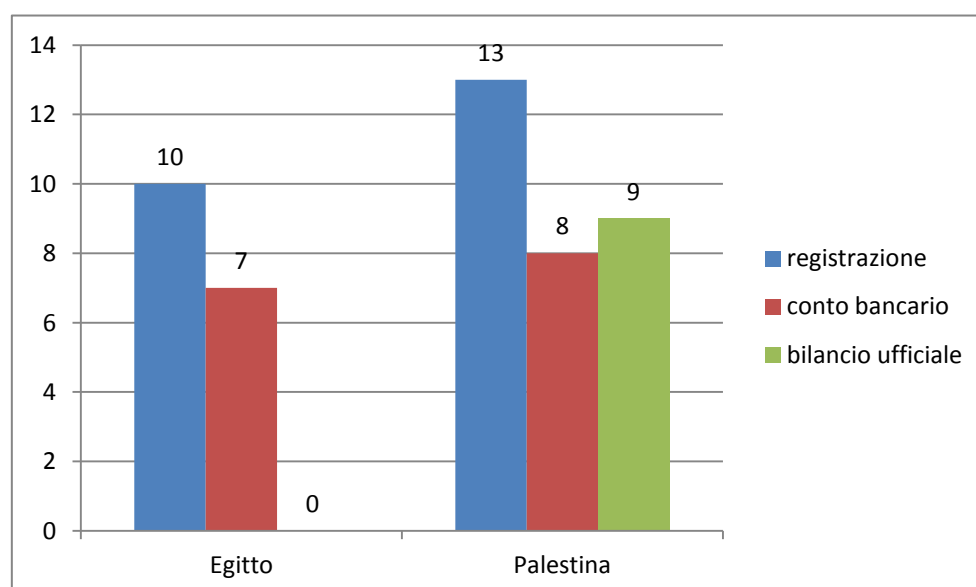
Tabella 14: Esistenza di un bilancio ufficiale

Esistenza di un bilancio ufficiale			
	Egitto	Palestina	Totale
Esistenza di un bilancio		9	9
Assenza di bilancio	16	7	23
Totale	16	16	32

Oltre all'alta percentuale di imprese che non dispongono di un bilancio ufficiale (il 71,9%), colpisce il dato relativo alla **totale assenza** di un bilancio presso le 16 imprese egiziane nonostante il fatto che 10 di esse siano provviste di registrazione ufficiale e 7 dispongano di un conto bancario a loro intestato. In quanto alle 9 imprese della Palestina che dichiarano di disporre di un bilancio ufficiale, è interessante notare che tale dato è superiore alle imprese effettivamente registrate, ovvero 8. Tale comportamento è spiegabile con il fatto che in Palestina il sostegno delle istituzioni pubbliche, e soprattutto della cooperazione internazionale allo sviluppo, è molto significativo.

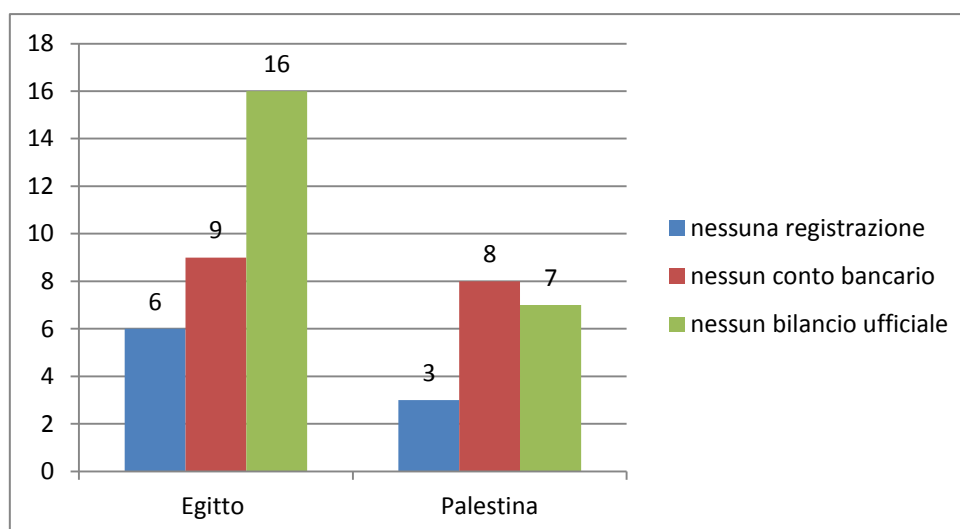
Dalla comparazione dei tre parametri utilizzati per sottolineare i tratti di informalità delle imprese egiziane e palestinesi del campione, ovvero la loro registrazione ufficiale, la disponibilità di un conto bancario e l'esistenza di un bilancio ufficiale, emergono dati che rafforzano la **necessità metodologica**, e anche operativa, di evitare qualsiasi approccio basato sulla dicotomia formale/informale poiché non esiste una corrispondenza diretta tra tali parametri. Il grafico seguente riporta alcuni indicatori di formalità delle imprese.

Grafico 4: Comparazione di alcuni indicatori di formalità



Ugualmente significativo è il grafico riportato di seguito sulla **comparazione** tra l'assenza di registrazione, di conto bancario e di bilancio ufficiale presso le imprese del campione dello studio.

Grafico 5: Comparazione di alcuni indicatori di informalità



3.2.4. Le dinamiche legate allo sviluppo e all'espansione

Nonostante gli **evidenti elementi di informalità** su alcuni aspetti della vita delle PMI egiziane e palestinesi, dall'analisi dei parametri di base legati all'espansione e allo sviluppo emerge una **grande flessibilità e una forte dinamicità** delle imprese del campione. Il fatto che le 32 imprese presentino forti tratti di informalità non sembra affatto limitare la loro propensione allo sviluppo e alla espansione delle attività economiche, che si manifesta in una forte capacità di adattamento a una realtà in costante mutamento e caratterizzata, tra l'altro, per l'Egitto da una vera e propria rivoluzione istituzionale e politica, e per i Territori Palestinesi da una emergenza politico militare nei rapporti con Israele ormai divenuta strutturale.

Il primo parametro per misurare la capacità di sviluppo e di espansione delle imprese del campione è relativo agli **investimenti** per equipaggiamenti e macchinari effettuati negli ultimi due anni. Come messo in evidenza dalla tabella seguente, la maggior parte delle 32 imprese ha effettuato investimenti importanti.

Tabella 15: Acquisto di macchinari negli ultimi due anni

Acquisto macchinari negli ultimi due anni			
	Egitto	Palestina	Totale
Acquistati	10	13	23
Non acquistati	6	3	9
Totale	16	16	32

La portata di tali dati acquista un **significato particolare** se si considera che ben 10 imprese egiziane su 16 hanno fatto investimenti in macchinari nonostante il fatto che una vera e propria rivoluzione politica e istituzionale abbia scosso il paese proprio negli ultimi due anni rendendo, di fatto, il clima e il sistema economico instabili e insicuri. Allo stesso tempo non va sottovalutata la prestazione delle imprese palestinesi che, pur in presenza di una situazione di **incertezza cronica** circa il proprio futuro, soprattutto a causa della limitazione della circolazione di beni e servizi, hanno fatto investimenti che necessitano di parecchi anni per essere ammortizzati.

Il dato sugli investimenti è in linea con quello che riguarda l'introduzione negli ultimi due anni di **nuovi prodotti** nell'attività delle imprese del campione che conferma la loro grande **dinamicità**.

Tabella 16: Lancio di nuovi prodotti negli ultimi due anni

Lancio nuovi prodotti negli ultimi due anni			
	Egitto	Palestina	Totale
Lancio di nuovi prodotti	11	13	24
Assenza di nuovi prodotti	4	3	7
Non risposto	1		1
Totale	16	16	32

La capacità, e forse anche il coraggio viste la situazione dei due contesti, di effettuare **investimenti importanti** che necessitano di vari anni per essere ammortizzati e di lanciare nuovi prodotti, è solo un aspetto della capacità di adattamento delle imprese alla realtà economica in rapido mutamento. Anche riguardo al futuro, infatti, è possibile osservare un atteggiamento analogo, dal momento che la quasi totalità delle imprese intervistate prevede cambiamenti importanti in seno alla propria organizzazione produttiva come riportato dalla tabella seguente.

Tabella 17: Previsione di cambiamenti in seno alle imprese nei prossimi due anni

Previsioni di cambiamenti nell'impresa nei prossimi due anni			
	Egitto	Palestina	Totale
Previsione di cambiamenti	14	15	29
Nessun cambiamento previsto	2	1	3
Totale	16	16	32

Anche per quanto riguarda i **cambiamenti del contesto economico** per i prossimi due anni prevale l'idea di cambiamenti che avranno una influenza anche sulla propria impresa.

Tabella 18: Previsione di cambiamenti del contesto

Previsioni di cambiamenti contesto economico			
	Egitto	Palestina	Totale
Acquisto nuovi macchinari e equipaggiamenti	8		8
Miglioramento della prestazioni dell'impresa	1	4	5
Miglioramento della stabilità politica	1		1
Miglioramento della stabilità politica	1		1
Miglioramento delle tecniche di produzione	2	1	3
Cambiamento nei mercati internazionali	1		1
Aumento delle possibilità di export		4	4
Cambiamenti generici		6	6
Nessun cambiamento	2	1	3
Totale	16	16	32

E' interessante, infine, verificare come la previsione di cambiamenti interni ed esterni alle imprese si traduca nella **capacità di programmazione** delle 32 imprese analizzate. La maggior parte delle imprese, infatti, si è dotata di piani di sviluppo a medio termine, anche se, come riportato nella tabella seguente, tali piani non sono scritti.

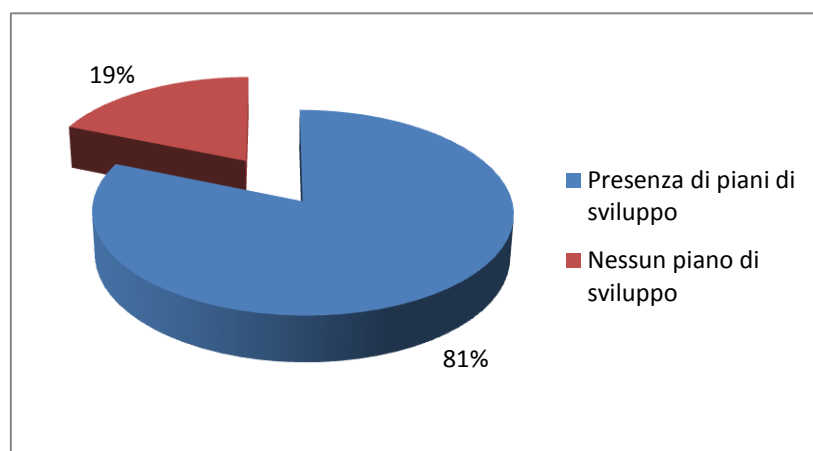
Tabella 19: Presenza di piani di sviluppo a medio termine

Presenza di piani di sviluppo			
	Egitto	Palestina	Totale
Piano di sviluppo		4	4
Piano di sviluppo ma non scritto	15	7	22
Nessun piano esistente	1	5	6
Totale	16	16	32

In sostanza, se astraiamo dalla formalizzazione scritta di piani di sviluppo, proprio perché sarebbe inutile operare una distinzione tra formalità e informalità, una percentuale molto alta delle imprese

del campione dimostra di essersi attrezzata per il futuro **pianificando** investimenti e cambiamenti delle modalità tecniche e organizzative della propria attività produttiva.

Grafico 6: La programmazione a medio termine



3.2.5. I servizi finanziari e l'accesso al credito

Una così alta propensione allo sviluppo e all'espansione, così come la realizzazione di investimenti significativi su equipaggiamenti e macchinari, richiedono **capitali e risorse importanti**. In altri termini, la questione dei servizi finanziari all'impresa e l'accesso al credito sono aspetti fondamentali per giocare un ruolo attivo nei mercati. Inoltre, la questione è centrale non solo per gli investimenti, ma anche per la gestione delle attività economiche quotidiane che necessitano di **immobilizzazioni** finanziarie a volte molto importanti (acquisto materie prime, magazzino adeguato, ecc.).

Per quanto riguarda il **finanziamento** della loro attività quotidiana, le imprese del campione utilizzano la liquidità degli acconti ricevuti al momento degli ordini, oppure sono costrette, in mancanza di accesso al credito, a ricorrere all'autofinanziamento o attraverso il reinvestimento degli incassi (e quindi degli utili) o attraverso l'immobilizzazione di capitali frutto di risparmi, individuali e familiari.

Tabella 20: Finanziamento dell'impresa nella sua quotidianità

Finanziamento dell'impresa a breve termine			
	Egitto	Palestina	Totale
Acconto su ordini/contratti	10	1	11
Profitto/Incassi mese precedente	3	7	10
Risparmi proprietario/famiglia		3	3
Incassi giornalieri	3	5	8
Totale	16	16	32

In effetti, i clienti pagano attraverso acconti e in genere, salvo pochi casi di dilazione nel pagamento, il saldo viene dato alla consegna dei prodotti, così come indicato nella tabella seguente che presenta delle **differenze significative** tra Egitto e Palestina.

Tabella 21: Modalità di pagamento da parte dei clienti

Modalità di pagamento da parte dei clienti			
	Egitto	Palestina	Totale
Acconto su ordini + saldo a consegna	10		10
Cash a prestazione	3	16	19
Acconto e saldo dilazionato	3		3
Totale	16	16	32

Per quanto riguarda gli **acquisti di materiali e materie prime** per la produzione, le imprese sembrano comportarsi in maniera diametralmente opposta nei due Paesi. In Egitto, infatti, le imprese possono godere di una dilazione a breve termine per gli acquisti, mentre nei Territori Palestinesi tali casi sembrano molto rari.

