

5. LA DIMENSIONE PRODUTTIVA DELLE RIMESSE COLLETTIVE: UN TENTATIVO DI CLASSIFICAZIONE E NUOVI PERCORSI DI RICERCA

di Anna D'Ambrosio, Cecilia Navarra ed Ester Salis

1. Introduzione

Nel contesto dell'esplosivo aumento del volume delle rimesse dei migranti negli ultimi decenni, l'attenzione di governi e ricercatori si è concentrata sulle strategie di valorizzazione delle rimesse ai fini dello sviluppo. Accanto ai fondi trasferiti individualmente dai migranti alle proprie famiglie, crescente attenzione viene dedicata alle "rimesse collettive", cioè a quelle forme di trasferimento finanziario (e non solo) che gruppi di migranti all'estero realizzano a beneficio delle proprie comunità di origine, soprattutto attraverso reti associative. Queste rimesse vengono principalmente destinate a *community development projects* (beni pubblici locali e piccole infrastrutture) e implicano la messa in comune di risorse e il coordinamento tra gli attori coinvolti: ciò le rende particolarmente interessanti in un'ottica di sviluppo locale.

Le risorse e le capacità impiegate in questi processi hanno portato governi e organizzazioni internazionali a interrogarsi sull'impiego di queste rimesse per fini "produttivi": questa possibilità è, con rare eccezioni, negata nella letteratura scientifica. Negli studi finora condotti, le rimesse collettive sono state associate alla produzione di beni pubblici (de Haas, 2005; Goldring, 2004). Noi riteniamo che, per quanto supportata da una vasta casistica, questa associazione trascuri una varietà di casi ed esperienze che, pur mantenendo una dimensione collettiva, possiedono un chiaro orientamento a produrre per il mercato.

Nelle pagine che seguono ci poniamo dunque l'obiettivo di rivisitare criticamente la letteratura esistente al fine di proporre una nuova sistematizzazione delle rimesse collettive che rifletta quanto più possibile le tipologie di progetto effettivamente osservate, tenendo conto dei possibili impieghi del capitale raccolto da una pluralità di migranti a beneficio del Paese di origine¹. L'intento è quello di contribuire, avendo chiarito l'oggetto di

¹ I casi che portiamo a supporto delle nostre tesi non sono stati analizzati attraverso una rac-

analisi, a una più equilibrata valutazione del potenziale di sviluppo delle rimesse collettive destinate alla generazione di impiego e di reddito.

L'articolo è organizzato come segue: nel par. 2 si percorrerà sinteticamente lo stato dell'arte della letteratura sulle rimesse collettive e sul loro potenziale produttivo; nei par. 3 e 4 le classificazioni delle rimesse più adottate (Goldring, 2004 e Schüttler, 2006) verranno discusse anche alla luce di alcuni casi concreti. Nel par. 5 la combinazione tra i due approcci aprirà la strada a una nuova griglia interpretativa.

2. Stato dell'arte

Le “rimesse collettive” o “comunitarie” sono generalmente definite come trasferimenti finanziari dal Paese di destinazione a quello di origine, caratterizzati dalla messa in comune (*pooling*) di piccoli contributi da parte di una pluralità di migranti, e da una progettualità collettiva (Goldring, 2004). Il *pooling* e il trasferimento di denaro a beneficio della comunità di origine sono spesso canalizzati da *Home Town Associations* (HTA), cioè associazioni più o meno formalizzate di migranti originari di una stessa area geografica, e dalle loro reti (Orozco e Welle, 2005; Portes *et al.*, 2005; Ceschi e Stocchiero, 2006); accanto a queste, tuttavia, si osservano rimesse collettive coordinate da gruppi informali di iniziativa temporanea e non necessariamente orientati a un orizzonte temporale di lungo periodo. Secondo la definizione prevalente, le rimesse collettive vanno a finanziare la produzione di beni pubblici locali, ovvero piccole infrastrutture, scuole e dispensari sanitari, circoli ricreativi ecc. (Brett e Sedaca, 2004; Goldring, 2004). Come nel caso delle rimesse famigliari, accanto al trasferimento finanziario in senso stretto le rimesse collettive sono spesso associate alle “rimesse sociali” descritte da Levitt (2001) e particolarmente al trasferimento di conoscenza e *know-how* (Stocchiero, 2008).

L'appartenenza associativa è spesso segnalata come un importante fattore di partecipazione politica del migrante nella società di destinazione (Caponio, 2005; Mantovan, 2007; Danese, 1998; Goldring, 2004): allo stesso modo, l'attività transnazionale di gestione delle rimesse collettive è associata alla partecipazione politica e al riconoscimento di status per il migrante sia nel Paese d'origine, sia in quello di destinazione (Daum, 1998; Stocchiero, 2008; Riccio, 2009). L'ampiezza e profondità del sistema di relazioni che l'associazione di migranti sviluppa nel Paese di de-

colta sistematica di dati, ma derivano da una prima ricognizione della letteratura e del materiale disponibile sui progetti rilevanti per il tema.

stinazione sono spesso positivamente correlate con la capacità di promuovere interventi di natura comunitaria nel Paese di origine (Riccio, 2009; Navarra e Salis, 2010): è spesso rilevato, infatti, come l'inclusione nel tessuto associativo e istituzionale nel Paese di destinazione permetta di sviluppare partnership utili al fine della progettazione di interventi nel Paese d'origine. Più in generale, le forme di *leadership* e le strutture di *governance* delle associazioni sono strettamente connesse alle caratteristiche e all'efficacia dei progetti legati al trasferimento delle rimesse collettive (Andrade-Eekhov, 1997; Ceschi e Stocchiero, 2006; Stocchiero, 2008; Navarra e Salis, 2010, con particolare riferimento al caso senegalese nel contesto italiano).

