

Economia informale e sviluppo urbano in Marocco.

Il ruolo strategico di microfinanza, rimesse e cooperazione internazionale

Alberto Mazzali e Marco Zupi

Aprile 2006

Il presente documento illustra i principali risultati della ricerca, condotta nell'ambito del progetto "Coesione sociale, identità mediterranea e popolazione nei sistemi urbani del Mediterraneo: fondamenti per le politiche di sviluppo sostenibile" coordinato da Giuseppe Gesano, dell'Istituto di ricerca sulla popolazione e le politiche sociali (IRPPS) del CNR. Tale progetto, inserito nel programma di ricerca "Ricerche culturali antropologiche, economiche, politiche delle popolazioni mediterranee ai fini della individuazione di una comune identità" è stato realizzato in nome e per conto del MIUR.

SOMMARIO

| | |
|--|-----------|
| Premessa | 5 |
| 1. Introduzione | 9 |
| 2. La realtà dell'economia informale urbana nei processi di sviluppo | 11 |
| 3. Le caratteristiche del settore informale urbano in Marocco | 16 |
| 4. Le attività illecite dell'economia sommersa marocchina e il settore informale non localizzato | 27 |
| 5. Le difficoltà e le opportunità di sviluppo del settore nella percezione degli operatori. Il problema dell'accesso al credito | 34 |
| 6. Il possibile ruolo della microfinanza | 40 |
| 7. Microcredito e mercato delle rimesse: un'opportunità per il Marocco | 44 |
| 8. Conclusioni: il ruolo della cooperazione internazionale | 54 |
| Bibliografia | 57 |

INDICE DELLE TABELLE

| | |
|---|----|
| Tabella 1 - Ripartizione regionale delle UPI localizzate in ambito urbano | 17 |
| Tabella 2 - Ripartizione delle UPI e dati sul fatturato per settore di attività | 18 |
| Tabella 3 - Occupati in UPI urbane per settore di attività | 19 |
| Tabella 4 - Occupati nel settore informale non agricolo per status professionale | 21 |
| Tabella 5 - Portafoglio delle maggiori MFI | 43 |
| Tabella 6 - Marocchini residenti all'estero per paese di residenza (registrazioni al consolato) | 47 |

INDICE DELLE FIGURE

| | |
|---|----|
| Figura 1 – Ripartizione percentuale delle UPI non agricole per numero di addetti | 20 |
| Figura 2 - Occupati in UPI urbane per legame di parentela con il titolare (%) | 21 |
| Figura 3 - Occupati nelle UPI urbane per fasce di età | 22 |
| Figura 4 - Occupati nelle UPI urbane per livello di istruzione (%) | 23 |
| Figura 5 - Occupati nelle UPI urbane provenienti da aree rurali per durata di residenza in area urbana..... | 24 |
| Figura 6 - Ripartizione delle UPI per sesso del titolare dell'impresa | 24 |
| Figura 7 - Motivazione alla base della scelta di intraprendere un'attività autonoma informale (%)..... | 25 |
| Figura 8 - Disponibilità di locali per l'esercizio delle attività delle UPI (%) | 26 |
| Figura 9 - Disponibilità di servizi per l'esercizio delle attività delle UPI (%) | 26 |
| Figura 10 - Principale fattore di rischio per la sopravvivenza dell'azienda (%)..... | 35 |
| Figura 11 - Principale ostacolo allo sviluppo dell'azienda (%)..... | 36 |
| Figura 12 - Ambiti di possibile intervento per la soluzione delle difficoltà (%) | 37 |
| Figura 13 - Possibili utilizzi di un eventuale credito (%) | 38 |
| Figura 14 - Numero di clienti attivi delle MFI marocchine (1999-2004)..... | 41 |
| Figura 15 - Distribuzione della clienti attivi per collocazione territoriale 2003 (%) | 42 |
| Figura 16 – Andamento dei flussi di rimesse verso il Marocco | 48 |
| Figura 17 - Principali voci della bilancia dei pagamenti del Marocco (MDR) | 49 |
| Figura 18 – Principali flussi di rimesse verso il Marocco per paese di provenienza (MDR) | 50 |
| Figura 19 – Flussi di rimesse verso il Marocco per canale di trasferimento (MDR)..... | 51 |
| Figura 20 – Flussi di rimesse verso il Marocco per canale di trasferimento (% sul totale)..... | 51 |
| Figura 21 – Investimenti e progetti di investimento degli MRE per settore economico (%)..... | 53 |

PREMESSA

L'efficace metafora della "città duale", adottata con successo dai principali sociologi urbani contemporanei¹, ben esprime il senso di frattura prodotto, al tempo della globalizzazione, dal processo di polarizzazione economica sulla geografia urbana. La crisi e la ritirata del *welfare state*, insieme all'incapacità sostanziale del modo di produzione post-industriale di generare occupazione sufficiente a soddisfare l'offerta crescente di manodopera, concorrono, in mancanza di alternative sostenibili, a spiegare le crescenti e nuove forme di disuguaglianza, che caratterizzano oggi le città sia dei paesi ricchi sia dei paesi poveri. La concentrazione di ricchezza e povertà nelle nuove città, in relazione al resto del territorio, ha radici nell'interazione tra movimenti di persone (che conducono alle migrazioni), flussi finanziari e circolazione di capitali, beni e servizi (compresa l'informazione). In altre parole, la globalizzazione del lavoro (importante dimensione dei flussi migratori odierni) è un fenomeno collegato alle altre dimensioni della contemporaneità e riproduce al suo interno la stessa polarizzazione che si riscontra complessivamente nella società (dando vita sia a migrazioni di professionisti integrati e con elevate qualifiche sia a migrazioni di manodopera non qualificata e costretta in circuiti di emarginazione). Accostare il discorso sulle migrazioni a quello sui processi produttivi, commerciali e di integrazione finanziaria a livello globale significa cogliere la natura complessa e interdipendente dei fenomeni e riorientare il quadro delle indicazioni di *policy* in direzione di approcci sistemici, integrati e unificanti, anziché prediligere tradizionali approcci settoriali.

Introdurre, in questo ambito, il tema delle città, focalizzando l'analisi sulle trasformazioni odierne che le caratterizzano, ha un duplice vantaggio. Da un lato, significa ridefinire e riconcettualizzare il tema della globalizzazione, dando compiuta concretezza ai fenomeni e processi economici, che sono sempre riconducibili, ubicati o che, comunque, hanno diverse ricadute nella specificità dei luoghi fisici. La mobilità di flussi crescenti di capitali, beni, servizi e persone si combina con una persistente centralità dei luoghi. La vita economica può essere studiata solo in virtù della messa a punto di un paradigma capace di integrarla con le pratiche locali; da qui discende l'esigenza di non separare le diverse dimensioni della territorialità e i tentativi di costruire un'economia del sito e della prossimità². Da un altro lato, le città si configurano come il luogo strategico, l'arena politica a livello subnazionale dove si misurano, confrontano e mutuamente si rafforzano gli interessi contrapposti, le ricchezze e le povertà.

Nella nuova geografia economica, la "città duale" è il luogo cardine di rafforzamento, sintesi o mediazione di interessi contrapposti: spazio di crescenti disuguaglianze, processi di simbolica o effettiva partecipazione politica ed economica, politiche di inclusione ed esclusione, conferimento o negazione di diritti (di cittadinanza); luogo di comando e di marginalità. Sottolineando l'unità articolata (duale) e mobile del sistema-città si riesce a leggere in modo non convenzionale la frattura formale-informale, solitamente interpretata come contrapposizione tra modernità e arretratezza, inclusione ed esclusione, legalità ed illegalità/criminalità. Lo sviluppo eccezionale delle economie informali in molte città del mondo è il prodotto della globalizzazione e del modo di produzione formale. Le trasformazioni nei sistemi di organizzazione delle attività economiche post-fordiste, creando maggiore insicurezza economica e precarietà lavorativa, accentuando le disuguaglianze distributive, la polarizzazione economica e l'emarginazione, l'intensificazione dell'impiego dei servizi (ancora una volta, in termini dicotomici: sia servizi sofisticati e finanziari

¹ Si pensi ai lavori di Manuel Castells, Saskia Sassen e Loïc Wacquant nel corso degli ultimi quindici anni. In particolare, si veda M. Castells e J. Mollenkopf (eds.) (1991), *Dual City. Restructuring New York*, Russell Sage Fund., New York; S. Sassen (1998), *Globalization and its Discontents*, The New Press, New York; L. Wacquant (2001), *Parias urbanos*, Manantial Ed., Buenos Aires; A. Wiese e B. Nicolaidis (2006), *The Suburb Reader*, Routledge, London.

² H. Zaoual (2004), "Principi di economia della prossimità e del sito", in M. Zupi (ed.), *Sottosopra. La globalizzazione vista dal Sud del mondo*, Laterza, Roma/Bari.

che servizi alla persona e alla produzione ad alta intensità di lavoro e bassa produttività) creano nuove forme di povertà legate alla ristrutturazione del mercato del lavoro. L'economia informale, ovvero l'insieme delle attività economiche che si svolgono al di fuori del quadro normativo disciplinato e regolamentato dallo stato, si spiega pertanto in relazione all'economia formale e al sistema di regolamentazione esistente come componente di un articolato sistema di segmentazione nell'organizzazione delle industrie di servizi e nei relativi aspetti occupazionali. Il quadro istituzione pubblico e i processi di deregolamentazione e liberalizzazione che caratterizzano l'attuale fase di globalizzazione determinano le condizioni per l'informalizzazione e i diversi modelli di informalizzazione esistenti. Parallelamente, in un meccanismo a spirale, la nuova povertà urbana necessita di un circuito di produzione, scambio e consumo alla portata delle fasce di popolazioni a basso reddito, che non sono in grado di accedere a beni e servizi formali, e ciò autoalimenta l'economia informale.

Tutto questo significa anche che l'informalità interagisce col fenomeno delle migrazioni, ma non va liquidata come una conseguenza delle migrazioni stesse; semmai si tratta di esplorare i legami, complessi e mutevoli, che tra i due processi si determinano, in relazione alle dinamiche della globalizzazione. Le migrazioni, al pari degli altri fenomeni e processi indicati, sono dinamiche poco riducibili alle tradizionali semplificazioni e schematizzazioni: le spiegazioni classiche della sovrappopolazione, la povertà e la stagnazione economica come determinanti prime delle migrazioni non sono sufficienti e adeguate a cogliere le dinamiche degli attuali flussi di persone, che spesso dipendono – almeno in parte – dai legami tra regioni e paesi prodotti dai flussi di investimenti diretti, beni e servizi, aiuti e rimesse, oltre che dall'integrazione economica dovuta a nuove e tradizionali rotte commerciali e dai legami prodotti dagli interventi militari. Le migrazioni sono una componente correlata e integrata agli altri flussi finanziari e reali; l'economia informale urbana è una componente collegata e complementare all'economia formale dello stesso territorio. Nello sconvolgimento dei modi tradizionali di vita, in città e in campagna, le migrazioni e l'economia informale appaiono fenomeni complessi e intrecciati, spesso con una cifra comune dominante (a cominciare dalla femminilizzazione della povertà, dell'emigrazione e dell'informalità), non comprensibili se analizzate separatamente e isolatamente rispetto ai cambiamenti complessivi del sistema economico.

L'economia informale urbana è, dunque, un tema di crescente rilevanza in letteratura, perché al centro delle dinamiche sociali, economiche e politiche che legano i processi di globalizzazione e le risposte locali ai cambiamenti.

È inoltre un'area di possibile intervento specifico delle politiche di cooperazione allo sviluppo, che sovente si limitano a finanziare interventi di recupero e arredo urbano e di pianificazione urbanistica, oppure interventi mirati all'assistenza delle fasce marginali della popolazione e all'appoggio a istituzioni di microfinanza.

Le più recenti esperienze di cooperazione allo sviluppo che direttamente si rapportano alla realtà dell'economia informale (attraverso il sostegno alla microfinanza) agiscono principalmente su un terreno – il credito – in cui per i beneficiari è spesso vitale, se non esclusivo, l'apporto di familiari emigrati all'estero. In questo senso, il tema dell'economia informale si può legare oltre che alle politiche di cooperazione allo sviluppo, anche alle politiche che guardano a dinamiche migratorie in un circuito complesso che colleghi economia informale, microfinanza, cooperazione allo sviluppo e rimesse, non riducendosi ad una preoccupazione dei fenomeni negativi e degenerati (riassumibile nell'attenzione unicamente ai traffici clandestini e illegali di beni, servizi, capitali, persone).

Si tratta, in altri termini, di un tema quantitativamente rilevante e qualitativamente non ancora esplorato a sufficienza, che pure s'intreccia coi temi dei cambiamenti politici, del decentramento, dei processi di democratizzazione che hanno guadagnato una posizione prioritaria nell'ambito dell'agenda della politica internazionale riferita al Medio Oriente e Nord-Africa.

Nell'ambito della regione del Medio Oriente e Nord-Africa, il paese verso cui si è concentrata l'attenzione del presente lavoro è il Marocco, paese particolarmente importante per Italia, sul piano migratorio e in chiave geo-economica.

L'importanza politica e la "vocazione" mediterranea, seppure non tradotta in concreta politica italiana di cooperazione allo sviluppo (almeno guardando i dati più recenti), contribuiscono ad orientare l'attenzione verso un paese strategicamente importante come il Marocco. I profondi cambiamenti strutturali (politici, economici, sociali) e culturali degli ultimi 25 anni in quel paese e il dato innovativo rappresentato dalla nuova politica europea di prossimità sono fattori determinanti nel dare rilievo alle relazioni tra Italia e Marocco, soprattutto di fronte alle difficoltà sin qui incontrate di sviluppo e approfondimento delle relazioni di partenariato euro-mediterraneo e dinanzi alla recrudescenza del problema di difficili rapporti politici e culturali nella regione.

Da ultimo, in Marocco si va configurando anche un caso locale interessante: la città di Khouribga (nella regione di Chaouia-Ourdigha, nel Marocco centrale), caratterizzata dal processo di declino del settore dell'estrazione di fosfati, con conseguente impoverimento, crescita dell'informalità e dell'emigrazione.

Approfondire questi argomenti nelle loro interrelazioni e conseguenti indicazioni di *policy* è stato possibile in virtù di una ricerca, svolta dal CeSPI tra il 2003 e il 2005, che ha analizzato le relazioni tra economia informale, microfinanza e cooperazione allo sviluppo, adottando come studio di caso proprio la realtà del mercato del lavoro e l'economia informale in Marocco.

Il presente documento illustra i principali risultati della ricerca, condotta nell'ambito del progetto "Coesione sociale, identità mediterranea e popolazione nei sistemi urbani del Mediterraneo: fondamenti per le politiche di sviluppo sostenibile" coordinato da Giuseppe Gesano, dell'Istituto di ricerca sulla popolazione e le politiche sociali (IRPPS) del CNR. Tale progetto, inserito nel programma di ricerca "Ricerche culturali antropologiche, economiche, politiche delle popolazioni mediterranee ai fini della individuazione di una comune identità" e realizzato con un finanziamento MIUR, si è articolato in due tematiche, al cui interno hanno operato cinque unità di ricerca:

- Tematica 1, "*Sviluppo e differenziazione delle città nell'area mediterranea: aspetti demografici e sociali*", articolata in due Progetti:
 - unità 1.A, "*I mutamenti riproduttivi nell'area del mediterraneo tra affinità e differenze economiche e culturali*", di cui è stata responsabile Silvana Salvini, del Dipartimento di statistica "G. Parenti" dell'Università di Firenze;
 - unità 1.B, "*Le città mediterranee: Modelli, processi, politiche*", di cui è stato responsabile Giuseppe Pace, dell'Istituto di storia dell'Europa mediterranea (ISEM) del CNR, di Napoli.
- Tematica 2, "*Tessuto economico, mercato del lavoro e migrazioni nelle città del Mediterraneo*", a sua volta articolato in tre unità:
 - unità 2.A, "*L'economia sommersa e le politiche per l'emersione nei Paesi del Mediterraneo*", di cui è stato responsabile Paolo Calza Bini del Dipartimento per la ricerca sociale e la metodologia sociologica "G. Statera" dell'Università di Roma "La Sapienza" e dell'IRPPS-CNR;
 - unità 2.B, "*Il governo delle città mediterranee. Politiche per la promozione dello sviluppo attraverso l'economia informale, le migrazioni e la cooperazione allo sviluppo*", di cui è stato responsabile Marco Zupi del CeSPI;
 - unità 2.C, "*La componente multietnica nella trasformazione di una capitale mediterranea: il caso di Roma*", di cui è stato responsabile Eugenio Sonnino, dell'Università di Roma "La Sapienza", nella sua qualifica di direttore del Centro interdipartimentale di studi e ricerche sulla popolazione e la società (CISR) di Roma.

L'obiettivo specifico della ricerca realizzata dal CeSPI è stato quello di approfondire le misure per un governo e la valorizzazione delle risorse finanziarie legate ai flussi migratori e a quelli di cooperazione internazionale per la promozione dello sviluppo locale in area urbana, centrato sulle dinamiche dell'economia informale. Si è voluto, in altri termini, identificare e sviluppare linee innovative sulle quali poter incentrare il dibattito in Italia sul tipo d'intervento della cooperazione internazionale nel campo della valorizzazione delle potenzialità dell'imprenditoria informale quale risorsa per lo sviluppo economico.

Nel corso delle attività di ricerca, molto preziose si sono dimostrate le occasioni seminariali di discussione, promosse dal coordinamento congiuntamente ai partner delle varie unità, sullo stato di avanzamento delle rispettive ricerche, in ragione delle forti affinità e frequenti complementarità tematiche emerse.

Partner di lavoro, con cui si sono definiti momenti di consultazione e scambio di materiale documentale e aggiornamento sui lavori in corso, anche in virtù di missioni di lavoro svolte in Marocco, sono inoltre stati: Fouzi Mourji, della Facoltà di economia dell'Università Hassan II di Casablanca; Hassan Zoual, dell'Università di Littoral Côte d'Opale in Francia; Bruno Amoroso e Andrea Gallina del Dipartimento di scienze sociali ed economiche dell'Università di Roskilde in Danimarca; Battistina Cugusi, del CeSPI, che ha curato il capitolo 4 di questo documento.

La stesura del presente documento ha potuto, inoltre, giovare del confronto e dialogo coi ricercatori coinvolti in altri progetti di ricerca che, in questi ultimi anni, il CeSPI sta realizzando, con particolare attenzione al tema delle migrazioni, della cooperazione decentrata e delle politiche di sviluppo nel Maghreb.

Marco Zupi
Vicedirettore, CeSPI

1. INTRODUZIONE

Il rapporto di ricerca che ha raccolto i primi risultati delle analisi condotte nel quadro del progetto³ ha evidenziato la consistenza dell'economia informale in Marocco dando indicazioni sulle prospettive di sviluppo di politiche per la valorizzazione dell'imprenditorialità sommersa quale *asset* per la crescita dell'economia nazionale.

L'economia informale marocchina è, oggi, una realtà rilevante sia dal punto di vista economico che occupazionale e si espande in diversi settori produttivi. L'attività delle imprese che non tengono una regolare contabilità contribuisce per il 24% alla formazione del PIL del paese e svolge un ruolo significativo nella formazione del reddito e nel miglioramento delle condizioni di vita di ampie fasce di popolazione⁴.

Le imprese classificate come informali occupano spazi significativi all'interno di alcune filiere produttive e svolgono una funzione fondamentale per alcuni sistemi socio-economici territoriali e, in primo luogo, in aree urbane caratterizzate da bassi livelli occupazionali e di reddito, nonché da dinamiche demografiche collegate a fenomeni di immigrazione interna e inurbamento.

Il fenomeno dell'espansione del settore informale in Marocco è relativamente recente e coincide con la crisi economico-sociale che ha colpito il Marocco a partire dal 1983 e con la fase di ristrutturazione e liberalizzazione che ha accompagnato l'applicazione delle politiche di aggiustamento strutturale concordate con il Fondo monetario internazionale. Un'indagine pubblicata nel 2000⁵ ha stimato come quasi quattro quinti delle imprese sia nata dopo il 1980 e quasi la metà dopo il 1990, mentre solo il 2,5% delle realtà produttive esisteva prima dell'indipendenza.

L'espansione del settore informale è stata oggetto di un crescente interesse da parte delle autorità economiche marocchine che ne hanno studiato le principali caratteristiche con particolare attenzione ai comparti più promettenti dal punto di vista delle possibilità di crescita in funzione dello sviluppo dell'economia e dell'occupazione a livello locale.

In un'ottica di attenzione alle potenzialità dell'imprenditorialità informale e delle possibilità di intervento della cooperazione allo sviluppo, il caso marocchino presenta alcune peculiarità che ne fanno un campo di analisi particolarmente interessante per l'esplorazione di strategie di promozione dello sviluppo basate sulla valorizzazione e integrazione della microimpresa all'interno del tessuto economico e del sistema finanziario del paese. La concomitanza di un rilevante settore informale, di una attiva rete di istituzioni di microfinanza (Microfinance Institutions, MFI) e di una forte emigrazione di forza lavoro con conseguente elevato flusso di rimesse offre spunti di grande interesse alla luce del dibattito internazionale sui temi della cooperazione e del finanziamento dello sviluppo che ha individuato nella valorizzazione delle rimesse degli emigranti uno dei campi d'azione più promettenti per la sperimentazione di politiche innovative.

Il Marocco è uno dei paesi maggiormente interessati dal fenomeno delle rimesse. I consistenti flussi in entrata contribuiscono in maniera crescente alle entrate della bilancia dei pagamenti, svolgono una funzione sociale fondamentale finanziando forme di welfare parallelo e garantiscono per via informale flussi di risorse in aree del sistema economico non collegate al sistema finanziario ufficiale.

³ CeSPI (2004), *Il governo delle città mediterranee. Politiche per la promozione dello sviluppo attraverso l'economia informale, le migrazioni e la cooperazione allo sviluppo*, Policy Paper, Relazione scientifica del primo anno di attività/Progetto CNR, Roma, 30 giugno 2004 (mimeo).

⁴ Royaume du Maroc - Premier ministre - Département de la prévision économique et du plan - Direction de la statistique (2003), *Enquête nationale sur le secteur informel non agricole 1999/2000. Rapport des premiers résultats*, Rabat.

⁵ Royaume du Maroc - Ministère du Développement Social, de la Solidarité, de l'Emploi et de la Formation Professionnelle - Département de l'Emploi (2000), *Enquête sur le secteur informel localisé en milieu urbain. Rapport d'analyse*, Rabat.

Allo stesso tempo, il Marocco è il paese della sponda Sud del Mediterraneo dove il settore della microfinanza ha fatto registrare i maggiori progressi in termini di crescita quantitativa e qualitativa delle attività, con uno sviluppo notevole sia dei volumi movimentati, sia dei portafogli clienti e impieghi.

Proprio in considerazione del legame fra rimesse e aree svantaggiate, è di grande interesse approfondire le potenzialità che l'inserimento delle istituzioni di microfinanza nel mercato delle rimesse potrebbe dispiegare. In funzione degli interessi delle stesse MFI, uno sviluppo in tale direzione rappresenta un'opportunità di moltiplicare i volumi finanziari movimentati e di allargare il campo d'azione e il portafoglio clienti, stimolando lo sviluppo di nuovi servizi. D'altra parte, attraverso il tramite delle MFI nella veicolazione dei trasferimenti dall'estero, fasce di popolazione e imprese attualmente marginalizzate dal sistema finanziario normale verrebbero accompagnate e stimolate al contatto con i servizi finanziari.

Un ruolo decisivo può essere svolto dalla cooperazione internazionale quale catalizzatore di rapporti sinergici. Allo stato attuale, il panorama internazionale e nazionale si trova in una fase caratterizzata da una significativa dinamica sia a livello della ricerca *policy-oriented* che della sperimentazione di progetti pilota. Nel caso italiano, la volontà politica espressa in ripetute occasioni di sviluppare il tema della valorizzazione delle rimesse come risorsa per lo sviluppo e la lotta alla povertà ha trovato spazi di crescita a livello locale, dove alcune amministrazioni impegnate in attività di cooperazione decentrata stanno affrontando il tema del coinvolgimento degli immigrati, della società civile, del settore bancario e degli operatori della microfinanza in iniziative di cooperazione.

Alcuni fattori specifici hanno contribuito a porre l'area mediterranea al centro di tali processi. In particolare, la presenza nel nostro paese di rilevanti comunità di lavoratori provenienti dal Nord Africa e dai Balcani che alimentano crescenti flussi finanziari verso i paesi d'origine e l'interesse della cooperazione italiana per la crescita dei partenariati nell'area mediterranea nel contesto della politica comunitaria della prossimità stanno via via orientando risorse ed energie progettuali verso lo sviluppo di interventi.

Anche da questo punto di vista, il Marocco si presenta come caso di particolare rilevanza, sia per l'Italia, paese di insediamento di una consistente comunità marocchina, sia in chiave europea considerando l'importanza economica e demografica del paese maghrebino nell'area mediterranea, strategicamente cruciale per le relazioni esterne dell'Unione.

Come già accennato, i risultati dell'analisi e l'elaborazione teorico metodologica *policy-oriented* sono ancora insufficienti per quanto riguarda gli aspetti relativi all'interrelazione fra intervento della cooperazione sulla realtà del settore informale urbano e collegamento fra MFI e valorizzazione delle rimesse. Le iniziative della cooperazione in questi ambiti sembrano seguire percorsi paralleli. Da una parte si interviene sull'economia informale favorendone soprattutto l'emersione, con un orientamento prevalente verso obiettivi di ordine pubblico o riqualificazione urbana. Dall'altra, il sostegno alla microfinanza mira a rafforzarne la funzione assistenziale e solo secondariamente a farne uno strumento di promozione dello sviluppo locale. Sul fronte della valorizzazione delle rimesse, infine, la fase ancora sperimentale della realizzazione di progetti di cooperazione allo sviluppo ha finora mirato prioritariamente al coinvolgimento dei migranti e delle loro associazioni nei progetti, con solo timidi tentativi di utilizzare il trasferimento di risorse come leva per un salto di qualità nei rapporti fra sistema finanziario, imprese informali e fasce di popolazione povera.

Il presente studio si propone di contribuire al dibattito con un'analisi del settore economico informale urbano, delle sue prospettive di crescita e delle possibilità di intervento della cooperazione internazionale per sfruttarne le potenzialità come leva per lo sviluppo locale attraverso interventi nel campo del finanziamento degli investimenti e del coinvolgendo delle strutture della microfinanza anche nella mobilitazione delle risorse finanziarie trasferite dai lavoratori all'estero. La scelta di concentrare l'attenzione su un focus nazionale ha permesso di approfondire il tema analizzando un caso concreto sulla base di dati dettagliati. L'intento è di fornire elementi di base su cui fondare la costruzione di rapporti di cooperazione centrati sulla partecipazione di attori pubblici

e privati e che coinvolgano migranti e imprenditoria informale nel processo di consolidamento di forme di partenariato fra sistemi territoriali in grado di favorirne efficacemente il co-sviluppo.

Lo studio si articola in una breve presentazione degli approcci più significativi che in letteratura approfondiscono significato e ruolo dell'economia informale urbana nei processi di sviluppo, per poi approfondire la realtà del Marocco, descrivendo prima le caratteristiche del settore informale urbano, soffermandosi poi sulle specificità delle attività illecite e del settore informale non localizzato, focalizzando successivamente l'analisi sul possibile ruolo della microfinanza in relazione al problema dell'accesso al credito nell'economia urbana marocchina, approfondendo infine le opportunità che si presentano al Marocco di collegare microfinanza e mercato delle rimesse. La parte conclusiva è dedicata ad offrire alcuni spunti di riflessione sul potenziale ruolo della cooperazione internazionale allo sviluppo.

2. LA REALTÀ DELL'ECONOMIA INFORMALE URBANA NEI PROCESSI DI SVILUPPO

Alla contabilità nazionale del PIL sfuggono molte attività economiche pienamente legali (come le attività di costruzione e riparazione fatte in proprio, il lavoro domestico, la cura del giardinaggio e tutto quello che potrebbe essere fatto a pagamento da forza lavoro specializzata o meno), l'insieme delle attività che si svolgono al di fuori del quadro normativo disciplinato e regolamentato dallo stato e le numerose attività criminali. Le stime di questa economia informale oscillano tra il 3 e il 40% dell'economia contabilizzata, a seconda delle categorie di attività che si includono. A cascata, gli altri dati macroeconomici risentono inevitabilmente dell'inaffidabilità del dato aggregato del PIL: se il PIL è tendenzialmente sottostimato, il dato sulla disoccupazione è sovrastimato, come quello sulla povertà, sui livelli di consumo e sulla produttività del lavoro, mentre le entrate fiscali vedono sottrarre enormi quantità di potenziali risorse. Al contempo, l'andamento del tasso di crescita dell'economia informale, che presumibilmente non è una quota costante in proporzione del PIL, non è facilmente prevedibile, il che impedisce facili calcoli o stime.

