

**CeSPI**

Centro Studi di Politica Internazionale



DOC 6/2011

# **Le rimesse da Italia e Francia verso il Senegal e le connessioni tra migrazione e sviluppo nella Regione di Kaolack**

di Giulio Giangaspero

**WP 2 e WP 4**

**Progetto Su.Pa.**

***Successful Paths.***

***Supporting human and economic capital of migrants***

**Marzo 2011**

## INDICE

Premessa.....	3
1. Metodologia della ricerca.....	4
2. I flussi di rimesse verso il Senegal e verso Kaolack.....	5
3. La destinazione prevalente delle rimesse: il consumo.....	8
4. Rimesse e investimenti in attività produttive: alcuni risultati dell'indagine.....	12
5. Immigrati di ritorno imprenditori.....	15
6. L'economia regionale: un treno fermo che potrebbe ripartire?.....	18
7. Le rimesse e lo sviluppo locale: una relazione debole ma con alcune opportunità.....	20
Bibliografia.....	23
Allegati.....	25

## **PREMESSA**

Questo studio è parte delle attività promosse nell'ambito del progetto Su.Pa., finanziato dalla Commissione Europea e realizzato dalla Regione Veneto con l'obiettivo di sostenere i percorsi di ritorno produttivo dall'Italia e dalla Francia dei migranti senegalesi. Alla luce del partenariato esistente tra Regione Veneto e Regione di Kaolack, partner del Progetto Su.Pa., particolare attenzione è data a questa regione senegalese.

Le principali azioni previste dal progetto consistono, in primo luogo, nel supporto alla creazione di un Fondo di garanzia che favorisca l'accesso al credito dei migranti di ritorno in Senegal e lo sviluppo di attività imprenditoriali nella regione di Kaolack e, in secondo luogo, nello sviluppo di prodotti finanziari rivolti ai migranti.

Tra le attività previste dal WP 2 'Fondo di garanzia' e WP 4 'Strumenti finanziari innovativi per migranti' è compresa la realizzazione di questo studio, i cui obiettivi principali sono l'analisi dei flussi di rimesse verso il Senegal, ed un'indagine sull'impatto di queste sull'economia della regione di Kaolack, individuando al contempo i tratti principali caratterizzanti la relazione tra le rimesse e le politiche di sviluppo locali.

Lo studio è composto da un primo capitolo di descrizione della metodologia di ricerca utilizzata per raccogliere le informazioni e i dati necessari all'analisi. Nel secondo capitolo si tratteranno i dati sui flussi di rimesse verso il Senegal e verso la regione di Kaolack. Nei capitoli terzo e quarto si approfondirà l'analisi delle principali destinazioni d'uso nel paese di destinazione; in particolare, si verificherà l'esistenza e la qualità di investimenti produttivi finanziati (in tutto o in parte) dalle rimesse. Il quinto paragrafo analizza le iniziative imprenditoriali promosse da migranti e indaga la presenza di soggetti pubblici e privati che svolgano attività di supporto alla creazione d'impresa e di più generale sostegno dell'imprenditoria. Nel sesto paragrafo si forniscono alcuni elementi dell'economia regionale, al fine di inquadrare le iniziative dei migranti e del progetto nel contesto economico di Kaolack. Infine, l'ultimo paragrafo è dedicato alle riflessioni conclusive sull'impatto delle rimesse sulla regione e sulle opportunità perché possano essere promosse maggiori ricadute della migrazione sul piano del tessuto produttivo e della piccola imprenditoria di Kaolack.

## 1. METODOLOGIA DELLA RICERCA

L'attività di ricerca ha dovuto fronteggiare serie difficoltà nel reperimento dei dati specifici relativi alla regione di Kaolack dovute in particolar modo ai procedimenti di rilevazione statistica adottati a livello nazionale senegalese, che non consentono di disaggregare i dati necessari al livello territoriale. Di conseguenza, è stata adottata una metodologia di ricerca basata su di un'impostazione di tipo qualitativo, che ha comportato l'individuazione e la presa di contatti con diverse categorie di esperti e testimoni privilegiati per reperire almeno in parte informazioni e dati che non era possibile raccogliere dagli studi dei principali istituti di statistica senegalesi, e tramite una ricognizione della letteratura sul tema.