Tabella 22: Dilazione alle imprese per il pagamento degli acquisti

Dilazione a breve termine per gli acquisti delle imprese			
	Egitto	Palestina	Totale
Dilazione a breve termine	16	3	19
Nessuna dilazione nei pagamenti		13	13
Totale	16	16	32

E' interessante notare che in caso di **acquisti dilazionati**, tale facilità viene concessa nella quasi totalità dei casi (22 imprese di cui 16 in Egitto e 6 in Palestina) per acquisti fatti **a nome del proprietario** e solo in un caso per acquisti effettuati a nome dell'impresa (precisamente in Palestina).

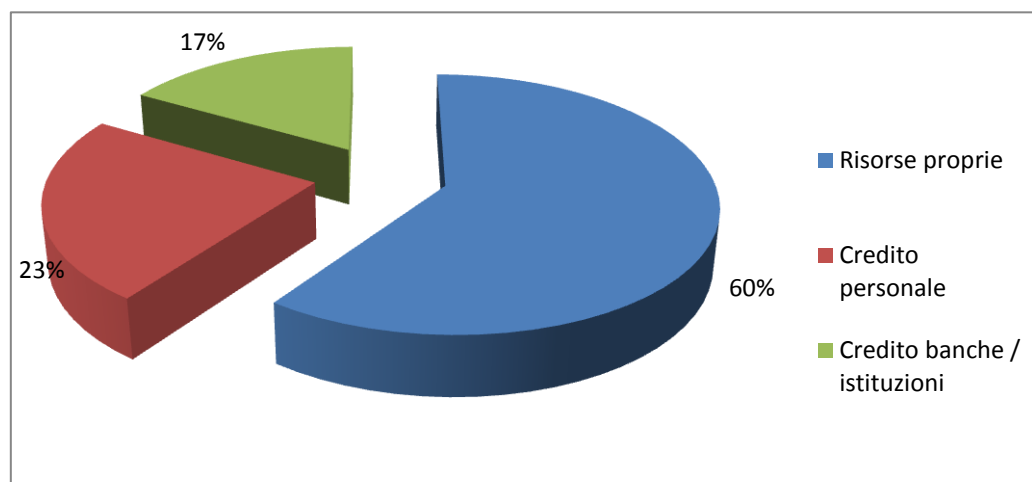
La situazione cambia solo in modo molto parziale per il **fabbisogno finanziario a medio/lungo termine** legato agli investimenti per equipaggiamenti e macchinari. E' possibile osservare, infatti, l'intervento del sistema bancario anche se in realtà si tratta nella maggior parte dei casi di credito concesso ai proprietari dell'impresa e non all'impresa stessa. In Palestina, grazie alla presenza di progetti di sostegno al settore privato da parte della cooperazione internazionale, alcune imprese hanno potuto beneficiare di operazioni di credito a medio termine.

Tabella 23: Finanziamento investimenti a medio/lungo termine

Finanziamento di investimenti a medio/lungo termine			
	Egitto	Palestina	Totale
Attraverso profitto	4	8	12
Risparmi personali/familiari	5	1	6
Dilazione pagamenti concessa dal fornitore	4		4
Prestiti bancari al proprietario	2	1	3
Prestiti bancari alla società	1	1	2
Istituzioni / cooperazione internazionale		5	5
Totale	16	16	32

Insomma, nella maggior parte dei casi gli investimenti vengono effettuati con **risorse proprie** e una parte minoritaria facendo ricorso a varie forme di credito anche se spesso a nome del proprietario dell'impresa, come illustrato dal grafico seguente.

Grafico 7: Le modalità di finanziamento degli investimenti



Infine, la percentuale di imprese che dichiara di avvalersi di servizi finanziari e di credito di varia natura (anche a nome del proprietario) sembra essere **abbastanza contenuta** rispetto al complesso delle 32 imprese.

Tabella 24: Utilizzazione dei servizi finanziari e del credito

Accesso a servizi finanziari e credito			
	Egitto	Palestina	Totale
Accesso ai servizi finanziari e credito	5	7	12
Nessun accesso	11	9	20
Totale	16	16	32

In sintesi, la questione dell'accesso al credito e, più in generale, ai servizi finanziari sembra contrastare con le grandi potenzialità di adattamento delle PMI alle evoluzioni del mercato e del contesto politico e istituzionale e molto spesso, sia la quotidianità dell'impresa che il suo sviluppo e la sua espansione con i relativi investimenti a medio e lungo termine sono possibili solo grazie all'autofinanziamento e all'utilizzazione del risparmio personale. In tal senso, il credito bancario sembra giocare un **ruolo trascurabile** nella vita delle imprese mentre invece le iniziative di cooperazione internazionale possono rappresentare, così come avviene per la Palestina, un importante fattore di facilitazione.

3.2.6. L'ambiente esterno: ostacoli e fattori di facilitazione

La competitività delle PMI egiziane e palestinesi dipende non solo dalle loro capacità di adattamento al contesto ma anche da una serie di **ostacoli e di fattori di facilitazione** che possono giocare un ruolo fondamentale al livello dell'ambiente esterno.

Tra i principali ostacoli che le imprese del campione hanno identificato nel corso dell'analisi in profondità, un posto di rilievo è occupato dalle **difficoltà di accesso al credito**, seguito dalla dimensione ristretta del mercato che limita gli sbocchi di export. La tabella seguente riporta l'insieme degli ostacoli identificati dai proprietari delle imprese del campione.

Tabella 25: Ostacoli all'attività delle PMI

Gli ostacoli all'attività delle PMI			
	Egitto	Palestina	Totale
Instabilità politica	5	1	6
Carenza informazioni su mercati	2		2
Mancanza credito per acquisto macchinari	10	1	11
Localizzazione periferica dell'impresa	1		1
Mancanza manodopera specializzata	2		2
Irregolarità fornitura materie prime	1		1
Aumento costi materiali	1		1
Mancanza di capitali per investimenti		3	3
Mercato troppo ristretto/mancanza sbocchi export		8	8
Concorrenza troppo agguerrita		2	2
Mancanza piano di marketing		2	2
Eccesso di burocrazia		1	1

Come si può rilevare, esiste una differenziazione importante nella percezione degli ostacoli da parte delle imprese egiziane rispetto a quelle palestinesi, frutto naturalmente della diversità dei contesti. In effetti, mentre per le prime gli ostacoli sono legati soprattutto alla instabilità politica che ha caratterizzato il paese negli ultimi due anni e alle difficoltà di accesso al credito, per le PMI palestinesi l'ostacolo principale è la **ristrettezza del mercato e la mancanza di sbocchi per l'export**, ciò che è perfettamente comprensibile vista le forti limitazioni alla circolazione di beni e servizi imposte dallo Stato di Israele.

Per quanto riguarda, invece, i **fattori di facilitazione**, quelli citati dalle imprese del campione sono sostanzialmente coerenti e complementari rispetto all'analisi fatta a proposito degli ostacoli. Il fattore di facilitazione più importante, dunque, è quello della possibilità ad operare in un mercato più ampio dove siano possibili sbocchi, diretti o indiretti, per le attività di export. Tale fattore è seguito dalla disponibilità di macchinari equipaggiamenti e macchinari adeguati, dalla possibilità di ricorrere al credito e ai servizi finanziari e alla stabilità politica. Anche in questo caso, così come per gli ostacoli, esistono differenze significative tra i due contesti egiziano e palestinese, come è possibile osservare nella tabella seguente.

Tabella 26: I fattori di facilitazione per le PMI

Fattori di facilitazione nell'attività delle PMI			
	Egitto	Palestina	Totale
Stabilità politica	3	1	4
Buone relazioni con i clienti	4		4
Equipaggiamenti e macchinari adeguati	5	1	6
Accesso al credito e ai servizi finanziari	5		5
Apertura mercati / spazi per l'export	1	8	9
Essere al passo con la tecnologia	1		1
Disponibilità di manodopera specializzata	1	2	3
Aiuto da parte istituzioni/cooperazione internazionale		2	2
Esistenza di piano di sviluppo e di marketing		3	3

Potrebbe stupire il fatto che tra i fattori di facilitazione non sia stata presa in considerazione l'adesione o la partecipazione ad associazioni di settore o ad altre forme di collaborazione orizzontale. In effetti, solo una **piccola parte** delle imprese del campione aderisce ad associazioni di settore e questi pochi casi riguardano solo le imprese palestinesi.

Tabella 27: Adesione ad associazioni di settore

Adesione ad associazioni di settore			
	Egitto	Palestina	Totale
Adesione ad associazioni		7	7
Nessuna adesione	16	9	25
Totale	16	16	32

Naturalmente, la questione degli ostacoli e dei fattori di facilitazione per le imprese egiziane e palestinesi non può prescindere dagli aspetti degli **approvvigionamenti degli input per la produzione**, di quello relativo all'accesso alle informazioni sul mercato, e dell'accesso alle informazioni riguardo la tecnologia e l'organizzazione produttiva.

Per il primo aspetto, quello dell'accesso agli input necessari all'attività produttiva delle imprese, sembra esistere un problema legato alla **difficoltà di approvvigionamento sul mercato locale**. In effetti, la quasi totalità delle 32 imprese dichiara di essere costretta a limitarsi al mercato locale per tale approvvigionamento, mentre i due soli casi di accesso ad input importati riguarda le imprese palestinesi che possono accedervi grazie alla loro partecipazione a progetti di sostegno al settore privato promossi dalla cooperazione internazionale, in particolare di quella bilaterale francese.

Tabella 28: Accesso agli input di produzione

Accesso agli input di produzione			
	Egitto	Palestina	Totale
Sul mercato locale	16	14	30
Input di importazione		2	2
Totale	16	16	32

Per quanto riguarda l'aspetto dell'accesso alle informazioni sul mercato in cui le imprese egiziane e palestinesi operano, l'analisi in profondità mette in evidenza, per entrambi i Paesi, la pratica di

soluzioni personali e praticamente l'assenza di supporto da parte di istituzioni e di associazioni di settore.

Tabella 29: Accesso alle informazioni sui mercati

Accesso alle informazioni sui mercati			
	Egitto	Palestina	Totale
Relazioni /reti personali	16	12	28
Ricerche su internet	3	3	6
Associazioni settoriali/ cooperazione internazionale		1	1
Partecipazione a fiere e meeting		1	1

Infine, anche per l'accesso alle informazioni riguardanti la **tecnologia delle produzioni**, le imprese egiziane e palestinesi optano, in mancanza di politiche di supporto al loro operato, per soluzioni di tipo personale, come riportato nella tabella seguente.

Tabella 30: Accesso a informazioni sulla tecnologia

Accesso a informazioni sulla tecnologia			
	Egitto	Palestina	Totale
Cataloghi	8		8
Direttamente i clienti	2		2
Internet	7	6	13
Imprese concorrenti	4		4
Relazioni personali	1	7	8
Attraverso la propria banca		1	1
Nessun accesso a informazioni	2	3	5

In sostanza, le imprese egiziane e palestinesi analizzate si trovano di fronte a molti ostacoli a cui debbono far fronte attraverso risorse e relazioni personali e usufruendo in misura **molto limitata**, per i pochi casi di sostegno da parte di programmi di cooperazione internazionale nei Territori Palestinesi, di supporto da parte di attori istituzionali.

3.2.7. Le azioni di sostegno al settore privato e la cooperazione internazionale allo sviluppo

Come si è visto, un tratto comune alle imprese intervistate è il fatto che, tranne che per poche eccezioni in Palestina, **non usufruiscono di supporto e sostegno** da parte di istituzioni statali o della cooperazione internazionale.

Per quanto riguarda, ad esempio, il coinvolgimento in attività di supporto da parte delle istituzioni del proprio paese (del governo centrale o delle autorità locali) la **grande maggioranza** delle imprese egiziane e palestinesi sembra non poterne godere.

Tabella 31: Coinvolgimento in attività di supporto alle imprese

Attività di supporto alle imprese			
	Egitto	Palestina	Totale
Coinvolgimento in attività di supporto	4*	5**	9
Nessuna attività di supporto	12	11	23
Totale	16	16	32

* Tutte associazioni private di categoria

** 4 iniziative di formazione (del Ministero del Lavoro e del Ministero dell'Agricoltura) e 1 iniziativa di un'associazione di categoria (partecipazione a fiere)

Per quanto riguarda, invece, le **iniziative e i programmi della cooperazione internazionale allo sviluppo**, solo alcune imprese palestinesi hanno avuto la possibilità di ottenere un sostegno alle loro attività, come riportato dalla tabella seguente.

Tabella 32: Coinvolgimento in programmi di cooperazione allo sviluppo

Coinvolgimento in programmi di cooperazione allo sviluppo			
	Egitto	Palestina	Totale
Coinvolgimento in attività di cooperazione		6	6
Nessuna attività di supporto	16	10	26
Totale	16	16	32

Vale la pena sottolineare che i 6 casi di coinvolgimento di imprese palestinesi in programmi di cooperazione allo sviluppo riguardano la **cooperazione francese e quella britannica**.

Infine, riguardo al progetto di sostegno al settore privato della cooperazione italiana, solo una **parte trascurabile** di imprese ne era a conoscenza.

Tabella 33: Conoscenza del programma della cooperazione italiana

Conoscenza del programma italiano			
	Egitto	Palestina	Totale
Conoscenza del programma italiano		2	2
Alcuna conoscenza	16	14	30
Totale	16	16	32

In conclusione, la partecipazione delle PMI egiziane e palestinesi del campione a programmi di sostegno al settore privato, siano essi frutto dell'iniziativa dei propri Paesi o delle agenzie di cooperazione internazionale allo sviluppo, costituisce una **rarietà**. La grande maggioranza delle imprese analizzate, dunque, non solo non usufruisce di alcun aiuto da parte di istituzioni pubbliche o internazionali ma nella quasi totalità non ne conosce neanche l'esistenza.

Il solo sostegno è rappresentato da alcune azioni, peraltro episodiche, di formazione da parte dell'attore pubblico in Palestina e da alcune altrettanto **rare iniziative di associazioni private di categoria** (attraverso manifestazioni fieristiche e espositive) in Egitto. L'intervento della cooperazione internazionale allo sviluppo in favore del settore privato, anch'esso molto limitato, riguarda esclusivamente qualche PMI palestinese.