Appare quindi evidente come le rimesse collettive, per quanto limitate in volume², possano essere significative ai fini dello sviluppo locale e abbiano perciò attratto l'attenzione di un gran numero di studi e di politiche rivolte a mobilitare il capitale dei migranti per progetti di portata comunitaria nel Paese d'origine (cfr. World Bank, 2006; ILO, 2005). Torres (2001) le definisce come "risorse di alta qualità":

A diferencia de las remesas familiares, están por lo general etiquetados para inversión y además ostentan una representatividad comunitaria y un carácter participativo. Frecuentemente, vienen acompañados por aportaciones de trabajo directo de los migrantes, dando lugar a una verdadera transferencia de habilidades técnicas o administrativas (p. 9)

Casi particolarmente significativi e studiati sono quelli dei programmi Tres por Uno e Mi Comunidad lanciati dai governi di Zacatecas e Guanajuato in Messico in seguito all'osservazione delle dinamiche spontanee d'invio delle rimesse da parte dei migranti messicani negli Stati Uniti. In questi programmi, diversi livelli di governo istituiscono *matching funds* che integrano le rimesse trasferite per progetti di sviluppo comunitario o per l'avvio di partnership tra migranti imprenditori in progetti produttivi nei Paesi di origine (cfr., per esempio Moctezuma Longoria, 2002; per una rassegna degli interventi del governo messicano rivolti a mobilitare le rimesse si veda Goldring, 2004, p. 802). Per quanto riguarda le organizzazioni internazionali, si evidenzia a titolo esemplificativo il programma d'iniziativa congiunta "Migration4Deve-

² Si stima che il volume delle rimesse collettive si situi tra circa l'1% e il 10% del volume delle rimesse individuali (Goldring, 2004; Dade, 2006). Le stime tuttavia non sono esaustive, anche a causa della molteplicità di canali per il trasferimento di rimesse che rispondono ai criteri di *pooling* e di finalità collettiva, al di là delle sole associazioni formalizzate.

lopement”, promosso da UNDP e Commissione Europea, che sostiene una serie di iniziative transnazionali che coinvolgono società civile e associazioni di migranti nell’avvio di progetti di rilevanza produttiva nel Paese di origine.

Nonostante il crescente orientamento dei programmi governativi a sostegno dell’investimento nel settore privato delle rimesse collettive, queste ultime sono finora principalmente analizzate in letteratura come una fonte di finanziamento di beni pubblici locali (intesi come non generatori di reddito). Riteniamo che ai fini dello studio del potenziale di questi trasferimenti per lo sviluppo dei Paesi di origine, però, sia necessario analizzare anche la loro dimensione produttiva, ovvero i casi in cui queste rimesse vengono impiegate per progetti economici che prevedono l’attivazione di un processo produttivo organizzato (un’impresa) e *market-oriented*, cioè orientato alla produzione di beni privati o servizi. La possibilità che rimesse collettive vengano destinate alla produzione di *market goods* è prefigurata da Moctezuma Longoria (2002) nella possibilità che una pluralità di “migranti imprenditori” si associno per destinare i propri investimenti a beneficio della comunità di origine.

Il pessimismo espresso da buona parte degli autori (cfr., per esempio, Goldring, 2004) sulla possibilità di convertire efficacemente le rimesse collettive a fini produttivi deriva direttamente dal dibattito sulla valorizzazione delle rimesse individuali ai fini dello sviluppo³. In primo luogo, infatti, l’investimento dei migranti deve fare fronte alle criticità che caratterizzano più in generale l’investimento nei contesti “*remittance-receiving*”, dove le opportunità sono limitate, tra gli altri fattori, dall’instabilità macroeconomica, istituzionale e dei mercati e spesso dalla ridotta domanda interna (Durand, 1996, per il caso messicano; Aydas *et al.*, 2005, per il caso della Turchia; De Haas, 2005). In secondo luogo, la capacità d’investimento dei migranti è limitata dalla vulnerabilità socio-economica spesso osservata tra i migranti stessi nel Paese di approdo, da cui può derivare un’instabilità sul fronte dei redditi che rende difficile l’accumulazione di capitale (Durand, 1996). In terzo luogo, la dimensione transnazionale dei progetti imprenditoriali può dare origine a elevati costi di transazione, di coordinamento e di monitoraggio, che si sommano ai costi di gestione associati al funzionamento di un’impresa, per fronteggiare i quali i migranti non necessariamente possiedono adeguate capacità manageriali (Goldring, 2004, pp. 827-828).

³ Cfr., per esempio De Haas (2005). L’autore è cauto nell’attribuire un ruolo alle rimesse nello sviluppo locale se non nel contesto di politiche di migrazione circolare.

Si osservano inoltre alcuni vincoli specificamente associati alle rimesse collettive. Da un lato, le dinamiche di *governance* e il processo decisionale interno alle HTA possono essere segnati da inefficienze e conflittualità⁴: secondo Mason e Beard (2008), il grado di azione collettiva all'interno delle HTA messicane costituisce una misura della loro capacità di agire indipendentemente dagli interventi statali. Dall'altro, laddove la *leadership* sia in grado di "sbloccare" il processo decisionale, esiste il rischio che essa si appropri dei benefici generati dall'investimento collettivo, e che il progetto non venga definito nell'interesse dei beneficiari ma dell'élite (cfr. Orozco e Welle, 2005). Viene inoltre talvolta segnalata una scarsa coerenza degli investimenti collettivi dei migranti con le strategie di sviluppo elaborate dalle istituzioni locali o nazionali (Basilia Valenzuela e Lanly, 2004), con il risultato di avviare progetti legati più alla sensibilità dei migranti all'estero che a reali necessità o potenzialità della popolazione; Alarcón (2000) osserva che raramente i progetti delle HTA generano benefici sostenibili, con l'eccezione di progetti infrastrutturali che permettano di facilitare le transazioni economiche, i quali tuttavia, non creano in genere posti di lavoro permanenti.

Pur tenendo in considerazione i vincoli evidenziati sopra, un'ulteriore analisi della letteratura permette tuttavia di evidenziare prospettive più "ottimiste" sulla possibilità di convertire le rimesse collettive a fini produttivi. In primo luogo, i migranti vengono considerati da diversi autori come attori particolarmente dinamici dello sviluppo (Delgado *et al.*, 2001; Taylor, 1999): Brett e Sedaca (2004) evidenziano come l'investimento da parte dei migranti in patria abbia spesso la caratteristica di essere "pioniere" (*first mover*), nella misura in cui essi, mossi da motivazioni soggettive o altruistiche, identifichino, in mercati che non hanno ancora riscosso l'interesse di altri investitori, opportunità emergenti tali da contribuire a modificare gli orientamenti del mercato. I *first movers* sono attori cruciali per "mettere in moto" economie caratterizzate da elevata incertezza e rischio economico (Freinkman, 2002). Inoltre, l'appartenenza a reti transnazionali della diaspora costituisce un fattore che allevia la scarsità di capitale (Woodruff e Zenteno, 2007), migliora l'accesso a informa-