I problemi di stima e di comparazione dell'economia informale dipendono non soltanto dal ricorso a metodi diversi (diretti – attraverso *surveys* e riscontri fiscali – o indiretti – attraverso l'approccio delle discrepanze in termini di reddito, consumo, livelli di partecipazione nel mercato del lavoro e monetario), ma proprio dal fatto che non esiste un accordo su cosa debba intendersi per informale. Ciò si riflette nella difficoltà di disporre di dati univoci e di strategie condivise (a fronte di linguaggi disciplinari diversi). Questo dato di partenza, facilmente riscontrabile in una rassegna della letteratura in materia, impone come punto importante e preliminare proprio la definizione dell'economia informale (in letteratura e in Marocco).

Differenti discipline (economia del lavoro, sociologia, finanza, macroeconomia, statistica, criminologia) affrontano il tema e contribuiscono ad alimentare il disaccordo in letteratura sulla definizione concettuale. La prospettiva degli economisti è centrata sulla realtà degli scambi in moneta non regolati (e spesso la centralità è assegnata alla dimensione finanziaria, come nel caso marocchino fa Fouzi Mourji). I sociologi e gli antropologi approfondiscono invece il ruolo delle strategie economiche familiari e le fonti di coesione comunitaria (estendendosi sovente ad analisi sul settore non monetizzato, come nel caso marocchino, evidenziano gli studi di Hassan Zaoual).

In termini generali, l'economia informale si riferisce ad una serie di attività che si svolgono al di fuori del circuito dell'economia "formale", regolata, disciplinata da norme e rilevata statisticamente. La confusione terminologica è lampante, scorrendo alcuni riferimenti presenti in letteratura: economia irregolare (Ferman 1973), sotterranea (Gutmann, 1977), sommersa (Simon, Witte, 1982), nera (Dilnot, Morris, 1981), ombra (Frey, Weck, Pommerehne, 1982), del bazaar (Geertz, 1963),

informale (McCrohan, Smith, 1986). Tale confusione è complicata dall'uso di altri termini giornalistici: economia invisibile, nascosta, irregolare, non ufficiale, non registrata, clandestina⁶.

L'elemento comune a queste definizioni di attività è, in effetti, la mancata registrazione o imperfetto rilievo nei sistemi contabili nazionali.

In ragione dell'indeterminatezza dell'universo "informalità" e della sua variabilità nello spazio e nelle attività (che arrivano a sconfinare nel criminale), Jacques Charmes distingue fra economia informale (ordinaria attività economica considerata illegale per il solo fatto di non essere registrata), economia sotterranea (attività illegali di natura criminale) ed economia domestica⁷.

Si tratta di una prima utile differenziazione, per sgombrare il campo dal rischio dell'appiattimento dell'economia informale su quella criminale. Occorre, in altre parole, anzitutto distinguere:

- (1) le attività proibite per legge (attività illegali criminali come il narcotraffico),
- (2) le attività che sono legali in sé ma non risultano più tali se esercitate da persone non autorizzate (come l'esercizio di una professione da parte di chi non è iscritto all'albo),
- (3) la produzione di beni e servizi legali svolta da soggetti autorizzati che viene occultata per evadere gli obblighi fiscali, i contributi sociali e le norme sul lavoro e dalle attività regolari non rilevate (l'economia sommersa).

Ovviamente, non è possibile immaginare una rigida separazione tra le diverse realtà delle attività illegale; talvolta, parte delle attività informali e delle persone che vi sono coinvolte possono essere attratte nell'economia illegale/criminale, ma si tratta di dinamiche socio-economiche che occorre ben distinguere. Del resto, le principali attività illegali criminali in termini di fatturato – come il commercio di armi, di droghe, di materiali nocivi e scorie dei sistemi produttivi, di organi umani, di persone - sono legate all'economia internazionale, ne costituiscono parte integrante, obbedendo alla razionalità economica e mancando di quelle relazioni di solidarietà e di reciprocità proprie della sfera sociale dell'informalità.

Proprio questo ultimo elemento distintivo aiuta a cogliere una caratteristica dell'economia informale. Nel caso dell'economia informale, si tratta di attività che sono spesso la risposta di sussistenza individuale e familiare data da quelle fasce di popolazione povera escluse dal mercato del lavoro; strategie di sopravvivenza messe in atto dalle fasce più povere della popolazione che si traducono in pratiche microimprenditoriali individuali o familiari, alcune delle quali orientate al mercato.

Le attività dell'economia informale, pur rientrando nell'economia illegale, non hanno una deliberata intenzione di evadere le tasse e i contributi sociali, o di non rispettare la legislazione sul lavoro e i regolamenti amministrativi.

L'economia informale, pur meglio delimitata, rimane tuttavia un termine impiegato per definire una realtà tutt'altro che omogenea. Ad esso ci si riferisce sia parlando di strategie di sopravvivenza sia parlando di attività di piccola scala, con buone potenzialità in termini di crescita e miglioramento tecnologico⁸.

È per questa ragione che occorre utilizzare il termine di economia informale piuttosto che settore informale: si tratta di un'economia che incorpora tanto un settore tampone, di salvataggio per le fasce più vulnerabili, quanto un settore produttivo, alle soglie della formalizzazione. Un'economia informale che, in sostanza, comprende più "settori informali":

- (1) Settori informali, basati sulle imprese familiari, con una natura di sussistenza e che quindi si espandono in periodi di crisi (funzione anticiclica);

⁶ K. Gërkhani (1999), *The Informal Sector in Developed and Less Developed Countries*, Tinbergen Institute Discussion Paper N. 83 e J. L. Losby et al. (2003), *Informal Economy Literature Review*, ISED-The Aspen Institute, Washington D.C.

⁷ J. Charmes (2000), "Mesurer le non enregistré: un défi désormais relevé?", *Le Courier ACP-UE*, n. 178, Bruxelles.

⁸ ILO (1995), *World Employment 1995*, UN, Genève.

- (2) settori informali, basati sulle micro-imprese, con una dinamica espansiva che segue l'andamento macroeconomico generale.

Ovviamente, si tratta di distinzioni nette solo in termini di concettualizzazione, perché nella realtà le sfumature tra i due sub-settori dell'economia informale sono meno chiare, tenuto altresì conto del fatto che ogni branca dell'economia informale ha specifiche caratteristiche che risultano dalla tecnologia locale e dal contesto sociale.

La stessa distinzione tra economia formale ed informale è una forzatura. Numerose sono, infatti, le occasioni di collegamento tra le due economie che sovente cooperano e si confondono:

- (1) la prassi dei sub-appalti e delle sub-forniture da parte di imprese dell'economia formale a favore di imprese dell'economia informale;
- (2) il riciclaggio da parte di queste ultime di materiali di scarto utilizzati da imprese dell'economia formale che, a loro volta, ricorrono ai servizi di riparazione svolti da imprese dell'economia informale;
- (3) il ricorso all'economia formale per la vendita di prodotti realizzati nell'economia informale sono alcuni tra i canali di permanente comunicazione tra informalità e formalità.

Esistono, in altri termini, spazi di sovrapposizione e continuità tra settori dell'economia informale ed economia formale, piuttosto che una rigida divisione.

La stessa distinzione tra micro-imprese e piccole imprese non è netta. Come sottolineano Portes, Castells e Benton⁹, prevale invece il carattere complesso e mutevole dell'informale, che varia nello spazio e nelle attività, sconfinando nel criminale. Risulta, perciò, arbitraria la stessa classificazione che separa l'informale dal formale, che in realtà cooperano e si confondono.

Secondo la classificazione proposta dalla Banca mondiale e dall'Agenzia statunitense di cooperazione allo sviluppo USAID, si deve parlare di micro-impresa se il numero di occupati è inferiore a 10 unità, di piccola impresa se il numero di lavoratori è compreso tra 10 e 50 persone.

Una distinzione di diverso tipo è quella secondo cui occorre guardare alle relazioni tra conduzione dell'impresa e famiglia: se non è possibile distinguere le due cose, allora si tratta di micro-impresa; poco importa, secondo questo criterio, il numero dei lavoratori. Le micro-imprese sono investimenti (di lavoro, capitale ed altri input) produttivi fonte di reddito per famiglie povere, che cercano di aumentare la propria sicurezza (in pratica, il grado di protezione dai rischi) e di raggiungere una sostenibilità economica (necessaria per soddisfare i bisogni fondamentali della famiglia).

Una ulteriore distinzione si basa sul profilo imprenditoriale.

Nel caso della micro-impresa:

- (a) gli input sono pochi, di bassa qualità, di incerto approvvigionamento e dal costo variabile;
- (b) l'output è di quantità ridotta e di bassa qualità;
- (c) il mercato di interesse è limitato ed instabile;
- (d) il reddito è incerto.

Al contrario, nel caso della piccola impresa,

- (a) gli input sono diversi, di qualità migliore e meglio valutabile, di certo approvvigionamento e dal costo più basso;
- (b) l'output è di quantità maggiore e di qualità variabile;
- (c) il mercato di interesse è più specializzato e meglio individuabile;
- (d) il reddito è più certo.

⁹ Portes, A., M. Castells e L. Benton (eds.) (1989), *The Informal Economy : Studies in Advanced and Less Developed Countries*, Johns Hopkins University Press, Baltimore.

Al di là della precisione delle categorie così definite, per ragioni conoscitive è comunque importante fissare dei criteri di classificazione delle realtà economiche, facendo implicitamente ricorso al sistema di contabilità nazionale predisposto nel 1968 dalle Nazioni Unite, che impiegava:

- (1) la grandezza e la scala delle attività,
- (2) il livello della tecnologia e delle risorse impiegate quali criteri importanti per definire l'economia.

Il modo in cui la produzione è organizzata e gestita risulta essere il criterio socio-economico fondamentale per determinare il grado di informalità di un'attività economica. Altrettanto importanti sono i criteri socio-legali (la garanzia o meno dei diritti dei lavoratori, il tipo di sistema previdenziale).

A livello internazionale, il concetto di settore informale fu introdotto in uno studio sul mercato del lavoro urbano in Ghana¹⁰. Col tempo, il termine ha ampliato il suo contenuto combinando transazioni in moneta ed estendendosi in termini geografici, arrivando ad interessare la realtà dei paesi ad alto reddito, definendo poi l'universo di scambi che permettono di sopravvivere ai poveri delle città statunitensi (in particolare, si fa riferimento agli studi etnografici di Stack e Dow¹¹).

Durante gli anni '70, quando apparvero i primi studi sull'economia informale, prevaleva la tendenza a definire l'informalità in negativo rispetto all'economia formale, cioè rispetto a quella conosciuta e regolata da leggi certe.

L'ILO ha usato tre criteri alternativi per identificare l'economia informale¹²:

- (1) Il criterio basato sullo status della forza lavoro impiegata. I lavoratori occasionali, in proprio, domestici o che svolgono la loro attività in imprese a conduzione familiare si trovano in una situazione di maggior precarietà, non protetti dalla legislazione sul lavoro, sulla previdenza e non organizzati in sindacati.
- (2) Il criterio che fa riferimento al reddito. L'impiego di persone con un reddito al di sotto del salario minimo fissato dalle leggi, in ragione di una bassa produttività tipica dell'informalità.
- (3) Il criterio basato sulle caratteristiche economiche dell'impresa e del mercato nel quale essa opera. L'informalità corrisponde ad una facilità di ingresso in un mercato non regolamentato e fortemente competitivo da parte di imprese che operano su piccola scala, adattandosi alla poca tecnologia a loro accessibile e usando forza lavoro reperita spesso fra familiari e parenti.

La letteratura si è così spostata dai primi studi, centrati sulla dimensione marginale o residuale delle attività, a lavori recenti centrati sui diversi aspetti della dinamica sociale ed economica nel paese.

Nel 1993 la quindicesima conferenza internazionale degli statistici del lavoro promossa dall'ILO ha adottato una definizione di economia del settore informale basata su "unità produttive impiegate nella produzione di beni e servizi con il fine primario di generare occupazione e reddito. Queste operano con un basso livello di organizzazione, con poca o nessuna divisione fra i fattori della produzione (capitale e lavoro) e su piccola scala. Le relazioni lavorative, dove esistono, sono basate spesso sull'impiego occasionale e sulle relazioni personali e sociali più che su contratti con garanzie formali". È questa la definizione di economia informale riconosciuta in campo internazionale.

La definizione data in occasione della XV conferenza di statistici del lavoro, organizzata dall'ILO nel 1993, è fondamentale, anche per il caso specifico del Marocco. In base a quella definizione,

¹⁰ Hart, K. (1971) "Small Scale Entrepreneurs in Ghana and Development Planning", *Journal of Development Planning*, July e Hart, K. (1973) "Informal Income Opportunities and Urban Employment in Ghana", *Journal of Modern African Studies* 11(1): 61-89.

¹¹ Stack, C. (1974), *All of our kin : Strategies for Survival in a Black Community*, Harper & Row, New York e L. Dow (1977), "High Weeds in Detroit", *Urban Anthropology*, n. 6.

¹² ILO-PREALC (1978), *Sector informal: funcionamiento y politicas*, UN, Genève.

l'informalità nasce e si alimenta nelle città. Si legge inoltre: "Attività che non hanno una deliberata intenzione di evadere le tasse e i contributi sociali, o di non rispettare la legislazione sul lavoro e i regolamenti amministrativi".

Alla fine di anni '90, la letteratura francofona riprende infine il concetto di *translocalité* (richiamandosi all'idea di *borderlands* o di cultura di frontiera di Gloria Anzaldúa¹³ e all'idea di culture translocali adottata da Ulrich Beck¹⁴), combinando in questa prospettiva studi culturali, migratori e urbani¹⁵.

Storicamente, nel frattempo, in molti paesi del Medio Oriente e Nord-Africa, come in molti altri Paesi in via di sviluppo, il processo di ristrutturazione economica avviato negli anni '80 – con lo spostamento dall'occupazione manifatturiera a quella nel campo dei servizi, la realizzazione dei programmi di aggiustamento strutturale, l'aumento di tipologie di occupazione marginale, il declino della partecipazione maschile alla forza lavoro – ha cambiato radicalmente il modo in cui le persone sono collegate al mercato del lavoro. Certamente, grazie anche al contributo di De Soto¹⁶, la concettualizzazione dell'economia informale ha cambiato significato e si è maggiormente focalizzata sulla natura del quadro normativo di riferimento: lo status giuridico è diventato il principale aspetto che distingue le attività informali da quelle formali. In quest'ottica, negli anni '90 e nei primi del nuovo millennio, il settore informale è cresciuto a seguito di nuove politiche e di costi di transazione crescenti. A permettere lo sviluppo del settore informale concorre sicuramente la *deregulation* del mercato, il riconoscimento dei diritti di proprietà privata e la riduzione dell'interventismo statale, così come le migrazioni interne ed internazionali ne ingrossano continuamente le fila. Guardando, infatti, all'esperienza delle migrazioni verso i Paesi ad economia avanzata, i migranti (soprattutto, ma non solo, quelli irregolari¹⁷) sono particolarmente esposti ad essere impiegati nell'economia informale, dove è molto importante la possibilità di appoggiarsi alle reti sociali.

Proprio in relazione al nesso tra migrazioni e informalità, se ci si limita ad analizzare l'economia informale urbana, si tratta, quasi sempre, di una realtà economica molto lontana da versioni romantiche e idealizzate di sistemi alternativi di auto-impiego e di comunitarismo, presentati come soluzioni sostenibili e contrapposte al capitalismo di mercato occidentale. Alcuni lavori di Serge Latouche¹⁸, noto per i suoi studi di antropologia economica, ad esempio, presentano esperienze di economia informale come modi tradizionali di produzione, scambio e distribuzione, basati su millenarie forme di reciprocità e dono, che hanno caratteri di alterità rispetto al capitalismo. Se è importante cogliere, in questa accezione, alcuni elementi significativi di identità, alterità e diretta continuità con la propria storia, è tuttavia fondamentale sottolineare con chiarezza la notevole differenza esistente tra le diverse forme di economia informale. Alcune (non la maggioranza) esperienze rurali di economia informale (quelle cui si riferisce Latouche, ignorate a lungo da gran parte della letteratura economica, certa del carattere essenzialmente urbano dell'informalità) sono ben diverse dalla realtà dell'economia informale urbana.

Come pure non convince l'idea di De Soto di guardare all'economia informale come a una fase iniziale di liberazione delle energie positive della micro-imprenditorialità dalle maglie dei lacci e laccioli del centralismo pubblico che porterà, attraverso iniezioni di capitale, assistenza tecnica, sostegno amministrativo e normativo, applicazione della legge e dei contratti, al passaggio naturale a forme efficienti di imprese di mercato.

¹³ Anzaldúa, G. E. (1987), *Borderlands/La Frontera: The New Mestiza*, Aunt Lute, San Francisco.

¹⁴ Beck, U. (2000), *What Is Globalization?*, Blackwell Publishers, Oxford, Cambridge.

¹⁵ Si veda: Ben Arrous, M. (2004), "La translocalité, pour quoi faire", in L. Marfaing e S. Wippel (eds.), *Les relations transsahariennes à l'époque contemporaine. Un espace en constante mutation*, Karthala, Paris.

¹⁶ De Soto, H. (1989), *The Other Path. The Invisible Revolution in the Third World*, Harper and Row, New York.

¹⁷ Nel caso dei migranti regolari, le barriere linguistiche e culturali spesso sono determinanti nel precludere sbocchi occupazionali nell'economia formale.

¹⁸ Latouche, S. (1998), *L'autre Afrique. Entre don et marché*, Albin Michel, Paris.

Gli aspetti di genere dell'informalità urbana e il correlato intreccio coi processi migratori evidenziano spesso la riproposizione di forme di discriminazione e ingiustizia (in termini di condizioni di lavoro, aspetti finanziari e diritti delle persone) aggravate dal carattere di marginalità, precarietà assoluta e vulnerabilità in assenza di alternative per le donne in forma di accesso al settore formale. In questo senso, anziché forma altra di economia o, all'opposto, fase iniziale della libera iniziativa imprenditoriale, molto spesso l'economia informale urbana rispecchia, in termini di struttura di classe e di potere, l'economia formale e ne è complemento o valvola di sfogo.

Il caso del Marocco, in cui l'informalità colpisce tutti gli aspetti della vita quotidiana, è particolarmente indicato per approfondire la natura e i caratteri dell'economia informale urbana, le sue interrelazioni con l'economia formale e lo sviluppo nazionale, con la realtà rurale, coi fenomeni migratori e con la femminilizzazione della povertà.

3. LE CARATTERISTICHE DEL SETTORE INFORMALE URBANO IN MAROCCO

Un quadro approfondito delle caratteristiche del settore informale urbano in Marocco è ricavabile dai dati pubblicati dalla Direzione statistica del Ministero dell'economia e del piano che nel biennio 1999-2000 ha svolto un'indagine specifica sul comparto¹⁹. Nel corso dell'inchiesta, è stato intervistato un campione di 8.891 unità produttive comprendenti tutte le categorie di soggetti produttivi coinvolti nell'attività del settore informale (lavoratori autonomi, datori di lavoro, soci, impiegati). La costruzione del campione è stata basata sui dati dell'inchiesta annuale sull'impiego che interessa un campione stratificato di 48.000 famiglie rappresentativo dei diversi settori produttivi e delle aree geografiche del paese²⁰.

Nel biennio considerato, sono 1.233.240 le unità produttive che, non tenendo una contabilità regolare, vengono classificate come facenti parte del settore informale. Il loro contributo all'economia nazionale è stimato in un 40,5% del PIL, con un 15,9% attribuibile ad attività agricole e zootecniche non contabilizzate, un 7,6% relativo ad attività domestiche non agricole (abbigliamento e trasformazione di prodotti alimentari per uso proprio) e un 17% riguardante le attività non agricole, oggetto dell'inchiesta citata.

Secondo le proiezioni dell'indagine, il 71,6% delle unità produttive informali (UPI) non agricole opera nelle aree urbane, con una relativa diffusione sull'intero territorio nazionale ad eccezione delle regioni meno urbanizzate. La concentrazione maggiore si riscontra lungo l'asse Casablanca-Rabat, dove operano più di un quarto delle UPI urbane del paese.

Più della metà delle UPI svolge attività commerciali o nel campo delle piccole riparazioni, il 18,7% è rappresentato da piccole aziende industriali o artigianali, il 6,7% opera nel settore delle costruzioni, mentre il quinto residuo in quello dei servizi. Considerando i dati sulla base della dislocazione delle imprese, la differenza più significativa riguarda la consistenza del settore industriale-artigianale che riveste un peso minore nelle aree urbane, dove invece opera un numero relativamente maggiore di imprese edili e dei servizi.

L'importanza delle attività commerciali all'interno dell'economia informale non agricola è confermata dal dato sul volume d'affari, sviluppato per tre quarti all'interno del settore commercio e riparazioni se si considera l'ambito urbano e per più di quattro quinti nel caso delle UPI operanti in aree rurali.

¹⁹ Royaume du Maroc - Premier ministre - Département de la prévision économique et du plan - Direction de la statistique (2003).

²⁰ Haut commissariat au plan - Direction de la statistique (1999), *Activité, emploi et chômage. Année 2003. Premiers résultats*, Rabat.

Tabella 1 - Ripartizione regionale delle UPI localizzate in ambito urbano²¹

| Regioni | UPI localizzate in ambito urbano | % UPI in ambito urbano sul totale delle non agricole | % regionale sul totale nazionale UPI non agricole in ambito urbano |
|---|----------------------------------|--|--|
| Oued Ed-Dahab -Lagouira ; Laâyoune Boujdour - Sakia El Hamra ; Guelmin-Es-Semara[1] | 20790 | 84,7 | 2,4 |
| Souss-Massa-Drâa | 62112 | 58,8 | 7,0 |
| El Gharb- Chrarda -Beni Hssein | 33419 | 61,6 | 3,8 |
| Chaouia - Ouardigha | 50567 | 58,7 | 5,7 |
| Marrakech- Tensift -Al Haouz | 69240 | 58,9 | 7,8 |
| Oriental | 67294 | 68,2 | 7,6 |
| Grand Casablanca | 149991 | 95,2 | 17,0 |
| Rabat-Salé-Zemmour-Zaër | 84328 | 87,6 | 9,6 |
| Doukkala - Abda | 45339 | 42,8 | 5,1 |
| Tadla - Azilal | 31123 | 53,7 | 3,5 |
| Meknès - Tafilalet | 85563 | 79,6 | 9,7 |
| Fès - Boulemane | 61953 | 92,3 | 7,0 |
| Taza- Al hoceima -Taounate | 22256 | 54,5 | 2,5 |
| Tanger - Tétouan | 98894 | 87,3 | 11,2 |
| Totale | 883000 | 71,6 | 100 |

Il fatturato medio delle imprese supera i 137.000 dirham nelle aree urbane e i 127.000 in quelle rurali, pari rispettivamente a circa 13.940 e 12.920 euro²³. Il commercio è di gran lunga il settore con il fatturato medio maggiore. Nelle aree urbane rappresenta molto più del doppio del fatturato medio delle imprese edili, più di 2,5 volte di quello delle imprese industriali e artigianali e circa il triplo del giro d'affari sviluppato dalle imprese di servizi. Considerando, tuttavia, le caratteristiche specifiche del settore, dove prevalgono attività di compravendita tendenti a sviluppare un minore tasso di profitto sull'investimento, è necessario usare cautela nel ricavare informazioni sulla remuneratività delle attività informali nei diversi settori esclusivamente sulla base del fatturato medio.

Esaminando il dato complessivo sulle UPI non agricole urbane ed extraurbane, emergono alcuni elementi di interesse sulle caratteristiche delle imprese.

In generale, le aziende più strutturate contribuiscono maggiormente, in termini relativi, al giro d'affari complessivo del settore informale non agricolo. Gli imprenditori che impiegano dipendenti salariati sviluppano un fatturato medio quasi triplo rispetto agli indipendenti. Anche la disponibilità di un locale dove esercitare le attività incide sulle dimensioni economiche delle imprese che sviluppano un giro d'affari di 183.253 dirham in caso di attività localizzate contro i 101.450 dirham medi delle imprese prive di sede fissa.

²¹ Tutte le tabelle e le figure inserite nel presente capitolo e nel successivo sono basate su elaborazioni di dati riferiti al biennio 1999-2000 e pubblicati in: Royaume du Maroc - Premier ministre - Departement de la prévision économique et du plan - Direction de la statistique (2003), *Enquête nationale sur le secteur informel non agricole 1999/2000. Rapport des premiers résultats*, Rabat.

²² Cambio calcolato al tasso interbancario medio dell'anno 2000.

Importanti divergenze nei dati sul fatturato per UPI si rilevano, ad esempio, considerando il livello di istruzione del titolare: il giro d'affari passa dai 120.447 dirham nel caso di imprenditori con nessuna istruzione ai 204.492 dirham per le UPI gestite da persone con istruzione superiore.

Tabella 2 - Ripartizione delle UPI e dati sul fatturato per settore di attività

| | Industria e artigianato | Edilizia | Commercio e riparazioni | Altri servizi | Totale |
|--------------------------------------|-------------------------|----------------|-------------------------|-----------------|------------------|
| Numero di UPI urbane | 164.845 | 59.245 | 473.964 | 184.888 | 882.943 |
| % sul totale settoriale | 64,0 | 77,0 | 72,8 | 74,6 | 71,6 |
| % sul totale urbane | 18,7 | 6,7 | 53,7 | 20,9 | 100 |
| Totale fatturato UPI urbane (mln DR) | 12.592,9 | 4.935,4 | 92.084,5 | 11.934,9 | 121.545,9 |
| Fatturato medio UPI urbane (DR) | 76.392 | 83.304 | 194.286 | 64.552 | 137.660 |
| % sul totale fatturato UPI urbane | 10,3 | 4,1 | 75,8 | 9,8 | 100,0 |
| % sul totale fatturato UPI settore | 73,8 | 77,0 | 71,9 | 81,1 | 73,1 |
| Numero di UPI rurali | 92.829 | 17.690 | 176.935 | 62.843 | 350.297 |
| % sul totale settoriale | 36,0 | 23,0 | 27,2 | 25,4 | 28,4 |
| % sul totale rurali | 26,5 | 5,0 | 50,5 | 17,9 | 100 |
| Totale fatturato UPI rurali (mln DR) | 4.474,8 | 1.478,2 | 36.060,6 | 2.784,4 | 44.800,5 |
| Fatturato medio UPI rurali (DR) | 48.205 | 83.563 | 203.807 | 44.307 | 127.893 |
| % sul totale fatturato UPI rurali | 10,0 | 3,3 | 80,5 | 6,2 | 100 |
| % sul totale fatturato UPI settore | 26,2 | 23,0 | 28,1 | 18,9 | 26,9 |
| Totale fatturato per settore | 17.067,7 | 6.413,6 | 128.145,1 | 14.719,3 | 166.346,5 |
| Numero di UPI totali | 257.719 | 76.915 | 650.900 | 247.706 | 1.233.240 |

I dati sull'occupazione confermano la rilevanza sociale del settore informale non agricolo che impiega 1.901.947 lavoratori di cui 1.383.045, pari al 72,7%, nelle UPI situate in area urbana, dove il settore informale assorbe il 35,1% dell'occupazione non agricola contro il 54,9% nelle aree rurali. Complessivamente il settore informale non agricolo assorbe più di un quinto della forza lavoro contribuendo in maniera fondamentale ad alleviare i problemi della disoccupazione con una maggiore incidenza in alcune aree del paese. Il lavoro femminile rappresenta il 12,3% del totale nelle zone urbane e il 13,8% fuori dalle città. La ripartizione regionale dell'impiego nel settore informale vede prevalere la regione Grand Casablanca e quella di Marrakech-Tensift-Al Haouz, anche se, in termini relativi, gli occupati nel settore informale non agricolo prevalgono in regioni con una incidenza maggiore della popolazione non urbanizzata, testimoniando una propensione all'informalità per alcune attività non agricole nelle aree rurali.

In particolare, considerando l'insieme delle UPI, il settore del commercio e delle riparazioni offre quasi esclusivamente (91,2%) occupazione nel quadro del mercato del lavoro informale, mentre altri settori presentano un quadro dove l'informalità, pur rappresentando una quota significativa dell'offerta occupazionale, rimane largamente al di sotto del 50% del totale degli occupati del settore (36,8% per industria e artigianato, 23,6% per l'edilizia e 18,8% nel settore dei servizi).

