

IL CAPITALE SOCIALE TRANSNAZIONALE DEI MIGRANTI SENEGALESÌ È UN VETTORE DI CO-SVILUPPO?

RAPPORTO CONCLUSIVO DELLA RICERCA CESPI

Andrea Stocchiero

Febbraio 2006

Ricerca realizzata dal CeSPI per il Progetto COOPI-CeSPI
Rafforzamento del capitale sociale nell'ambito del fenomeno migratorio senegalese
sostenuto dalla Commissione Europea

INDICE

1. Introduzione	3
2. Caratteristiche principali della migrazione senegalese verso l'Italia	4
3. L'associazionismo	6
4. Le iniziative di cooperazione dell'associazionismo dei migranti e l'impatto sullo sviluppo locale	13
5. L'imprenditoria senegalese	15
6. Orientamenti per il futuro	21
Allegato: Criteri di valutazione delle iniziative di sviluppo comunitario dei migranti nell'ambito del progetto COOPI-CeSPI	25

IL CAPITALE SOCIALE TRANSNAZIONALE DEI MIGRANTI SENEGALESI È UN VETTORE DI CO-SVILUPPO?

Rapporto conclusivo della ricerca CeSPI

Andrea Stocchiero

1. Introduzione

Perché uno studio sul capitale sociale dei migranti senegalesi? Nel quadro delle ricerche sulle relazioni tra migrazione e sviluppo, la riflessione del Cespi sul caso dei senegalesi in Italia è partita assumendo metodologicamente le categorie proposte da Ammassari e Black¹ sui capitali umano, sociale e finanziario dei migranti, cercando di andare oltre la semplice retorica del migrante quale ponte tra due spazi e culture. Vi sono infatti numerosi problemi legati tanto ai soggetti quanto ai diversi contesti che limitano la formazione e il dispiegamento di quei capitali a favore dello sviluppo del paese di origine.

La prima indagine² svolta dal Cespi nel quadro del progetto Mida Italia condotto dall'Organizzazione Mondiale delle Migrazioni e finanziato dalla Cooperazione italiana, ha evidenziato la forza delle relazioni transnazionali dei migranti senegalesi, soprattutto a livello trans-locale e quindi il loro possibile e proficuo rapporto con la cooperazione decentrata. La forza di queste relazioni trova la sua principale causa nella coesione sociale dei migranti senegalesi, nel loro associazionismo, nella loro capacità di relazionarsi con il contesto di approdo così come, naturalmente, con quello di origine. Questo capitale sociale è dunque alla base delle iniziative spontanee di sviluppo comunitario sostenute dagli emigrati.

Il capitale sociale³ appare come il capitale "originario" attraverso il quale vengono individuate e colte le opportunità di inserimento nel mercato del lavoro italiano, lubrificate le canalizzazioni del capitale finanziario (le rimesse) e suscitati percorsi di valorizzazione del capitale umano. D'altra parte il contesto italiano presenta indubbe barriere ai capitali dei migranti senegalesi, ad esempio, la segmentazione del mercato del lavoro produce effetti di *brain waste*, e però l'emersione della piccola imprenditoria e del lavoro autonomo sta aprendo nuove possibilità di mobilità sociale ed economica.

A seguito di Mida Italia, il CeSPI ha partecipato alla impostazione del progetto "il rafforzamento del capitale sociale nell'ambito del fenomeno migratorio senegalese" presentato dalla Organizzazione Non Governativa (ONG) Coopi al finanziamento della Commissione europea, facendo leva appunto sul concetto del capitale sociale, per indagarne in modo più approfondito i limiti e le prospettive ai fini del co-sviluppo. Si è scelto quindi di focalizzare la ricerca sul capitale sociale con riferimento ai due principali fenomeni espressi dalla migrazione senegalese in Italia quali l'associazionismo e l'imprenditorialità.

La metodologia di studio è multidisciplinare (analisi di storie di vita dei migranti, analisi sociologica ed economica dei contesti, analisi politica dei vincoli) e multisituata, essendo centrata su ruolo del capitale sociale a livello transnazionale o meglio trans-locale, tanto nei contesti di

¹ Ammassari, S. e R. Black (2001), *Harnessing the Potential of Migration and Return to Promote Development*, IOM Migration Research Series. Geneva.

² Stocchiero A. (2003), *Migranti e cooperazione decentrata italiana per lo sviluppo africano*, CeSPI, Policy Paper per il programma MIDA Italia OIM e Cooperazione Italiana.

³ Si riprende la definizione di capitale sociale di Bourdieu, in Bourdieu P e L. Waquant (1992), *An invitation to reflexive Sociology*, University of Chicago Press, Chicago, citata da Ammassari e Black: "the sum of the resources, actual and virtual, that accrue to an individual or a group by virtue of possessing a durable network of more or less institutionalized relationships of mutual acquaintance and recognition".

approdo quanto in quelli di origine (qui e là). Sono stati condotti studi di caso in contesti specifici di concentrazione dell'immigrazione senegalese (nei comuni metropolitani di Milano e Torino e nelle province di Bergamo e Brescia), così come nei contesti specifici di origine delle catene migratorie (i villaggi nella regione di Matam, a Kaolack e nel Saloum rurale, nella regione del Cayor, tra Thies e Lougà) orientati verso i territori italiani indicati⁴. Questa ricerca è quindi particolarmente innovativa nel quadro della letteratura specializzata italiana. Questo working paper sintetizza i principali risultati emersi negli studi di caso e propone alcune riflessioni.

2. Caratteristiche principali della migrazione senegalese verso l'Italia

La migrazione senegalese verso l'Italia è cresciuta a partire dagli anni '80 del secolo scorso. Le cause sono diverse⁵, si ricordano in sintesi i seguenti eventi: la crisi del settore agricolo, in particolare della coltura dell'arachide, gli effetti dei piani di aggiustamento strutturale e l'esodo rurale, quindi la crisi urbana, la contestuale riduzione dei flussi migratori regionali in Africa occidentale, il blocco del flusso verso le mete europee tradizionali come la Francia e viceversa la permeabilità della frontiera italiana e l'attrazione esercitata dall'informalità del suo mercato del lavoro e dai distretti industriali.

Inizialmente i migranti senegalesi si sono caratterizzati per appartenenza etnica wolof e alla confraternita Mouride. Sono stati qualificati come Modou-Modou, un termine peggiorativo che indicava i migranti di origine rurale della confraternita Mouride. I pionieri hanno tracciato le catene migratorie tra i villaggi di origine e i mercati di lavoro italiani. Gli studi di caso hanno evidenziato come nel tempo, ad esempio, si siano strutturate catene specifiche tra i villaggi wolof della provincia di Nguénar nella regione di Matam, così come dai villaggi del Saloum e da Kaolack, dalle regioni di Lougà, Thies e Diourbel, da Dakar, verso le province di Bergamo e Brescia e le aree metropolitane di Milano e Torino. L'analisi e la letteratura precedente mostrano l'importanza delle reti sociali e in particolare il ruolo delle dahire nel riprodurre i flussi migratori e nell'esercitare un controllo sociale sui comportamenti.

Lo scopo principale dei migranti è la riproduzione della famiglia e però la distanza e il trascorrere del tempo riducono il controllo familiare (come segnalato nello studio dell'equipe in Senegal), consentendo la ricerca di una certa autonomia individuale del migrante. Comunque, nonostante la mobilità sociale nel percorso migratorio da Modou a Goulou (termine che designa i migranti di successo), rimane ancora importante il controllo sociale del clan familiare. La tensione tra appartenenza a un clan e individualizzazione è un fenomeno che come vedremo più avanti ha implicazioni importanti anche per i percorsi di co-sviluppo.

Durante anni '90 fino ad oggi si verifica una diversificazione delle provenienze e degli itinerari migratori che però risultano sempre più centrati sui mercati del lavoro più attraenti e con forte mobilità "interna", ovvero nel nostro caso tra le province della fascia industriale padana. La diversificazione del fenomeno migratorio comprende anche i caratteri sociali (da contadini a cittadini, da bassi ad alti livelli di istruzione) e l'appartenenza etnica, con conseguenze anche sulla coesione sociale. La centralità dell'autorità del marabut e delle dahire murid si affievolisce e i comportamenti divergono con l'apparire anche di casi di devianza sociale: negli ultimi anni alcuni

⁴ Sono stati realizzati i seguenti studi di caso: Eleonora Castagnone ha analizzato il capitale sociale transnazionale dei migranti senegalesi nel comune metropolitano di Torino, Sebastiano Ceschi nella provincia di Brescia, Petra Mezzetti nel comune metropolitano di Milano, Bruno Riccio nella provincia di Bergamo. L'equipe di professori e ricercatori in Senegal composta da Virginia Tiziana Buzzone, Papa Demba Fall, Cheikh Gueye, Serigne Mansour Tall, Mamadou Moustapha Diane, Ousmane Gueye, Mame Yassine Sarr, Abdou Thiam, ha condotto lo studio sulla migrazione senegalese con particolare riferimento ad alcuni contesti di origine (Nguénar nella regione del Matam, la regione del Cayor, Kaolack e alcuni villaggi rurali nel Saloum), e ai migranti imprenditori nel quadro dell'economia nazionale e delle sue relazioni con l'Italia.

⁵ Lo studio dell'equipe di professori e ricercatori senegalesi ben riassume le cause, con riferimenti precisi ai contesti territoriali.

senegalesi si sono inseriti nel mercato della droga, riproducendo l'attività esercitata da Dakar a Torino (il caso è riportato nello studio di Castagnone).

La migrazione senegalese continua a confermarsi maschile e però si registra una lieve tendenza all'incremento dei ricongiungimenti familiari e a una relativa femminilizzazione con presenza di bambini. E' quindi incipiente la crescita delle seconde generazioni.

I flussi sono aumentati negli anni '90, ed oggi i migranti senegalesi in Italia rappresentano la principale nazionalità proveniente dall'Africa subsahariana. Si ha tuttavia l'impressione che negli anni a partire dal 2000 si sia ridotto il numero delle entrate a causa delle maggiori barriere frapposte con l'applicazione della legge Bossi-Fini, nonostante il rafforzamento delle catene migratorie e l'effetto attrattivo esercitato dalla periodicità delle regolarizzazioni. A tale riguardo le stime condotte dall'Istituto di Studi Multiculturali (ISMU) di Milano sulla presenza sia di regolari che di irregolari in Lombardia mostra un aumento dalle 23.950 presenze nel 2003 alle 29.550 presenze nel 2004, segno di come il flusso non si sia ridotto. D'altra parte l'accrescimento delle barriere ha favorito lo sviluppo dei mercanti delle migrazioni aumentando i costi⁶, mentre in Senegal si registra un aumento del numero di candidati all'emigrazione: il desiderio di migrare è elevato nonostante i rischi, le barriere e i costi. Si può quindi immaginare che continui e sia forse in aumento il flusso di clandestini in attesa della prossima regolarizzazione.

Le informazioni mostrano una relativa concentrazione e stabilizzazione nei mercati del lavoro più attraenti, che come già accennato, sono nella fascia prealpina dei distretti industriali e nelle città metropolitane, in particolare di Milano e Torino. Nonostante si noti una continua caratterizzazione dei senegalesi nell'ambientato è evidente una importante concentrazione in contesti a forte domanda di lavoro industriale in mansioni che rispondono alle classiche 3D (*dirty, dangerous and demanding*), ma anche in mansioni specializzate con un inquadramento contrattuale uguale a quello offerto agli operai italiani. La flessibilità del mercato origina fenomeni di ritorno all'ambientato in periodi di crisi industriale. Il lavoro in fabbrica rimane comunque la prima scelta laddove e quando possibile. D'altra parte vi è una tendenza alla terziarizzazione dell'economia che relega i migranti in attività di servizi a basso valore aggiunto, sempre legati all'industria e all'edilizia, di lavoro autonomo in forme di *outsourcing* e di dipendenza mascherata. Vi sono poi anche scelte individuali di preferenza verso l'ambientato, per il rifiuto dello sfruttamento in fabbrica e per la ricerca di una maggiore libertà personale (si veda a questo proposito lo studio di Mezzetti, relativamente alla dicotomia tra svantaggio e scelta consapevole). Infine non bisogna dimenticare che la scelta per il lavoro autonomo si rivela necessaria in diversi casi per mantenere il permesso di soggiorno.

