

REGIONE LOMBARDIA

CAMERA DI COMMERCIO di Milano

IL MERCATO DELLE RIMESSE IN ITALIA:

IL CASO DEGLI IMMIGRATI LATINO-AMERICANI

Coordinatore Scientifico: Josè Luis Rhi-Sausi

Ricercatori: Daniele Frigeri

Anna Ferro

Elisenda Estruch

CeSPI

Via d'Aracoeli, 11 - 00186 Roma

Tel **39 06 6990630 - Fax ** 39 06 6784104

www.cespi.it

Milano, 24 ottobre 2006

Sommario

INTRODUZIONE

1. RILEVANZA DELLE RIMESSE ITALIA – PERÙ
2. PRINCIPALI CANALI RIMESSE ITALIA – PERÙ
3. VALORIZZAZIONE DELLE RIMESSE, PRINCIPI
4. VALORIZZAZIONE DELLE RIMESSE, ALCUNE PROPOSTE
5. PROPOSTA CESPI PER LA CREAZIONE DI UN FONDO ANDINO DI SOLIDARIETÀ 3X1
6. CONCLUSIONI

INTRODUZIONE

Il presente paper è frutto del lavoro di ricerca che il CeSPI (Centro Studi di Politiche Internazionali) sta conducendo in relazione al rapporto migrazioni e sviluppo.

Il ruolo sempre più rilevante che le rimesse stanno assumendo a livello mondiale e in generale il volume delle risorse, non solo finanziarie, che la diaspora destina ai familiari nel paese di origine, convincono sempre più circa il ruolo che le migrazioni possono avere per lo sviluppo dei paesi.

Nei paesi di destinazione la migrazione sta assumendo caratteristiche tali, in termini di volumi di risparmio, vivacità imprenditoriale, potenzialità di crescita sociale, che, se opportunamente valorizzate e integrate potranno essere fattori significativi per lo sviluppo sociale ed economico.

A partire da queste riflessioni il CeSPI ha avviato una serie di ricerche specifiche e di tavoli di discussione con molteplici attori per una valorizzazione e canalizzazione delle rimesse degli immigrati quale fattore di integrazione e di sviluppo del paese di origine.

La realtà della diaspora latino americana in Italia, pur se caratterizzata da volumi inferiori rispetto ad altre aree di provenienza, si caratterizza per tassi di crescita, vivacità e coesione che la rendono particolarmente significativa e potenzialmente rilevante, in particolare per un ruolo attivo nello sviluppo dell'America Latina. In particolare, presentiamo e ampliamo qui i contenuti dello studio di fattibilità realizzato dal CeSPI per FOMIN – BID¹ sui flussi di rimesse della popolazione peruviana in Italia.

Dopo aver individuato le principali caratteristiche delle rimesse peruviane dall'Italia (§1) e della presenza peruviana in Italia, (§2) il paper sottolinea le dimensioni e le potenzialità delle rimesse (§3) e individua le principali aree di intervento (§4) che riteniamo necessarie per una valorizzazione e canalizzazione delle risorse degli immigrati. In tal modo sono stati individuati strumenti e proposte operative per realizzare quegli assunti che legano migrazioni e sviluppo in un ciclo virtuoso.

Il processo di consultazione e coinvolgimento di diversi attori è tutt'ora in corso. In alcuni casi, come per la proposta del Fondo 3x1 (§5), siamo in una fase di realizzazione operativa, mentre in altri casi siamo aperti alla partecipazione e al contributo di nuovi soggetti interessati.

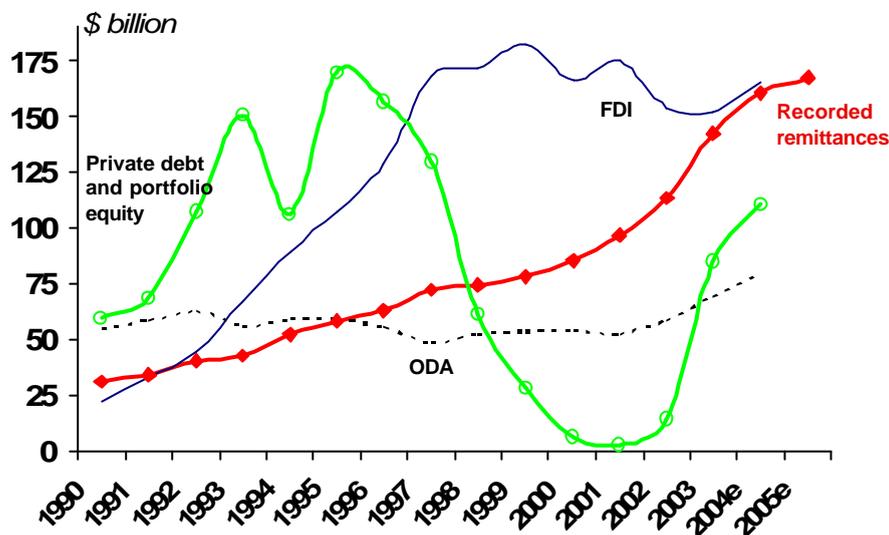
¹ Progetto: “Estudio de factibilidad para la construcción de un Programa de canalización y valorización de remesas de los migrantes de los países andinos en Italia”, Cespi per Fomin-Bid, 2006.

1. RILEVANZA DELLE RIMESSE ITALIA – PERÙ

Da un punto di vista macroeconomico il flusso delle rimesse a livello mondiale sta divenendo un elemento di grande rilevanza ed interesse, in particolar modo per il ruolo che stanno assumendo nelle economie dei paesi destinatari.

Il grafico seguente (Grafico 1.1) mostra come il volume complessivo delle rimesse a livello mondiale sia cresciuto a ritmi costanti e sostenuti per tutti gli ultimi 15 anni e come queste abbiano ormai superato il volume dei flussi di investimenti produttivi (FDI) e abbiano triplicato il volume dei aiuti pubblici (ODA).

Grafico 1



Gli effetti complessivi di tali flussi sullo sviluppo e sulle economie dei diversi paesi non sono facilmente quantificabili, ma è indubbio che esse hanno un impatto positivo in termini di riduzione della povertà, di welfare e di capacità di attrarre investimenti da parte del paese ricevente.

Pur trattandosi di trasferimenti di risparmio privati - “It’s their money” (Donald Terry, FMI-BID, 2004) - non si possono quindi ignorare le potenzialità che una loro adeguata canalizzazione e valorizzazione potrebbe giocare nello sviluppo dei paesi riceventi, sia in termini micro (sviluppo delle famiglie riceventi) sia in termini macro (sviluppo del tessuto economico-imprenditoriale e sociale), in particolare dei paesi in via di sviluppo. La sfida diviene allora quella di individuare canali e strumenti che permettano contemporaneamente di offrire maggiori e migliori opportunità di canalizzazione e valorizzazione delle rimesse alle famiglie riceventi, di accumulare parte di questo risparmio per un suo utilizzo futuro e fornire un sostegno allo sviluppo del paese.

L’area dell’America Latina e dei Caraibi costituisce il bacino in cui i flussi delle rimesse risultano essere, a livello mondiale, i maggiori per volumi assoluti e per tassi di crescita, con un volume complessivo di 53,6 Bilioni di dollari USA per il solo 2003. Fra questi paesi, il Perù si colloca a metà

classifica con un volume di rimesse stimate per il 2005 (fonte FMI/BID, 2005) di 2.495 milioni di dollari USA.

Se si considera l'area di provenienza, gli Stati Uniti costituiscono il paese di provenienza principale in assoluto, con circa il 75% dei flussi delle rimesse, seguono poi i paesi dell'Europa Occidentale (fra i quali principalmente la Spagna e l'Italia) con il 10% dei flussi. Al terzo posto si colloca il Giappone con il 6%.

Focalizzandoci sui cittadini peruviani presenti sul territorio italiano e basandoci sui dati forniti dall'Ufficio Italiano Cambi, il flusso delle rimesse dall'Italia al Perù nello scorso anno si è aggirato intorno ai 36,825 milioni di euro, pari all'1,5% dei flussi complessivi verso il Perù e con un incremento del 27,5% rispetto al volume registrato nel 2004.

I dati si riferiscono solo ai canali cosiddetti ufficiali di invio delle rimesse, non tenendo cioè in considerazione le rimesse transitate tramite il sistema postale (Banco Poste), i canali cosiddetti informali e gli strumenti innovativi che si stanno sempre più diffondendo, come le carte di debito ricaricabili. Se si considerano poi i limiti che una qualunque rilevazione relativa al volume dei flussi delle rimesse porta con sé, dovuti alle diverse metodologie di rilevazione utilizzate dalle diverse istituzioni, è possibile concludere che il valore espresso sottostima in maniera significativa il flusso reale delle rimesse dall'Italia al Perù.

A livello aggregato le rimesse verso il Perù costituiscono un fattore rilevante, sia reale che potenziale, per l'economia e lo sviluppo del paese. Il loro volume è pari al 3,2% del valore del PIL al 2004, mentre messe a confronto con le altre fonti di flussi finanziari dall'estero, si stima siano pari al 280% dei fondi pubblici per lo sviluppo (ODA) e al 117% degli investimenti diretti dall'estero (FDI).

A livello micro, rispetto alle singole famiglie riceventi, l'impatto delle rimesse è ancora più significativo. Se infatti assumiamo, come risulta dall'indagine Bendixem 2005, che l'importo medio delle rimesse si aggiri intorno ai 166 \$USA, esso risulta superiore al salario minimo ufficiale (pari a 155 \$USA) e di poco inferiore al volume delle spese pubbliche pro-capite, pari a 170 USD\$ (dati CPAL, 2004).

Questi semplici indicatori mettono in evidenza la rilevanza che le rimesse hanno a livello micro; esse infatti hanno un impatto significativo in termini di consumi (anche in termini di consumi di sussistenza, in particolare per determinati gruppi sociali a rischio), in termini di investimenti e in termini di assistenza sociale, fornendo risorse e servizi laddove i servizi pubblici non riescono ad arrivare, in particolare nei confronti delle fasce di popolazione più deboli come anziani o disabili.