⁴ Le difficoltà sul piano decisionale sono spesso segnalate anche nella letteratura sulla "democrazia economica" e sull'impresa gestita dai lavoratori: esiste un nutrito filone di letteratura che identifica come principale limite dell'impresa cooperativa proprio l'inefficienza del processo di *decision-making* collettivo: in un contesto di *governance* caratterizzato da un principio decisionale democratico (come nel caso delle associazioni), è più difficile ricomporre l'eterogeneità delle preferenze dei diversi decisori (Hansmann, 1996; Putterman e Dow, 2000).

zioni sui mercati internazionali, sulle tecniche gestionali e produttive rispetto agli imprenditori locali (Brett e Sedaca, 2004) e, rispetto agli imprenditori internazionali, riduce i costi di informazione e transazione grazie alla conoscenza del contesto di attività e alla presenza di contatti sociali e di affari (Leblang, 2010). In questo modo eventuali ostacoli amministrativi sono gestiti più facilmente e nuove partnership possono essere avviate con minori difficoltà (Brett e Sedaca, 2004). Reti di migranti-imprenditori possono, mettendo insieme i capitali dei membri, aprire prospettive di investimento più ambiziose e superare problemi di massa critica nell'avvio del business (si veda, *ultra*, il caso OKUP), e, lavorando sulla tradizione produttiva del territorio di origine, proporre forme di marketing che valorizzano la produzione locale (per esempio “Made in Jerez”, “Zacatecas”) e si indirizzano ai segmenti di mercato cosiddetti “nostalgici”, a cui i migranti si rivolgono per l'acquisto di prodotti del Paese di origine (Moctezuma Longoria, 2002).

Com'è stato anticipato, Torres (2001) e Torres e Kuznetsov (2006) evidenziano che il lavoro di coordinamento e progettazione portato avanti dalle HTA nella scelta e selezione del progetto a cui destinare le rimesse collettive sia da considerarsi una “risorsa di qualità”: attraverso il *pooling*, nelle HTA vengono attivate risorse e capacità altrimenti potenzialmente inutilizzate, si catalizzano l'organizzazione e la partecipazione politica dei membri, e si aumenta la loro incisività nel *policy making*.

Sulla base di questa breve ricognizione della letteratura rilevante in tema di valorizzazione produttiva delle rimesse collettive non è possibile dare una risposta univoca alla questione della valorizzazione delle rimesse collettive ai fini dello sviluppo; tuttavia emergono molte forme in cui adeguate politiche e adeguato coordinamento all'interno delle HTA potrebbero valorizzare il potenziale “produttivo” dei migranti.

Sulla definizione del termine “produttivo” è opportuno soffermarsi brevemente. Alcuni studiosi, negli anni Novanta, hanno definito *productive* in contrasto con *consumptive*, cioè come tutti gli usi delle rimesse non consistenti nel consumo immediato, e quindi risparmiate o investite in capitale fisso, variabile o umano. Lavori più recenti tendono invece a sovrapporre implicitamente l'analisi degli aspetti produttivi dei progetti finanziati da rimesse collettive agli aspetti *profit generating*. Si può tuttavia osservare che anche all'interno dei *community development projects* più frequentemente promossi dalle HTA, esiste una dimensione generatrice d'impiego (*employment generating*) che, se non genera profitti, certamente genera redditi ed effetti moltiplicatori nell'economia locale. Inoltre, la partecipazione a questi interventi può permettere di acquisire capa-

cià che possono essere reimpiegate in nuovi progetti, e nel lungo termine contribuire ad aumentare la dotazione di *capabilities* del territorio (cfr. Sen, 2000).

3. Rimesse collettive e rimesse imprenditoriali a confronto

La distinzione tra “produttivo” e “non produttivo” in un’ottica di *profit generation* è alla base della tipologia sulle rimesse elaborata da Luin Goldring (2004), ampiamente adottata in letteratura, anche in virtù della sua efficacia espositiva. L’autrice distingue tra rimesse famigliari (ovvero rimesse individuali verso il nucleo famigliare d’origine, che non sono oggetto di questo lavoro), collettive e imprenditoriali. Le rimesse collettive sono identificate non solo dal *pooling* di risorse da parte di diversi migranti, ma anche e soprattutto dal fatto che siano collettivi il bene e il beneficio finanziati dalle rimesse.

This means that, in general, the projects do not allow for individual appropriation of the project or of profits, rents or other benefits associated with it, and use of the project or good is fairly open and universal, at least within the locality (Goldring, 2003, p. 824).

All’interno della tipologia, solo le rimesse collettive sono intese avere una dimensione di *pooling* e una finalità collettiva, mentre solo le rimesse imprenditoriali sono intese avere una dimensione “produttiva”; l’autrice associa alle rimesse imprenditoriali un orientamento al profitto che è assente nel caso delle rimesse collettive. In questo senso, l’autrice tende a trascurare, pur riconoscendone la possibilità, l’aspetto produttivo delle rimesse collettive. Le rimesse imprenditoriali che hanno forma di *business ventures*, per Goldring, derivano da una volontà governativa di promuovere forme di *public-private partnership* facendo leva sul legame emotivo che unisce il migrante al Paese di origine. Nell’investimento dei migranti entrano in gioco infatti sia logiche di mercato che di appartenenza: il migrante può considerare il fattore emotivo sufficiente a compensare la perdita di profitto dovuta alla localizzazione sub-ottimale dell’attività produttiva, elemento su cui fanno leva programmi come Tres por Uno e Mi Comunidad dei governi messicani di Zacatecas e Guanajuato.