Le rimesse sono aumentate e si distribuiscono attraverso canali diversi formali e informali⁷. Le rimesse sono individuali per la riproduzione familiare e in funzione anticiclica, per sopperire a crisi congiunturali. Vi sono casi di piccoli investimenti in attività generatrici di reddito che, tuttavia, risentono di un ambiente rischioso e che fornisce poco sostegno all'imprenditoria. Come si vedrà più avanti sono importanti anche le rimesse collettive per fini solidali e di sviluppo locale del villaggio di origine. I migranti ricorrono in misura rilevante ai servizi di money transfer (in particolare della western union), ma non è da sottovalutare l'evoluzione della loro bancarizzazione⁸, l'aumento dei depositi individuali dei migranti, che corrisponde alla ricerca di una riduzione del controllo familiare sulle rimesse.

La presenza senegalese è oramai strutturale nei contesti di approdo studiati e la sua visibilità è parte oramai "tradizionale" del paesaggio locale. Le relazioni tra i senegalesi e le diverse organizzazioni locali del mondo economico e sociale, i comuni, le province, sono stabili e frequenti e però ancora legate soprattutto a problemi emergenziali relativi all'integrazione (casa, lavoro, servizi sociali). Nonostante ciò sono avviati da tempo rapporti volti allo scambio interculturale, alla ricerca di

⁶ Lo studio dell'equipe senegalese segnala che il costo dell'acquisto di un visto falso è aumentato da 1, 5 milioni di franchi CFA nel 1997 a 3 milioni nel 2000.

⁷ Interessante è il caso di canalizzazione informale denominato "my box" segnalato nella ricerca dell'equipe senegalese.

⁸ Si veda a tale riguardo la bibliografia citata nello studio di Ceschi.

opportunità di commercio e investimento tra l'Italia e il Senegal, alla cooperazione decentrata allo sviluppo. Da questo punto di vista gli immigrati rappresentano senz'altro un attore di promozione del capitale relazionale tra i territori di destinazione e la madre patria e, come si vedrà più avanti, sono soprattutto le associazioni le creatrici di capitale sociale transnazionale. Questo ruolo è riconosciuto dal Governo senegalese: sono diverse le missioni di ministri che grazie agli emigrati avviano relazioni con camere di commercio, imprese, comuni, province e regioni del Nord Italia. Da questo punto di vista sembrano contare molto le appartenenze politiche e di origine comune (appartenenza allo stesso villaggio o città di origine) degli emigrati con i diversi ministri senegalesi. L'importanza sociale dei migranti è ancora più evidente nei villaggi di origine, dove sono rimasti i vecchi, le donne ed i bambini. Il paesaggio rurale e urbano è modificato soprattutto dagli investimenti immobiliari dei migranti con costruzione di nuove case in stile "modou" che riprendono le immagini della modernità. L'investimento immobiliare da parte del singolo migrante avviene in alcuni casi tanto nel villaggio quanto nei centri urbani più importanti (Dakar, Kaolack) e può condurre al trasferimento della famiglia, con una relativa tendenza all'urbanizzazione e allo spopolamento delle campagne.

3. L'associazionismo

L'associazionismo è una forma di capitale sociale in sé e contemporaneamente in un sistema di relazioni più ampio. E' un capitale sociale che addensa relazioni interne ed è parte, marginale o meno, per scelta consapevole o meno, di un contesto, di un sistema esterno, che nel caso dei migranti si sdoppia, accoppiando il contesto di origine e di approdo. La forza del capitale sociale (e quindi per quanto riguarda questo studio la forza delle associazioni senegalesi di contribuire allo sviluppo locale del Senegal) dipende dai suoi elementi e dalla loro sinergia, dalla forza e dal riconoscimento delle leadership, dalla coesione e fiducia interna, dalle risorse e capacità mobilitate al suo interno, e dal suo rapporto con il contesto, dal riconoscimento politico, sociale ed economico, dal grado di apertura e accesso alle risorse e alle capacità esterne.

Nel caso dei migranti senegalesi è importante innanzitutto ricordare come l'associazionismo costituisca una realtà particolarmente ricca e complessa a partire dal paese di origine. La solidarietà e la reciprocità sono i valori fondanti delle relazioni sociali senegalesi, che si strutturano su appartenenze diverse e intersecanti, l'appartenenza alle diverse confraternite musulmane, ai villaggi, al genere, alla professione, allo statuto sociale, all'età. L'associazionismo senegalese è stato esportato e si è riprodotto in Italia in forme tradizionali e nuove. Oggi l'associazionismo senegalese è quello più sviluppato: la Caritas lo pone al primo posto a livello nazionale con una associazione ogni 682 soggiornanti, ma secondo i nostri studi di caso è una stima sicuramente per difetto.

In una prospettiva diacronica, si può tracciare un percorso che parte dalla nascita delle prime associazioni negli anni '80, legate alle dahire, volte soprattutto a favorire l'inserimento nel mercato del lavoro e a far fronte alle emergenze sociali e agli adempimenti richiesti dalle politiche di immigrazione, per poi passare, attraverso cicli di aggregazione⁹ e frammentazione, a una progressiva crescita e diversificazione, secondo le diverse tipologie di appartenenza (si veda più avanti). Per cui oggi, ad esempio, troviamo oltre 15 associazioni senegalesi nel contesto bresciano; una decina nella provincia di Torino, e altrettante a Milano e a Bergamo. Gli studi di caso hanno raccolto quindi una cinquantina di associazioni, la maggior parte delle quali di villaggio di appartenenza, mentre nel caso di Milano si nota una maggiore diversificazione in associazioni culturali, di promozione economica e miste, che probabilmente corrisponde alla maggiore vivacità

⁹ Significativa, a tale riguardo, fu l'iniziativa del CASI (Coordinamento delle Associazioni Senegalesi in Italia) che verso la fine degli anni '80 e inizi anni '90 cercò di coagulare e di promuovere le diverse associazioni sul territorio per sostenere i diritti dei migranti. Questo movimento dal nazionale al locale fu però interrotto per lo scollamento esistente tra l'élite centrale e le diverse associazioni decentrate.

di un contesto metropolitano.

D'altra parte la diversificazione non significa necessariamente disgregazione: sono infatti in atto movimenti volti a federare l'associazionismo. Vi è la consapevolezza che solo una rappresenta comune, pur nella diversità delle appartenenze, può dare maggiore voce al riconoscimento dei diritti dei migranti così come all'obiettivo del co-sviluppo. Esiste già, ad esempio, una federazione delle associazioni di migranti provenienti dalla regione senegalese del Matam (FADERMI), di cui si descriverà più avanti il sistema organizzativo transnazionale. Mentre è in corso di creazione una federazione delle associazioni senegalesi del Nord Italia (come segnalato dagli studi di Mezzetti e Riccio).

In genere l'associazionismo viene catalogato per tipo di appartenenza. Troviamo quindi associazioni senegalesi per appartenenza geografica: per comune provenienza (associazioni di villaggio e di livello regionale di Matam, Saloum Saloum, Diourbel, Luogà, Thies, dai sobborghi di Dakar) e per comune destinazione (associazioni provinciali – di Bergamo, Brescia, Torino, Milano, Lecco, e dei territori di diversi comuni); per appartenenza etnica (fulbé¹⁰) e religiosa (confraternite murid); per appartenenza di genere (associazioni di donne); e per appartenenza mista comprendendo soci senegalesi, italiani o di altre etnie. I singoli migranti appartengono poi contemporaneamente a diverse associazioni. Le appartenenze non sono quindi esclusive ma interconnesse. D'altra parte è evidente come le associazioni più inclusive siano quelle per comune destinazione e in particolare quelle provinciali, mentre le associazioni delle donne sono poche e incipienti. L'associazione senegalese bergamasca, ad esempio, comprende nel gruppo dirigente, esponenti di altre associazioni, in particolare di confraternite.

Il tipo di appartenenza è interrelato allo scopo: ad esempio le associazioni dei villaggi di provenienza sono fortemente dirette al fine di migliorare il benessere delle proprie famiglie e delle comunità di origine, mentre quelle di comune destinazione sono volte soprattutto a favorire l'integrazione nel contesto di approdo. E però tutte condividono il principio della solidarietà tra i membri e quindi innanzitutto l'aiuto a risolvere problemi di carattere personale e sociale (rimpatrio delle salme, supporto all'inserimento lavorativo, condivisione e ricerca alloggio, sostegno nei periodi di disoccupazione e malattia). Vale la pena evidenziare come diverse associazioni creino proprie forme di protezione/assicurazione sociale attraverso la costituzione di gruppi di risparmio collettivo. Ciò segnala l'esistenza di un problema di welfare che accumuna tanto il paese di destinazione (in questo caso l'Italia) quanto il paese di origine. Queste forme di welfare privato-sociale informale sono complementari a quelle formali ma insufficienti del welfare-state italiano, e sostitutive di un welfare-state con gravi carenze in Senegal¹¹. Questi sistemi, sebbene informali, si fondano su relazioni di fiducia e di controllo sociale che ne garantiscono un buon funzionamento, ancorché limitato in termini di bacino d'utenza. Il mercato non è ancora entrato in questo settore ma è possibile prevedere una sua possibile azione in futuro (come ad esempio già avviene in altri contesti¹²).

La pluri-appartenenza all'associazionismo dei migranti consente di perseguire contemporaneamente più scopi. Da questo punto di vista si ribadisce lo stretto vincolo esistente tra integrazione e co-sviluppo: i migranti che riescono ad accedere a livelli di integrazione dignitosa hanno maggiori capacità e risorse da dedicare allo sviluppo delle comunità di origine. Sono inoltre possibili incroci di scopo per cui, ad esempio, associazioni di comune destinazione scelgono di avviare attività di

¹⁰ L'associazione fulbé è di coloro che parlano la lingua pulaar e che comprende comunità presenti in diversi paesi dell'Africa occidentale.

¹¹ A questo proposito è particolarmente interessante il caso dell'associazione di migranti Ndiambour Self Help che sostiene l'ospedale pubblico di Louga, in accordo con il Ministero della Sanità senegalese, segnalato nello studio di caso di Eleonora Castagnole, così come quello dell'associazione dei senegalesi di Bergamo che hanno sostenuto la costruzione di due ambulatori sanitari nella provincia di Kebemer, come segnalato nello studio di Riccio.

¹² In Inghilterra la società assicurativa MET Care offre ai migranti ghanesi la possibilità di assicurare i propri parenti nel paese di origine versando una quota extra di 15 sterline al mese, mentre in Francia è la società Medirex che offre agli immigrati dalla Costa d'Avorio di assicurare oltre a sé stessi anche i familiari nel paese di origine.

sviluppo comunitario nella madre patria individuando i luoghi di intervento secondo criteri condivisi o si propongono alle associazioni di villaggio come facilitatrici dei rapporti con le istituzioni locali. Sono diverse le associazioni che perseguono contemporaneamente diverse finalità, e però lo fanno attraverso operazioni semplici e in modo saltuario, concentrando la propria attenzione comunque su uno scopo principale. L'associazionismo pluri-scopo è infatti possibile in termini più significativi solo da parte delle associazioni più strutturate e quindi più capaci di perseguire contemporaneamente fini distinti. Altrimenti rimane una sorta di specializzazione associazionistica per scopo con la possibilità per i singoli della pluri-appartenenza.