L'esame dei dati sugli occupati delle UPI urbane dettagliati per settori produttivi mostra una considerevole prevalenza dei settori del commercio e delle piccole riparazioni che occupano quasi la metà degli addetti. Più di tre quarti di essi esercita commercio al dettaglio, un terzo dei quali come ambulanti. Poco più del 15% delle UPI del settore lavorano nel campo delle riparazioni soprattutto di autoveicoli e solo il 7% dei commercianti si occupa di commercio all'ingrosso.

Piccole imprese industriali e artigianali assorbono quasi un quarto dei restanti lavoratori che per più della metà sono occupati in imprese del tessile-abbigliamento, lavorazione del cuoio e dei pellami e in calzaturifici. In questi rami di attività la presenza di lavoratrici è maggioritaria con una forte incidenza del lavoro a domicilio stimato al 55% del totale, considerando anche le UPI non agricole situate in area rurale. Fra le altre branche, la maggiore è quella della lavorazione del legno, con più di 62.000 addetti, seguita dal settore metalmeccanico e della lavorazione di materiali minerali non metallici che impiega un ulteriore 10% degli occupati in UPI urbane.

Il settore dei servizi si configura come prevalentemente urbano, con quasi il 77% dell'intera forza lavoro occupata da UPI situate in ambiente cittadino. Il ramo più sviluppato è quello dei servizi alla persona, dove lavorano quasi un terzo degli occupati del settore. I restanti si dividono quasi equamente fra trasporti e comunicazioni, caffè e ristoranti, attività alberghiere e altri servizi. Infine, il settore delle costruzioni assorbe poco meno di 95.000 addetti, quasi esclusivamente di sesso maschile, pari a quasi il 7% della forza lavoro impiegata dalle UPI urbane.

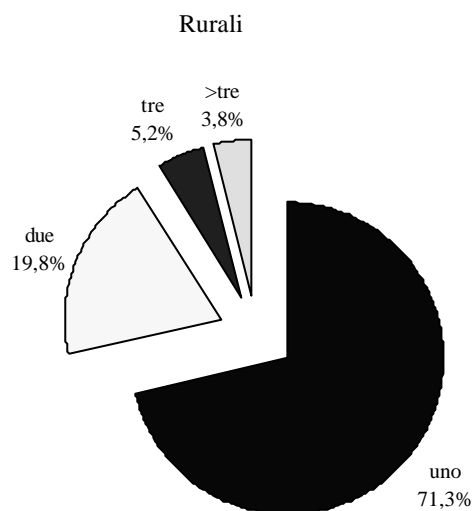
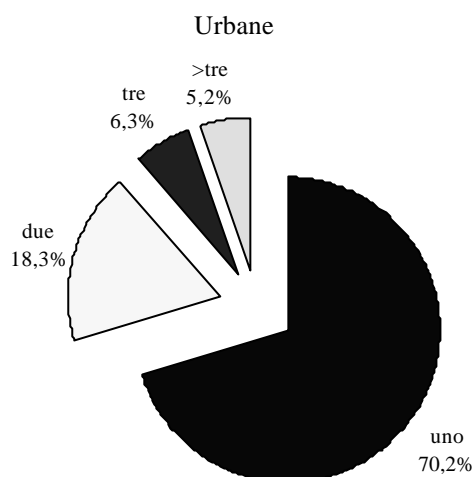
Tabella 3 - Occupati in UPI urbane per settore di attività

| | Numero di occupati | % sul totale | % di occupati nelle UPI urbane sul tot del settore |
|--|--------------------|---------------|--|
| Industria e artigianato | 316.788 | 23,05 | 66,5 |
| Alimentari | 24.512 | 1,78 | 67,4 |
| Tessile, abbigliamento, cuoio, calzature | 171.079 | 12,45 | 72,2 |
| Legno | 62.747 | 4,57 | 72,5 |
| Articoli in minerali non metallici, metalmeccanica | 33.787 | 2,46 | 56 |
| Altro | 24.547 | 1,79 | 43,7 |
| Edilizia | 94.179 | 6,85 | 70,9 |
| Commercio e riparazioni | 674.929 | 49,11 | 73,6 |
| Ripar. Autoveicoli | 79.557 | 5,79 | 84,7 |
| Ingrosso | 47.682 | 3,47 | 61 |
| Dettaglio in locale commerciale | 238.477 | 17,35 | 70,4 |
| Dettaglio di articoli personali e per la casa | 117.702 | 8,56 | 88,7 |
| Dettaglio non in locale commerciale | 166.702 | 12,13 | 68,8 |
| Riparazione articoli personali | 25.541 | 1,86 | 81,9 |
| Altri servizi | 288.551 | 20,99 | 76,8 |
| Ristoraz. alberghiero | 67.630 | 4,92 | 80,6 |
| Trasporti comunicazioni | 64.381 | 4,68 | 60,6 |
| Servizi personali | 92.201 | 6,71 | 80,4 |
| Altro | 64.583 | 4,70 | 91,1 |
| Totale | 1.374.447 | 100,00 | 72,7 |

Considerando l'ambito urbano, più di due terzi degli occupati sono lavoratori autonomi e quasi un sesto di essi, pari al 10% del totale, impiegano salariati per lo svolgimento della propria attività. I restanti, che rappresentano la maggioranza del totale degli occupati, gestiscono l'UPI da soli o con l'ausilio di familiari e di apprendisti non remunerati.

Quasi il 95% delle UPI urbane impiegano meno di quattro persone e ben il 70% basano la propria attività sul lavoro del solo gestore. Solo il 5,2% delle UPI ha una struttura con quattro o più occupati; percentuale che si abbassa al 3,8% se si considerano le UPI situate in aree rurali dove il settore informale non agricolo è costituito mediamente da unità produttive di dimensioni ancora minori.

Figura 1 – Ripartizione percentuale delle UPI non agricole per numero di addetti



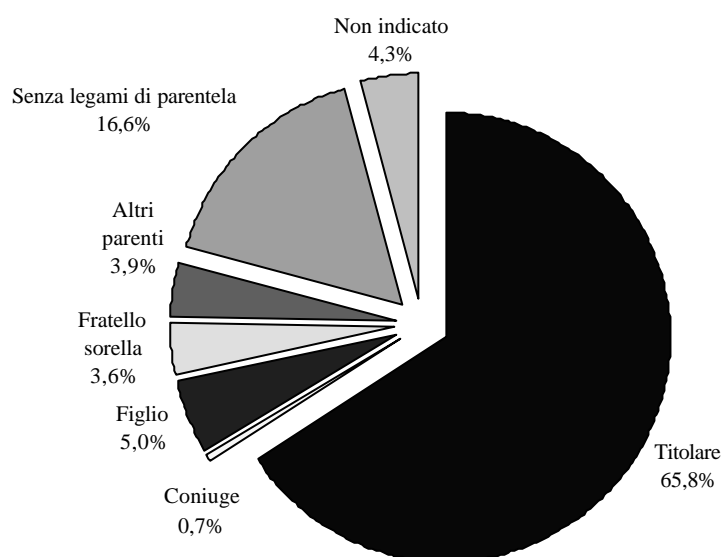
I dipendenti salariati sono 260.074 e rappresentano la quasi totalità dei dipendenti totali del settore informale (82,2%), testimoniando quanto le imprese informali con maggiore strutturazione del personale siano un fenomeno quasi esclusivamente urbano. Ad essi si affiancano 123.299 familiari del titolare occupati nelle imprese e non classificati come salariati, poco più di 47.000 apprendisti e 15.425 altri lavoratori dallo status non precisato.

Il legame familiare emerge come fattore di rilevante importanza nei rapporti di lavoro all'interno del settore informale. In ambito urbano, sono solo poco più di 230.000 i lavoratori occupati in UPI che non hanno legami di parentela con il datore di lavoro, corrispondenti al 16,6% del totale degli occupati.

Tabella 4 - Occupati nel settore informale non agricolo per status professionale

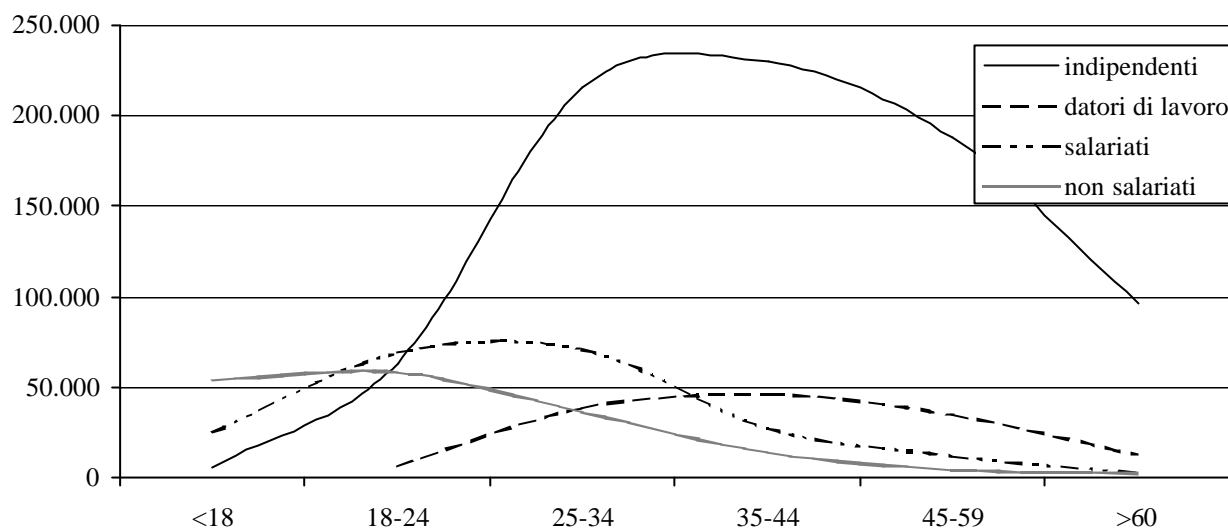
| | UPI urbane | | UPI rurali | |
|--------------------------------|--------------------|------|--------------------|------|
| | Numero di occupati | % | Numero di occupati | % |
| Lavoratori autonomi | 937.240 | 67,8 | 375.631 | 72,4 |
| Indipendenti | 799.155 | 57,8 | 343.844 | 66,3 |
| Datori di lavoro | 138.085 | 10,0 | 31.787 | 6,1 |
| Salariati | 260.074 | 18,8 | 59.980 | 11,6 |
| Altri dipendenti | 185.731 | 13,4 | 83.291 | 16 |
| Apprendisti | 47.007 | 3,4 | 7.541 | 1,5 |
| Famigliari | 123.299 | 8,9 | 74.833 | 14,4 |
| Personale con status impreciso | 15.425 | 1,1 | 917 | 0,1 |
| Totale | 1.383.045 | 100 | 518.902 | 100 |

Figura 2 - Occupati in UPI urbane per legame di parentela con il titolare (%)



I lavoratori subordinati hanno un'età mediamente minore rispetto ai titolari delle imprese. I minorenni lavorano prevalentemente in qualità di dipendenti non salariati (apprendisti o familiari collaboratori), mentre i salariati hanno per la maggior parte un'età compresa fra i 18 e i 34 anni. Al contrario, più di due terzi dei lavoratori autonomi hanno più di 35 anni e l'11,6% hanno più di 60 anni.

Figura 3 - Occupati nelle UPI urbane per fasce di età

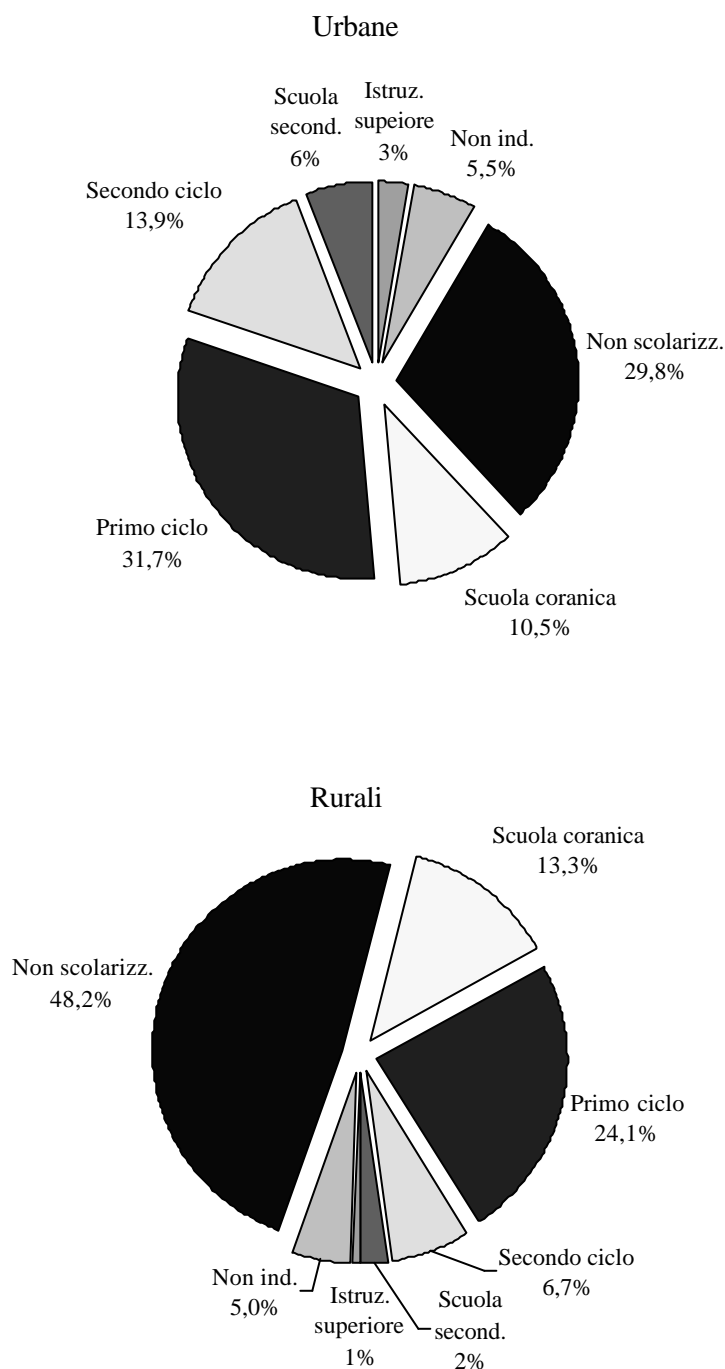


Il livello di istruzione degli occupati nel settore informale non agricolo è generalmente più basso rispetto alle medie nazionali: il tasso di analfabetismo supera il 40% contro un 33,4% registrato per il settore non agricolo formale. Le percentuali sono maggiori nel caso delle lavoratrici (57,8%) e per i più anziani che sono analfabeti nel 70% dei casi oltre i 60 anni di età.

Notevoli sono le differenze fra città e campagna, dove gli analfabeti sono la maggioranza degli occupati del settore (54,9%), contro poco più di un terzo del totale delle aree urbane (34,6%). Nelle zone rurali, quasi la metà degli occupati delle UPI non agricole non hanno frequentato la scuola e un altro 37,3% si è fermato al primo ciclo dell'insegnamento fondamentale o ha frequentato solamente una scuola coranica. In area urbana, il livello di scolarizzazione è relativamente più elevato: meno di un terzo degli addetti non è scolarizzato o ha frequentato esclusivamente la scuola coranica, un altro 31,7% ha completato solo il primo ciclo di studi fondamentali, ma il 5,7% ha terminato la scuola secondaria contro solo lo 0,7% degli occupati nelle UPI non agricole rurali.

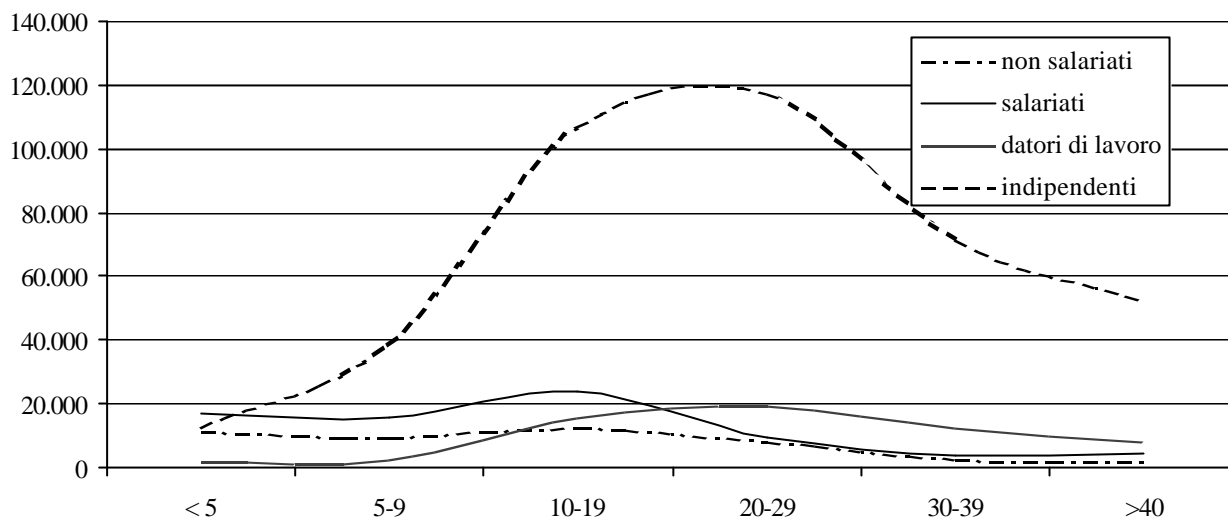
Rispetto all'insieme degli occupati in attività non agricole, la percentuale di lavoratori senza diploma del settore informale è superiore di più di 10 punti percentuali (70,3% contro il 59,6%), anche in questo caso con un'accentuata differenziazione fra città (66%) e campagna (81,7%) che si riflette anche nella pur esigua quota di occupati con un livello di istruzione superiore che arriva al 3% nelle aree urbane contro lo 0,7% nelle aree rurali.

Figura 4 - Occupati nelle UPI urbane per livello di istruzione (%)



Il settore informale urbano si dimostra un importante sbocco occupazionale per l'immigrazione interna. Più del 42% della forza lavoro urbana proviene dalle campagne, dove invece la quasi totalità degli attivi nell'economia informale non agricola è di origine rurale. Il fenomeno è relativamente recente: quasi tre quarti degli immigrati interni occupati nelle UPI che provengono dalle campagne risiede in area urbana da meno di 20 anni e più del 45% da meno di un decennio. Per quanto riguarda il tipo di inserimento occupazionale, i lavoratori subordinati sono in termini relativi di più recente inurbamento, mentre l'80% dei lavoratori autonomi immigrati risiede in città da più di 20 anni, percentuale che supera il 90% per gli imprenditori informali con dipendenti salariati.

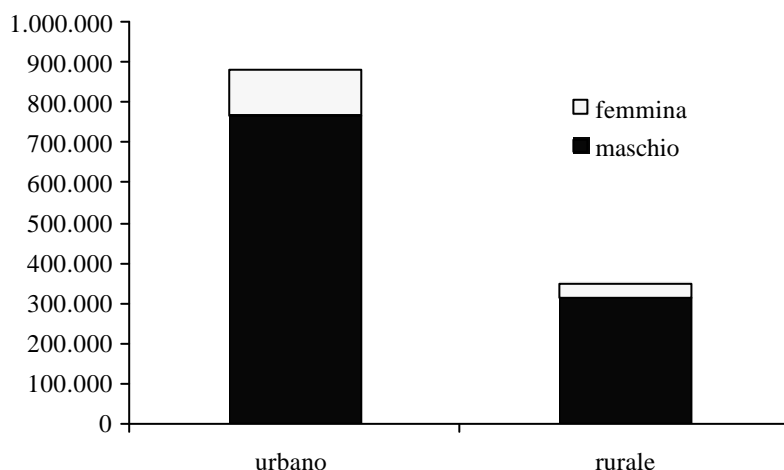
Figura 5 - Occupati nelle UPI urbane provenienti da aree rurali per durata di residenza in area urbana



I titolari delle imprese sono nella gran parte dei casi di sesso maschile, con una presenza di imprese condotte da donne leggermente maggiore in ambito rurale (88,8%) rispetto alle aree urbane (87,1). Il dato complessivo indica una maggiore concentrazione (62,5%) di imprese condotte da donne nel settore industria e artigianato, dove il 37% dei titolari sono di sesso femminile.

L'incidenza sul totale è notevolmente ridotta in termini di giro d'affari sviluppato che, nel caso delle imprese con titolare di sesso femminile rappresenta solo il 3,5% del totale. La differenza si riflette nel dato sul fatturato medio per unità che ammonta a soli 38.487 dirham per le imprese a conduzione femminile contro i 148.523 dirham delle imprese con titolare maschile.

Figura 6 - Ripartizione delle UPI per sesso del titolare dell'impresa

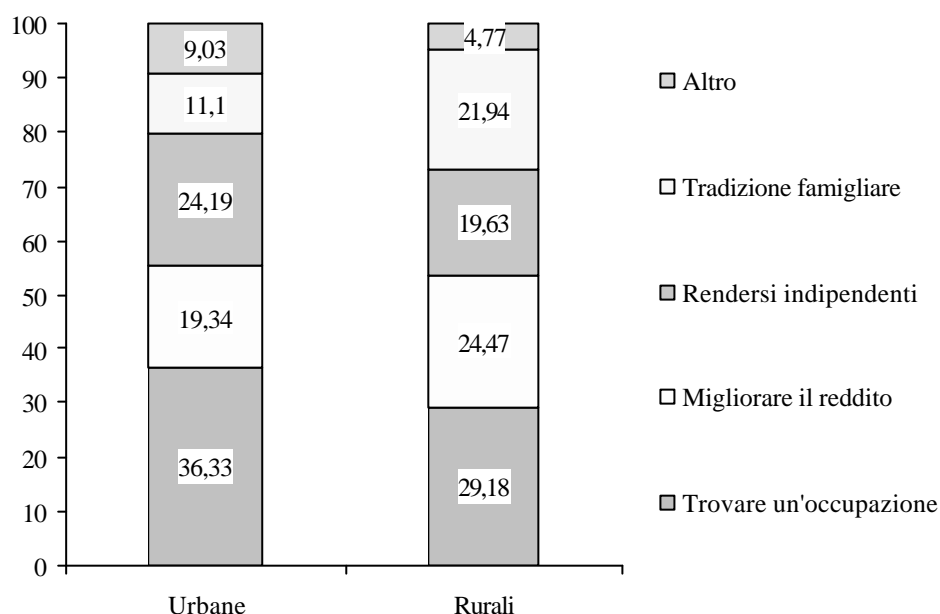


In più del 90% dei casi i titolari sono proprietari unici delle attività, che per una quota dell'86% sono state fondate da loro stessi.

La motivazione alla base della creazione dell'impresa, non è univoca e mostra sensibili differenze fra contesto urbano e rurale. In entrambi i casi, la ragione prevalente è la necessità di ovviare alla disoccupazione che rappresenta lo stimolo alla creazione di imprese informali per più di un terzo

degli imprenditori urbani. In ambito urbano, la seconda motivazione, indicata da quasi un quarto degli intervistati, è il desiderio di gestire un'attività in proprio, a differenza delle aree rurali dove circa la stessa percentuale di imprenditori informali ha indicato la necessità di incrementare il proprio reddito come seconda motivazione principale alla base della scelta, mentre il desiderio di autonomia è stato indicato da meno del 20% del totale degli interpellati. La tradizione familiare costituisce il fattore principale che determina l'esistenza dell'impresa solo per poco più di un decimo delle UPI urbane, mentre in ambito rurale gioca un ruolo di maggiore rilevanza con una percentuale quasi doppia.

Figura 7 - Motivazione alla base della scelta di intraprendere un'attività autonoma informale (%)



L'esame delle caratteristiche delle UPI non agricole rivela una forte precarietà delle condizioni di lavoro. In ambito urbano il numero di UPI prive di locale equivale a quello delle UPI che dispongono di uno spazio proprio per l'esercizio delle attività, il restante 9% delle unità urbane svolge lavoro a domicilio. Nelle aree extraurbane, la quota di UPI con locale proprio passa a meno del 30%, mentre gli ambulanti sono quasi il 55% del totale e le imprese che lavorano a domicilio sono il 16,5% del totale.

Una forte disparità fra ambiente urbano e rurale si riscontra anche dall'esame dei dati sull'accesso ad alcune delle utility essenziali. L'allacciamento alla rete elettrica è il servizio maggiormente diffuso fra le UPI: il 45,37% delle imprese informali urbane utilizza elettricità dalla rete pubblica, mentre solo il 17,81% di quelle rurali è allacciata. La stessa proporzione si riscontra per la disponibilità di acqua potabile, utilizzabile da meno di un quinto delle UPI cittadine e da meno di un ventesimo di quelle extraurbane, e per quanto riguarda l'allacciamento alla rete fognaria che raggiunge meno del 18% delle imprese informali non agricole in città e meno del 4% in campagna.

Solo il 12% delle UPI urbane dispone di connessione telefonica, mentre nelle aree rurali il telefono è usato da appena il 2,7% delle imprese. L'utilizzo di altri strumenti tecnologici è estremamente rara in entrambi i contesti: meno di tre UPI urbane su mille possiedono un fotocopiatrice e meno di due su mille usano il computer; in ambito rurale le percentuali si abbassano ulteriormente allo 0,07% e 0,14%.