2. PRINCIPALI CANALI RIMESSE ITALIA – PERÙ

Analizzando i principali strumenti utilizzati per l'invio delle rimesse è possibile raggrupparli in tre categorie principali:

- i) i **canali formali**, che comprendono tutti quegli strumenti di invio delle rimesse che permettono una canalizzazione dei flussi attraverso canali ufficiali e quindi soggetti al controllo e al rilevamento da parte delle autorità (Banca d'Italia e Ufficio Italiano Cambi), nel rispetto della normativa anti-riciclaggio, come il sistema postale, quello bancario o le agenzie di money transfer;
- ii) i **canali informali**, che comprendono invece tutte quelle forme di invio delle rimesse che avvengono in assenza di un operatore specializzato o autorizzato al trasferimento internazionale di denaro. Tipici di questa tipologia sono gli invii di denaro effettuati tramite parenti e amici che si recano nel paese di origine, fino a forme più complesse e organizzate di corrieri fra i due paesi. Naturalmente risulta impossibile quantificare il volume e i costi delle rimesse che transitano attraverso questi canali;
- iii) nuovi **strumenti innovativi** che si stanno sviluppando in particolare in questi ultimi anni utilizzando le nuove tecnologie di trasmissione dei dati, in particolare le carte di debito ricaricabili

La scelta di un canale rispetto ad un altro risponde ad una serie di criteri di selezione fra i quali, oltre ad aspetti di carattere culturale, legati al ruolo della comunità e ad una forma di passaparola interno, i principali riguardano i costi di transazione (comprensivi dei costi trattenuti al momento del ritiro del denaro e dei costi legati al tasso di cambio applicato), la rapidità dell'invio, la certezza della transazione e del suo importo, la semplicità dell'operazione e, in alcuni casi, l'anonimato.

Sulla base della ricerca condotta dal CeSPI, emerge che il principale canale di invio delle rimesse dall'Italia al Perù è costituito dagli Operatori di Money Transfer fra i quali Western Union appare chiaramente come leader con circa 1/3 del mercato complessivo. I dati mostrano inoltre che il canale delle agenzie di Money Transfer ha in parte guadagnato quote di rimesse precedentemente inviate attraverso canali informali.

Il sistema bancario costituisce il secondo canale principale di invio delle rimesse, anche se con valori nettamente inferiori in quanto, pur se a volte risulta più conveniente delle agenzie di Money Transfer, viene considerato un canale lento, che richiede la disponibilità di un conto corrente in Perù e che spesso prevede una procedura più complessa e meno snella (soprattutto da un punto di vista dei documenti richiesti).

Significativo, anche se ancora marginale e non facile da quantificare, è l'utilizzo delle carte di debito ricaricabili per l'invio delle rimesse. Lanciato da Banco Poste è divenuto oggi uno strumento sempre più diffuso anche fra gli immigrati peruviani grazie ai suoi costi ridotti, alla immediatezza della transazione e alla flessibilità nell'utilizzo, in particolar modo nelle aree del Perù in cui sono diffusi sportelli ATM o POS. La carta ricaricabile, emessa in Italia, senza un conto corrente di appoggio, viene spedita ai familiari e da questi utilizzata come carta di debito su circuito internazionale (Visa o Mastercard). La ricarica non richiede la disponibilità fisica della carta, ha costi nettamente inferiori rispetto ad una normale operazione di money transfer, è immediata e applica il cambio interbancario ufficiale dei circuiti internazionali.

Complessivamente, in questi ultimi anni, il mercato delle rimesse in Italia ha registrato due tendenze principali di segno positivo: da un lato una maggiore concorrenza a livello di operatori e di strumenti alternativi che ha portato ad una riduzione delle commissioni e dei costi di trasferimento; e dall'altro una graduale riduzione dell'utilizzo dei canali informali verso i canali formali.

A fronte della riduzione dei costi di invio, oltre che delle dinamiche dell'immigrazione e della regolarizzazione della comunità peruviana in Italia, è facile prevedere un **ulteriore incremento** nei prossimi anni del volume delle rimesse Italia-Perù.

Emergono comunque ampi spazi di miglioramento per quanto riguarda i canali di invio delle rimesse. In primo luogo è auspicabile che il processo di riduzione dei costi prosegua ulteriormente non solo attraverso una maggiore concorrenza fra operatori di money transfer e fra questi e il sistema bancario, ma anche attraverso lo sviluppo e la diffusione di meccanismi innovativi come le carte ricaricabili. Ancora debole risulta essere la trasparenza sulle condizioni applicate, in particolare in relazione al tasso di cambio; in questo senso lo sviluppo di accordi interbancari per la diffusione di conti correnti nei paesi di origine denominati in euro, costituirà un importante passo avanti per la tutela della trasparenza e per la riduzione dei costi legati alle valute.

Infine gli attuali canali di invio delle rimesse non sembrano essere adeguati per una valorizzazione delle stesse. Un primo ostacolo riguarda la perdita del controllo da parte di colui che invia la remessa rispetto all'uso finale della stessa; sempre più l'immigrato desidera rompere il circolo remessa=consumo e partecipare in modo attivo alla destinazione del denaro, in particolare in un'ottica di accumulo di risparmio finalizzato ad investimenti futuri dei propri familiari (casa, educazione, pensione).

In secondo luogo i canali attuali non hanno un impatto diretto sulle attività produttive, in particolar modo rispetto ad un supporto delle piccole medie imprese che costituiscono il motore reale dello sviluppo di un paese. A fronte di ingenti flussi di liquidità il sistema imprenditoriale continua a soffrire di forme di razionalizzazione e difficoltà di accesso al credito.

Infine, poiché la maggior parte dei flussi delle rimesse non transitano attraverso il sistema finanziario, non si realizza quell'effetto di leva finanziaria che il risparmio normalmente genera.

In conclusione si può perciò affermare che le risorse trasferite dalla comunità peruviana in Italia nel proprio paese, se da un lato hanno un impatto immediato sul tenore e sulle condizioni di vita delle famiglie dei riceventi, non sembrano avere un impatto diretto e significativo sul sistema produttivo e sugli investimenti in Perù, e in ultima analisi sullo sviluppo locale. Nelle condizioni attuali le rimesse non esprimono perciò tutte le proprie potenzialità quali risorse di sviluppo per il Perù.

3. VALORIZZAZIONE DELLE RIMESSE, PRINCIPI

Il CeSPI è impegnato in una serie di studi, legati al rapporto migrazione e sviluppo, che mirano ad individuare quelle aree potenziali all'interno delle quali le rimesse inviate dalla comunità peruviana in Italia nel proprio paese, potrebbero trasformarsi in strumenti efficaci per una coesione sociale e per uno sviluppo locale. Una volta individuate le aree, sono stati poi identificati e in alcuni casi disegnati gli strumenti più adatti, a seconda degli obiettivi e delle strategie adottabili per ciascuno scopo. Il CeSPI ha poi avviato una serie di tavoli di confronto e discussione tutt'ora in corso, al fine di individuare e coinvolgere gli attori che, su livelli diversi, potrebbero giocare un ruolo attivo all'interno di partnership per la loro realizzazione di questi strumenti.

Relativamente all'approccio scelto è importante fare una prima premessa importante. Con il termine "rimessa" vogliamo qui riferirci al suo significato più ampio, che comprende cioè non solo le risorse finanziarie inviate, ma anche le risorse umane e sociali che vengono trasferite dai connazionali che vivono all'estero, in quanto aspetti inseparabili all'interno di un'ottica di valorizzazione delle rimesse. La diaspora è infatti portatrice di un complesso di risorse che vengono trasferite al paese di origine attraverso svariate occasioni e strumenti economici, finanziari e sociali che non vanno trascurati rispetto agli obiettivi che ci siamo prefissati.

Attualmente la rimessa viene ancora percepita come un semplice travaso netto di risorse finanziarie dal paese ospitante al paese di origine. Si tratta in grande prevalenza di rimesse private, quindi di fondi che transitano fra soggetti privati, senza alcun intervento di intermediari se non sotto forma di un servizio di puro "trasporto". Allo stato attuale non viene dato nessun valore aggiunto alla rimessa durante il trasferimento, al contrario, le elevate spese addebitate costituiscono un prelievo netto di risorse disponibili, tanto meno costituiscono una risorsa per il sistema finanziario italiano.

In realtà, però, le rimesse costituiscono un'importante risorsa in quanto hanno:

- Un impatto macroeconomico positivo:
 - crescita costante in ciascuna delle fasi di integrazione dei migranti
 - forte stabilità e bassa elasticità rispetto ai tassi di interesse e di cambio
- Un impatto diretto sulla riduzione della povertà:
 - le rimesse sono destinate, nella maggior parte dei casi, alla popolazione povera
 - le rimesse giungono direttamente ai beneficiari

La rimessa acquista così una pluralità di funzioni, ciascuna delle quali va valorizzata e potenziata attraverso strumenti e strategie adeguate:

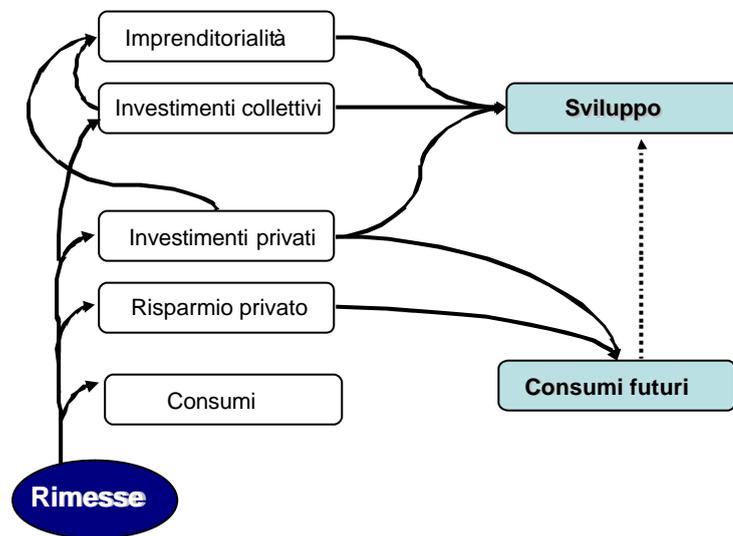
- la rimessa è principalmente una fonte di sussistenza e di consumo per la famiglia di origine, la riduzione dei costi di invio e la possibilità di influenzare le scelte finali di consumo da parte del migrante risultano essere due fattori strategici;
- la rimessa può diventare una fonte di consumi futuri, in particolar modo rispetto all'educazione, all'acquisto della casa e a forme previdenziali e pensionistiche, in tal senso la disponibilità di adeguati prodotti finanziari (di risparmio e investimento) e la trasferibilità dei fondi accumulati sono due elementi fondamentali;
- la rimessa può diventare una risorsa per lo sviluppo e il sostegno di attività imprenditoriali nel paese di origine e di attività a carattere transnazionale, la canalizzazione delle rimesse

per favorire l'accesso al credito da parte delle piccole-medie imprese richiede di strumenti nuovi ed adeguati;

- infine la rimessa, attraverso il finanziamento di progetti sociali collettivi, può costituire un'importante risorsa per il sostegno e lo sviluppo della propria comunità di origine, alimentando il proprio legame e la propria identità con le proprie radici. È necessario creare meccanismi capaci di fare da catalizzatori e da moltiplicatori.

