

Capitolo 2

ECONOMIA SOMMERSA, FINANZA INFORMALE E MICROCREDITO NEI PAESI EMERGENTI

ARNALDO MAURI

1. Introduzione

È sufficiente un sommario esame comparato della morfologia dei sistemi finanziari operanti nei paesi emergenti per comprendere come la struttura dualistica ne rappresenti una delle più evidenti caratteristiche comuni. Il dualismo finanziario non si propone peraltro in questi paesi come un fenomeno isolato e sui generis dal momento che si inquadra pienamente in un contesto caratterizzato in particolar modo dal prevalere della struttura dualistica (Myint 1964, Ranis 1998). Sono quindi presenti altre, non meno importanti, forme di accentuato dualismo diffuse in campo economico e sociale, che verranno illustrate di seguito.

Si riscontrano in primo luogo, nei paesi in via di sviluppo, forme di dualismo a base regionale o territoriale, che riguardano sia il sistema economico che la società in generale. Per inciso si deve ricordare che il fenomeno in parola alligna anche fra i paesi industrializzati laddove sono presenti squilibri tra le varie regioni o tra aree pluriregionali di una medesima nazione in termini di ricchezza, di reddito pro capite, di saggio di sviluppo, di tasso di disoccupazione, di scolarizzazione, di condizioni sanitarie, ecc. Ne è un esempio classico l'Italia, caratterizzata da macroscopiche differenze nei profili economici e sociali tra il Centro-Nord da un lato e il Mezzogiorno e le isole dall'altro.

Tipico della topologia socio-economica dei paesi in via di sviluppo, e riscontrabile in particolare nell'Africa a sud del Sahara, è invece il dualismo rappresentato dalla coesistenza di un

settore tradizionale o indigeno con un settore moderno; un dualismo contrassegnato da stili di comportamento assai differenti anche nella conduzione degli affari e nella gestione dell'impresa (Marris 1971)⁽¹⁾. Il « settore moderno » di questi paesi, secondo alcuni studiosi, sarebbe stato originariamente un corpo estraneo inserito in modo traumatico, in epoca coloniale, dai colonizzatori europei nel contesto economico-sociale dei territori assoggettati⁽²⁾. In molti paesi africani questo corpo estraneo è rimasto in parte tale anche a distanza di qualche decennio dall'acquisizione dell'indipendenza nazionale, dal momento che non vi è stata ancora completa assimilazione da parte della società locale (Beltran 1969).

Simile, ma non sovrapponibile al dualismo modernità / tradizione, come si sarebbe indotti a pensare, è, nei paesi emergenti, il dualismo fra città e campagna (Galizzi 1984), caratterizzato da notevoli differenze nella qualità della vita, nella disponibilità di infrastrutture materiali e immateriali, nel soddisfacimento di *basic needs* come istruzione e sanità, mentre il divario appare minore e, in taluni casi, totalmente assente se ci si limita a condurre l'analisi in termini di livelli di reddito pro capite, di tassi di disoccupazione e di indici di adeguatezza del regime alimentare. Il preoccupante fenomeno dell'inurbamento della popolazione, che affligge numerosi paesi in via di sviluppo, trova la sua causa principale proprio in questo sensibile divario nella qualità della vita fra aree urbane e aree rurali.

La sovrapposizione fra il dualismo modernità/tradizione e quello città/campagna non è tuttavia possibile poiché all'interno delle stesse aree urbane del Terzo Mondo si manifesta

(¹) Osserva MARRIS (1971) p. 231: « In a society with marked cultural divisions, these divisions tend to intrude into economic life » e successivamente: « a dual economy meaning here simply an economy where such cultural divisions have become a dominant organizing principle of economic management ».

(²) Con riferimento al dualismo settore moderno-settore indigeno dell'Africa, BELTRAN (1969) commenta a p. 95: « Les secteurs modernisant et traditionnel ne sont pas enjendrés par un processus commun de changement... Le secteur modernisant est le résultat de l'introduction d'un corps étranger — la puissance coloniale — à un moment donné de l'histoire des sociétés traditionnelles; en se superposant à elles, il introduit et impose un secteur qui reflète les caractéristiques et les objectifs de la puissance coloniale ».

un'ulteriore forma di dualismo: da un lato si trovano gli insediamenti ed i quartieri formali, edificati in base a piani urbanistici, e dall'altro gli insediamenti spontanei ed i quartieri informali periferici (si usano al riguardo, nei differenti contesti, termini come *slum*, *bidonville* e *favela*), nei quali sono gli stessi abitanti a progettare e costruire la città.

Altre manifestazioni di dualismo in campo economico peculiari delle aree sottosviluppate sono rappresentate dalla contrapposizione fra economia monetizzata⁽³⁾ e economia che non fa uso della moneta nonché fra economia di scambio, non necessariamente incardinata sullo scambio monetario, ed economia di sussistenza, caratterizzata quest'ultima dall'autoconsumo e dall'assenza sia dello scambio monetario che del baratto (Drake 1980). L'economia non monetizzata e l'economia di sussistenza sono ancora diffusamente presenti nelle aree rurali di molti paesi in via di sviluppo (Chandavarkar 1977).

2. L'economia irregolare

Più recentemente l'attenzione degli studiosi è stata attratta da una ulteriore forma di dualismo riscontrabile sia nella struttura dei sistemi economici avanzati che in quella dei sistemi economici arretrati. Si è individuata, infatti, a latere dell'economia emersa o ufficiale un'economia irregolare o sommersa per la quale la letteratura economica internazionale, palesando una certa dose di fantasia, usa alternativamente, seppur talora con differenti sfumature di significato, i seguenti aggettivi: *irregular*, *underground*, *subterranean*, *hidden*, *twilight*, *informal*, *secondary*, *parallel* e *black* (Reza 1989).

Il settore sommerso è stato definito da economisti e sociologi in negativo come qualcosa che non è regolare, in quanto rifiuta le regole, che considera un freno, un ostacolo allo svi-

⁽³⁾ Secondo CHANDAVARKAR (1977 p. 665): « monetization, defined as the enlargement of the sphere of the monetary economy, is among the most significant aspects of the growth and development of the economies of less developed countries. It involves the extension through time and space of the use of money in all its aspects ... to the nonmonetized (subsistence and barter) sector.

luppo, una preclusione alla libertà di scelta degli imprenditori (Rey 1993). Si tratta di un settore che si trova ai margini o all'esterno del settore formale e che si contrappone ad esso. Gli statistici, a loro volta, lo considerano come un settore nascosto dell'economia che sfugge, anche per volontà dei suoi stessi protagonisti, all'osservazione e alla misurazione. I partiti politici, i sindacati e le varie articolazioni della pubblica amministrazione ne enfatizzano infine gli aspetti di illegalità, raffigurandolo come un settore trasgressivo, che si sottrae alla legge, al controllo delle autorità ed alla pubblica disciplina.

Non si può negare tuttavia che il fenomeno dell'economia sommersa sia, in un certo senso, fisiologico al sistema economico-sociale, dal momento che si nota la sua presenza, pur con importanza e peso ineguali, in tutti i paesi indipendentemente non solo dal livello di sviluppo conseguito, ma anche del regime politico vigente. Si tratta di un modo di stare sul mercato, di produrre e di scambiare beni e servizi, che non si ispira ad un modello imposto, calato dall'alto, ma che si sviluppa spontaneamente dal basso e che consente all'economia di integrarsi pienamente nella società (Polany 1978)⁽⁴⁾.

I pubblici poteri debbono subire quindi la presenza scomoda dell'economia sommersa ed affrontare la complessa problematica che ne contraddistingue lo sviluppo. Il loro atteggiamento può spaziarsi fra gli estremi opposti, rappresentati rispettivamente dalla tolleranza e dalla repressione. Più spesso essi optano per una soluzione intermedia e cercano di contenere, di ridimensionare il fenomeno in parola e di farlo convergere verso ambiti programmati in modo da trasformarlo da ostacolo in fattore di flessibilità a supporto degli indirizzi di politica economica perseguiti dal governo. Le esperienze maturate in diversi paesi caratterizzati da regimi politici differenti insegnano che il comportamento dei pubblici poteri non può mai avere effetti risolutivi del problema, nel senso di eliminare il comparto sommerso dell'economia, ma è invece in grado di influenzarne per via indiretta e con variabile intensità sia la dinamica che la struttura. Risulta quindi condivisibile, alla luce delle considerazioni dianzi formulate, l'approccio istituzionalista, che, in ultima analisi, considera la presenza, la dimensione

⁽⁴⁾ V. ALLASINO (1988).

e la conformazione dell'economia irregolare come dipendenti dal contesto ambientale e in particolare dalla tipologia delle istituzioni e delle regole che caratterizzano un sistema politico, economico e sociale (Rey 1993).

2.1. *L'economia sommersa in Italia*

A più riprese lo stesso governatore della Banca d'Italia ha evidenziato la presenza in Italia di un'economia sommersa, incentrata sul mercato del lavoro irregolare, un mercato sorto per effetto della rigidità del mercato ufficiale e del peso delle componenti fiscali e parafiscali nella formazione del costo del lavoro. Il fenomeno, già presente in passato, soprattutto nel Mezzogiorno e nelle isole, ha trovato un nuovo vigoroso impulso su tutto il territorio nazionale a seguito dei flussi di immigrazione iniziati negli anni '70 e sviluppatisi sensibilmente nell'ultimo decennio. L'immigrazione ha contribuito significativamente allo sviluppo dell'economia irregolare fornendo lavoro dipendente e lavoro autonomo. Al presente gli immigrati si stanno affermando anche come artigiani e piccoli imprenditori che, in non pochi casi gravitano, parzialmente o totalmente, sul settore sommerso dell'economia⁽⁵⁾.

Gli studi condotti sull'economia sommersa in Italia concordano nel sostenere che ci si trova di fronte ad una componente strutturale non secondaria nel sistema produttivo della Penisola (De Rita 1987) della quale, a partire dal 1987, si è dovuto tener conto, sulla base di congetture, anche in sede di computo del prodotto nazionale, modificando opportunamente l'ordinamento contabile vigente (Siesto 1987).

Comportamenti spregiudicati e trasgressivi da parte di molti piccoli imprenditori, caratterizzati da abusivismo di ogni genere, da evasione dei contributi e delle imposte, dall'utilizzazione di immigrazione irregolare, si accompagnano agli sforzi di ogni tipo tesi a migliorare la competitività sul mercato globale. Le imprese di ridotte dimensioni sono impegnate nella ricerca di minori costi di produzione per unità di prodotto, di miglioramenti qualitativi nei prodotti e nei processi e di maggior

⁽⁵⁾ Gli immigrati, negli ultimi anni, hanno assunto un ruolo non secondario anche nell'ambito dell'economia criminale.

flessibilità nei rapporti di lavoro. Anche il rifiuto di una farragginosa, scoordinata ed onerosa normativa che promana dalle varie articolazioni della pubblica amministrazione insediate in vari livelli ed ambiti territoriali si trova alla base dell'economia sommersa in Italia, o per meglio dire, dell'economia sommersa « non criminale ». Questo soffocante ambiente normativo, in cui domina l'incertezza, è frutto della sovrapposizione di un groviglio di norme emanate in tempi diversi ed ispirate al conseguimento di obiettivi differenti non sempre conciliabili fra loro. Aggiungasi che la normativa vigente viene applicata non infrequentemente in modo vessatorio dalla burocrazia, che impone complessi e defatiganti adempimenti e che opera con lungaggini esasperanti.

Secondo il governatore Fazio (1999) il lavoro irregolare consente il conseguimento di « una piena flessibilità nei rapporti fra impresa e prestatori d'opera », ma al prezzo di conseguenze sotto diversi aspetti negative sia per i lavoratori dipendenti che per l'intera collettività. Basti pensare a quanto il fenomeno in parola abbia inciso sulla crescita abnorme del debito pubblico italiano; la responsabilità dello squilibrio strutturale fra entrate e spese pubbliche è stata infatti attribuita anche alla massiccia presenza dell'economia sommersa, un settore dove l'evasione fiscale e contributiva si associa ai benefici assicurati da un'estesa copertura del *welfare state* (Rey 1993). D'altra parte non si può trascurare il fatto che per molte piccole e piccolissime imprese italiane l'operare totalmente o parzialmente nell'ambito dell'economia sommersa rappresenta una componente non secondaria della multiforme strategia di sopravvivenza, di lotta contro la precarietà e di salvaguardia di posti di lavoro. Ne discende quindi in molti casi l'affermarsi di una sostanziale convergenza di interessi verso l'economia sommersa che abbraccia datori di lavoro e lavoratori, italiani e immigrati, e che contribuisce alla formazione di un'atmosfera di omertà.

2.2. *Economia sommersa ed economia del crimine*

I confini fra il « sommerso non criminale » e « il sommerso criminale » non sono sempre chiari e univoci e, in assenza di una discriminante unanimemente accettata, risulta difficile di-

cotomizzare l'economia sommersa. L'economia sommersa « non criminale », fatta eccezione per le attività considerate « fuori mercato » come, ad esempio, limitate forme di autoproduzione, il lavoro domestico e il volontariato, assume diffusamente aspetti di illegalità in Italia. Essa è caratterizzata infatti dalla produzione e dalla distribuzione, effettuate con mezzi e processi generalmente irregolari⁽⁶⁾ e talora anche illegali, di beni e di servizi richiesti lecitamente dal mercato.

L'economia sommersa « criminale » comporta in molti casi solamente effetti redistributivi, quando è rappresentata da mero trasferimento di ricchezza realizzato con metodi violenti o fraudolenti, mentre in altri casi implica la produzione e la distribuzione di beni e servizi illeciti, scambiati purtuttavia su basi consensuali (come ad esempio la produzione e lo spaccio di droga).

Seguendo un differente approccio, dovrebbe essere abbandonata, perché scarsamente significativa, la dicotomia « criminale »/« non criminale » per adottare invece una nuova classificazione, a nostro avviso non esauriente, fondata sulla dicotomia seguente: da un lato le molteplici forme di illegalità attiva, che partendo dal lavoro nero e dall'evasione fiscale arrivano sino all'immigrazione irregolare, al contrabbando, all'usura e al crimine vero e proprio, e dall'altro lato tutte quelle attività che, per loro intrinseca natura più che per una deliberata scelta degli attori, sarebbero estranee al mercato e sfuggirebbero al controllo dello stato (Archambault e Greffe 1984)⁽⁷⁾.