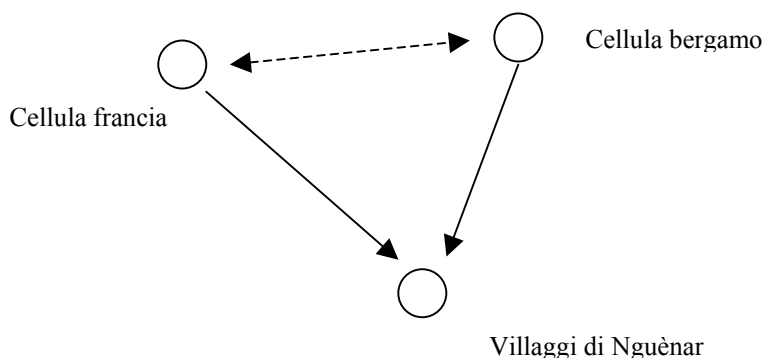
Le associazioni miste (indagate in particolare nello studio di Mezzetti) hanno per lo più lo scopo di promuovere la solidarietà tra appartenenze etniche diverse, tra italiani e senegalesi così come con altre nazionalità di migranti, il dialogo culturale, lo scambio e anche i rapporti economici. Alcune di esse si propongono anche la realizzazione di iniziative di cooperazione con il Senegal.

La necessità di offrire servizi di qualità sta portando alcuni immigrati a cercare forme più professionali col passaggio dall'associazionismo al cooperativismo e a enti specializzati, come nel caso del CISAO (Associazione per lo sviluppo del commercio tra l'Italia, il Senegal e l'Africa Occidentale) che ha chiesto la trasformazione in camera di commercio italo-senegalese.

L'appartenenza e lo scopo determinano in genere il tipo di organizzazione, che risulta particolarmente significativo per il nostro studio sul carattere transnazionale del capitale sociale. Le associazioni di comune provenienza infatti presentano una struttura organizzativa a rete transnazionale che collega cellule presenti in paesi diversi di emigrazione, attraverso alcuni nodi di connessione/relais. Grazie agli studi di caso possono così essere raffigurati due tipi di reti del capitale sociale trans-locale e transnazionale.

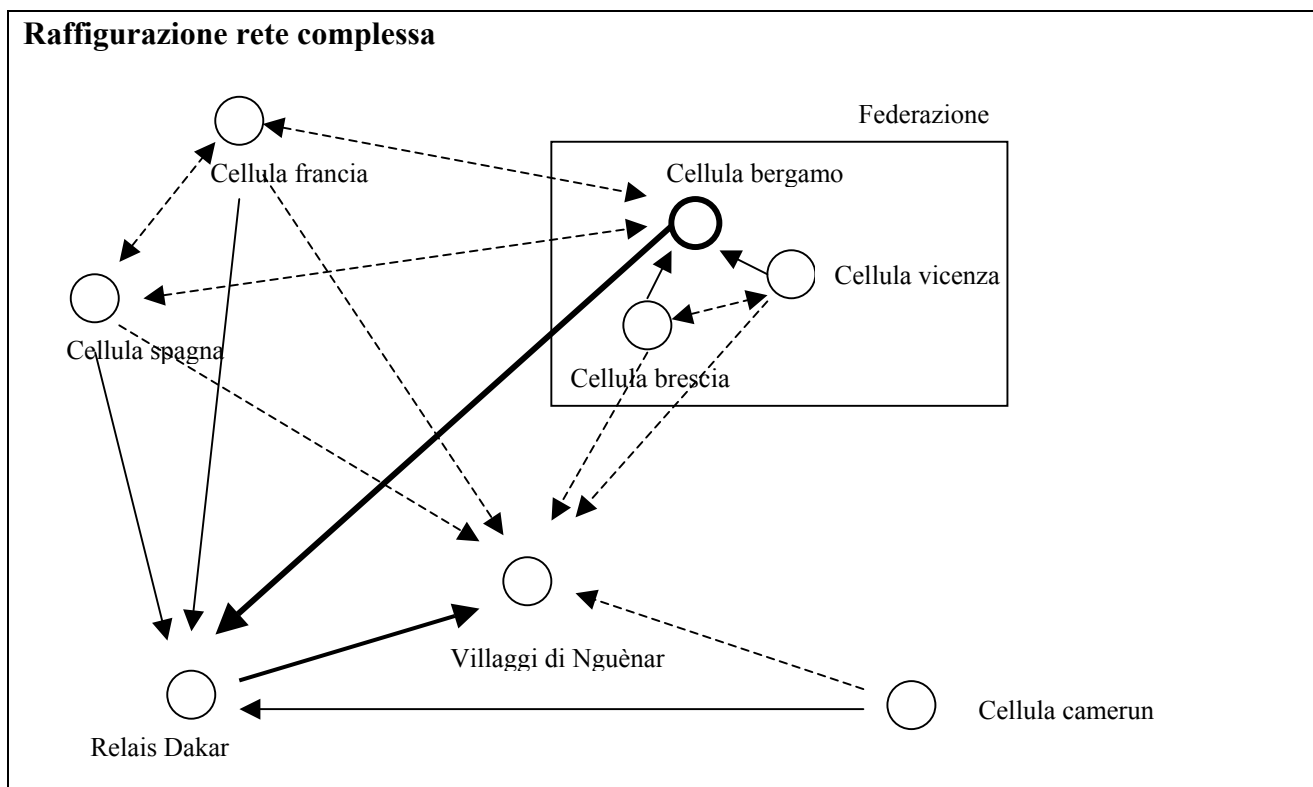
La rete semplice mostra il caso di alcune piccole associazioni di villaggio che, superando una soglia minima di aderenti, si costituiscono e si relazionano con un'associazione di dimensione maggiore presente in un altro paese europeo, o nello stesso paese ma in una località diversa, per sostenere finanziariamente la realizzazione di piccole opere di carattere comunitario individuate dal villaggio di origine. L'emulazione e una relativa rivalità tra le cellule possono portare ad iniziative singole e non coordinate. Si crea comunque in questo modo una spinta dinamica e propulsiva, un circolo virtuoso, che accresce nel tempo la mobilitazione di risorse indirizzate al villaggio di origine.

Raffigurazione rete semplice del capitale sociale trans-locale



Con il rafforzamento del flusso e delle catene migratorie si generano nuove cellule, che entrano tra loro in coordinamento e competizione emulativa creando così una rete più complessa. La raffigurazione della rete complessa illustra il caso delle associazioni dei migranti e dei villaggi della provincia di Nguénar nella regione del Matam (come segnalato nello studio dell'equipe senegalese). In ogni villaggio esiste un'associazione madre che federa tutte le diverse associazioni di donne, giovani e altre che realizzano iniziative di carattere sociale. Queste associazioni madre di villaggio individuano in modo democratico gli investimenti comunitari da realizzare e per i quali chiedono il

sostegno finanziario delle associazioni degli emigrati nei diversi contesti di destinazione. In questi contesti vi sono diverse cellule di emigrati, che intrattengono relazioni transnazionali tra di loro, e che si organizzano e federano tra territori contigui. Tra queste cellule, quelle più strutturate fungono da connettori con la madre patria, e in particolare con la cellula connettore/relais di Dakar, che rappresenta la porta d'entrata nel paese per questioni logistiche e burocratiche, per i rapporti con il governo centrale e con le cooperazioni internazionali, e anche perché nella stessa Dakar esistono forti comunità di migranti che si sono spostati dal villaggio di origine alla città.



Su questa infrastruttura a rete, gli emigrati organizzano a livello decentrato riunioni ove dibattere e condividere le iniziative di appoggio, si quotizzano, e il capitale così raccolto forma le rimesse collettive, in denaro e/o beni, che vengono trasferite al villaggio, per finanziare e sostenere le opere comunitarie. Ogni anno o due anni vengono infine organizzate delle assemblee generali in Senegal per fare il bilancio delle attività, dibattere i problemi e tracciare iniziative future. La struttura a rete porta infine le associazioni a federarsi nel paese di approdo: la FADERMI è la federazione delle associazioni di villaggio della regione di Matam esistenti in Italia. A questo livello vi è l'intenzione di superare un approccio localistico per definire piani di sviluppo territoriale a scala maggiore che comprendano assieme più villaggi.

Il tipo di organizzazione delle associazioni di villaggio può quindi essere di dimensioni diverse, a seconda del numero dei migranti provenienti dal villaggio e dell'ampiezza del coordinamento tra le cellule presenti in territori contigui (ad esempio nella figura tra le province di Bergamo, Brescia e Vicenza). Nel caso dell'Associazione Thilogne Developpement (TAD), ad esempio, esiste una cellula di 4 associati in Piemonte, altre cellule sono sparse in tutta Italia, la cellula principale è in Francia, conta circa 250 membri, e ha rapporti con la TAD a Dakar e naturalmente con Thilogne nella regione del Matam (come rilevato nello studio della Castagnone). Le dimensioni delle associazioni di comune destinazione si rilevano in genere relativamente più grandi afferendo ad un bacino più vasto che raccoglie assieme senegalesi con diverse provenienze.

La dimensione dipende naturalmente da diverse variabili, tra le quali la prossimità e la capacità di

aggregazione legata alla capacità di dare una risposta concreta ai bisogni dei migranti, sono tra quelle più importanti. Riguardo i bisogni di integrazione vi sono associazioni di diverse dimensioni, da quelle che fanno riferimento a contesti piccoli, come l'associazione dei senegalesi di Lumezzane con 115 soci, alla grande associazione provinciale di Bergamo con oltre 1.300 membri. Si può rilevare inoltre come il bisogno religioso e di identità culturale abbia dato luogo a grandi associazioni: l'associazione murid intitolata al fondatore Cheikh Ahmadou Bamba che ha sede a Pontevecchio vicino a Brescia ha oltre 1.100 aderenti, mentre quella fulbé di carattere nazionale conta più di 1.500 iscritti.

La capacità di aggregazione e di risposta ai bisogni degli associati è strettamente correlata alla capacità di leadership e di organizzazione del gruppo dirigente. Da questo punto di vista gli studi di caso mostrano nelle associazioni più rilevanti la presenza di un capitale umano dinamico e capace di tessere relazioni di fiducia tanto con i membri che con le istituzioni del contesto di approdo e di provenienza. Ciò che conta è la posizione sociale dei leader più che quella economica, il carisma, la capacità di comunicazione, di mediare i conflitti, di creare relazioni positive e consenso. Si può scorgere inoltre una differenza nella scelta della leadership tra associazioni di villaggio e associazioni provinciali, che dipende dal diverso orientamento di scopo. Le prime eleggono in modo preferenziale leader che riflettono maggiormente le strutture gerarchiche mutate dai villaggi di origine, mentre le seconde (così come quelle miste) scelgono presidenti con un buon livello di istruzione e che garantiscono quindi un buon rapporto con le istituzioni dei contesti di approdo. In generale comunque si nota una tendenza allo sviluppo di leadership con sempre maggiori livelli di istruzione, e di generazioni più giovani, caratteristiche che corrispondono ai nuovi flussi migratori. In alcuni casi si notano dinamiche dialettiche e conflittuali tra le generazioni, con una nuova classe giovane e istruita che chiede un cambiamento nella scelta degli interventi da realizzare a favore di iniziative sociali piuttosto che simbolico-religiose (costruzione di moschee) solitamente appannaggio degli anziani.

La gran parte delle forme associative presenta una forte connotazione democratica e partecipativa attraverso assemblee, comitati e gruppi di lavoro, la richiesta di trasparenza nella gestione delle risorse comuni. I casi studio mostrano un rapporto positivo tra la leadership e la partecipazione democratica, nonostante problemi di prossimità e di disponibilità di tempo per l'impegno lavorativo limitino oggettivamente le possibilità di incontro. D'altra parte, soprattutto nelle associazioni di villaggio si individuano forti rapporti di parentela che se da un lato possono contare su un alto grado di coesione interna, dall'altro possono essere fonte di esclusione e conflitto con altri membri. Inoltre, anche l'associazionismo senegalese ha sperimentato problemi di cattiva gestione e di conflitto tra fazioni di membri per motivi personalistici e politici¹³. Queste esperienze hanno accresciuto la sensibilità verso i principi di responsabilità e di trasparenza. A tale proposito vale la pena ricordare che molte associazioni hanno aperto depositi e conti correnti in banca o in posta per motivare, formalizzare e rendere trasparente la gestione delle quote.