Sulla base della necessità di raccogliere indicazioni e dati sui flussi di rimesse, sulle principali destinazioni d'uso ed in particolare informazioni relative all'impatto delle rimesse sul tessuto economico e produttivo della regione, si è proceduto ad una prima classificazione di testimoni privilegiati all'interno della quale potere individuare le fonti per la raccolta delle informazioni. La classificazione è dettagliata nel modo seguente:

- autorità locali della regione di Kaolack attive nelle politiche per lo sviluppo locale;
- rappresentanti del sistema produttivo-commerciale di Kaolack: alcune delle principali istituzioni di microfinanza della regione di Kaolack; alcune delle principali banche commerciali della regione di Kaolack;
- esperti e studiosi dei fenomeni migratori senegalesi;
- esperti della cooperazione e della microfinanza e rappresentanti di principali ONG impegnate nella regione di Kaolack;
- agenzie nazionali ed altri soggetti locali che trattano temi collegati alla creazione di impresa o la valorizzazione delle rimesse;
- associazioni di migranti o di familiari di migranti, e/o nuclei familiari ricettori di rimesse;
- imprenditori di ritorno, includendo almeno un caso di successo ed uno di insuccesso<sup>1</sup>.

L'attività di ricerca per la realizzazione del Survey Report ha compreso anche una missione in loco, realizzata dall'autore nel mese di Dicembre 2010 (la lista degli incontri e delle interviste è consultabile in allegato).

La realizzazione della missione in Senegal, nelle città di Dakar e di Kaolack, ha previsto una prima fase di individuazione e presa di contatto dei testimoni privilegiati, secondo le categorie già segnalate, per poi passare ad una seconda fase di scelta, tra le diverse persone identificate nel corso della prima fase, delle interviste da realizzare in loco.

Per lo svolgimento delle interviste è stato utilizzato un questionario semi-strutturato, differenziato a seconda della categoria di testimone privilegiato, che comprendeva una sezione di domande volte all'acquisizione di informazioni quantitative ed una sezione per la raccolta delle informazioni qualitative in possesso dell'intervistato e delle sue percezioni e osservazioni sul tema dell'incontro. In particolare nel corso delle interviste realizzate con familiari di migranti e imprenditori di ritorno, ampio spazio è stato dato al racconto della storia di vita e dell'esperienza personale, utilizzando un questionario flessibile ed una conseguente griglia di analisi aperta e capace di includere tutte le informazioni fornite dall'intervistato. Infatti, la griglia concettuale utilizzata per l'analisi, pur basandosi sulla verifica di alcune ipotesi di ricerca predeterminate, è stata perfezionata attraverso l'individuazione di categorie analitiche che sono emerse nel corso del processo di ricerca sul campo, e che è stato possibile sistematizzare solo nella successiva fase di analisi.

---

<sup>1</sup> Si considera caso di successo l'esperienza imprenditoriale di un migrante di ritorno che abbia raggiunto un livello apprezzabile di sostenibilità.

Rispetto alle ipotesi preliminari di ricerca, negli studi sulla relazione tra rimesse e sviluppo locale, è emerso come il possibile impatto positivo delle rimesse presenta criticità laddove ci sia un contesto economico poco ricettivo, manchino istituzioni di supporto alle attività produttive e non esistano condizioni favorevoli al meccanismo di moltiplicazione del reddito. Inoltre, anche laddove il migrante ha elevata avversione al rischio ed è vincolato da forti obblighi familiari i benefici dell'afflusso di rimesse possono essere limitati. La regione di Kaolack presenta molte di queste caratteristiche, tuttavia la ricerca era volta a verificare l'esistenza di processi e opportunità in virtù dei quali i migranti possono essere considerati possibili attori e contribuire attivamente allo sviluppo locale, anche in presenza di condizioni sfavorevoli. Ipotizziamo inoltre che tale processo possa avere luogo lungo due diverse direttrici: l'una più diretta, attraverso cioè l'afflusso di rimesse, che finanziano attività produttive di maggiore valore aggiunto e innovazione nelle quali il migrante può mettere a frutto e trarre giovamento dalle conoscenze acquisite nel percorso migratorio; ed una indiretta, connessa al fatto che le rimesse e i percorsi di ritorno dei migranti promuovono l'adozione di nuove strategie di sviluppo da parte delle istituzioni pubbliche, con conseguenze positive a livello locale.