3.3. Le opportunità di credito rivolte alle imprese del settore informale

3.3.1. Forme di credito convenzionale

Nei Territori Palestinesi il mercato del credito è caratterizzato da una **forte contraddizione**: a fronte dell'enorme disponibilità di liquidità del sistema, vi è un basso tasso di prestiti richiesti e concessi.

Attualmente in Palestina ci sono 18 banche commerciali, delle quali ben 12 sono riconducibili a gruppi finanziari internazionali, che pur disponendo di ingenti depositi hanno difficoltà ad assicurare impieghi adeguati. Secondo l'EPCGF, ad inizio del 2013 esistevano 8 bilioni di dollari depositati nelle casse degli istituti bancari palestinesi, di cui solo 2 bilioni impiegati in investimenti imprenditoriali e gli altri 6 risultavano, invece, immobilizzati. Solo la Bank of Palestine, alla stessa data, aveva 500 milioni di dollari sotto forma di depositi che **non erano utilizzati**.

Esiste, dunque, una bassa propensione delle banche palestinesi a concedere prestiti per investimenti imprenditoriali. Tale atteggiamento da parte delle banche è ascrivibile in parte alla difficoltà da parte degli imprenditori a prestare **adeguate garanzie** e, in parte, all'**alta informalità dell'economia palestinese** che è molto radicata anche nel mercato del credito, dove la maggior parte delle imprese ricorre a forme di credito tipicamente informali che spaziano dal prestito di amici e parenti, alle *tontine*, fino a sistemi di prestito direttamente tra imprese (per lo più caratterizzate da alti tassi di informalità). Oltre al circuito "formale" del credito, rappresentato dalle banche commerciali e dalle banche islamiche, vi è quindi un **circuito "informale" parallelo** che sembra essere peraltro più utilizzato rispetto al primo.

La principale implicazione di tale situazione è che, di fatto, le piccole e medie imprese palestinesi non usufruiscono, se non in minima parte, dei servizi offerti dalle banche commerciali e dalle banche islamiche, né per la domanda di finanziamenti, né tantomeno per depositare i propri risparmi. Secondo la Federation of Palestinian Chambers of Commerce, Industry and Agriculture sono principalmente le grandi imprese ad accedere alle banche commerciali e islamiche, mentre **molte PMI preferiscono canali informali di credito**.

Anche in Egitto, le banche commerciali, sia di proprietà dello Stato che private, sono **riluttanti al finanziamento** delle PMI, che considerano caratterizzate da un business instabile e rischioso. Inoltre, occorre aggiungere, come è anche emerso dalle interviste condotte durante la *survey* sul campo, che il personale delle banche non è tecnicamente preparato per promuovere e commercializzare i servizi finanziari nei confronti delle PMI destinatarie.

D'altra parte, spesso le **scarse competenze finanziarie** del proprietario della piccola e media impresa e la sua limitata capacità nel redigere un business plan o anche un budget, limitano ulteriormente le banche commerciali nelle loro attività in favore delle PMI egiziane. Dal canto loro le banche si limitano a vendere denaro ma non ad assistere l'imprenditore nello sviluppo della sua attività o dei suoi progetti.

Sul piano delle condizioni dei prestiti, la garanzia richiesta dalla banca alla PMI è, di fatto, **fuori dalla portata delle capacità finanziarie**, e forse anche dell'interesse stesso, dell'impresa poiché tale garanzia consiste in depositi di contante in quantità almeno doppia rispetto all'importo concesso a credito. Anche sul piano dei tassi praticati dalle banche commerciali sui prestiti, essi risultano essere molto superiori in rapporto a quelli praticati da operatori commerciali informali o dagli stessi fornitori delle imprese per pagamenti dilazionati. Infine, la durata del prestito non è compatibile con il reale flusso di cassa delle imprese.

3.3.2. Forme di credito non convenzionale

Nelle due aree considerate nello studio – Palestina e Egitto – si è osservata la presenza di **forme di credito alternative o complementari** rispetto a quello concesso dalle banche.

Il credito "islamico"

Piuttosto che una forma alternativa o complementare rispetto ai crediti bancari il **credito islamico** rappresenta una modalità praticata sia dalle "banche islamiche" (che quindi non praticano forme di credito "commerciale"), sia dalle banche commerciali (che hanno in molti casi affiancato prodotti fondati sui principi della Sharia ai prodotti fondati sulla tradizione creditizia occidentale). Il credito islamico prevede che la banca non richieda interessi ai soggetti che chiedono prestiti. In genere il credito non prevede il prestito di una somma di denaro, ma la fornitura al soggetto che richiede il prestito di un bene o di un servizio: il prezzo che il debitore pagherà per il bene o il servizio ottenuto è maggiorato rispetto a quello che sarebbe il suo prezzo di mercato. Di fatto il credito islamico è una forma di finanziamento dell'acquisto di beni e servizi utilizzata soprattutto per i beni di consumo (o i servizi per le famiglie), ma poco utilizzata per le attività economiche e commerciali. Rispetto a tali attività, infatti, il "credito islamico" non presenta vantaggi: non solo il costo effettivo del credito è più alto che nel caso del credito commerciale, ma è in ogni caso richiesta la presentazione di garanzie reali.

Il micro-credito

Il micro-credito ha avuto nei Paesi considerati un **fortissimo sviluppo**. Tuttavia, anche in questo caso, le imprese piccole e medie usano di rado le diverse modalità di micro-credito disponibili. Gli utenti degli enti di micro-credito sono per la maggior parte iniziative commerciali di dimensione "micro": in questi casi i prestiti sono utilizzati per il finanziamento di capitale di giro, con una durata del credito stesso molto ridotta. Tra gli ostacoli che il micro-credito presenta rispetto alla possibilità di finanziare

le piccole e medie imprese, sono stati menzionati nel corso delle interviste: i tassi di interesse applicati (molto più alti di quelli delle forme di credito convenzionale); l'entità dei prestiti (troppo piccola, per consentire il finanziamento di acquisti di strumenti e tecnologie); la necessità in molti casi di aderire a sistemi di "garanzia solidale" che richiedono legami tra diversi soggetti e spesso forme di "accumulazione collettiva"; l'assenza di opportunità di assistenza tecnica o di "incubazione", che potrebbero rendere anche queste opportunità di credito interessanti per nuove imprese innovative (per esempio, nelle tecnologie dell'informazione, nel turismo o nella cultura, che in molti casi non richiedono grandi investimenti iniziali). Un ulteriore limite della maggior parte dei sistemi di micro-credito è il fatto che non finanziano "nuove imprese" o nuove attività imprenditoriali, ma soltanto attività già avviate. Tuttavia, in alcuni casi, come in quello della ABA (Alexandria Business Association) in Egitto, o della ASALA (Palestinian Businesswomen's Association), in Palestina, iniziative di micro-credito sono avviate per sostenere le micro-imprese e favorirne il contatto con le strutture associative delle imprese, così da promuoverne lo sviluppo.

Le forme di credito tradizionale

Tanto in Egitto, quanto in Palestina esistono **forme di credito "tradizionali" legate all'uso della Zakat** (vale a dire dell'elemosina obbligatoria, che viene gestita dalle moschee o da entità specializzate) o a dinamiche di amicizia e di vicinato. Nel primo caso, sebbene la Zakat possa essere utilizzata per concedere prestiti, questi sono soprattutto funzionali a iniziative di sviluppo delle competenze (per esempio al finanziamento di studi superiori) o al sostegno in situazioni di difficoltà. Nel secondo caso, la forma più diffusa è simile a quella delle *tontines* (i partecipanti al "circuito" versano ogni mese una somma, a turno ognuno dei partecipanti ha diritto a prelevare la somma raccolta), e viene utilizzata soprattutto per finanziare consumi o spese straordinarie.

3.4. Gli interventi della cooperazione internazionale in materia di accesso al credito

3.4.1. I programmi di sostegno al credito e allo sviluppo delle PMI

In Palestina, oltre al programma finanziato dall'Italia, esistono altri interventi di sostegno all'accesso al credito, in particolare:

- La costruzione di **fondi di garanzia**, come l'**EPCGF – European Palestinian Credit Guarantee Fund**, che consente alle imprese di accedere al credito prestato dalle banche commerciali presentando garanzie di minore entità. Tale fondo ha un capitale di 29 milioni di Euro ed è stato creato nel 2005 con il cofinanziamento dell'Unione Europea, della BEI e della KfW (Banca di Sviluppo tedesca). Tra il 2005 e il 2014, il fondo è stato utilizzato per garantire la concessione di circa 3000 crediti, dell'entità massima di 100.000 USD, da parte delle banche commerciali alle piccole e medie imprese, per un totale di circa 104 milioni di USD. Attraverso l'EPCGF è possibile favorire il finanziamento di capitale circolante (per l'acquisto di materie prime e/o di servizi) o di capitale d'investimento, riguardante:
 - ♦ nuovi prestiti a clienti delle banche che partecipano al fondo stesso, ma che non hanno altri prestiti in atto;
 - ♦ nuovi prestiti per nuovi clienti delle banche;
 - ♦ nuovi prestiti a clienti che prevedano la ristrutturazione di vecchi debiti e/o la formulazione di un progetto di attività che preveda il ripianamento del debito in atto, senza che tuttavia la garanzia interessi il "vecchio" debito.

Affinché sia possibile accedere alla garanzia, la banca deve ottenere – per l'impresa interessata – l'autorizzazione dal "Credit Information Bureau" dell'autorità monetaria palestinese (che regola tutte le attività di credito, comprese quelle di micro-finanza). I crediti garantiti devono avere una durata fino a 5 anni, con un anno di grazia. La garanzia **non è accessibile per il finanziamento di start-up**: le imprese devono avere una età di almeno 24 mesi. Sono partner del fondo 9 banche commerciali e i 2 principali istituti di micro-credito palestinesi (Reef Finance Co. e FATEN).

- **Il sostegno alla riforma del sistema creditizio**, in particolare da parte della GIZ, attraverso l'assistenza tecnica alla formulazione di un quadro legislativo per la regolazione delle attività di micro-credito. La riforma ha comportato una maggiore specializzazione degli enti di micro-credito. Infatti, mentre in passato le attività di micro-credito (e più in generale di micro-finanza) potevano essere svolte da qualsiasi organizzazione non-governativa, nel contesto del nuovo quadro regolativo, si prevede che tutti i soggetti che svolgono attività di micro-finanza debbano essere registrati come tali, presso un'apposita autorità, e debbano possedere un capitale versato di almeno 5 milioni di USD. La riforma – che è ancora in corso, soprattutto per quanto riguarda la formulazione e l'approvazione di decreti attuativi – ha comportato l'aggregazione tra entità diverse e la separazione tra attività orientate alla micro-finanza e attività orientate al sostegno alle imprese. La riforma non ha tanto l'obiettivo di facilitare l'accesso al credito, quanto quello di rendere maggiori le garanzie per i diversi soggetti coinvolti nell'attività creditizia. Paradossalmente – secondo alcuni enti coinvolti nell'attività di credito e in attività di assistenza tecnica – per le imprese, la riforma potrebbe comportare alcuni svantaggi: mentre in passato il maggior costo del denaro ottenuto attraverso i sistemi di micro-credito poteva essere in parte giustificato dal legame tra accesso al credito e accesso all'assistenza tecnica, ora l'attività di assistenza tende a ridursi.
- **L'appoggio al sistema delle cooperative**, soprattutto attraverso crediti e finanziamenti a fondo perduto prestati alle cooperative stesse – o ai loro membri – per l'acquisizione di mezzi di produzione, dalle associazioni delle cooperative. Oltre ad alcuni progetti con obiettivi molto specifici (come il sostegno alla produzione e alla commercializzazione dell'olio di oliva, assicurato dalla **PFU – Palestinian Farmers Union**, con l'appoggio della ONG internazionale OXFAM e il finanziamento della EU) attraverso iniziative orientate allo sviluppo delle cooperative, come, tra le altre, quella svolta da **ACAD**, con il sostegno tecnico di **ACTED** e quello finanziario della cooperazione francese e della UE (nell'ambito dei programmi di sostegno agli attori non statali).
- **La concessione di prestiti a tassi agevolati**, attraverso le banche commerciali, per l'acquisto di beni strumentali provenienti dal paese che offre il prestito, come nel caso del programma italiano di credito di aiuto, o in quello, parzialmente simile, offerto dalla Cooperazione Francese alle piccole e medie imprese palestinesi. A differenza del fondo di credito italiano, il fondo francese prevede finanziamenti di entità limitata (anche inferiori a 100.000 Euro) e la concessione del 30% del credito stesso a dono.
- **L'assistenza tecnica alla creazione di impresa attraverso la creazione di "incubatori" e di "cluster" o zone industriali**. Queste modalità sono nuove in Palestina e piuttosto che di programmi realizzati si tratta di iniziative in fase di avvio, con l'appoggio della **UE** e dell'**AFD** e con la partecipazione di entità associative come la Palestinian Federation of Chambers of Industry and Commerce e la Palestinian IT Association of Companies. La maggiore sfida che si presenta a queste iniziative è la necessità di spingere le imprese coinvolte in uno stesso settore – o presenti all'interno di uno stesso territorio – a forme di cooperazione.

In Egitto si trovano forme analoghe di sostegno alle imprese, anche se con l'intervento di altri soggetti (come l'**UNIDO**). In aggiunta alle precedenti modalità, tuttavia, deve essere menzionato il progetto della **Unione Europea** di sostegno alla ricerca e all'innovazione industriale. Tale progetto prevede il finanziamento – attraverso *grants* concessi sulla base di una procedura competitiva – a progetti di ricerca o di innovazione presentati da gruppi di imprese o da gruppi che comprendono imprese e entità di ricerca. In alcuni casi i progetti hanno previsto anche il finanziamento a individui, in diversi casi piuttosto che da singole imprese i progetti sono promossi da associazioni di impresa. I finanziamenti concessi infatti non possono "generare" immediatamente profitti, ma devono essere dedicati a attività pre-commerciali (come la sperimentazione di nuove tecnologie o l'innovazione di prodotto).