Riportiamo infine, per motivi di completezza, la classificazione convenzionale introdotta ai fini della contabilità nazionale e giustificata sulla base di criteri di funzionalità nella rilevazione statistica, ma che suscita non poche perplessità di ordine semantico ancor prima che sotto gli aspetti economici e giuridici. Essa opera una tripartizione distinguendo tra:

a) attività illegali, definite come produzione di beni e servizi proibiti dalla legge oppure produzione di beni e servizi legali realizzata da persone non autorizzate;

⁽⁶⁾ Ad esempio con l'impiego o il coinvolgimento nelle attività produttive di operatori non autorizzati in base alla normativa vigente.

⁽⁷⁾ V. anche SACHS (1980).

b) economia sommersa, che si riferisce, in base alla formulazione ufficiale, a produzioni legali di cui la pubblica amministrazione per vari motivi non ha conoscenza; le radici sono da ricercare in attività produttive accompagnate da violazioni di legge di varia tipologia (sommerso economico) ed in carenze informative addebitabili, almeno in parte, a disfunzioni della stessa pubblica amministrazione (sommerso statistico);

c) economia informale, che riguarda non ben precisate unità produttive caratterizzate da basso livello di organizzazione e da relazioni di lavoro fondate su vincoli di parentela o su relazioni interpersonali.

Dalla citata classificazione resta evidentemente esclusa la gamma di attività criminali che implicano unicamente redistribuzione di ricchezza, alla quale si è fatto riferimento in precedenza, che comprende furti, estorsioni, truffe e rapine. In questi casi l'arricchimento individuale non genera valore aggiunto alla società e conseguentemente non concorre alla formazione del PIL.

3. L'economia informale nei paesi in via di sviluppo

Molti dei fattori che stanno alla base dell'economia sommersa in Italia e in altri paesi industrializzati sono presenti anche nel Terzo Mondo, pur se alcuni di essi, in questo diverso contesto, assumono rilevanza minore o appaiono del tutto trascurabili. Si devono infatti prendere in considerazione, con riferimento alla maggior parte dei paesi emergenti (escludendo ovviamente alcuni paesi ancora retti da regimi autoritari caratterizzati dalla collettivizzazione dei beni e da economia di piano), i sistemi tributari più semplici e più leggeri, i pochi ed elementari adempimenti formali richiesti per la costituzione di nuove imprese e per lo svolgimento di lavoro autonomo e gli assai meno gravosi vincoli che regolano il commercio e le varie forme di attività produttiva.

Nei paesi emergenti, di contro, si possono notare fattori di sviluppo dell'economia informale che hanno poco peso o mancano del tutto nei paesi industrializzati. Si tratta di fattori legati alla storia, alla cultura, ai costumi, al regime politico, allo stato di arretratezza tecnologica, economica e sociale di paesi nei

quali l'economia di sussistenza occupa ancora una posizione importante. Ad esempio in contesti caratterizzati da carenze legislative, da insoddisfacente funzionamento dell'apparato giudiziario, da inadeguatezza e inefficienza degli interventi statali in campo economico e sociale, da debole tutela del cittadino, da inefficienze e disfunzioni dei mercati formali dove vengono negoziati beni e servizi⁽⁸⁾, da bassa pressione fiscale, l'economia informale coniuga l'elemento economico con il sociale e trova la sua *raison d'être* non tanto nell'individualismo, nel desiderio di indipendenza, nella difesa di fronte all'arroganza e alla rapacità dello stato quanto nell'attaccamento alla cultura locale, nella salvaguardia dei valori tradizionali, nel rispetto dei legami familiari, della solidarietà a livello di villaggio, di quartiere o di gruppo etnico e nell'esigenza di colmare in qualche modo i vuoti presenti nell'assetto istituzionale della società e nelle politiche sociali perseguite dai governi. L'economia informale nel Terzo Mondo rappresenta quindi una risposta popolare, spontanea e ricca di creatività, all'inerzia dello stato.

Riteniamo che sarebbe riduttivo e fuorviante interpretare l'economia informale nei paesi del Terzo Mondo come un mero sottoprodotto residuale e marginale del processo di sviluppo in atto⁽⁹⁾ o semplicemente come un'eredità scomoda della società tradizionale. Sul versante opposto ci pare forse troppo ottimistica, pur se di grande interesse, la tesi di chi considera il fenomeno in parola come un laboratorio di socialità generato dall'incontro e dalla compenetrazione di due mondi, di due modi di produzione, di due stili di vita: il moderno ed il tradizionale (Mitis 1995).

In conclusione, affrontando un esame comparato dei due mondi a confronto, si può pensare che l'economia sommersa possa trovare condizioni propizie alla sua genesi e al suo sviluppo in situazioni diametralmente opposte con riferimento al ruolo svolto dallo stato: in non pochi paesi evoluti⁽¹⁰⁾ essa

⁽⁸⁾ FLORO e YOTOPOULOS (1991) osservano a questo riguardo: « the informal sector exists to fill the gaps left by formal sector economic activities ».

⁽⁹⁾ La tesi della marginalità dell'economia informale nei paesi in via di sviluppo è stata sostenuta, ad esempio, da TODARO (1968).

⁽¹⁰⁾ Di questo gruppo di paesi fanno parte alcuni paesi dell'UE, fra i quali l'Italia.

rappresenta un segno di indipendenza, un atteggiamento anti-autoritario, costituisce una sfida alla protervia della burocrazia della pubblica amministrazione e alle barriere all'immigrazione mentre nella maggior parte dei paesi in via di sviluppo il fenomeno in parola è generato principalmente dall'incapacità da parte dei pubblici poteri di adempiere i loro compiti istituzionali, di soddisfare le esigenze elementari dei cittadini e mira a riempire spazi vuoti, a surrogare carenze legislative e operative da parte dello stato. Ne segue che frequentemente l'economia sommersa o informale non assume nei paesi emergenti gli evidenti connotati di illegalità che invece sistematicamente la contraddistinguono nei paesi industrializzati⁽¹¹⁾. D'altra parte è noto che in non pochi paesi sottosviluppati la stessa amministrazione routinaria della giustizia, specialmente nelle aree rurali, si fonda più sulle norme del diritto consuetudinario che sulle leggi dello stato.

È interessante rilevare a questo riguardo che nei paesi industrializzati si parla generalmente di economia irregolare, di economia illegale o di economia sommersa mentre nei paesi sottosviluppati, ogniqualevolta non traspaia la componente criminale, si preferisce l'uso del termine « economia informale » proprio per sottolineare non solo la mancanza o l'irrilevanza del connotato di illegalità, ma anche l'assenza della percezione corrente di irregolarità. L'aggettivo « informale » è stato usato con questo significato per la prima volta da K. Hart (1973)⁽¹²⁾ e successivamente ha trovato diffusione in studi e documenti degli organismi internazionali come il BIT per approdare infine negli studi di economia e di sociologia.

Non sorprende costatare come nel Terzo Mondo il ruolo del sommerso sia molto più importante rispetto alla situazione dei paesi industrializzati. Mancano dati ufficiali precisi in proposito dal momento che l'economia sommersa, per la sua intrinseca natura, sfugge alle rilevazioni statistiche, ma si stima

(11) Si pensi ad esempio al lavoro dei minori, che è vietato o soggetto a severi vincoli nei paesi industrializzati, mentre è consentito, o tollerato in assenza di adeguata tutela, e comunque largamente diffuso nei paesi in via di sviluppo.

(12) V. K. HART, *Informal Income Opportunities and Urban Employment in Ghana*, marzo 1973.

che essa nei vari contesti nazionali dei paesi emergenti rappresenti dal 40% al 70% del prodotto interno lordo contro il 5-25% dei paesi industrializzati.

È innegabile che l'economia sommersa nei paesi in via di sviluppo costituisca un terreno fertile per la nascita e la crescita di nuovi imprenditori di successo. Innumerevoli sono gli esempi che, a questo riguardo, si possono rintracciare in paesi come la Corea, l'Egitto, l'India, il Pakistan, la Thailandia, la Tunisia e la Turchia.

Si nota, infine, un fenomeno apparentemente contraddittorio, di non facile spiegazione. Nella quasi totalità dei paesi emergenti, anche laddove la tradizione, la religione e talora anche le leggi relegano la donna in una posizione subalterna nella famiglia e nella società, appare fondamentale la presenza dell'elemento femminile nell'economia informale. Non si può non sottolineare inoltre che, in questo comparto dell'organizzazione economica, le donne non si limitano a partecipare attivamente, ma assumono spesso ruoli di primo piano (Fong e Perrett 1991)⁽¹³⁾,

4. Considerazioni introduttive sui sistemi finanziari dei paesi emergenti

I sistemi finanziari dei paesi emergenti hanno subito negli ultimi due secoli profonde e frequenti trasformazioni, collegate con le alterne vicende storiche dei paesi in questione e questa dinamica ha mostrato una marcata accelerazione negli ultimi decenni. I passi salienti del processo evolutivo in atto in ogni paese sono intervenuti in occasione di importanti avvenimenti come la conquista coloniale, gli avvicendamenti delle potenze coloniali nel dominio dei territori, l'acquisizione dell'indipendenza a seguito del processo di decolonizzazione, i cambiamenti dei regimi politici interni, che spesso hanno comportato, specie nel periodo della guerra fredda, alternanze nelle influenze esterne accompagnate da bruschi mutamenti di rotta nella politica economica e sociale e da radicali modificazioni nella struttura dei mercati. Ognuna di queste fasi storiche ha

(13) Vedi anche ANYANWU (1992).

lasciato tracce che si sono sovrapposte all'assetto istituzionale preesistente; le varie eredità del passato si sono sedimentate ed amalgamate nel tempo dando vita a sistemi finanziari complessi che oggi si differenziano in misura variabile da paese a paese, ma che conservano e presentano purtuttavia alcuni fondamentali caratteri comuni.

4.1. *La struttura dualistica del sistema finanziario*

Carattere comune dei sistemi finanziari dei paesi emergenti è, come si è affermato nel paragrafo introduttivo del presente saggio, la struttura dualistica. Il dualismo si manifesta attraverso la coesistenza della finanza formale o istituzionale con la finanza informale (Mauri 1966). In altre parole intermediari finanziari e mercati finanziari formali, assoggettati alle leggi dello stato, regolamentati e controllati nel loro funzionamento dalle autorità competenti, sono affiancati da operatori e da mercati in tutto o in parte estranei all'ordinamento legislativo e, soprattutto, non sottoposti alla regolamentazione prudenziale e alla vigilanza dei pubblici poteri. La finanza informale per indicare la quale la letteratura economica internazionale usa non solo il termine *informal finance*, ma anche, in alternativa, i termini *unorganized finance*, *uninstitutional finance*, *parallel finance* e *unofficial finance*, è ovviamente inserita in larga misura nel comparto informale o sommerso dei sistemi economici in via di sviluppo.

In prima approssimazione l'analisi di un sistema finanziario tipo del Terzo Mondo sembrerebbe proporci il modello dualistico che viene di seguito compendiato.

Vi sarebbe da un lato un settore finanziario formale o istituzionale, fortemente dinamico, rappresentato da intermediari finanziari pubblici o privati, costituiti sulla base di autorizzazione preventiva, che operano, nel rispetto delle norme che disciplinano l'attività creditizia, sotto il controllo di autorità competenti, su mercati finanziari organizzati e regolamentati, localizzati in aree urbane monetizzate, dove vige l'economia di scambio e che nella loro attività fanno normalmente uso di tecniche e strumenti finanziari moderni, non molto dissimili da quelli adottati nei paesi industrializzati.

Si potrebbe ipotizzare, in contrapposizione, un settore finanziario informale, non comunicante con il settore formale, inserito nell'economia sommersa, statico, rivolto alle sfere meno evolute, più tradizionali e conservatrici della società, operante, al di fuori di ogni controllo pubblico, nelle aree rurali caratterizzate da arretratezza, da scarsa diffusione della moneta e dal permanere di sacche dove prevale l'economia di sussistenza.

Sulla base di questa dicotomia schematizzata si potrebbe essere indotti a qualificare il settore finanziario formale come settore organizzato, settore istituzionale, settore moderno, settore trainante della finanza e dell'economia, settore dotato di un elevato grado di coesione, settore allacciato alla finanza internazionale, settore che non limita la propria attività all'intermediazione finanziaria, ma che svolge importanti funzioni in campo monetario: in primo luogo attraverso l'amministrazione del meccanismo dei pagamenti e secondariamente attraverso la trasmissione degli impulsi di politica monetaria.

Di contro il settore finanziario informale, oltre che come settore non istituzionale, potrebbe essere definito come settore non organizzato, settore non regolamentato, settore tradizionale, settore indigeno, settore arretrato, settore della finanza autarchica e settore che manifesta connotati involutivi.

Un'analisi approfondita della morfologia e della fisiologia dei sistemi finanziari dei paesi in via di sviluppo mette tuttavia in luce la superficialità, l'eccessiva generalizzazione, l'arbitrarietà e la debolezza di un modello di questo tipo; un modello che risulta del tutto inadeguato nel compito di interpretare una così complessa e caleidoscopica realtà presente in contesti ambientali che differiscono segnatamente da continente a continente, da paese e paese e da regione a regione all'interno di un singolo paese, una realtà perdipiù incessantemente mutevole nel corso del tempo al variare di condizioni e di circostanze.

4.2. *Un'area intermedia: la finanza semi-informale*

In primo luogo ci si accorge di quanto risulti impresa difficile definire in modo universalmente accettato quali operatori appartengano al settore finanziario formale e quali al settore finanziario informale. Le opinioni in proposito sostenute dai diversi autori sono infatti contrastanti così come differenti

sono i termini utilizzati dalla letteratura economica per denominare gli operatori e i mercati del settore finanziario informale. Si affronterà questo tema nelle pagine seguenti ed in particolare nel paragrafo 5.

Secondariamente si scopre che il confine fra il settore finanziario formale ed il settore finanziario informale non è in concreto rappresentato da una linea netta, ma da una banda intermedia dai contorni sfumati, alla quale è stata talora attribuita dagli studiosi la denominazione di finanza semi-informale. Proprio in posizione mediana fra i due citati settori si nota, in numerosi paesi del Medio Oriente del subcontinente indiano, del Sudest asiatico, dell'America Latina e dell'Africa una zona grigia, uno spazio in via di espansione, caratterizzato dalla presenza di operatori e di mercati difficilmente attribuibili in esclusiva al settore finanziario formale piuttosto che al settore finanziario informale.