Il grafico seguente costituisce un tentativo di schematizzazione e sintesi delle diverse funzioni che le rimesse possono avere e dei diversi ruoli che queste hanno per sviluppo del paese di origine e della famiglia del migrante.

Grafico 2



Guardando alle rimesse a partire da queste premesse è allora possibile raggruppare le risorse che la diaspora è in grado di generare in tre categorie principali che ne mostrano le tre dimensioni fondamentali:

Risorse per i migranti e le loro famiglie, legando tali risorse al loro progetto di vita (risparmio)	DIMENSIONE INDIVIDUALE
Risorse per il Perù attraverso la promozione di investimenti nel proprio paese di origine	DIMENSIONE IMPRENDITORIALE
Risorse per il Perù attraverso la promozione dello sviluppo nel paese di origine	DIMENSIONE COLLETTIVA

Per ciascuna delle dimensioni individuate abbiamo identificato i meccanismi più importanti che, una volta in atto, pensiamo possano essere in grado di creare sviluppo locale e coesione sociale.

Ovviamente ciascuna delle tre dimensioni ha una molteplicità di interconnessioni e di relazioni con le altre e non può esserne distinta, il processo e i meccanismi che andiamo qui a delineare vanno perciò visti all'interno di un approccio unico e interrelato.

In primo luogo andremo ad analizzare quegli strumenti che possono contribuire ad un miglior benessere delle famiglie transnazionali. In secondo luogo presenteremo quei meccanismi in grado di favorire e supportare quell'imprenditorialità dei peruviani in Italia che si rivolge alla creazione di attività produttive e investimenti transnazionali, legati al paese di origine e attraverso questi, al sostegno e allo sviluppo di attività produttive locali. Infine presenteremo un esempio di meccanismo per il sostegno di attività di coesione sociale e solidarietà per lo sviluppo sociale del Perù: il Fondo Andino di Solidarietà 3x1.

4. VALORIZZAZIONE DELLE RIMESSE, ALCUNE PROPOSTE

4.1 Dimensione individuale/familiare

L'immigrato è caratterizzato, a livello individuale da una duplice forte identità: da un lato ha un legame verso il paese ospitante in cui vive e dove ha un bisogno pressante di integrazione; ma contemporaneamente mantiene un legame molto forte, soprattutto nella prima generazione di immigrati, con il paese di origine, verso il quale ha un legame affettivo, familiare e in molti casi un vero e proprio debito verso la famiglia che ha finanziato la sua migrazione, in attesa di un ritorno di investimento. Una dualità importante, che costituisce per l'immigrato peruviano un trade-off da risolvere di volta in volta sulla base delle diverse fasi della propria integrazione.

L'aspetto di transnazionalità² delle relazioni del migrante peruviano (o delle famiglie di emigranti, dato il sempre crescente numero di ricongiungimenti familiari) è una caratteristica importante ed essenziale, all'interno di una relazione con la famiglia di origine tipicamente molto stretta, anche grazie alla facilità di comunicazione. La rimessa diviene perciò parte integrante e fondamentale di questa relazione e spesso è legata ad un forte ed esplicito impegno a sostenere la famiglia nel paese di origine.

In questo contesto diviene perciò cruciale sviluppare meccanismi che siano in grado di assicurare un'effettiva ed efficiente (anche in termini di costi) canalizzazione di queste risorse e nello stesso tempo di garantire ai membri della famiglia che sono all'estero di avere il controllo o comunque partecipare alle decisioni circa l'utilizzo finale delle risorse stesse.

Nella realtà infatti si evidenzia la presenza di problemi di moral hazard (Chami, Fullemkamp e Jahjah, 2003³) nella gestione delle rimesse, dovute ad asimmetrie informative fra migrante e destinatari della rimessa e dovute ad una debolezza delle istituzioni e degli strumenti finanziari a disposizione. Molte delle famiglie riceventi sono povere, mentre colui che invia la rimessa è lontano; entrambi i fattori generano, in assenza di strumenti adeguati, uno scarso controllo da parte del migrante sull'uso finale delle rimesse (che costituiscono comunque una fuoriuscita di risorse destinabili alla propria integrazione) e, nel tempo, ad insicurezza e sfiducia nei confronti dei destinatari finali.

Ciò che emerge dalla ricerca condotta dal CeSPI è che gran parte delle donne peruviane che lavorano in Italia (che costituiscono approssimativamente il 65,5% della popolazione peruviana in Italia⁴), destinano una parte delle proprie entrate a risparmio da inviare in Perù per l'educazione dei propri figli, al contrario. Sondaggi svolti in Perù presso le famiglie dei migranti mostrano invece che, mentre le rimesse costituiscono una parte significativa del bilancio familiare, la maggior parte è destinata ai consumi giornalieri.

A fronte di queste esigenze dei migranti, gli strumenti utilizzati per l'invio delle rimesse **non appaiono adeguati** sia per permettere un controllo, o una partecipazione al controllo, sull'uso delle risorse inviate e sia per permettere un accumulo di una loro parte per investirle nel futuro delle proprie famiglie e delle proprie comunità. Mancano un collegamento delle risorse verso lo sviluppo del capitale umano (principalmente l'educazione), verso un supporto sociale (assistenza a bambini e

² Le famiglie transnazionali vengono così definite da Orozco: sono "gruppi che mantengono relazioni e legami con le società ospitanti e quelle domestiche". (Orozco, M. (2005): "Transnationalism and Development: Trends and Opportunities in Latin America", IDB).

³ Chami, Ralph, Connel Fullenkamp, e Samir Jahjah, "Are Immigrant Remittance Flows a Source of Capital for Development?" IMF Staff Papers, Vol.52 No.1, 2005. Washington, DC: The International Monetary Fund.

⁴ Il dato si riferisce alla composizione di genere della popolazione peruviana in Italia che ha votato alle ultime elezioni politiche presso i Consolati, un dato che presumibilmente costituisce una approssimazione significativa della comunità peruviana in Italia. Elaborazione Cespi, Dati Consolari Peru, 2006

anziani, assistenza sanitaria, assistenza pensionistica) e verso progetti di investimento in generale (acquisto beni durevoli o immobili). Esiste cioè un chiaro gap fra canali di invio delle rimesse e esigenze e potenzialità, tanto da poter affermare, in conclusione, che le rimesse dei peruviani in Italia rimangono dei flussi finanziari in cerca di prodotti finanziari.

Il **sistema bancario** costituisce a nostro avviso il principale soggetto interlocutore per colmare il gap esistente e contribuire a ridurre i costi di transazione, accrescere la certezza e la trasparenza delle transazioni e il controllo finale e il legame fra rimesse e progetti di vita degli individui e delle loro famiglie.

Canalizzare le rimesse attraverso il sistema bancario offre un ventaglio di possibilità molto più ampio per una loro valorizzazione a sostegno dell'integrazione del migrante e delle famiglie nel paese di origine e contemporaneamente permette di accrescere il livello di trasparenza e di controllo dei flussi e delle condizioni. Inoltre esso permette un aumento del livello di bancarizzazione sia dei peruviani in Italia che delle famiglie di origine, processo che costituisce un aspetto importante dell'integrazione e dello sviluppo in entrambi i paesi.

I vantaggi derivanti da una maggiore bancarizzazione dei peruviani in Italia sono significativi e molteplici, data la possibilità che il canale bancario ha di sviluppare prodotti e servizi in grado di venire incontro alle esigenze descritte.

Lo sviluppo di accordi bilaterali fra banche italiane e banche dei paesi di origine costituisce il principale e più efficace strumento per muoversi in questa direzione. Diversi sono gli sviluppi possibili di accordi di questo tipo per una canalizzazione delle rimesse, in primo luogo essi permetterebbero una sostanziale riduzione dei costi di transazione, garantendo tempi rapidi e soprattutto una certezza ed una trasparenza sulle condizioni applicate. In secondo luogo accordi bilaterali permetterebbero la creazione in Perù di conti denominati nella valuta delle rimesse, dando vantaggi e garanzie rispetto alla gestione di tassi di cambio. Si aprirebbe inoltre la possibilità di sviluppare prodotti e servizi comuni fra le banche corrispondenti, come *conti correnti gemelli*, in grado di garantire una perfetta trasferibilità dei risparmi del migrante da un paese all'altro, sulla base delle esigenze di volta in volta emergenti dal proprio progetto di vita (acquisto della casa in Italia e in Perù, educazione dei figli, ricongiungimenti familiari, forme assicurative ecc.). Inoltre un maggior utilizzo del sistema finanziario, accompagnato da un'ampia gamma di prodotti e servizi, permetterebbe di applicare sulle rimesse, per la parte di risparmio, l'effetto di leva finanziaria (anche attraverso istituzioni di microfinanza), a vantaggio di investimenti produttivi.

Dal lato del sistema bancario italiano emerge una fase di accelerazione nel processo di bancarizzazione degli immigrati presenti sul territorio, pur rilevandosi ancora ampi spazi di miglioramento e di sviluppo di questo segmento dell'attività bancaria.