Figura 8 - Disponibilità di locali per l'esercizio delle attività delle UPI (%)

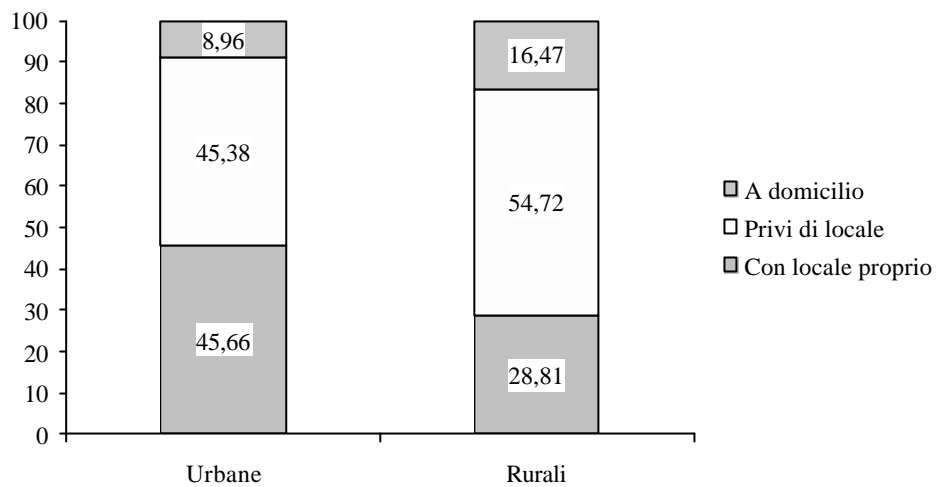
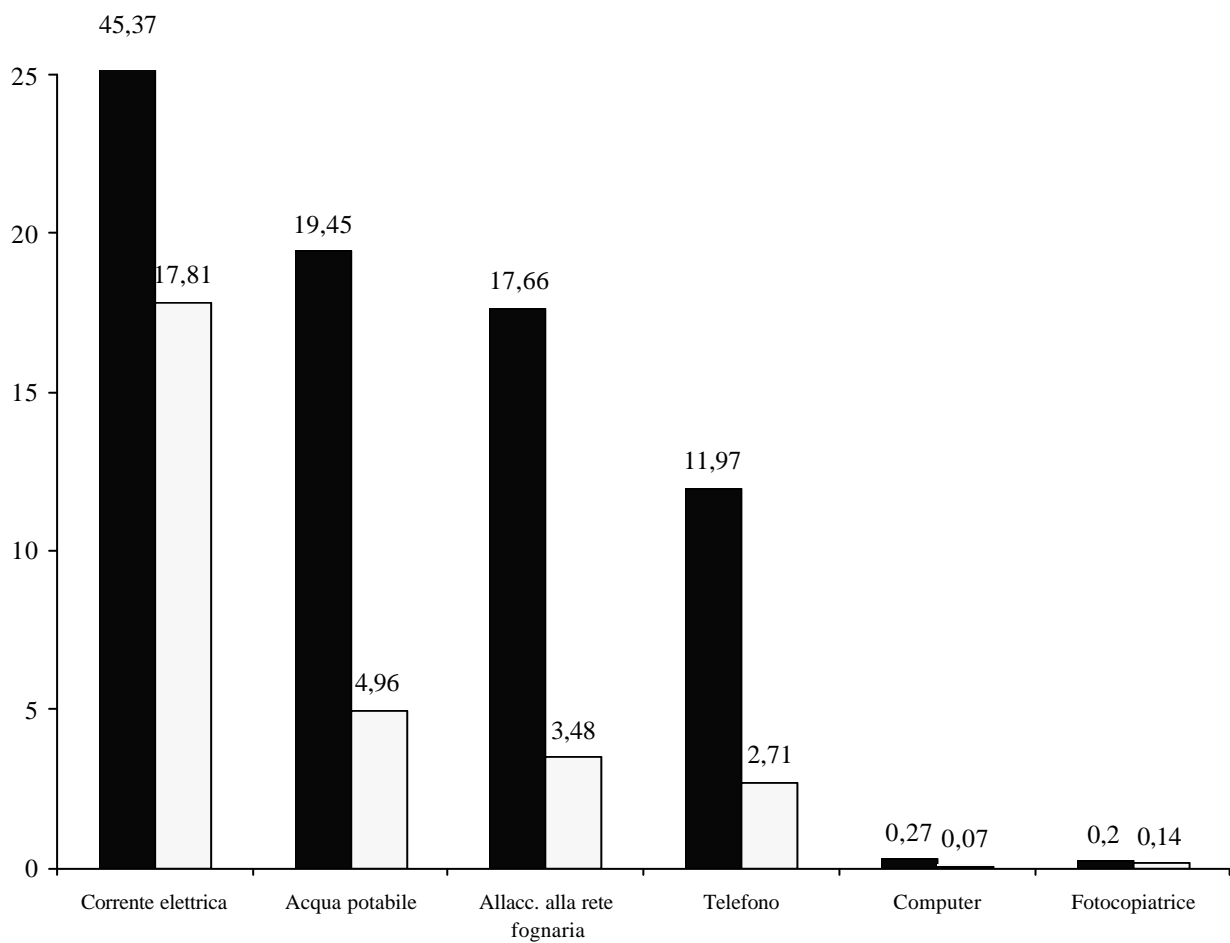


Figura 9 - Disponibilità di servizi per l'esercizio delle attività delle UPI (%)



4. LE ATTIVITÀ ILLECITE DELL'ECONOMIA SOMMERSA MAROCCHINA E IL SETTORE INFORMALE NON LOCALIZZATO²⁴

La confusione a cui sovente si presta l'analisi dell'economia informale rispetto a quella relativa all'economia criminale e illecita suggerisce di dedicare un breve spazio, a questo punto, proprio per presentare gli aspetti salienti dell'economia illecita marocchina, al fine di evitare fraintendimenti o inopportune sovrapposizioni, per poi soffermarsi sulle attività informali meno strutturate e svolte in strada, molto diverse da quelle criminali, ma accomunate dal fatto di essere comunque una realtà ben diversa dalle micro e piccole imprese industriali e di servizi che, all'interno delle unità produttive informali non agricole, sono i principali destinatari delle politiche di sviluppo dell'economia informale.

Le attività illecite che investono il settore informale marocchino rispondono essenzialmente a tre distinte categorie, identificate nella produzione della cannabis, nel contrabbando e nella contraffazione.

Una recente inchiesta sulla coltivazione della cannabis in Marocco, realizzata dal governo marocchino e dall'Ufficio delle Nazioni Unite contro la droga ed il crimine (ONUDD), ne ha stimato la produzione (dati 2003) a 47.000 tonnellate, pari a 3080 tonnellate di haschich.

La sua coltivazione si concentra nelle 5 province del Nord del paese, nella catena montuosa del Rif. Chefchaouen, rappresenta il principale bacino, con il 50% della produzione e 43% della produzione potenziale della cannabis. Seguono, Taounate, con il 19%, Al Hoceima: 17%, e le province di Larache e di Tétouan.

Queste cinque province concentrano circa 134.000 ettari, vale a dire il 27% della Superficie agricola utilizzata (SAU) della zona e 1,5% della SAU nazionale.

La popolazione interessata è di 800.000 persone, vale a dire il 2,5% della popolazione totale del Marocco, con un'entrata per famiglia pari a circa 2 200 \$.

L'altro traffico illecito qualificato come informale è il contrabbando.

I prodotti maggiormente interessati dal contrabbando sono quelli dell'agro-alimentare; del tessile e dell'abbigliamento, con particolare riguardo alla lingerie e ai tappeti; del cuoio, oltre ai pezzi di ricambio delle industrie meccaniche, delle automobili, ecc.

Le attività di contrabbando si concentrano prevalentemente nella Regione di Tanger/Tétouan, nel Nord del paese. La sua origine risale al protettorato spagnolo ed è stata avviata, all'epoca, dagli stessi residenti europei.

Attualmente, l'economia urbana delle città del Nord è fortemente caratterizzata dall'attività commerciale, ed è difficile isolare il commercio parallelo (contrabbando) dal commercio legale.

Questo tipo di attività è esercitata prevalentemente dalla popolazione locale, piuttosto che da reti mafiose.

Secondo stime recenti, il contrabbando nelle sole province di Ceuta e Melilla è effettuato quotidianamente da 15.000 persone, e rappresenta circa 15 miliardi di dhiram. Nel 2000, le merci di contrabbando hanno rappresentato il 12% delle importazioni legali del paese, pari all'ammontare di importazioni provenienti dalla Spagna²⁵.

Il guadagno proveniente dal contrabbando consiste essenzialmente nel mancato pagamento dei diritti di dogana, delle tasse doganali e dell'IVA. Ad esso si aggiungono, inoltre, eventuali ostacoli non tariffari all'importazione. È il caso, ad esempio, di alcuni prodotti alimentari che necessitano di controlli sanitari, spesso a carico degli importatori.

²⁴ La stesura di questo paragrafo, basata su una missione svolta in Marocco nel corso del 2004, è di Battistina Cugusi.

²⁵ *La vie économique*, vendredi 28 juin 2002: "Contrebande: un chiffre d'affaires équivalent aux importations en provenance d'Espagne".

A ciò si contrappone il rischio sostenuto dai contrabbandieri, quali multe, confisca della merce, arresto, ecc. Anche se i rischi oggi sono stati ridotti di molto, grazie al supporto di circa 25.000 persone (cosiddetti *passeurs*), che ogni giorno passano la dogana. Ognuno di essi riporta un numero ridotto di merce, riducendo al minimo la perdita in caso di confisca.

Stime effettuate hanno, però, confermato come il contrabbando e le pratiche fraudolente distruggano più posti di lavoro di quanti ne creino. Infatti, le unità industriali-artigianali che operano nell'illecito informale esercitano una concorrenza sleale nei confronti delle unità formali, innescando licenziamenti e lo sviluppo ulteriore di pratiche informali.

Le perdite per il Marocco sono ingenti: 10,5 miliardi di dhiram, e 450,000 posti di lavoro all'anno.

Sebbene, le province di Ceuta e Melilla rappresentino le principali porte d'entrata delle merci di contrabbando, questo ultimo investe tutte le altre città del paese, approdo della maggior parte dei prodotti del caso, venduti prevalentemente nei mercati cittadini, o addirittura in *souk* informali appositamente creati (come il marché Derb Ghalef, a Casablanca).

In questo ambito rientrano, altresì, le merci introdotte dagli emigranti di ritorno nel paese d'origine, particolarmente numerosi durante il periodo estivo.

I mercati cittadini, inoltre, sono il punto di arrivo di numerosi prodotti contraffatti. Il fenomeno della contraffazione, seppur nuovo, ha infatti conosciuto negli ultimi tempi uno sviluppo esponenziale e diversificato. Al di là del tradizionale settore del lusso (profumi, gioielli, orologeria, ecc), oggi anche i prodotti della vita quotidiana sono oggetto di contraffazione: giocattoli, piccoli elettrodomestici, medicine, DVD, prodotti dell'informatica, ecc.

Una legge, votata recentemente, che conferisce ai tribunali del commercio la competenza sulle cause portanti sulla contraffazione, sembra aver sortito un effetto disincentivante per i piccoli commercianti, più attenti nell'acquisto di prodotti di tal sorta.

L'azione delle organizzazioni internazionali nell'ambito della lotta contro i traffici illeciti, si sono concentrate soprattutto nella creazione di attività e colture alternative alla produzione della cannabis, sulle mosse del progetto pilota, avviato all'inizio degli anni '80 nella provincia di Azilal dal PNUCID (Programme des Nations Unies pour le contrôle international des stupéfiants), congiuntamente con il Ministero dell'Interno marocchino. In realtà, molti sono i dubbi che sussistono sull'efficacia di questo tipo di progetti, alimentati dai deludenti risultati degli stessi.

Oltre alla attività criminali, esistono altre attività informali, distinte dalle prime, su cui vale la pena soffermarsi. Si tratta delle attività informali espletate nelle strade delle città marocchine. Questo aspetto dell'informalità ha conosciuto sino ad ora una minore attenzione da parte degli studiosi del fenomeno, maggiormente concentrati nell'analisi delle piccole e medie imprese informali localizzate, considerate i veri attori del settore non strutturato. Date le sue caratteristiche, le attività informali di strada presentano una reale difficoltà di misurazione; proprio per questo non esistono dati esaustivi al riguardo. La sua comprensione, dunque, si basa soprattutto sull'osservazione e sui risultati di inchieste finora condotte, sebbene su scala ridotta.

A tal proposito, i dati forniti dall'ENSI 1999-2000, possono solo aiutare a comprendere la gravità del fenomeno, dal momento che fanno riferimento esclusivamente a imprese e persone che svolgono la propria attività disponendo di una licenza; lasciando fuori dall'inchiesta le unità più propriamente rientranti nell'ambito dell'informale *du debrouille*.

Passeggiando nelle strade delle grandi come delle piccole città del Marocco, la portata di questo fenomeno appare in tutta la sua drammaticità ed emergenza. Si tratta soprattutto di attività rilevanti del piccolo commercio e dei servizi, concentrate nelle vie cittadine, e lo svolgimento delle quali necessita quasi esclusivamente di pochi mezzi finanziari, bassa qualifica, oltre ad un'importante dose di improvvisazione. L'ingegno, e la capacità di arrangiarsi, costituiscono, in questo caso, l'ingrediente principe per il raggiungimento dell'obiettivo, che nella maggior parte dei casi, è rappresentato da un incasso dignitoso con cui far fronte alle necessità impellenti della vita.

Questo aspetto dell'informalità, infatti, assume aspetti più direttamente legati alla povertà della popolazione, costretta, molto spesso, ad inventarsi un mestiere che garantisca la sopravvivenza propria e dei familiari. Proprio in ragione di questo legame, il settore informale non localizzato ha subito negli anni un considerevole aumento, dovuto essenzialmente all'incremento del livello di povertà, passato dal 13% della popolazione, nel 1991, al 19% nel 1999 (pari rispettivamente a 3,2 e 5,3 milioni di persone)²⁶.

Le cause di questa tendenza sono da rintracciare soprattutto nel prolungato disequilibrio tra la domanda e l'offerta di lavoro presente in Marocco, dovuto a sua volta del susseguirsi, negli anni '80 e '90, di periodi d'intensa siccità e all'avvio, nel 1983, di un processo di liberalizzazione economica.

Tra gli operatori dell'informale di strada bisogna distinguere tra i piccoli commercianti ed i prestatori di servizi informali.

Per quanto riguarda i piccoli commercianti informali, questi praticano la loro attività in modo ambulante, o sedentario; sebbene la differenziazione sia tutt'altro che netta. Nel primo caso, si tratta prevalentemente di una localizzazione provvisoria nell'ambito di piccole baracche o costruzioni arrangiate alla meno peggio nei vicoli cittadini, o presso spazi gestiti dalla collettività comunale: *souk* settimanali; mercati rionali. In entrambi i casi, essi hanno luogo nell'ambito di uno spazio pubblico appositamente dedicato, all'interno del quale il comune gestore provvede a locare (sia su base annuale che giornaliera) ai commercianti delle postazioni dove esercitare la vendita delle proprie merci. Il comune, inoltre, può affidare la gestione dell'area interessata ad un terzo, il quale procederà a sua volta alla locazione degli spazi all'interno del mercato o del *souk*.

Quella dei *souk* settimanali è una pratica antica, tipica delle zone rurali del paese, trasferita anche in ambito urbano in seguito alla ponderosa immigrazione interna delle popolazioni contadine verso le città, che ha investito il paese dalla seconda metà del XX secolo. Vi prendono parte soprattutto commercianti non sedentari, in continuo movimento da città in città, la cui merce si compone, tra l'altro, di prodotti originari delle campagne limitrofe.

Solitamente l'organizzazione interna di un *souk* segue una suddivisione per mestieri; distinguendo al suo interno varie aree destinate a seconda dei casi, al mercato del bestiame; della frutta e verdura; dei cereali; delle scarpe; degli elettrodomestici; dei prodotti agricoli; ecc.

Alle realtà finora considerate bisogna aggiungere quella dei mercati paralleli (o di fortuna): le *Kore?* (o *Jote?*)²⁷. Anche in questo caso, esse prendono le mosse dalla tradizione commerciale marocchina (mercato rionale; *souk*; mercato delle pulci; ecc); sebbene la loro origine differisca da quartiere in quartiere. Nella maggior parte dei casi si compongono prevalentemente di baracche, o tende provvisorie anche se in alcune di esse le postazioni di fortuna sono state sostituite da piccole costruzioni in muratura.

In esse è ancora operativa la figura dell'*Amine* (segretario), anche se il suo ruolo è stato ridimensionato notevolmente rispetto al passato. Oggi, la sua funzione consiste essenzialmente nel far sì che gli occupanti rispettino le tradizioni, tra cui la chiusura al venerdì (giorno di preghiera); oltre a vegliare sull'armonizzazione dei prezzi e sul rispetto delle consuetudini (*Urf*), che parallelamente alla legge regolano i rapporti commerciali.

Alle attività commerciali (in realtà più diffuse in quanto richiedono una minore qualifica) si affianca la prestazione di servizi informali, sia alle persone che alle cose. Anche in questo caso, la strada rimane il punto di riferimento; in particolare il reclutamento avviene in punti di incontro sparsi per la superficie cittadina, denominati *Mokef*; sebbene la concentrazione di persone che offrono i propri

²⁶ Vermeren, P. (2002), *Le Maroc en transition*, La Découverte, Paris.

²⁷ Laudi, M. (2001), *Casablanca à travers ses petits entrepreneurs de la pauvreté*, Série thèse et mémoire n.8, Casablanca.

servizi sia presente anche all'interno delle *Kore?*, dei mercati cittadini, o degli spazi dedicati al commercio tradizionale (*souk*; *Kissaria*, ecc.).

Anche il *Mokef* rientra nella tradizione marocchina. Originariamente, infatti, il termine faceva riferimento ai luoghi in cui si radunava la mano d'opera agricola occasionale (*Khèdmas*), soprattutto nel periodo della raccolta²⁸.

A seconda dei casi, la prestazione può avvenire per strada, in locali arrangiati o presso il domicilio dello stesso cliente, laddove si tratti, in particolare, di lavori di riparazione, costruzione, manutenzione. Tra i servizi resi in loco, invece, è possibile distinguere tra: la trasformazione di prodotti intermedi in prodotti finali; la trasformazione di prodotti recuperati (usati; provenienti dalle discariche; ecc.) e destinati soprattutto alle frange più povere della popolazione; i lavori di artigianato (lavorazione del metallo; di legno, per lo più di cattiva qualità; di prodotti chimici di fabbricazione, es. sapone *Beldi* – di lavorazione tradizionale; i lavori di sartoria; di ricamo, ecc.).

Esiste poi una frangia di altri servizi, nei quali predomina l'improvvisazione. In particolare, tra i *petits boulots de l'informel* in cui è più probabile incappare durante un soggiorno marocchino, si trovano i numerosissimi pulitori di scarpe, i guardiani di parcheggi, persone che affittano carte telefoniche; che si fingono testimoni per sbrigare pratiche amministrative; o che offrono aiuto per districarsi nella fitta burocrazia marocchina; che battono a macchina i documenti; e, soprattutto nelle città più turistiche come Fès o Marrakesh, le famigerate e insistenti, *faux guide* (false guide).

È l'intero territorio urbano ad essere interessato dalle attività informali di strada, pur assumendo dinamiche differenti a seconda se localizzate nella Medina (parte antica della città), nella nuova Medina (zona intermedia tra la nuova Medina e la parte nuova della città), o nei quartieri periferici della città.

Nella Medina, i piccoli commercianti informali si affiancano ai bazar formali ivi presenti. Essi sistemano prevalentemente le loro merci sul pavimento della strada arrangiate alla meglio su delle stuoie o coperte, all'interno degli stretti vicoli o nel mezzo della strada principale. L'offerta è limitata, il più delle volte a pochi prodotti, prevalentemente di genere alimentare di prima necessità, erbe aromatiche, oggetti usati, le immancabili merci di contrabbando, ecc. Ai commercianti di strada si aggiungono, inoltre, gli ambulanti, trasportatori di merci, e persino persone (soprattutto bambini) dedite alla vendita di buste di plastica.

Molto spesso, il numero degli operatori informali supera quello delle boutique regolari. Nella Medina di Casablanca, ad esempio, sono circa 400-500 le persone che esercitano la loro attività commerciale/servizi nell'informale, contro le 120 boutique regolari esistenti²⁹.

L'origine degli operatori dell'informale e della loro clientela è vario. Essi provengono sia dai quartieri periferici delle città, o addirittura da regioni vicine. A Casablanca, ad esempio, esiste una nutrita rappresentanza di persone originarie della Regione Chaouia-Ourdigha, le quali vi si recano per la vendita di prodotti agricoli, o anche alla ricerca di braccianti³⁰.

Diversamente, nella *Nouvelle Medina* le attività commerciali sono caratterizzati soprattutto da un rapporto di "prossimità"; la clientela nei *Derb* (quartieri), infatti, è composta prevalentemente da persone che abitano nella zona. Anche il piccolo commerciante informale esercita non lontano dalla propria abitazione, il che fa sì che molto spesso l'abitazione funga da deposito merci; sebbene l'essenziale della vendita si concentri nelle strade principali³¹.

Nei *Mokef*, inoltre, l'offerta di servizi è legata soprattutto al settore della manutenzione, delle costruzioni e della riparazione delle abitazioni; e a servizi di carattere idraulico, vista la presenza diffusa di costruzioni vetuste e la precarietà delle infrastrutture di base.

²⁸ Laudi, M. (2001), op.cit.

²⁹ Laudi, M. (2001), op.cit.

³⁰ Laudi, M. (2001), op.cit.

³¹ Laudi, M. (2001), op.cit.

Queste problematiche sono ancora più evidenti nell'ambito dei quartieri periferici. Questi sorti sull'onda della pressione demografica, dovuta in gran parte all'esodo massiccio della popolazione rurale verso le città, e all'incapacità dello Stato di far fronte alla domanda crescente di nuove abitazioni. Questo ultimo aspetto ha, dunque, causato il proliferare di costruzioni abusive ed il sorgere di numerose bidonville, abitate soprattutto dagli immigranti delle campagne (circa 180.000 secondo il censimento del 1994), e costruite alle porte delle grandi città.

Sulla base del censimento del 1994, le famiglie che abitano le bidonville sarebbero circa 230.000 (pari al 9,2% delle famiglie urbane); mentre circa 2,6 milioni di persone, equivalente a 450.000 famiglie (dati del 1999), alloggierebbero nei 695 quartieri abusivi recensiti.

In questi quartieri domina l'economia informale di strada, assumendo caratteristiche più direttamente legate alla sussistenza e al miglioramento delle precarie condizioni di vita, dovute per lo più all'incapacità dello Stato e delle collettività locali di offrire agli abitanti i necessari servizi di base.

Le attività del commercio informali sono quasi interamente dedicate a soddisfazione della domanda che proviene dal quartiere; quest'ultima rivolta, soprattutto, a generi di prima necessità.

Per quanto riguarda i servizi, prevalgono le attività di costruzione e di manutenzione; ed i servizi di trasporto, soprattutto delle persone. Si tratta, in particolare, di carri trainati da cavalli o da muli, con i quali si cerca di supplire all'insufficienza dei mezzi di trasporto pubblico. Tra i servizi di trasporto, inoltre, molto diffuso è anche quello dell'acqua. Nella maggior parte dei quartieri abusivi, infatti, la distribuzione dell'acqua avviene ancora attraverso fontane pubbliche; giacché la distribuzione diretta dell'acqua nelle abitazioni è condizionata alla legalizzazione delle stesse.

Dal punto di vista delle caratteristiche socio-demografiche delle persone coinvolte, si nota una prevalenza di lavoratori indipendenti, che tutto al più fanno ricorso ad aiuti familiari, o ad apprendisti, trattandosi nella maggior parte dei casi di attività di sussistenza che non permettono di assumere dipendenti.

La gran parte degli attori che popolano questo settore ha un livello di istruzione di base, e una qualifica mediocre. Tuttavia, il panorama delle figure operanti nel settore informale *du débrouille* è vario; costituita sia da uomini che da donne e bambini di età differente, chiamati al pari degli altri membri a contribuire al sostentamento della propria famiglia.

A Casablanca, ad esempio, il settore informale di strada è ancora costituito per la maggior parte da persone provenienti dalle campagne limitrofe, zone queste di tradizionale immigrazione (Chaouia; Adda Ahmar; Haouz Rhamma Chieda Haha). Installatisi, in un primo momento nella Medina o in bidonville arrangiate ai confini della città, il settore informale è apparso loro come l'unica via di sostentamento, vista l'impossibilità di trovare uno sbocco adeguato nel settore formale. Negli ultimi decenni, tuttavia, il panorama ha subito un'importante mutazione; il settore informale ha cominciato a rappresentare un rifugio anche per i numerosi operai che hanno perduto il lavoro in seguito all'avvio del processo di aggiustamento strutturale, fino ad incorporare gran parte degli attuali e numerosi disoccupati, per lo più giovani. Questo si riflette anche sull'economia di strada.

A differenza del passato, inoltre, vi fanno parte anche persone originarie della città, oltre che in possesso di studi superiori (diplomati e laureati).

In aggiunta, il settore informale non localizzato (servizi e commercio di strada) registra un alto tasso di lavoro minorile. I minori di 15 anni che vi operano come indipendenti rappresentano il 16,2% della mano d'opera infantile, di cui il 90,3% è di sesso maschile. Il settore informale di strada, infatti, non richiede particolari qualifiche, né un elevato livello di qualificazione, facilitando l'inserimento delle fasce più giovani della popolazione.

Nell'ambito del settore dei servizi, il lavoro indipendente si affianca a forme di lavoro subordinato nel quadro di organizzazioni formali. È il caso ad esempio delle *faux guide*, che lavorano per i

bazar, procacciando loro clienti in cambio di una piccola mancia; o dei parcheggiatori, i quali svolgono la loro attività per conto di un sub locatario o in aiuto del guardiano principale.

Secondo l'Enquête de la Direction du Travail/ IPEC³², comunque, la maggior parte dei bambini (l'87% ha un'età compresa tra i 10 ed i 14 anni) che lavorano nell'informale di strada svolgerebbero attività legate al commercio, sia come venditori fissi che come commercianti ambulanti.

Un altro aspetto del lavoro minorile legato al settore informale è quello delle *petite bonne*, bambine impiegate come domestiche. Il fenomeno è molto diffuso; le *petite bonne* tra i 7 ed i 15 anni ammonterebbero, infatti, ad un numero compreso tra 60.000 a 86.000, concentrate prevalentemente in ambito urbano³³. I tratti dominanti delle bambine coinvolte mascherano delle caratteristiche ricorrenti nel settore informale di sussistenza: circa il 74% ha origine rurale o provengono dalla periferie delle città; il 90% non è istruito, e di queste il 54% non ha mai frequentato una scuola³⁴; esse provengono, inoltre, da famiglie numerose ed indigenti.

Un altro aspetto caratterizzante le attività informali di strada è il basso impiego di capitale che il loro esercizio richiede. Le risorse finanziarie, inoltre, sono rappresentate soprattutto da risparmi familiari; essi sono costituiti per lo più dai proventi ricavati dalla vendita di proprietà o di beni, ma anche da prestiti familiari. Il prestito bancario è, invece, fuori dalla portata della maggior parte dei commercianti di strada.

Tra le caratteristiche del settore informale non localizzato bisogna annoverare, altresì, l'incertezza e la provvisorietà. I commercianti, in particolar modo, sono sottoposti al continuo pericolo di confisca dei loro beni, o allo sgombero delle proprie boutique provvisorie, ad opera delle pubbliche autorità. A questo riguardo, tuttavia, la condotta delle pubbliche autorità mostra una certa ambiguità; divise tra il rispetto della legge ed il comprensibile bisogno di sopravvivenza delle frange più disagiate della popolazione. L'equilibrio tra queste due esigenze ha fatto sì che le azioni intraprese fossero affidate al giudizio arbitrario delle autorità di volta in volta coinvolte, generando una generale confusione che si ripercuote anche nel comportamento dei singoli operatori del settore in oggetto.

Il rischio di confisca fa sì che i piccoli commercianti di strada, soprattutto ambulanti, riducano la quantità di merce trasportata, in modo da rendere la fuga più agevole, o ridurre al minimo il rischio di perdita. Non di rado, inoltre, i piccoli operatori informali sono costretti a difendere la propria mercanzia e postazione di vendita conferendo alle autorità una piccola mazzetta.

Bisogna aggiungere, inoltre, che l'attenzione delle autorità locali nei confronti dell'informale di strada varia a seconda della parte della città in cui l'attività si svolge. Esiste una chiara differenziazione, infatti, tra la Medina e la nuova Medina, ed i quartieri periferici e soprattutto le *bidonville*, dove l'attività dei commercianti di strada sembra godere di maggiore tolleranza rispetto alle prime.

Diversamente, esistono casi in cui la posizione degli operatori dell'informale ha trovato una qualche forma di regolazione implicita. Ciò è particolarmente evidente nel caso delle *Jotea* e *Korea*, ormai entrate a far parte della realtà urbane e per lo più tollerate dalle pubbliche autorità. In alcuni casi esse hanno anche ottenuto un riconoscimento di fatto; nella *Korea* di *Derb Soltane* a Casablanca, ad esempio, le postazioni dei commercianti sono quasi completamente costruite in muratura, e sono sottoposte al pagamento della imposta sulla licenza.

Ciononostante, in nessuno caso l'occupazione dello spazio pubblico può considerarsi perenne, come ha dimostrato la decisione del *Wali* della Regione del *Grand Casablanca* di smantellare, nel febbraio 2003, le 300 boutique che componevano il *Souk Jamaa* da 30 anni; dando un preavviso di sole 48 ore ai commercianti che usufruivano di questo spazio. Sebbene questi ultimi abbiano

³² BIT/ IPEC (1999), *Le travail des enfants au Maroc, Diagnostic et propositions de plan national et de plans sectoriels d'action.*, Ministère du développement social, de la solidarité de l'emploi e de la formation professionnelle, Rabat.

³³ Sommerfelt, T. (ed.) (2001), *Domestic Child Labour in Morocco: An Analysis of the Parties Involved in Relationship to "petites bonnes"*, Fafo Institute for Applied Social Science.

³⁴ BIT /IPEC (1999), op. cit.

lamentato l'illegalità del provvedimento avendo a disposizione l'autorizzazione ad esercitare la professione di commerciante ambulante, il *Wali* ha adottato come giustificazione la necessità di ristabilire l'ordine e la legge e di recuperare lo spazio pubblico, sul quale verranno costruiti dei giardini³⁵.