## **2. I FLUSSI DI RIMESSE VERSO IL SENEGAL E VERSO KAOLACK**

La rilevanza delle rimesse può essere espressa in rapporto al prodotto interno lordo (PIL), che in alcuni paesi raggiunge percentuali molto elevate. Nel caso del Senegal nel 2002 si è stimato che le rimesse erano pari al 7% del PIL, all'82% dell'aiuto pubblico allo sviluppo (APS) e all'88% degli investimenti diretti esteri e movimenti di portafoglio (ILO, 2003). Nel 2005 la Banca Africana per lo Sviluppo (AfDB) ha stimato un flusso di 1.254 milioni di Euro, pari al 19% del PIL e a più del doppio dell'APS (AfDB, 2007).

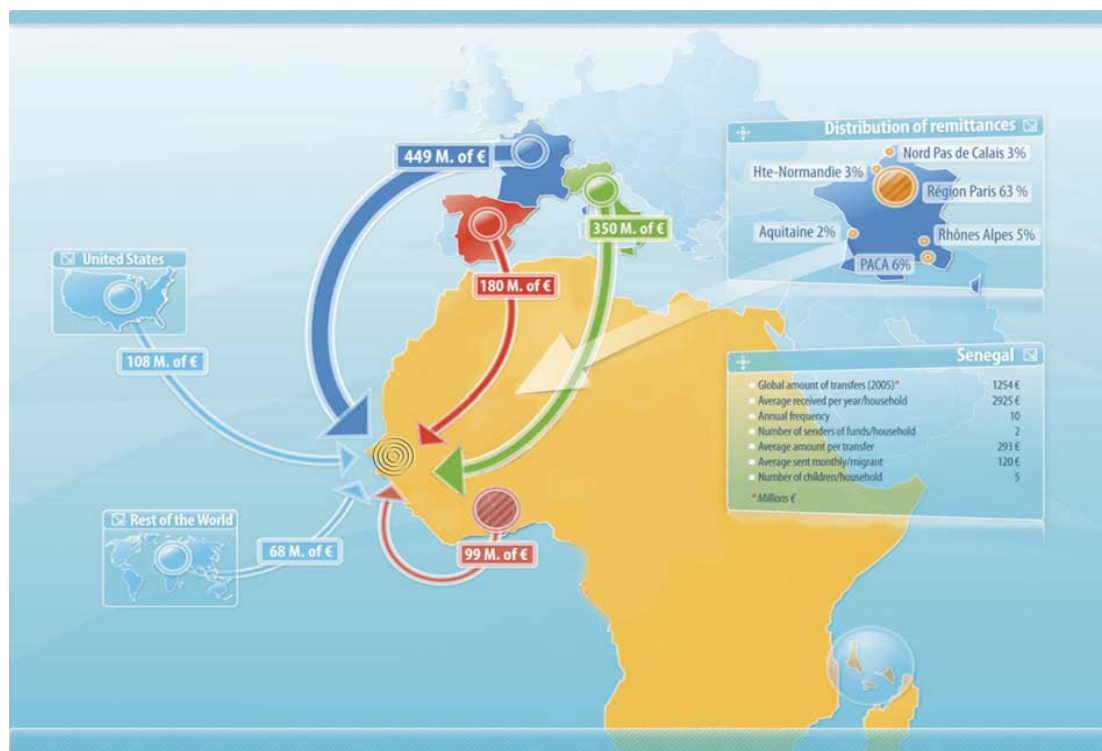
Tuttavia, la rilevazione delle rimesse pone molteplici difficoltà ai soggetti, istituzionali e non, impegnati nella misurazione di tali flussi. Di conseguenza, gli stessi dati pubblicati dagli organi governativi e dalle organizzazioni internazionali presentano differenze a seconda della fonte selezionata. Ad esempio, la BCEAO ha registrato 1.683 milioni di Dollari diretti in Senegal nel 2009 ed il Ministero dell'Economia senegalese 1.388 milioni nello stesso anno (ILO, 2010). Lo stesso studio dell'ILO, sulla base dello stock di migranti senegalesi residenti all'estero, stima invece un flusso in entrata di circa 900 milioni di Dollari, un 20% in meno rispetto ai dati BCEAO.

Nonostante sia presente, infatti, a livello internazionale, un riferimento comune rappresentato dalle indicazioni sulla registrazione delle rimesse contenute nel quinto Manuale sulla stesura della Bilancia dei pagamenti, predisposto dal Fondo Monetario Internazionale nel 1993 ed oggetto di revisione nel 2008 (IMF, 2008), tali indicazioni non sono obbligatorie e continuano ad essere presenti discrepanze tra i metodi di rilevazione adottati dai vari organismi nazionali e sovranazionali.