La presenza di questa zona grigia intermedia ha indotto alcuni autori ad abbracciare la tesi dell'unitarietà finanziaria, sostenendo che ci si trova di fronte un *continuum* della finanza che partendo dalla banca centrale arriva, all'estremo opposto, sino ai *moneylender*. Tali autori conseguentemente ritengono che abbia poco significato, e sia in sostanza artificioso, il tradizionale approccio scientifico dualistico fondato sulla dicotomia finanza formale / finanza informale, sul quale tuttavia si può ancora registrare una larga convergenza di opinioni nella letteratura specialistica. A nostro avviso, pur non potendosi ignorare il problema della collocazione della finanza semi-informale, risulta, tutto sommato, assai utile per il ricercatore il mantenere, anche in campo finanziario, la distinzione tra settore formale e settore informale.

Con riferimento poi alla finanza semi-informale, si possono citare tipi di istituzioni come le società di credito al consumo, dedite in particolare al finanziamento dell'acquisto di beni di consumo durevoli da parte delle famiglie, come le società di leasing, come le aziende dedite al commercio di divise estere, come i *chit funds* (Nayar 1986) e le *finance corporations* (Nayar 1982) dell'India, come le *credit unions* (Cuevas 1988), come le *savings and credit co-operatives* (SACCS) dell'Etiopia (Aredo 1993), le *savings and credit co-operative societies* (SAC-COS) della Tanzania (Temu 1999), le *coopératives d'épargne et*

de crédit dello Zaire (Di Antonio 1987) e come altri innumerevoli organismi a carattere cooperativo e mutualistico (Krahn e Schmidt 1994). Particolare successo e notorietà nella variegata tipologia delle istituzioni finanziarie semi-formali ha riscosso la Grameen Bank, creata in Bangladesh nel 1976 (Sadeque 1986)⁽¹⁴⁾.

Tutte queste istituzioni finanziarie semi-informali, anche quando sono promosse e incoraggiate dallo stato e create sulla base di apposite norme legislative, non sono soggette al regime di autorizzazione preventiva vigente nella generalità dei paesi per la costituzione delle aziende di credito e sfuggono al controllo della banca centrale, pur risultando sottoposte talora alla vigilanza esercitata da dicasteri governativi come il ministero per la cooperazione, il ministero del commercio, il ministero dell'industria, il ministero delle finanze, il ministero dell'agricoltura, il ministero del commercio con l'estero o da altri organismi pubblici del tipo *securities and exchange commission* o *insurance commission*, o più spesso dagli uffici ispettivi della categoria istituzionale di appartenenza. Diversa da paese a paese e per tipo di istituzione del comparto semi-informale è pure la normativa prudenziale, la quale può riguardare le riserve di liquidità, i massimali di credito, i tassi di interesse attivi e passivi, la *capital adequacy*.

4.3. La finanza informale: realtà e luoghi comuni

La migliore conoscenza della finanza informale, ottenuta grazie a una serie di studi sul campo effettuati in numerosi paesi emergenti, ha messo in crisi tutta una serie di luoghi comuni che si erano consolidati soprattutto a seguito della diffu-

⁽¹⁴⁾ Il progetto Grameen Bank, ideato dal prof. Muhammad Yunus dell'Università di Chittagong, ha trovato realizzazione nel 1976 nel villaggio di Jobra. Il successo ottenuto e il supporto della Bangladesh Bank hanno consentito l'espansione territoriale in tutto il paese. Nel 1983 è stata costituita una vera e propria banca al vertice del sistema. Inizialmente il 60% del capitale era stato fornito dallo stato, ma successivamente, grazie all'apporto di capitali privati, in gran parte provenienti da clienti della medesima banca, la partecipazione statale si è ridotta al 25%. La Grameen Bank ha ottenuto prestiti dall'IFAD ed aiuti da agenzie di cooperazione di alcuni paesi industrializzati. Il modello Grameen Bank è stato esportato con successo in altri paesi come la Malaysia, lo Sri Lanka ed il Malawi (THOMAS 1993).

sione di documenti ufficiali da parte dei vari governi e di organizzazioni internazionali, generalmente indirizzati a mettere in cattiva luce e/o a minimizzare il fenomeno in parola.

Innanzitutto appare in tutta la sua evidenza l'imprecisione insita nell'uso frequente di termini come « settore non organizzato » o « mercato non organizzato » con riferimento all'area della finanza informale o della finanza parallela quando si osserva che l'area in questione dispone in molti paesi in via di sviluppo di proprie strutture organizzative (Rozental 1967), talora complesse nella costruzione, ma quasi sempre snelle ed agili nel funzionamento, e mostra in ogni circostanza un'efficienza operativa che denota tempestività e razionalità di scelte in risposta sia a gradualità che a repentini mutamenti dei quadri ambientali e degli scenari internazionali.

Inquadrata in questa nuova luce, la finanza informale non infrequentemente offre allo sconcertato ricercatore un'immagine inattesa, l'immagine di un laboratorio attento alle esigenze del contesto socio-economico e pronto ad affrontare con tempestività e con l'adozione di misure appropriate ogni mutamento del quadro ambientale. È invece la finanza formale, esaminata sotto taluni aspetti, ad apparire in certi casi in posizione di inferiorità nel confronto, dal momento che essa ha molto da imparare dalla finanza informale non solo nella semplicità e nella rapidità delle procedure, ma anche in tema di flessibilità operativa, di capacità di adeguamento alle differenti esigenze delle varie aree geografiche o dei segmenti della clientela, di capacità di risposta alle sfide esterne giocando sulla tempestività di adattamento al mutare delle condizioni di ambiente e sulla prontezza nell'introdurre innovazioni (Mauri 1986). Mentre le istituzioni finanziarie formali operanti nei paesi emergenti indirizzano generalmente buona parte dei loro sforzi innovativi verso obiettivi come l'aggiramento o l'elusione delle normative fiscali e di vigilanza, sono proprio i mercati finanziari informali ad ideare, ad incubare ed a sperimentare per primi importanti innovazioni finanziarie di prodotto e di processo a vantaggio dell'economia. Alcune di queste innovazioni in un secondo tempo possono essere trasferite con successo al settore finanziario formale⁽¹⁵⁾. Gli ope-

(15) Infatti gli operatori del settore finanziario formale, come annota

ratori informali sono perfettamente in grado di svolgere questa utile funzione di promotori, di apripista dell'innovazione finanziaria; un'innovazione finanziaria che tuttavia procede sulla base del modello *demand following path* piuttosto che sul modello *supply leading* (Patrick 1966)⁽¹⁶⁾. Essi possiedono questa versatilità, questa capacità di innovare sul modello *demand following* perché possono contare sulla conoscenza, sull'informazione diretta e sulla fiducia nei rapporti interpersonali e si trovano in una posizione vantaggiosa per individuare con tempestività le nuove esigenze della clientela. È interessante osservare come gli operatori dei mercati finanziari informali debbano affrontare minori rischi e siano gravati da minori costi transazionali rispetto agli intermediari finanziari formali anche quando passano alla fase di sperimentazione di tali innovazioni (Bhatt 1995). Nella competizione tra circuiti finanziari formali e circuiti finanziari informali giocata anche sulla continua ricerca di innovazioni indirizzate a minimizzare costi transazionali ed asimmetrie informative hanno spesso avuto la meglio i secondi.

Un'ulteriore conferma della capacità di adattamento della finanza informale ci viene dalle recenti esperienze della profonda crisi che ha colpito il Sudest asiatico. In Indonesia, contrariamente alle pessimistiche previsioni, la finanza informale ha superato agevolmente, senza poter beneficiare di aiuti esterni, il momento difficile ed anzi si è, in senso relativo, rafforzata rispetto alla finanza formale, avendo mostrato di saper innovare e rispondere con maggiore tempestività e flessibilità alla sfida delle avverse circostanze (Lont 1999).

BHATT in *Financial Systems, Innovations and Development*, (1995) a p. 21: «are reluctant to change over from one type of technology/expertise to another. To them the subjective risk as well as transaction costs for the new untried technology appear much higher than those relating to existing technology».

⁽¹⁶⁾ Secondo il modello *demand following* la finanza si evolve e si innova in risposta alla domanda di servizi finanziari da parte dell'economia. In contrapposizione al modello *demand following*, Patrick suggerisce alle autorità dei paesi emergenti il modello *supply leading* in base al quale i pubblici poteri si fanno promotori di innovazioni finanziarie (istituzioni, strumenti e servizi nuovi) che anticipano i bisogni dell'economia. In questo caso la finanza assume il ruolo di fattore trainante dello sviluppo economico.

La finanza informale, in linea con l'impostazione teorica strutturalista, risulta poi assolutamente ineguagliabile quanto a capacità di integrare l'elemento economico nel sociale, di coniugare le scelte innovative ed organizzative con i condizionamenti culturali e con le tradizioni locali e di stabilire appropriate ed efficaci forme di *interlinkage* anche con mercati in cui si negoziano beni e servizi di natura non finanziaria (Floro e Yotopoulos 1991)⁽¹⁷⁾.

Del pari inappropriato ci pare l'uso del termine settore « non istituzionale » dal momento che il settore delle finanza informale è caratterizzato dalla presenza di proprie istituzioni, ben radicate ed ampiamente collaudate (Chandavarkar 1985). Alcune tipologie di istituzioni, pur essendo di tipo tradizionale, hanno saputo trasformarsi e affinarsi nel corso del tempo e conseguire per questa via un notevole sviluppo mentre altre sono state create ex novo, frequentemente traendo ispirazione da modelli esteri. Attraverso queste innovazioni di tipo istituzionale (Hugon 1996), la finanza informale ha potuto conseguire vantaggi anche in termini di riduzione di costi e di rischi nelle transazioni finanziarie.

I successi nella sfera delle innovazioni rappresentate da trapianti di istituzioni e di tecnologie finanziarie presenti in altri contesti nazionali e regionali sono stati ottenuti non solo grazie alla bontà dei modelli originari e all'avvedutezza delle scelte effettuate, ma anche per effetto degli sforzi compiuti e della sagacia dimostrata nell'adattamento dei modelli importati alle condizioni ambientali dei paesi e delle aree di destinazione⁽¹⁸⁾.

Il fatto che le istituzioni del settore finanziario informale sorgano senza autorizzazione preventiva da parte delle autorità creditizie, non siano sottoposte alla pubblica normativa e non vengano monitorate da parte di organi di vigilanza istituiti dai pubblici poteri non significa affatto che esse operino siste-

⁽¹⁷⁾ Vedi anche al riguardo GANGOPADHAYAY e SENGUPTA (1986) e MITRA (1983).

⁽¹⁸⁾ È infatti pienamente condivisibile quanto sostiene BHATT (1995) a p. 9: « a financial innovation that worked in one country cannot simply be imitated by another; as with technology they need to be creatively adapted and improved to suit the specific context of the country concerned ». Sulla medesima linea v. anche MAURI (1986) p. 24.

maticamente in condizioni di incertezza, di monopolio, scarsa trasparenza e di anarchia, in presenza di comportamenti imprevedibili e fraudolenti e di abusi di ogni genere come si legge in alcuni studi sui sistemi finanziari dei paesi emergenti. Si deve sottolineare a questo riguardo che invece l'operare delle istituzioni finanziarie informali poggia sull'elemento fondamentale rappresentato dalla fiducia, su schemi di funzionamento collaudati e su procedure consolidate nel tempo e che la loro attività è regolata da ordinamenti civilistici e da norme consuetudinarie di condotta che spesso sono pienamente recepite dai loro statuti.

Anche i mercati finanziari informali, pur se non sono regolamentati e controllati dall'alto, hanno conseguito dimensioni considerevoli ed importanza nei contesti nazionali proprio perché si sono imposti regole ben definite e funzionano, in un certo senso, in regime di autoregolamentazione (Wai 1977).

Poiché le regole di condotta fondate sulla consuetudine sono di dominio pubblico, è possibile pervenire ad un soddisfacente forma di controllo sociale sul comportamento degli operatori e sull'intera attività che si svolge sui mercati finanziari informali. Per controllo sociale si intende, in questo contesto, quel meccanismo che agisce in seno al tessuto stesso della società a livello di villaggio o di quartiere censurando comportamenti scorretti e generando forze che reagiscono allontanando ed emarginando tutti coloro che non rispettano le regole, spesso non scritte, dettate dalla tradizione, dall'etica e dalla religione ancor prima che dalla legge dello stato.

Del resto l'asserita presenza di illegalità, a nostro avviso, non può assolutamente costituire un elemento di distinzione tra finanza formale e finanza informale né tantomeno un elemento caratterizzante della finanza informale. Se è vero che alcune attività della finanza informale sono esercitate in aperta violazione della legge, si pensi ad esempio ai casi in cui i prestiti diretti sono pattuiti a tassi di interesse qualificati come illegali nella legislazione contro l'usura, non si deve dimenticare purtuttavia che gran parte delle operazioni svolte nei mercati finanziari informali non sono affatto illegali, mentre non sempre i comportamenti degli operatori del settore finanziario formale rientrano nella legalità.

È inoltre priva di riscontri concreti anche la tesi che colloca la finanza formale dei paesi emergenti nelle aree urbane relegando la finanza informale nelle aree rurali. Infatti, se è vero che gli uffici degli istituti di emissione e gli sportelli delle banche e degli altri intermediari finanziari formali sono generalmente concentrati nelle aree urbane e soprattutto nelle capitali, nei capoluoghi regionali, nei grandi centri finanziari e commerciali e invece assenti o poco presenti nelle aree rurali, non si può ignorare che la finanza informale, accompagnando i flussi migratori che muovono dalla campagna verso le città, si è dapprima radicata e successivamente evoluta e sviluppata a ritmi impressionanti proprio nelle aree urbane (Begashaw 1978).

Si assiste quindi ad un'asimmetria di dislocazione dei servizi finanziari sul territorio: la finanza formale si concentra nelle aree urbane e timidamente cerca di penetrare nelle aree rurali mentre, sul versante opposto, la finanza informale, non paga dell'incontrastato dominio sulle aree rurali, sta espandendosi a ritmi sostenuti proprio nelle aree urbane e, in queste aree, la sua presenza non è circoscritta agli insediamenti spontanei e ai quartieri informali delle periferie, che sono generalmente sprovvisti di sportelli bancari (Thomas 1993).