Di particolare interesse per il nostro studio, inoltre, il recente progetto pilota a favore del comune urbano di Fès (avviato nel 2000), finanziato dal Ministero del Commercio Interno (6.293.072 Dirhams). Intitolato alla *sédentarisation des commerçants ambulants*, esso ha avuto come esplicita finalità l'individuazione di una soluzione alternativa alla repressione per la regolamentazione del fenomeno degli ambulanti. Il progetto ha previsto due differenti modalità di azione a seconda che i beneficiari diretti fossero commercianti ambulanti occasionali (attivi nei giorni di festa; Ramadam; ecc.) o permanenti. Nel primo caso, l'obiettivo è consistito nel trovare una regolamentazione al commercio ambulante, fissando alcune condizioni al suo esercizio (ad es. divieto di vendita di prodotti alimentari deperibili); identificando delle zone specifiche, o creando appositamente degli spazi, dove concentrare la sua presenza. Nel secondo caso, invece, le attività sono consistite nella creazione di due centri commerciali, per permettere di veicolare l'attività dei commercianti interessati verso il settore formale. Si è così proceduto alla creazione di circa 300 locali nell'ambito de:

- il centro di *Aouinat El Hajjaj*: comprende 198 locali commerciali per una superficie globale di 3.300 m²;
- il centro di *Mont Fleuri*: comprende 93 locali per una superficie globale di 1.750 m²

Vista la riuscita di questo progetto, il governo ha deciso di avviare una seconda fase, optando per l'adozione di un sistema di gestione decentrata, conferendone la responsabilità al *Wali* e prevedendo un controllo *ex post* da parte del Ministero del commercio. Nel dettaglio, saranno interessate dal progetto le seguenti province e prefetture: Agadir; Casablanca; Marrakesh; Tangeri; Tétouan; Oujda; Fès; Rabat; Meknès; Kenitra.

Il progetto prevede la creazione o sistemazione di 117 siti, su una superficie di 378.500 m². Il finanziamento totale previsto è pari a 151.012.100 dirhams, di cui solo 105.000.000 rientrano nel contributo statale. Il resto verrà assicurato dalle collettività comunali interessate dall'intervento e, in misura ancora da definire, dai beneficiari diretti (26.594 ambulanti).

Il progetto fin qui presentato, evidenzia un comprensibile interesse del governo marocchino verso il settore informale, destinato probabilmente ad assumere nei prossimi anni sempre maggiore vigore. A tal proposito, il giornale in lingua francese³⁶, *L'Economie*, facendo riferimento ad uno studio commissionato dal governo del primo ministro Jettou ad un centro di ricerca francese, e finalizzato a mettere in luce la situazione del paese dal punto di vista economico e della governance, ha evidenziato come questo abbia considerato il settore informale, anche non localizzato, un ambito prioritario d'azione in ragione del suo ruolo di regolatore del mercato del lavoro e di armonizzatore delle crisi del settore formale. Alla luce di queste considerazioni, dunque, lo studio evidenzia la necessità di inserire questo settore informale tra le priorità d'azione della politica di sviluppo del paese, individuando nella legge finanziaria il quadro programmatico di riferimento.

³⁵ Leila, H. (2003), "Les vendeurs ambulants de Souk Jamaa expulsés de leurs échoppes", *Liberation Maroc*, del 20 febbraio 2003. In: <http://www.bladi.net/infos/article-1077.html>

³⁶ Khalid, T. (2004), "Confidentiel: Le rapport secret de Driss Jettou", *Economie*, del 4 Agosto 2004. In : http://www.telquel-online.com/137/eco_sujet_137.shtml

5. LE DIFFICOLTÀ E LE OPPORTUNITÀ DI SVILUPPO DEL SETTORE NELLA PERCEZIONE DEGLI OPERATORI. IL PROBLEMA DELL'ACCESSO AL CREDITO

Tornando ai risultati dell'indagine specifica sull'economia informale urbana condotta dalla Direzione statistica del Ministero dell'economia e del piano nel biennio 1999-2000 e centrata maggiormente sul comparto della micro-imprenditorialità, indicazioni di grande interesse vengono dalle percezioni degli stessi operatori del comparto in merito ai principali ostacoli e problemi da affrontare.

Considerando come il 27% degli imprenditori informali urbani e il 35% di quelli rurali non ritenga che sussistano rischi per la propria attività, il principale motivo di preoccupazione e incertezza per il futuro emerso dalle risposte fornite dagli imprenditori informali nel quadro della citata inchiesta riguarda l'eccesso di offerta e la carenza di sbocchi commerciali per le attività.

Il problema è maggiormente sentito in ambito urbano, dove il 45% dei titolari ha indicato nell'eccessiva concorrenza la principale minaccia per il futuro della propria impresa. Nelle regioni rurali, la probabile minore frequenza di casi di alta densità di operatori informali su territori circoscritti, produce una minore sensibilità al tema che comunque resta il principale fattore di rischio indicato (36,33%).

Il problema è evidentemente accentuato, nel caso dell'economia informale, dall'assoluta assenza di regolamentazione e pianificazione del settore che, anche per la limitata necessità di capitale iniziale per l'avvio dell'attività in molti comparti, non presenta nessun tipo di sbarramento all'entrata di nuovi operatori. Inoltre, la sua funzione sociale anticiclica produce un incremento della pressione di nuovi imprenditori che sfuggono la disoccupazione nelle fasi congiunturali negative proprio in corrispondenza di momenti di flessione della domanda a causa della contrazione del reddito.

La mancanza di liquidità è il secondo grande problema evidenziato dagli operatori con una sostanziale uniformità fra città e campagna (fra il 17% e il 19% delle risposte), mentre le altre difficoltà menzionate, come la mancanza di locali adeguati, di attrezzature, materie prime e personale qualificato sono considerate il principale problema da quote marginali di imprenditori, con qualche differenza fra ambito urbano ed extraurbano. Nel primo contesto è il problema di spazio il terzo elemento di rischio segnalato (3%), mentre nelle aree rurali è la mancanza di materia prima uno dei fattori che genera relativamente più preoccupazione.

Una notevole similarità nella gerarchizzazione dei problemi affrontati dai titolari di UPI emerge considerando le risposte fornite relativamente alla percezione dei vincoli allo sviluppo dell'impresa. Anche in questo caso, le differenze fra contesto urbano e rurale si concentrano sugli stessi elementi. Pur con minori disparità in termini percentuali, il problema dell'eccesso di concorrenza è maggiormente sentito in città, dove viene considerato l'ostacolo principale da più della metà degli imprenditori, mentre in ambito extraurbano la percentuale di imprenditori che lo identificano come fattore vincolante prioritario quasi si equivale alla quota che considera la mancanza di liquidità il maggior freno alla crescita dell'impresa, che invece risulta minore di un terzo nel caso dei titolari di UPI urbane.

Fra questi ultimi non è trascurabile il numero di coloro che individuano il problema dello spazio adeguato come impedimento prevalente (6%), mentre ognuno degli altri fattori è indicato da meno del 2% degli interpellati ad eccezione della questione del reperimento di materia prima che raccoglie il 2,38% delle indicazioni degli operatori rurali.

La dimensione dell'UPI sembra influenzare in modo significativo la sensibilità dei titolari d'impresa alle diverse tipologie di ostacoli alla vita e allo sviluppo delle aziende, con una maggiore incidenza del problema della mancanza di liquidità nelle realtà prive di locale per l'esercizio delle attività e più piccole in termini di numero di addetti. Una divergenza notevole si collega anche al settore di attività: una maggiore sensibilità al tema della mancanza di liquidità è riscontrabile nei

settori commerciale e industriale, mentre il problema dell'eccesso di offerta risulta molto più sentito fra i titolari di imprese edili e dei servizi.

Figura 10 - Principale fattore di rischio per la sopravvivenza dell'azienda (%)

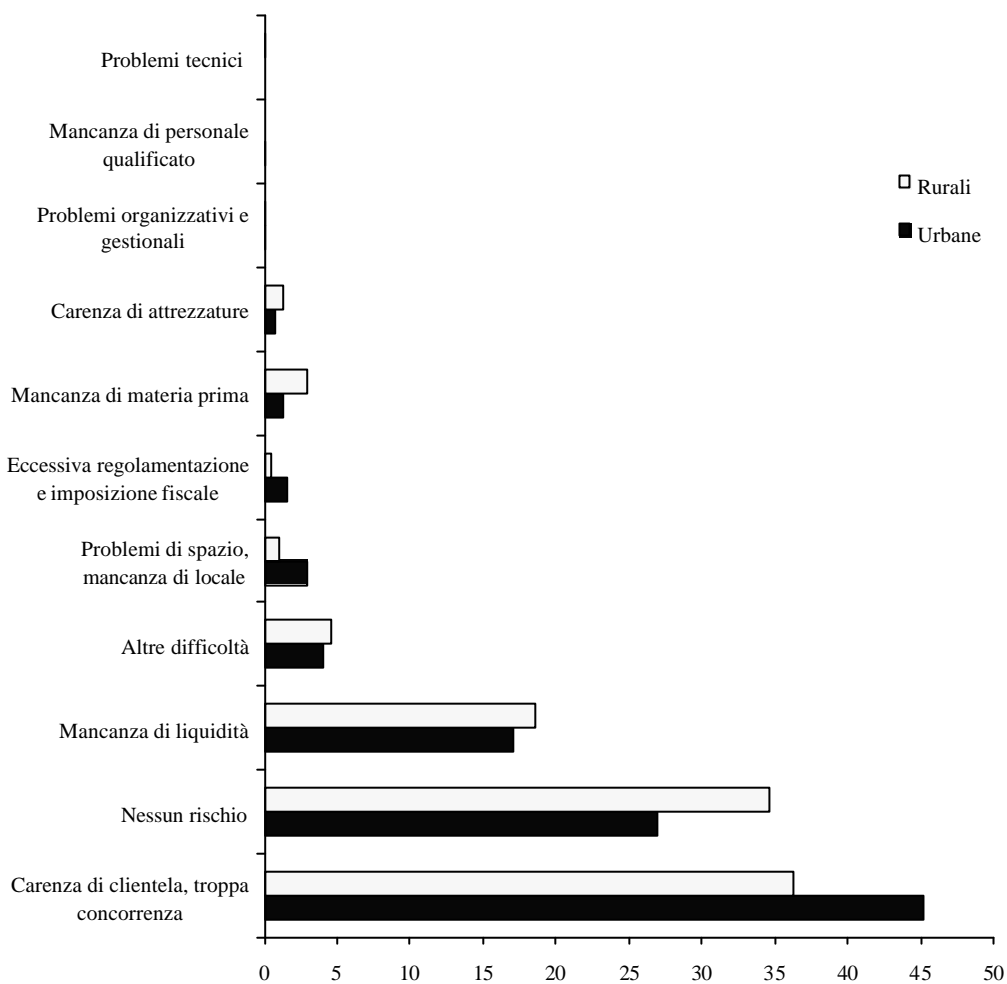
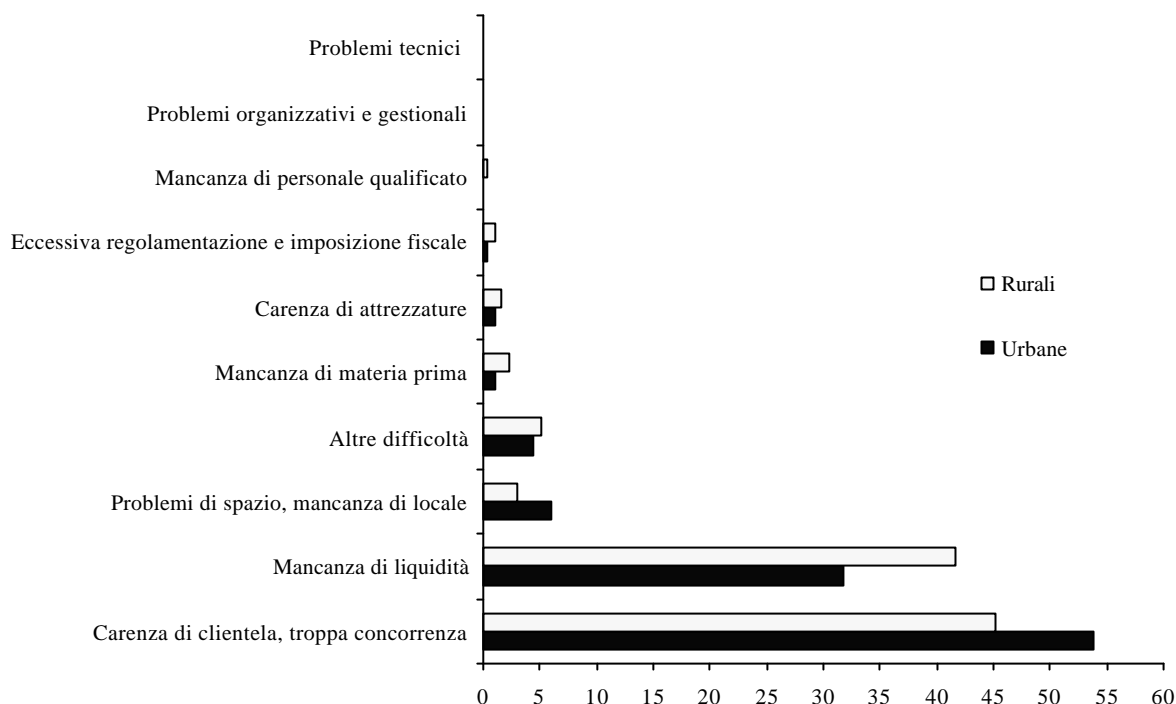


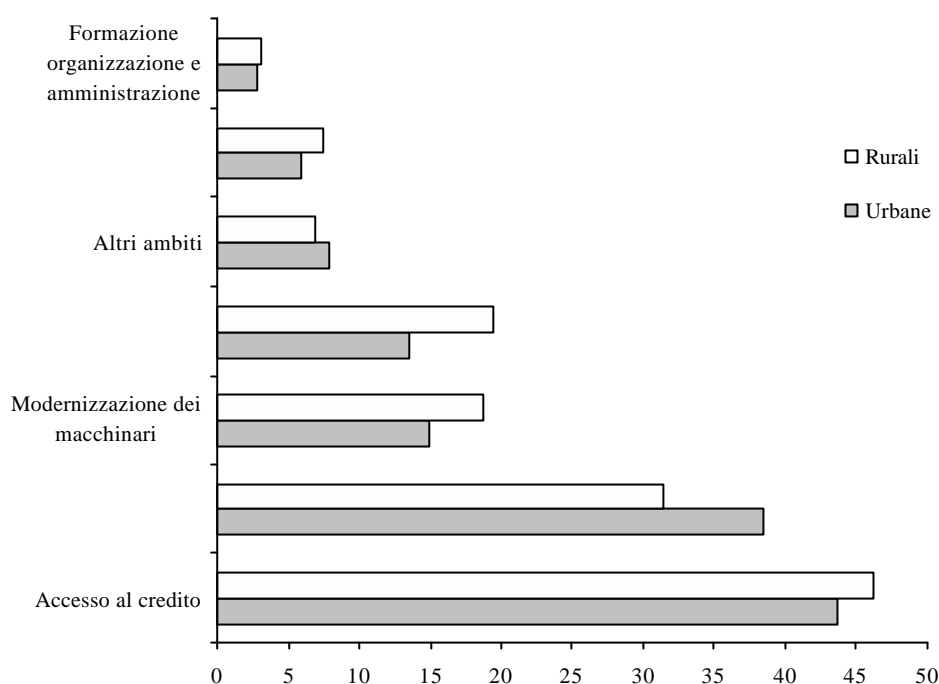
Figura 11 - Principale ostacolo allo sviluppo dell'azienda (%)



Di grande interesse ai fini dello sviluppo di politiche di intervento nel settore sono i risultati dell'inchiesta relativi al tipo di assistenza che i titolari di imprese informali auspicerebbero venisse loro offerta. Con qualche differenza fra contesto urbano ed extraurbano, l'ambito principale dove si sente l'esigenza di intervento è quello dell'accesso al credito, indicato dal 46,15% degli operatori rurali e dal 43,71% di quelli attivi in contesti cittadini.

Il dato, che si collega in modo abbastanza chiaro ai risultati esposti sopra relativamente alla sensibilità al tema della mancanza di liquidità, è rafforzato dall'indicazione degli altri campi di intervento, che in tutti i casi implicano una sottostante necessità di reperire finanziamenti per affrontare investimenti per lo sviluppo dell'impresa. Il 38,48% dei titolari di UPI urbane aspira a ricevere un sostegno per dotarsi di un locale adeguato, il 19,37% desidererebbe ricevere assistenza per migliorare l'approvvigionamento di materia prima per la propria produzione, mentre il 18,62% avrebbe esigenza di un supporto per modernizzare la dotazione tecnica dell'impresa. Fra gli ambiti di intervento che non implicano il supporto finanziario, quote minori di intervistati hanno citato quello della formazione tecnica (6,95%) e quello della formazione amministrativa e per la gestione aziendale (3,03%).

Figura 12 - Ambiti di possibile intervento per la soluzione delle difficoltà (%)



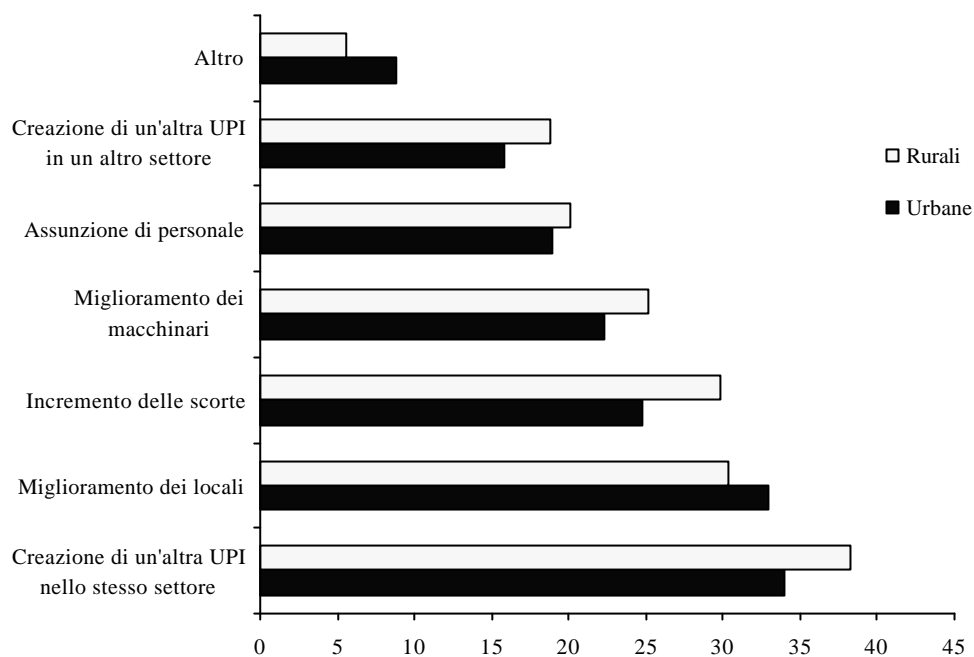
I risultati di questa sezione dell'indagine non lasciano dubbi sulla forte attitudine degli imprenditori informali all'investimento per lo sviluppo e la modernizzazione dell'impresa, dimostrando di avere fiducia nell'intervento sul fronte della competitività per superare i problemi di eccesso di concorrenza.

L'espansione dell'attività attraverso la duplicazione dell'unità produttiva sarebbe lo sbocco prioritario per gli eventuali finanziamenti a credito per più di un terzo degli imprenditori informali urbani, una quota quasi equivalente apporterebbe migliorie ai locali adibiti all'attività e quasi un quarto degli intervistati interverrebbe incrementando le proprie scorte. Investimenti sui macchinari sono il possibile utilizzo dei finanziamenti per il 22,4% delle UPI, mentre meno di un quinto dei titolari amplierebbe l'organico assumendo personale e solo il 15% investirebbe nella creazione di un'altra UPI in un settore produttivo diverso.

Rispetto al contesto rurale, le differenze più significative riguardano la possibilità di utilizzo per interventi sugli spazi adibiti all'attività che evidentemente rappresentano un problema meno sentito nelle aree extra urbane e vengono indicate da una percentuale leggermente minore di operatori, mentre le altre possibili destinazioni precedentemente citate raccolgono tutte qualche punto percentuale in più rispetto alle indicazioni relative alle UPI urbane.

In tutti i casi, i dati raccolti indicano come un miglioramento dell'accesso al credito accompagnato da politiche di assistenza tecnica amministrativa e gestionale troverebbero nella base imprenditoriale informale un terreno fertile per una espansione quantitativa e qualitativa delle attività. Ciò contribuirebbe a valorizzare le potenzialità di crescita di reddito e occupazione nelle aree in cui il settore informale risulta il principale motore dell'economia.

Figura 13 - Possibili utilizzi di un eventuale credito (%)



La forte incidenza del tema finanziario nella percezione delle problematiche del settore da parte degli operatori si collega ad un generale sottoutilizzo degli strumenti finanziari da parte delle UPI e una quasi assenza di rapporti con il sistema finanziario ufficiale. Un'inchiesta precedente a quella citata, che ha analizzato alcune caratteristiche dell'economia informale urbana sulla base di un campione di 1.513 imprese localizzate in alcune città marocchine³⁷, ha evidenziato come più del 91% delle attività sia stata avviata esclusivamente sulla base dei risparmi dello stesso imprenditore. Nei restanti casi, i finanziamenti sono stati reperiti all'interno della famiglia (6,8%) e solo in percentuali trascurabili da soci (1%), da istituti di credito (0,5%) o utilizzando le agevolazioni nell'ambito del programma "Credit jeunes promoteurs"³⁸.

Il dato è uniforme nelle diverse aree geografiche prese in considerazione e nei diversi settori produttivi con l'eccezione del comparto edile, dove il ricorso a risparmi individuali copre il 98% del totale del campione. I pochi casi di utilizzo di credito bancario si concentrano fra le microimprese con più di cinque addetti, che per il 5,4% hanno ottenuto prestiti da istituti di credito per l'avvio delle attività.

Anche successivamente alla fase di *start up* le imprese informali ricorrono al credito in casi limitati. Più dell'85% del campione finanzia le spese correnti e gli ammodernamenti esclusivamente con fondi propri, percentuale che si abbassa a poco meno del 78% se si considerano le imprese con più di 5 addetti.

Più della metà dei crediti vengono destinati all'acquisto di attrezzature, un altro quarto a finanziare il funzionamento dell'azienda, mentre le quote restanti si indirizzano alle migliorie, all'ampliamento delle attività (4%) e ad altre finalità personali (6,5%). Sono il comparto dei servizi (67,7%) e quello del commercio (47%) a ricorrere in maggior misura al credito per dotarsi di attrezzature, mentre le unità produttive industriali utilizzano quote relativamente maggiori di

³⁷ Royaume du Maroc - Ministère di Développement Social, de la Solidarité, de l'Emploi et de la Formation Professionnelle – Departement de l'Emploi (2000).

³⁸ Risultati molto simili erano stati rilevati in uno studio pubblicato nel 1998 sulle micro imprese marocchine da cui emergeva una percentuale del 92% di imprese avviate con fondi propri contro un solo 4% di casi di finanziamenti ricevuti dal settore bancario, che si azzerano nel caso di titolari di sesso femminile. Cfr.: Mourji F. (1998), *Le développement des micro-entreprises en question*, Remald, Casablanca.

finanziamenti esterni per il funzionamento dell'azienda (42,6%). Il settore delle costruzioni, infine, vede l'uso personale del credito al primo posto fra le modalità di utilizzo con una quota del 37,8%.

La dimensione dell'azienda influenza il dato sull'utilizzo dei finanziamenti a credito solo nel caso della fascia comprendente le aziende con più di cinque addetti che rispetto alle più piccole usano quote minori di crediti per l'acquisto di attrezzature, mentre destinano più del 15% dei crediti per finalità legate all'ampliamento delle attività.

Le fonti di finanziamento esterno all'azienda, che, come già visto, copre con l'autofinanziamento il 91,2% dei costi di avviamento e l'85,3% delle necessità finanziarie successive, sono principalmente il credito bancario (45,8%) e prestiti da privati (25,9%) o da familiari (21,9%).

Sono le unità produttive industriali e dei servizi a ricorrere maggiormente al sistema bancario (52,6% e 52,2% rispettivamente), mentre le imprese edili tendono in misura relativamente maggiore a rivolgersi a prestatori privati (40,4%), così come i commercianti informali urbani sembrano utilizzare allo stesso grado finanziamenti da parte di famigliari (27,1%) e crediti privati (28,3%), limitando il canale bancario al 38,6% del totale. Una maggiore propensione al ricorso a crediti bancari è, inoltre, riscontrabile fra le unità con più di 5 addetti, che coprono così i due terzi dei bisogni finanziari, rispetto alle aziende di dimensioni minori che tendono a utilizzare in maniera relativamente più consistente prestiti da privati o da membri della famiglia.

Il quadro che emerge si caratterizza per un livello molto basso di bancarizzazione del settore informale che entra in rapporto con il sistema finanziario ufficiale in casi isolati e principalmente nel caso delle imprese più strutturate e avviate. Anche i segmenti del sistema bancario che espressamente si occupano del finanziamento della piccola impresa non arrivano a finanziare la fascia di microimprese che costituisce la gran parte del settore informale. Parallelamente, le limitate relazioni con il sistema bancario non sembrano produrre la crescita di alcuna struttura alternativa informale come avviene in altre realtà nazionali e l'autofinanziamento rimane la fonte principale di risorse per il settore.

La stessa indagine ha verificato come solo il 23,5% del campione di imprese interpellate abbia tentato di ottenere un credito bancario. Nonostante, la probabile forte autoselezione alla base della bassa percentuale di imprese che si avvicinano al sistema bancario, il 28% di questo gruppo dichiara di aver incontrato difficoltà nell'ottenere un prestito. Fra i fattori che vengono indicati come maggiori ostacoli, la difficoltà di predisposizione della documentazione per l'avvio della pratica e dell'istruttoria è menzionata da più di quattro quinti del campione. Seguono i costi del credito che rappresentano un problema per quasi la metà delle imprese e la non adeguatezza dei tempi di maturità alle esigenze e capacità di rimborso degli imprenditori, indicata da poco meno di un terzo del campione.

L'incidenza del problema dei costi si accentua passando dalle imprese più piccole e quelle con un maggior numero di addetti e da quelle localizzate nelle città più piccole a quelle situate nelle città più grandi oggetto dell'indagine. Al contrario, le problematiche relative alla preparazione della documentazione necessaria all'accensione del credito sono più sentite come ostacolo nelle città minori e passando dalle aziende di maggiori dimensioni fino a quelle che basano l'attività sul lavoro del solo titolare.

Fra i settori produttivi, quello commerciale si differenzia per una maggiore sensibilità ai costi del credito (54,3%), mentre è di qualche punto minore della media l'incidenza di risposte che individuano nelle difficoltà di istruttoria uno degli impedimenti all'ottenimento di crediti bancari.

6. IL POSSIBILE RUOLO DELLA MICROFINANZA

L'aumento del livello di bancarizzazione delle fasce povere e delle microimprese marocchine è uno degli obiettivi dei programmi di diffusione di istituzioni della microfinanza nel paese lanciati a partire dagli inizi degli anni '90.

La diffusione dei servizi bancari in Marocco è limitata, con forti disparità nella distribuzione degli sportelli fra la regione di Casablanca-Rabat e il resto del paese, un generale basso utilizzo del credito da parte dell'economia e un eccesso di liquidità del sistema bancario³⁹. Le conseguenze sono, come già visto, l'elevato ricorso all'autofinanziamento come unica fonte di risorse per gli investimenti o in associazione con fondi reperiti in un mercato informale dei capitali. In entrambi i casi, si tratta di forme di finanziamento che non garantiscono di rispondere alle esigenze della domanda con una stabile disponibilità di risorse a cui ricorrere per cogliere eventuali opportunità o per rispondere a bisogni improvvisi di liquidità. Anche in termini di costi, il mercato finanziario informale presenta un grado di volatilità e differenziali elevati rispetto al credito bancario. Studi sui sistemi di credito alla fornitura arrivano a stimare tassi del 10% sulle tre settimane⁴⁰.

In questo quadro, il microcredito si è sviluppato in Marocco come una delle possibili soluzioni, sia come strumento di lotta alla povertà, sia in un'ottica di sviluppo economico come ponte fra microimprese e settore informale da una parte e sistema bancario dall'altra.

A partire dall'avvio dalle prime esperienze da parte del Catholic Relief Service il settore si è rapidamente sviluppato. Nel 1994 il programma Association Marocaine de Solidarité sans Frontières è stato esteso al microcredito, nel 1995 è stata creata la fondazione Zakoura, oggi la maggiore per numero di clienti, nel 1996 è stata fondata l'Association des cadres et anciens élèves de Tanderara, poi trasformata in Al Karama, e l'anno successivo la Fondep e Al Amana.

La cooperazione internazionale ha contribuito alla crescita del microcredito marocchino: il programma Micro Start dell'UNDP, avviato nel febbraio 1998, ha fornito sostegno finanziario e tecnico a sei associazioni per complessivi 1,7 milioni di dollari, mentre USAID ha impegnato più di 16 milioni di dollari, sostenendo in particolare l'associazione Al Amana. Nel 2000, anche la Fondazione Hassan II ha finanziato lo sviluppo del settore con una sovvenzione di 100 milioni di dirham che ha consentito l'aumento il numero e l'ammontare dei prestiti concessi in particolare per le tre principali associazioni (Al Amana, Zakoura e FBPMC).