A tutto ciò si aggiunge la questione della rilevazione dei flussi che transitano attraverso i canali informali, e dunque non conteggiati per definizione né nelle rilevazioni statistiche né dagli stessi operatori di trasferimento di denaro, che secondo stime della Banca Mondiale rappresenterebbero, a livello aggregato, volumi pari al 50% di quelli ufficiali. Per quanto riguarda il Senegal, se lo studio AfDB stima un 46% di flussi informali nel 2005, una ricerca realizzata da un dipartimento del Ministero dell'Economia senegalese del 2008 sui trasferimenti informali (Cellule National de Traitement des informations Financières du Sénégal - CENTIF), e basato su un'ampia inchiesta quantitativa, stima che l'ammontare degli invii di denaro effettuati attraverso canali informali sia

pari a quello dei volumi ufficiali<sup>2</sup>. Lo studio ILO 2010, infine, stima che circa il 78% dei trasferimenti diretti in Senegal avvenga tramite canali formali.

**Figura 1. I principali corridoi delle rimesse senegalesi**



Fonte: AfDB, 2007.

Per quanto riguarda i dati sulle rimesse relativi al corridoio tra Francia e Senegal, la AfDB riporta un flusso di 449 milioni di euro nel 2005, che posiziona la Francia al primo posto tra i paesi di origine dei flussi di rimesse verso il Senegal. La popolazione migrante senegalese in Francia rappresenta infatti la prima per ampiezza tra le comunità senegalesi all'estero, con 67.000 immigrati regolarmente presenti al Gennaio 2005 (dati INSEE<sup>3</sup>).

Rispetto all'ammontare inviato, uno studio del 1998<sup>4</sup> effettuato su un campione di 201 immigrati senegalesi e maliani in Francia registra un ammontare annuale medio di 1.340 euro. L'indagine MIDDAS del 2009, condotta su un campione di 300 immigrati senegalesi in Francia<sup>5</sup>, offre indicazioni più recenti: l'importo annuale medio inviato dai migranti senegalesi è 2.125 euro. Pur considerando che il campione dei migranti provenienti da Kaolack è molto limitato, l'indagine fornisce anche un'indicazione rispetto al dato relativo ai soli migranti provenienti da questa regione, che inviano un ammontare annuale medio inferiore, pari a 1.170 Euro.

Rispetto alla destinazione delle rimesse, lo studio del 1998 riporta un generico 75% destinato alla famiglia, 8% all'attività immobiliare e 4% indirizzato ad un'attività economica, ripartendo poi l'utilizzo da parte della famiglia tra il consumo quotidiano, la manutenzione dell'abitazione, le spese sanitarie e quelle per le cerimonie tradizionali e le attività religiose. Lo studio evidenzia poi

<sup>2</sup> [http://www.centif.sn/systeme\\_alternatifs\\_remise\\_fonds.pdf](http://www.centif.sn/systeme_alternatifs_remise_fonds.pdf).

<sup>3</sup> Institut National de la Statistique et des études économiques (INSEE) è l'istituto nazionale di statistica francese. Purtroppo, non sono disponibili dati più recenti. Anche i dati forniti da Eurostat non vanno oltre il 2005.

<sup>4</sup> Blion R. et Verrière V. (1998), « Epargne des migrants et outils financiers adaptés », Migrations Etudes, Synthèse des travaux sur l'immigration et la présence étrangère en France n° 82.

<sup>5</sup> Il progetto Migrations Internationales et Développement : une étude à partir de Données Appariées – migrants, familles d'origine- Sénégal – MIDDAS, è coordinato da Flore Gubert dell'Institut de Recherche pour le Développement (IRD) di Parigi. Il rapporto è in corso di pubblicazione.

come il 10% depositi le rimesse sul conto corrente, destinando questa quota soprattutto ad investimenti di carattere abitativo o commerciale.

Se consideriamo i canali utilizzati per il trasferimento delle rimesse, lo studio del 1998 riporta un uso prevalente di WesternUnion, con costi del trasferimento molto elevati. Il ruolo di questo operatore nel corridoio di rimesse franco-senegalese appare preponderante anche da indagini più recenti, soprattutto in virtù dell'accordo tra il sistema postale francese e WesternUnion, attivo dal 1995. Lo studio condotto nell'ambito del progetto MIDDAS registra dati ripartiti per tipologia di operatori, senza fornire informazioni su specifici operatori: il 68% del campione usa money transfer operators (MTOs), il 14% i canali informali, il 5,6% i servizi postali e l'1,2 % le banche. Per Kaolack abbiamo risposte ripartite tra l'85% di uso dei MTOs ed il 14% dei canali informali.