La finanza informale si espande oggi a ritmi più sostenuti nelle aree urbane rispetto alle aree rurali soprattutto grazie allo sviluppo dell'attività di intermediazione e di mobilitazione del risparmio. Infatti nelle aree rurali l'attività di intermediazione risulta più difficile: l'economia è scarsamente monetizzata, i redditi degli agricoltori sono distribuiti irregolarmente nel tempo e il risparmio può essere indirizzato direttamente all'investimento od al tesoreggiamento senza transitare per la moneta⁽¹⁹⁾. Nelle aree urbane invece i redditi sono generalmente monetari e regolari e conseguentemente i risparmi devono essere intermediati da istituzioni finanziarie, siano esse formali (come le banche) o informali (come gli organismi associativi della finanza informale, i *savings collector* od i banchieri indigeni). Generalmente i *moneylender*, che pure svolgono un

(19) Osserva a questo proposito DRAKE (1980 pp. 123 e 124): « in rural areas unconsumed income is likely to be devoted to farm improvements, stock of produce... »

ruolo importante nei circuiti finanziari informali, non raccolgono depositi e quindi non si occupano della mobilitazione del risparmio (Drake 1980). Essi invece, integrando i loro mezzi di proprietà con il credito bancario, contribuiscono ad allacciare i circuiti finanziari informali ai circuiti finanziari formali.

Un importante fattore di sviluppo per la finanza informale urbana manifestatosi in tempi recenti è rappresentato dall'afflusso di valuta estera proveniente da paesi industrializzati per effetto sia di traffici illeciti sia del movimento delle persone. Due sono le cause dell'entrata di valute forti nei paesi emergenti per effetto del movimento delle persone: da un lato si ha l'immissione diretta sul mercato di banconote estere determinata dal turismo mentre, dall'altro, risultano sempre più copiose le rimesse degli emigrati effettuate attraverso una molteplicità di canali informali.

Non è corretta poi l'identificazione della finanza informale o parallela con la sfera arretrata e tradizionale della società contrapposta alla reale o presunta modernità del settore finanziario formale. Pur essendo incontestabile che le istituzioni, le tecniche delle operazioni e le procedure tipiche del settore finanziario informale siano frequentemente legate alla storia, alla cultura e alle consuetudini locali, non si deve cadere nell'errore di considerare tutta la finanza informale come un relitto del passato, come un concentrato di inefficienza e di irrazionalità, come sintomo di involuzione, di arretratezza economica e di immobilismo della società. Le considerazioni formulate in precedenza in tema di tempestività e razionalità di scelte, di semplicità delle procedure, di flessibilità operativa, di *interlinkage* fra mercati, di integrazione nella società e di capacità di fondere modernità e tradizione, di apertura all'innovazione da parte di molti protagonisti della finanza informale nei paesi in via di sviluppo sono più che sufficienti a sgombrare il campo da questi preconcetti.

Contrariamente a quanto generalmente si pensa, il settore finanziario informale di un paese emergente non è un compartimento stagno, non è un insieme di operatori avulsi dai circuiti finanziari ufficiali e di mercati chiusi, ripiegati su se stessi. Circuiti finanziari informali e circuiti finanziari formali, come si è avuto modo di osservare, non solo convivono e sono complementari, ma sono anche collegati fra loro ed il grado di interdi-

pendenza è in continua crescita. L'interconnessione tra i due settori finanziari è assicurata da una serie di canali e di reti che variano per importanza e per tipologia da paese a paese anche in relazione all'ordinamento giuridico che disciplina l'attività creditizia e assicurativa e di gestione del risparmio, alla struttura del sistema finanziario, agli indirizzi di politica creditizia perseguiti dalle autorità monetarie e alle politiche gestionali delle istituzioni finanziarie formali. Non vi è quindi contraddizione fra il dualismo rappresentato dalla coesistenza dei due settori finanziari, formale e informale, ed il concetto di unitarietà del sistema finanziario.

Frequentemente il settore finanziario informale viene presentato come un'area marginale rispetto al settore finanziario formale non solo dalla dottrina, ma anche, e per evidenti motivi, dalle autorità monetarie e da coloro che rivestono posizioni di responsabilità in seno ai governi o ai vertici delle maggiori banche nei paesi emergenti. La validità di questa tesi deve essere contestata se parlando di marginalità ci si riferisce al numero delle negoziazioni, degli operatori e dei loro clienti, all'intensità dei flussi finanziari e ai volumi di strumenti finanziari intermediati, mentre risulta pienamente condivisibile se si vogliono evidenziare con questo termine la posizione periferica e i contorni sfumati tipici della finanza informale rispetto alla centralità e alla chiara visibilità della finanza formale; è sufficiente ricordare a questo riguardo gli istituti di emissione, le banche di deposito, le banche di sviluppo, gli istituti creditizi specializzati, le casse di risparmio postali e i mercati mobiliari ufficiali.

È invece difficilmente contestabile la tesi sostenuta dalle autorità monetarie di molti paesi in via di sviluppo secondo la quale la coesistenza di una forte e diffusa finanza informale con indebiti movimenti transnazionali di capitali ad essa collegati, originati anche dalle rimesse degli emigrati, dal contrabbando e da traffici illeciti di ogni genere, indebolirebbe l'azione della banca centrale nella duplice veste di organo di politica monetaria e di ente di controllo valutario e, in certi casi, renderebbe problematica la stessa definizione degli obiettivi intermedi di politica monetaria sia in termini di tassi di interesse che di aggregati monetari e finanziari (Page 1993).

5. La definizione del settore finanziario informale

La difficoltà di definire il settore finanziario informale a causa dell'eterogeneità dei suoi contenuti e della sua immagine frammentata e poco trasparente ha indotto in passato non pochi studiosi dei sistemi creditizi e finanziari dei paesi emergenti a trovare una comoda via di uscita attribuendo a questo settore un connotato di residualità rispetto al settore finanziario formale e, conseguentemente, ad escludere la finanza informale dal loro campo d'indagine ed a formulare solo alcune generiche considerazioni, confinate perlopiù nelle pagine introduttive od in quelle conclusive dei loro saggi.

Altri studiosi non hanno gettato la spugna e sono stati invece attratti da questa affascinante tematica. Negli anni '60, si è formato quindi un filone di studi indirizzati ad esplorare l'intricato ed ancora misterioso sottobosco della finanza informale e questo filone, con il passare degli anni, si è fatto via via più rigoglioso; molti di questi studi hanno trovato ospitalità sulla rivista trimestrale *Savings and Development* ⁽²⁰⁾ pubblicata dalla Fondazione « Giordano Dell'Amore ».

Approfondimenti svolti in numerosi paesi emergenti e indagini di taglio specialistico dedicate a particolari tipologie di operatori, di operazioni e di mercati della finanza informale consentono di individuare oggi, nell'ambito di un singolo paese o di una pluralità di paesi, aree più o meno estese di relativa omogeneità e, entro certi limiti, talora anche di unitarietà.

A più riprese si è cercato di formulare una definizione capace di mettere a fuoco la natura del settore finanziario informale dei paesi emergenti, di tracciare i confini di tale settore e di abbracciarne tutti i comparti superando la semplicistica identificazione in negativo della finanza informale di cui si è fatto cenno in precedenza, e che è compendiata dalla tautologia in base alla quale, anche in campo finanziario, è da considerarsi informale tutto ciò che non è formale.

⁽²⁰⁾ Si consulti al riguardo, con riferimento all'Africa, anche il supplemento di *Savings and Development* intitolato *African Review of Money, Finance and Banking*.

Nella ricerca di una definizione per la finanza informale capace di differenziarla rispetto alla finanza formale si sono seguiti due differenti approcci: da un lato l'attenzione si è focalizzata sui mercati finanziari e sulle tipologie di operatori che si riferiscono a tali mercati, soffermandosi in particolare sugli aspetti organizzativi e normativi, mentre dall'altro lato sono state prese in considerazione soprattutto le caratteristiche funzionali del settore finanziario informale contrapposte a quelle del settore finanziario formale.

La classificazione fondata sugli aspetti organizzativi e normativi, tracciata in particolare grazie ai contributi di Karkal (1967) e di Krishnan (1979), colloca nel settore finanziario informale gli individui e gli enti (di varia natura sotto l'aspetto giuridico) che conducono sistematicamente attività di intermediazione finanziaria o che offrono servizi finanziari e assicurativi senza aver ottenuto autorizzazione preventiva o licenza da parte della banca centrale e/o di altre autorità e senza essere sottoposti nel loro operare al controllo del servizio di vigilanza della citata banca o di altri organi competenti. Alla medesima condizione sono inclusi nel settore finanziario informale anche operatori coinvolti in processi di semplice mediazione, dediti alle operazioni di cambio e in generale gli operatori finanziari monofunzionali. Con riferimento ai mercati finanziari è sufficiente precisare che sono classificati come informali tutti i mercati non regolamentati e non controllati dai pubblici poteri, precisando che tali mercati non sono sottoposti a sistematiche rilevazioni statistiche riguardanti prezzi, tassi di interesse, altre condizioni e volumi delle negoziazioni come avviene nei mercati formali.

Sull'altro versante si può notare come la classificazione degli intermediari finanziari fondata sugli aspetti funzionali attribuisca alla sola finanza formale le funzioni monetarie (le loro passività fungono da moneta) e la capacità di creare credito⁽²¹⁾, mentre rende partecipi entrambi i settori nell'eserci-

(21) FLORO e YOTOPOULOS (1987 p. 3) osservano a questo riguardo che « the informal sector only extends credit while the formal sector both extends and creates credit, since it can rediscount the liabilities of its borrowers with the banking system ». Gli stessi autori nel medesimo saggio (p. 102) ribadiscono « the basic difference between the formal and the informal sector: credit creation » e successivamente (p. 104) affermano, che gli operatori del set-

zio dell'intermediazione finanziaria (Floro e Yotopoulos 1987). Anche l'accesso al rifinanziamento da parte della banca centrale è generalmente considerato un importante elemento di differenziazione tra i due settori: questa facoltà è infatti offerta agli operatori appartenenti alla finanza formale mentre è preclusa agli operatori della finanza informale.

Una volta tracciati i confini della finanza informale, è necessario mettere in luce la permeabilità di questi confini precisando che essi non impediscono il transito di flussi finanziari da e verso la finanza formale. In precedenza si era fatto cenno all'interconnessione esistente fra i circuiti finanziari informali ed il settore finanziario formale; per dovere di completezza, a questo punto, si deve aggiungere che gli operatori finanziari informali dei paesi emergenti intrattengono normalmente rapporti con intermediari finanziari formali e si rivolgono per le loro operazioni anche ai mercati finanziari formali. Essi infatti depositano capitali e mantengono fondi disponibili in forma liquida presso istituzioni finanziarie formali e da queste ottengono prestiti, utilizzano passività delle banche (banconote e assegni o bonifici tratti sui conti correnti) per i pagamenti, sottoscrivono polizze assicurative presso compagnie di assicurazione e negoziano titoli, non emessi da loro, sui mercati formali.

In misura variabile da paese a paese esiste una intersostituibilità fra offerta di credito da parte delle istituzioni del settore finanziario informale e offerta di credito da parte degli operatori del settore finanziario informale. Cospicui spostamenti di fondi da un settore all'altro possono manifestarsi in occasione di repentine e rilevanti variazioni dei saggi di interesse nel settore formale, promosse dalle autorità monetarie.

Si comprende quindi come, in base al già ricordato principio dell'unitarietà del sistema finanziario, la finanza informale, pur senza essere direttamente controllata dall'alto, in misura variabile da paese a paese e secondo le circostanze, interagisca con la finanza formale e possa venire indirettamente influenzata dalle autorità monetarie e creditizie proprio grazie a queste interconnessioni⁽²²⁾. Ad esempio una politica di espansione

tore finanziario informale « only recycle their operating capital and/or existing savings into credit circuit, hence, they do not create credit at all ».

(22) ADDISON e DEMERY (PAGE 1993 p. 13) osservano a questo proposito:

del rifinanziamento della banca centrale agli intermediari finanziari formali può indurre questi ultimi ad aumentare l'erogazione di credito a quel segmento della loro clientela che a sua volta rifornisce la finanza informale.

Rimane poi fuori di ogni dubbio che il rispetto della normativa civilistica sia al momento dell'entrata nel mercato sia nello svolgimento dell'attività non costituisca di per se motivo sufficiente per non classificare un operatore finanziario di tipo individuale o istituzionale come attore del settore informale.

La definizione di settore finanziario informale dianzi enunciata, pur avendo contenuti ampi e diversificati, esclude la finanza semi-informale, che è caratterizzata dal fatto di essere in qualche modo sottoposta al controllo dall'alto (come evidenziato al precedente punto 4.2), pur se i controllori sono generalmente rappresentati da organismi diversi dalla banca centrale.

6. Le caratteristiche del settore finanziario informale

La natura composita della finanza informale offre allo studioso un insieme complesso e variegato di elementi, talora di difficile interpretazione, che non agevola certamente la ricerca di caratteristiche comuni nell'ambito di operazioni, mercati e tipologie di operatori appartenenti a questo settore. L'analisi degli studi compiuti in vari paesi emergenti, pur caratterizzati da assetti finanziari eterogenei, ci consente tuttavia di evidenziare ed elencare alcune caratteristiche generali della finanza informale e di operare un confronto con le condizioni prevalenti nei mercati finanziari formali dei medesimi paesi.

6.1. Estraneità della sfera pubblica

È noto che in quasi tutti i paesi emergenti, ed in particolare in quelli del continente africano, i principali intermediari finan-

« The interaction between formal and informal institutions, between the markets for lending to the formal and informal productive sectors, and between formal and informal markets ... is one of the complexities of the money markets in developing countries which is most important in analysing the role and effectiveness of monetary policy ».

ziari nazionali del settore formale hanno soggetto economico pubblico. Non sempre tuttavia gli istituti pubblici hanno veste giuridica pubblicistica, dal momento che in molti casi si è optato per la costituzione di società per azioni, nelle quali il capitale sociale appartiene in toto o parzialmente allo stato, in via diretta o mediata, o ad enti locali. In alcuni paesi, a seguito di indirizzi politici orientati ad enfatizzare il ruolo dello stato nell'economia, si è proceduto alla sprivatizzazione delle istituzioni finanziarie con il risultato di ottenere un settore finanziario formale interamente collocato nella sfera pubblica⁽²³⁾. In altri paesi l'affermarsi di sentimenti xenofobi e di ideologie fondate sull'autarchia ha condotto a provvedimenti di nazionalizzazione delle banche estere o controllate da capitale straniero senza tuttavia pregiudicare la coesistenza di istituti pubblici e di istituti privati nazionali.