Nel 1999, il settore del microcredito è stato regolamentato con il decreto (*dahir*) n°1-99-16, che fissa un tetto di 50.000 dirham ai prestiti, impedisce di operare nella raccolta del risparmio e impone la presentazione di un piano finanziario quinquennale per l'ottenimento dell'autorizzazione all'attività. Le donazioni da privati e istituzioni sono deducibili dall'imponibile fiscale, mentre durante i primi cinque anni, le MFI sono esentate dal pagamento di tasse sugli utili.

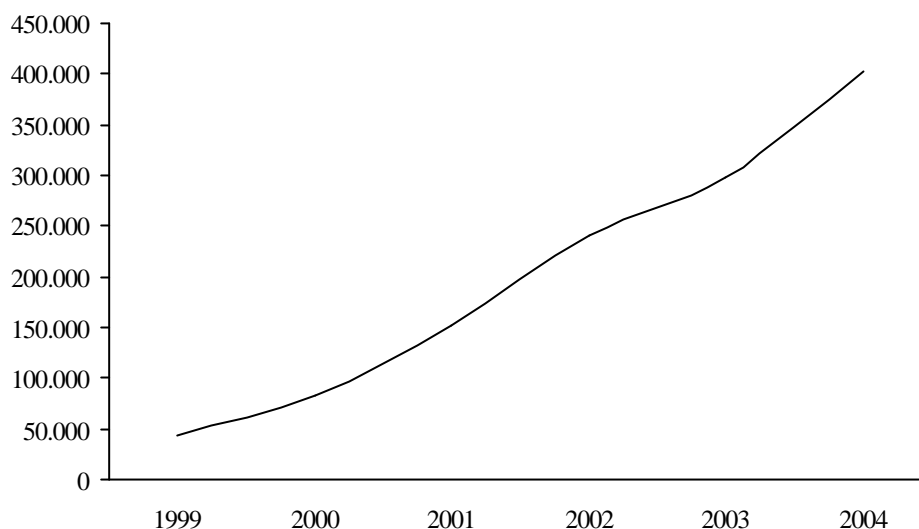
Attualmente le MFI marocchine sono tredici. Undici di esse sono federate nella Fédération Nationale des Associations de Micro-Crédit (FNAM) che ha tenuto il suo primo consiglio consultivo il 3 gennaio 2003, approvando il proprio statuto alla presenza del Ministro delle finanze e della privatizzazione.

Il Marocco si distingue fra i paesi della costa Sud del Mediterraneo per il rapido sviluppo dell'attività delle MFI che a settembre 2004 hanno superato i 400.000 clienti con un incremento del 31% rispetto al dato precedente, riferito al 31 dicembre 2003. Negli ultimi cinque anni, i clienti sono cresciuti con un tasso di crescita medio annuo del 59% con un picco del 94% nel 2000.

³⁹ Mourji, F., Joumady, O. (1997), *Réformes du marché des capitaux et efficience de la distribution des crédits: utilisation d'un panel d'entreprises manufacturières marocaine*, 14ème journée de la micro-économie appliquée, Marrakech 29-30 Mai 1997.

⁴⁰ Mourji F. (2002), *Le financement semi formel du secteur informel: Le micro-crédit, une alternative à l'impasse?*, Université Hassan II – Casablanca.

Figura 14 - Numero di clienti attivi delle MFI marocchine (1999-2004)



Fonte : elaborazione da dati FNAM e Brandsma J., Burjorjee D. (2004), *Microfinance in the Arab State. Building Inclusive Financial Sectors*, United Nation Capital Development Fund, New York.

Secondo i dati raccolti dalla FNAM⁴¹, nei primi nove mesi del 2004, il numero di prestiti cumulato è passato da 1,5 a 2,2 milioni con un incremento del 47% in valore corrente, equivalente a quello registrato per l'importo prestiti cumulato che è passato da 3,4 a 5 miliardi di dirham nello stesso periodo. I prestiti in corso ammontano a 722 milioni, il 34% in più rispetto al 31 dicembre 2003, quando superavano i 537 milioni, mentre il numero di agenti operativi impiegati dalle MFI è aumentato del 75% raggiungendo quota 1745. Il tasso di rimborso dei prestiti è del 99,7%.

Il settore della microfinanza in Marocco, oltre a distinguersi per le dimensioni del suo sviluppo, presenta caratteristiche peculiari che ne fanno un caso unico a livello regionale. Una prima particolarità riguarda la composizione del portafoglio clienti con una quota di clienti di sesso femminile che, pur con un calo del 5% rispetto al 2003, rimane saldamente maggioritaria con il 71,3% del totale. Le due MFI maggiori, che da sole coprono il 73% del mercato, hanno fra i propri obiettivi espressi l'orientamento alla clientela femminile povera.

In secondo luogo, la metodologia prevalente adottata dalle MFI marocchine è quella del prestito di gruppo che consente di raggiungere un maggior numero di potenziali clienti. Il sistema produce anche una tendenza a diminuire l'ammontare dei singoli prestiti rispetto alla diffusione di programmi di credito individuale. Il metodo si basa sull'erogazione di prestiti individuali ai membri di gruppi di beneficiari i quali rispondono in solido dell'impegno. Proprio a causa della solidarietà fra membri del gruppo, i prestiti sono generalmente di ammontare relativamente non elevato per non incorrere nel rifiuto degli stessi membri del gruppo di garantire per somme elevate prestate ad altri.

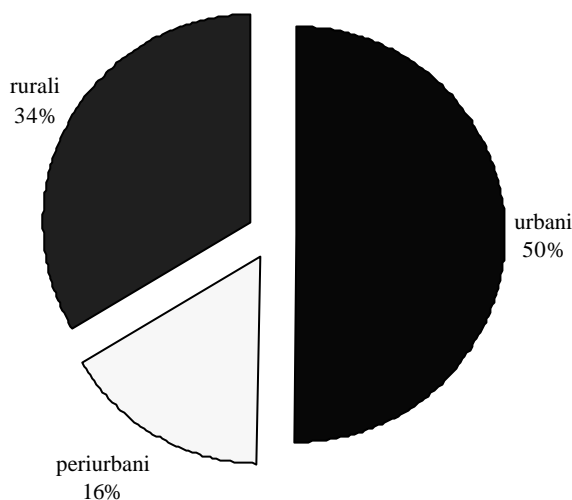
Il consolidarsi dei rapporti finanziari fra i gruppi e la MFI di riferimento produce un progressivo innalzamento dei massimali dei crediti e fa, spesso, da base alla concessione di crediti individuali sganciati dall'impegno del gruppo a fornire garanzie in solido. L'utilizzo prevalente della modalità del prestito di gruppo è uno dei fattori alla base dell'alta produttività degli uffici delle MFI marocchine che risulta del 177% superiore alla media regionale con 285 clienti per ufficio contro i 103 medi degli altri paesi dell'area.⁴²

⁴¹ Cfr.: <http://www.FNAM.ma>.

⁴² Brandsma J., Burjorjee D. (2004).

Un'altra peculiarità della microfinanza marocchina è il suo radicamento in ambito cittadino. La distribuzione dell'attività sul territorio vede prevalere le aree urbane e periurbane dove, al 31 dicembre 2003, i clienti attivi erano rispettivamente 154.433 e 49.061, mentre i clienti residenti in area rurale ammontavano a 103.501 pari a circa un terzo del totale.

Figura 15 - Distribuzione della clienti attivi per collocazione territoriale 2003 (%)



Fonte: elaborazione da dati FNAM.

Le dimensioni delle MFI sono notevolmente diversificate: le tre maggiori istituzioni (Al Amana, Zakoura e FONDEP) operano a livello nazionale e servono più dell'80% dei clienti, altre tre si caratterizzano per una dimensione regionale e cinque sono associazioni minori a forte collocazione territoriale. Le restanti due MFI non sono ancora completamente operative.

Fra le maggiori, Al Amana è stata creata nel 1997 con il sostegno tecnico dell'ONG americana VITA. Dal 2000 si è resa autonoma, diversificando le proprie fonti di finanziamento con prestiti commerciali contratti con banche locali come la Banque Commerciale du Maroc e organismi internazionali, fra cui il Dexia Microcredit Fund, banca commerciale con base a Bruxelles specializzata nel finanziamento di MFI.

La Fondazione Zakuora, creata nel 1995 su iniziativa marocchina, opera sia in ambito urbano che rurale attraverso una rete di una cinquantina di uffici e si rivolge prevalentemente alla popolazione femminile svantaggiata con crediti progressivi di tipo solidaristico. Circa il 70% dei finanziamenti proviene da sovvenzioni e donazioni locali e dal sostegno della Fondazione Hassan II. La Fondazione Zakoura beneficia, inoltre, di linee di credito agevolato presso alcune banche marocchine e del sostegno di alcune organizzazioni di cooperazione internazionale, fra cui l'UNDP attraverso il programma Micro Start, l'Unione europea e USAID.

La Fondation pour le développement local et le partenariat (FONDEP), che ha distribuito i primi crediti nel 1997, dispone di dieci agenzie regionali e circa 50 sportelli e accorda crediti solidaristici prevalentemente a clientela femminile rurale e periurbana. Le risorse finanziarie si compongono principalmente di sovvenzioni nazionali, in particolare dalla Fondazione Hassan II e dalla Agenzia per la promozione e lo sviluppo economico e sociale delle Province del Nord, e internazionali.

Fra le realtà emergenti, deve essere citata la Fondation Banque Populaire pour le Micro-Credit con cui il gruppo pubblico delle Banche Popolari del Marocco è entrato nel settore del microcredito con l'obiettivo specifico di favorire la bancarizzazione delle piccole imprese informali. Il gruppo, che costituisce la prima entità bancaria del paese, gestisce una buona parte delle risorse rimpatriate per

via bancaria dai residenti all'estero. A fine 2002, la Fondazione dichiarava di aver raggiunto 26.000 clienti per un portafoglio crediti complessivo di 7,5 milioni di euro. L'importo del prestito medio, calcolabile in circa 300 euro, risulta notevolmente superiore al prestito medio erogato dalle altre tre maggiori istituzioni nazionali che oscilla fra i 70 e i 100 euro⁴³.

Tabella 5 - Portafoglio delle maggiori MFI

| | Portafoglio impieghi (DH) | Numero clienti | Prestito medio (DH) | Data reperimento del dato |
|---------------------------|---------------------------|----------------|---------------------|---------------------------|
| Al Amana | 1.622.708.997 | 109.429 | 14.828,88 | 31/03/2004 |
| Fondation Zakoura | - | 118.980 | - | 31/12/2003 |
| FONDEP | 123.528.170 | 13.559 | 9.110,42 | 30/06/2004 |
| AMSSF | 91.190.560 | 8.388 | 10.871,55 | 30/06/2004 |
| Al Karama-mc | 29.584.500 | 3.315 | 8.924,43 | 31/12/2003 |
| ATIL Micro Crédit | 15.375.359 | 1.751 | 8.780,90 | 30/06/2004 |
| INMAA | 13.745.000 | 3.196 | 4.300,69 | 30/06/2004 |
| Fondation Crédit Agricole | 8.954.000 | 4.163 | 2.150,85 | 31/12/2003 |
| AIMC | 7.249.000 | 2.449 | 2.959,98 | 30/06/2004 |
| AMOS | - | 5.154 | - | 30/06/2004 |
| FBPMC | - | - | - | - |

Fonte: Microfinance au Maroc.com (<http://www.microfinanceaumaroc.com>)

Nonostante il notevole sviluppo già raggiunto, le potenzialità di espansione del settore microfinanziario in Marocco sono considerevoli. In un recente documento⁴⁴, la FNAM stima in un milione i clienti attivi raggiungibili dalle MFI tenendo conto, oltre che della portata dell'economia informale e dei suoi bisogni finanziari, anche della presenza di un 20% di popolazione al di sotto della soglia di povertà e di un livello di bancarizzazione molto basso con un solo quinto della popolazione che ha accesso ai servizi bancari e una percentuale marginale che utilizza forme di assicurazione personale o professionale. Lo sviluppo delle attività delle MFI potrebbe, in questa prospettiva, triplicare il numero di clienti e aumentare di un ordine di grandezza il giro d'affari, passando dagli attuali 540 milioni a 4,5 miliardi di dirham.

Alla base della possibile espansione permangono alcuni nodi ancora da sciogliere⁴⁵. Un problema menzionato è quello dei limitati servizi offerti, che si collega da una parte ai limiti imposti dalla legge e dall'altra alle caratteristiche delle MFI marocchine che, nate come erogatrici di prestiti solidaristici con importi inferiori ai 7000 dirham a clienti delle aree urbane, soffrono la mancanza di uno sviluppo qualitativo dell'offerta.

Un allargamento delle maglie regolamentari consentirebbe una maggiore capacità di risposta alle esigenze del mercato. Ad esempio, l'offerta di credito immobiliare, anche solo finalizzato al miglioramento degli alloggi, e di forme di credito al consumo sono ritenuti elementi importanti per la maturazione del settore. Allo stesso modo, una diversificazione dell'offerta e una maggiore flessibilità nei piani finanziari che vengono proposti ai clienti, consentirebbero di allargare il profilo del credito alle imprese che, al momento, viene utilizzato principalmente da aziende già esistenti per

⁴³ Ambassade de France au Maroc – Mission économique de Rabat (2003), *Le secteur du micro-crédit au Maroc*, Rabat.

⁴⁴ Fnam (2005), *La Microfinance au Maroc*, presentazione esposta in occasione del giornata di lancio dell'anno del Microcredito in Marocco, 22 febbraio 2005, Rabat.

⁴⁵ Brandsma J., Burjorjee D. (2004).

il miglioramento della qualità e della varietà della produzione, mentre solo un 5% dei finanziamenti erogati riguarda la creazione di nuove attività⁴⁶

In una prospettiva più ampia, la FNAM prevede uno sviluppo di servizi per il risparmio, il pagamento (assegni) e il trasferimento di fondi, nonché l'offerta di servizi di tipo assicurativo. Soprattutto la possibilità di entrare nel mercato dei prodotti per il risparmio si lega, tra l'altro, alla soluzione del problema della sostenibilità finanziaria dell'espansione del settore. La forte dipendenza finanziaria dai contributi esterni e dal credito di alcuni spezzoni del sistema bancario nazionale è un tema particolarmente sentito dagli operatori che percepiscono il reperimento di risorse come un fattore di competizione maggiore della concorrenza verso i clienti⁴⁷.

7. MICROCREDITO E MERCATO DELLE RIMESSE: UN'OPPORTUNITÀ PER IL MAROCCO

Le problematiche esposte relative ai vincoli e alle prospettive di sviluppo della microfinanza in Marocco presentano molteplici punti di collegamento con il dibattito sviluppato a livello internazionale attorno all'elaborazione di politiche di cooperazione e nuove forme di partenariato capaci di valorizzare ai fini dello sviluppo dei PVS gli ingenti flussi di risorse trasferiti dai lavoratori emigrati verso i paesi d'origine.

In un panorama generale caratterizzato da una notevole instabilità e tendenza al decremento dei maggiori aggregati di flussi pubblici e privati verso i PVS, i dati pubblicati dalla Banca mondiale nel rapporto annuale sui flussi finanziari verso i paesi in via di sviluppo confermano la costante tendenza alla crescita dei trasferimenti operati dai lavoratori all'estero⁴⁸. Le rimesse mostrano una tendenza opposta anche rispetto ai maggiori flussi privati che seguono un andamento pro-ciclico in funzione della loro alta sensibilità alla congiuntura economica internazionale e alle condizioni macro-economiche dei PVS. Con il loro andamento sostanzialmente crescente, le rimesse svolgono invece una funzione stabilizzante sulle valute dei PVS, colpite dal calo delle ragioni di scambio e dal deflusso di capitali, e un ruolo sempre più centrale per le economie e le bilance dei pagamenti dei PVS.

In particolare, si differenziano dai flussi privati anche per la diversa distribuzione sia fra i PVS, sia all'interno dei sistemi economici dei paesi riceventi. Se gli investimenti privati tendono a concentrarsi in pochi paesi emergenti e, in questi, a orientarsi verso settori dove non sempre sono massimizzati gli effetti positivi del flusso finanziario esterno sul resto dell'economia, le rimesse, pur non indirizzandosi in maniera prioritaria verso paesi che fanno parte del gruppo dei più poveri, hanno, proprio in questi ultimi, un peso relativo maggiore su ricchezza prodotta e deficit commerciale.

Inoltre, le rimesse svolgono una funzione sociale di primaria importanza nella lotta alla povertà di molti paesi beneficiari, supplendo alle insufficienze del welfare e finanziando l'economia locale di aree marginalizzate dal sistema finanziario formale. I risparmi rimpatriati dai lavoratori all'estero sono in gran misura destinati al mantenimento delle famiglie degli emigranti, che, molto spesso, appartengono alle fasce di popolazione a reddito medio basso.

L'importanza del fenomeno si accentua se si considera come i flussi siano sistematicamente sottovalutati per la difficoltà di stima degli ingenti trasferimenti non contabilizzati nelle statistiche

⁴⁶ Planetfinance (2004), *Evaluation de l'impact du microcrédit au Maroc. Rapport commandé et coordonné par la FNAM*, St Ouen (Fr).

⁴⁷ Al Amama (2004), *Moroccan Microfinance: Where it is now and What is on the Horizon?*, WWB's Perspective on the Marketplace, Al Amama – Industry & Competitive Analyses, March 8, 2004.

⁴⁸ World Bank (2004), *Global Development Finance. Harnessing Cyclical Gains for Development. Analysis and summary tables*, Washington.

ufficiali. Il rapporto Global Development Finance⁴⁹ accenna a trasferimenti almeno equivalenti a quelli quantificati, anche se in letteratura è possibile rilevare valutazioni che arrivano a ipotizzare flussi non registrati doppi rispetto a quelli rilevati dalle autorità statistiche. Questi comprendono, oltre alla valuta rimpatriata in contanti o attraverso operatori non ufficiali e non rilevata dalle autorità valutarie del paese ricevente, anche flussi formali che non rientrano nelle statistiche perché il sistema di rilevazione dei dati non è in grado di registrarli.

La valorizzazione di tale importante risorsa per stimolare la crescita economica e la riduzione della povertà nei PVS è una tematica centrale nel dibattito sulla creazione di innovativi strumenti di finanziamento dello sviluppo. La questione della qualità delle rimesse in termini di risorsa effettiva ed efficace per il finanziamento dei processi di crescita economica, sociale ed umana dei PVS è stata affrontata negli ultimi decenni con tentativi messi in atto soprattutto dai governi dei paesi riceventi per incanalare le rimesse verso impieghi in grado di favorire il processo di sviluppo. Solo in anni recenti, la cooperazione internazionale sta maturando un interesse per l'argomento promuovendo analisi e progettazione di interventi innovativi.

Uno degli assi principali attorno ai quali si sviluppano studi e sperimentazioni su strumenti idonei alla valorizzazione delle rimesse è quello dello spostamento di quote di risorse trasferite dai circuiti informali a quelli ufficiali attraverso la bancarizzazione dei migranti e delle loro famiglie. L'avvicinamento degli immigrati ai servizi bancari, dispiegando i suoi effetti all'interno di entrambe le comunità coinvolte, ha una valenza molteplice:

- nella società di accoglienza, contribuisce in modo significativo al processo di integrazione dei migranti attraverso il raggiungimento di un primo step nel conseguimento di una "cittadinanza economica" e aumenta in maniera rilevante il controllo da parte del migrante sul proprio risparmio, sia ai fini dell'investimento nel paese di accoglienza che dell'eventuale utilizzo in patria;
- la qualità delle rimesse viene accentuata da una miglior gestione delle risorse nel paese di arrivo, dove la bancarizzazione del ricevente ha effetti sull'incentivazione del risparmio e dell'investimento aumentando la quota non destinata al consumo;
- la possibilità per il settore bancario del paese di destinazione dei trasferimenti di partecipare maggiormente alla ricezione e alla gestione delle rimesse funge da innesco a processi di avvicinamento a fasce di popolazione e attività economiche attualmente escluse dal credito e relegate al settore informale, stimolando lo sviluppo economico e la valorizzazione di un imprenditorialità tanto diffusa quanto marginalizzata e priva di accesso al credito;
- l'avvicinamento di segmenti di mercato finora marginalizzati da parte del sistema finanziario stimola dinamiche innovative al suo interno, ne allarga le prospettive di sviluppo e incrementa le possibilità di impiego della liquidità;
- la necessità di interfacciarsi con sistemi finanziari di altri paesi rappresenta, un contributo alla crescita anche qualitativa dei sistemi finanziari dei paesi in via di sviluppo e alla loro integrazione nel sistema globale;
- la formalizzazione dei flussi di rimesse contribuisce a creare le condizioni per un eventuale collegamento con risorse destinate alla promozione dello sviluppo economico provenienti da programmi nazionali, cooperazione internazionale, cooperazione decentrata che finora non hanno possibilità di interazione con i flussi di rimesse.

Il coinvolgimento delle istituzioni della microfinanza è uno degli elementi che trova crescente spazio nelle elaborazioni più recenti. In particolare, si pone in evidenza come, la loro diffusione in aree sprovviste di servizi bancari o, addirittura postali, ne faccia un naturale candidato a coprire un segmento importante del meccanismo della canalizzazione delle rimesse quali terminali del trasferimento e punto di contatto con le famiglie.

⁴⁹ World Bank (2004).

Operando in contesti marginalizzati ed esclusi dall'accesso al credito, esse rappresentano uno strumento fondamentale per abbattere le barriere esistenti tra il sistema bancario, gli immigrati e le loro famiglie. L'esperienza maturata nei rapporti con popolazione non bancarizzata e il patrimonio di relazioni fiduciarie accumulato presso le comunità dove operano permettono alle MFI di svolgere un ruolo fondamentale per una completa informazione degli immigrati ed un accompagnamento nella scelta ed utilizzo dei servizi.

A sua volta, l'ingresso delle MFI nel mercato delle rimesse rappresenterebbe un'importante occasione di sviluppo per il settore della microfinanza che avrebbe la possibilità di allargare il portafoglio clienti, di aumentare la propria base di liquidità e di diversificare l'offerta sviluppando nuovi servizi da associare al puro servizio di sportello per la consegna dei fondi inviati dall'estero, come prodotti per la gestione del risparmio, prodotti assicurativi, nonché di credito immobiliare e al consumo.

Infine, il coinvolgimento delle strutture di microcredito nelle politiche di valorizzazione delle rimesse ha una valenza significativa anche dal punto di vista dello stimolo all'imprenditorialità dei migranti che, messi in contatto, con una realtà operativa sul fronte del finanziamento della micro e piccola impresa, potrebbero più facilmente trovare supporto nello sviluppo di potenziali progetti di investimento produttivo.

Al momento non esistono studi specifici sul rapporto fra rimesse e funzionamento delle imprese informali, tuttavia numerosi studi sull'uso delle rimesse rilevano come una quota dei trasferimenti sia destinata a investimenti in attività produttive, inoltre le inchieste sui bisogni degli immigrati testimoniano come una significativa percentuale coltivi progetti di investimento in patria, sia in vista del ritorno definitivo, sia come eventuale attività parallela al lavoro all'estero⁵⁰.

In quest'ottica, il caso Marocco presenta alcune caratteristiche che ne fanno un campo di osservazione di grande interesse sia ai fini dell'analisi policy-oriented che della sperimentazione di progetti pilota. La presenza di una rete sviluppata di MFI si associa, come esposto, alla presenza di un consistente settore informale e a una forte incidenza del fenomeno migratorio che dà luogo a flussi di rimesse di grande rilevanza per l'economia nazionale.

I dati sulla presenza di marocchini residenti all'estero (Marocains résidents à l'étranger – MRE) mostrano una realtà in costante crescita. Nel 2002, il numero di espatriati riportato dai consolati all'estero ha superato i 2,5 milioni, registrando un aumento di due terzi rispetto al dato del 1993 e con un tasso quinquennale in crescita, passato dal 23,8% della prima metà del periodo al 34,6% dell'ultimo quinquennio.

I primi movimenti migratori di una certa consistenza, costituiti prevalentemente da lavoratori manuali e indirizzati verso la Francia e in misura minore verso i paesi del BeNeLux, risalgono agli anni '60. Nei decenni successivi il fenomeno si è espanso da una parte alla Germania e agli altri paesi europei e dall'altra ai paesi arabi vicini e al Medio Oriente⁵¹. A partire dagli anni ottanta, i flussi verso Spagna e Italia hanno subito una notevole accelerazione della crescita, così come quelli verso Canada e Stati Uniti.

La Francia è il paese che ospita la quota maggiore di MRE. I marocchini in Francia hanno superato il milione di presenze nel 2002, pari a poco meno del 40% del totale, percentuale leggermente risalita negli ultimi cinque anni dopo aver registrato un calo di sei punti percentuali dal 1993 al 1997. Nello stesso periodo, le comunità marocchine che hanno riportato i maggiori incrementi sono

⁵⁰ Per il caso Marocco cfr.: Cespi (1999), *Circuiti economici e circuiti migratori nel mediterraneo. Promozione di sistemi di micro e piccole imprese in marocco e contributo degli emigrati allo sviluppo economico locale*, CeSPI, Roma; Gandolfi P. (2004), *La mobilité transnationale au Maroc. Les migrants: acteurs de développement et promoteurs du changement social (et politique)*, Quinto convegno di Studi Socio-politici sul Mediterraneo, Firenze - Montecatini Terme, 24-28 marzo 2004.

⁵¹ Van der Eft R., Heering L. (2002), *Moroccan Migration Dynamics: Prospects for the Future*, International Organization for Migration, Geneva.

quelle di Italia e Spagna che sono più che triplicate nel decennio con una crescita altamente al di sopra di quello di tutti gli altri paesi di immigrazione.

Nei consolati del Marocco in Italia sono stati registrati 287.000 cittadini marocchini nel 2002, pari all'11,1% dei MRE totali, portando l'Italia al secondo posto fra i paesi di destinazione dei flussi migratori dal Marocco. L'Italia registra anche la maggiore tendenza all'incremento delle presenze che sono raddoppiate negli ultimi cinque anni di rilevazione.

Fra le altre principali comunità di MRE, solo quelle Nordamericane hanno sperimentato incrementi equivalenti, con un tasso di crescita medio annuo su base continentale del 13% nel secondo quinquennio, mentre le altre maggiori comunità presenti in Europa (olandese, belga e tedesca), così come quelle nei paesi arabi, dopo gli aumenti significativi della prima metà del decennio, presentano dati stabili nel secondo periodo con un calo di quasi 5 punti percentuali in Germania e del 34% in Tunisia.