Riguardo al corridoio di rimesse dall'Italia<sup>6</sup>, nel corso dell'ultimo quinquennio, il Senegal si è sempre mantenuto nel gruppo dei principali paesi destinatari di rimesse. Ed anche le indagini sul campo effettuate in Senegal confermano l'importanza dell'Italia come paese di destinazione dei flussi migratori e, di conseguenza, luogo di origine di ampi flussi di rimesse. Per il 2005, la AfDB ha registrato un flusso di 350 milioni di euro dal nostro paese, posizionando l'Italia al secondo posto dopo la Francia tra i maggiori paesi di origine delle rimesse. Per dati più recenti, la Banca d'Italia registra flussi in uscita passati dai 207 milioni di euro nel 2006 ai 262 del 2008. Tra 2008 e 2009 si è registrato infine un calo dei flussi del 10,5%, con 235 milioni di euro inviati dai senegalesi in Italia (tabella 1).

**Tabella 1. Principali paesi non OCSE destinatari delle rimesse dall'Italia. Volumi in migliaia di Euro.**

	2009	% sul totale rimesse 2009	2008	2007	2006	Var. % 2009-2008
1. Cina	1.970.767	29,2%	1.540.271	1.687.405	700.492	27,9%
2. Romania	823.810	12,2%	767.836	787.050	788.266	7,2%
3. Filippine	800.746	11,9%	922.556	685.533	519.899	-13,2%
4. Marocco	279.077	4,1%	332.891	338.627	289.601	-16,2%
5. Senegal	235.174	3,5%	262.725	252.166	207.603	-10,5%
<b>Totale</b>	<b>6.752.867</b>	<b>-</b>	<b>6.752.867</b>	<b>6.381.324</b>	<b>6.044.060</b>	<b>5,8%</b>

Fonte: Elaborazione CeSPI su dati Banca d'Italia.

Come anticipato, dati sui volumi di rimesse ricevuti dalla regione di Kaolack non sono reperibili. Nel corso delle interviste con le principali istituzioni finanziarie (banche commerciali e istituzioni di microfinanza) sono stati raccolti alcuni dati riferiti al 2010, ma con le informazioni attualmente a disposizione non è possibile definire un quadro esaustivo dei volumi, anche solo riferendosi ai canali ufficiali.

Tuttavia, possiamo avvalerci di alcuni dati provenienti da una recentissima indagine di campo effettuata nel mese di dicembre 2010 nel quadro del progetto FEDRS<sup>7</sup>, che forniscono informazioni provenienti da un campione rappresentativo di 114 individui ricettori di rimesse e residenti nella regione di Kaolack.

Rispetto ai paesi di provenienza delle rimesse, la Spagna è il paese da cui riceve denaro il 21,4% delle famiglie intervistate, l'Italia dal 20,5% e la Francia dal 12%. Tali dati empirici, che attestano

<sup>6</sup> Per una trattazione più approfondita del tema, si rimanda al rapporto "Il fenomeno delle rimesse dall'Italia verso il Senegal", redatto da Daniele Frigeri nell'ambito del Progetto Su.Pa.

<sup>7</sup> Il Progetto Fonds des Emigrés pour le Développement Rural au Sénégal (FEDRS) è finanziato dall'International Fund for Agricultural Development (IFAD) e realizzato da Mutuelle d'Epargne et de Crédit des Emigrés (MECE), Etimos, IPSIA, Fasni e CeSPI.

una sempre maggiore importanza di Spagna e Italia ed un corrispettivo calo della Francia tra le principali mete di destinazione dell'emigrazione senegalese, trovano un riscontro anche dai colloqui avuti con gli esperti<sup>8</sup> e nelle interviste raccolte con i familiari dei migranti a Kaolack.

**Tabella 2. Provenienza delle rimesse ricevute nella Regione di Kaolack.**

<i>Paese</i>	<i>Italia</i>	<i>Francia</i>	<i>Spagna</i>	<i>Altri paesi europei</i>	<i>Altri paesi non europei</i>	<i>Altri paesi africani</i>	<i>Altre regioni del Senegal</i>
Val. ass.	24	14	25	13	15	13	13
%	20,51%	11,97%	21,37%	11,11%	12,82%	11,11%	11,11%

Fonte: Elaborazione CeSPI su dati FEDRS.