Le diverse tipologie di associazionismo mostrano diversi orientamenti e aperture del capitale sociale verso l'esterno, come in parte già anticipato. Le associazioni provinciali e locali legate al contesto di approdo, così come quelle miste, al di là dei singoli casi di successo o fallimento, presentano un capitale sociale necessariamente aperto al rapporto con il contesto locale e in minor misura con i contesti di origine. Nonostante ciò vi sono dei casi di impegno verso il paese di origine, come scelta consapevole e in un certo senso più propriamente di impegno politico per la lotta alla povertà, non legato a relazioni familiari e di legame con un particolare territorio di origine.

¹³ Problemi di questo tipo sono segnalati nello studio di caso di Sebastiano Ceschi.

Tab. 1 – Il capitale sociale dell’associazionismo senegalese

Appartenenza Caratteristiche	Per luogo provenienza	Per luogo di approdo	Per etnia e religione	Per genere	Miste
Scopo	Sostegno al villaggio	Integrazione	Rafforzamento appartenenza e intercultura	Emancipazione	Promozione culturale, economica
Grado di coesione interna	Forte (vincolato a strutture di parentela)	Medio (a seconda dei contesti)	Forte	Debole	Forte
Organizzazione	A rete	Locale	A rete	Locale	Locale ma con connessioni verso paese di origine
Dimensione	Piccola a livello locale ampia a livello di rete	Ampia	Piccola a livello locale ampia a livello di rete	Piccola	Piccola
Leadership e capacità del gruppo dirigente	Forte a livello di cellule relais	Dipende dai contesti	Forte a livello di cellula madre	Scarsa	Forte
Gradi di apertura ai contesti di approdo	Debole	Forte	Forte nel caso ass. etnica; Debole nel caso Dahire	Debole	Forte
Grado di connessione con il luogo di origine	Forte	Debole	Debole nel caso ass. etnica; Forte nel caso Dahire	Debole	Forte

Le associazioni di villaggio hanno un capitale sociale fortemente trans-locale, aperto al rapporto con i luoghi di origine attraverso iniziative di sviluppo comunitario e tentativi di canalizzazione di rimesse collettive, mentre mostrano alcune difficoltà a strutturare relazioni con il contesto di destinazione. D'altra parte associazioni più strutturate hanno sviluppato rapporti con ONG (sia del contesto di approdo che di quello di origine) per la formulazione e realizzazione di progetti di cooperazione. Questi rapporti di collaborazione sono particolarmente diffusi in Francia, mentre appaiono ancora in una fase incipiente in Italia. Cominciano infatti a registrarsi alcune iniziative che trovano supporto finanziario in enti locali nell'ambito della cooperazione decentrata. A questo proposito le associazioni chiedono trasparenza e visibilità per cementare relazioni di fiducia.

Importanti sono le implicazioni politiche del rapporto dell'associazionismo dei migranti tanto verso il contesto di approdo che verso quello di origine. In Italia, e nei territori oggetto degli studi di caso, le associazioni senegalesi fanno parte di coordinamenti, consulte, consigli, tavoli di lavoro che promuovono soprattutto il dialogo e la individuazione di iniziative per favorire l'integrazione e in alcuni casi interventi di cooperazione con i villaggi di origine. Sul versante senegalese, come si vedrà più avanti, vi è un forte riconoscimento del ruolo dei migranti quali attori dello sviluppo da parte di diversi ministeri del governo centrale, a cui però segue una scarsa capacità di supporto, mentre si registrano alcune difficoltà di relazione con le autorità pubbliche decentrate, anche in questo caso, e a maggior ragione visto l'incipiente processo di decentramento, con scarse capacità e risorse di sostegno. Le associazioni mostrano legami più o meno strutturati anche con i partiti politici del paese di origine. Oltre alle visite di ministri organizzate dai migranti in Italia si rilevano incontri con rappresentanti di partito, segno della ricerca di consenso, sostegno e risorse da parte dei partiti senegalesi, e della consapevolezza dell'influenza politica che possono esercitare i migranti in quanto elettori e attori sempre più rilevanti nei territori di origine.

D'altra parte gli studi di caso consentono di evidenziare le seguenti debolezze: alcune associazioni di villaggio sono scarsamente strutturate e non fanno parte di reti complesse, andando incontro quindi a problemi di tipo organizzativo e di scarsa continuità nell'azione; alla scarsa dimensione corrispondono limitate capacità e risorse da mettere a disposizione per lo sviluppo comunitario dei

villaggi di origine; in alcuni casi infatti emerge l'impossibilità di soddisfare contemporaneamente i bisogni sociali di integrazione dei migranti nel contesto di approdo e quelli del villaggio di origine (in tal caso il "vincolo di bilancio" in un determinato momento temporale fa sì che il rapporto tra integrazione e co-sviluppo non sia virtuoso ma conflittuale, da un punto di vista prospettico invece rimane la potenzialità della relazione tra integrazione e co-sviluppo); il rapporto delle associazioni con le ONG è a volte conflittuale, le associazioni non riconoscono alle ONG le professionalità richieste e si sentono strumentalizzate alla ricerca di risorse finanziarie; a proposito del problema dell'accesso alle risorse finanziarie pubbliche, in particolare della cooperazione decentrata di enti locali italiani, la loro scarsità di fronte al moltiplicarsi delle associazioni di migranti e ONG che partecipano ai bandi produce un aumento della concorrenza, che non sempre si traduce in un accrescimento della qualità delle proposte e in forme di aggregazione volontaria, ma piuttosto in rivalità e ulteriore frammentazione; come già rilevato infine, in alcuni casi di associazioni di villaggio, si nota una scarsa capacità di relazione con il contesto locale di approdo che dipende da limitate risorse linguistiche e sociali dei leader e dei gruppi dirigenti. Da parte delle associazioni provinciali l'impegno in iniziative di sviluppo in Senegal non rappresenta come già evidenziato lo scopo principale; solo le associazioni più strutturate e coese riescono a investire tempo e risorse, e però rilevano la difficoltà di superare gli interessi localistici dei propri membri, per cui ricorrono a metodi di scelta come il sorteggio o la scelta di territori dove non vi sono conflitti di interesse.

Intrecciata a queste debolezze si segnala una asimmetria nel rapporto tra il contesto locale di approdo e le associazioni di senegalesi. In effetti, da un lato si deve riconoscere una certa apertura e in alcuni casi una discreta attenzione delle diverse istituzioni locali e della società civile nel dialogo e nell'offerta di servizi ai migranti, dall'altro si nota ancora una focalizzazione sugli aspetti emergenziali e su iniziative di piccola solidarietà, con una grande difficoltà di comunicazione verso il grande bacino dei migranti e ad avanzare su nuovi temi come quello del co-sviluppo. In particolare poi per quanto riguarda le strutture con competenze sulla cooperazione si registra come ad una retorica di riconoscimento del ruolo dei migranti quali nuovi attori dello sviluppo, non si accompagni una reale intenzione e disponibilità. Sembra vi sia una difficoltà ad avviare ed accettare il rapporto con le associazioni dei migranti: si avanzano richieste e condizioni affinché le associazioni debbano essere rappresentative, competenti, scevre da interessi particolaristici. Richieste a cui non saprebbero rispondere bene, in alcuni casi, nemmeno ONG e associazioni italiane che pure collaborano da tempo con le istituzioni locali. E' una forma di discriminazione inconsapevole? Comunque appare in parte giustificabile nel momento in cui queste istituzioni affrontano per la prima volta nuovi interlocutori senza una conoscenza adeguata, a cui, si spera, possa in parte sopperire questo studio.

D'altra parte bisogna riconoscere che in alcuni casi sono state le istituzioni del territorio che hanno sollecitato e stimolato l'azione delle associazioni dei migranti sul tema del co-sviluppo, offrendo opportunità e spazi di incontro, partecipazione e co-finanziamento (come segnalato negli studi di Ceschi e Mezzetti). In particolare, ad esempio, proprio la realizzazione del progetto Mida Italia nel 2004 supportato dagli enti locali torinesi ha spinto le associazioni dei migranti a ripercorrere un movimento aggregativo per avanzare nuove proposte; così, a Milano, gli stimoli provenienti dal Comune e da altre istituzioni hanno portato alla ricomposizione e al rinnovamento dell'associazione provinciale. Queste sollecitazioni contribuiscono a motivare le associazioni, le portano ad una maggiore formalizzazione con un effetto di retroazione di pressione sulle stesse istituzioni locali.

4. Le iniziative di cooperazione dell'associazionismo dei migranti e l'impatto sullo sviluppo locale

Un tema di grande rilevanza a cui lo studio ha cercato di dare alcune prime risposte riguarda la questione dell'impatto sullo sviluppo locale da parte delle iniziative portate avanti dall'associazionismo dei migranti. A questo riguardo gli studi di caso consentono di abbozzare le seguenti riflessioni.

Innanzitutto è necessario riconoscere la preminenza del ruolo dei migranti per il welfare e lo sviluppo locale comunitario in Senegal rispetto a quello esercitato dallo Stato e dalla cooperazione internazionale. In molti villaggi di origine è oramai di gran lunga più rilevante il finanziamento delle rimesse rispetto all'aiuto pubblico allo sviluppo e alla spesa statale. Questo fa dei migranti il principale attore per la lotta alla povertà e per la trasformazione sociale. Esiste infatti una forte percezione e visibilità del ruolo dei migranti grazie alla stabilità e continuità dei loro rapporti con le comunità locali, alla creazione di infrastrutture collettive, alla copertura di bisogni fondamentali (educazione, sanità, acqua) e simbolici (moschee). Questa preminenza si deve proprio al capitale sociale transnazionale intessuto dai migranti. In primo luogo per una questione di identità: i migranti sono un'estensione delle comunità locali, sono le comunità locali, sono forze endogene e non agenti esterni (sebbene come vedremo più avanti vi sono dinamiche dialettiche e conflittuali tra migranti e strutture sociali tradizionali nei villaggi di origine). In secondo luogo sono contemporaneamente i principali connettori e creatori di relazioni delle comunità locali con l'esterno, moltiplicano le comunicazioni senegalesi con l'estero grazie a investimenti in cybercafé, cellulari (i cellulari delle famiglie dei migranti rappresentano oggi il principale strumento di comunicazione dei villaggi), sono conduttori di nuove idee e modelli, e sono quindi agenti di cambiamento della stessa identità e costruttori di nuove dinamiche. Queste relazioni con l'esterno che modificano l'interno, in un rapporto dialogico, non sono generiche ma ben specifiche: nei villaggi del Cayor si usano modi di dire, espressioni linguistiche, tipiche di alcune città del Nord Italia, e questo avviene soprattutto tra i giovani, che sono i de-costruttori del presente e i costruttori del futuro. D'altra parte queste dinamiche possono essere sia positive che negative per lo sviluppo locale dei villaggi di origine, possono creare dipendenza dall'esterno così come possono mobilitare risorse e capacità per uscire dalla povertà.

L'impatto appare sicuramente positivo sul livello di vita delle famiglie, sul loro capitale umano, e anche a livello di villaggio attraverso la creazione di infrastrutture collettive, tra cui anche opere di elettrificazione, adduzione e canalizzazione idrica, così come in situazioni di emergenza e anticicliche (ad esempio la distribuzione di beni alimentari in acute situazioni di siccità, come segnalato nello studio dell'equipe senegalese); attraverso la realizzazione di piccoli investimenti in agricoltura e allevamento. Lo studio caso realizzato da Riccio a Bergamo ha individuato un'esperienza interessante che coniuga cooperazione sociale e attività economica: gli investimenti della associazione di migranti di Sedo Sebbe in Matam vengono canalizzati verso due magazzini, uno nel villaggio, e uno a Dakar. I beni acquistati e inviati a Dakar vengono commerciati e i profitti vengono reinvestiti nelle iniziative sociali da realizzare nel villaggio. Sempre questa associazione mostra quanto possa essere pervasiva la cooperazione dei migranti, sono condotte infatti numerose iniziative: costruzione dell'ambulatorio sanitario, completamento della scuola elementare e costruzione degli alloggi per gli insegnanti, acquedotto, cimitero, campo sportivo. E però si registrano anche alcuni casi nei quali gli investimenti sono falliti a causa dell'incompetenza dei villaggi e delle imprese locali (come segnalato dall'equipe di ricercatori senegalesi).