3.4.2. Altre forme di sostegno allo sviluppo di imprese non convenzionali

Sia in Palestina sia in Egitto un **fenomeno emergente è lo sviluppo di iniziative di “incubazione” e di “assistenza alla creazione d’impresa”** svolte da associazioni di imprese e orientate soprattutto allo sviluppo di imprese caratterizzate da un alto livello di “innovazione sociale”, o perché coinvolgono comunità o soggetti estranei al mondo tradizionale dell’impresa (dai giovani, alle donne, ai residenti negli insediamenti informali) e quindi hanno potenzialmente un alto impatto sociale, o perché comportano attività di carattere innovativo (dal lavoro sulle forme di energia alternativa, alle iniziative di eco-turismo, alle iniziative di produzione culturale e artistica). In alcuni casi, queste iniziative prevedono anche l’accesso a *seed fund*.

Ulteriori iniziative da menzionare in questo contesto sono quelle rivolte in modo prevalente alle **imprese informali**. Sia in Palestina, sia soprattutto in Egitto, è possibile individuare alcune iniziative di questo genere. Tali iniziative comprendono:

- le campagne orientate alla “formalizzazione” – a volte, come in Palestina, condotte dall’ILO nella prospettiva di favorire un miglioramento delle condizioni di lavoro e un innalzamento dei livelli di rispetto dei diritti dei lavoratori;
- le iniziative di integrazione tra impresa informale e impresa formale, come quella avviata in Palestina dalla Federazione delle Camere di commercio per promuovere l’iscrizione alle camere stesse, a condizioni particolari, delle micro-imprese e delle imprese informali, nella prospettiva di favorirne l’accesso ai servizi e una progressiva crescita;
- le iniziative associative tra le imprese informali medesime – assistite in Egitto da alcuni progetti di ONG finanziati dall’Unione Europea – orientate non alla “formalizzazione” o all’integrazione nel settore formale, ma allo sviluppo delle imprese stesse attraverso l’introduzione di innovazioni, la costruzione di “spazi comuni” per la realizzazione delle attività economiche, la negoziazione con le autorità pubbliche, l’adozione di standard adattati alla dimensione e alle attività delle imprese stesse.

3.4.3. Alcuni casi di successo della cooperazione internazionale allo sviluppo in materia di appoggio alle piccole e medie imprese

Dall’analisi di alcune esperienze concrete di sostegno al settore privato da parte della cooperazione internazionale allo sviluppo, e in particolare alle PMI per ciò che riguarda l’accesso al credito per investimenti, occorre riportare alcuni **casi di successo** che riguardano la cooperazione francese, la cooperazione britannica e quella tedesca. Tali casi di successo riguardano prevalentemente i Territori Palestinesi, anche se i modelli di intervento adottati dalle tre agenzie bilaterali dovrebbero ben presto riguardare anche altri Paesi dell’area compreso l’Egitto.

3.4.3.1. La Cooperazione francese (AFD)

Le attività di appoggio al settore privato e in particolare alle piccole e medie imprese condotte dalla **cooperazione francese** sono fondate sul meccanismo ARIZ²², in uso tanto in Palestina quanto in Egitto, e su alcuni progetti specifici.

Il meccanismo ARIZ

Il meccanismo ARIZ è fondato sull’idea di **facilitare l’accesso al credito** attraverso la riduzione del rischio per gli enti creditizi. Con tale meccanismo si intende ridurre il rischio connesso alla concessione di crediti alle micro-imprese, alle piccole e medie imprese e alle istituzioni di microcredito.

²² http://www.afd.fr/home/projets_afd/appui-secteur-prive/garantie-ariz

In particolare, attraverso l'accesso al meccanismo ARIZ è possibile:

- a) per le imprese manifatturiere di piccolissima, piccola e media dimensione, ottenere crediti più facilmente per i loro investimenti;
- b) per le banche, ridurre l'assunzione di rischi, aumentare il port-folio di piccole e medie imprese, migliorare il proprio indice di solvibilità grazie alla firma dell'AFD sui contratti;
- c) per le imprese/agenzie di micro-finanza, accedere più facilmente alle risorse bancarie.

Nell'ambito del meccanismo ARIZ, l'AFD offre credito sia **direttamente** (ma questo non avviene nei Paesi considerati, nei quali non è attivo il fondo FISEM²³ che permette all'AFD di fornire direttamente finanziamenti alle PMI entrando in associazione con loro), sia attraverso la presenza di **intermediari finanziari**. I tassi di interesse non sono stabili ma sono stabiliti sulla base delle condizioni locali, e anche il periodo di rimborso non è definito a priori, ma può arrivare sino a una durata di 12 anni.

Nel caso della Palestina, il meccanismo ARIZ è stato utilizzato con l'obiettivo specifico di **favorire l'importazione di prodotti francesi**. Il meccanismo può essere attivato tanto da parte della società locale, quanto da parte della sua controparte francese, attraverso alcune banche (Arab Bank, Bank of Palestine, Cairo Amman Bank, Al Qud's Bank, Egyptian Arab Land Bank, Arab Islamic Bank). Il meccanismo prevede finanziamenti fino a 500.000 euro (1 milione di Euro nella zona di Bethlehem). Il 30 % della somma richiesta dalle imprese è rimborsato dall'AFD (il rimborso è del 50% nella zona di Bethlehem), con una riduzione importante del costo del credito per l'impresa e una riduzione altrettanto importante del rischio per le banche coinvolte. In Palestina attraverso questo meccanismo sono stati concessi 11 crediti, per una somma complessiva di 5 milioni di euro. In particolare il programma è stato convogliato verso un'area specifica della Palestina, vale a dire il Governatorato di Bethlehem, e i suoi beneficiari sono stati soprattutto imprese nel settore alberghiero.

*Il progetto di supporto alla micro-finanza per
le cooperative agricole e le donne in ambiente rurale*

Oltre che attraverso il meccanismo ARIZ, la cooperazione francese sostiene la **micro-finanza** in Palestina attraverso un progetto di sostegno alle cooperative gestito dall'agenzia specializzata ACAD²⁴. Il progetto che ha una dimensione complessiva di 1 milione di euro è strutturato in due componenti: un prestito per il rifinanziamento del portafoglio dei prestiti che ACAD concede alle donne e alle cooperative agricole, per una somma di circa 673.000 Euro; una sovvenzione, di 327.000 Euro, per il rafforzamento delle capacità delle cooperative di credito clienti dell'ACAD e per il sostegno alla formulazione di una strategia di sviluppo della stessa ACAD. Il progetto di sostegno all'ACAD è considerato un successo, in quanto ha consentito un **aumento del numero dei beneficiari** dell'agenzia stessa. In particolare, il progetto ha consentito di accedere al credito di ACAD a: 24 cooperative (che hanno beneficiato di programmi di credito per circa 700 soci) e 936 agricoltori (che hanno beneficiato di crediti individuali); 15 progetti "collettivi" che hanno beneficiato di specifici crediti. Inoltre sono stati aperti grazie al progetto 746 conti di risparmio.

*Il progetto di rafforzamento della competitività attraverso
la costruzione di cluster*

Una ulteriore modalità adottata dall'AFD a sostegno del settore privato non è basata sul credito ma su una sovvenzione di 5 milioni di Euro per la **creazione di "cluster" di imprese** fondati o sull'identificazione di filiere o sulla formalizzazione di "value chain" tra le imprese. Il progetto è strutturato attorno a tre componenti: una componente di assistenza tecnica per la strutturazione e l'animazione dei cluster o gruppi di impresa; una componente di cofinanziamento per sostenere progetti "collaborativi" realizzati dai cluster su aspetti diversi (dall'accesso al mercato, alla

²³ Facilité d'investissement de soutien économique à la Méditerranée

²⁴ Arab Center for Agricultural Development

formazione, alla definizione di strategie industriali o all'avvio di processi di innovazione); una componente di rafforzamento del dialogo tra il settore privato e il settore pubblico in funzione di iniziative di adattamento della regolamentazione delle imprese in funzione dello sviluppo dei cluster medesimi. Iniziato nel 2011, il progetto ha iniziato dal sostegno a 5 cluster. E' considerato un successo, tanto che l'Autorità Palestinese ha adottato lo strumento dei "cluster" come strumento di sostegno alle PMI.

3.4.3.2. La Cooperazione Britannica (DFID)

Il DFID²⁵ ha completato all'inizio del 2012 un progetto di 4 anni denominato "*Facility for New Market Development (FNMD)*". Il progetto, che aveva l'obiettivo di **aumentare la propensione all'investimento da parte delle imprese palestinesi**, ha sostenuto circa 600 imprese. Il progetto era fondato sull'idea di fornire un finanziamento a dono pari al 50% dell'investimento totale dell'impresa. Per consorzi di imprese e per le imprese della striscia di Gaza, il finanziamento previsto era addirittura pari al 70% dell'investimento previsto. Il progetto ha avuto un successo superiore al previsto. Infatti, anche nel caso in cui per le imprese fosse necessario accedere al credito il costo di quest'ultimo è risultato notevolmente ridotto, così come il rischio per i creditori.

3.4.3.3. La Cooperazione tedesca

Il sostegno al credito in Palestina da parte della **cooperazione tedesca** si è strutturato secondo due assi principali: la partecipazione all'European Palestinian Credit Guarantee Fund e l'assistenza al governo nella revisione della legislazione sul micro-credito.

Nel primo caso la cooperazione tedesca ha partecipato al finanziamento di un fondo a cui le banche palestinesi possono accedere per **garantire il credito concesso** alle PMI (il meccanismo, in particolare, prevede che le imprese non siano informate del fatto che il loro credito è garantito dal Fondo, così da evitare una riduzione della loro propensione a rimborsare il credito medesimo). Attraverso l'EPCGF sono stati garantiti oltre 2500 prestiti per un valore totale di circa 85 milioni di USD.

Nel secondo caso, la cooperazione tedesca ha fornito un'assistenza tecnica al Ministero dell'Economia per la formulazione della **nuova legge sulla micro-finanza**, che prevede che le attività di micro-credito debbano essere svolte da entità specifiche, inquadrare da una legge diversa da quella che regola le ONG, dotate oltre che di sistemi di contabilità specifici anche di un capitale di garanzia.

3.5. L'informazione sui processi economici e commerciali di carattere bilaterale

I dati disponibili attuali circa i processi economici e commerciali di carattere bilaterale, tra Italia e Egitto, e tra Italia e Territori Palestinesi, non tengono conto del contributo dell'economia informale proprio per l'**impossibilità** da parte delle statistiche nazionali di gestire tali informazioni.

In realtà, la statistica economica si è posta fin dagli anni '90 la questione di misurare i processi economici che **sfuggono alle contabilità nazionali** per calcolare alcuni indicatori macro-economici come quello del PIL. In tal senso, vanno rilevati i grandi progressi fatti dalla statistica economica con la definizione del *System of National Accounts*²⁶ del 1993 (SNA93) e l'aggiornamento del "Sistema Europeo dei Conti" del 1995 (SEC95).

La novità più rilevante introdotta dallo SNA93 è rappresentata dalla **misurazione dell'economia non osservata**. Tale innovazione è stata successivamente presa in considerazione dall'Unione Europea

²⁵ Department for International Development

²⁶ Lo SNA, che è il sistema nazionale dei conti proposto e adottato in ambito ONU a partire dal 1968, nasce in risposta all'esigenza di standardizzare i sistemi di contabilità nazionale dei diversi Paesi anche al fine di poter effettuare confronti e comparazioni fra di essi.

per l'aggiornamento del sistema dei conti del 1995, ovvero del SEC95. Lo SNA93, dunque, sistema di contabilità nazionale deciso alla conferenza degli statistici economici nel 1993, rappresenta una tappa fondamentale per l'emersione della problematica della misurazione delle attività economiche che sfuggono alla rilevazione statistica.

Lo SNA93 ha elaborato una **definizione dell'economia informale** definendola come una delle tre aree dell'economia non osservata (ENO) insieme all'economia illegale e all'economia sommersa. All'interno dello SNA93, l'ENO è definita come l'area delle attività economiche nazionali che non può essere misurata in modo diretto, e che per motivi di varia natura sfugge alla rilevazione statistica.

Nel calcolo del PNL, dunque, ogni paese **stima il peso del settore informale sulla propria economia** che, per alcuni Paesi, come quelli del continente africano, può anche attestarsi, e in alcuni casi anche superare, la soglia del 50%, come riportato dalla tabella seguente²⁷.

Tabella 34: Peso dell'economia informale nel PNL di alcuni Paesi africani

Economia informale in % del PNL 1999/2000 per alcuni Paesi africani	
Paese	%
Algeria	34,1
Benin	45,2
Botswana	33,4
Burkina Faso	38,4
Cameroon	32,8
Costa d'Avorio	39,9
Egitto	35,1
Etiopia	40,3
Ghana	38,4
Madagascar	39,6
Malawi	40,3
Mali	41,0
Marocco	36,4
Mozambico	40,3
Niger	41,9
Nigeria	57,9
Senegal	43,2
Sudafrica	28,4
Tanzania	58,3
Tunisia	38,4
Uganda	43,1
Zambia	48,9
Zimbabwe	59,4
Media	42

Come si può notare, l'Egitto, insieme agli altri Paesi dell'Africa del Nord, raggiunge **soglie abbastanza rilevanti** anche se non ai livelli di quelli dei Paesi dell'Africa subsahariana.

Per quanto riguarda i Territori Palestinesi, non esistono stime ufficiali del peso del settore informale sul PNL poiché viene integrato in quelle relative allo Stato di Israele, come riportato dalla tabella seguente.