Rispetto all'ammontare medio ricevuto, il dato che emerge dall'indagine è compreso tra i 1.053 euro annui del 2008 ed i 1.233 euro del 2010. Queste cifre sono molto inferiori alla stima della AfDB sul volume di invio medio di rimesse ricevuto in Senegal (3.000 euro annui; AfDB, 2007), ed anche inferiori al dato calcolato dal CeSPI sulla base della popolazione straniera adulta residente in Italia (dati Istat), che varia dai 2.780 euro del 2007 ai 2.280 euro del 2009.

Le ragioni di tali differenze risiedono sia nel fatto che le stime di AfDB ed i calcoli del CeSPI riguardano solo i trasferimenti ufficiali e gli immigrati regolarmente presenti nel paese di accoglienza e non registrano quindi i canali informali e gli immigrati irregolari, sia nella metodologia di rilevazione adottata. Infatti, accanto alla presenza di metodi formali e informali di invio, occorre tenere conto anche della distinzione tra indagini rivolte ai ricettori del denaro e quindi al lato del paese di destinazione della rimesse, e quelle relative al paese di partenza. Nel rispondere alle domande delle indagini, l'intervistato che invia potrebbe sovradimensionare l'ammontare per fornire un'impressione migliore all'intervistatore sulla propria capacità di sostenere la famiglia ed il paese d'origine. D'altro canto, invece, i nuclei familiari a destinazione potrebbero sottodimensionare le rimesse ricevute per ragioni di riservatezza: per timore cioè che le informazioni sulla quantità di denaro ricevuto si diffondano e possa aumentare il rischio di subire furti, oppure per evitare di fornire alle autorità locali elementi utili ad un aumento dei controlli fiscali<sup>9</sup>. In linea con tali premesse, un ammontare medio più contenuto è riportato nell'indagine ILO del 2010, rivolta ai nuclei familiari ricettori, che calcola l'importo medio annuale ricevuto in 1.855 euro (ILO, 2010).

Altre informazioni sui flussi di rimesse dirette nella Regione di Kaolack sono stati raccolti presso l'operatore Pamecas, che ha registrato afflussi per 77 milioni di CFA (circa 117.000 Euro) nel primo semestre del 2010. Di questi volumi, circa l'80% proverrebbe dall'Italia.

### **3. LA DESTINAZIONE PREVALENTE DELLE RIMESSE: IL CONSUMO**

Le indagini sul campo hanno mostrato che le rimesse sono prevalentemente destinate al consumo, ma una quota significativa può essere destinata ad investimenti, sia in capitale umano (cura della salute ed educazione dei figli) che in attività produttive. Inoltre, in moltissimi casi la rimessa

<sup>8</sup> In particolare, ci riferiamo ai ripetuti contatti avuti con il Professore Papa Demba Fall, dell'Università Ceikh Anta Diop di Dakar, che segue da tempo le tematiche relative all'emigrazione senegalese e del cui contributo è stato possibile avvalersi anche nel corso di questa ricerca.

<sup>9</sup> La metodologia più appropriata nella rilevazione dei flussi di rimesse sulla base di indagini campionarie consisterebbe nell'intervistare sia i nuclei familiari ricettori sia coloro che inviano, in modo da potere incrociare i dati e ottenere stime più accurate dei reali flussi di rimesse (cfr. Osili, 2007 e Bollard, McKenzie, Morten, 2010)



sostiene l'acquisto e la manutenzione dell'abitazione della famiglia allargata in Senegal, attività che riveste una valenza molteplice. La costruzione della casa rappresenta infatti una prima messa in sicurezza del capitale accumulato, ma costituisce anche un importante mezzo di manifestazione dello status raggiunto dal migrante all'estero e dalla sua famiglia<sup>10</sup>.

Se per il Senegal disponiamo di varie fonti (tabella 3) che quantificano la ripartizione del denaro delle rimesse effettuata dai ricettori, le informazioni a disposizione per la regione di Kaolack derivano unicamente dalle interviste realizzate nel corso della missione in loco.