Le tipologie di investimento finanziate tramite rimesse collettive, nella sua definizione, sono infrastrutture di base, servizi di natura sociale, strutture per attività ricreative, o altri investimenti in beni pubblici locali a uso della comunità di origine (Goldring, 2004). Mentre queste sono supportate

da una “forza organizzata”, e sono rivolte alla produzione di beni di natura pubblica, “entrepreneurial remittances or investment are less directly linked with an organization or network of organizations. Individual investors may or may not be members of hometown associations and federations” (Goldring, 2004, p. 831)

Quindi, per Goldring, il migrante investitore rimane individuale, e può eventualmente essere spinto al coordinamento con altri dall’intervento *ad hoc* dello Stato. In altre parole, viene trascurata nella categorizzazione la possibilità che progetti imprenditoriali vengano finanziati da una pluralità di migranti per una pluralità di beneficiari, o almeno non si dedica a questi casi una specifica attenzione. Nonostante, quindi, la tipologia sia pensata a partire da una riflessione sul caso messicano e sui programmi Tres por Uno e Mi Comunidad, entrambi i quali, nelle loro fasi più recenti, contengono elementi di promozione dell’imprenditoria, non si dedica specifica attenzione alla dimensione collettiva delle scelte imprenditoriali avviate con il loro supporto⁵. Nonostante l’intervento statale sia molto frequente negli interventi in cui i migranti collettivamente promuovono l’avvio di investimenti, i casi della cooperativa Ghanacoop⁶ e quello dell’associazione OKUP⁷, avviati e sostenuti in larga parte per iniziativa spontanea dei propri partecipanti, sembrano negare quantomeno la necessità di una *public-private partnership* nell’avvio di progetti imprenditoriali collettivi da parte dei migranti. Nel caso di OKUP, in particolare, il progetto è nato dalla considerazione che, nella prospettiva del ritorno, le rimesse individuali non sarebbero state sufficienti a garantire ai migranti uno standard di vita in linea con le loro aspettative; questa considerazione avrebbe motivato i migranti a mettere insieme le rimesse per lo *start-up* di un progetto di investimento collettivo. In altre parole, il *pooling* delle rimesse è inteso come un modo di superare i vincoli all’azione individuale raggiungendo la massa critica necessaria per superare le trappole della povertà che impediscono l’avvio di progetti di investimento produttivo nei Paesi di origine. Per questo circa 1000 migranti riuniti nell’associazione OKUP (Ovibashi Karmi Unnayan Program) hanno creato l’“OKUP Enterprise Limited” attraverso la raccolta di azioni per un ammontare di 41,250 dollari, con i quali sono stati acquistati terreni per la costruzione di un villaggio turistico e di un’azienda di allevamento bovino.

⁵ Riportati come Casi 1 e 2 in tab. 1.

⁶ Riportato come Caso 3 in tab. 1; Informazioni più dettagliate sono disponibili sui siti www.ghanacoop.it e tinyurl.com/3fevn3w.

⁷ Riportato come Caso 4 in Tab. 1. Ulteriori informazioni sono disponibili sul sito: tinyurl.com/4x24swj.

Inoltre, accanto a donazioni finalizzate alla fornitura di beni pubblici (letti d'ospedale, ambulanze, scuole, pozzi per l'acqua ecc.), si osservano casi di finanziamento attraverso le rimesse collettive di progetti "produttivi" (cioè generatori di reddito attraverso una produzione rivolta al mercato), che non comportano profitti per il migrante, ma possono invece generarne per il beneficiario. Si tratta per esempio delle donazioni di macchinari e materiali utili alla meccanizzazione agricola (Schüttler, 2006; Stocchiero, 2008, per i casi senegalese e ghanese) o dell'avvio di vere e proprie attività economiche, come nel caso dell'allevamento di agnelli analizzato da Orozco e Welle (2005), di quello di polli oggetto del progetto Ouled Daoud Azkhanine gestito dall'associazione della diaspora marocchina IMANE e finanziato dal programma Migration4Development, e nel caso delle cooperative agricole per la produzione di zafferano, olive e olio di Argan in Marocco promosse dall'ONG Migrations et Développement descritte in Schüttler (2006)⁸. Particolarmente interessante in questo senso è l'esperienza dell'associazione udinese di migranti Afro Italian humanitarian organization (Aiho), che ha attivato le rimesse dei propri membri al fine di sostenere la produzione delle aziende agricole del villaggio di Doryumu, Ghana. Il progetto prevede misure di supporto alle attività agricole quali il potenziamento delle infrastrutture, la creazione di un impianto di trasformazione agricola e di un centro per la formazione. Il progetto, portato avanti con il supporto del programma MIDA Italia-Ghana/Senegal dell'OIM, si caratterizza per un forte orientamento al mercato e per una quasi assente redistribuzione all'interno dell'associazione dei benefici economici generati dal progetto, che sono destinati principalmente ai beneficiari in Ghana⁹. È da segnalare anche l'effetto dimostrativo del progetto, che ha stimolato alcuni migranti ad associarsi, indipendentemente da Aiho, per condurre il proprio esperimento imprenditoriale (Stocchiero, 2008).

In altri casi, i migranti non portano avanti personalmente progetti imprenditoriali ma, depositando i propri risparmi in fondi di microcredito destinati a finanziare attività nel Paese di origine, contribuiscono direttamente all'avvio di attività produttive *market-oriented*. Nella tipologia di Goldring casi come questi non trovano una chiara collocazione. Per esempio, nel caso dell'ONG ERCOF (Schüttler, 2006, programma "Savings and Investments in Microfinance Institutions")¹⁰, gruppi di migranti filippini in Lus-

⁸ Caso 5 in tab. 1: www.migdev.org.

⁹ Caso 6 in tab. 1.

¹⁰ Caso 7 in tab. 1: www.ercof.org.

semburgo e Olanda versano i propri risparmi in depositi a tempo presso banche rurali di microfinanza nelle Filippine, percependo un interesse che varia dall'8,5 al 10% all'anno e promuovendo l'invio collettivo di fondi per ridurre i costi delle commissioni. Il migrante ha così un beneficio sia economico che etico, dal momento che contribuisce all'avvio di microimprese in quelle aree rurali da cui proviene. L'idea che i risparmi di una comunità di migranti possano essere messi insieme e utilizzati come fonte di finanziamento per progetti imprenditoriali e micro-imprenditoriali in patria – condotti dai migranti stessi o da altri soggetti – è comune anche a diversi progetti tuttora in corso finanziati dal Programma UNDP-EC Migration4Development, per esempio il progetto “Remesas y emigrantes como recurso para el desarrollo” dell'Organizzazione delle Donne di Capo Verde (OMCV) in partnership con l'ONG Persone come noi Onlus¹¹, e il progetto “Mobiliser les remises de fonds des migrants au service du développement local au Sénégal” garantito dall'unione francese delle istituzioni di finanza etica FINASOL¹².