L'analisi realizzata dai ricercatori senegalesi registra un impatto negativo sui comportamenti dei giovani: si perpetua e rafforza infatti il miraggio dell'emigrazione, che appare come l'unica soluzione di successo per uscire in breve tempo dalla povertà. Ciò comporta la negazione delle capacità e delle possibilità di impegno diretto in loco per lo sviluppo. Si diffonde l'idea che il cambiamento possa realizzarsi solo a partire dall'esterno. Vi è una sovrastima delle risorse e delle capacità dei migranti, con la creazione nei giovani di immagini irrealistiche del successo migratorio.

E però, laddove vi è più consapevolezza di questi pericoli, si crea un capitale sociale fatto di alleanze tra migranti e associazioni locali avocate allo sviluppo che sostengono iniziative per la ricostruzione delle capacità locali.

A proposito del rapporto tra i migranti e le strutture sociali locali tradizionali, gli studi di caso confermano le analisi realizzate dalla letteratura francese sull'esistenza di una dialettica tra generazioni, tra giovani migranti e anziani rimasti nei villaggi, che può sfociare da un lato nella riconferma della preminenza del controllo sociale delle strutture tradizionali sui migranti, e dall'altro in una forte supremazia dei migranti a cui corrisponde un impoverimento delle associazioni locali e della solidarietà interna, oppure anche l'abbandono del luogo di origine rurale e delle sue strutture sociali per stabilirsi in città (come rilevato a Keur Madiabel). Il conflitto generazionale corrisponde inoltre alla diverse scelte sulle iniziative da realizzare tra interventi di carattere sociale o simbolico-religioso. Gli effetti di trasformazione indotti dai migranti sono tanto più importanti quanto più le comunità di origine sono piccole.

I comportamenti indotti dai migranti rafforzano la tendenza all'urbanizzazione con da un lato un aumento della speculazione immobiliare e del carico su servizi pubblici assenti e inadeguati in città sempre più ingolfate, e dall'altro lo spopolamento e abbandono improduttivo delle campagne. D'altro canto vi è la possibilità del rafforzamento di centri intermedi come nuovi poli di sviluppo come segnalato dagli studi di caso in Kaolack e Keur Madiabel.

Come già accennato si nota nei casi dei villaggi più piccoli e con poche infrastrutture, la formazione di processi di dipendenza dei clan famigliari dalle risorse dei migranti che sfociano in forme di parassitismo (segnalate nello studio dell'equipe di ricercatori senegalesi). I migranti hanno consapevolezza di questo pericolo e ricercano iniziative dirette a stimolare uno sviluppo sociale ed economico di una certa scala, come nel caso della federazione dei villaggi del Matam (segnalato nello studio di Riccio) e nel caso dell'iniziativa condotta dall'associazione Sunugal nell'area di Ker Toubab tra le regioni di Thies e Lougà (segnalato nello studio di Mezzetti), in modo da superare i limiti strutturali tipici di queste aree come la mancanza di acqua e di collegamenti per uscire da enclavi.

La realizzazione di interventi di scala si scontra però con il problema della rivalità tra villaggi e con gli interessi particolaristici, localistici, legati alle reti parentali, che catturano le risorse dei migranti. Inoltre la mobilitazione delle popolazioni locali attorno a idee innovatrici e di una certa scala è ancora debole in quanto si origina da singoli migranti e associazioni con poche risorse, in assenza di un supporto importante da parte dello Stato centrale e delle regioni. Il processo di decentramento senegalese è ancora debole: le regioni sono nuove e poco attrezzate, con scarse capacità di coordinamento e di pianificazione per lo sviluppo locale. Da questo punto di vista sembra vi siano migliori opportunità a livello di città di media dimensione (ad esempio a Kaolack) ove si stanno realizzando iniziative economiche transnazionali interessanti.

Peraltro, lo stesso processo di decentramento si deve al ruolo dei migranti, questo è esemplare nel caso del Matam: questa regione è stata creata infatti a partire dal riconoscimento e dalla spinta dei migranti internazionali. Esiste però una mancanza di concertazione, di governance, di coordinamento che rivela anche conflitti di potere tra i villaggi e rispetto alle municipalità (si veda ad esempio il caso di Kaolack citato nello studio dell'equipe senegalese), alla regione e allo Stato centrale. Per cui diverse volte all'investimento dei migranti e dei villaggi nella creazione di strutture comunitarie non corrisponde l'impegno della regione e dello Stato nel rendere disponibili le risorse umane necessarie (insegnanti e personale medico). Le infrastrutture rischiano di rimanere inutilizzate con un evidente spreco di risorse. E' sentita quindi l'esigenza di creare associazioni inter-villaggio e di migliorare il rapporto con le nuove strutture amministrative e politiche rappresentate dalle regioni.

Di qui il ruolo della cooperazione decentrata nel sostenere questo processo con azioni di *institution building*, così come investimenti relativamente più importanti, come la costruzione di strade. Infine si segnala la necessità sentita dalle associazioni dei migranti affinché lo Stato e gli enti locali

senegalesi riducano i costi delle burocrazie e offrano incentivi fiscali per accrescere l'impatto positivo degli investimenti sociali.

5. L'imprenditoria senegalese

In Italia, la nazionalità dei senegalesi si caratterizza per un alto tasso di imprenditorialità (ovvero di creazione d'impresa). E però occorre subito relativizzare il dato. Infatti ad una analisi per settore si evidenzia come l'imprenditoria senegalese sia in gran parte costituita da micro e piccole imprese commerciali, di carattere individuale, con scarse capacità finanziarie e di accumulazione. Nella maggior parte dei casi l'imprenditoria degli immigrati senegalesi si caratterizza quindi come lavoro autonomo e in particolare come commercio ambulante. Vi sono poi senegalesi che hanno costituito piccole imprese nei settori dei trasporti, delle costruzioni, di attività manifatturiere e artigianali, dopo percorsi lavorativi molto diversi. In questi casi si tratta soprattutto di forme mascherate di lavoro dipendente da imprese italiane, che in questo modo esternalizzano parte dei costi tributari ed evitano la rigidità del rapporto di lavoro dipendente diretto. D'altra parte diversi senegalesi svolgono contemporaneamente più lavori autonomi, o un lavoro autonomo abbinato a un lavoro dipendente, o conducono piccole attività commerciali dividendo il lavoro con i familiari mentre continuano a mantenere un lavoro dipendente. E' un modo per diversificare le fonti di reddito e i rischi, e per affrontare con cautela nuovi spazi di mercato. Infine un numero minore di senegalesi ha creato agenzie di viaggi, uffici di consulenza e servizio a stranieri e operatori economici, ristoranti e imprese commerciali all'ingrosso e di import-export. Dunque, come già si è accennato, e come è evidente dagli studi sui territori, sono pochi i casi di imprenditorialità intesa come organizzazione indipendente e significativa in termini di fatturato, investimenti, creazione di occupazione e con capacità innovative. E soprattutto, per quanto riguarda lo scopo del nostro studio, sono poche le imprese di senegalesi in Italia che creano rapporti economici con il paese di origine.

Detto questo, occorre comunque evidenziare alcuni aspetti che possono aiutare a comprendere possibili processi di apertura allo scambio tra l'Italia e il Senegal, grazie all'imprenditoria e al lavoro dei migranti.

Innanzitutto, da un punto di vista diacronico, gli studi di caso ci mostrano come sia possibile: il passaggio da forme di dipendenza a una maggiore autonomia e indipendenza delle singole imprese; un relativo aumento dimensionale e quindi il passaggio da micro a piccole e medie aziende; il passaggio da forme di imprenditoria individuale a forme di personalità giuridica come la società a responsabilità limitata; e forme di diversificazione e cambio di attività. Se è vero che non tutti sono in grado di fare gli imprenditori (e quindi sarebbe interessante poter contare anche con i dati di fallimento e di chiusura delle attività create dai senegalesi in Italia), è anche vero che imprenditori non si nasce ma si diventa, l'esperienza insegna e in alcuni casi rafforza le capacità. E' possibile quindi che nel futuro vi possano essere casi di senegalesi con imprese maggiormente strutturate, capaci di mobilitare maggiori risorse e competenze, anche tra l'Italia e il Senegal. Pochi ma significativi casi già esistono.

Questa possibile evoluzione dipende da diversi fattori. In questo studio ci si è soffermati sull'analisi del capitale sociale e quindi, nel caso dell'imprenditoria senegalese, sulla creazione di rapporti fiduciari, stabili e densi tra gli stessi migranti, e tra questi e i contesti di approdo e di origine, a livello transnazionale.

In letteratura e anche negli studi di caso si individua un capitale sociale etnico dei senegalesi per l'ambulantato e una relativa stigmatizzazione e marginalità in questo particolare settore commerciale. L'attitudine al commercio dei senegalesi è vista come una predisposizione culturale e storica, una sorta di forma "innata" non tanto di imprenditoria quanto soprattutto di relazione sociale, che si è sviluppata nel paese di origine e che continua nel paese di approdo. Questa visione è però da relativizzare come attitudine costruita nel tempo e quindi passibile di mutamenti, soprattutto nel caso del fenomeno migratorio quando ci si confronta con contesti molto diversi,

come quello italiano. Nel nostro caso le catene di migranti hanno dapprima creato e quindi mantenuto e rafforzato come prima modalità di inserimento nel mercato del lavoro italiano l'ambulantato, si è trattato di un processo cumulativo che si è auto-perpetuato, a partire da un "saper-fare" ancorato al paese di origine e però funzionale alla situazione di irregolarità di molti migranti. Questo nel tempo e in contatto con un contesto sociale ed economico come quello dei distretti industriali è in parte cambiato, considerando anche lo scopo del migrante di accumulare nel minor tempo possibile le maggiori risorse per sé e la propria famiglia sfruttando le migliori opportunità che offre lo specifico contesto di approdo. La forte concentrazione di senegalesi nel lavoro in fabbrica a Brescia e Bergamo evidenzia come, con l'andare del tempo, le stesse catene migratorie siano state in grado di trovare mercati del lavoro più attraenti. Anche in questo caso la rete dei migranti, grazie ad alcuni pionieri/connettori, ha saputo cambiare l'orientamento: dall'iniziale ambulantato al lavoro in fabbrica. Ancora una volta è risultato fondamentale il capitale sociale, le catene, la rete dei migranti, che si è aperta nello scandaglio delle opportunità del contesto. Al contrario nel caso del comune metropolitano di Torino i senegalesi continuano a presidiare la nicchia di mercato del commercio ambulante e sempre di più in forma regolare e fissa nei mercati rionali, così anche a Milano dove però sembra maggiore la diversificazione, comprendendo anche lavori autonomi e piccole imprese nel settore delle costruzioni, delle pulizie, dell'artigianato.

Peraltro, l'orientamento dei migranti senegalesi continua, anche nel caso dell'imprenditoria, ad essere diretto verso il paese di origine. Gli studi di caso evidenziano come nella testa dei migranti sia sempre presente il Senegal, la propria famiglia, la propria città, il proprio villaggio, e come di conseguenza sia naturale per loro sviluppare in modo più o meno realistico, continuo o saltuario, l'idea di realizzare attività economiche anche con o nel paese di origine. Esiste una sorta di predisposizione naturale a transnazionalizzare l'azione economica, che è solitamente legata alla famiglia, al miraggio del ritorno ma anche a veri e propri progetti migratori transnazionali, e comunque all'esigenza di fondo di migliorare la condizione economica e sociale propria e della famiglia, laddove sia possibile, sulla base di una strategia bifocale di valutazione, per quanto possibile razionale, del rapporto opportunità-rischi (come segnalato nello studio caso di Ceschi). Una valutazione che in generale porta a una relativa preferenza verso l'Italia, dato il migliore contesto economico, ma che l'appartenenza culturale ed affettiva in parte bilancia, spostandola verso il paese di origine e dando quindi luogo a rapporti economici e investimenti che altrimenti non si realizzerebbero.