La finanza informale non si uniforma, ma anzi si contrappone, a questo prevalere del pubblico sul privato nella finanza formale. Una prima osservazione ci consente di affermare che tutti gli operatori del settore finanziario informale dei paesi emergenti rientrano nella sfera privata e che la sfera pubblica e l'intervento statale restano assolutamente esclusi da questo settore. Non vi è intervento pubblico nella fase di autorizzazione preventiva e neppure nella fase di creazione di aziende di intermediazione finanziaria del settore informale. La gestione di queste aziende non è condizionata dall'azione dello stato e di organi pubblici di vario tipo se non per via indiretta. Non diversamente, i mercati finanziari informali nascono e si evolvono sul piano organizzativo in assenza di provvedimenti legislativi ad hoc, di norme di regolamentazione, di controlli, di raccolta di dati statistici e di interventi diretti da parte delle autorità.

Il settore finanziario informale da un lato sfugge all'onere dei tributi mentre dall'altro lato è totalmente escluso dall'erogazione di sussidi statali di varia natura e tipologia e non benefi-

(23) In tempi recenti anche nei paesi in via di sviluppo si è notata un'inversione di tendenza con una nuova attenzione per il privato. In molti paesi quindi si è consentito il ritorno del capitale privato nell'attività bancaria e vi sono stati non pochi casi di istituti di credito pubblici che sono stati privatizzati, o, per meglio dire, riprivatizzati (CALLIER 1994).

cia di contributi dall'estero, accordati da organismi internazionali o da altri paesi sulla base di accordi bilaterali, inseriti in programmi di credito agevolato alle piccole imprese. Questi contributi confluiscono invece verso le istituzioni finanziarie formali pubbliche, e talora private, mentre, negli ultimi tempi, si è notata una maggior attenzione alle istituzioni finanziarie semi-informali.

Prima di concludere questo punto riteniamo necessario un cenno ai mutevoli atteggiamenti dei pubblici poteri verso al finanza informale, che vanno dal disinteresse e dalla piena tolleranza all'aperta ostilità, all'ostracismo e all'interventismo. Gli interventi statali e le misure adottate dai pubblici poteri in alcuni paesi emergenti, volte a disciplinare la finanza informale a mezzo di leggi e di regolamenti della banca centrale, sono spesso naufragati proprio a causa di una contraddizione evidente: l'economia informale, quando viene formalizzata, perde il suo connotato di informalità, che è, a ben vedere, il suo fattore di successo in quanto le conferisce flessibilità, originalità, capacità di gestire l'innovazione e vitalità. In generale si può constatare che, quando le politiche statali di formalizzazione hanno avuto successo — in verità ciò è avvenuto assai raramente —, l'informale si è trasformato in qualcosa di semi-informale. Aggiungasi che la deterrenza a mezzo di interventi legislativi che comminano sanzioni severe per i trasgressori consegue spesso l'unico effetto di sommergere ulteriormente l'economia informale modificandone i connotati, un risultato, a ben vedere, poco lusinghiero perché frequentemente implica un'accentuazione degli aspetti di illegalità.

6.2. *Le caratteristiche tecniche e le procedure delle operazioni*

Una seconda osservazione riguarda il *modus operandi* della finanza informale. Le caratteristiche tecniche e le procedure adottate nelle operazioni che si svolgono nei mercati finanziari informali sono, sotto ogni aspetto, semplici e veramente informali. Il *modus operandi* della finanza informale non comporta quindi le formalità e le procedure complesse che gli intermediari finanziari formali hanno ereditato dalle esperienze maturate in era coloniale o hanno attinto dai sistemi finanziari dei paesi industrializzati ed inserito in un con-

testo di sottosviluppo senza sottoporle preventivamente agli adattamenti necessari. In particolare le operazioni creditizie informali non contemplano gli adempimenti defatiganti frequentemente imposti dalle banche a chi chiede un prestito. Non vi sono clausole contrattuali da leggere attentamente e moduli da compilare; frequentemente la negoziazione avviene solo sulla parola (Holst 1985). Il cliente non deve recarsi allo sportello bancario, spesso ubicato in un centro urbano lontano, ma è servito nello stesso villaggio in cui abita. Il *moneylender* riceve i clienti nella propria abitazione, ma talora è disposto ad incontrarli al loro domicilio, sul luogo di lavoro o all'aperto, sulla piazza del mercato.

Gli operatori informali parlano il medesimo idioma (lingua o dialetto) dei loro clienti; sono quindi in grado di farsi capire nel concordare le condizioni del prestito, mentre spesso la barriera linguistica rende difficile per le persone meno istruite comunicare e stabilire rapporti di lavoro con il personale degli intermediari finanziari formali. Un ulteriore vantaggio della finanza informale rispetto alla finanza formale è rappresentato dalla massima riservatezza garantita dagli operatori informali in contesti caratterizzati dall'assenza o dal mancato rispetto del segreto bancario (Chandra 1993).

Le operazioni sono solitamente di modesto importo unitario dal momento che la clientela degli operatori finanziari informali è rappresentata tipicamente da famiglie e soprattutto da piccoli e piccolissimi imprenditori dediti ad attività agricole, commerciali, artigianali ed ai servizi. La durata dei finanziamenti è generalmente breve proprio perché le esigenze delle parti interessate alle operazioni collimano sulla scadenza ravvicinata. I prestiti a medio e lungo termine rimangono infatti, in molti contesti, prerogativa degli intermediari finanziari formali. Si vengono a determinare, in questi casi e limitatamente al segmento della domanda di credito che fa riferimento ai piccoli imprenditori, rapporti di complementarietà tra la finanza informale, orientata sul breve termine, e la finanza formale, che si trova a dover operare prevalentemente sul medio e lungo termine⁽²⁴⁾.

(24) Gli elevati costi transazionali sostenuti inizialmente dai piccoli imprenditori e dagli agricoltori per l'ottenimento di finanziamenti da istituzioni

Nella finanza informale le modalità di erogazione dei prestiti sono flessibili così come lo sono quelle dei rimborsi. Le scadenze sono agevolmente rinegoziabili ed i rimborsi sono rateizzabili in presenza di accadimenti imprevisti a danno del debitore. I prestatori informali generalmente non ricorrono alle vie legali per il recupero dei crediti. Essi, quando è necessario, sanno essere pazienti e si mostrano disponibili ad ascoltare ed a valutare le ragioni dei debitori. Il loro comportamento nel recupero del credito è comunque strettamente legato ai rapporti interpersonali e alla conoscenza delle circostanze e delle situazioni particolari (Padmanabhan 1988). Talora le operazioni sono assistite da garanzie reali o personali, ma anche in questi casi le formalità richieste sono ridotte al minimo⁽²⁵⁾. Per quanto concerne poi gli strumenti utilizzati è interessante annotare che la finanza informale, nella maggior parte dei paesi in via di sviluppo, fa largo ricorso a strumenti messi a disposizione dal settore finanziario formale in ambito nazionale o internazionale.

6.3. *La fiducia ed i rapporti interpersonali*

Una terza osservazione riguarda l'importanza dell'elemento fiducia nei rapporti interpersonali che stanno alla base delle operazioni della finanza informale. La fiducia esalta la capacità relazionali di ogni attore del mercato finanziario informale e deve essere intesa sia in senso attivo, come capacità di prevedere e valutare il comportamento degli interlocutori, sia in senso passivo, intesa come capacità di riscuotere la stima della controparte. La fiducia, secondo Williamson, (1993) può essere: (a) calcolata, quando ha una base razionale; (b) istituzionale, quando si fonda sul contesto ambientale; (c) perso-

formali, in presenza di tassi di interesse contenuti, costituiscono in molti casi un fattore che spinge ad allungare la durata effettiva dei prestiti perché consente di distribuire su un arco temporale più esteso i costi fissi iniziali. Quando non è possibile pattuire una durata dei prestiti più lunga, il medesimo scopo dell'allungamento può essere ottenuto mediante la morosità; il ricorso a questo espediente per estendere la durata effettiva dei prestiti è agevolato dall'assenza di maggiorazioni di tassi di interesse a carico dei debitori morosi. Cfr. ADAMS e AHMED (1987).

⁽²⁵⁾ V. GERMIDIS, KESSLER e MEGHIR (1991) p. 18.

nale, quando rientra nella sfera dei sentimenti. Orbene, queste tre forme di fiducia sono tutte presenti ed assumono un ruolo importante nelle negoziazioni della finanza informale (Adera 1987).

Adottando un differente approccio, si può notare come la fiducia trovi il suo fondamento nella conoscenza e nella deterrenza. La conoscenza, nella fattispecie considerata, dipende in primo luogo dalla contiguità a livello di villaggio o di quartiere urbano tra prestatore informale e prenditore di fondi. Essa si basa sull'osservazione, sulla memorizzazione e sulla valutazione del comportamento nel corso del tempo delle persone. Un importante elemento sui cui si fonda la fiducia nei rapporti tra l'operatore finanziario informale e la sua clientela dipende dalla possibilità di comunicare mediante l'uso della medesima madrelingua. Aggiungasi che la clientela degli operatori finanziari informali ha fiducia nella loro riservatezza ed è perciò disposta ad illustrare con franchezza i propri problemi per chiedere consiglio e, se necessario, aiuto finanziario. Questo rapporto fiduciario spesso manca totalmente nei contatti con il personale bancario. Si teme che non sia garantita la segretezza da parte delle istituzioni finanziarie formali, che si verifichino fughe di notizie riservate e che certe informazioni possano essere trasmesse agli uffici della pubblica amministrazione.

La conoscenza, i rapporti interpersonali e la fiducia, se da un lato sono fattori che indubbiamente agevolano il funzionamento della finanza informale, dall'altro lato costituiscono purtuttavia un limite alla crescita del volume di affari e all'espansione della clientela per i singoli operatori della finanza informale⁽²⁶⁾ (Drake 1980). I *moneylender* non ignorano infatti che l'acquisizione di nuovi clienti al di fuori della cerchia delle loro conoscenze comporta una significativa crescita del rischio di insolvenza⁽²⁷⁾. Anche gli organismi associativi di mobilita-

⁽²⁶⁾ Ad esempio il *moneylender* è in grado di accordare prestiti solo a persone che conosce da tempo come residenti nel medesimo villaggio o vicini di quartiere e quindi la sua potenziale clientela è limitata. Anche organismi finanziari non informali di tipo associativo raccolgono generalmente adesioni di persone che si conoscono tra loro.

⁽²⁷⁾ BELL (1990) afferma al riguardo: « moneylenders take the problem of adverse selection very seriously... they solve it by confining their lending to a group of known clients, such as they might have built up by operating in a

zione del risparmio e di erogazione di credito, quando superano una certa soglia dimensionale, vanno inevitabilmente incontro agli stessi problemi (Besley 1995).

La deterrenza, a sua volta, nei mercati finanziari informali dei paesi emergenti non si basa tanto sulla garanzie contrattuali, sulle leggi dello stato, sul funzionamento del sistema giudiziario nella repressione di comportamenti fraudolenti e trasgressivi quanto sulla eventuale perdita di reputazione in seno alla comunità di appartenenza, sul rischio di emarginazione e sulla preclusione del ricorso in futuro ai canali informali per fronteggiare esigenze di credito.

Concludendo si può affermare che la presenza dell'elemento fiducia consente, unitamente all'espansione dei volumi operativi, anche un ragguardevole abbattimento dei costi transazionali, un tema che verrà affrontato al punto successivo, ma nel contempo rappresenta un freno all'aumento del numero dei clienti o dei soci oltre una determinata soglia.

6.4. *I costi transazionali*

Nei mercati finanziari assumono particolare rilevanza i costi transazionali, ovvero il complesso di oneri che i soggetti interessati all'attività finanziaria debbono sostenere per decidere, configurare e gestire le operazioni. I costi transazionali possono essere suddivisi nelle seguenti categorie:

- a) costi di ricerca delle opportunità operative,
- b) costi di valutazione e di selezione delle controparti,
- c) costi di esecuzione dello scambio,
- d) costi di gestione del rapporto e di recupero dei fondi

prestati.

Se, in particolare, si esaminano i costi transazionali a carico dei prenditori di fondi si può notare la presenza di costi evidenziati da uscite monetarie, come ad esempio le commis-

particular village over a period of years » Assai significativa a questo riguardo è un'intervista ad un tipico *moneylender* indiano, il quale alla domanda in merito alla tipologia delle indagini preventive per l'acquisizione di nuovi clienti rispondeva di non averne mai avuti dal momento che tutti i suoi clienti erano figli o nipoti di imprenditori con cui suo padre e suo nonno avevano intrattenuto rapporti d'affari. V. TIMBERG e AIYAR (1984), p. 45.

sioni pagate alla banca, le spese sostenute per l'ottenimento della documentazione richiesta e per l'adempimento delle formalità contrattuali, e di oneri figurativi, i costi opportunità per il tempo assorbito dalle pratiche (Ladman 1984).

Sempre in tema dei costi inerenti alle transazioni che si svolgono nei mercati finanziari dei paesi emergenti, appare evidente il carattere comune rappresentato dal livello estremamente basso di tali costi riscontrabile nella finanza informale contrapposto al livello elevato che generalmente si incontra nella finanza formale. Questo elevato differenziale di costi transazionali dipende non solo dalla differente complessità delle tecnologie finanziarie adottate, ma anche dal fatto che generalmente la finanza informale non è gravata dagli oneri fiscali e per di più non è sottoposta agli adempimenti richiesti dagli organi di controllo che comportano costi effettivi o costi opportunità come, ad, esempio il deposito di riserve di liquidità infruttifere presso la banca centrale. Questa osservazione è valida sia con riferimento alla parte dei costi transazionali che rimane a carico degli operatori che offrono i servizi finanziari sia con riferimento alla quota di tali costi che viene addossata ai loro clienti.