In sintesi, pur nella sua utilità, la tipologia di Goldring tiene quindi solo in parziale considerazione la possibilità che rimesse collettive finanzino attività *market-oriented*, considerando il “migrante collettivo” come colui che costruisce l’“*enabling environment*” perché ciò avvenga e non come un attore del processo produttivo. Si può forse dire che questo approccio polarizzi eccessivamente la dicotomia tra rimesse collettive (frutto di *pooling* di risorse, associate alla produzione di beni pubblici) da un lato, e *business partnership* orientate al mercato (la cui analisi è peraltro limitata ai casi in cui è l'intervento pubblico a promuoverle), dall'altro. In questo modo si rischia di trascurare alcune modalità d'intervento dei migranti effettivamente osservate empiricamente.

4. Rimesse collettive e attività generatrici di reddito

Mentre sono oggetto di studio per Goldring tutti i tipi di rimesse dei migranti, il lavoro di Schüttler (2006) si concentra esclusivamente sulla dimensione produttiva delle rimesse collettive, intesa come *income generating*, e ne propone una prima importante categorizzazione.

Rifacendosi agli idealtipi di migrante descritti da Moctezuma Longoria (2002) e ad alcuni studi di caso, l'autrice studia come il “migrante

¹¹ Caso 8 in tab. 1: www.personecomenoi.org/siteanet/home.aspx?idart=145.

¹² tinyurl.com/4388eaa.

collettivo”, il “migrante risparmiatore” e il “migrante imprenditore” contribuiscano in forma collettiva all’avvio di attività generatrici di reddito nei Paesi d’origine. La dimensione collettiva è intesa, diversamente da Goldring (2004), esclusivamente come *pooling* di risorse da parte di diversi migranti, tralasciando l’aspetto della finalità collettiva: in questo modo trovano spazio nella sua categorizzazione anche i casi in cui il risparmio remunerato sia destinato a progetti produttivi nel Paese di origine, per esempio attraverso l’intermediazione di istituzioni di microfinanza. In effetti, se si ammette che la finalità collettiva possa essere mediata da un’associazione o un’istituzione, e che i benefici delle rimesse collettive possano essere riservati a una parte della comunità locale e non alla sua totalità, come in effetti accade in molti casi, allora anche la categorizzazione di Schüttler rispetta i criteri di “collettività” definiti da Goldring.

Con queste premesse, l’autrice identifica così tre tipologie di rimesse collettive: le donazioni collettive, gli investimenti collettivi e il risparmio collettivo. La distinzione tra i primi due è individuata nell’aspettativa di un guadagno individuale per il migrante, assente nel caso delle donazioni e presente, anche se non necessariamente perseguita attraverso un comportamento massimizzante, nel caso degli investimenti collettivi. Infatti, come si è evidenziato nel par. 1, il migrante può accettare un rendimento subottimale e scegliere di investire nel Paese di origine per il prevalere di preferenze soggettive e di considerazioni di natura manageriale: la conoscenza del migrante del contesto di provenienza può ridurre i costi di reperimento dell’informazione e di gestione dell’investimento transnazionale. Esempi di donazioni collettive sono i progetti di promozione di cooperative agricole e artigiane realizzati dall’ONG francese Migrations et Développement, descritte nel capitolo precedente (Schüttler, 2006); un esempio di investimento collettivo è quello promosso nel quadro del programma Mi Comunidad (Schüttler, 2006; cfr. anche Moctezuma Longoria e Rodríguez Ramírez, 2000). La categoria di risparmio collettivo è applicata ai casi in cui risorse sono messe a disposizione del Paese di origine da parte dei migranti anche in assenza di uno specifico piano d’investimento, cioè ai casi in cui il migrante deposita i propri risparmi presso istituzioni di microfinanza, le quali corrispondono al risparmiatore un interesse, e a loro volta finanziano progetti di piccola scala a beneficio dei piccoli imprenditori nel Paese di origine, come nel caso di ERCOF citato nel paragrafo precedente (Schüttler, 2006).

Pur colmando una importante lacuna teorica, la classificazione di Schüttler include esplicitamente solo i progetti considerati *income gene-*

rating, e non considera la produzione di beni pubblici, che invece è il focus della maggior parte della letteratura, rinunciando così a identificare anche gli aspetti produttivi dei progetti finalizzati alla produzione di beni pubblici, quali per esempio i progetti infrastrutturali che, oltre a generare impiego per un periodo più o meno lungo, contribuiscono direttamente all'attività economica e allo sviluppo locale. Rimane da chiarire, in altre parole, come si collochino le rimesse collettive "produttive" *à la* Schüttler rispetto a quelle che finanziano beni pubblici locali e a quelle imprenditoriali *à la* Goldring (2004). In secondo luogo, è necessario un inquadramento teorico che superi la frequente sottostima degli aspetti produttivi dell'investimento sociale da un lato e, dall'altro, degli aspetti sociali dell'investimento produttivo.

5. Verso una categorizzazione delle rimesse collettive nella loro dimensione produttiva: una combinazione tra gli approcci esistenti

È interessante combinare i contributi di Goldring e Schüttler perché sono caratterizzati da una certa complementarità: Goldring guarda al lato del *receiver* delle rimesse e distingue rimesse collettive e imprenditoriali in base al loro orientamento rispettivamente *non-profit* (beni pubblici) e *for-profit* (beni privati); Schüttler guarda invece al lato del *remitter* e distingue tra diverse modalità di finanziamento: risparmio collettivo, investimento collettivo e donazione collettiva.

Per poter confrontare i due approcci e definire una tipologia degli aspetti produttivi delle rimesse collettive, tuttavia, è necessario introdurre alcune premesse concettuali, non necessariamente previste nelle tipologie originali, ma utili a sciogliere alcuni nodi critici in esse presenti: in primo luogo, si definiranno come "produttivi" tutti i tipi di attività *employment generating* (e non strettamente *profit generating*), siano essi beni pubblici o privati; in secondo luogo, si adotterà un concetto ampio di *pooling* che comprenda i casi in cui le risorse sono raccolte da una pluralità di individui che ne rimangono titolari, come nel caso del risparmio depositato in istituzioni finanziarie, purché esista una finalità di sostegno di interventi nel Paese di origine. Con queste premesse, l'analisi verrà ristretta ai soli aspetti collettivi e produttivi delle rimesse, escludendo così le rimesse familiari (Goldring, 2004) che sono inviate individualmente e vanno principalmente a finanziare il consumo della famiglia, e distinguendo gli investimenti finanziati da rimesse collettive dai progetti di *diaspora investment* individuali

o da generici investimenti diretti esteri non motivati dalla volontà del migrante di investire nella zona di origine. Incrociando le due tipologie si ottiene una griglia del tipo di quella mostrata in tab. 1, che classifica le rimesse in base, da un lato, alla forma di finanziamento e, dall'altro, al tipo di bene prodotto.