Continuano a permanere difficoltà e barriere di accesso alla banca dovute ad una mancanza di informazione e ad un'eccessiva "burocratizzazione" delle procedure bancarie, barriere culturali, barriere e difficoltà di accesso al credito dovute alla mancanza di garanzie e in generale ad una difficoltà delle procedure di concessione del credito tradizionali ad adattarsi alle caratteristiche dei nuovi clienti. Emerge inoltre una difficoltà da parte del sistema bancario a considerare la remessa non una semplice fuoriuscita di flussi, ma come una fonte di risparmio che, opportunamente legata ai progetti di vita delle persone costituirebbe un'importante risorsa per l'economia e lo sviluppo dell'immigrato, del proprio paese di origine e in ultima istanza anche dell'Italia stessa. Il sistema bancario nel suo complesso, **muovendosi in modo molto frastagliato e non come sistema**, fatica a cogliere le reali esigenze dell'immigrato e a proporsi attraverso un approccio di relazione di lungo periodo e di valorizzazione del segmento di clientela immigrati, capace di proporre prodotti multipli, flessibili e che incontrino le esigenze legate a questa duplice identità che abbiamo illustrato.

Di seguito riportiamo alcuni strumenti che, sulla base del lavoro di ricerca fin qui svolto, riteniamo svilupparli e promuovibili da parte degli istituti di credito e che meglio rispondono alle esigenze legate alla valorizzazione della dimensione individuale delle rimesse.

- i) **Carte di debito ricaricabili con creazione di un Fondo. “Carta Etica”**. La carta ricaricabile sta di fatto affermandosi come strumento innovativo alternativo ai meccanismi tradizionali di Money Transfer. La carta, emessa in Italia, spesso senza la necessità di un conto corrente bancario di appoggio e con procedure snelle, viene spedita ai famigliari e da questi utilizzata. Periodicamente il migrante effettua una ricarica in Italia con una disponibilità immediata sul plafond di spesa della carta. Nella pratica si stanno sempre più diffondendo le cosiddette “**carte gemelle**”, due carte ricaricabili intestate allo stesso individuo, delle quali una rimane in Italia e la seconda viene spedita ad un familiare-amico nel paese di origine. Il vantaggio principale delle carte gemelle sta nel fatto che l’operazione di ricarica non è considerata un’operazione di money transfer e quindi ha costi minori, pur beneficiando dei vantaggi relativi all’uso dei circuiti internazionali tipo VISA - Mastercard (utilizzo dei tassi di cambio interbancari). Nonostante l’emissione di carte di debito ricaricabili del tipo “carte gemelle” stia divenendo una prassi abbastanza consolidata presso gli istituti di credito italiani, non è chiara la sua completa “liceità”, in quanto le carte gemelle sono intestate ad un unico soggetto e presumibilmente utilizzate da soggetti diversi, prassi non corretta anche se di fatto mai sanzionata né dall’UIC, né da Banca d’Italia. Lo strumento ben si presta inoltre alla possibilità di legare ad ogni carta emessa un sistema di commissioni che preveda il versamento di una quota parte di queste ad un **Fondo** utilizzabile per progetti a sostegno dello sviluppo del paese di origine (progetti a sostegno dell’imprenditoria: fondo per lo start-up di aziende o Fondo di garanzia o di utilità sociale). L’esistenza di una rete di sportelli ATM e POS sufficientemente estesa in Perù (insieme alle cosiddette “cholomaticos”) e l’utilizzabilità delle carte di debito presso i principali centri commerciali, costituiscono due elementi a sostegno di un incentivo all’utilizzo di tali strumenti.

- ii) **Accordi bilaterali fra banche e conti correnti “gemelli”**. Una struttura di accordi bilaterali fra una banca italiana e una o più banche nei paesi di origine permette di strutturare un conto corrente gemello fra i due istituti di credito. Lo strumento richiede la capacità della banca italiana di selezionare la corrispondente banca peruviana e di avviare rapporti commerciali. Il conto corrente gemello rende l’operazione di invio della remessa pari ad un normale bonifico fra banche affiliate, permettendo di ridurre i costi e, grazie agli accordi in essere fra le banche, garantisce rapidità e certezza ed elimina molti dei rischi di trasferimento che caratterizzano gli altri canali. Accordi bilaterali aprono inoltre alla possibilità di conti denominati in valuta dove far transitare le rimesse eliminando il rischio e i costi legati al tasso di cambio. Lo strumento ben si presta inoltre a sviluppare prodotti finanziari in grado di rispondere alle esigenze di mobilità e di controllo della remessa da parte dell’immigrato. Non va poi dimenticato che l’incentivazione all’apertura di conti correnti presso gli istituti di credito italiani costituisce un incentivo all’apertura di altrettanti conti correnti in Perù, un effetto che, oltre ad allargare il bacino di utenza di entrambe le banche coinvolte, appare un importante strumento per una maggiore bancarizzazione dei cittadini peruviani in entrambi i paesi. Ad una maggiore bancarizzazione corrisponde poi una maggiore possibilità di integrazione per l’immigrato in Italia e una valorizzazione del suo risparmio e di quello della sua famiglia, con un effetto moltiplicatore e di sviluppo su entrambi i sistemi paese.

iii) La rimessa costituisce un importante flusso di risorse finanziarie che, opportunamente canalizzato attraverso il sistema bancario, può essere finalizzato non solo al consumo, ma può essere trasformato in risparmio e destinato a spese e investimenti futuri, legandolo ai progetti di lungo termine del migrante. La creazione di **strumenti di accumulo di risparmio** con caratteristiche e condizioni studiate sulla base delle esigenze degli immigrati⁵, permetterebbe di accumulare e canalizzare parte delle risorse normalmente destinate a rimessa diretta, verso un risparmio finalizzato a spese future di una certa entità, utilizzabili sia in Perù che in Italia (possibilità che rientrerebbe all'interno di accordi commerciali specifici fra le banche). Lo sviluppo di strumenti di questo tipo mostra indubbi vantaggi in quanto rompe il circolo *rimesse – consumi*; attiva strumenti di tipo previdenziale e pensionistico che meglio rispondono alle esigenze di mobilità e di relazione con le famiglie di origine da parte degli immigrati; permette il controllo da parte dell'immigrato di parte del proprio risparmio destinato al paese di origine; ha un chiaro e forte impatto nel paese di origine in termini di risorse accumulate e destinate ad attività di sviluppo, quali la sanità e l'educazione.

Sulla base della ricerca effettuata dal CeSPI circa le esigenze e i bisogni manifestati da alcuni "testimoni" espressivi della comunità peruviana in Italia, abbiamo individuato alcuni possibili utilizzi del risparmio accumulato a partire dai quali costruire prodotti finalizzati:

- a. *Fondi per l'educazione*. Si prevede una domanda significativa di prodotti finalizzati all'educazione futura, a partire dall'evidenza che una percentuale significativa delle rimesse provenienti dalla comunità peruviana in Italia è inviata dalle madri per l'educazione dei propri figli.
- b. *Acquisto di una casa*: il successo del programma governativo "Mi Vivienda" per l'acquisto di una casa in Perù, sembra mostrare che un prodotto di accumulo risparmio finalizzato all'acquisto di un immobile in Perù continuerà ad essere richiesto.
- c. *Polizza vita di tipo pensionistico*: la precarietà delle condizioni contrattuali di molti lavoratori peruviani rispetto all'accumulo di contributi all'interno del sistema pensionistico italiano, fa sorgere sempre di più l'esigenza di strumenti pensionistici integrativi per il futuro. La trasferibilità di tali fondi in Perù, in caso di rientro in patria una volta terminata l'attività lavorativa, diviene una caratteristica determinante per lo sviluppo e la diffusione di tali strumenti.
- d. *Assicurazioni sanitarie* sempre più si sta diffondendo una domanda per forme assicurative che coprano le esigenze dell'immigrato e dei suoi familiari (dal rientro della salma in caso di morte alla copertura delle spese di viaggio del migrante o dei familiari in caso di malattia grave).
- e. *Ricongiungimento familiare* l'esigenza di garanzie per il ricongiungimento familiare fa nascere l'esigenza di prodotti finanziari ad hoc per il supporto delle procedure e delle spese relative.

⁵ Ad esempio l'esistenza di quote di accumulo mensili di importo contenuto e flessibili e la trasferibilità dei fondi nel paese di origine, a condizioni predeterminate e senza costi (ad esclusione del tasso di cambio).

Schema di sintesi: dimensione individuale

Dimensione Individuale

OBIETTIVI

- Riduzione costi di transazione
- Maggior trasparenza
- Dare controllo sulla destinazione finale delle rimesse e legarle al progetto di vita



PROPOSTE

Incentivare e sviluppare il ricorso al sistema bancario attraverso un ventaglio ampio e adeguato di servizi e prodotti bancari



STRUMENTI

- Carte di debito pre-pagate
- "Conti gemelli" – accordi bilaterali fra banche
- Prodotti di accumulo risparmio

4.2 Dimensione imprenditoriale

Il ruolo dell'imprenditoria immigrata all'interno del tessuto imprenditoriale italiano sta sempre più divenendo un fenomeno in espansione e rilevante sotto il profilo economico. Una recente indagine condotta dalla Camera di Commercio di Milano⁶ sul Registro delle Imprese italiane, ha rilevato che alla fine del primo trimestre del 2005 risultavano 213.000 ditte individuali condotte da cittadini stranieri, pari al 6% del totale delle ditte individuali italiane, di cui la maggior parte (l'85%) è stata fondata da cittadini extracomunitari.

Il fenomeno, pur se bisognoso di un'analisi più approfondita circa le caratteristiche di questa nuova imprenditorialità, mostra comunque una vivacità imprenditoriale, sempre caratterizzata da un forte legame con la propria comunità di origine, e una potenzialità esprimibile sia in l'Italia che a favore dello sviluppo del sistema economico-imprenditoriale del paese di origine, laddove fosse possibile uno scambio produttivo ed una valorizzazione delle risorse.