La presenza di una pubblica disciplina dei tassi di interesse attivi delle istituzioni finanziarie formali che fissa i tassi di interesse a livelli inferiori rispetto a quelli di equilibrio del mercato produce necessariamente razionamento del credito nel mercato finanziario formale. Questo effetto-razionamento non si limita agli aspetti quantitativi, ma ha anche un impatto di ordine selettivo o qualitativo sul mercato finanziario formale dal momento che conduce ad una riallocazione del credito e ad una ristrutturazione dei portafogli crediti delle banche. Si tratta di un processo che penalizza pesantemente i coltivatori diretti, gli artigiani, i piccoli imprenditori e che viene attuato mediante la traslazione di costi transazionali. Gli intermediari finanziari formali, posti di fronte a vincoli che impediscono una politica di diversificazione dei tassi di interesse attivi, trovano infatti convenienza ad utilizzare un meccanismo di razionamento del credito che tende a minimizzare i costi transazionali a loro carico ed a ridurre l'asimmetria informativa ed il rischio di credito, mentre viene aumentato il peso dei costi transazionali addossati alla clientela. In altre parole, attraverso i

costi transazionali, le banche erigono barriere all'accesso dei clienti meno graditi e procedono un modo semplice alla selezione della clientela. Come conseguenza di tali politiche perseguite dagli intermediari finanziari formali la domanda di credito viene suddivisa nelle seguenti tre classi:

a) i clienti che non subiscono alcun tipo di razionamento, rappresentati tipicamente dalle grandi imprese e dai ricchi proprietari terrieri;

b) i clienti razionati, rappresentati da piccoli imprenditori, che possono rivolgersi ai mercati informali per integrare i finanziamenti ottenuti dal settore della finanza formale;

c) i clienti totalmente esclusi dal credito bancario, rappresentati da piccolissimi imprenditori, artigiani, piccoli agricoltori proprietari e contadini senza proprietà della terra, per i quali è disponibile solamente l'offerta di credito proveniente dalla finanza informale e, eventualmente, dalla finanza semi-informale.

6.5. *L'insolvenza*

Risulta difficile operare un confronto tra settore finanziario formale e settore finanziario informale in termini di rischio di insolvenza e di perdite su crediti con riferimento al contesto dei paesi in via di sviluppo. Per quanto concerne il primo settore sono disponibili, presso le singole banche, i dati relativi alle posizioni incagliate, alle sofferenze ed alle perdite su crediti e sono stati effettuati studi sull'incidenza delle sofferenze sugli impieghi bancari e sulle cause del fenomeno. Sono inoltre disponibili statistiche, riguardanti l'insolvenza, a livello nazionale o settoriale (agricoltura), in numerosi paesi. L'incidenza delle sofferenze, che si traducono totalmente o parzialmente in perdite, dipende da fattori ambientali e comportamentali; questi ultimi collegati in modo particolare alle politiche seguite dalle banche nella concessione e nell'amministrazione dei prestiti (analisi delle situazioni economico-patrimoniali delle aziende finanziate, forme tecniche dei prestiti, capacità degli intermediari finanziari di gestire il contenzioso).

La documentazione disponibile rivela che i rischi di perdite sui prestiti accordati dalle istituzioni finanziarie formali nei paesi emergenti sono elevati e nettamente superiori a quelli

normalmente riscontrabili nei paesi industrializzati. Non si dispone invece di statistiche concernenti le perdite su crediti nella finanza informale, ma una serie di informazioni raccolte in diversi contesti e un insieme di indizi e di considerazioni inducono a stimare che la rischiosità dei prestiti informali sia considerevolmente inferiore. Come sottolinea Holst (1985), i *moneylender* ed i banchieri indigeni sono in grado di valutare adeguatamente ex ante l'affidabilità loro clientela, di monitorarla in seguito e di esercitare infine efficaci pressioni sui debitori morosi per recuperare i crediti. Yotopoulos (1976) ha osservato inoltre come il rimborso dei prestiti bancari avvenga « in modo residuale dopo che sono stati restituiti i prestiti informali, poiché maggiormente onerosi e più facilmente recuperabili da parte del prestatore »⁽²⁸⁾. In certi casi poi i debiti presso le istituzioni finanziarie formali sono contratti all'unico scopo di rimborsare i *moneylender* (Mauri 1998).

Un efficace strumento di riduzione delle perdite sui crediti per i *moneylender* e gli altri operatori del mercato informale è rappresentato dal sistematico ricorso alla sottovalutazione delle garanzie collaterali fornite dai debitori. Questa pratica, oltre che spingere il debitore a ricorrere ad ogni mezzo pur di rispettare gli impegni assunti, in caso di inadempienza, tende ad agevolare il recupero dei crediti in sofferenza e per di più consente ai creditori il conseguimento di lucrose sopravvenienze a seguito dell'acquisizione della proprietà dei beni dati a garanzia del prestito.

Un fattore importante per spiegare il minor rischio di insolvenza presente nella finanza informale è rappresentato dall'uso frequente di molteplici forme di *market interlinkage*: con il mercato del lavoro, con i mercati delle affittanze agrarie, delle locazioni dei laboratori artigianali e dei macchinari, con i mercati dei prodotti, e degli *input*⁽²⁹⁾. Anche la richiesta di garanzie

⁽²⁸⁾ HOLST (1984 p. 131) è del medesimo avviso ed afferma al riguardo: « the default risk is reduced because borrowers usually give high priority to repaying loans from informal sources. For a variety of reasons borrowers give lower priority to repaying loans from formal financial institutions ».

⁽²⁹⁾ Si legge in GERMIDIS, KESSLER e MEGHIR (1991) p. 188: « Despite the personalised relationship between informal borrowers and lenders, the problems of information gathering in the face of uncertainty, moral hazard and market imperfections have given rise to a wide variety of interlinked con-

personali rappresenta per il *moneylender* un modo per contenere i rischi nel caso di clienti nuovi e meno conosciuti, che consente oltretutto una riduzione del tasso di interesse. Le garanzie ai prestiti vengono fornite da persone note e stimate per amicizia o dietro compenso da parte del prestatore di fondi. Questa prassi è molto diffusa non solo in India ma anche in alcuni paesi africani (Chipeta, Mkandawire 1992).

Un più attento esame del tema in questione richiederebbe di distinguere inoltre fra il contesto rurale e quello urbano. Il *moneylender* di città, posto a confronto con il suo omonimo che opera in ambiente rurale, oltre a dover affrontare una maggiore concorrenza, si trova in condizioni di più accentuata asimmetria informativa, incontra maggiori difficoltà nel selezionare e nel valutare l'affidabilità della clientela e cerca di coprirsi dai rischi di credito chiedendo garanzie ai prestatori di fondi meno conosciuti.

Anche l'attività degli organismi di intermediazione finanziaria di tipo associativo non è immune da rischi, ma il rischio di insolvenza collegato anche alla eventuale presenza del *moral hazard*, è solitamente minore rispetto a quello che grava sull'esercizio del credito da parte del *moneylender*. Infatti, nel secondo caso l'impegno del prestatore di fondi è assunto nei confronti di un singolo individuo, mentre nel primo caso il contratto coinvolge un gruppo di persone, cioè l'intera comunità dei soci. Il rischio di perdite negli organismi associativi può essere comunque contenuto mediante il ricorso ad alcuni accorgimenti, come ad esempio:

- a) operando un'attenta selezione dei soci;
- b) con la richiesta di presentazione di garanzie personali da parte dei nuovi soci (spesso sono i vecchi soci e il presidente a fornire tali garanzie);
- c) ricorrendo al monitoraggio da parte del presidente dell'associazione, in considerazione del fatto che questa carica in genere è ricoperta da un personaggio autorevole nell'ambito locale;

tracts in the informal market... The main types of linked loans that can be identified are: i) land-lease and land-mortgage loans, ii) labour-related loans and iii) product-related loans, which can themselves be further divided into output-tied loans, input-tied loans and marketing agent loans ».

d) nel caso di associazioni rotative caratterizzate da un piano di assegnazione preconfezionato, attraverso l'inserimento dei soci meno affidabili alla fine del ciclo (Vogel e Burkett 1986).

In genere gli operatori della finanza informale, come si è accennato in precedenza, non ricorrono alle vie legali per il recupero dei crediti in sofferenza poiché ritengono, non a torto, che, nel loro caso, queste procedure siano molto onerose, richiedano tempi lunghi e alla fine portino a risultati deludenti. Essi preferiscono quindi ricorrere a metodi di recupero informali, reputandoli maggiormente efficaci, poco dispendiosi e sicuramente più rapidi. Purtroppo questi metodi informali di recupero dei crediti sono solitamente poco rispettosi dei diritti dei debitori.

6.6. *I tassi di interesse*

L'analisi dei tassi di interesse che si formano nei mercati finanziari informali dei paesi emergenti comporta, innanzitutto, seri problemi di ordine metodologico collegati alla rilevazione, al controllo ed alla elaborazione dei dati. Le difficoltà dipendono, tra l'altro, dai seguenti elementi:

- a) la segmentazione dei mercati;
- b) la presenza di operazioni denominate comunemente «non commerciali», rappresentate tipicamente da prestiti accordati da parenti, amici e colleghi di lavoro;
- c) la presenza di credito mercantile, collegato con operazioni di compravendita sui mercati reali, come acquisti mediante pagamento anticipato dei prodotti agricoli o artigianali, vendita di *inputs* con pagamento differito o combinazione delle due operazioni da parte dei commercianti-prestatori;
- d) la stagionalità della domanda di credito;
- e) la durata breve delle operazioni e la scadenza indefinita al momento dell'erogazione del prestito.

Gli studi effettuati in numerosi paesi concordano nel sottolineare che il livello dei tassi di interesse dei mercati informali è generalmente elevato e risulta notevolmente superiore rispetto al livello dei tassi di interesse applicati mediamente dagli intermediari finanziari formali. Il livello dei tassi di interesse presente sui mercati finanziari formali dei paesi emergenti, in termini reali, appare grosso modo allineato con il livello dei saggi

di interesse praticati nei paesi industrializzati. Si deve tuttavia precisare, traendo spunto da quanto affermato in precedenza, che i tassi di interesse delle istituzioni finanziarie formali in molti paesi emergenti non sono prezzi espressi da un libero mercato, ma sono prezzi amministrati, fissati d'imperio dalle autorità competenti sulla base di politiche di repressione finanziaria⁽³⁰⁾.

Il differenziale riscontrabile fra i tassi di interesse della finanza informale e quelli delle istituzioni finanziarie formali nei paesi in via di sviluppo non è giustificato, come si è avuto modo di rilevare, né dal rischio di credito né dall'entità dei costi transazionali a carico dei prestatori. È interessante osservare che questa situazione particolare dell'offerta di servizi finanziari è in aperta contraddizione con la tesi, generalmente accettata, secondo la quale l'economia informale offrirebbe, sempre e dovunque, prodotti e servizi a prezzi significativamente inferiori rispetto a quelli che si formano nei mercati dell'economia formale.

Una prima spiegazione dell'anomalia può essere trovata prendendo in considerazione il costo complessivo sostenuto da chi riceve il prestito. Questo spostamento dei termini del confronto dai tassi di interesse al costo del credito per il prestatore di fondi ci mostra risultati meno divergenti. Ci si accorge infatti che, grazie alla bassa incidenza dei costi transazionali, limitatamente ad operazioni di breve durata e di modesto importo unitario, pur in presenza di tassi di interesse elevati, non sempre il credito del *moneylender* risulta alla fine più oneroso rispetto al credito bancario.

L'esistenza di elevati profitti monopolistici a vantaggio degli operatori dei mercati finanziari informali è, da tempo, oggetto di controversia fra gli autori, dal momento che i dati riportati sono spesso disomogenei fra loro a causa delle diverse metodologie seguite nell'elaborazione e che i tassi variano da paese a paese e, all'interno di un singolo paese, in relazione alla tipologia degli operatori ed alle forme tecniche delle operazioni. Nella letteratura prevale la tesi che i tassi di interesse informali contengano talora, soprattutto nelle aree rurali, una non trascurabile componente di profitto monopolistico, deter-

⁽³⁰⁾ Sul concetto di repressione finanziaria (*financial repression*) v. McKINNON (1973) e SHAW (1973).

minata da molteplici fattori fra loro interrelati e connessi essenzialmente con l'imperfezione e la scarsa trasparenza del mercato. Fra questi fattori si ricordano:

i) la ridotta diffusione di informazioni favorita dalla segretezza delle operazioni;

ii) la mancanza di alternative nel segmento di mercato in cui si trova rinchiuso il prestatore di fondi a causa della presenza di una struttura di mercato in cui prevale la concorrenza monopolistica;

iii) l'accentramento delle risorse in mano ad un numero ristretto di prestatori;

iv) la rigidità e l'urgenza della domanda di credito;

v) le condizioni inerenti ad ogni singolo prestito, che sono notevolmente disomogenee e che favoriscono la formazione di nicchie sul lato dell'offerta;

vi) la concentrazione della domanda entro ristretti archi temporali collegati con i cicli delle produzioni agricole⁽³¹⁾;

vii) la presenza di strutture di monopolio o di monopsonio nei mercati reali sottostanti al credito, con riferimento ai casi di *market interlinkage*.

6.7. L'asimmetria informativa

Il concetto di asimmetria informativa nei mercati finanziari corrisponde all'ineguale distribuzione delle informazioni inerenti al buon esito delle transazioni tra i datori e i prenditori di fondi. L'informazione disponibile per coloro che conferiscono risorse finanziarie è necessariamente minore rispetto a quella dei prestatori di tali risorse e l'asimmetria informativa che ne deriva costituisce una caratteristica in un certo senso congenita degli scambi finanziari (Mottura 1991). L'asimmetria informativa nelle operazioni creditizie si manifesta sia *ex ante*, in quanto colui che chiede un prestito dispone di una quantità di informazioni inerenti all'uso dei fondi ed al progetto d'investimento sottostante superiore rispetto alla dotazione di informazioni del prestatore, sia *ex post*, ovvero nel

⁽³¹⁾ La stagionalità, determinata principalmente dalla tipologia delle coltivazioni tradizionali prevalenti in ogni zona si riflette sulla dinamica dei tassi di interesse (Wai 1977).

tempo successivo all'erogazione del prestito, quando è collegata all'uso effettivo delle risorse finanziarie acquisite, al monitoraggio e al problema del *moral hazard*.

Un esame comparato dei due settori finanziari paralleli dei paesi emergenti mostra come l'asimmetria informativa tra datore e prenditore di fondi della finanza informale risulti notevolmente inferiore rispetto a quella che caratterizza l'operare degli intermediari finanziari formali. Gli stretti rapporti interpersonali che caratterizzano l'attività degli operatori dei mercati finanziari informali spiegano la sostanziale attenuazione di fenomeni come l'asimmetria informativa, l'*adverse selection* ed il *moral hazard*, mentre il *trade-credit interlinkage*, presente nel credito mercantile, oltre a ridurre l'asimmetria informativa tra finanziatore e finanziato e ad abbattere il rischio di credito, è causa di diversificazione dell'asimmetria informativa nell'ambito stesso dei prestatori informali (Hoff e Stiglitz 1990).