Tabella 35: Peso dell'economia informale nel PNL di alcuni Paesi asiatici

Economia informale in % del PNL 1999/2000 per i Paesi asiatici	
Paese	%
Bangladesh	35,6
China	13,1

²⁷ Le tabelle 34, 35, 36 e 37 contengono dati tratti da: Schneider (2002) dati World Bank

Economia informale in % del PNL 1999/2000 per i Paesi asiatici	
Paese	%
Honkong	16,6
India	23,1
Indonesia	19,4
Iran	18,9
Israele	21,9
Giappone	11,3
Giordania	19,4
Corea del Sud	27,5
Lebanon	34,1
Malesia	31,1
Mongolia	18,4
Nepal	38,4
Pakistan	36,8
Filippine	43,4
Arabia Saudita	18,4
Singapore	13,1
Sri Lanka	44,6
Siria	19,3
Taiwan	19,6
Tailandia	52,6
Turchia	32,1
Emirati Arabi Uniti	26,4
Vietnam	15,6
Yemen	27,4
Media	26

Anche le economie dei Paesi del continente latino americano sono caratterizzati da una forte presenza del settore informale nella composizione del PNL, come riportato dalla tabella seguente.

Tabella 36: Peso dell'economia informale nel PNL dei Paesi latino americani

Economia informale in % del PNL 1999/2000 per l'America latina	
Paese	%
Argentina	25,4
Bolivia	67,1
Brasile	39,8
Cile	19,8
Colombia	39,1
Costa Rica	26,2
Repubblica Dominicana	32,1
Ecuador	34,4
Guatemala	51,5
Honduras	49,6
Giamaica	36,4
Messico	30,1
Nicaragua	45,2
Panama	64,1
Peru	59,9
Uruguay	51,1
Venezuela,	33,6
Media	41

Infine, anche per disporre di termini di paragone più completi, la tabella seguente riporta i dati dell'economia informale nel PNL delle economie dei Paesi dell'OECD.

Tabella 37: *Peso dell'economia informale nel PNL dei Paesi dell'OECD*

Economia informale in % del PNL 1999/2000 per i Paesi OECD	
Paese	%
Australia	15,3
Austria	10,2
Belgio	23,2
Canada	16,4
Danimarca	18,2
Finlandia	18,3
Francia	15,3
Germania	16,3
Grecia	28,6
Irlanda	15,8
Italia	27,0
Paesi Bassi	13,0
Nuova Zelanda	12,7
Norvegia	19,1
Portogallo	22,6
Spagna	22,6
Svezia	19,1
Svizzera	8,8
Regno Unito	12,6
Stati Uniti	8,8
Media	14,0

Dunque, se dal punto di vista metodologico le contabilità nazionali includono nel calcolo del PNL una stima del contributo del settore informale, sul piano dei **rapporti economici e commerciali tra Paesi** non si è ancora in grado di fare una stima del fenomeno. D'altra parte, l'inserimento di tali stime nelle statistiche ufficiali significherebbe ammettere l'esistenza di scambi che avvengono al di fuori delle regolamentazioni nazionali in materia di fiscalità.

Più interessante sembra, invece, la questione delle **relazioni commerciali indirette**, ovvero del contributo di PMI con alti tassi di informalità che, come alcune di quelle prese in considerazione dallo studio, producono per società che invece svolgono attività di export. Naturalmente le statistiche tengono conto solo degli attori finali, ovvero della società che esporta anche se i prodotti sono stati forniti da un'altra società. A tale fenomeno, tra l'altro, va aggiunto anche quello di società egiziane e palestinesi che esportano in Paesi dell'area dove poi i prodotti vengono riesportati, come spesso avviene per alcuni settori come quello dei pellami, dei tessuti e per l'agro alimentare.

Naturalmente, è vero anche il processo commerciale in senso inverso, ovvero quello dell'import. A tale proposito è interessante notare come molte PMI, soprattutto quelle che, come nel caso del campione del presente studio, operano con alti tassi di informalità, siano costrette ad approvvigionarsi in materie prime, in equipaggiamenti e in macchinari quasi esclusivamente sul mercato locale presso operatori che, soprattutto per i macchinari, **spesso privilegiano i bassi costi** alla qualità e alla affidabilità.

In tal senso, è emblematico il caso delle imprese egiziane che operano nel settore della lavorazione dei marmi e dei graniti. Se, infatti, i macchinari italiani per il taglio e la lavorazione sono ritenuti di alta affidabilità e garantiscono una durata nel tempo, le imprese importatrici preferiscono spesso trattare prodotti di **provenienza asiatica**, in particolare cinese, che sono di qualità più scadente ma che assicurano profitti più elevati.

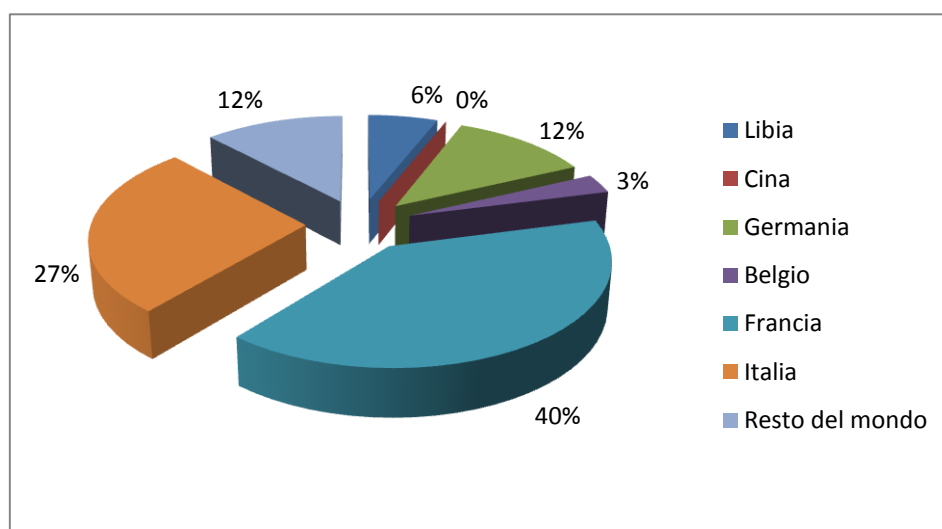
Ma è pur vero che mentre in Egitto il mercato locale degli importatori **detta le condizioni** e orienta la domanda verso macchinari di qualità e affidabilità minori, nel caso della Palestina sembra verificarsi il **caso contrario** dove sono per lo più le imprese palestinesi che, a causa del costo elevato dei

macchinari europei, e in particolare italiani, orientano gli importatori a indirizzarsi verso i più economici produttori asiatici.

L'informazione sulle opportunità degli scambi bilaterali, così come quella che riguarda le opportunità di accesso al credito da parte delle PMI per i propri investimenti, sono **profondamente influenzate** dai processi economici più generali che riguardano il contesto. Se il contesto dei processi economici di un paese privilegia gli scambi con alcune aree del pianeta, risulta difficile per un progetto di cooperazione di sostegno al settore privato attraverso l'apertura di linee di credito per investimenti, come quello italiano in Egitto e in Palestina, avere successo presso piccole e medie imprese che privilegiano i circuiti informali del credito.

D'altra parte, se il credito per investimenti viene concesso **con vincoli d'acquisto** di macchinari di provenienza europea o italiani, allora tale strumento può funzionare solo in contesti dove l'interscambio con l'Italia è già consolidato anche in virtù di complementarità tra le rispettive economie. In Tunisia, ad esempio, il progetto italiano di sostegno alle PMI attraverso una linea di credito dedicata alle PMI per investimenti finalizzati all'acquisizione di macchinari italiani si inserisce in un quadro di relazioni consolidate con l'Italia dal punto di vista commerciale, ma anche sociale e culturale. Nelle esportazioni della Tunisia, infatti, l'Italia figura in seconda posizione dietro la Francia come rappresentato dal grafico seguente.

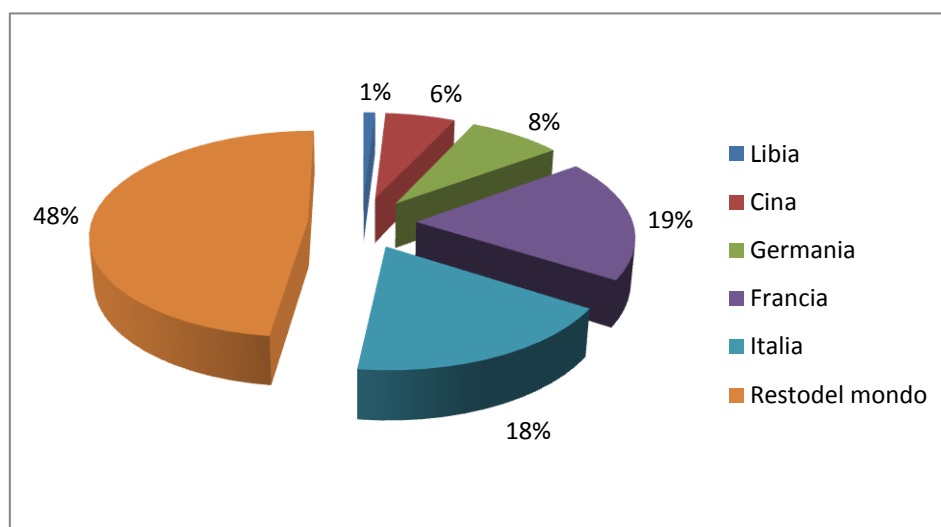
Grafico 8: Export tunisino per partners commerciali per l'anno 2011



Fonte: nostra elaborazione su dati de l'Institut National de la Statistique

Anche per i prodotti importati in Tunisia, l'Italia risulta essere il **secondo partner commerciale**, come riportato dal grafico seguente.

Grafico 9: Import tunisino per partners commerciali per l'anno 2011

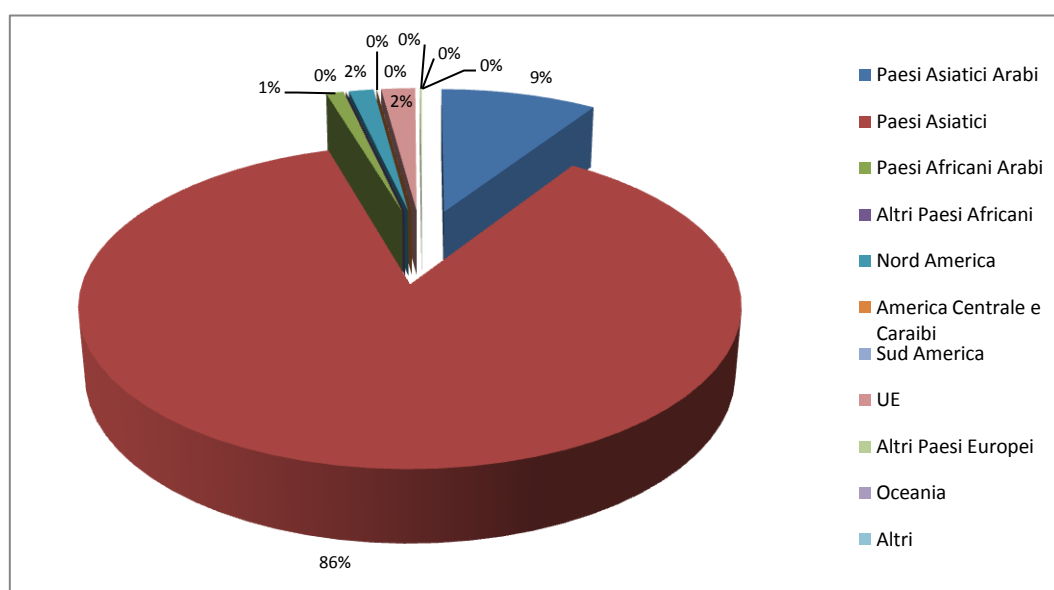


Fonte: nostra elaborazione su dati de l'Institut National de la Statistique

La situazione per i Territori Palestinesi e l'Egitto appare completamente differente. In Palestina, ad esempio, gli scambi commerciali con l'Italia sono **assolutamente trascurabili**. I principali partner della Palestina, infatti, sono i **Paesi asiatici**, in particolare la Cina che da sola detiene più del 20% del totale del volume dello scambio commerciale palestinese (inoltre la Cina rappresenta un concorrente agguerrito nei settori di punta del *made in Italy* come l'agroalimentare, il tessile, la lavorazione della pietra e la produzione di tecnologie e macchinari agricoli).

I dati delle esportazioni palestinesi per l'anno 2011, riportati nel grafico seguente, indicano una **supremazia netta dei Paesi asiatici** (con addirittura l'86%) e dei Paesi arabi asiatici (con il 9%) come destinazioni dell'export, mentre l'insieme dei Paesi europei raggiunge appena il 2% delle esportazioni della Palestina.