Guardando alla realtà della diaspora peruviana, è possibile leggere la stessa vivacità imprenditoriale registrata a livello nazionale, anche se spesso molto piccola come dimensioni e ancora scarsamente organizzata. Un aspetto caratterizzante, ma che contribuisce fortemente a tale debolezza, appare legato alla scelta dell'autofinanziamento come fonte finanziaria privilegiata per l'avvio di un'attività imprenditoriale, scelta che non permette quindi la disponibilità di risorse adeguate a sviluppare attività di una certa dimensione. Il profilo imprenditoriale dei peruviani in Italia e l'importanza della rete sociali delle diverse comunità verso il Perù, ci ha permesso di individuare nello **sviluppo delle Cooperative di peruviani in Italia**, con capacità di sviluppare attività a livello transnazionale, come l'area principale di azione.

La struttura della cooperativa, oltre a moltiplicare il volume delle risorse finanziarie a disposizione e meglio adattarsi alla propensione all'utilizzo di risorse proprie, possiede in sé una dimensione sociale

⁶ Camera di Commercio di Milano, Risultati dell'Indagine, 6 ottobre 2005

e democratica che permette non solo una sua sostenibilità nel tempo, ma anche quella coesione e quella partecipazione reciproca dei membri e fra questi e la comunità di appartenenza, che ben si adatta alle caratteristiche e alle aspirazioni della comunità peruviana. Inoltre, da un punto di vista puramente gestionale, essa consente l'ottenimento di economie di scala e il guadagno in termini di produttività, oltre che la possibilità di ottenere condizioni più competitive, data la maggior forza contrattuale. Infine la struttura cooperativa permette una relazione diretta con le comunità locali e, proprio per la sua struttura sociale partecipativa, il passaggio non solo di risorse finanziarie ma anche di competenze e conoscenze.

La possibilità di aderire alle confederazioni italiane delle cooperative apre inoltre l'opportunità di accedere ad una serie di servizi che vanno dall'assistenza tecnica, alla consulenza legale o amministrativa, fino all'accesso al credito tramite i meccanismi dei Confidi, oltre che ad una rete diffusa di fornitori e clienti potenziali di prodotti e servizi.

4.2.1 Perché le cooperative

L'Organizzazione Internazionale per il Lavoro (ILO) sostiene lo sviluppo delle cooperative in quanto strumenti capaci di migliorare le condizioni di vita e di lavoro e in quanto in grado di rendere disponibili infrastrutture e servizi essenziali anche nelle aree più dimenticate di una nazione (sia dallo Stato che dagli investitori privati), con le seguenti motivazioni⁷:

- promuovono i diritti e i principi fondamentali del lavoro a favore della libertà di associazione e della democratizzazione dei processi decisionali d'impresa;
- Sviluppano maggiori possibilità per un lavoro "decente", dando ai membri la possibilità di combinare risorse, conoscenze e capacità;
- giocano un ruolo attivo e efficace nella protezione sociale fornendo servizi sociali di base alle categorie marginalizzate
- rafforzano il dialogo sociale difendendo gli interessi delle popolazioni rurali più povere e dei lavoratori senza protezione.

Applicato alla realtà imprenditoriale della comunità peruviana in Italia, è possibile individuare alcuni fattori di successo che vanno nella direzione di una promozione della forma cooperativistica per la promozione di attività transnazionali generatrici di sviluppo in Perù.

In primo luogo la diaspora peruviana in Italia è caratterizzata da una presenza maggioritaria femminile, che solitamente registra una maggior grado di difficoltà di accesso al credito. Secondariamente le cooperative sembrano essere più facilmente implementabili laddove esistano comunità caratterizzate da un forte legame e da una rete di solidarietà già esistente, in questo senso la realtà peruviana in Italia mostra una forte dinamica di tipo solidarista anche per lo sviluppo di attività imprenditoriali. La struttura della cooperativa consentirebbe inoltre di attivare le risorse interne necessarie a sostenere lo sviluppo delle attività, sia attraverso forme di mutua assistenza, sia attraverso forme di consorzi di garanzie o anche forme rotative di credito. Infine esse costituiscono uno strumento unico e importante per rafforzare la loro partecipazione allo sviluppo del proprio paese di origine.

Lo sviluppo di cooperative peruviane in Italia avrebbe ovviamente un impatto positivo anche per l'economia italiana, pari all'impatto che fino ad ora la diffusione di tale forma imprenditoriale ha avuto sullo sviluppo del sistema Italia in termini sia economici che sociali.

⁷ Dal sito web dell'ILO, Sezione Job Creation and Enterprise Development, www.ilo.org/dyn/empent/empent.portal?p_prog=C&p_lang=EN

In un'ottica di sostegno allo sviluppo di attività imprenditoriali di tipo cooperativo transnazionali abbiamo individuato i settori principali caratterizzati da un potenziale di sviluppo significativo in questa direzione:

- Import-export di prodotti di Alpaca, attraverso lo sviluppo di cooperative locali per la produzione e la lavorazione dell'alpaca e di cooperative in Italia per la distribuzione sul mercato italiano e europeo non solo dei prodotti finiti ma anche della materia prima di qualità per l'industria tessile e della moda italiana.
- Turismo sostenibile e eco-turismo: il Perù ha ancora ampie potenzialità di sviluppo del settore turistico, in particolare nelle aree rurali. Il turismo sostenibile e l'eco-turismo sia verso turisti stranieri, sia verso gli stessi peruviani della diaspora che desiderano visitare il proprio paese, costituisce un'importante fonte di potenziale sviluppo per l'economia.
- Cucina peruviana: la diffusione della cultura peruviana attraverso la cucina di qualità, con prodotti tipici provenienti da cooperative di produzione peruviane, costituisce un'altra importante area di sviluppo potenziale.

L'esperienza della diaspora peruviana in Italia possiede già da diversi anni alcune strutture imprenditoriali di tipo cooperativo che, proprio grazie alle caratteristiche cooperativistiche e alla possibilità di accedere ai servizi e ai vantaggi delle strutture delle confederazioni italiane, risultano anche essere le attività produttive con maggiori potenzialità e sostenibilità.

L'analisi della loro esperienza ci ha permesso di individuare, all'interno di questa area di intervento, i punti di maggior debolezza e le azioni conseguenti da mettere in atto, per rendere lo strumento più efficace e capace di sostenere l'imprenditorialità, le relazioni transnazionali con il Perù e in ultima istanza sostenere lo sviluppo del proprio paese.

Sulla base dei dati forniti da COPEI e Confcooperative⁸ è possibile affermare che le cooperative di peruviani in Italia sono oggi caratterizzate dalle seguenti limitazioni:

- a. difficoltà nel collocare i prodotti e i servizi peruviani sui mercati italiani e europei (scarsa esperienza e conoscenza dei mercati, scarsa conoscenza degli standard di qualità e sanitari);
- b. una struttura finanziaria debole, dovuta ad una difficoltà di accesso ai capitali, limitando così la possibilità di ampliare l'attività e riducendone la competitività;
- c. assenza di piani di marketing e di altri strumenti di gestione;
- d. poca esperienza nell'identificazione delle opportunità di business e nel cogliere e utilizzare servizi, opportunità e vantaggi che i settori pubblico e privato offrono alle cooperative.

La mancanza di esperienza e formazione specifica a livello gestionale e l'accesso al capitale costituiscono perciò le due aree di maggior debolezza delle cooperative peruviane in Italia.

Sulla base di queste conclusioni, abbiamo individuato, per ciascuna delle due aree, quegli strumenti e quegli attori che permettessero di affrontare nel modo più adeguato ed efficace possibili le limitazioni emerse.

⁸ Confcooperative Roma (2006): "Primo Rapporto sulla Cooperazione degli Immigrati nella Provincia di Roma"; Osservatorio Romano sulle Migrazioni (2002). "Secondo Rapporto dell'Osservatorio Romano sulle Migrazioni", Roma, 2002.; Pietro Pinto (Ed) (2002): "Migrants, Minorities and Employment in Italy. Exclusion and anti-discrimination"; Camera di Commercio di Roma (2005): "L'impresa cooperativa e l'immigrazione straniera a Roma", Ricerche e Studi della Camera di Commercio di Roma, Roma, 2005; Camera di Commercio di Milano (2005): "Gli immigrati imprenditori: il radicamento nel tessuto economico milanese e le relazioni con la società di partenza", Seminario organizzato dalla Camera di Commercio di Milano, 2005

In primo luogo le cooperative peruviane hanno bisogno di un'attività di supporto continuativa nelle diverse fasi del proprio sviluppo attraverso **attività formative** specifiche nelle diverse aree di attività e **assistenza tecnica**. Le strutture confederali italiane possono costituire il principale strumento di accesso a queste risorse. Il successo dell'iniziativa realizzata da Confcooperative Roma sulle Cooperative di Migranti (di cui riportiamo qui sotto una scheda di sintesi), costituisce un utile modello di riferimento in questo senso.

PROGETTO "MIGRANTI IMPRENDITORI E IMPRESA COOPERATIVA"

Il progetto di Confcooperative Roma "**Migranti Imprenditori e impresa Cooperativa**" - cofinanziato dalla Camera di Commercio di Roma - mira a facilitare la diffusione dell'imprenditoria cooperativa tra le comunità di immigrati extra e comunitari. Confcooperative Roma intende così contribuire al processo di emersione di larghe fasce di lavoro autonomo in nero e ad una maggiore integrazione socio-economica dei cittadini stranieri che vivono nella Provincia di Roma.

In particolare, il progetto ha i seguenti **obiettivi** :

- studiare la realtà delle cooperative avviate da cittadini immigrati, per comprenderne le peculiarità, le problematiche, le esigenze di rappresentanza
- diffondere la conoscenza della formula dell'impresa cooperativa tra gli immigrati interessati all'avvio di imprese, favorendo il superamento di carenze informative (normalmente, l'impresa cooperativa non viene illustrata durante i tanti corsi di formazione per l'imprenditoria degli immigrati) e di eventuali diffidenze rispetto a questa forma di imprenditorialità (legate, ad esempio, alla percezione che del modello cooperativistico gli immigrati hanno sulla base dell'esperienza nel proprio paese di origine)
- offrire assistenza tecnica alle cooperative di immigrati, anche facilitando il rapporto con la burocrazia e l'accesso al credito e al mondo delle agevolazioni per l'imprenditoria

Le attività formative sono state organizzate con la collaborazione di Lazio Form, l'istituto di formazione di Confcooperative Lazio, mentre è stato costituito un Helpdesk On-line chiamato CooperMeet per fornire informazioni sull'iniziativa e su tutto ciò che è necessario sapere per avviare una cooperativa o per chi ne ha già avviata una.