Tabella 6 – Marocchini residenti all'estero per paese di residenza (registrazioni al consolato)

| | 1993 | 1997 | 2002 | 1993 % sul tot | 1997 % sul tot | 2002 % sul tot |
|-------------------|------------------|------------------|------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| Francia | 678.917 | 722.000 | 1.024.766 | 43,8 | 37,6 | 39,7 |
| Italia | 91.699 | 146.460 | 287.000 | 5,9 | 7,6 | 11,1 |
| Paesi Bassi | 164.546 | 274.641 | 276.655 | 10,6 | 14,3 | 10,7 |
| Spagna | 65.847 | 119.422 | 222.948 | 4,3 | 6,2 | 8,6 |
| Belgio | 145.163 | 199.647 | 214.859 | 9,4 | 10,4 | 8,3 |
| Germania | 85.156 | 104.051 | 99.000 | 5,5 | 5,4 | 3,8 |
| Altri Europa | 48.230 | 43.600 | 60.593 | 3,1 | 2,3 | 2,3 |
| Libia | 102.413 | 112.026 | 120.000 | 6,6 | 5,8 | 4,6 |
| Algeria | 54.576 | 47.998 | 63.000 | 3,5 | 2,5 | 2,4 |
| Tunisia | 20.000 | 24.840 | 16.414 | 1,3 | 1,3 | 0,6 |
| Altri paesi arabi | 19.028 | 34.328 | 32.548 | 1,2 | 1,8 | 1,3 |
| Americhe | 70.270 | 84.412 | 155.432 | 4,5 | 4,4 | 6,0 |
| Altri | 3.452 | 4.652 | 8.877 | 0,2 | 0,2 | 0,3 |
| Totale | 1.549.297 | 1.918.077 | 2.582.097 | 100 | 100 | 100 |

Fonte: elaborazione da dati Euro-Mediterranean Consortium for Applied Research on International Migration

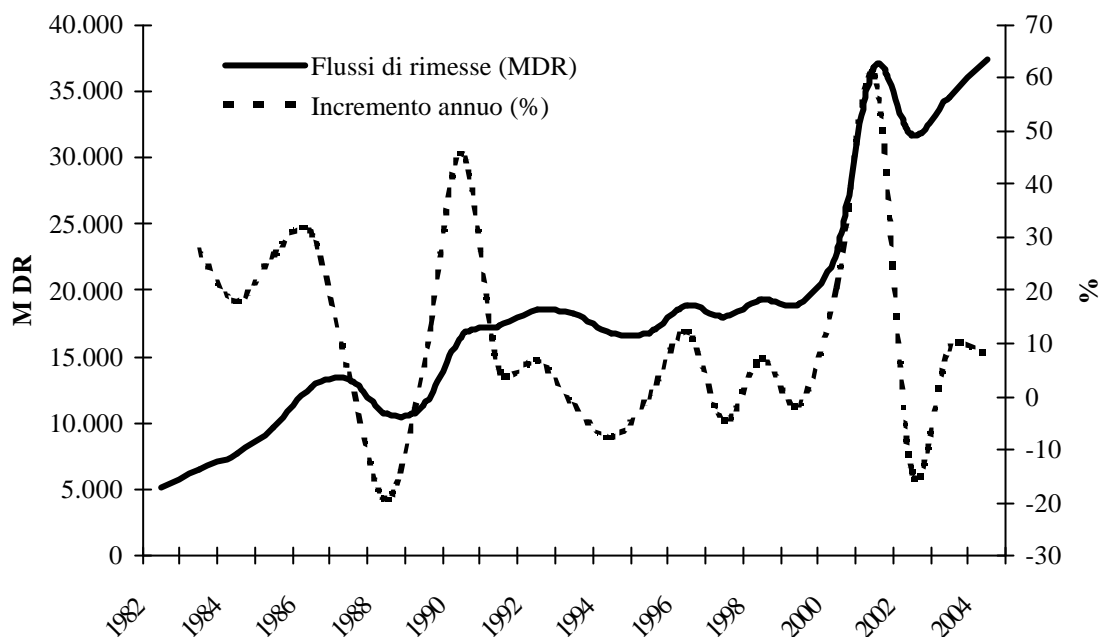
La consuetudine a rimpatriare parte dei risparmi è ampiamente diffusa fra le comunità di marocchini all'estero. Secondo i risultati di un'ampia indagine campionaria pubblicata nel 2000⁵², il 94% dei migranti dichiara di aver effettuato trasferimenti di denaro negli ultimi cinque anni e i dati pubblicati dalle autorità monetarie nazionali confermano l'importanza dei flussi di valuta rimpatriati dai residenti all'estero.

Il Marocco è il quinto paese al mondo per il valore di rimesse dall'estero nel 2003⁵³ dopo Messico, India, Filippine e Pakistan. I dati riferiti all'ultimo ventennio mostrano una tendenza pressoché costante all'aumento che ha portato il flusso annuale ad aumentare di più di 7 volte, passando dai 5,1 miliardi di dirham registrati nel 1982 ai 37,4 miliardi trasferiti nel 2004. Il tasso di incremento medio annuo è di quasi il 10%, con due forti cadute nel 1988 e nel 2002 e con picchi nel 1990, 2000 e 2001, l'ultimo dei quali ha riunito gli effetti dell'introduzione dell'euro e dei fatti dell'11 settembre che hanno aumentato del 60% i rimpatri di fondi rispetto all'anno precedente.

⁵² Hamdouch B. et al. (2000), *Le Marocains résidant à l'étranger. Une enquête socio-économique*, Institut National de Statistique et d'Économie Appliquée, Rabat.

⁵³ World Bank (2004), *Global Development Finance. Harnessing Cyclical Gains for Development. Analysis and Summary Tables*, Washington.

Figura 16 – Andamento dei flussi di rimesse verso il Marocco

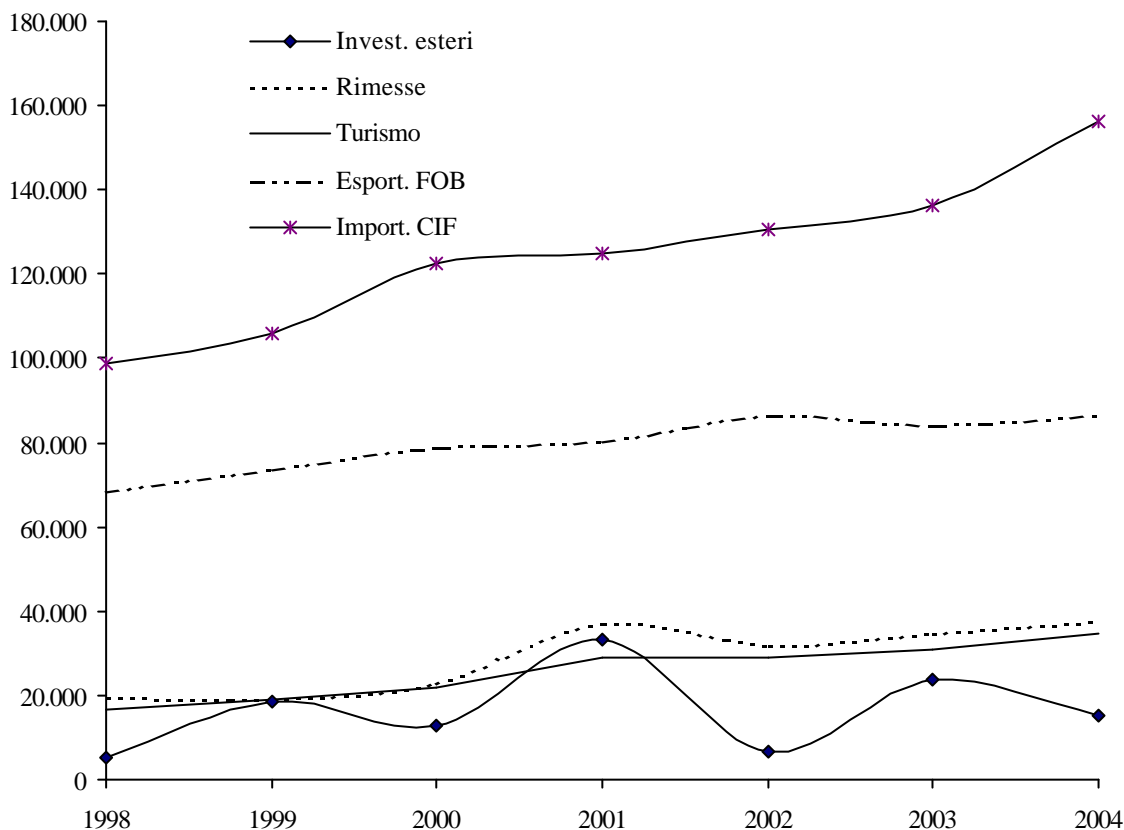


Fonte: elaborazione da dati Royaume du Maroc - Office des Changes

I flussi rimpatriati dai MRE costituiscono una voce importante della bilancia dei pagamenti, superiore alle entrate turistiche e agli investimenti esteri, rispetto ai quali si distingue anche per una minore volatilità. Il peso delle rimesse per l'economia marocchina è particolarmente significativo anche in considerazione del saldo negativo della bilancia commerciale che le entrate in valuta rimpatriate dai MRE coprono per una quota che negli anni recenti non è mai scesa sotto il 50% arrivando fino all'83,7% nel 2003.

L'andamento dei trasferimenti dai diversi paesi di provenienza segue solo in parte l'evoluzione del fenomeno migratorio. La Francia rimane il principale paese da cui vengono inviate le rimesse con un flusso annuo arrivato nel 2004 a quasi 16 miliardi di dirham (pari a 1,43 miliardi di euro). Tuttavia, il peso del flusso di rimesse dalla Francia è sensibilmente diminuito con il differenziarsi dell'origine dei trasferimenti registrabile a partire dall'inizio degli anni '90. Se nei primi anni del decennio precedente, la quasi totalità delle rimesse (86,5%) veniva inviata dai tre principali terminali delle catene migratorie: Francia, Paesi Bassi e Belgio-Lussemburgo, con i flussi dalla Francia che costituivano il 71,2% del totale, a partire dal 1990, con l'espandersi delle migrazioni dal Marocco verso altri paesi europei e verso il Nord America, la consistenza dei flussi da altri paesi è andata aumentando, erodendo soprattutto la quota francese e, solo negli ultimi anni, quella olandese.

Figura 17 - Principali voci della bilancia dei pagamenti del Marocco (MDR)

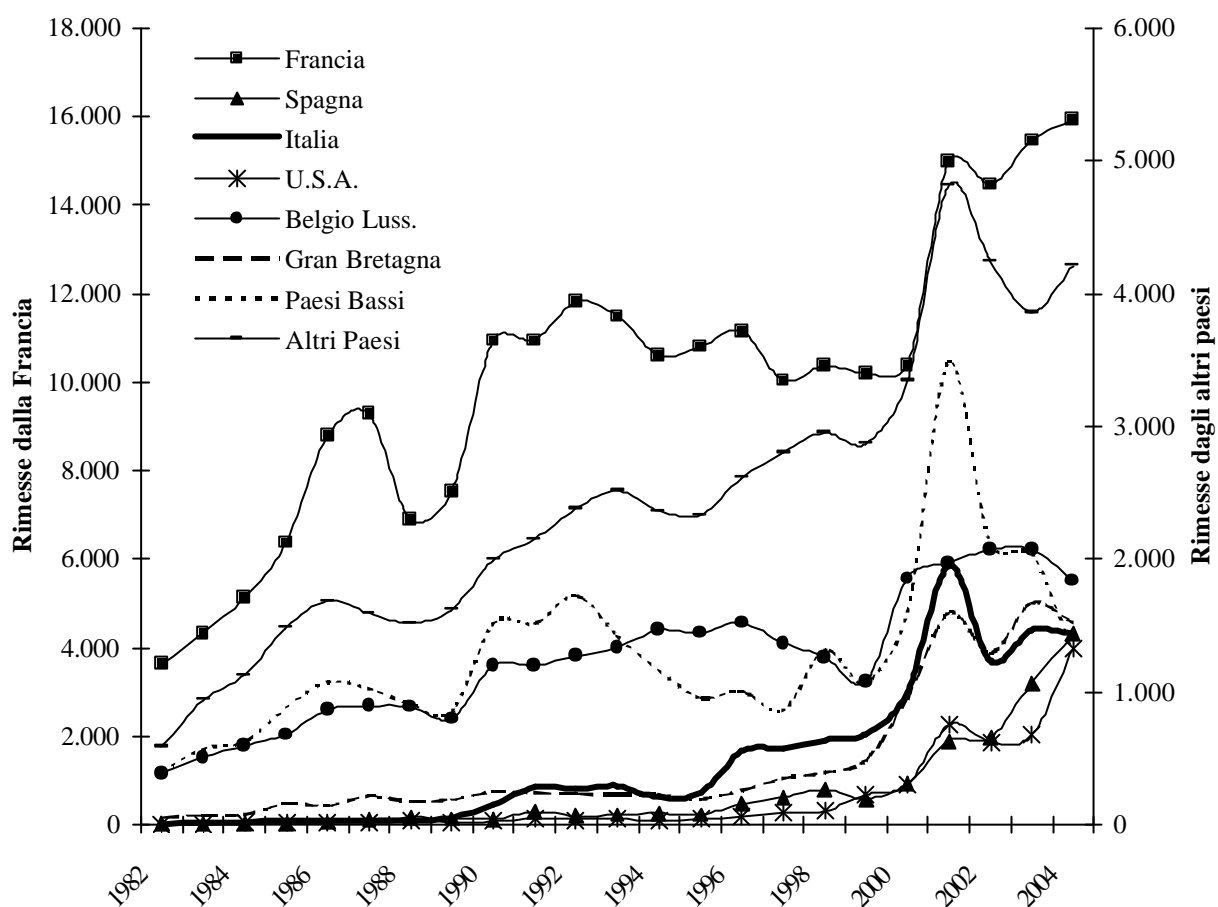


Fonte: elaborazione da dati Royaume du Maroc - Office des Changes

La consistenza relativa dei flussi dall'Italia, al di sotto dell'1% per tutti gli anni '80, ha iniziato a crescere a partire dal 1989 e dall'anno successivo è quasi raddoppiata di anno in anno fino al 1996. Dopo aver raggiunto un picco massimo del 15,9% nel 2001 si è successivamente assestata su valori attorno al 12% del totale fino al 11,5% del 2004.

L'accelerazione del peso relativo della quota di rimesse proveniente dalla Spagna è un fenomeno più recente, iniziato nel 1996 e proseguito dopo il 2000 quando la percentuale sul totale è passata rapidamente dal 4% all'11,5% del 2004. Una curva simile è seguita anche dalla quota di rimesse dagli Stati Uniti che inizia ad aumentare dal 1999 fino al quasi raddoppio registrato nel 2004 rispetto all'anno precedente che ha portato la percentuale di rimesse dagli USA al 10,6% del totale.

Figura 18 – Principali flussi di rimesse verso il Marocco per paese di provenienza (MDR)



Fonte: elaborazione da dati Royaume du Maroc - Office des Changes

I dati raccolti dall'inchiesta già menzionata⁵⁴ forniscono informazioni sul comportamento dei marocchini all'estero per quanto concerne il rimpatrio di rimesse. Circa il 60% del campione ha dichiarato di inviare almeno un quarto del proprio reddito annuale il Marocco e il 15% arriva a trasferirne più della metà. La frequenza dei trasferimenti è piuttosto intensa per la metà degli intervistati: quasi un terzo effettua mensilmente le spedizioni e il restante 19% del totale invia denaro ogni tre mesi. Solo il 7,5% trasferisce i risparmi con cadenza annuale, mentre i restanti dichiarano di non seguire uno schema regolare nel rimpatrio dei fondi.

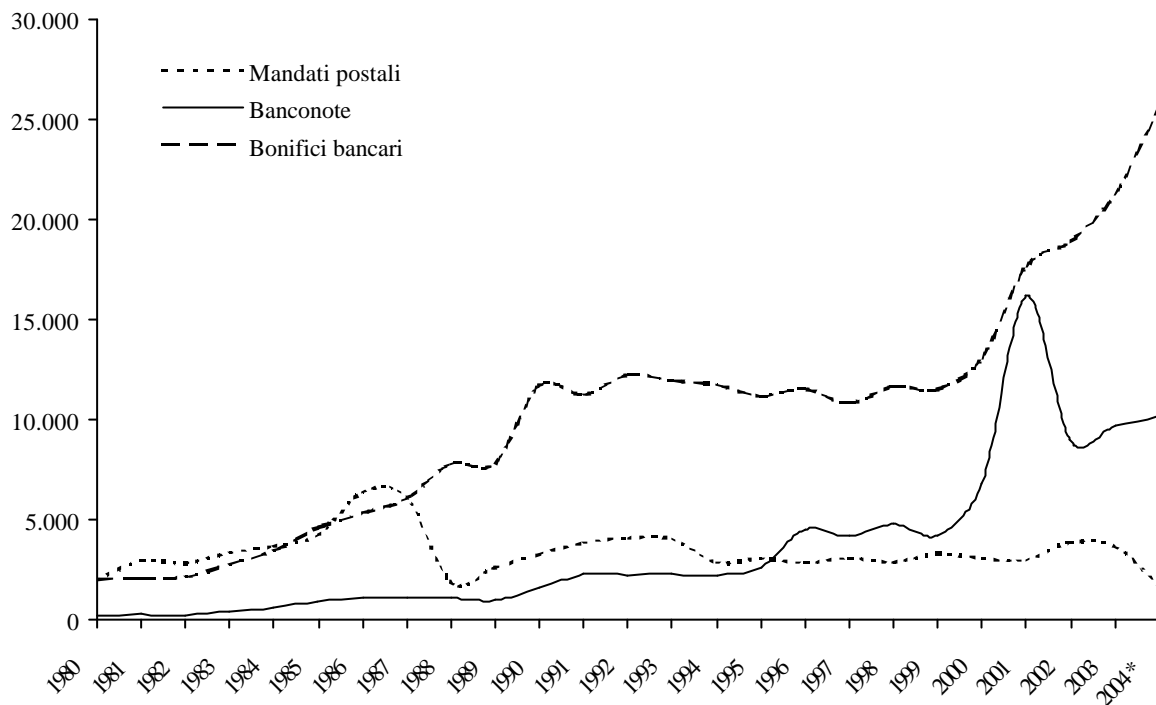
Il canale utilizzato è principalmente quello bancario. Dai dati raccolti dall'Ufficio cambi del Marocco, nel 2004 sono stati effettuati bonifici bancari per più di 25 miliardi di dirham, pari a più di due terzi del totale delle rimesse contabilizzate. Un ulteriore 27% delle rimesse viene trasferito in contanti, mentre il canale postale, attraverso il quale passava circa la metà del volume totale di trasferimenti fino al 1987, appare sempre meno utilizzato. Nel 2004, sono stati inviati per mandato postale solo 1,6 miliardi, equivalenti al 4,4% del totale.

Il maggiore sviluppo dell'utilizzo dei trasferimenti bancari è registrabile negli Stati Uniti, dove il valore complessivo dei bonifici è aumentato di 25 volte in sette anni. Anche in Francia, Italia e Spagna questo canale è stato utilizzato in misura crescente, in particolare in Spagna le rimesse bancarie sono aumentate del 590% nel periodo 1998-2004, mentre in Italia nello stesso periodo l'incremento è stato del 444%.

⁵⁴ Hamdouch B. et al. (2000).

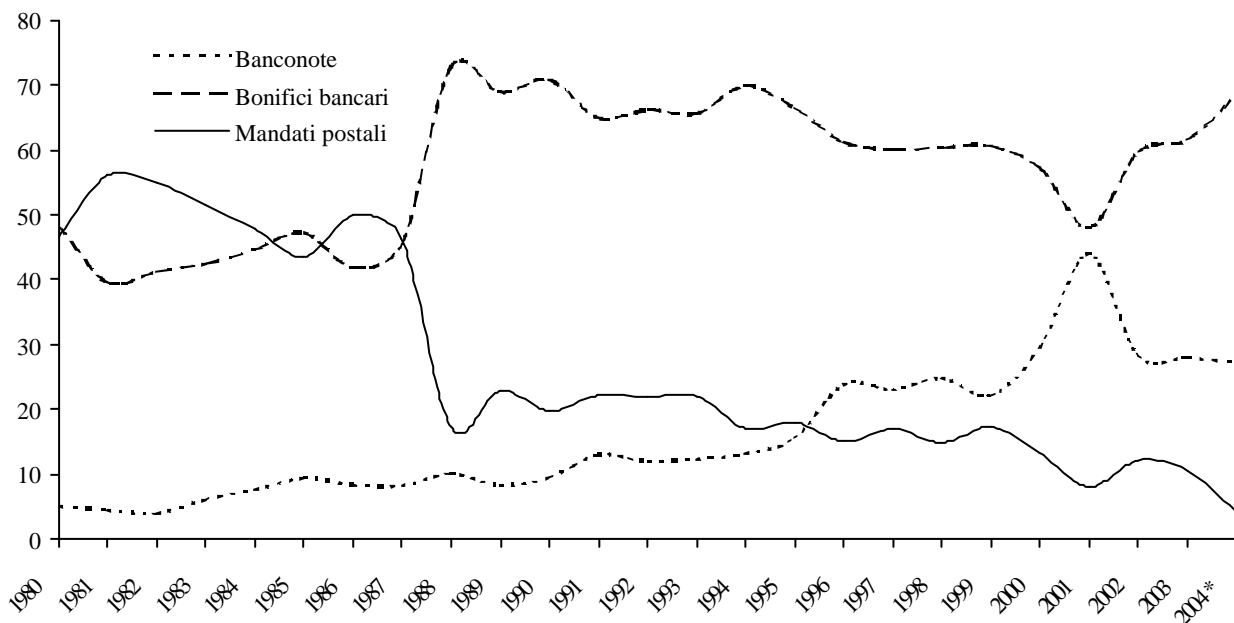
L'Italia, insieme ai Paesi Bassi, è anche il paese che ha riportato il calo maggiore per quanto riguarda il rimpatrio di contanti. In entrambi i paesi, dopo un incremento costante dal 1998, i valori trasferiti in questa forma hanno subito una brusca diminuzione nel 2002, riducendosi quote rispettivamente del 26% e del 28% del totale.

Figura 19 – Flussi di rimesse verso il Marocco per canale di trasferimento (MDR)



Fonte: elaborazione da dati Royaume du Maroc - Office des Changes (* dato provvisorio)

Figura 20 – Flussi di rimesse verso il Marocco per canale di trasferimento (% sul totale)



Fonte: elaborazione da dati Royaume du Maroc - Office des Changes (* dato provvisorio)

L'espansione del sistema bancario marocchino all'estero è in parte alla base dello sviluppo dell'utilizzo della via bancaria da parte dei MRE. In particolare, la Banque Populaire du Maroc si è orientata alla clientela emigrata aprendo sportelli in alcuni dei paesi di maggiore emigrazione come Francia e Belgio, spesso direttamente presso le rappresentanze consolari, e offrendo specifici servizi per i lavoratori all'estero come il rimpatrio di fondi a costi competitivi, credito immobiliare, prodotti assicurativi e di investimento. Altre banche nazionali hanno seguito l'esempio della Banque Populaire, che oggi non è più in posizione monopolistica e detiene circa il 60% dei conti correnti aperti da MRE⁵⁵.

La già citata indagine campionaria⁵⁶ conferma i dati della bilancia dei pagamenti: il 62,4% del campione aveva dichiarato di utilizzare una banca marocchina per il trasferimento delle rimesse, il 4,4% si rivolge a banche straniere, mentre il 16,4% utilizza i servizi postali. Fra i rimanenti, il 13,7% ha dichiarato di trasferire direttamente contanti in occasione dei viaggi in Marocco, mentre il 3,4% si rivolge a intermediari informali.

Nonostante l'utilizzo di canali formali appaia relativamente elevato, soprattutto se confrontato con i dati riferiti all'insieme delle rimesse trasferite a livello mondiale o al caso di altri paesi mediterranei, permangono elementi di criticità come gli alti costi dei servizi bancari e la lentezza dei trasferimenti che sollevano preoccupazioni sulla sostenibilità della crescita dei flussi di rimesse⁵⁷.

Ciò costituisce un primo elemento a cui fare riferimento nel considerare l'opportunità di un coinvolgimento del settore della microfinanza e di altri attori della società civile e della cooperazione internazionale nel mercato delle rimesse marocchino. Ad esso si associano valutazioni sulle possibilità che da tale allargamento derivi un miglioramento dell'impatto delle rimesse sul livello di investimenti e sulla crescita dell'economia nei territori riceventi.

Sul piano dell'utilizzo delle rimesse, le analisi condotte tendono a segnalare un effetto soprattutto indiretto sui territori d'origine, dove massicci flussi di risorse rimpatriate hanno stimolato l'economia locale aumentando il reddito disponibile con conseguente stimolo dei consumi e del commercio al dettaglio⁵⁸. Tuttavia la marcata preferenza a indirizzare le quote più consistenti dei fondi trasferiti ai consumi correnti della famiglia, rilevata in varie analisi sul campo, spinge a valutare con cautela la capacità delle rimesse di stimolare l'economia locale attraverso gli investimenti quale destinazione principale dei flussi rimpatriati⁵⁹.

I capitali investiti si indirizzano prioritariamente al settore delle costruzioni⁶⁰ che in alcune aree a forte emigrazione ha ricevuto indubbi benefici con ritorni su settori del commercio e dell'artigianato e della piccola impresa collegati allo sviluppo immobiliare (falegnameria, impiantistica, tappezzeria, costruzione di materassi, ecc.).

Mancano, invece, segni rilevanti di un impatto significativo sul territorio in termini di investimenti in attività produttive. Se si guarda agli impieghi delle risorse finanziarie rimpatriate, il dato rilevato dall'inchiesta dell'Istituto Nazionale di Statistica, mostra come solo quote marginali vengano destinate a finanziare attività imprenditoriali. La stessa indagine, tuttavia, mostra come esista una potenziale propensione all'investimento in attività economiche che interessa principalmente il settore terziario.

⁵⁵ Femise (2004), *A favourable Macro-Economic Environment, Innovative Financial Instruments and International Partnership To Channel Workers' Remittances Towards the Promotion of Local Development. Two Case Studies in Morocco and Tunisia*, Research n°FEM21-08, Bruxelles.

⁵⁶ Hamdouch et al. (2000).

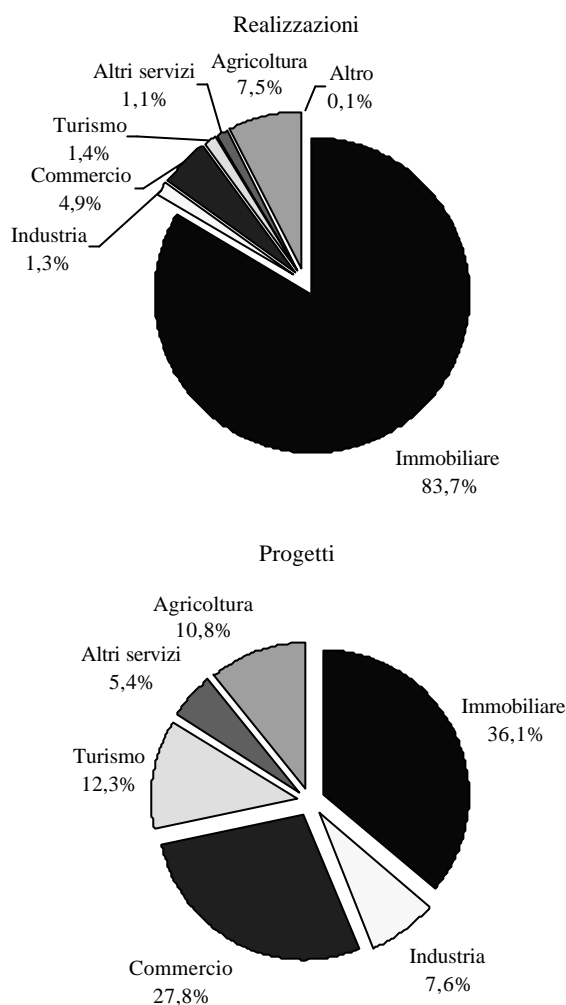
⁵⁷ Hamdouch B. (2005), *The Remittances of Moroccan Emigrants, and Their Usage*, International Conference on Migration, Remittances and the economic development of sending countries, Marrakech, 23-25 February 2005.

⁵⁸ Kachani M. (2004), *Migration, Transferts et Développement au Maroc*, CARIM, Firenze.

⁵⁹ Barsotti O., Toigo M. (2004), "Le tre collettività a confronto", in: Barsotti O., Moretti E. (a cura di), *Rimesse e cooperazione allo sviluppo*, Franco Angeli, Milano.

⁶⁰ Hamdouch et al. (2000).

Figura 21 – Investimenti e progetti di investimento degli MRE per settore economico (%)



Fonte: Hamdouch B. et al. (2000).

Un ultimo dato di interesse ai fini della riflessione sull'opportunità di intervenire valorizzando il ruolo del migrante si ricava da una recente inchiesta condotta su un campione di migranti facenti parte della minoranza che ha destinato parte dei risparmi ad investimenti in attività produttive nel paese d'origine⁶¹.

Anche in questo ambito, come già evidenziatosi nel caso dell'imprenditoria informale, il ricorso a strumenti di finanziamento offerti dal sistema bancario sembra rimanere in secondo piano testimoniando quanto detto in precedenza sull'esistenza di spazi per politiche innovative che puntino a migliorare l'accesso al credito per stimolare lo sviluppo partendo dalla micro impresa.

Nel particolare contesto delle politiche di promozione degli investimenti produttivi in patria da parte dei MRE, i vantaggi di un coinvolgimento delle MFI all'interno del mercato delle rimesse si arricchiscono della possibilità di accorciare il circuito di mobilitazione di tale risorsa ai fini dello sviluppo, laddove è lo stesso migrante che si può avvalere dell'esperienza maturata dalle MFI nel campo del finanziamento della microimpresa, trovando un tramite per superare i vincoli che ne limitano l'accesso al credito.

⁶¹ Fondation Hassan II (2003), *Données succinctes relatives aux résultats de l'enquête sur les investissements MRE au Maroc*, Rabat.