Tabella 1 – Tipologia di rimesse collettive individuata dall'incrocio delle tipologie di Schüttler (2006) e Goldring (2004)

Tipo di bene prodotto (Goldring)	Forma di finanziamento (Schüttler)		
	Donazione	Risparmio	Investimento
Bene privato	<i>Donazioni Collettive destinate alla produzione di beni privati</i> Caso 5/MIGDEV Caso 6/Aiho	<i>Risparmio collettivo che finanzia beni privati</i> Caso 7/ERCOF Caso 8/OMCV	<i>Investimento collettivo in beni privati</i> Caso 1/Tres por Uno (componente investimenti) Caso 2/Mi Comunidad (componente investimenti) Caso 3/Ghanacoop Caso 4/OKUP
Bene pubblico	<i>Donazioni collettive destinate alla produzione di beni pubblici</i> Caso 1/Tres por Uno (componente beni pubblici) Caso 2/Mi Comunidad (componente beni pubblici) Caso 12/Sedo Sebbe Caso 13/Taku Liggey	<i>Risparmio collettivo che finanzia beni pubblici*</i> Caso 9/Diaspora bonds	<i>Investimento collettivo in beni pubblici*</i> Caso 10/MUSE Caso 11/AGT

* Tipologie non coperte dalle classificazioni di Goldring (2004) e Schüttler (2006) ma emerse dall'incrocio tra le due classificazioni. I casi in corsivo sono relativi alla coesistenza tra gestione imprenditoriale e prevalente destinazione dei proventi per finalità sociali.

Fonte: Goldring (2004), Schüttler (2006); elaborazione delle autrici

Questa griglia può includere le rimesse collettive canalizzate da HTA e destinate alla produzione di beni pubblici in patria (“rimesse collettive” nella definizione di Goldring) così come le forme di donazione, risparmio e investimento collettivo delle rimesse descritte da Schüttler, che corrispondono alle combinazioni della prima riga. Le “rimesse imprenditoriali” di una *business partnership* tra migranti descritte da Goldring rientrano nella casella in alto a destra, costituendo una delle possibili forme della categoria di investimento collettivo. Oltre alla classificazione delle forme più convenzionali di rimesse collettive, l’incrocio delle due tipologie genera alcune combinazioni meno note e meno approfondite nella letteratura, corrispondenti alle possibilità teoriche di casi in cui:

- a. il risparmio venga raccolto collettivamente, remunerato e poi investito in un bene pubblico;
- b. l’investimento dei migranti in forme di *business partnership* sia destinato (direttamente o indirettamente) alla produzione di beni pubblici.

Se l’associazione tra un orientamento al guadagno del *remitter* (in termini di remunerazione del risparmio o dell’investimento) e il contributo a un bene pubblico in patria può a prima vista apparire contraddittoria, si può tuttavia segnalare un caso – pur difficilmente inquadrabile come “rimessa collettiva” – in cui il risparmio dei migranti viene raccolto e indirizzato alla produzione di beni pubblici dallo stesso attore statale. Si tratta dei *diaspora bonds* descritti, tra gli altri, da Grigorian e Gevorkyan (2003) e Brett e Sedaca (2004) e osservati in Bangladesh, Cina, India, Israele, Libano, Pakistan and Filippine¹³. Questi titoli di stato sono destinati specificamente ai migranti e particolarmente vantaggiosi per i governi, dal momento che, oltre a creare un impegno di lungo termine per il migrante, spesso offrono un rendimento scontato di un *patriotic discount* rispetto ad altri titoli di Stato, contando sul legame solidale del migrante con il Paese di origine. I fondi così raccolti (in alcuni casi di notevole entità) vengono in genere investiti nella costruzione di infrastrutture e hanno effetti positivi sulla fiducia degli investitori stranieri nell’andamento dei mercati. Si può discutere se, tuttavia, questo tipo di risparmio si possa considerare come una forma di rimessa collettiva, giacché non implica quello sforzo organizzativo e di coordinamento che è proprio delle rimesse collettive, per quanto sia presente una forma di *pooling* e un chiaro orientamento volontario al Paese di origine.

La classificazione si presta a spiegare una serie di altri casi empiricamente osservati se si introduce una distinzione più fluida, che non op-

¹³ Caso 9 in tab. 1.

ponga strettamente “bene pubblico” a “bene privato” ma consideri tipologie intermedie di beni. Rientrano nelle combinazioni oggetto di analisi i casi in cui il risparmio e l’investimento del migrante contribuiscono a quelle che potremmo definire “imprese sociali”, ovvero a quelle attività propriamente imprenditoriali, che però hanno l’obiettivo di produrre beni pubblici, o più generalmente beni o servizi con finalità sociali (Borzaga e Defourny, 2001), che finora non hanno ricevuto una specifica trattazione nella letteratura relativa alle rimesse collettive. Empiricamente, si possono tuttavia osservare casi che rispondono a queste caratteristiche: per esempio, il progetto Mutual Support for Economic Empowerment (MUSE) avviato da alcune associazioni di migranti nigeriani e ONG (Edo State Women Association, London Rebuilding Society, Nurses Across the Borders) nel Regno Unito, per l’investimento collettivo delle rimesse con scopi di mutualità e auto-aiuto¹⁴. Il meccanismo è costituito da tre passaggi: investimenti collettivi vengono avviati dalle associazioni di migranti; questi investimenti vengono proposti come garanzie per la richiesta di crediti presso istituzioni di finanza etica nel Regno Unito; con il capitale così raccolto vengono avviati investimenti in imprese sociali in campo sanitario e in attività di microcredito in Nigeria. I beneficiari del progetto in Nigeria ricevono inoltre formazione sui temi dell’impresa sociale e del microcredito.