È interessante sottolineare come, specialmente in ambiente urbano, un'eccessiva espansione del numero dei clienti comporti un accrescimento dell'asimmetria informativa collegata con un aggravamento della posizione di rischio per il *moneylender* e per il banchiere indigeno. Lo stesso fenomeno è stato osservato negli organismi finanziari di tipo associativo: all'aumentare del numero dei soci si accresce inevitabilmente l'asimmetria informativa (Essombè-Edimo 1998).

6.8. Il rischio morale.

Il rischio morale, per il quale si usa comunemente il termine inglese di *moral hazard*, è un tipo di rischio che si ricollega alla condizione di asimmetria informativa. Si tratta un concetto elaborato originariamente dagli studiosi di economia delle assicurazioni con riferimento al comportamento dei soggetti assicurati, ma che oggi ha trovato nella teoria economica un campo di applicazione più vasto, che abbraccia altri comparti dell'attività finanziaria. Questo rischio può manifestarsi sia *ex ante* sia *ex post*. Nel primo caso il prenditore di risorse finanziarie, sfrutta a proprio vantaggio la condizione di asimmetria informativa, producendo e divulgando false informazioni. Il secondo caso concerne la possibilità che l'assicurato (o il debitore) assuma comportamenti, non necessariamente

opportunistici, che arrechino danno all'assicuratore (o al creditore). In particolare, nel caso di contratti di assicurazione, l'esistenza di una completa copertura assicurativa può indurre l'assicurato a modificare il proprio modello di comportamento prendendosi minor cura dei beni assicurati oppure approfittando delle circostanze per avanzare immotivate od amplificate richieste di risarcimento.

Il rischio morale è elevato nei mercati finanziari formali dei paesi in via di sviluppo, presentando punte in determinate aree rurali (Herath 1996). I mercati finanziari informali di questi paesi, di contro, presentano un *moral hazard* attenuato soprattutto grazie al ruolo importante dei rapporti interpersonali e del controllo sociale. La presenza di questo tipo di rischio è comunque sentita anche nell'attività assicurativa informale e ne rappresenta una condizione limitativa sia nel caso di aiuti reciproci fra amici e parenti sia nel caso di organismi associativi con finalità mutualistiche (Morduch 1999).

7. Una possibile classificazione degli operatori

Una classificazione degli operatori della finanza informale può essere introdotta con riferimento all'analisi della composizione dell'offerta di credito e di servizi finanziari e assicurativi. In primo luogo si nota che tale offerta può originare da operatori individuali, e l'essere informale diventa una scelta obbligata nei paesi dove è precluso l'esercizio dell'attività bancaria alle persone fisiche, oppure da organismi a carattere associativo e mutualistico.

7.1. Gli operatori individuali

La classificazione degli operatori individuali della finanza informale è resa difficile dalla diffusa fluidità dei ruoli nelle società contadine e nelle periferie urbane dei paesi emergenti. Alcune considerazioni preliminari ci consentono tuttavia di prospettare alcuni criteri generali di classificazione, che spesso risultano incrociati fra loro.

Un primo criterio di classificazione divide coloro che solo occasionalmente offrono credito e servizi finanziari da coloro

che svolgono sistematicamente questa attività e che la considerano come la loro abituale e principale professione. Un secondo criterio di differenziazione, che peraltro si riferisce unicamente ai fornitori occasionali di credito, può essere introdotto facendo riferimento allo scopo che si propone chi accorda il credito: (i) di trarre un vantaggio economico dall'operazione, non necessariamente rappresentato dall'interesse percepito, oppure (ii) di aiutare un parente, un amico, un collega di lavoro, un vicino che si trova in difficoltà o che ha esigenze finanziarie. Adottando invece un terzo criterio si possono distinguere le operazioni di credito in cui sia l'erogazione del prestito sia la restituzione avvengono mediante l'uso di moneta dalle operazioni di credito mercantile, caratterizzate dalla circostanza che alcune prestazioni hanno luogo totalmente o parzialmente in natura. Un quarto criterio consente poi di esaminare separatamente gli operatori dediti congiuntamente alla raccolta di depositi ed all'erogazione di credito dagli operatori monofunzionali, specializzati nella concessione di prestiti o nella raccolta di risparmio. Un quinto criterio distingue gli operatori inseriti nei circuiti creditizi da quelli specializzati nel cambio di monete. Infine, un sesto criterio distingue chi opera in proprio ed assume direttamente rischi nelle operazioni creditizie da chi svolge un'attività di brokeraggio nel mercato finanziario informale agevolando l'incontro tra domanda ed offerta di credito.

Passando, dopo alcune considerazioni preliminari, all'esame concreto delle specifiche tipologie di operatori individuali della finanza informale, ricordiamo che gli studi condotti sul campo in numerosi paesi emergenti hanno evidenziato l'esistenza delle seguenti figure di operatori.

a) Prestatori di denaro, noti con il termine inglese di *moneylender*, che svolgono professionalmente l'attività di accordare prestiti monetari utilizzando mezzi di proprietà, integrati spesso solo da credito bancario, dal momento che non raccolgono depositi tra il pubblico.

b) Agenzie di pegno (*pawnbroker*), che concedono prestiti monetari su garanzie pignoratizie utilizzando mezzi di proprietà integrati da credito bancario. I loro proventi traggono origine dagli interessi attivi incassati sui prestiti erogati e dalle sopravvenienze conseguite attraverso la vendita dei beni ricevuti in pegno da debitori morosi. Bouman e Houtman (1988),

a seguito di ricerche condotte in questo campo, sono dell'avviso che i *pawnbroker* generalmente preferiscono la prima fonte di guadagno perché consente la conservazione della clientela ed una continuità operativa e conseguentemente focalizzano la loro attenzione sulla selezione dei loro clienti piuttosto che sulle garanzie pignoratorie.

c) Commercianti, che incettano i raccolti o le produzioni artigianali con pagamento anticipato e che provvedono a ritirare direttamente, ed a loro carico (assumendosi quindi le spese di imballaggio, di trasporto e di magazzinaggio), la merce acquistata nel momento in cui sarà disponibile; si tratta di credito mercantile a monte, in cui cioè la prestazione monetaria precede la prestazione in natura. Anche i commercianti ricorrono ai finanziamenti delle istituzioni formali.

d) Negozianti, che vendono agli agricoltori e agli artigiani *inputs* e beni di consumo per le loro famiglie a condizioni di pagamento differito, erogando in tal modo credito mercantile a valle (Drake 1980).

e) Grandi e medi proprietari fondiari, che saltuariamente o sistematicamente finanziano i propri affittuari o coltivatori diretti, piccoli proprietari fondiari o locatari di terre altrui. Quando il debitore è un piccolo proprietario fondiario l'obiettivo principale del prestatore può non essere quello di lucrare l'interesse, ma di impadronirsi della terra e, nella fattispecie, l'elevato rischio di mancata restituzione del prestito può rappresentare un incentivo anziché un freno alla concessione del prestito.

f) Banchieri indigeni (talora operanti sotto veste societaria come le *savings and loan companies*), che accordano prestiti monetari a piccoli imprenditori, artigiani ed agricoltori, ma che, a differenza dei *moneylender*, sono veri e propri intermediari finanziari perché provvedono a mobilitare i risparmi delle famiglie mediante la raccolta di depositi. In alcuni paesi asiatici questi intermediari sono molto diffusi e, in uno stadio più avanzato di sviluppo, al crescere del loro volume d'affari, accettano di essere assoggettati a certe forme di regolamentazione, come avviene in India per le *finance corporations* e di conseguenza entrano a pieno titolo nell'area della finanza semi-informale⁽³²⁾

(32) Della finanza semi-informale si è discusso al punto 4.2. Per quanto concerne le *finance corporations* si veda NAYAR (1982).

g) Parenti, colleghi di lavoro ed amici, che, sulla base di un'attesa reciprocità, accordano prestiti senza interessi o applicando tassi di interesse notevolmente inferiori rispetto a quelli dei *moneylender* (Hill e Temu 1994). Nel caso di esigenze finanziarie delle famiglie causate da lutti, incidenti, malattie ed altri accadimenti avversi, gli aiuti di parenti ed amici, possono assumere la forma di erogazioni in denaro e/o in natura senza impegno esplicito di restituzione, costituendo l'unica tipologia di assicurazione informale non collegata all'intervento di organismi di carattere associativo. Gli aiuti possono venire accordati anche da parenti non residenti (emigrati dalle campagne in città o emigrati all'estero) e, nella fattispecie, le rimesse transitano generalmente attraverso canali informali.

h) Intermediari finanziari puri, che svolgono attività di brokeraggio ricercando finanziatori informali per i loro clienti rappresentati tipicamente da piccoli imprenditori. I finanziatori appartengono ad altre categorie elencate (Timberg e Aiyar 1984).

i) Datori di lavoro, che accordano prestiti ai loro dipendenti, generalmente a condizioni non gravose, rimborsabili ratealmente mediante trattenute sui salari e sugli stipendi.

j) Incettatori di risparmio, come i *savings collector* nigeriani (Olubiyo e Hill 2000). Questi operatori della finanza informale sono generalmente rappresentati da commercianti o uomini d'affari, che con scadenze periodiche raccolgono i depositi delle famiglie corrispondendo talora un interesse ai depositanti, ma chiedendo il pagamento di una commissione per i prelievi di fondi effettuati prima delle scadenze pattuite o senza un debito tempo di preavviso. In altri casi i depositi raccolti dagli incettatori sono infruttiferi o implicano persino una commissione a carico dei depositanti come, ad esempio, i *co-brador* del Mozambico (Cuevas et al. 1998).

k) Cambiavalute, dediti al cambio di monete estere; generalmente si tratta di banconote aventi corso legale nei paesi limitrofi od in paesi industrializzati. In molti casi l'attività di cambio è svolta congiuntamente a quella di prestito e/o di intermediazione finanziaria. Le monete forti che affluiscono a seguito del turismo o delle rimesse effettuate dagli emigrati attraverso canali informali sono oggetto di incetta da parte delle famiglie a scopo di tesoreggiamento o per viaggi all'estero. Nei paesi dove vige un severo controllo valutario e dove è vietato,

ad eccezione degli operatori autorizzati, detenere o commerciare monete estere, i cambiavalute informali svolgono un'attività illegale e rischiosa.

7.2. *Gli organismi a carattere associativo*

Le innovazioni finanziarie, come si è avuto modo di sottolineare in precedenza (al punto 4.3), hanno trovato forte impulso nella finanza informale dei paesi emergenti. Mentre le innovazioni nelle tecnologie finanziarie hanno caratterizzato l'intero settore finanziario informale, le innovazioni di natura istituzionale hanno riguardato in particolar modo gli organismi di tipo associativo e mutualistico. È interessante notare come le origini di queste istituzioni si ricolleghino alla storia, alla cultura ed alle tradizioni dei paesi in questione. Per alcune tipologie di istituzioni a carattere mutualistico-previdenziale la nascita risale a tempi lontani; si sono trovate tracce storiche di queste istituzioni nel bacino del Mediterraneo e nell'Europa occidentale a partire dall'evo antico. Altri precedenti di grande interesse sono stati individuati nel Giappone medievale⁽³³⁾. Anche nell'Africa a sud del Sahara la nascita di queste istituzioni sicuramente precede il periodo della tratta degli schiavi verso le Americhe, dal momento che nei Caraibi si trovano tipologie e denominazioni di istituzioni simili a quelle riscontrabili nella costa occidentale africana (v. le tabelle n. 1 e n. 3 in Appendice).

Le radici incerte e, in molti casi, remote di alcune tra queste istituzioni non debbono comunque indurci a considerare gli organismi finanziari associativi e mutualistici come una mera eredità del passato, come frutto della tradizione, oggetto di interesse unicamente da parte degli studiosi del folklore e dell'etnologia⁽³⁴⁾. Sembrerebbe infatti una contraddizione associare ti-

⁽³³⁾ Rostovzev (1933) descrive associazioni denominate « collegia tenuiorum », diffuse nell'impero romano, le quali raccoglievano contributi volontari, rappresentati da cittadini liberi di censo più basso (lavoratori agricoli e urbani) e garantivano, in caso di morte, dignitose cerimonie funebri ai soci ed ai loro familiari. Per quanto concerne il Giappone si veda J. EMBREE, *Suye Mure* in GEERTZ (1966).

⁽³⁴⁾ Al riguardo giova ricordare che, non a caso, le prime ricerche su questi organismi associativi della finanza informale furono condotte, a partire dagli inizi degli anni '50 da sociologi e, soprattutto, da studiosi di antro-

pologie di istituzioni di origine remota con le innovazioni finanziarie del presente. Nella fattispecie non si può non porre enfasi sulla circostanza che ci si trova di fronte a istituzioni che sorprendentemente, nella maggior parte dei casi, mostrano una notevole dote di vitalità. Una vitalità derivante da una grande capacità di adattamento, attraverso l'introduzione tempestiva di opportune innovazioni, alle mutevoli esigenze finanziarie dell'economia e che svolgono un ruolo importante nel processo di promozione e di mobilitazione del risparmio delle famiglie nell'ambito dei paesi emergenti. La promozione e la mobilitazione del risparmio avvengono in forma contrattuale⁽³⁵⁾.

In seno alla vasta ed eterogenea famiglia degli organismi associativi della finanza informale dei paesi emergenti, grazie soprattutto al contributo di Bouman, sono stati individuate due tipologie fondamentali di istituzioni, che verranno di seguito indicate. Ad uno o all'altro di questi due modelli potrebbero essere ricondotte tutte le associazioni che operano nei vari paesi. Tuttavia è bene precisare che si tratta di una classificazione puramente indicativa, dal momento che, in un processo evolutivo caratterizzato da continue innovazioni, stanno sorgendo istituzioni di natura ibrida che si collocano in una posizione intermedia tra i modelli base delineati dallo studioso olandese.

Bouman distingue, dunque, le associazioni finanziarie informali del Terzo Mondo nel modo seguente:

a) un primo tipo dedito ad attività di intermediazione finanziaria generalmente condotta a scopo commerciale, caratterizzato da funzionamento su schema rotativo, vale a dire ope-

pologia culturale e da etnologi come BASCOM (1952), ARDENER (1964) e GEERTZ (1966). I primi studi sul tema in parola condotti da economisti risalgono invece alla seconda metà degli anni '60 (MAURI 1967). Ad un decennio di distanza gli organismi associativi informali hanno iniziato ad attrarre l'interesse di numerosi studiosi, che hanno approfondito questa tematica. Ricondiamo al riguardo BOUMAN (1977), considerato, a ragione, il maggior esperto mondiale in materia, e MIRACLE (1980), il cui saggio, senza apparenti particolari motivi, è oggi citato, quasi per obbligo, da tutti gli studiosi che si occupano della finanza informale.