Fonte: elaborazione CESPI dal sito: www.roma.confcooperative.it/sites/Coopermeet

Il settore della microfinanza e il settore bancario possono invece giocare un ruolo attivo non solo nell'accesso al capitale e al credito, ma anche fornendo l'assistenza tecnica necessaria per la stesura di un business plan, per l'individuazione e realizzazione della struttura finanziaria ottimale e dei prodotti finanziari migliori oltre che nella gestione del rischio.

Dal lato peruviano la scarsità di supporto finanziario alle piccole e medie imprese peruviane in grado di sostenere lo sviluppo del paese e le potenzialità non utilizzate dei flussi finanziari derivanti dalle rimesse, aprono un'importante area di sviluppo di prodotti finanziari specifici. Determinante per un sostegno reale allo sviluppo del proprio paese è l'identificazione dei canali attraverso i quali i peruviani in Italia possano canalizzare non soltanto le risorse finanziarie, attraverso le rimesse, ma anche le capacità imprenditoriali e il know-how acquisito in Italia, attivando quel volano fondamentale per lo sviluppo del proprio paese.

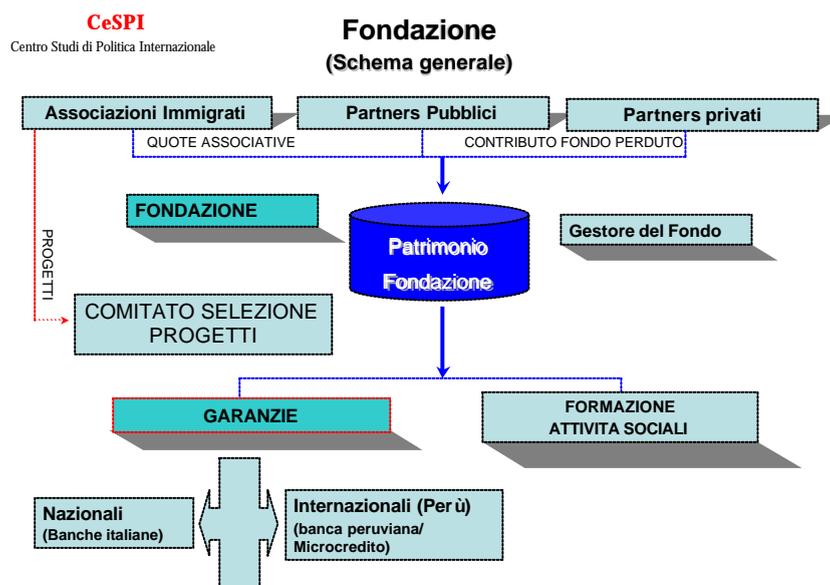
Obiettivo è allora quello di individuare strumenti finanziari in grado di canalizzare parte del risparmio degli immigrati a sostegno di progetti imprenditoriali che vedano il loro coinvolgimento, all'interno di una più ampia collaborazione fra i diversi soggetti coinvolti: immigrati, sistema finanziario, Ministero degli Esteri, ICE, SACE, Istituti Finanziari Internazionali (garanzie), Cooperazione e

Sviluppo italiana, Enti – Istituzioni locali (in Italia e nei paesi di origine), Camere di Commercio, Governi.

A questo fine sono stati individuati i seguenti strumenti finanziari strutturabili:

- i) **Costituzione di Fondi di garanzia.** Costituzione di Fondi di Garanzia (internazionali) attraverso la raccolta di risorse degli immigrati (tramite le associazioni di immigrati in Italia) e/o di Istituzioni/Enti pubblici-privati a garanzia di crediti concessi per lo sviluppo di attività imprenditoriali locali. Essi costituiscono il principale strumento per facilitare l'accesso al credito da parte delle piccole-medie imprese. Particolarmente significativo e interessante risulta essere la possibilità di utilizzare a questo scopo le strutture di garanzia tipiche del mondo cooperativo, i Confidi, offrendo alle cooperative peruviane in Italia la possibilità di aderirvi o di costituirne autonomamente, sotto la guida e l'assistenza delle strutture esistenti.
- ii) **Creazione di una Fondazione.** La costituzione di una Fondazione fra le associazioni peruviane e gli imprenditori peruviani permetterebbe la creazione di un patrimonio utilizzabile come fondo di garanzia. La struttura giuridica della Fondazione, oltre a dare maggiore visibilità e potere contrattuale nei confronti delle banche finanziatrici, permetterebbe l'apertura a contributi da parte di altri enti o istituzioni finanziatrici (incrementando il volume del patrimonio e quindi la garanzia), una maggiore operatività sia a livello internazionale, sia rispetto ai criteri previsti da Basilea 2 oltre che dare la possibilità di utilizzare parte del patrimonio per finanziare attività di carattere formativo e sociale sia in Italia che a favore delle piccole e medie imprese peruviane. Di seguito riportiamo uno schema esemplificativo della struttura dell'operazione sulla base di un progetto pilota che il CeSPI sta seguendo relativamente alla costituzione di una Fondazione di Associazioni senegalesi in Italia all'interno del progetto MIDA (Migration for Development in Africa)⁹ e che ritiene possa essere efficacemente applicata ad altre aree di provenienza.

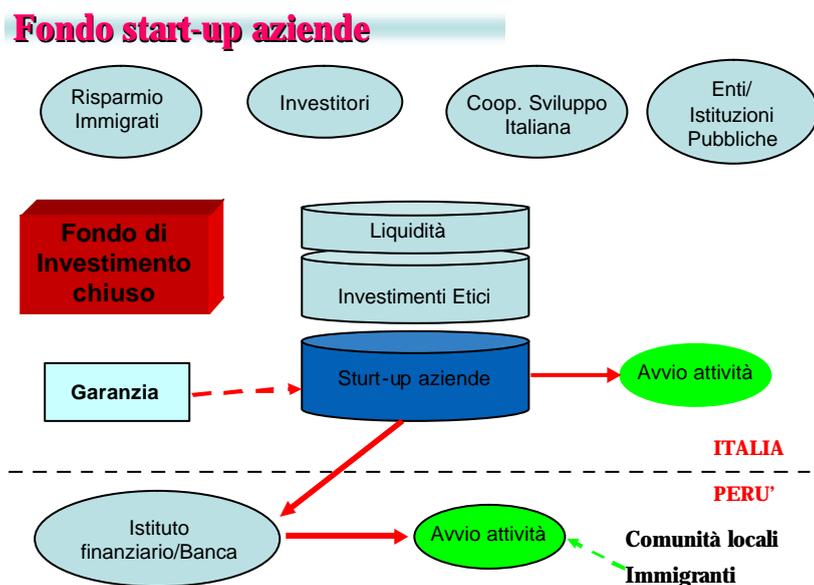
Schema generale Fondazione



⁹ Il progetto è promosso dall'Organizzazione Internazionale per le Migrazioni (OIM) con il sostegno del Governo Italiano (Ministero Affari Esteri) con la collaborazione e il supporto del CeSPI.

- iii) **Certificati di deposito.** Costituiscono strumenti di risparmio, emessi da un istituto di credito e offribili ad un ampio pubblico, che prevedono un deposito vincolato a tempo determinato (con scadenze che possono essere scelte al momento dell'emissione: 6, 12, 24, 36, 48 mesi) con una remunerazione fissa. A differenza dei depositi ordinari, questi strumenti di risparmio si prestano ad essere destinati al finanziamento di progetti specifici, la banca può utilizzare i fondi raccolti per concedere linee di credito ad attività imprenditoriali finalizzate, in Italia o nel paese di origine, attraverso una banca locale o un'istituzione di microfinanza. Lo strumento è stato ideato e realizzato da Banca Etica e venduto presso i suoi sportelli e presso le BCC. È importante sottolineare che i certificati di deposito sono strumenti di risparmio comune (fanno parte degli strumenti tipicamente offerti dalle banche) e di facile creazione. Prevedono una remunerazione del capitale impiegato e la sua totale restituzione, mentre il rischio ricade interamente sulla banca e pertanto ben si prestano ad un impiego temporaneo finalizzato del risparmio della comunità peruviana in Italia.
- iv) **Creazione di un Fondo di investimento chiuso per lo start-up di aziende.** Lo strumento, schematizzato nel riquadro sottostante, prevede la raccolta di risorse finanziarie attraverso la sottoscrizione di quote del fondo da parte dei singoli migranti peruviani e di diversi operatori (investitori istituzionali, enti/istituzioni pubbliche e sottoscrittori privati). Il Fondo, che si configura come un fondo di investimento chiuso, con durata prestabilita, viene gestito distribuendo le risorse fra una liquidità funzionale alla gestione del fondo stesso, l'investimento in altri fondi etici e un fondo per lo start-up aziendale che finanzia direttamente con l'apporto di capitale l'avvio e lo sviluppo di attività imprenditoriali sviluppate dalla diaspora peruviana in Italia e in Perù (attraverso un Istituto finanziario locale). A fronte della quota destinata all'investimento più rischioso, si prevede una garanzia accessoria a tutela del risparmiatore. Lo strumento costituisce una soluzione innovativa per la valorizzazione delle rimesse in un'ottica di sostenibilità e di offerta di strumenti di investimento. In questa direzione il CeSPI ha aperto il confronto fra più operatori interessati a partecipare.