Si possono inoltre collocare in quest’area i casi in cui gruppi di migranti avviano investimenti collettivi i cui utili vengono reinvestiti in beni pubblici in patria, come nel caso del progetto di una falegnameria nel distretto di Awatu-Effutu-Senya in Ghana: si tratta di un progetto imprenditoriale promosso da alcuni membri dell’Associazione Ghanesi di Torino (AGT) e supportato dal programma MIDA dell’OIM¹⁵. È interessante perché si tratta di un progetto imprenditoriale, quindi con aspettative di rendimento positive per i migranti coinvolti, ma concepito al fine di avere forti esternalità positive sul territorio: accanto all’attività delle falegnameria, è previsto l’investimento in infrastrutture e l’attività di rimboschimento della zona (Stocchiero, 2008).

L’associazione rimesse/impresa sociale si può osservare anche in caso di assenza di una prospettiva di guadagno per il *remitter* – estendendo la categoria di Schüttler di “donazione collettiva”. Nel caso delle associazioni di villaggio senegalesi Sedo Sebbe (Riccio, 2006) e Takku Liggey (Stocchiero, 2008), infatti, si osserva la partecipazione dei migranti all’avvio

¹⁴ Caso 10 in tab. 1.

¹⁵ Caso 11 in tab 1.

delle attività imprenditoriali, i cui proventi vengono però completamente reinvestiti all'interno dell'impresa sociale a beneficio della comunità. Per quanto riguarda Sedo Sebe, con le donazioni dei migranti nel Bergamasco è stata avviata un'attività di commercio di alimentari e articoli di ferramenta con un magazzino principale nel villaggio di Sedo Sebe e una sede succursale a Dakar, i cui proventi vengono reinvestiti nel magazzino stesso e in iniziative sociali nel villaggio di origine, tra le quali il completamento di una scuola elementare, interventi di riparazione di un acquedotto, il cimitero, il campo sportivo, e alloggi per gli insegnanti; per quanto riguarda Takku Liggey, le risorse dei migranti sono indirizzate a piccoli progetti agricoli e di turismo responsabile, gestiti attraverso un'unica impresa sociale che persegue la promozione culturale, sociale ed economica dell'intero villaggio (Stocchiero, 2008).

In sintesi, la precedente trattazione e, più in generale, la nota difficoltà di osservare beni pubblici puri nella realtà, suggeriscono l'utilità di adottare, dal lato del tipo di bene prodotto, una scala "fluida" che sostituisca la dicotomia bene pubblico/bene privato e includa forme intermedie. In queste possiamo annoverare le forme di beni pubblici spuri, come i beni di club (per esempio, macchinari agricoli, impianti di irrigazione utili a solo una parte della popolazione del villaggio), i beni pubblici locali e quelli con effetti di congestione (a diversi livelli, rientrano in queste categorie scuole, ospedali e pozzi). Dobbiamo inoltre considerare la possibilità, riscontrata empiricamente, che le rimesse finanzino imprese sociali: queste possono essere delle due tipologie contemplate in letteratura, ovvero, da un lato, imprese private che producono beni pubblici e, dall'altro, imprese *for-profit* che reinvestono parte dei profitti in beni pubblici a vantaggio della comunità di origine. Anche la caratterizzazione di impresa sociale può essere articolata, per esempio, per includere quelle imprese che, indipendentemente dall'oggetto della loro produzione, impiegano persone socialmente svantaggiate¹⁶.

¹⁶ In ottica analitica, si possono ricondurre entrambi i lati a gradi di appropriabilità del capitale sul fronte del finanziamento (appropriabilità per il *remitter*) e del tipo di progetto finanziato (appropriabilità per il *receiver*). Dal lato del finanziamento, l'appropriabilità è nulla nel caso in cui il migrante perda la proprietà del proprio capitale versando la propria quota in un fondo comune, sulla cui allocazione non può decidere individualmente ma attraverso un processo collettivo (come sostiene anche Goldring per le rimesse collettive in senso "tradizionale", cfr. par. 3); nei casi di risparmio e investimento collettivi, invece, le risorse sono messe in comune ma il singolo migrante ne mantiene la proprietà individuale, rimanendo anche beneficiario delle relative forme di remunerazione monetaria. Dal lato del tipo di bene prodotto, l'appropriabilità per il *receiver* decresce, per definizione, all'aumentare del grado di pubblicità del bene prodotto.

6. Conclusioni

Questo lavoro prende le mosse dalla volontà di studiare gli aspetti produttivi delle rimesse collettive. Da una breve ricognizione della letteratura, emerge una complessa relazione tra rimesse collettive, struttura delle opportunità e coordinamento tra i promotori, che ha indotto buona parte della letteratura a negare il potenziale produttivo delle rimesse collettive. Riflettendo sulle principali classificazioni esistenti (Goldring, 2004 e Schüttler, 2006) e sulla loro capacità di descrivere casi empiricamente osservati, questo lavoro individua alcuni limiti nella definizione di “produttivo” su cui queste si fondano, e propone una nuova griglia interpretativa delle tipologie di rimesse collettive. La griglia proposta incrocia i contributi di Schüttler e Goldring ed estende l’analisi a tutte le rimesse collettive che contribuiscano a creare occupazione (*employment generating*); qui trovano spazio alcuni casi, meno trattati in letteratura ma osservati empiricamente, in cui alla gestione imprenditoriale si associano finalità sociali e produzione di beni pubblici.

Riferimenti bibliografici

- Alarcón R. (2000), “The Development of Home Town Associations in the United States and the Use of Social Remittances in Mexico”, *Inter-American Dialogue*, Washington.
- Andrade-Eekhoff K. (1997), “Asociaciones Salvadoreñas en Los Ángeles y las Posibilidades de Desarrollo en El Salvador”, in Lungo M., *Migración Internacional y Desarrollo*, 2, Fundación Nacional para el Desarrollo, San Salvador.
- Aydas O., Neyapti B., Metin-Ozcan K. (2005), “Determinants of Workers’ Remittances: The Case of Turkey”, *Emerging Markets Finance and Trade*, 41(3), pp. 53-69.
- Basilía Valenzuela M., Lanly G. (2004), *Clubes de Migrantes Oriundos Mexicanos en los Estados Unidos*, Centro Universitario de Ciencias Económico Administrativas, Guadalajara.
- Borzaga C., Defourny J. (a cura di) (2001), *L’impresa sociale in prospettiva europea*, Edizioni 31, Trento.
- Brett J., Sedaca S. (2004), *Diasporas, Émigrés and Development. Economic Linkages and Programmatic Responses*, CARANA Corporation, Arlington.
- Caponio T. (2005), “Policy Networks and Immigrants’ Associations in Italy: The Cases of Milan, Bologna and Naples”, *Journal of Ethnic and Migration Studies*, 31(5), pp. 931-950.