⁽³⁵⁾ Il risparmio contrattuale si differenzia dal quello volontario. Si legge al riguardo in MAURI (1983): «contractuate savings whereby a saver voluntary enters into a commitment to make a predetermined series of payments at certain dates and on certain terms» e più oltre «Contractual savings also include the collection of money by indigenous savings associations».

rando una redistribuzione immediata dei fondi raccolti senza che abbia luogo l'accumulazione. Questi organismi sono denominati dagli studiosi « associazioni rotative di risparmio e credito », e per indicarli viene usato frequentemente l'acronimo ROSCA (*rotating savings and credit association*). Il numero dei soci delle ROSCA è chiuso, nel senso che, almeno per un intero ciclo rotativo, non sono ammesse adesioni di nuovi soci.

b) un secondo tipo, caratterizzato dall'accumulazione di fondi da destinarsi a scopi diversi, ma sempre a vantaggio dei soci e dei loro familiari. Per questo tipo di organismi è stata coniata la denominazione di « associazioni cumulative di risparmio e credito » con l'acronimo ASCRA (*accumulating savings and credit association*). Il numero dei soci delle ASCRA è aperto e quindi nuovi soci possono essere ammessi in ogni momento della vita della società.

7.3. Le associazioni rotative di risparmio e credito

Le associazioni rotative di risparmio e credito (ROSCA) hanno origini lontane nel tempo e sono diffuse in tutti i continenti. È provato il fatto che la loro nascita abbia preceduto l'avvento stesso della moneta. Sia in Asia che in Africa si ha notizia di ROSCA funzionanti originariamente a mezzo di conferimenti e distribuzione di cereali o di altri prodotti agricoli non deperibili fra i soci, le quali, successivamente all'introduzione della moneta, si sono innovate adottando i regolamenti monetari; Nayar (1986) cita in proposito i *chit funds* indiani, che dopo aver adottato i regolamenti monetari, si sono, in tempi recenti, inseriti frequentemente nella finanza semi-informale. Non sono mancati tuttavia casi in cui, a seguito di iperinflazione e di conseguente caduta della fiducia nella moneta fra le popolazioni interessate, vi è stata una riconversione delle ROSCA, caratterizzata dal ritorno alle prestazioni in natura, o da prestazioni monetarie indicizzate sui prezzi correnti di beni come l'oro o prodotti agricoli (Hospes 1992), e motivata dall'esigenza di non penalizzare troppo i soci che beneficiano delle assegnazioni negli ultimi turni. Ancor oggi sono diffuse nelle aree rurali di numerosi paesi emergenti alcune tipologie di associazioni rotative fondate sullo scambio intertemporale di bestiame e prodotti agricoli e soprattutto sullo scambio di la-

voro⁽³⁶⁾, le quali non hanno mai abbandonato la regola originale delle prestazioni in natura da parte dei soci.

Le associazioni rotative di risparmio e credito possedevano originariamente connotati solidaristici, spesso connessi con legami fondati sulla parentela, sulla religione o sull'appartenenza al medesimo gruppo etnico⁽³⁷⁾, ma si sono successivamente orientate verso altri obiettivi. Oggi prevale in molti di questi organismi il fine commerciale, ovvero l'offerta di servizi di intermediazione finanziaria in termini competitivi rispetto a quelli delle istituzioni finanziarie formali o sostitutivi quando è di fatto precluso il ricorso a questi ultimi.

Le associazioni rotative di risparmio e credito operanti nei vari paesi emergenti presentano sorprendenti analogie sia nelle strutture organizzative sia nei meccanismi di funzionamento, pur se continuano ad essere denominate in vario modo anche all'interno di un singolo paese, come appare nelle tabelle nn. 1, 2 e 3 inserite in Appendice. Dalla lettura delle citate tabelle si osserva come i nomi attribuiti nei diversi contesti alle ROSCA possano essere espressione dell'idioma locale o trarre origine, in alcuni casi, dalla dominazione coloniale. È singolare l'uso in vari paesi dell'Africa francofona del termine *tontine* (Rouchy 1983), importato dalla Francia, ma che ha chiare origini italiane (tontina), ricollegandosi ad un modello di operazione finanziaria ideato dal banchiere napoletano Lorenzo Tonti (1630-1695).

La struttura organizzativa della ROSCA è semplice. Al vertice dell'associazione vi è un presidente, spesso rappresentato dall'organizzatore, coadiuvato talora da un segretario e da un tesoriere. Tutte queste cariche sono ricoperte da persone conosciute e che godono della stima e della fiducia dei potenziali soci. Il numero di soci che aderiscono inizialmente è variabile: da poche unità si arriva a superare il centinaio. Le ROSCA sono, come si è accennato in precedenza, a numero chiuso:

(36) Tipico esempio di ROSCA fondate sullo scambio intertemporale di lavoro sono le *debo* diffuse in molte regioni dell'Etiopia. Si legge in MAURI (1988): « the *debo* is a mutual labour organisation common in rural districts in which the beneficiary provides food to the members who help him in sowing and harvesting. By turns the farmers utilise the labour of persons outside their own families which is subsequently repaid ».

(37) Esempi di associazioni a sfondo religioso sono riscontrabili in Etiopia con i *mahaber*, i *sembete* e i *kusukus* (MAURI 1988).

non possono essere quindi accolti nuovi soci durante il ciclo rotativo ad eccezione del caso di sostituzione di un socio a causa di morte o di recesso del medesimo. Nelle piccole ROSCA la conoscenza interpersonale nell'ambito dei soci è profonda, mentre nelle grandi associazioni non tutti i soci si conoscono tra loro inizialmente. Di conseguenza i nuovi soci devono essere presentati dal presidente o da soci molto conosciuti che se ne rendono garanti. La sede può essere ubicata presso un luogo di culto, l'abitazione o l'ufficio del presidente, un esercizio pubblico, l'abitazione di un socio facoltoso o, a turno, presso le abitazioni di tutti i soci.

Il funzionamento di una ROSCA è regolato da uno statuto accettato da tutti i soci al momento dell'adesione. Sono previste dallo statuto riunioni periodiche presso la sede che sono cadenzate generalmente su base settimanale, oppure, più raramente, su base quindicinale o mensile. In queste occasioni i soci effettuano i versamenti delle quote, discutono problemi riguardanti il funzionamento dell'associazione e decidono le sanzioni a carico dei soci morosi o indisciplinati. La somma complessivamente raccolta attraverso i versamenti dei soci durante ogni riunione viene immediatamente assegnata a un socio in base a criteri predeterminati che frequentemente sono rappresentati dal sorteggio, ma dall'assegnazione restano ovviamente esclusi i soci che, durante il medesimo ciclo dell'associazione rotativa, hanno già beneficiato di un'assegnazione (Besley, Coate e Loury 1993). Questi soci comunque debbono continuare a fare i versamenti periodici sino alla fine del ciclo. Alla riunione iniziale di costituzione della ROSCA fa seguito un numero di riunioni corrispondente al numero dei soci, o per meglio dire al numero delle quote sottoscritte. Al termine di ogni ciclo i soci possono decidere se estinguere la ROSCA o rinnovarla per un ulteriore ciclo. Generalmente, tuttavia, la vita di queste associazioni corrisponde ad un solo ciclo; spesso infatti piuttosto che iniziare un nuovo ciclo si preferisce estinguere la ROSCA esistente e partecipare a nuovi organismi associativi dello stesso tipo⁽³⁸⁾.

Le associazioni rotative di risparmio e credito posseggono doti di accessibilità e di flessibilità: vi è infatti la possibilità per una persona facoltosa di essere contemporaneamente socio di due o più ROSCA e, di contro, per una persona meno abbiente

(38) V. CALLIER (1990).

di partecipare ad una singola associazione con una semplice frazione di quota unendosi ad altre persone. Queste caratteristiche consentono l'accesso di soci aventi differenti livelli di reddito e la mobilitazione anche piccoli flussi di risparmio monetario.

La convenienza di aderire ad una di queste associazioni è facilmente comprensibile e può essere espressa in forma analitica⁽³⁹⁾. Supponiamo che n individui decidano di costituire una ROSCA, il cui statuto preveda un ciclo di $n + 1$ riunioni con regolari cadenze t , durante le quali ogni socio versa un contributo, o rata, pari a R . L'intero ciclo T dipende dal numero dei soci, che rimane invariato, e dalla durata dell'intervallo intercorrente fra le periodiche riunioni t e può essere espresso come segue:

$$T = n t$$

Si ipotizzi inoltre che ogni socio si ponga l'obiettivo di disporre di una somma Q da destinare ad un investimento produttivo indivisibile o all'acquisto di un bene di consumo durevole parimenti indivisibile e che tale somma corrisponda al prodotto della rata per il numero dei soci:

$$Q = n R$$

Si supponga inoltre che la capacità di risparmio di ogni socio nell'intervallo di tempo t , indipendentemente dall'esistenza della ROSCA, corrisponda a R . Orbene, nell'ipotesi di assenza di un'associazione rotativa di risparmio e credito, per ognuno degli n soci occorrerebbe, nel migliore dei casi, un arco di tempo T per accumulare la somma Q desiderata, ma difficilmente l'obiettivo verrebbe raggiunto a causa delle spinte quotidiane al consumo nell'ambito dei nuclei familiari non contrastate da un preciso impegno contrattuale preso con gli altri soci. Infatti è noto che, in assenza di vincoli, di condizionamenti o di una ferrea autodisciplina, la capacità di risparmio non si traduce interamente in risparmio effettivo.

⁽³⁹⁾ V. MAURI (1967) e CALLIER (1990). Per un esempio numerico che tiene in conto l'alternativa del deposito in un conto fruttifero bancario v. MAURI (1988) p. 92 e ss.

Di contro, formandosi una ROSCA, unicamente il socio meno favorito dalla sorte in assoluto, vale a dire colui che avrà incassato la somma Q solo in occasione dell'ultima assegnazione, si troverà in questa situazione, mentre tutti gli altri soci $n - 1$ soci potranno disporre della somma Q prima di tale scadenza ed i più fortunati sin dalle prime assegnazioni. Mediamente il periodo di attesa per ogni socio T^* prima di poter disporre della somma Q corrisponderebbe a

$$T^* = \frac{t(n+1)}{2}$$

ovvero approssimativamente alla metà dell'intero ciclo T .

Volendo approfondire la funzione di intermediazione finanziaria delle ROSCA, risulta interessante esaminarne il funzionamento dall'angolo visuale del singolo partecipante. Ognuno degli n soci, in ottemperanza agli impegni assunti, è tenuto ad accantonare risparmio monetario ed a versarlo periodicamente al fondo comune, diventando di conseguenza creditore rispetto all'associazione. Tuttavia, dal momento in cui incassa la somma assegnatagli, il socio vede rovesciare la propria posizione da creditore a debitore per un importo corrispondente alla differenza fra quanto incassato e quanto complessivamente in precedenza versato. Egli quindi prosegue i versamenti periodici, che rappresentano un rimborso rateale del prestito ricevuto (Mauri 1967). La somma Q può quindi venire idealmente scomposta in due parti: la prima rappresenta, per il socio assegnatario, un prelevamento totale dei depositi effettuati in precedenza, che estingue il rapporto di credito, mentre la seconda rappresenta un prestito concesso dalla ROSCA al socio stesso, mediante accensione di un debito che sarà rimborsato ratealmente attraverso il pagamento dei contributi periodici. Con il succedersi delle riunioni, Q rimane immutato ma varia la sua composizione: la prima componente precedentemente menzionata, vale a dire il prelevamento delle somme complessivamente versate dal socio assegnatario durante le riunioni alle quali ha partecipato, aumenta gradualmente in corrispondenza con un'equivalente diminuzione della seconda. Il primo socio ad essere sorteggiato non viene mai ad assumere la veste di creditore e contrae il debito più elevato verso l'asso-

Tuttavia, al fine di eliminare o di mitigare questa palese iniquità, recentemente numerose ROSCA hanno introdotto innovazioni di funzionamento adottando il metodo dell'asta in base al quale i soci che desiderano incassare la somma per primi pagano un premio suppletivo destinato a remunerare con un interesse implicito i soci disposti ad attendere⁽⁴¹⁾. Tuttavia le ROSCA caratterizzate da assegnazione con il metodo dell'asta debbono a affrontare maggiori rischi connessi con i fenomeni di *adverse selection* e di *moral hazard*. È infatti possibile che alcuni soci, che si trovano in difficoltà finanziarie, siano disposti a pagare un premio più elevato allo scopo di conseguire la priorità nell'assegnazione e ciò nella consapevolezza della loro probabile futura insolvenza.

Proprio per evitare questi rischi si preferisce in molti casi la formula del *rotation order fixed in advance*, che richiede la predisposizione di un piano di assegnazione che viene accettato dai soci al momento dell'adesione alla ROSCA. Spetta quindi al presidente dell'associazione il difficile compito di valutare la capacità di credito di ognuno degli aspiranti soci e di assegnargli un *rating* sulla base del quale inserirlo con un definito numero d'ordine nel piano di assegnazione in modo da far corrispondere l'ammontare del credito accordatogli, vale a dire la differenza fra la somma assegnata ed il totale dei versamenti precedentemente effettuati, con la sua capacità di credito (*repayment capacity*)⁽⁴²⁾.

La prima assegnazione viene attribuita nel piano al socio dotato del miglior *rating* in assoluto. Egli viene infatti a beneficiare del credito di importo più elevato, pari a $(n - 1)R$. Il socio collocato al secondo posto in graduatoria riceverà un prestito di importo leggermente inferiore, pari a $(n - 2)R$, e così via sino all'ultimo assegnatario, il socio dotato del peggiore *rating*, perché giudicato meno affidabile o semplicemente per la

(41) Esempi di ROSCA che assegnano somme di danaro mediante asta sono descritti, con riferimento allo Sri Lanka, da FERNANDO (1986).

(42) CHAVAS e VAN DEN BRINK (1997) osservano al riguardo: « Since the president is responsible for setting the order of rotation, he or she can match a particular individual's repayment capacity with that individual's net credit allocation as determined by the person's rank in the order of rotation. Under a system of fixed contributions, the amount of credit an individual is accorded carries directly with the rank of the cycle ».