Schema generale Fondo start-up aziendale



- v) **Gruppi di Consultazione Banche di credito Cooperativo.** All'interno del processo di consultazione e coinvolgimento di attori diversi, sono stati avviati, sotto il coordinamento del CeSPI una serie di tavoli di consultazione operativi fra le Casse di Credito Cooperativo italiane rispetto a diverse aree di provenienza degli immigrati presenti sul territorio. Uno dei Gruppi di Consultazione ha come oggetto l'area andina. Fra gli obiettivi dell'iniziativa, oltre ad una maggiore conoscenza delle caratteristiche delle diverse diaspore, ci sono lo sviluppo di strumenti e progetti per una valorizzazione e canalizzazione delle rimesse, con il coinvolgimento diretto delle associazioni di immigrati e attraverso una valorizzazione delle caratteristiche e delle potenzialità del credito cooperativo. Ciascun Gruppo di Consultazione avvierà una riflessione interna con la partecipazione dei diversi attori coinvolti (associazioni di immigrati, enti territoriali, altre istituzioni e enti sul territorio) e, dopo aver individuato gli strumenti ritenuti più adatti, entrerà in una fase operativa per la realizzazione di progetti e strumenti specifici. L'iniziativa costituisce un importante strumento non solo perché va nella direzione di ridurre quel gap di conoscenza e quindi di offerta di prodotti finanziari circa i bisogni degli immigrati, ma anche perché tende ad approcciare la problematica in un'ottica di sistema e di partnership congiunta fra più attori.
- vi) **Replicabilità Progetto Ecuador BCC.** Il progetto costituisce un esempio di sostegno all'imprenditoria nei paesi in via di sviluppo. In sintesi si tratta di un progetto di sostegno all'imprenditoria locale in Ecuador nelle aree rurali, attraverso la creazione di piccole banche di credito cooperativo locali. Il progetto, che vede un coinvolgimento diretto della comunità degli immigrati, permette di accrescere il livello di bancarizzazione e di creare quel tessuto finanziario fondamentale per il sostegno dello sviluppo produttivo e imprenditoriale delle aree rurali del paese, solitamente escluse dai circuiti comuni. Esso inoltre permette un trasferimento dall'Italia al paese destinatario non solo di risorse finanziarie, ma anche di know-how e di assistenza su più livelli, prevedendo:
- a. un sostegno finanziario attraverso la concessione di linee di credito agevolato e la possibilità per i clienti delle BCC italiane di sottoscrivere a fondo quote sociali delle banche di credito cooperativo equadoregne,
 - b. un sostegno tecnico da parte delle strutture centrali del credito cooperativo italiano – ICRREA Holding e Federcasse
 - c. un'attività di formazione del personale da parte delle BCC.

La struttura, una volta modellizzata e adattata alle diverse caratteristiche di sviluppo dei diversi sistemi finanziari, potrebbe essere replicabile in altri paesi.

Schema di sintesi: dimensione imprenditoriale

Dimensione imprenditoriale

OBIETTIVO

A partire dall'esperienza imprenditoriale e dalle risorse dei peruviani in Italia, promuovere lo sviluppo di attività imprenditoriali di carattere transnazionale con il Perù (investimenti, relazioni commerciali, trasferimento di know how e di tecnologia, ecc.)



PROPOSTA

Promozione delle Cooperative in settori ad alto potenziale a livello transnazionale (Alpaca, turismo solidale e sostenibile, folklore e cucina peruviana)



STRUMENTI

- Supporto da parte della Federazione italiana delle Cooperative per:
 - assistenza tecnica e gestionale
 - facilitare l'accesso al capitale e la commercializzazione dei prodotti
- Accesso al credito (strumenti)

4.3 Dimensione collettiva

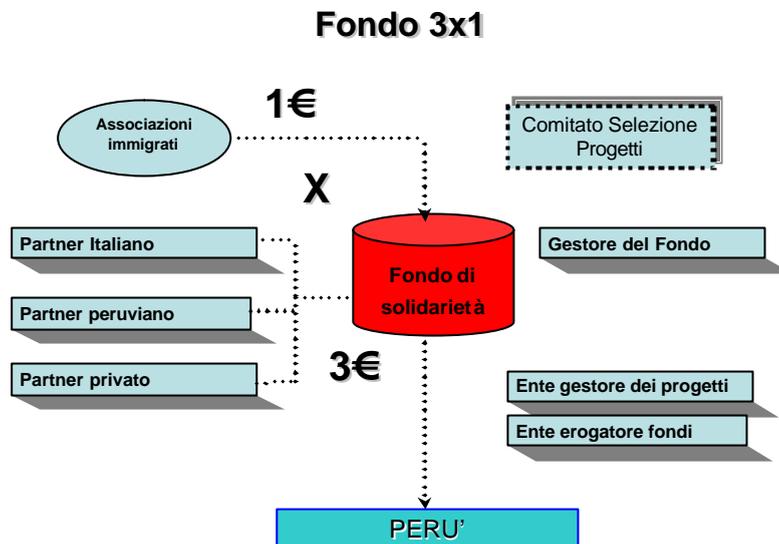
Uno degli strumenti più interessanti per canalizzare rimesse a altre risorse finanziarie verso progetti a sostegno delle comunità di origine è il cosiddetto **Fondo 3x1**.

Il meccanismo sottostante al fondo 3x1 permette di massimizzare l'impatto delle rimesse sullo sviluppo delle comunità locali in Perù, attraverso un meccanismo moltiplicatore, è sostenibile nel tempo e replicabile, ha un effetto reale sulle condizioni socio-economiche delle comunità destinatarie a cui viene riconosciuto un ruolo di leadership.

Alla base del meccanismo c'è l'apporto di risorse da parte della comunità della diaspora a cui partecipano, in misura proporzionale, altri attori peruviani e italiani attraverso un meccanismo moltiplicatore: "per ogni **euro** versato dal **migrante**, altri tre **partners** versano un **altro euro**", andando ad aumentare la massa critica del fondo. Il fondo così costituito può essere destinato a finanziare progetti di utilità sociale e di sviluppo nel paese di origine. Il modello può invece essere moltiplicato e replicato a seconda della disponibilità e del numero degli attori coinvolti (2x1, 3x1, 4x1) e permette di raggiungere un volume di risorse significativo attraverso un esborso contenuto da parte di ciascuno dei soggetti coinvolti. Lo strumento consente da un lato la creazione e il rafforzamento di una rete di solidarietà fra i migranti e fra questi e le loro comunità di origine e dall'altro il coinvolgimento congiunto di soggetti pubblici e privati di entrambi i paesi.

Lo schema seguente sintetizza la struttura generale dell'operazione

Schema di sintesi: Fondo 3x1



Il meccanismo del fondo 3x1 nasce dall'esperienza della diaspora messicana negli Stati Uniti dove i migranti messicani hanno creato una rete di associazioni cittadine per supportare la costruzione delle infrastrutture nella propria regione di origine, Zacatecas, una delle regioni centro-occidentali del Messico con una più lunga tradizione di emigrazione e la più alta percentuale di rimesse. Le associazioni zacatache iniziano a svilupparsi in California a partire dagli anni '60 e oggi sono oltre 200. Inizialmente fornivano assistenza ai migranti feriti o morti sul confine messicano per le cure o per il rientro della salma. Nel 1993, grazie anche ad una politica messa in atto dal governo messicano per una valorizzazione delle rimesse, venne organizzato il primo Programma 2x1 per rendere istituzionale il supporto della rete di associazioni zacateche e di incentivare l'investimento dei migranti, con l'apporto rispettivamente del Governo federale e di quello nazionale, con un investimento complessivo di 575.000 \$USA.

Nel 1999 venne lanciato un nuovo programma 3x1 con l'ingresso della municipalità di Zacatecas come terzo attore e il finanziamento di progetti con maggiore impatto sulla comunità, come borse di studio.

L'esperienza messicana ha avuto un grande successo, mostrando le potenzialità di una partecipazione della diaspora come interlocutore per lo sviluppo del proprio paese di origine a fronte di una volontà politica concreta delle autorità locali per una valorizzazione della diaspora per lo sviluppo locale.

Il Programma messicano 3x1 ha permesso di finanziare un numero sempre crescente di progetti, mostrando la sostenibilità dello strumento del tempo e le sue potenzialità: dai 942 progetti finanziati nel 2002 con il coinvolgimento di 20 associazioni di immigrati in otto Stati USA, si è passati ai 1.438 progetti del 2004 con 527 associazioni messicane finanziatrici distribuite in 31 stati americani. L'urbanizzazione è stata l'area di maggiore investimento dei progetti a cui si sono aggiunti progetti per l'elettrificazione e l'acqua potabile e la costruzione di centri comunitari.

Ampia è la letteratura relativa all'esperienza messicana¹⁰, anche se in Italia lo strumento appare ancora nuovo e sconosciuto nonostante la sua semplicità e efficacia.

Schema di sintesi: dimensione collettiva

Dimensione Collettiva

OBIETTIVO

- Sviluppare iniziative di solidarietà che contribuiscono ad una maggiore coesione sociale e ad uno sviluppo locale in Perù



PROPOSTA

“3x1 Andino”: attraverso cui la diaspora possa contribuire con un euro di risparmio moltiplicato dagli altri attori partecipanti



STRUMENTI/ATTORI

- Partnership associazioni di immigrati – pubblico – privato - terzo settore a sostegno di progetti di solidarietà con un impatto sullo sviluppo nei paesi andini di provenienza

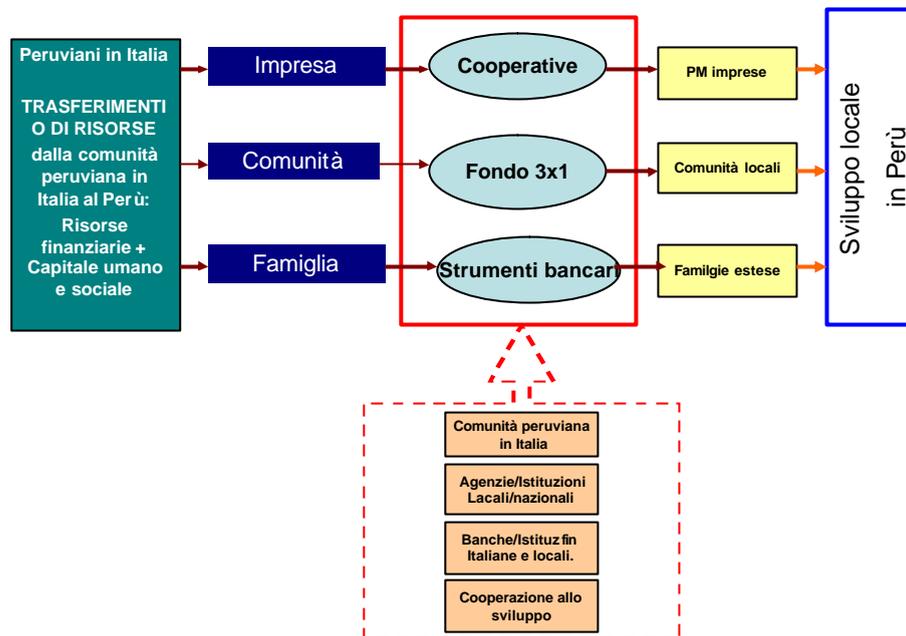
Naturalmente tutte le proposte presentate fanno parte di una struttura più generale che comprende le tre dimensioni come un tutt'uno, capaci, agendo contemporaneamente, di canalizzare e valorizzare le risorse provenienti dalla diaspora peruviana in Italia verso un meccanismo virtuoso a sostegno della comunità stessa, delle famiglie di origine e dello sviluppo del paese di origine.