- Ceschi S., Stocchiero A. (2006), *Relazioni transnazionali e co-sviluppo. Associazioni e imprenditori senegalesi tra l'Italia e i luoghi d'origine*, L'Harmattan, Torino.
- Dade C. (2006), *The Privatization of Foreign Development Assistance*, Canadian Foundation for the Americas (FOCAL) Policy Paper 05/06.
- Danese G. (1998), "Transnational Collective Action in Europe: The Case of Migrants in Italy and Spain", *Journal of Ethnic and Migration Studies*, 24(4), pp. 715-733.
- Daum C. (1998) *Les associations de Maliens en France: migrations, développement et citoyenneté*, Karthala, Paris.
- De Haas H. (2005), "International Migration, Remittances and Development: Myths and Facts", *Third World Quarterly*, 26(8), pp. 1269-1284.
- Delgado Wise R., Ramírez H. R. (2001), "The Emergence of Collective Migrants and their Role in Mexico's Local and Regional Development", *Canadian Journal of Development Studies*, 22(3), pp. 747-764.
- Durand J. (1996), *Migrations mexicaines aux Etats-Unis*, CNRS, Paris.
- Freinkman L. (2002), *Role of the Diasporas in Transition Economies: Lessons from Armenia*, World Bank.
- Gevorkyan A., Grigorian D. (2003), *Armenia and Its Diaspora: Is there a Scope for a Stronger Economic Link?*, Armenian International Policy Research Group, April.
- Goldring L. (2003), "Gender, Status and the State in Transnational Spaces. The Gendering of Political Participation and Mexican Hometown Associations", in Hondagneu-Sotelo P., *Gender and US Immigration: Contemporary Trends*, University of California Press, Berkeley.
- Goldring L. (2004), "Family and Collective Remittances to Mexico: A Multi-dimensional Typology", *Development and Change*, 35(4), pp. 799-840.
- Hansmann H. (1996), *The Ownership of Enterprise*, Belknap, Cambridge/London (trad. it. *La proprietà dell'impresa*, Il Mulino, Bologna, 2005).
- ILO (2005), *Multilateral Framework for a rights-based approach to labour migration*, Geneva.
- Leblang D. (2010), "Familiarity Breeds Investment: Diaspora Networks and International Investment", *American Political Science Review*, 104, pp. 584-600.
- Levitt P. (2001), *The Transnational Villagers*, University of California Press, Berkeley.
- Mantovan C. (2007), *Immigrazione e cittadinanza: auto-organizzazione e partecipazione dei migranti in Italia*, FrancoAngeli, Milano.
- Mason D. R., Beard V. A. (2008), "Community-based Planning and Poverty Alleviation in Oaxaca, Mexico", *Journal of Planning Education and Research*, 27(3), pp. 245-260.
- Moctezuma Longoria M. (2002), "Los migrantes mexicanos en los Estados Unidos y l'inversion productiva en México", *Migraciones Internacionales*, 1(3), pp. 149-162, redalyc.uaemex.mx/pdf/151/15101307.pdf.

- Moctezuma Longoria M., Rodríguez Ramírez H. (2000), “Programas ‘Tres por Uno’ y ‘Mi Comunidad’: Evaluación con migrantes Zacatecanos y Guanajuatenses radicados en Chicago, Ill. y Los Angeles, Ca. Informe final de investigación”, Universidad Autónoma de Zacatecas.
- Navarra C., Salis E. (2010), *Una comunità di associazioni.rassegna della letteratura sull’associazionismo senegalese in Italia*, FIERI, Torino.
- Orozco M., Welle K. (2005), “Hometown Associations and Development: A Look at Ownership, Sustainability, Correspondence, and Replicability”, Presentation prepared for the International Forum on Remittances.
- Portes A., Escobar C., Radford A. W. (2005), *Immigrant Transnational Organizations and Development: A Comparative Study*, Center for Migration and Development – Princeton University.
- Putterman L., Dow G. (2000), “Why Capital Suppliers (Usually) Hire Workers: What we Know and What we Need to Know”, *Journal of Economic Behaviour and Organization*, 43, pp. 319-336.
- Riccio B. (2006), “Associazionismo, capitale sociale e potenziali di co-sviluppo tra i migranti senegalesi nella provincia di Bergamo”, in Ceschi S., Stocchiero S., *Relazioni transnazionali e co-sviluppo. Associazioni e imprenditori senegalesi tra Italia e luoghi di origine*, L’Harmattan, Torino.
- Riccio B. (2009), “Prove di cittadinanza simultanea: co-sviluppo, associazionismo senegalese e partecipazione transnazionale”, in Bellagamba A., *Inclusi/esclusi. Prospettive africane sulla cittadinanza*, Torino, Utet.
- Schüttler K. (2006), “The Contribution of Migrant Organisations to Income-Generating Activities in Their Countries of Origin”, ILO – Employment Sector Working Paper n. 50, Geneva.
- Sen A. (2000), *Lo sviluppo è libertà*, Mondadori, Milano.
- Stocchiero A. (2008), *Learning by doing: Il transnazionalismo dei migranti per lo sviluppo locale nel programma MIDA Italia – Ghana/Senegal*, CESPI, Roma.
- Taylor J. E. (1999), “The New Economics of Labour Migration and the Role of Remittances in the Migration Processes”, *International Migration*, 37(1), pp. 63-88.
- Torres C., Kuznetsov Y. (2006), “Mexico: Leveraging Migrants’ Capital to Develop Hometown Communities”, in Kuznetsov Y., *Diaspora Networks and the International Migration of Skills: How Countries Can Draw on Their Talent Abroad*, World Bank Institute Development Studies, Washington.
- Torres F. (2001), *Las remesas y el desarrollo rural en las zonas de alta intensidad migratoria de México*, CEPAL, www.eclac.org/publicaciones/xml/5/9465/l504.pdf.
- Woodruff C., Zenteno R. (2007), “Migration Networks and Micro-Enterprises in Mexico”, *Journal of Development Economics*, 82(2), pp. 509-528.
- World Bank (2006), *Global Economic Prospects: Economic Implications of Remittances and Migration*, World Bank, Washington.