In effetti risulta nella gran parte dei casi essenziale il legame con la famiglia: l'impresa è sostanzialmente funzionale alla riproduzione del clan familiare e non a processi di accumulazione. Interessante ma minoritario è il caso di perpetuazione di un saper fare artigianale familiare, ad esempio: i *griots* di Lougà e Dakar esportano in Italia strumenti musicali grazie alla rete familiare dei migranti (così come segnalato nello studio di caso condotto da Castagnone). Anche le attività di import/export si svolgono soprattutto grazie alla rete familiare e al coinvolgimento di amici, ma i possibili percorsi di ampliamento delle attività e di autonomia imprenditoriale si scontrano con i comportamenti di asservimento alle esigenze delle famiglie. Praticamente tutti i migranti intervistati hanno una idea di ritorno imprenditoriale in Senegal, ma vi è anche la consapevolezza di come molte esperienze di ritorno siano fallite a causa delle soverchianti e pressanti richieste familiari, oltre al cattivo contesto locale, e di come quindi sia più conveniente e meno rischioso mantenere "un piede qui e un piede là", secondo appunto una strategia bifocale. Il ritorno potrà avverarsi nel momento in cui l'attività avviata in Senegal garantirà una relativa autonomia e successo. I migranti sono infatti particolarmente sensibili al vincolo familiare, e sembra che sia vissuto più come una costrizione, un dovere da cui affrancarsi se si riesce piano piano a sviluppare una propria autonomia pur soddisfacendo le necessità della famiglia. Di conseguenza "il ritorno si delinea più come uno spostamento del baricentro fra Italia e Senegal a favore del paese di origine, e raramente come un ritorno definito" (citazione dallo studio caso di Castagnone).

E' possibile individuare casi nei quali si nutre un capitale sociale-economico transnazionale, che si

costruisce attraverso il mantenimento e il rafforzamento simbolico e reale dei rapporti con il paese di origine: si tratta del lavoro delle agenzie di viaggio, delle aziende di import-export ma anche delle ristorazioni etniche. Da questo punto di vista si propone una categorizzazione dell'imprenditoria secondo un grado debole o forte, in senso materiale, del capitale sociale-economico transnazionale.

La prima categoria comprende le attività imprenditoriali dei migranti che sviluppano soprattutto relazioni immateriali con il luogo di origine, si tratta di relazioni simboliche, di immagine, culturali, di gusto, di conoscenza, che si traducono in servizi alla clientela italiana e straniera, e che producono in modo diretto o indiretto un guadagno per il paese di origine. Un guadagno diretto proviene dalle attività delle agenzie turistiche, di traduzione e consulenza, di accompagnamento a missioni di operatori economici italiani e senegalesi, ma anche indirettamente dalla ristorazione e dai locali di musica africana che grazie ai loro servizi creano una percezione diversa e attraente del loro paese e dei suoi prodotti. E' interessante evidenziare come diversi di questi casi imprenditoriali manifestino il loro transnazionalismo anche di termini di composizione del capitale che vede assieme soci senegalesi e italiani e di contaminazione culturale. I *phone center* rappresentano un'altra attività tipicamente sostenuta da e diretta ai migranti che si situa tra questa categoria e quella successiva, in quanto, da un lato è un'attiva immateriale che sviluppa la comunicazione e quindi lo scambio di informazioni e conoscenze tra i due contesti, e dall'altro sovente offre beni importati anche dal Senegal (materiale musicale, prodotti di bellezza, ...).

La seconda categoria riguarda le attività imprenditoriali che mostrano un grado forte di transnazionalismo e cioè soprattutto l'import/export di beni senegalesi (tra cui anche attività di commercio equo e solidale come nel caso della sartoria segnalata nello studio di Mezzetti) ed italiani, che in alcuni casi comportano la realizzazione di investimenti in magazzini, showroom, logistica. In questi casi la mobilità dei migranti è essenziale e non si limita alla rotta Italia-Senegal ma la travalica comprendendo anche altri paesi africani, in modo da diversificare e ampliare l'offerta di prodotti da vendere in Italia. Si produce di conseguenza un transnazionalismo a maglia larga che favorisce lo sviluppo del commercio di tutta l'Africa occidentale. La mobilità di questi migranti-imprenditori è inoltre considerata in Senegal come un segno di successo e di distinzione. D'altra parte i migranti che stanno cercando di sviluppare il commercio si confrontano con costi di trasporto, di sdoganamento, immagazzinamento, che risultano tanto più alti quanto minori sono le quantità scambiate. Si rivela quindi necessario realizzare un salto dimensionale per far sì che le operazioni commerciali siano convenienti. Salto che però è difficile da realizzarsi per le barriere di cui fra poco si dirà.

E' interessante segnalare l'esistenza di alcune piccole "economie di aggregazione" dove accanto ai servizi di *call center* e *money transfer* si creano negozi di commercio alimentare ed artigianale etnico (come evidenziato nello studio di Riccio). Queste economie accrescono il transnazionalismo, unendo lo sviluppo dei rapporti immateriali a quelli materiali, consentono uno scambio di informazioni, la riduzione di costi di transazione, la condivisione di costi e l'aumento dei margini di profitto. Comunque è evidente come si tratti finora di iniziative molto piccole.

E' inoltre da evidenziare come esista una evidente asimmetria: sono poche e in nicchie di mercato oramai sature le importazioni di beni senegalesi (artigianato e alimentari), mentre sono diversificate e in crescita le esportazioni di beni italiani (per il settore edile, di attrezzature e pezzi di ricambio, di beni di consumo durevoli). Peraltro risultano finora scarsi anche gli investimenti italiani verso il Senegal. Tutto ciò si traduce quindi in una spinta all'aumento del deficit commerciale senegalese verso l'Italia che viene compensato con le rimesse dei migranti. Da un punto di vista dinamico sarebbe però da investigare se queste importazioni stanno contribuendo a creare e rafforzare capacità d'offerta e vantaggi competitivi del Senegal, o se invece risulta preponderante la perpetuazione di una relazione di dipendenza. Dagli studi di caso sembra prevalere la seconda ipotesi.

Peraltro le informazioni raccolte negli studi di caso realizzati in Italia evidenziano come le attività

transnazionali più impegnative finora condotte siano in parte fallite, e come siano prevalenti piccoli investimenti di carattere familiare a basso rischio, considerate le difficoltà dell'ambiente economico senegalese. L'impatto di queste attività è quindi positivo solo a livello micro, in ambito familiare, ma non in termini più generali di sviluppo. Queste informazioni corrispondono alle analisi condotte in Senegal dove si registra il problema di impiantare progetti di ritorno viabili significativi e di successo, visto che sono numerosi i fallimenti, e che la maggior parte dei migranti si rifugiano in commerci di nicchia e nel settore immobiliare.

Gli studi di caso effettuati dall'equipe senegalese confermano che gli investimenti dei migranti nel paese di origine sono diretti alla creazione di imprese funzionali alla riproduzione familiare. Del resto i capitali accumulati dai migranti risultano irrilevanti per creare imprese manifatturiere e agroalimentari di una certa dimensione. Nonostante la crescente bancarizzazione dei migranti in Senegal e la grande liquidità del sistema bancario locale, vi è uno scarso accesso al credito per la creazione di imprese di una certa dimensione. Le opportunità di incontrare soci d'affari sono molto limitate e necessitano di un percorso di creazione di fiducia reciproca che non è facilmente accessibile. Molti migranti e loro familiari non hanno esperienze manifatturiere provenendo dalla campagna, e l'esperienza in Italia in mansioni a basso valore aggiunto non consente un'acquisizione di *know how* importante per essere reinvestita nel paese di origine.

La maggior parte degli investimenti in Senegal sono quindi indirizzati ad imprese piccole di servizi alla persona (ristorazione, trasporti, sartoria, parrucchiere, ...); questi investimenti rispondono in alcuni casi a mercati emergenti e in crescita: come quello delle tecnologie delle comunicazioni (internet, telefonia, fax, ...), dei trasporti, della bellezza. Peraltro la domanda di questi servizi ha origine proprio dal fenomeno migratorio: ad esempio, le donne, giovandosi delle rimesse, hanno creato dei piccoli boom dei servizi alla bellezza, nei quali esse stesse investono e lavorano. Allo stesso modo i migranti e le loro famiglie in Senegal hanno fortemente aumentato la domanda di servizi di comunicazione, diversi migranti stanno quindi investendo in attrezzature informatiche acquisite in Italia per creare Cybercafé e punti di telefonia e internet nelle città di origine (così come nella stessa Italia). La migrazione ha quindi originato un circolo virtuoso di sviluppo di alcuni particolari settori. Come già segnalato però, molti di questi piccoli investimenti sono "catturati" dalle famiglie e non sono finalizzati al profitto e all'accumulazione del capitale. La gestione appare inoltre diverse volte poco professionale.

Gli studi di caso condotti sia in Senegal che in Italia confermano la grande rilevanza degli investimenti dei migranti nella costruzione di case. Sono investimenti sicuri nel settore immobiliare per sé, la propria famiglia, per la vendita e la locazione, sono investimenti generalmente più facili da gestire, sono diverse le cooperative edili. A loro volta generano un indotto in cui stessi migranti investono: imprese per la produzione di infissi, commercio di materiali edili, nuovi lavori specializzati di miglioramento e abbellimento. La crescita impetuosa del settore immobiliare in Senegal sta aggravando la crisi dei servizi pubblici e dell'habitat. Questi sono diventati quindi nuovi campi d'affari per gli stessi migranti: si segnalano infatti migranti che hanno intenzione di avviare imprese per la raccolta rifiuti. Di questo è consapevole il Ministero dell'Habitat senegalese che sta cercando di stringere rapporti con i migranti in Italia per canalizzare le rimesse in banche e in forme cooperative di investimento. I migranti lamentano tuttavia la scarsa attrattività dei conti bancari e la burocrazia legata al cooperativismo.

Infine, si evidenzia un altro settore potenzialmente interessante per lo sviluppo di rapporti economici e culturali tra l'Italia e il Senegal: quello del turismo responsabile. Vi sono infatti alcuni migranti, così come alcune associazioni senegalesi e ONG italiane, che hanno già avviato alcune piccole iniziative di organizzazione di viaggi e soggiorni per turisti italiani interessati a conoscere il paese sotto diversi profili. Il problema anche in questo caso è quello di rendere maggiormente professionale il servizio e raggiungere una scala conveniente (su questa strada è ad esempio impegnata la società Viaggi Solidali).

Ai limiti "endogeni" sono quindi da aggiungere quelli esogeni: in generale l'ambiente economico

istituzionale è poco *enabling*, le informazioni e i servizi di accompagnamento sono poco disponibili, si lamentano pratiche di corruzione e naturalmente la limitata dimensione del mercato locale non aiuta a individuare le opportunità di investimento. Tutto ciò fa sì che siano gli stessi migranti, in collaborazione con enti e soci italiani, ad organizzare nuove agenzie per appoggiare la creazione imprese e gli investimenti (negli studi di caso, in particolare in quello di Mezzetti, si citano organismi come CARSI, Confesen – Confesercenti Senegal , CISAO) soprattutto nei mercati più importanti come Dakar e Kaolack.

Così come il capitale sociale rischia di catturare i singoli in nicchie di mercato, se si chiude in sé stesso, anche il contesto determina percorsi di mobilità sociale ed economica, in positivo e in negativo.