8. CONCLUSIONI: IL RUOLO DELLA COOPERAZIONE INTERNAZIONALE

L'analisi dei dati relativi al caso marocchino permette di trarre alcune osservazioni stimolanti ai fini del progresso della riflessione sulle possibilità miglioramento delle politiche di promozione dello sviluppo attraverso una più incisiva valorizzazione di potenzialità esistenti.

Come è stato evidenziato, l'esistenza di una rilevante economia non contabilizzata soprattutto nelle aree urbane ha già suscitato una riflessione nel paese, attivando studi specifici e l'elaborazione di politiche per favorire lo sviluppo. L'analisi degli elementi di vulnerabilità e delle prospettive di crescita del settore ha fatto emergere la rilevanza rivestita dall'elemento finanziario, segnalando le potenzialità di un intervento mirato al miglioramento dell'accesso al credito degli operatori. Fra le maggiori difficoltà segnalate dagli imprenditori informali, la carenza di liquidità è individuata anche fra i principali vincoli allo sviluppo dell'impresa e, nella percezione dei titolari delle unità produttive informali urbane, il miglioramento dell'accesso al credito si evidenzia come l'obiettivo prioritario di un'azione tesa alla qualificazione del settore.

L'espansione dell'attività di microcredito nel paese è una delle risposte che istituzioni e società civile hanno sviluppato per superare non solo i vincoli finanziari, ma anche quelli sistemici e culturali che ostacolano la relazione tra piccola imprenditoria – anche informale – e sistema finanziario. Pur avendo raggiunto un grado di sviluppo notevole che rende l'esperienza marocchina unica nella regione del Mediterraneo meridionale e orientale, il settore del microcredito presenta prospettive di ulteriore crescita quantitativa e qualitativa da fondarsi principalmente su una differenziazione dei servizi e sull'allargamento della clientela.

La dimensione del fenomeno migratorio nel paese e la conseguente incidenza dei flussi di rimesse per l'economia nazionale è il terzo elemento che rende il caso marocchino di estremo interesse ai fini della riflessione sulle possibilità di elaborazione di innovative politiche di cooperazione in grado di metter in relazione le risorse di imprenditorialità dell'economia informale, il patrimonio di esperienza accumulato dalla MFI e quanto le rimesse possono rappresentare per lo sviluppo del paese sia come risorsa finanziaria sia, e soprattutto, come trait d'union fra sistema finanziario e settori marginali dell'economia privi di accesso a credito e servizi finanziari e bancari.

Il settore bancario nazionale si è attrezzato per allargare la propria offerta con servizi specifici per i MRE ottenendo risultati significativi in termini di volumi finanziari mobilizzati. Allo stesso tempo, si colgono segni di interesse dello stesso settore per un impegno maggiore a fianco delle ONG e del settore pubblico sul fronte del microcredito, anche se finora limitato all'aspetto solidaristico. Tuttavia, da una parte inefficienze e costi elevati dei trasferimenti bancari e dall'altra l'apparente mancanza di una precisa volontà di mettere in relazione microcredito e nuovi servizi da proporre ai migranti e alle loro famiglie, lasciano ampi spazi per lo sviluppo di uno stretto rapporto fra MFI e migranti che abbia come elemento pivot la circolazione delle rimesse. Un rapporto da cui l'economia informale potrebbe ricevere importanti stimoli inserendosi come terzo elemento di un circuito finanziario innovativo capace di creare le condizioni per un aggancio di settori dell'economia marginalizzati con il sistema finanziario formale e una valorizzazione delle rimesse ai fini dello sviluppo del paese.

Con il consolidarsi dei flussi migratori moderni, spesso collegati a ingenti flussi finanziari verso le madrepatrie, il tema della realizzazione di politiche per un migliore utilizzo delle rimesse ha suscitato l'interesse dei decisori politici. In una prima fase, due sono stati i filoni principali di intervento, adottati soprattutto dalle autorità nazionali dei paesi di emigrazione: da una parte, le politiche sono state orientate verso l'offerta di condizioni agevolate per i cittadini residenti all'estero intenzionati al trasferimento di valuta presso banche nazionali (conti in valuta, conti convertibili, tassi concorrenziali), dall'altra sulla predisposizione di variegati strumenti di incentivazione destinati a emigranti interessati a investire in iniziative imprenditoriali in patria. Fra questi, le misure più diffuse sono vantaggi fiscali o esenzioni doganali per l'importazione di beni capitali.

In generale, le analisi sull'argomento rilevano la limitata efficacia degli interventi messi in atto unilateralmente dal paese di emigrazione e una sostanziale bassa utilizzazione degli strumenti. In linea di massima, a fronte di un ambiente poco favorevole agli investimenti diretti esteri (inefficienza della pubblica amministrazione, restrizioni valutarie, farraginosità della legislazione), anche l'atteggiamento dei lavoratori residenti all'estero si uniforma a quello degli investitori internazionali.

Elaborazioni più recenti, considerano percorribile la via di una collaborazione fra soggetti appartenenti alle due sponde del processo migratorio ed il coinvolgimento di organismi sovranazionali. Al centro dell'inedita sfida si trova il migrante, attore finora trascurato del processo di sviluppo, la cui partecipazione deve essere stimolata attraverso un allargamento dell'approccio partecipativo che negli ultimi due decenni ha ampiamente informato l'evoluzione delle politiche di gestione dell'aiuto pubblico allo sviluppo. La scoperta delle comunità di lavoratori all'estero come risorsa per lo sviluppo delle madrepatrie rende necessario lo studio e la sperimentazione di nuovi percorsi partecipativi su terreni finora poco conosciuti come quello del coinvolgimento delle comunità dei paesi di immigrazione nella mobilitazione di queste risorse o quello della predisposizione di adeguati meccanismi per amalgamare le nuove risorse con altri flussi finanziari finalizzati a favorire lo sviluppo dei PVS.

La cooperazione internazionale si muove a diversi livelli e su più fronti. Nell'intento di interessare le comunità di migranti, si favorisce il coinvolgimento del settore finanziario privato che viene stimolato ad avvicinarsi al mercato delle rimesse sviluppando prodotti dedicati ai migranti. Questi comprendono l'offerta di servizi di trasferimento a prezzi competitivi, spesso integrati in pacchetti che includono strumenti di gestione del risparmio, credito immobiliare, al consumo e per l'investimento, nonché formule assicurative e previdenziali calibrate alle esigenze delle diverse comunità nazionali. Contemporaneamente si punta a valorizzare la società civile ed il terzo settore, in particolare stimolando la partecipazione delle associazioni di immigrati e altre realtà locali che operano all'interno delle comunità straniere, come ONG ed enti locali, arrivando a sperimentazioni di progetti pilota co-finanziati con fondi della cooperazione, internazionale, nazionale e decentrata e contributi volontari da parte dei migranti sotto forma di rimesse collettive che contribuiscono allo sviluppo dei territori d'origine.

Le considerazioni già esposte sui punti di forza di una sperimentazione di modalità innovative di circolazione delle rimesse attraverso il collegamento fra flussi di rimesse, microcredito ed economia informale si correlano con quanto traspare dai dati sul mercato delle rimesse marocchine. Qui, nonostante il notevole sviluppo del mercato formale delle rimesse, sia per quanto concerne i volumi finanziari sia per il livello di coinvolgimento del sistema bancario, non si è raggiunto un sufficiente livello qualitativo delle rimesse, soprattutto per quanto riguarda l'utilizzo ai fini di lotta alla povertà e finanziamento dello sviluppo locale.

In questa cornice, si collocano le riflessioni sull'opportunità di coinvolgere soggetti nuovi come le MFI nel meccanismo di trasferimento, in modo da migliorarne costi e qualità, integrando l'offerta del servizio di trasferimento con altri prodotti calibrati e mirando ad aumentare il livello di accesso al credito delle fasce di popolazione più povere e ad avvicinarle al sistema finanziario del paese. Cooperazione internazionale ed espressioni della società civile del paese di emigrazione e di immigrazione possono, in questo contesto, contribuire a offrire valore aggiunto ai processi di circolazione delle rimesse, favorendo i processi di co-sviluppo delle comunità delle due sponde del processo migratorio, l'integrazione dei migranti e il loro coinvolgimento nella crescita socio-economica del paese e del territorio d'origine.

La sfida per la cooperazione si incentra sullo sviluppo della capacità di elevare il livello di partecipazione di tutti gli *stakeholders*. Ergendosi a fulcro del processo, la cooperazione dovrebbe mirare a mettere in contatto e a coinvolgere attori finora marginali o estranei alle politiche di cooperazione, come i singoli migranti, le loro associazioni, il settore bancario e le istituzioni dei paesi di emigrazione che assistono i cittadini all'estero con l'obiettivo primario di contribuire alla

creazione dell'essenziale clima istituzionale favorevole all'inclusione dell'imprenditoria informale nei processi virtuosi che mirano a promuoverne il ruolo ai fini di sviluppo.

A completare il quadro sui principali nodi che si evidenziano nel dibattito internazionale su questi argomenti, devono essere menzionati elementi di criticità lontani dall'aver trovato valutazioni e soluzioni univoche e certamente presenti nel caso del Marocco.

Se, da una parte lo sviluppo di strumenti per valorizzare il ruolo dei flussi di rimesse come risorsa finanziaria per lo sviluppo porta con sé il coinvolgimento dei migranti come attori di sviluppo con il conseguente incremento di capitale sociale e umano a disposizione delle iniziative di cooperazione, dall'altra, proprio la crescita dell'integrazione economica dei lavoratori all'estero nel sistema del paese ospitante comporta un ampliamento delle opportunità di impiego dei risparmi in questo ultimo paese e una diminuzione del legame con madrepatria e comunità d'origine con conseguenze in termini di riduzione quantitativa delle rimesse totali e diminuzione dei flussi di valuta per il paese ricevente. Un'eventualità che inserisce nella riflessione il tema di un potenziale *trade off* fra dimensione quantitativa e qualitativa delle rimesse.

Infine, non bisogna trascurare le difficoltà derivanti dalla necessità di contemperare qualsiasi iniziativa mirante a valorizzare il ruolo di migranti e rimesse ai fini dello sviluppo dei PVS con le politiche migratorie adottate dai paesi d'origine e di arrivo dei flussi migratori. In particolare, la massimizzazione dell'ingente e poco utilizzata risorsa comporta l'adozione a tutti i livelli di una visione coerente sulla necessità di favorire l'integrazione socio economica del migrante nel paese di accoglienza.

BIBLIOGRAFIA

- Al Amama (2004), *Moroccan Microfinance: Where it is Now and What is on the Horizon?*, WWB's Perspective on the Marketplace, Al Amama - Industry & Competitive Analyses, March 8, 2004.
- AMAPPE, (1998), *L'entrepreneuriat féminin en milieu urbain et peri-urbain au Maroc*, Rabat, mimeo.
- Anzaldua, G. E. (1987), *Borderlands/La Frontera: The New Mestiza*, Aunt Lute, San Francisco.
- Barsotti O. , Toigo M. (2004), *Le tre collettività a confronto*, in : Barsotti O., Moretti E. (a cura di), *Rimesse e cooperazione allo sviluppo*, Franco Angeli, Milano.
- Beck, U. (2000), *What Is Globalization?*, Blackwell Publishers, Oxford, Cambridge.
- Ben Arrous, M. (2004), "La translocalité, pour quoi faire ?", in L. Marfaing e S. Wippel (eds.), *Les relations transsahariennes à l'époque contemporaine. Un espace en constante mutation*, Karthala, Paris.
- BIT/ IPEC (1999), *Le travail des enfants au Maroc, Diagnostic et propositions de plan national et de plans sectoriels d'action*. Ministère du développement social, de la solidarité de l'emploi e de la formation professionnelle, Rabat.
- Brandsma J., Burjorjee D. (2004), *Microfinance in the Arab State. Building Inclusive Financial Sectors*, United Nation Capital Development Fund, New York.
- Brodiak C. (2003), *Le secteur du micro-crédit au Maroc*, Ambassade Française-Mission Économique, Rabat.
- Castells M. e J. Mollenkopf (eds.) (1991), *Dual City. Restructuring New York*, Russell Sage Fund., New York.
- Ceschi S., Rhi-Sausi J. L. (2004), *Banche italiane e clientela immigrata. Rimesse, risparmio e credito: le iniziative in atto e le prospettive di crescita*, Bancaria editrice, Roma.
- CeSPI (2004), *Il governo delle città mediterranee. Politiche per la promozione dello sviluppo attraverso l'economia informale, le migrazioni e la cooperazione allo sviluppo*, Policy Paper, Relazione scientifica del primo anno di attività/Progetto CNR, Roma, 30 giugno 2004 (mimeo).
- CeSPI (1999), *Circuiti economici e circuiti migratori nel mediterraneo. Promozione di sistemi di micro e piccole imprese in Marocco e contributo degli emigrati allo sviluppo economico locale*, CeSPI, Roma.
- J. Charmes (2000), "Mesurer le non enregistré: un défi désormais relevé?", *Le Courier ACP-UE*, n. 178, Bruxelles.
- De Soto, H. (1989), *The Other Path. The Invisible Revolution in the Third World*, Harper and Row, New York.
- Dow, L. (1977), "High weeds in Detroit", *Urban Anthropology*, n. 6.
- Femise (2004), *A favourable macro-economic environment, innovative financial instruments and international partnership to channel workers' remittances towards the promotion of local development. Two case studies in Morocco and Tunisia*, Research n°FEM21-08, Bruxelles.
- Fondation Hassan II (2003), *Données succinctes relatives aux résultats de l'enquête sur les investissements MRE au Maroc*, Rabat.

- Gandolfi P. (2004), *La mobilité transnationale au Maroc. Les migrants : acteurs de développement et promoteurs du changement social (et politique)*, Quinto convegno di Studi Socio-politici sul Mediterraneo, Firenze - Montecatini Terme, 24-28 marzo 2004.
- K. Gërkhani (1999), *The Informal Sector in Developed and Less Developed Countries*, Tinbergen Institute Discussion Paper N. 83
- Hamdouch B. (2005), *The Remittances of Moroccan Emigrants, and Their Usage*, International Conference on Migration, Remittances and the Economic Development of Sending Countries, Marrakech, 23-25 February 2005.
- Hamdouch B. et alt. (2000), *Le Marocains résidant à l'étranger. Une enquête socio-économique*, Institut National de Statistique et d'Economie Appliquée, Rabat.
- Hart, K. (1971) "Small Scale Entrepreneurs in Ghana and Development Planning", *Journal of Development Planning*, July.
- Hart, K. (1973) "Informal Income Opportunities and Urban Employment in Ghana", *Journal of Modern African Studies* 11(1): 61-89.
- ILO (1995), *World Employment 1995*, UN, Geneve.
- ILO-PREALC (1978), *Sector informal: funcionamiento y politicas*, UN, Geneve.
- Kachani M. (2004), *Migration, transferts et développement au Maroc*, CARIM, Firenze.
- Jaramilla M.F. (2004), *Leveraging the Impact of Remittances through Microfinance Products: Perspectives from Market Research*, ACCION InSight, n.10, Boston.
- Latouche, S. (1998), *L'autre Afrique. Entre Don et Marche*, Albin Michel, Paris.
- Laudi, M. (2001), *Casablanca à travers ses petits entrepreneurs de la pauvreté*, Série thèse et mémoire n. 8, Casablanca.
- J. L. Losby et al. (2003), *Informal Economy Literature Review*, ISED-The Aspen Institute, Washington D.C.
- Louali H. (2003), *Evaluation du financement de la PME au Maroc*, Ministère des Finance et de la Privatisation - Direction de la Politique Economique Générale, Document de Travail n. 91.
- Marciano F. (2005), *Capitale finanziario e immigrazione: il caso Marocco*, Tesi di laurea, Università Bocconi, Milano.
- Mazzali A., Stocchiero A., Zupi M. (2002), *Rimesse degli emigrati e sviluppo economico. Rassegna della letteratura e indicazioni per la ricerca*, Laboratorio CeSPI, n. 02/2002, CesPI, Roma.
- Mourji F. (1998), *Le développement des micro-entreprises en question*, Remald, Casablanca.
- Mourji F. (2002), *Le financement semi formel du secteur informel: Le micro-crédit, une alternative à l'impasse?*, Université Hassan II – Casablanca.
- Mourji, F., Joumady, O. (1997), *Réformes du marché des capitaux et efficience de la distribution des crédits : utilisation d'un panel d'entreprises manufacturières marocaines*, 14ème journées de la micro-économie appliquée, Marrackech 29-30 Mai 1997.
- Nimal A. F. (2004), *Workers' remittances and microfinance: the neglected nexus*, Finance for the poor, 4(2):5-7, Asian Development Bank, Manila.
- Planetfinance (2004), *Evaluation de l'impact du microcrédit au Maroc. Rapport commandité et coordonné par la FNAM*, St Ouen (Fr).

- Planetfinance (2005), *Microfinance in the Arab World. The State of the Sector*, documento presentato in occasione del World Economic Forum Jordan, Maggio 2005, St Ouen (Fr).
- Portes, A., M. Castells e L. Benton (eds.) (1989), *The Informal Economy : Studies in Advanced and Less Developed Countries*, Johns Hopkins University Press, Baltimore.
- Royaume du Maroc – Ministère du Développement Social, de la Solidarité, de l'Emploi et de la Formation Professionnelle – Département de l'Emploi (2000), *Enquête sur le secteur informel localisé en milieu urbain. Rapport d'analyse*, Rabat.
- Royaume du Maroc - Premier ministre - Département de la prévision économique et du plan - Direction de la statistique (2003), *Enquête nationale sur le secteur informel non agricole 1999/2000. Rapport des premiers résultats*, Rabat.
- Royaume du Maroc- Premier ministre - Haut commissariat au plan –Direction de la statistique (1999), *Activité, emploi et chômage. Année 2003. Premiers résultats*, Rabat.
- Sander C. (2003), *Capturing a Market Share? Migrant Remittance Transfers & Commercialisation of Microfinance in Africa*, Paper prepared for the Conference on Current Issues in Microfinance, Johannesburg, 12-14 Agosto 2003.
- Sassen S. (1998), *Globalization and its Discontents*, The New Press, New York.
- Sommerfelt, T. (ed.) (2001), *Domestic Child Labour in Morocco: An Analysis of the Parties Involved in Relationship to "petites bonne"s*, Fafo Institute for Applied Social Science.
- Soudi K., Teto A. (2004), *Contribution de transferts de marocains résident à l'étranger à la réduction de la pauvreté : Analyse comparative entre différentes sources de transferts. Cas du Maroc*, Quinto convegno di Studi Socio-politici sul Mediterraneo, Firenze - Montecatini Terme, 24-28 marzo 2004.
- Sorensen N.N. (2004), *Migrant Remittances as a Development Tool: The Case of Morocco*, Migration Policy Research Working Papers Series n. 2 – June 2004, International Organization for Migration, Geneva.
- Stack, C. (1974), *All of Our Kin : Strategies for Survival in a Black Community*, Harper & Row, New York.
- Stocchiero A. (2004), *Migranti e cooperazione decentrata italiana per lo sviluppo africano*, CeSPI Working Papers 10/2004, Roma.
- Van Dalen H.P., Groenewold G., Fokkema T. (2005), *Remittances and their Effects on Emigration Intentions in Egypt, Morocco and Turkey*, Tinbergen Institute Discussion Paper 2005/030.
- Van der Eft R., Heering L. (2002), *Moroccan Migration Dynamics:Prospects for the Future*, International Organization for Migration, Geneva.
- Vermeren, P. (2002), *Le Maroc en Transition*, La Découverte, Paris.
- Wacquant L. (2001), *Parias urbanos*, Manantial Ed., Buenos Aires.
- Wiese A. e B. Nicolaidis (2006), *The Suburb Reader*, Routledge, London.
- World Bank (2004), *Global Development Finance. Harnessing Cyclical Gains for Development. Analysis and Summary Tables*, Washington.
- Zaoual, H. (2004), "Principi di economia della prossimità e del sito", in M. Zupi (ed.), *Sottosopra. La globalizzazione vista dal Sud del mondo*, Laterza, Roma/Bari.

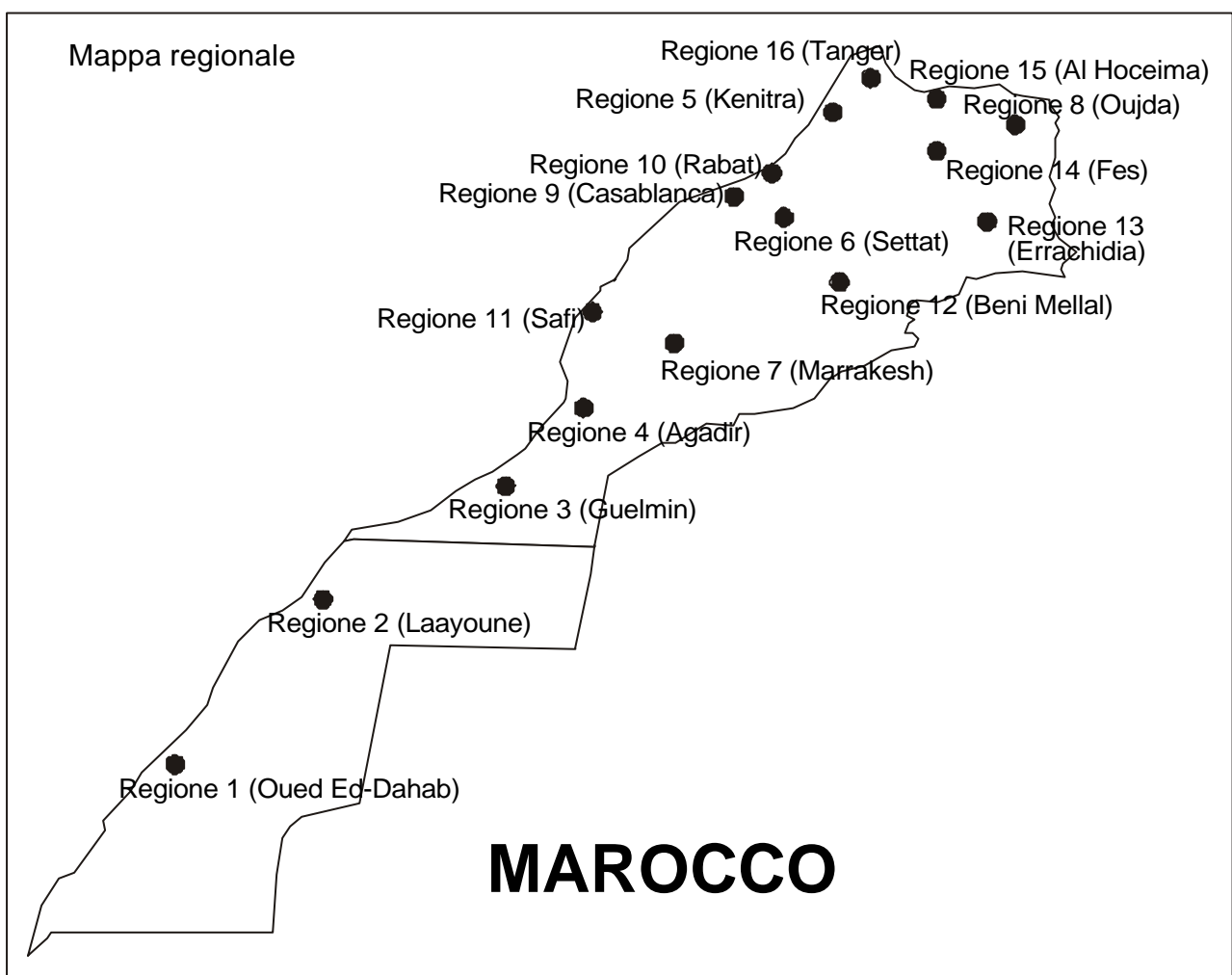
- Zupi, M. (1996), “Sistemi finanziari formali e informali nei PVS. Il ruolo della cooperazione”, in J. L. Rhi-Sausi (a cura di), *Rapporto CeSPI sulla cooperazione allo sviluppo*, Memoranda ed., Roma, 1996.
- Zupi, M. (2001), *Il ruolo della microfinanza nello sviluppo locale dei paesi del Mediterraneo. Opportunità per le politiche di cooperazione allo sviluppo*, IREM-CNR, Napoli, Febbraio (ripubblicato in Rapporto Annuale IREM 2002).
- Zupi M. (2003), “Finanza per lo sviluppo del Mediterraneo. L’importanza dell’economia informale e delle rimesse dei migranti”, in B. Amoroso, A. Gallina, S. Gomez y Palma (a cura di), *Il Mediterraneo tra il risveglio delle comunità e la globalizzazione capitalistica*, Inchiesta, n. 142, ed. Dedalo, Bari (ottobre-dicembre).

APPENDICE

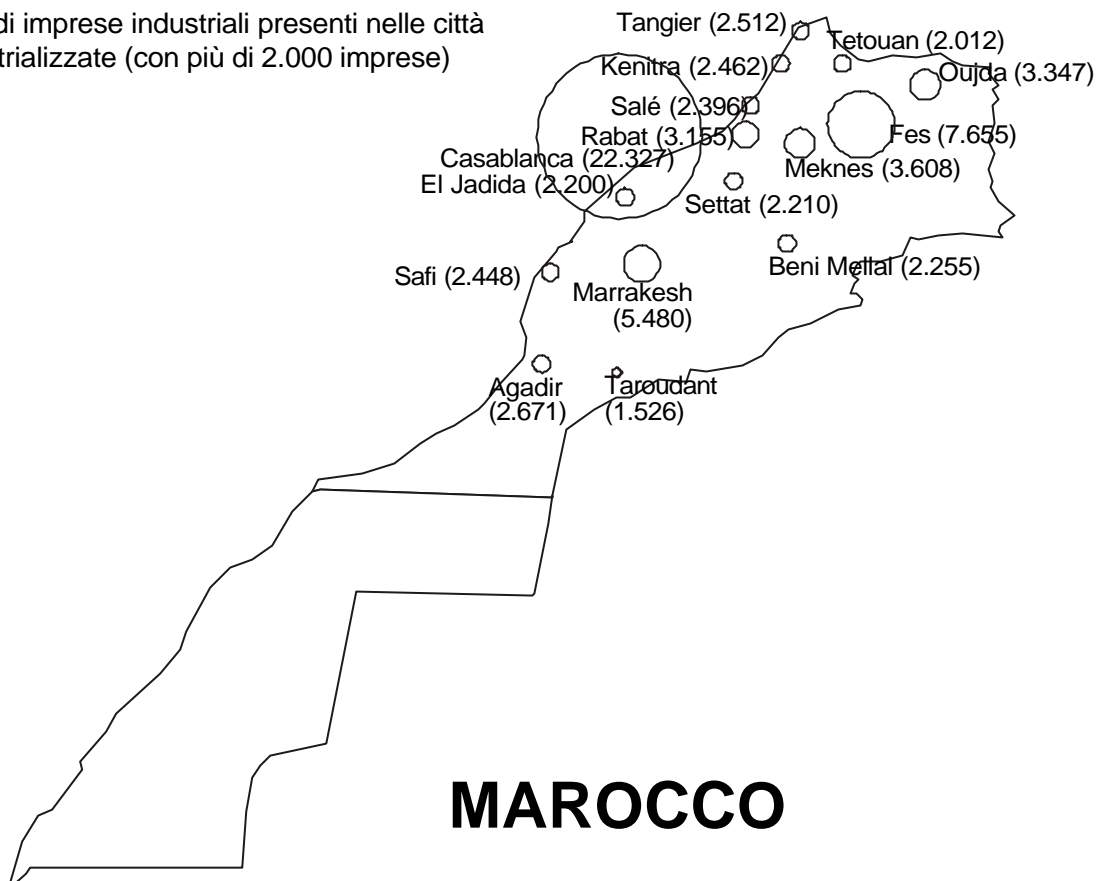
In Marocco, la nuova suddivisione amministrativa ha dato luogo all'istituzione di 16 regioni economiche.

Sulla base di questa suddivisione, l'analisi della struttura del tessuto industriale rivela delle grandi disparità inter-regionali e intra-regionali in termini di sviluppo industriale, e una concentrazione di attività nella regione urbana del Centro. In effetti, circa la metà degli stabilimenti che operano nel settore industriale sono situati nella regione della Grande Casablanca e costituiscono la componente predominante di molte delle grandezze economiche relative al settore.

La realtà dell'economia informale urbana in Marocco riflette questa stessa struttura.



Numero di imprese industriali presenti nelle città più industrializzate (con più di 2.000 imprese)



MAROCCO

Fonte: dati elaborati dall'Annuario Statistico del Marocco, 1998