Lo schema seguente mostra come i diversi strumenti e attori interagiscono per trasformare le rimesse inviate dall'Italia al Perù in risorse capaci di generare sviluppo. Condizione necessaria perché l'obiettivo venga raggiunto è l'intervento, all'interno di un approccio comune e integrato, di tutti gli attori coinvolti, dai governi nazionali e locali (comprese le agenzie di sviluppo, gli enti territoriali e le strutture nazionali a sostegno del commercio e degli investimenti internazionali), al settore privato, al terzo settore, alle associazioni e agli immigrati peruviani, fino alle istituzioni e agli enti internazionali.

¹⁰ “Mexico, 3x1 pilot project for migrants: innovation and strengthening”, phase i, (me-11012), loan proposal, 2006.

¹⁰ “Human Rights Research Report Free trade of labor? The relationship among migration, development and free trade in rural Mexico”, Human Rights Research Report, Human Rights Center, University of California, Berkeley, 2004. (bold text not included in the original versions). “Collective Remittances and the 3x1 Program as a Transnational Social Learning Process”, by Rodolfo García Zamora, Background Paper to be presented at the seminar, “Mexican Migrant Social and Civic Participation in the United States.”, Woodrow Wilson International Center for Scholars, Washington D.C., November 4th and 5th, 2005. (bold text not included in the original versions).

Schema di sintesi: un approccio integrato



5 PROPOSTA CESPI PER LA CREAZIONE DI UN FONDO ANDINO DI SOLIDARIETÀ 3x1

Sulla base dell'esperienza e sull'analisi del caso messicano, in relazione alle caratteristiche della comunità peruviana in Italia, il CeSPI sostiene l'importanza e le potenzialità di questo strumento sulla base di una serie di aspetti fondamentali:

- i) la transnazionalità dell'impegno della diaspora
- ii) permette e rafforza i legami fra la diaspora e il proprio paese di origine
- iii) attribuisce ai migranti un ruolo attivo e responsabile dell'utilizzo delle proprie risorse e del contributo per lo sviluppo del loro paese di origine
- iv) permette il trasferimento non solo di risorse finanziarie pure, ma, attraverso i progetti, di tutto il capitale umano e il know how che la diaspora porta con sé
- v) riconosce i migranti quale corpo con una identità collettiva e un ruolo capace di essere interlocutore (sia nei confronti delle autorità sociali e politiche peruviane che di quelle italiane)
- vi) permette ai migranti di amplificare gli sforzi individuali e di dare un reale e efficace contributo allo sviluppo del proprio paese di origine
- vii) nelle comunità di destinazione e in quella dei migranti, rafforza i meccanismi di governance fra i diversi livelli della società
- viii) dal lato degli attori coinvolti, permette di ottenere effetti significativi e un'elevata visibilità a fronte di un impegno finanziario contenuto

- ix) è uno strumento di relativa semplicità di costituzione e di attuazione e che può facilmente prevedere l'intervento di soggetti sia pubblici che privati
- x) può essere facilmente replicato per una varietà di progetti, senza dover creare limitazioni o relazioni di esclusività fra i diversi attori coinvolti
- xi) anche se tradizionalmente è stato utilizzato per il finanziamento di progetti di utilità sociale e per le infrastrutture, riteniamo che possa essere uno strumento applicabile in modo efficace anche per il sostegno di progetti imprenditoriali nel paese di origine

Supportato da queste analisi e riflessioni il CeSPI ha realizzato, con la collaborazione di Rial, il primo **Programma 3x1 italiano** con il coinvolgimento delle **comunità andine** presenti sul territorio italiano (Bolivia, Perù, Colombia Equador).

Il progetto presenta alcuni importanti elementi di novità rispetto al modello messicano, che valorizzano maggiormente lo strumento come catalizzatore di risorse collettive generatrici di sviluppo.

In primo luogo il Programma si rivolgerà alla Regione Andina e non ad un singolo paese o ad una specifica area territoriale, coinvolgendo la diaspora in Italia proveniente dalla regione e finanziando progetti in tutti i paesi compresi nell'area. L'ampliamento dell'area oggetto del programma ha come obiettivo principale quello di accrescere il legame fra i migranti andini presenti in Italia e stimolare un senso di coesione e solidarietà regionale fra i gruppi.

Il secondo aspetto innovativo risiede nell'applicazione al Programma del concetto di **"Junta"**, un meccanismo utilizzato in America Latina per la concessione rotativa del credito all'interno di un gruppo di soggetti.

In questa prima fase di sperimentazione verranno finanziati contemporaneamente quattro progetti, uno per ciascun paese di provenienza, per poi passare ad un meccanismo rotativo per cui ogni anno le risorse raccolte da ciascun gruppo verranno interamente impiegate per finanziare progetti selezionati solo in uno dei paesi, scelto sulla base di un meccanismo rotativo su base annua. In questo modo ciascun gruppo di migranti e ciascuna area di destinazione potrà trarre vantaggio delle risorse dell'intera "Junta", di volta in volta moltiplicata con il contributo dei partner.

Un'istituzione internazionale con un'adeguata esperienza si occuperà della selezione e della gestione e verifica dei progetti in loco, mentre le comunità andine in Italia si occuperanno della raccolta della parte di fondi dei migranti e della individuazione dei progetti da proporre. In questo primo esperimento verranno finanziati progetti di utilità sociale rivolti a minori.

Diciassette associazioni andine in Italia, con il coordinamento del CeSPI, hanno già aderito all'iniziativa, con un documento di intenti, prevedendo la raccolta di una prima fase di 25.000€ in sei mesi (attraverso una "riffa" con estrazione di premi) che andrà a costituire la base del meccanismo moltiplicatore.

Il CeSPI ha coinvolto diversi operatori privati e pubblici italiani, al momento si contano infatti cinque soggetti partecipanti, realizzando così un meccanismo moltiplicatore 5x1.

6. CONCLUSIONI

La migrazione, e in particolare quella peruviana, può effettivamente essere motore di sviluppo e giocare un ruolo attivo per la crescita economica e sociale del proprio paese di origine. È questa una delle principali conclusioni a cui la ricerca del CeSPI è giunta.

La valorizzazione delle risorse che la diaspora porta con sé deve però superare alcuni meccanismi che ne impediscono la piena realizzazione.

In primo luogo è necessario rompere il binomio *rimessa=consumo* e iniziare a considerare la rimessa, nella sua accezione più ampia, non solo un semplice trasferimento di denaro, ma anche una **risorsa** che, se opportunamente canalizzata, genera vantaggi per l'immigrato e la sua integrazione, per la famiglia di origine e per la crescita sociale ed economica del proprio paese.

La realizzazione di strumenti di valorizzazione delle rimesse deve sviluppare un approccio *bottom-up* attraverso il coinvolgimento e la partnership fra più soggetti e su livelli diversi: gli immigrati, il settore privato, il sistema bancario e finanziario, gli enti territoriali, le agenzie di sviluppo e i governi. In questo processo risulta fondamentale il coinvolgimento diretto della diaspora come principale attore e agente, attraverso strumenti ne valorizzino le risorse, ma anche l'identità, i legami con le comunità e il paese di origine, e creando un meccanismo che sia in grado, nel tempo, di auto-sostenersi e auto-rigenerarsi.

Partendo dalla duplice identità dell'immigrato di cittadino italiano e peruviano, il CeSPI ha così individuato tre aree di intervento in relazione alle tre diverse dimensioni che le rimesse assumono nel rapporto del migrante con il proprio paese e con l'Italia.

Per quanto riguarda al dimensione individuale, emergono chiari spazi di intervento sia in termini di riduzione dei costi di trasferimento, che in termini di controllo sulla destinazione finale delle rimesse e legame al progetto di vita del migrante.

A fronte di una vivacità imprenditoriale diffusa anche nella realtà peruviana in Italia, emergono forti limiti dovuti alla debolezza della struttura finanziaria e alle difficoltà di accesso al credito per le aziende peruviane, come anche carenze di capacità gestionali e di formazione.

Date le forti relazioni esistenti fra i peruviani immigrati e fra questi e le comunità di origine, riteniamo che il modello delle imprese cooperative meglio si adatti alle caratteristiche e alle necessità imprenditoriali della diaspora peruviana attraverso attività transnazionali che generino un effetto volano di sviluppo socio-economico, in Italia in Perù

Riteniamo inoltre che il processo di bancarizzazione degli immigrati peruviani in Italia vada incentivato, attribuendo al sistema bancario un ruolo di intermediazione - necessario e strategico - per creare sviluppo. La canalizzazione delle rimesse attraverso il sistema bancario offre infatti un ventaglio di possibilità di valorizzazione molto più ampio, oltre che, di riflesso, una bancarizzazione delle famiglie di origine. Contemporaneamente essa permette di accrescere il livello di trasparenza e di controllo dei flussi e delle condizioni.

Poiché esiste ancora un chiaro gap fra canali e strumenti di invio delle rimesse ed esigenze e potenzialità che questi possono generare, possiamo invero affermare che le rimesse dei peruviani in Italia rimangono dei flussi finanziari in cerca di prodotti finanziari.