Gli studi di caso mostrano come la formazione di capitale sociale con gli autoctoni nell'ambito dell'imprenditoria sia difficile ma in crescita. Si sono rilevate (in particolare nello studio condotto da Riccio) forme di discriminazione e barriere all'entrata per problemi pratici come quelli linguistici, scarsità di informazioni, lungaggini burocratiche, che nel caso degli stranieri si moltiplicano. Anche in questo caso dunque si segnala un rapporto asimmetrico ed iniquo tra immigrati e mondo del lavoro locale. Per diversi senegalesi l'accesso all'imprenditoria regolare si è quindi avuto passando attraverso intermediari locali informali, o grazie alla moglie e agli amici italiani, o sulla base del rapporto fiduciario che si è creato con il datore di lavoro. In questi casi si rivela per i migranti una cittadinanza materiale dimezzata in quanto mediata in via informale e non riconosciuta a livello formale ed istituzionale. L'esistenza di queste barriere determina la creazione di imprese di servizio che cercano appunto di aiutare a superare questi ostacoli e a ridurre i costi di transazione. Sono gli stessi migranti che si organizzano, con italiani, in agenzie e cooperative di servizio agli stranieri. Alcune di queste imprese stanno cercando di offrire servizi per il ritorno produttivo e per assistere gli scambi commerciali e gli investimenti in Senegal, come già evidenziato.

Vi sono anche casi di rapporti fiduciosi che hanno portato alla mobilitazione di imprenditori italiani verso il Senegal, in particolare nel settore dei prodotti per l'edilizia, che rappresenta un comparto in forte crescita proprio grazie agli investimenti dei migranti (come si è già considerato precedentemente). Così come si registra un aumento della conoscenza e dei rapporti con le diverse forme di assistenza locale alla piccola impresa. Sempre più i migranti lavoratori autonomi e imprenditori diventano associati di questi enti (Confartigianato, Confederazione Nazionale degli Artigiani, Confesercenti, ...), potendo esercitare pressioni all'interno di queste associazioni per suscitare nuovi servizi rivolti alle proprie necessità.

A questo proposito il Ministero senegalese delle piccole e medie imprese, consapevole delle crescenti relazioni dei migranti con il contesto locale, si è impegnato nel 2005 in una missione in Italia (la cosiddetta Carovana delle PMI) per rafforzare i legami con gli emigrati imprenditori e con quelli capaci di attirare gli imprenditori italiani. Il governo senegalese quindi si giova sempre più del capitale sociale dei migranti per stringere rapporti internazionali. I migranti sono sempre più riconosciuti come "ambasciatori" del loro paese.

D'altra parte gli studi di caso evidenziano alcuni problemi anche per quanto riguarda il capitale sociale tra gli stessi senegalesi migranti nel momento in cui si ricerca un salto qualitativo e dimensionale dell'impresa attraverso forme di associazione di capitali e competenze. Al di là del circuito familiare infatti i migranti hanno scarsa fiducia nell'appoggiarsi a soci della propria nazionalità: Sono gli stessi migranti a riconoscere questo problema giustificandolo con il fatto che i propri connazionali mostrano scarse capacità imprenditoriali e una scarsa istruzione (come segnalato dallo studio di caso di Ceschi). Sarebbe quindi il limitato capitale umano dei migranti a porre dei vincoli alla creazione di rapporti fiduciosi. D'altra parte questo problema è ben noto anche nel caso italiano delle piccole e medie imprese accusate di familismo e di scarsa propensione alla crescita.

I migranti che intendono sviluppare le relazioni economiche con il proprio paese aspirano invece a

coinvolgere soci italiani per superare le diverse barriere citate, tra cui soprattutto quella del credito come si ribadirà tra breve; questo appare più come un modo per trovare qualcuno sul quale scaricare o con il quale condividere i rilevanti rischi delle iniziative imprenditoriali da realizzare, permanendo tra l'altro dubbi sul rapporto fiduciario da instaurare (alcuni senegalesi accusano i "soci" italiani di aver rubato loro l'idea d'affari). Questa opportunità appare dunque difficilmente realizzabile su una certa scala, a meno che si rafforzino le iniziative di sostegno e accompagnamento.

Il capitale finanziario dei migranti è limitato: essi possono contare sostanzialmente solo sulle proprie capacità di risparmio e investimento. Per accrescere la disponibilità e diversificare il rischio in un mercato del lavoro flessibile svolgono più lavori contemporaneamente. Quindi, nonostante recenti analisi abbiano registrato una crescente bancarizzazione dei migranti, che peraltro risulta corroborata dagli studi di caso realizzati, continuano a sussistere problemi di accesso al credito per il lavoro autonomo e la piccola impresa a causa della mancanza di garanzie e di patrimoni dei migranti. Si rileva inoltre la difficoltà a instaurare rapporti fiduciari con direttori e funzionari bancari, segno della presenza di una certa difficoltà culturale di queste istituzioni. Il problema del credito esiste non solo per la creazione ma anche per lo sviluppo delle attività imprenditoriali, che è parzialmente superato ricorrendo ad avalli di amici e di fiduciari. A ciò occorre aggiungere che il problema dell'accesso al credito, come già sottolineato, risulta ancor più grave in Senegal, nonostante anche in questo paese sia aumentata la bancarizzazione dei migranti. L'esistenza di questo problema su entrambi i versanti vincola strettamente le possibilità di crescita delle attività imprenditoriali transnazionali. Organismi come Confesen e CISAO sono quindi impegnati a individuare opportunità di credito da offrire ai propri soci e clienti (come segnalato da Mezzetti).

Il capitale umano dei senegalesi costruito nel paese di origine e durante l'itinerario migratorio (diversi migranti hanno partecipato a corsi di formazione in Francia, Belgio e in Italia, come segnalato nello studio di Riccio), non è valorizzato nel mercato del lavoro italiano. Sostanzialmente i migranti si adattano alla domanda di lavoro del mercato italiano e agli spazi con minori barriere all'entrata. In alcuni casi le esigenze di sopravvivenza e di sostegno alla famiglia di origine inducono i migranti a interrompere gli studi. Di conseguenza le attività imprenditoriali e di lavoro autonomo intraprese sono del tipo *low skill*, a basso valore aggiunto. D'altra parte la conduzione d'impresa necessita di un buon livello di istruzione e consente percorsi di *learning by doing*, che in alcuni casi portano a piccoli salti qualitativi e/o dimensionali, ad esempio nelle attività di import/export.

Stanno crescendo i servizi di formazione e accompagnamento offerti dalle istituzioni locali italiane (si vedano ad esempio le iniziative segnalate nei casi studio di Castagnone e Mezzetti) ma in genere perpetuano le specializzazioni a basso valore aggiunto e sono funzionali alla domanda di lavoro dei contesti di approdo. Nei casi migliori possono essere utili per consentire quei salti qualitativi e dimensionali accennati, e per far superare alcune barriere all'entrata. Si registra comunque l'assenza di prospettive contestuali per l'incubazione di attività innovative. Gli stessi migranti sarebbero interessati a intraprendere percorsi nuovi (come ad esempio nell'informatica) ma si auto-limitano, visto che devono rispondere a problemi di base. Quindi alla fine si delinea un circolo vizioso tra domanda e offerta, che non produce competenze importanti e innovative per i migranti, per il paese di origine (lo si nota in diversi casi in cui l'attività sostenuta dal migrante nel paese di origine non ha alcuna relazione con il lavoro svolto nel paese di approdo), e per la stessa Italia¹⁴. Salvo alcuni casi isolati come ad esempio quello di successo, già segnalato dal CeSPI, relativo alla Camera di Commercio di Torino che, grazie a un finanziamento comunitario, ha sostenuto corsi formativi per migranti con alta qualificazione, proprio nel campo del commercio transnazionale e dell'internazionalizzazione produttiva.

¹⁴ Marina Murat e Sergio Paba "I distretti industriali tra immigrazione e internazionalizzazione produttiva", articolo in corso di pubblicazione.

6. Orientamenti per il futuro

Nella crisi economica e sociale senegalese (ma anche, con dimensioni e caratteristiche diverse, italiana), così come della cooperazione allo sviluppo, i migranti e le loro associazioni hanno acquisito un ruolo essenziale per assicurare il welfare delle proprie famiglie, e sono diventati attori oramai imprescindibili nel dialogo per lo sviluppo locale. Le dinamiche a cui danno origine sono, come abbiamo visto, sia positive che negative.

Il capitale sociale dei migranti si sta evolvendo. In particolare si nota un mutamento nella composizione e nell'orientamento: da organizzazioni e strutture vincolate al clan tradizionale familiare ad una crescente autonomia che porta ad un confronto tra generazioni e tra competenze. I migranti sono nuovi attori sempre più consapevoli del loro ruolo per lo sviluppo (o per la perpetuazione della dipendenza) del paese di origine. Oltre ai propri villaggi anche il governo ed i politici senegalesi ricorrono alle relazioni con i migranti per accedere alle loro risorse e reti. A ciò corrisponde una incipiente attenzione anche da parte delle istituzioni locali italiane nei contesti di approdo.

Sulla base delle analisi realizzate e dinanzi elaborate è possibile delineare alcuni orientamenti per la valorizzazione del ruolo dei migranti nella cooperazione allo sviluppo.

Come sottolineato l'associazionismo dei migranti rappresenta un capitale sociale importante che consente ai migranti di organizzarsi, raccogliere risorse interne, accedere a risorse esterne, per investirle nei villaggi di origine per fini sociali e di sviluppo locale. Date le caratteristiche delle diverse tipologie di associazionismo, sembra che valga la pena promuovere l'alleanza tra le associazioni provinciali e quelle di villaggio, perché mentre le prime possono mettere a disposizione la loro capacità di relazione con il contesto di approdo, le seconde hanno rapporti più densi e strutturati con il paese di origine. Questa alleanza consentirebbe quindi di unire relazioni e risorse interne al contesto di approdo con relazioni esterne dirette al paese di origine. D'altra parte ci si chiede se sia più utile sostenere di preferenza le iniziative di cooperazione allo sviluppo locale delle associazioni provinciali più strutturate piuttosto che quelle delle associazioni di villaggio, visto che le prime risultano svincolate dalle logiche familiari, particolaristiche e localistiche tipiche delle seconde.

Una seconda esigenza che si è rilevata nello studio è la formazione delle capacità dei leader e della "classe dirigente" delle associazioni nella gestione delle relazioni interne ed esterne, nella governance, nell'organizzazione, e nella progettazione di attività di cooperazione. E' importante che le istituzioni locali sostengano una azione di *capacity building*, di formazione di leadership e di migranti "connettori" per facilitare e rafforzare le relazioni delle associazioni di migranti.

Tutto ciò dovrebbe essere rivolto alla riduzione dell'asimmetria esistente tra le istituzioni e le associazioni, ad accrescere la conoscenza e fiducia reciproca. La formazione potrebbe inoltre riguardare non solo i migranti ma anche i funzionari delle istituzioni locali che devono apprendere ad avviare relazioni più stabili con questi nuovi protagonisti del co-sviluppo. Iniziative come l'apertura dei tavoli di lavoro sulla cooperazione alle associazioni dei migranti, così come sostenute dai comuni di Milano e di Torino, hanno innescato una dinamica positiva.

In questo quadro si costruiscono sia rapporti di collaborazione che di concorrenza tra le associazioni di migranti e le ONG. I migranti sono inoltre sempre più interessati a creare cooperative per la distribuzione di servizi legati anche alla cooperazione. Di qui la necessità per le istituzioni locali di trovare metodi ed incentivi per premiare aggregazioni di soggetti, iniziative di qualità e significative in termini di impatto. A questo proposito si possono ricordare i criteri adottati nel progetto COOPI-CeSPI "il rafforzamento del capitale sociale nell'ambito del fenomeno migratorio senegalese", che fanno riferimento alla valorizzazione dei rapporti di partenariato, delle relazioni e delle risorse dei migranti (allegato). Criteri che sono stati definiti di comune accordo tra i rappresentanti delle associazioni provinciali dei migranti e le istituzioni locali, in piena trasparenza, creando in questo modo un rapporto fiduciario che ha agevolato la selezione di iniziative di cooperazione sociale.