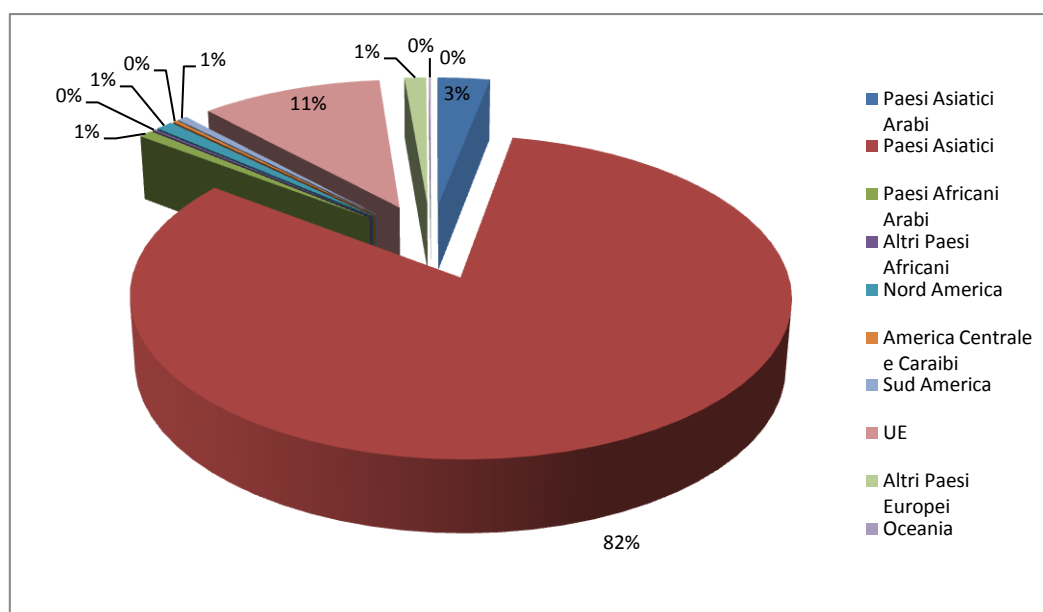
Grafico 10: Esportazioni della Palestina per l'anno 2011



Fonte: nostra elaborazione su dati Palestinian Central Bureau of Statistics

Anche per le importazioni della Palestina per l'anno 2011, il grafico seguente ci mostra come siano sempre i Paesi asiatici ad essere in **prima posizione** con l'82%, seguiti dai Paesi europei con l'11% del mercato dell'import.

Grafico 11: Importazioni in Palestina per l'anno 2011



Fonte: nostra elaborazione su dati Palestinian Central Bureau of Statistics

Al di là di un interscambio molto limitato con l'Italia e nonostante il fatto che probabilmente la vocazione delle PMI palestinesi è **maggiormente orientata verso la dimensione locale e regionale**, tuttavia, il contesto palestinese è caratterizzato da numerosi ostacoli alla circolazione di beni e servizi e alle attività di Import-Export riconducibili alla situazione politica generale caratterizzata da una dura occupazione militare da parte di Israele con il pressoché totale isolamento di una parte del Paese: la Striscia di Gaza.

In tale contesto, risulta molto difficile, quindi, per una PMI palestinese **prendere impegni a lungo termine** in un clima di incertezza e con condizioni giudicate molto onerose per ciò che riguarda le garanzie da presentare e i tassi praticati. Gli istituti bancari, infatti, non concedono prestiti se questi non sono assistiti da solide **garanzie reali**, provocando un paradosso perché, in assenza totale di un qualsiasi sistema di garanzia collettivo, uno dei principali fattori che ostacolano l'accesso al credito da parte delle PMI palestinesi è proprio la mancanza di garanzie reali (peraltro legata anche ai problemi politici del Paese) da fornire alle banche.

Anche la situazione egiziana, seppur differente, presenta alcune **analogie** rispetto alle piccole e medie imprese palestinesi non tanto per l'interscambio con l'Italia quanto per gli alti tassi di informalità che le caratterizzano.

La **mancanza di accesso** a opportunità di credito formale – a costi sostenibili da parte delle imprese stesse – costituisce un fattore importante di ostacolo alla crescita: di fatto, le piccole imprese manifatturiere hanno una probabilità doppia rispetto a quelle di grandi dimensioni di trovarsi in situazione di difficoltà in relazione all'accesso ai finanziamenti²⁸, sia per la realizzazione di investimenti che per quanto riguarda il capitale circolante. La conseguenza di questa situazione è (come reso evidente anche nel 2009, il World Bank, Investment Climate Assessment – ICA) una diminuzione della efficienza dell'attività imprenditoriale.

D'altra parte, se l'accesso al credito, peraltro per un numero molto limitato di PMI egiziane e palestinesi è garantito unicamente da forme di micro-credito, spesso ottenuto a nome del proprietario e non dell'impresa, allora esiste una contraddizione poiché gli importi concessi **difficilmente saranno adeguati** alle esigenze di investimenti per acquisto di macchinari che sono

²⁸ OECD (2005), *OECD SME and Entrepreneurship Outlook – 2005*, OECD Publishing

invece molto costosi e necessitano di periodi di ammortamento a volte molto lunghi. Tra l'altro, finanziare gli investimenti di medio termine con le risorse del micro-credito, che per sua natura è un tipo finanziamento a breve termine, oltre che un errore logico comporta costi troppo elevati. Insomma finanziare il medio termine con denaro a credito di breve termine è una evidente contraddizione per lo sviluppo delle piccole e medie imprese e in particolare per quelle che hanno alti tassi di informalità.

E' abbastanza chiaro, quindi, che se le banche o anche i progetti di sostegno del settore privato della cooperazione internazionale allo sviluppo privilegiano le grandi imprese, come è accaduto in Egitto e in Palestina con i progetti finanziati dalla cooperazione italiana, allora il destino delle piccole e medie imprese, che rappresentano **la forza più dinamica dell'imprenditoria** dei due Paesi, rischia di essere segnato e con esso le possibilità di espansione e di sviluppo delle economie rispettive.

4. CONCLUSIONI

L'analisi condotta ha messo in evidenza come il **peso e l'importanza dell'economia informale siano spesso sottovalutati** non sono dagli economisti e dagli studiosi della materia ma anche dagli attori della cooperazione internazionale che tendono piuttosto a considerare esclusivamente gli attori economici del settore formale quali beneficiari potenziali delle loro iniziative di sostegno al settore privato.

Una delle cause di tale sottovalutazione da parte dei *policy makers* e degli attori della cooperazione internazionale allo sviluppo è legata all'adozione di un **approccio dicotomico** alle dinamiche e ai processi economici. Secondo tale approccio il settore informale è considerato, con evidenti connotazioni negative, come mera opposizione a quello formale. In tal modo, ogni sforzo delle politiche, ma anche degli interventi di cooperazione, sarà teso o a ignorare il fenomeno dell'informale o a spingerlo, senza risultati significativi, verso la formalizzazione.

Tali sforzi, che sono destinati a essere inefficaci, impediscono di prendere in considerazione **l'enorme potenziale del settore informale** soprattutto nel suo contributo, sia alla crescita economica, sia nel mitigare gli effetti di crisi politiche e istituzionali e di situazioni di povertà, come accade in Egitto e nei Territori Palestinesi. In effetti, come l'analisi in profondità ha dimostrato, la questione centrale non sembra essere quella di trasformare l'informale in formale poiché queste due dimensioni coesistono, secondo livelli che possono mutare da caso a caso, nella maggior parte delle PMI egiziane e palestinesi.

L'informalità degli attori economici, dunque, non deve essere considerata dal punto di vista di una identità netta ma piuttosto come una **dimensione operativa dell'attività economica** in una prospettiva di ricerca della stabilità dei processi economici. In tale quadro, le imprese egiziane e palestinesi analizzate dallo studio, hanno dimostrato, malgrado alti tassi di informalità, di avere una buona propensione alla propria espansione malgrado l'assenza, con qualche rara eccezione in Palestina, di accesso al credito bancario e ai servizi finanziari. Né gli interventi di sostegno al settore privato da parte della cooperazione allo sviluppo si sono dimostrati un valido aiuto, tranne pochissime eccezioni in Palestina ad opera soprattutto della cooperazione francese, alla difficile lotta per la permanenza delle PMI nei propri mercati di riferimento.

Tale propensione all'espansione, unita a una grande capacità di adattamento alle difficoltà legate a contesti politici, istituzionali e normativi in rapido mutamento (come nel caso dell'Egitto) o a situazioni di forte limitazione nella circolazione di beni e persone (come nei Territori Palestinesi), è un indicatore di grandi potenzialità delle PMI, e più in particolare di quelle con forti tratti di informalità, per le quali gli investimenti, così come il capitale circolante, sono possibili solo grazie all'**autofinanziamento**.

L'analisi condotta sul funzionamento delle PMI egiziane e palestinesi e sulle possibilità di accesso al credito e agli strumenti finanziari sembra mettere in evidenza che le loro potenzialità non saranno mai sfruttate se non cambieranno gli approcci legati a una visione dicotomica che, di fatto, impedisce ai *policy makers* e alle agenzie della cooperazione allo sviluppo di vedere negli attori economici con tratti più o meno importanti di informalità degli **attori fondamentali** da coinvolgere nell'elaborazione, nella implementazione e nella valutazione delle politiche pubbliche orientate alla crescita e allo sviluppo attraverso il sostegno al settore privato.

5. RACCOMANDAZIONI

Sulla base delle informazioni raccolte dallo studio, è possibile formulare le seguenti raccomandazioni:

- sul piano teorico e metodologico occorre **abbandonare la visione dicotomica** (e quindi evoluzionistica) dei settori formale/informale per focalizzare l'attenzione non più sulle *borderlines* ma piuttosto sulle *borderslands* secondo la prospettiva del *continuum* tra formale e informale che più si adatta al coinvolgimento di attori economici che operano a cavallo tra formale e informale;
- **rispettare la vocazione degli attori** cosiddetti informali rinunciando a concepire quale unica politica e azione di sostegno possibile quella della loro formalizzazione;
- **riconoscere gli attori** economici cosiddetti informali come attori a pieno titolo nell'elaborazione, l'implementazione e la valutazione di politiche pubbliche volte allo sviluppo del settore privato e al suo contributo alla crescita delle economie nazionali;
- concepire interventi di sostegno al settore privato, e in particolare nell'accesso al credito e ai servizi finanziari, con **maggiore flessibilità nei confronti delle PMI** riguardo ai criteri di eleggibilità e alle condizioni riguardo, in particolare, la questione delle garanzie, dei tassi di interesse, della durata del finanziamento e del periodo di grazia;
- **effettuare indagini approfondite** del contesto economico al fine di rendere competitive le eventuali misure di sostegno all'accesso al credito e ai servizi finanziari in favore delle PMI rispetto alle condizioni praticate dal sistema delle banche commerciali e dal sistema del micro-credito;
- **istituire misure di accompagnamento** all'accesso al credito in favore delle PMI assicurando forme di assistenza tecnica nella gestione dei finanziamenti (dalla fase della richiesta a quella del rimborso) e istituendo fondi di garanzia a integrazione delle forme di tutela del rischio richieste abitualmente dalle banche commerciali.

ALLEGATI

ALLEGATO 1: BIBLIOGRAFIA

- Abdel Fatah M.A. (2012), *A Survey-Based Exploration of Satisfaction and Profitability in Egypt's Informal Sector*, Working Paper No. 169, http://www.eip.gov.eg/Upload/Publications/%7B472C05D6-C1DF-470D-BF21-4C28009490C8%7D_Informal%20Sector%20paperFinal.pdf
- AFD (2011), *Territoires Palestiniens – Appui au secteur privé, Renforcement de la compétitivité du secteur privé via l'approche Cluster*
- AFD (2013), *Territoires Palestiniens – Appui au secteur privé, Micro-finance pour des coopératives agricoles et aux femmes en milieu rural*
- Agreed minutes on the Technical Assistance Programme in Support of the Egyptian small and medium Enterprise, seems to be from early 2011 (has no specific date)
- Albawaba (2012), "Egypt: The informal economy", *Albawaba Business*, 15 March, <http://www.albawaba.com/informal-economy-egypt-417112>
- Altreconomia, <http://www.altreconomia.it/site/>
- Ardeni P.G. (2012), *La teoria degli stadi lineari di sviluppo*, <http://www2.dse.unibo.it/ardeni/ES/Modello-di-Rostow.htm>
- Attia S.M. (2009), *The informal Economy as an engine for poverty reduction and development in Egypt*, MPRA Paper No. 13034, http://mpa.ub.uni-muenchen.de/13034/1/Microsoft_Word-Informal_Economy_as_an_engine_of_Development_in_Egypt.pdf
- Banerjee A.V., Duflo E. (2012), *L'economia dei poveri. Capire la vera natura della povertà per combatterla*, Feltrinelli, Milano
- Banglapedia – National Encyclopedia of Bangladesh, *Informal Credit*, http://www.banglapedia.org/HT/I_0070.htm
- Basile E., Cecchi C. (2005), *La trasformazione post-industriale della campagna. Dall'agricoltura ai sistemi locali rurali*, Rosenberg & Sellier, Torino
- Basile E., Milanetti G., Prayer M. (2003), *Le campagne dell'India. Economia, politica e cultura nell'India rurale contemporanea*, FrancoAngeli, Milano
- Begg D., Fischer S., Dornbusch R. (2005), *Economia*, II edizione, McGraw-Hill, Milano
- Bellanca N. (2008), "Le forme dell'economia informale. Percorsi di costruzione sociale dell'attività economica", in Pavanella M. (a c. di), *Le forme dell'economia e l'economia informale*, Editori Riuniti, Roma
- Belussi F. (2007), *Distretti e Cluster (D&C) verso nuove forme di agglomerazione territoriale di impresa*. ETAS, Milano
- Business Development Services Support Project (BDSS) (2004), *Project Implementation Plan*
- Cadin R. (2007), "L'evoluzione storico-giuridica del concetto di sviluppo nel diritto internazionale", in Spatafora E., Cadin R., Carletti C., *Sviluppo e diritti umani nella cooperazione internazionale. Lezioni sulla cooperazione internazionale per lo sviluppo umano*, seconda edizione, G. Giappichelli Editore, Torino
- Capurso F. (2011), *Programma di sviluppo del settore privato attraverso una Linea di credito a supporto delle Piccole e medie imprese (PMI) Palestinesi – Rapporto di Missione*, Ottobre 2011
- Capurso F. (2012), *Programma di sviluppo del settore privato attraverso una Linea di credito a supporto delle Piccole e medie imprese (PMI) Palestinesi*, Rapporto di missione, Ottobre 2012
- Demont T. (2010), *The Impact of Microfinance on the Informal Credit Market: An Adverse Selection Model*, FNRS research fellow, CRED, Namur University http://mitsloan.mit.edu/neudc/papers/paper_174.pdf
- Di Martino P., Sarsour S. (2009), *Micro finance in Palestine: Issues, Performance, and Trajectories*, Quaderni del Dipartimento di Economia Politica n. 581, Università degli Studi di Siena