Il rafforzamento e miglioramento dei rapporti delle associazioni dei migranti con le istituzioni, riguarda non solo il contesto di approdo ma anche quello di origine, i migranti infatti chiedono che il governo del Senegal consideri l'opportunità di concedere agevolazioni fiscali alle iniziative di carattere sociale ed economico, riducendo il carico burocratico. In tal caso sarebbe opportuno che la Cooperazione italiana e agenzie come l'Organizzazione Internazionale per le Migrazioni supportassero ad esempio il Ministero senegalese per gli emigrati nella sua attività di governo e coordinamento.

D'altra parte l'analisi segnala come sia necessario ricercare un aumento della scala degli interventi di cooperazione dei migranti, un coordinamento e una complementarietà dei progetti tra i diversi villaggi, in modo da superare i problemi di duplicazione e rivalità. Le iniziative dovrebbero strutturarsi in piano di sviluppo inter-villaggio, come sostenuto dagli stessi migranti, e sui legami tra città e villaggi rurali. A questo proposito sono necessarie attività di mediazione dei conflitti e di governance dei rapporti tra associazioni dei migranti, villaggi e istituzioni locali nel paese di origine. Per la definizione dei piani di sviluppo locale è indispensabile il rafforzamento non solo delle associazioni dei migranti ma anche, e soprattutto, degli interlocutori locali: delle associazioni di villaggio così come dei comuni rurali, delle municipalità e delle regioni senegalesi. Come segnalato, in alcuni casi, si è rilevato un impoverimento delle motivazioni, della fiducia nelle proprie capacità, e della *ownership* da parte delle comunità locali, che devono essere ricostruite. Allo stesso tempo vi è la necessità di sostenere il processo di decentramento senegalese attraverso azioni di *institution building*, e di rafforzare le capacità di programmazione dello sviluppo locale. Sono necessari esperti di animazione e sviluppo locale.

Si sottolinea di conseguenza l'importante ruolo che può ricoprire la cooperazione decentrata nel contribuire a rispondere a questi bisogni, assieme alle associazioni dei migranti e altri partner. I migranti peraltro, in alcuni casi, possono essere degli agenti di trasformazione e di coagulazione di interventi di scala, come ad esempio nel caso dell'azione dell'associazione Sunugal (citata nello studio della Mezzetti). Vi è comunque la necessità di avviare progetti di successo per ricostruire la fiducia nello sviluppo locale, e dissolvere in parte il miraggio dell'emigrazione come unica possibile soluzione ai problemi delle famiglie, a cui potrebbero essere affiancate iniziative per comunicare le difficoltà delle migrazioni e per ridurre la sovrastima del successo di questa scelta. Occorre quindi una selezione più attenta delle iniziative in modo da individuare quelle a maggiore valore aggiunto, e cioè quelle dove risultano con chiarezza gli apporti in surplus dei migranti in termini di capitale sociale, umano ed economico-finanziario, e quindi con più significatività di impatto. La selezione fondata sul riconosciuto valore aggiunto dei migranti eviterebbe inoltre di produrre una nuova discriminazione tra beneficiari migranti e beneficiari locali. Iniziative di questo genere potrebbero essere identificate nella produzione agroalimentare di una certa scala, nell'indotto del settore immobiliare, nel turismo responsabile e in altri settori il cui sviluppo è originato dall'economia dei migranti. A questo proposito l'analisi mette in evidenza in particolare le opportunità di sviluppo che i migranti stanno stimolando nei centri intermedi, ad esempio per la gestione privata e collettiva di servizi pubblici, e in generale per il miglioramento dell'habitat.

E' peraltro possibile avviare progetti pilota e sperimentali su tematiche innovative come quelle del welfare e che legano l'integrazione degli immigrati al co-sviluppo, ad esempio relativamente a prodotti assicurativi che coprono sia il migrante che la sua famiglia nel paese di origine, o all'assistenza a migranti tossicodipendenti per il loro recupero e reinserimento sia nella società di approdo che di origine.

Per quanto riguarda il versante dell'imprenditoria, le iniziative transnazionali dei migranti, piccole ed embrionali, si scontrano in Senegal con la necessità di accrescere la capacità di offerta locale. Ci si confronta quindi con un problema tradizionale della cooperazione allo sviluppo: la crescita della piccola e media imprenditoria locale. Occorrono salti dimensionali e qualitativi, acquisizione di tecnologie appropriate, incentivi all'aggregazione.

In più ci si scontra, nell'ambito delle iniziative di co-sviluppo, con l'esigenza di rafforzare le

imprese dei migranti anche nel contesto di approdo. La strategia deve essere bifocale. Solo un'impresa di un migrante sana e in crescita in Italia sarà in grado di transnazionalizzarsi, e viceversa. Di qui la necessità di poter contare con strumenti di supporto contemporaneamente su entrambe le sponde della migrazione.

I migranti impegnati in attività imprenditoriali transnazionali, in particolare di import/export, chiedono la riduzione di costi di transazione, di trasporto, delle procedure alla dogana. Se da un lato questo dipende da fattori esterni, dall'altro in parte gli stessi migranti potrebbero cercare attraverso forme aggregative di aumentare la dimensione delle loro operazioni riducendo quindi i costi unitari, e di sfruttare le nuove tecnologie della comunicazione per lo scambio di informazioni e ordinativi (come già alcune imprese stanno facendo, si veda il caso dell'imprenditrice senegalese di prodotti cosmetici segnalata nello studio di Mezzetti).

Data inoltra la saturazione delle nicchie di mercato relative all'artigianato tradizionale africano, sono indispensabili informazioni e formazione per andare al di là dell'attuale offerta, e per individuare percorsi innovativi. Occorre quindi spezzare i circoli viziosi che si creano tra domanda e offerta di servizi all'imprenditoria, che perpetuano una specializzazione con poche prospettive di crescita. In tal caso potrebbe essere l'offerta a proporre studi di mercato che indichino innovazioni produttive in modo da rispondere a una domanda potenziale che esiste. Sono infatti molti i migranti che desiderano investire in nuove attività. Tutto ciò non significa, naturalmente, non rispondere ai bisogni di base dell'imprenditoria migrante, senza però appiattare l'offerta unicamente su servizi a scarso valore aggiunto (peraltro contestati da alcuni migranti proprio per lo scarso apprendimento generato).

Un altro problema a cui i migranti imprenditori devono far fronte, tanto in Italia quanto in Senegal, è l'accesso al credito, che anche in questo caso è da intendere sia in termini quantitativi che qualitativi. Si tratta infatti da un lato di superare la soglia del micro-credito per consentire l'accesso dei migranti imprenditori a dimensioni di prestito più adeguate ai salti innovativi necessari, e dall'altro di offrire diverse tipologie di credito (come ad esempio il *leasing*). In Italia il sistema bancario si sta aprendo ai migranti, la concorrenza per acquisire questi nuovi clienti sta lentamente producendo effetti; al contrario in Senegal la situazione appare più problematica, e in particolare emerge la questione di mobilitare la liquidità in iniziative produttive di successo. Se da un lato la creazione di fondi di garanzia può agevolare la concessione di credito, dall'altro occorre accrescere la capacità e la responsabilità delle banche locali nella selezione dei progetti e nell'acquisizione del rischio. D'altra parte sul versante italiano vi sono ancora delle difficoltà a sviluppare rapporti fiduciari, che si esprimono in concreto nei rapporti personali tra direttori e funzionari bancari e migranti. Anche in questo caso iniziative di informazione e formazione dirette al personale delle banche o l'assunzione di migranti (come ad esempio attuato dalla Banca Popolare di Sondrio) possono ridurre le barriere all'accesso. Le stesse associazioni di migranti potrebbero costituire un partner per diffondere e migliorare il rapporto con le banche.

Un problema collegato tanto ai servizi finanziari quanto a quelli di assistenza tecnica è il difetto di comunicazione: anche nei contesti locali più aperti verso i migranti si nota una informazione dei migranti insufficiente (come ad esempio riguardo i servizi di micro-credito offerti dal sistema istituzionale torinese, si veda lo studio della Castagnone al proposito). Un maggior rapporto con l'associazionismo in rete, almeno per quanto riguarda i senegalesi, potrebbe consentire una maggiore diffusione dei servizi.

A tale riguardo stanno emergendo associazioni di migranti che rivendicano questo ruolo, visto i deficit dei contesti locali, e che si auto-organizzano, anche in forma cooperativa, per prestare servizi di integrazione e accompagnamento all'imprenditoria. Accanto a queste iniziative molti migranti diventano membri di associazioni di categoria di artigiani ed esercenti, segnalandosi quindi come processo inclusivo nell'ambiente locale. La particolarità dei servizi richiesti dai migranti con interessi imprenditoriali transnazionali origina la creazione di agenzie specializzate autonome, come CISAO, o affiliate ad associazioni di categoria, come Confesen. Tutto ciò mostra la interessante

dinamica in atto che si dirige, come “naturale” in una società ed economia aperta, verso la formazione di un mercato concorrenziale di servizi rivolti specificamente ai migranti, ma non solo, laddove esistono barriere all’accesso e costi di transazione che ne limitano le attività.

La ricerca mette in luce una serie di questioni che meriterebbero un ulteriore approfondimento, così come sarebbe importante un’analisi volta a tenere traccia e capitalizzare le esperienze in atto per uno scambio di buone pratiche. Si conclude quindi auspicando che lo studio non venga considerato come un’appendice progettuale fine a se stessa, ma come un importante contributo per una accumulazione e un affinamento di conoscenza, a cui sarebbe necessario garantire una certa continuità, utile a delineare orientamenti politici e sulle pratiche di co-sviluppo.

Allegato - Criteri di valutazione delle iniziative di sviluppo comunitario dei migranti nell'ambito del progetto COOPI-CeSPI

A) DEI PROGETTI	
1. Rilevanza	Max 10
1.1 Rilevanza del progetto in rapporto ai bisogni dei beneficiari nell'ambito dei temi indicati dal bando.	Max 10
2. Metodologia	Max 40
2.1 Precisione nell'identificazione del gruppo beneficiario e dei criteri di scelta dello stesso.	Max 5
2.2 Grado di coerenza interna del progetto (pertinenza della risposta progettuale rispetto al problema individuato, coerenza delle metodologie d'intervento con le finalità del progetto, adeguatezza del progetto al contesto locale).	Max 5
2.3 Valore aggiunto in termini di approcci e metodologie innovativi e di caratterizzazione del progetto come potenziale moltiplicatore (possibilità di replica ed estensione dei risultati del progetto, diffusione delle informazioni, impatto sul contesto).	Max 5
2.4 Presenza di indicatori per la valutazione delle attività/ esiti dell'intervento.	Max 5
2.5 Grado di partecipazione dei partner locali nelle diverse fasi del progetto (identificazione, realizzazione, valutazione), coinvolgimento delle istituzioni ed enti locali, inserimento del progetto nel quadro di sviluppo locale.	Max 10
2.6 Grado di coinvolgimento di risorse e capacità di soggetti diversi dei territori di destinazione e di origine.	Max 10
3. Sostenibilità/Ricadute	Max 15
3.1 Sostenibilità dei risultati:	
- <i>Sostenibilità finanziaria</i> (garanzia del proseguimento delle attività alla fine del progetto)	Max 5
- <i>Sostenibilità istituzionale e sociale</i> (competenze tecniche, politiche, sociali del partner locale che permettano il proseguimento delle attività alla conclusione del progetto)	Max 5
- <i>Sostenibilità ambientale</i> (minimizzazione dell'impatto ambientale/promozione di sviluppo sostenibile)	Max 5
4. Budget ed efficacia nei costi	Max 15
4.1 Adeguatezza dei costi previsti per la realizzazione del progetto.	Max 10
4.2 Chiarezza e dettaglio del piano dei costi.	Max 5
B. DEI SOGGETTI	
5. Rilevanza	Max 5
5.1 Iscrizione dell'organizzazione/cooperativa nei registri/albi regionali, comunali, provinciali.	Max 5
6. Capacità gestionale	Max 15
6.1 Capacità dell'organismo proponente di apportare il proprio contributo in cash	Max 5
6.2 Capacità dell'organismo proponente di apportare risorse proprie per una percentuale superiore al 33% del costo totale del progetto.	Max 10
MASSIMO PUNTEGGIO	100