- El Mahdi A. (2002), *Towards Decent Work in the Informal Sector: The Case of Egypt*, Employment Paper No. 5, ILO, Geneva
- Elfara A. (2011), *AFD Program's for Private Sector Development In Palestinian Territories*, Project document, Pierre Paris Consultants,
- Floridi A. (2013), *La filiera gamberi in Benin come esempio di settore informale*, Università La Sapienza, Roma
- Floridi M., Costantini G., Floridi A. (2013), *Valutazione delle iniziative di Cooperazione allo Sviluppo – Crediti d'Aiuto Tunisia, Territori Palestinesi, Egitto*, <http://www.cooperazioneallosviluppo.esteri.it/pdgcs/Documentazione/Rapporto%20Finale%20Linea%20di%20Credito%20PMI%20ITA.pdf>
- Ghosh P., Ray D. (2001), *Information and Enforcement in Informal Credit Markets*, <http://web.cenet.org.cn/upfile/57373.pdf>
- Government of Palestine (2013), *Palestine. A State Under Occupation. The Government of Palestine's Report to the Ad Hoc Liaison Committee, Brussels, March 19*, http://www.ldf.ps/documentsShow.aspx?ATT_ID=6934
- Granovetter M. (1973), "The strength of weak ties", *American Journal of Sociology*, 78, 1360-80
- Harati R. (2013), "Heterogeneity in the Egyptian informal market, choice or obligation?", *Revue d'économie politique*, 4(123)
- Hart K. (1973), "Informal income opportunities and urban employment in Ghana", *Journal of Modern African Studies*, 11(1), 61-89
- Haugen N. (2005), *The Informal Credit Market: A Study of Default and Informal Lending in Nepal*. Thesis Submitted in Partial Fulfilment of a Master Degree, University of Bergen
- ILO (1972), *Employment, incomes and equality: a strategy for increasing productive employment in Kenya*, International Labour Office, Geneva
- ILO (2002), *Decent work and the informal economy. Sixth item on the agenda*, International Labour Office, Geneva <http://www.ilo.org/public/english/standards/relm/ilc/ilc90/pdf/rep-vi.pdf>
- ILO, *Occupazione e lavoro dignitoso*, <http://www.ilo.org/rome/ilo-cosa-fa/occupazione/lang--it/index.htm>
- IMF (2013), *Recent Experience and Prospects of the Economy of the West Bank and Gaza, Staff report prepared for the meeting of the Ad Hoc Liaison Committee, Brussels, March 19, 2013*, <https://www.imf.org/external/country/WBG/RR/2013/031913.pdf>
- International Finance Corporation (IFC) (2009), *EGYPT: Market Assessment of the Need of Micro and Small Enterprises*
- Kishek G.S. (2012), *Social Performance Indicators. Palestine Country Report (Year 2011)*. The Palestinian Network for Small and Microfinance
- Klein N. (2007), *No logo. Economia globale e nuova contestazione*, Baldini, Castoldi, Dalai, Milano
- Klein N. (2009), *Shock economy. L'ascesa del capitalismo dei disastri*, II edizione, BUR, Milano
- Maher S. (2001), "The Political Economy of the Egyptian Uprising", *Monthly Review*, 63(6), <https://monthlyreview.org/2011/11/01/the-political-economy-of-the-egyptian-uprising>
- MAS – Palestine Economic Policy Research Institute (2004), *Social and Economic Characteristics of the Informal Sector in the West Bank and Gaza Strip*
- MAS – Palestine Economic Policy Research Institute (2009), *Il settore informale nei Territori Palestinesi Occupati (le ragioni della sua espansione, le sue caratteristiche, e gli ostacoli organizzati)*, Ramallah (Lingua originale, Arabo)
- MAS – Palestine Economic Policy Research Institute (2013), *The Global Entrepreneurship Monitor (GEM) Palestine Country Report*
- MAS – Palestine Economic Policy Research Institute (2013), "MAS Palestine Entrepreneurship Monitor 2012", *Palestine Business Focus Magazine*, 9
- Mauss M. (1965), "Saggio sul dono", in Mauss M., *Teoria generale della magia e altri saggi*, Giulio Einaudi Editore, Torino

- Meda Project "Micro Finance at the University" (2004), *Palestine. Organisations active in the field of Microfinance* http://www.saa.unito.it/meda/palestine_organizations.htm
- Mellano M., Zupi M. (2007), *Economia e politica della cooperazione allo sviluppo*, Editori Laterza, Roma
- Ministère de l'Économie et des Finances, Ministère du Commerce extérieur (2013), *French Grant – Développer votre présence dans les Territoires Palestiniens*
- Mohieldin M., Wright P.W. (1994), *Formal and Informal Credit Markets in Egypt*, Working Paper 9415, Economic Research Forum
- Mwamadzingo M. (2009), "I sindacati e l'economia informale", *G&P*, 159, <http://www.guerrepace.org/pagine/152africa.html>
- Nasr S. (2006), *Access to Finance and Economic Growth in Egypt*, World Bank, Washington, DC, http://siteresources.worldbank.org/INTEGRITYPT/Resources/Access_to_Finance.pdf
- National Palestinian Cooperatives Forum (2013), *As part of the Project, Strengthening Rural Cooperatives in Salfit and Qalqilya Governorates*, ACTED
- NBE Statement of Accounts – updates and balance movements updated up to April 22, 2013 for Chloride, Apex, Tag El Melouk, Al Behera, German Battery, Haddad, Egypt Trade, Med Star and Al Badry
- North D.C. (1990), *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press, Cambridge
- OECD (2005), *OECD SME and Entrepreneurship Outlook – 2005*, OECD Publishing
- Office of the Quartet Representative Tony Blair (2012), *Summary of the Palestinian Economic Initiative, Ad Hoc Liaison Committee, New York, September 25, 2013*
- Oweiss I.M. (1990), *Egypt's Economy the Pressing Issues*, Center for Contemporary Arab Studies, Georgetown University, Washington, D.C. <http://www9.georgetown.edu/faculty/imo3/epe/epe.htm>
- Pavanello M. (a c. di) (2008), *Le forme dell'economia e l'economia informale*, Editori Riuniti, Roma
- PFI (2009), *Private Sector Development Programme to Support SME, through the Implementation of a FMU, First Activity Report*
- Polanyi K. (1944), *La grande trasformazione*, Einaudi, Torino, 1974
- Revitalization and enhancement of the private sector: Financial Support to Private SMEs*, Programme Document, 2006
- Safavian M., Wimpey J. (2007), *When Do Enterprises Prefer Informal Credit?*, Policy Research Working Paper No. 4435, The World Bank, <http://elibrary.worldbank.org/doi/pdf/10.1596/1813-9450-4435>
- Saif I. (2011), *Challenges of Egypt's Economic Transition*, The Carnegie Papers, Carnegie Endowment for International Peace Publications Department, Washington, DC
- Sassen S. (1994), *Le città nell'economia globale*, Il Mulino, Bologna
- Schneider, F. (2002): *Size and Measurement of the Informal Economy in 110 Countries. Around the World*, Paper presented at a Workshop of Australian National Tax Centre, ANU, Canberra, Australia, July 17
- Sous S. (2011), *Palestine (Country Report) SMEs*, <http://www.myqalqilia.com/SMEs%20In%20Palestine%20-%20Country%20report.pdf>
- Swaminathan M. (1991), *Understanding the "Informal Sector": A Survey*, Working Paper No. 95, WIDER
- The Global Entrepreneurship Monitor (GEM) (2013), *Palestine Country Report 2012*, <http://www.mas.ps/2012/node/587#.UzK7uLtOUdU>
- UNIDO (March 2007), *Summary of The Business Plan Activities Related to the Credit Line Application and Comments*
- UNIDO, *Italian Credit Line Findings and Lessons Learned*
- Volpi A. (2012), "L'economia informale" in *La rubrica settimanale del Prof. Alessandro Volpi*, <http://www.ilsitodimassacarrara.it/content/466-leconomia-informale>

- Volpi F. (2007), *Lezioni di economia dello sviluppo*, II edizione, FrancoAngeli, Milano
- Wahba J. (2009), Informality in Egypt: A Stepping stone or a Dead End?, Working Paper No. 456, Economic Research Forum, http://www.erf.org.eg/CMS/uploads/pdf/1231743312_456.pdf
- WAMDA (2010), *Palestine. SME Support and Funding*, http://static.wamda.com/web/uploads/files/PAL_4_SME3.pdf
- Watson M (2005), *Foundations of International Political Economy*, Palgrave Macmillan, New York
- World Bank (2013), *Fiscal Challenges and Long Term Economic Costs, Economic Monitoring Report to the Ad Hoc Liaison Committee, Brussels, March 19, 2013*, <http://siteresources.worldbank.org/INTWESTBANKGAZA/Resources/AHLCMarchfinal.pdf>

ALLEGATO 2: LISTA DELLE PERSONE INCONTRATE

Fulvio Capurso	Cooperazione Italiana – UTL Gerusalemme	fulvio.capurso@esteri.it
Marco Platzer	Cooperazione Italiana – UTL Cairo	marco.platzer@esteri.it
Jamal Jawabreh	Palestinian Federation of Chambers of Commerce	Jamal.jawabreh@pal-chambers.org
Akram Hijazi	Palestinian Federation of Chambers of Commerce	akram.hijazi@pal-chambers.org
Mohammed Elayyan	Sharakeh – Palestinian network for Microfinance – Ramallah	Min.elayyan@gmail.com
AMPROU Jacky	AFD French Cooperation Agency – Jerusalem	amproui@afd.fr
Tahhan Hani	AFD – French Cooperation Agency - Jerusalem	tahhanh@afd.fr
Reem Abboushi	ASALA	reem@asala-pal.org
Maram Zatara	ACTED	Maram.zatara@acted.org
Samir Abdullah	MAS – Palestine Economic Policy Research Institute	sabdullah@mas.ps
Ibrahim Abu Hantash	MAS – Palestine Economic Policy Research Institute	ihantash@mas.ps
Olga Baus Gibert	EUREP East Jerusalem	Olga.baus-gibert@eeas.europa.eu
Majeda Y.Salsaa	Bethlehem Chamber of Commerce & Industry	info@bethlehem-chamber.org
Jalal Makharza	South Hebron Chamber of Commerce & Industry	Jalal.Makharza@pal-chambers.org
Giovanna Ceglie	UNIDO Regional Office – Cairo	G.Ceglie@unido.org
Rikka Torpa	EU – Delegation in Egypt	Rikka.TORPPA@eeas.europa.eu
Mohammed El Algati	Arab Forum for Alternatives – Cairo	info@afaegypt.org
Günther Wehenpohl	Deutsche Gesellschaft fuer Internationale Zusammenarbeit (GIZ) – Cairo	Guenther.wehenpohl@giz.de

ALLEGATO 3: TERMINI DI RIFERIMENTO



MINISTERO DEGLI AFFARI ESTERI

DIREZIONE GENERALE PER LA COOPERAZIONE ALLO SVILUPPO

Ufficio IX

Sezione Valutazione

TERMINI DI RIFERIMENTO

PER LA VALUTAZIONE INDIPENDENTE

Valutazione delle diverse modalità di accesso al credito d'aiuto e allo sviluppo dell'impresa informale in Egitto e nei Territori Palestinesi

1. INTRODUZIONE

Nel corso della presentazione alla DGCS della bozza del rapporto di valutazione delle “Linee di credito in Egitto, Tunisia e Territori Palestinesi” è emersa, con evidenza, la necessità di effettuare una valutazione delle diverse modalità di accesso al credito d’aiuto e allo sviluppo dell’impresa informale in Egitto e nei Territori Palestinesi.

L’attività economica informale, nei Paesi considerati, comprende la grande maggioranza delle piccole e micro-imprese ed una parte rilevante dell’attività delle medie imprese – anche presso queste ultime sono infatti diffuse diverse modalità di economia informale: da quelle relative alla gestione del lavoro a quelle relative all’accesso a beni e servizi sulla base di una pluralità di forme di interazione, spesso apparentemente di carattere non economico e altrettanto spesso di carattere “non formale” (cioè senza il ricorso a contratti scritti e a uno scambio di denaro registrato). Nel solo Egitto si stima che l’economia informale comprenda oltre il 34 % dell’intera attività economica²⁹.

L’aumento dell’offerta di credito attraverso il sistema bancario tradizionale, infatti, non sembra in grado di produrre effetti rilevanti sulle piccole imprese e ancora meno sembra in grado di favorire lo sviluppo delle imprese e delle attività economiche di carattere informale, promuovendo la qualificazione, la crescita e una migliore integrazione sia con l’economia “formale”, sia con le politiche e le iniziative di gestione e sviluppo del territorio. Non è detto, infatti, che le microimprese e più in generale i soggetti coinvolti nell’economia informale accedano al sistema bancario, non solo per quanto riguarda il credito, ma anche per quanto riguarda altri tipi di servizi finanziari, dall’utilizzazione dei conti correnti al risparmio, dal trasferimento di denaro al cambio di valuta, e così via. Servizi finanziari di carattere alternativo si sono, infatti, soprattutto nel corso dell’ultimo decennio, sviluppati con particolare intensità, mantenendo spesso alcuni tratti che potrebbero favorirne l’uso in relazione all’economia informale (dal riferimento a strutture fiduciarie di carattere non economico – come nel caso dei servizi di trasferimento “informale”, basati su vincoli di comunità o di carattere religioso e morale; all’uso di strumenti “basati su internet” e soltanto parzialmente “formali”, agli strumenti legati alle reti telefoniche, ecc.).

In questo ambito è necessario tener conto del fatto che gli attori coinvolti nell’azione economica e nei vari circuiti del credito – sia formali, sia informali – tendono spesso a muoversi secondo sistemi di regole e di motivazioni in gran parte non formalizzati (ma non per questo meno strutturati e meno cogenti), sui quali le istituzioni formali e le relative forme organizzative hanno un controllo limitato e una scarsa presa. Per comprendere in che modo gli interventi fondati sul credito possono svolgere un ruolo efficace per lo sviluppo delle PMI appare quindi indispensabile comprendere anche le dinamiche e il funzionamento del settore informale.

Tale esigenza è emersa chiaramente nel corso della valutazione, in particolare in Egitto e in Palestina: in effetti si è potuto osservare che anche in casi in cui accedere al credito delle banche (e in particolare alle linee di credito italiane) sarebbe stato conveniente, le PMI sono apparse molto refrattarie ad accedervi, proprio per il fatto che le logiche relative all’uso del credito erano diverse da quelle ipotizzate sulla base di un semplice modello economico. Allo stesso modo, il ricorso alle linee di credito “islamiche” è difficilmente comprensibile, se si fa ricorso all’orientamento alla minimizzazione dei costi che dovrebbe caratterizzare le imprese.

2. OBIETTIVI

La valutazione oggetto di questi TdR avrà gli obiettivi seguenti:

²⁹ Egyptian Center for Economic Studies (ECES), *Enabling the Poor in Egypt: Integrating the Informal Economy into Mainstream Activity*, 201.

- Identificare le principali **dinamiche rilevanti nello sviluppo delle imprese informali**, vale a dire le dinamiche sociali ed economiche che ne influenzano la trasformazione e le “poste in gioco” connesse al loro sviluppo;
- Identificare i principali **soggetti rilevanti rispetto alle dinamiche di sviluppo delle imprese** considerate: le imprese stesse (formali e informali), entità di carattere familiare, le entità di carattere associativo, le amministrazioni locali, le istituzioni di appoggio, le reti sociali, le “unioni tra produttori” e sindacati, le entità formali e informali che svolgono attività creditizia, gli attori della cooperazione internazionale, ecc.; in questo ambito saranno anche esplorati i ruoli e le funzioni che tali diversi attori giocano;
- Identificare le **modalità attraverso le quali le imprese considerate accedono ai mezzi e alle risorse necessarie alla loro attività**: risorse finanziarie; macchinari e strumenti; tecnologie; lavoro; informazione e conoscenza, sbocchi di mercato per i loro prodotti, ecc. Identificare le **possibilità praticabili per favorire lo sviluppo dell’impresa informale attraverso iniziative di credito**, considerando anche le possibilità di intervento sui sistemi di garanzia, sulle iniziative di micro-credito e micro-finanza, sul credito al consumo e sul credito islamico, sulle attività creditizie “informali” (in questo quadro dovranno essere considerate anche le dinamiche relative alle caratteristiche dei diversi prodotti finanziari e ai meccanismi di gestione dei fondi nelle istituzioni finanziarie).
- Effettuare **un’analisi dei principali strumenti analoghi in essere** da parte dei principali donatori: Stati Uniti, Regno Unito, Francia e Germania; procedere all’individuazione di eventuali similitudini tra di loro; evidenziare gli strumenti adottati per risolvere le criticità.

3. INDICAZIONI PER LA REALIZZAZIONE DELL’INDAGINE

3.1. Il settore informale e le sue dinamiche

L’analisi delle attività di valutazione di economia informale sarà condotta facendo riferimento ai seguenti strumenti di carattere teorico.

- **L’orientamento a non considerare soltanto le imprese come “unità produttive di riferimento” dell’indagine**, abbracciando una strategia d’indagine che guardi anche ad altre unità produttive e ad altri attori, cercando di analizzare non solo le dinamiche economiche, ma anche quelle sociali e politiche e quelle istituzionali (che quindi non rispondono a una “logica economica razionale”), legate ai processi di produzione e scambio di beni e servizi. L’analisi delle dinamiche di carattere sociale, politico e istituzionale può, infatti, permettere di individuare nuovi contesti, nuove risorse e nuove opportunità d’azione per lo sviluppo economico locale e in particolare per lo sviluppo delle PMI. Saranno presi in considerazione quindi anche soggetti come le forme di associazione tra imprese e sindacati, reti sociali e famiglie, enti pubblici e enti di credito e di assistenza tecnica, ecc.
- **Una concezione multi-dimensionale dell’impresa**. Spesso le imprese sono state viste soltanto rispetto ad una dimensione, vale a dire quella relativa alla generazione del profitto. Di fatto, però, anche se questa dimensione è importante in un’impresa non è la sola a determinarne le modalità di funzionamento: spesso le imprese sono caratterizzate dalla presenza di motivazioni diverse dal profitto (dalla “sopravvivenza” in un contesto in cui altre modalità di produzione di reddito – compreso il lavoro dipendente – sono difficilmente accessibili, alla “tradizione familiare”, all’interesse per l’attività che viene svolta, alle obbligazioni sociali, ecc.) e da dimensioni diverse da quella semplicemente “economica” (legami e reti sociali, ecc.). La presenza e l’interazione tra una pluralità di dimensioni sono ancora più importanti quando si guardano le imprese informali e le attività economiche informali. Inoltre, queste dimensioni sono determinanti in relazione alla propensione e alle attività di accesso e uso del credito.

- **La percezione dell'interazione e della continuità tra formale e informale.** Non basta guardare alle “imprese informali” (cioè a quelle prive di uno statuto giuridico formale), ma anche all'attività di carattere “informale” nelle imprese dotate di uno statuto giuridico definito: non solo spesso le “imprese formali” utilizzano beni e servizi forniti da “imprese informali”, ma anche spesso esistono tra le imprese formali e tra loro e l'ambiente in cui sono inserite forme di relazione e di scambio di beni e servizi di carattere “informale” (tanto di carattere monetario, quanto di carattere non monetario). Esiste quindi un'interazione continua tra “economia formale” e “economia informale” che potrebbe costituire uno spazio privilegiato sul quale agire nello sviluppo delle imprese. L'interazione tra formale e informale è un ambito di particolare importanza anche per quanto riguarda l'accesso al credito (anche per le attività economiche formali, infatti, spesso proprio il credito è legato a legami e a interazioni informali – sia con altre imprese formali – sia con attori economici “informali”).
- **I legami associativi e le forme di azione collettiva.** L'impresa può essere considerata come una forma di azione collettiva, all'interno della quale è presente l'interazione di una pluralità di attori (l'imprenditore, i lavoratori, i fornitori, i clienti, ecc.), per di più le imprese sono spesso connesse da legami di carattere associativo – spesso di tipo informale – che consentono loro sia di accedere a beni e servizi, sia di interagire in modo significativo con l'ambiente esterno: tali legami sono particolarmente rilevanti quando si considerano le questioni connesse all'accesso al credito.
- **Le dinamiche di trasformazione e di funzionamento.** Un'analisi dell'impresa che si limiti a definirne le caratteristiche e le relazioni, rischia di rappresentare e di interpretare l'impresa medesima come un'entità statica. Appare quindi di particolare importanza assumere un punto di vista dinamico, che non consideri le imprese soltanto nella loro dimensione di funzionamento “al tempo” considerato, ma che prenda in esame sia la loro evoluzione e le loro prospettive (quindi assumendo una prospettiva di analisi diacronica), sia i processi all'interno dei quali esse sono coinvolte e le sfide che si trovano ad affrontare: è proprio in riferimento a tali processi, infatti, che è possibile individuare tanto i fabbisogni di sviluppo delle imprese, quanto le funzioni che in tale contesto il “credito” potrebbe giocare. Tali dinamiche costituiscono inoltre lo spazio all'interno del quale le stesse possibilità e le modalità per intervenire attraverso iniziative di facilitazione dell'accesso al credito possono essere determinate.

3.2. *L'oggetto dell'analisi*

Al fine di raggiungere gli obiettivi summenzionati, l'indagine sarà focalizzata su quattro insiemi di fenomeni, quali:

a) **L'analisi delle imprese**, prendendo in considerazione:

- i soggetti coinvolti (imprenditori, lavoratori, partners, etc.)
- l'attività produttiva e il patrimonio tecnologico (il tipo di attività, strumentazione, infrastrutture)
- le caratteristiche organizzative (forme di organizzazione, ecc.);
- le caratteristiche economiche e finanziarie (patrimonio, fatturato, ecc.)
- le dinamiche di gestione dell'attività produttiva e degli investimenti;
- le dinamiche di accesso alle risorse (input per la produzione, finanziamenti, ecc.);
- le dinamiche di accesso al mercato (per la vendita dei prodotti);
- le dinamiche di reclutamento, gestione e qualificazione dei lavoratori;
- le dinamiche di accesso e gestione delle informazioni e delle conoscenze;
- le dinamiche di accesso ai servizi (in relazione alle diverse funzioni dell'impresa)
- le dinamiche di relazione con altri soggetti (compresa la partecipazione alle reti di imprese);

b) le dinamiche dell'economia informale, prendendo in considerazione le attività di produzione e di scambio (cioè le attività economiche) e i sistemi di norme, motivazioni e rappresentazioni che a tali attività corrispondono;

c) L'analisi dei soggetti del "settore informale", prendendo in considerazione le loro caratteristiche, le loro "norme di riferimento" e le loro forme di azione (in particolare, l'attività produttiva e il patrimonio tecnologico³⁰; le caratteristiche organizzative; le caratteristiche economiche e finanziarie; le dinamiche di gestione dell'attività produttiva e degli investimenti; le forme di accesso alle risorse³¹ e di accesso al mercato; le dinamiche di relazione con altri soggetti (compresa la partecipazione alle reti di imprese);

d) L'analisi delle opportunità di accesso al credito formale e informale sul territorio locale, con particolare riferimento ai soggetti locali e nazionali (e ai veri diversi sistemi di credito: banche, crediti agevolati da parte di enti pubblici, credito islamico, micro-finanza, forme di associazione e mutua assistenza, meccanismi di accumulazione informale per la gestione delle spese impreviste, meccanismi di cooperazione familiare, credito connesso ai sindacati, cooperative tra imprese, meccanismi di finanziamento legati alla creazione di cluster e zone industriali, ecc.)

e) Gli interventi di sostegno allo sviluppo d'impresa attraverso la promozione del credito, da parte dei donatori principali e delle agenzie di cooperazione tecnica e finanziaria.

f) L'analisi dei dati commerciali ed economici a livello bilaterale (Italia-Territori Palestinesi, Italia-Egitto) e le loro fonti; valutazioni delle loro attendibilità secondo parametri statistici internazionali; analisi della domanda di settore, nei comparti più interessati all'import-export con l'Italia.

4. QUADRO METODOLOGICO

4.1. L'ambito geografico dell'indagine

L'indagine sarà focalizzata sulle imprese del settore manifatturiero. Tenendo conto delle risorse disponibili l'indagine sarà organizzata secondo un "doppio ambito" di riferimento e comprenderà:

- una ricerca di carattere documentario sull'impresa informale nei 3 Paesi oggetto della valutazione (Egitto, Territori Palestinesi, Tunisia);
- una ricerca in profondità su tre aree territoriali in uno dei Paesi considerati (per le sue caratteristiche si propone di scegliere l'Egitto, prendendo in esame un campione di imprese situate al Cairo, nell'area industriale di Helwan e ad Alessandria).

4.2. Le fasi dell'indagine

L'indagine sarà organizzata in quattro fasi, così organizzate:

a) Ricerca documentaria

La prima fase sarà orientata all'analisi e alla valorizzazione delle conoscenze disponibili. Durante questa fase saranno considerate le seguenti fonti di informazione.

Fonti di informazione	
Analisi documentaria	Rapporti di ricerca prodotti in ambito accademico, sull'economia informale e le imprese informali in Tunisia, Egitto e Palestina
	Rapporti dei progetti italiani di sostegno alle PMI
	Rapporti prodotti nel contesto delle iniziative di altri donatori e di altri attori della cooperazione internazionale (World Bank, AFD, GIZ, ecc.)
	Rapporti e documenti delle associazioni imprenditoriali e di altri attori nel mondo

³⁰ il tipo di attività, strumentazione, infrastrutture.

³¹ input per la produzione; finanziamenti; risorse umane; qualificazione, formazione e assistenza tecnica; informazione, conoscenze, ecc

	dell'impresa (es. Camere di commercio)
--	--

b) Interviste a informatori qualificati

La seconda fase consisterà nella realizzazione di interviste ad informatori qualificati, con le finalità di:

- approfondire alcune questioni identificate nell'analisi documentaria;
- determinare le questioni rilevanti a livello locale;
- identificare le modalità per entrare in contatto con i soggetti attivi nell'attività economica informale, a livello locale.

Fonti di informazione	
Interviste in profondità	Ricercatori ed esperti
	Agenzie di cooperazione dei Paesi UE
	Banca Mondiale
	Delegazione della EU
	Staff dei progetti italiani di appoggio alle PMI
	Enti di micro-credito
	Enti di credito
	UNIDO
	Altre agenzie di appoggio alle imprese
	Associazioni di imprese e camere di commercio

c) Survey sulle imprese

La terza fase consisterà nella realizzazione di interviste e visite a un **campione di 40 soggetti** situate nelle due aree territoriali identificate.

Obiettivo delle interviste e delle visite sarà l'analisi in profondità delle dinamiche e delle questioni identificate nelle fasi precedenti.

Fonti di informazione e strumenti di analisi	
soggetti dell'economia informale	Questionario in profondità per gli attori
	Griglia di osservazione
	Griglia di analisi per la documentazione
	Griglia di discussione per colloqui informali nelle imprese

d) Consolidamento dell'informazione e reporting

La quarta – e ultima – fase consisterà nell'analisi delle informazioni raccolte e nella redazione del rapporto finale. Nel corso di questa fase sarà possibile consultare nuovamente alcuni degli informatori qualificati, per approfondire o chiarire eventuali questioni.

5. OUTPUTS

Gli *outputs* dell'esercizio saranno:

- Un Rapporto Finale, comprendente una sintesi di massimo cinque pagine, in lingua italiana e in lingua inglese in formato elettronico (Word e PDF).
- N. 20 copie del Rapporto di Valutazione, rilegato in broccia fresata, di cui 10 copie in lingua italiana e 10 copie in lingua inglese.