Per quanto riguarda dunque le indagini sull'utilizzo delle rimesse in Senegal, lo studio ILO del 2003 ha stimato che la quota rivolta al risparmio sia attorno al 10% del totale delle rimesse, a cui si aggiunge l'8% per l'investimento in servizi commerciali, nella casa e piccola produzione agricola.

L'AfDB (2007) rileva come l'11% delle rimesse sia utilizzato in investimenti produttivi e quasi il 20% in investimenti immobiliari, mentre il rimanente copre le spese familiari essenziali, tra cui quelle per l'istruzione e la salute. Si stima che in Senegal 424 milioni di euro siano investiti nell'immobiliare e 66 milioni in investimenti produttivi.

Un'indagine condotta presso gli operatori finanziari (Alop Diop, 2007) ha registrato che il 15% delle rimesse viene risparmiato in banca o tesaurizzato, il 10% investito in beni immobiliari sia per la propria famiglia che come forma di rendita, e il 5% investito in attività produttive, soprattutto in servizi di trasporto, commercio e agricoltura. L'investimento produttivo è effettuato non tanto nell'ambito di progetti di ritorno dei migranti quanto piuttosto per sostenere la famiglia nel creare una nuova fonte di reddito.

L'indagine ABI-CeSPI (2009), permettendo di analizzare l'uso delle rimesse in modo più disaggregato, ha registrato che il 31% viene utilizzato per spese di consumo, il 34% per il capitale umano (14% in spese per l'educazione e 20% in quelle sanitarie), il 14% per l'abitazione, il 10% per rimborso debiti (tra cui quello per pagare il viaggio verso la meta di destinazione), il 6% per iniziative imprenditoriali ed il rimanente 5% per sostenere attività di carattere sociale o religioso.

**Tabella 3. Risultati delle indagini sull'utilizzo delle rimesse in Senegal**

	<i>ILO 2003</i>	<i>BAD 2007</i>	<i>Diop 2007</i>	<i>ABI-CeSPI 2009</i>	<i>FEDRS 2010 (Kaolack)</i>
<i>Risparmio</i>	10%		15%		6%
<i>Investimento immobiliare</i>		20%	10%	14%	
<i>Investimento in attività produttive</i>	8%	11%	5%	6%	14%
<i>Spese familiari di consumo</i>				31%	
<i>Spese per il capitale umano</i>	82%	69%	70%	34%	80%
<i>Altro</i>				10% rimborso debiti 5% attività sociali e religiose	

Fonte: Elaborazione su Stocchiero (2009) e dati FEDRS.

Per quanto riguarda la regione di Kaolack, possiamo contare solo sulla citata indagine FEDRS del 2010, che fornisce però un'indicazione molto generica della ripartizione del denaro, con l'80% del denaro destinato al consumo, il 14% all'investimento ed il 6% al risparmio.

<sup>10</sup> In allegato alcune foto delle abitazioni costruite a Kaolack da parte di famiglie che presentano almeno un membro migrante. Sul tema della visibilità sociale delle famiglie dei migranti legata alla costruzione di un'abitazione ampia si veda lo studio del caso di Podor, nella Regione senegalese del Matam, in Fall e Gamberoni, 2010.

Considerata dunque la mancanza e la variabilità dei dati, le interviste a Kaolack possono costituire occasione per verificare – dal punto di vista qualitativo – alcuni dei risultati delle indagini relative all'intero territorio nazionale senegalese.

Le interviste effettuate con nuclei familiari che contano almeno un membro emigrato, o realizzate con lo stesso migrante, hanno ampiamente confermato come la destinazione di gran lunga predominante restino le spese per il mantenimento familiare e la gestione quotidiana dell'abitazione. Anche gli operatori di trasferimento monetario e le banche commerciali, oltre che i funzionari delle agenzie di sviluppo internazionali e senegalesi, hanno riportato percentuali comprese tra l'80% ed il 90% destinate al consumo, ma si tratta di stime percettive basate sull'esperienza e l'osservazione diretta.

Elemento caratteristico del sistema sociale senegalese, e che emerge anche dall'indagine di campo, è la dipendenza dal reddito da lavoro del migrante non solo da parte della famiglia nucleare (tenendo conto della poligamia, ci riferiamo in questo caso a più d'una famiglia nucleare, a seconda di quante mogli abbia il migrante), ma anche dei nuclei familiari dei fratelli del migrante se questi non sono occupati, oppure la messa in comune delle risorse da parte dei fratelli o sorelle figli della stessa madre. A questo proposito, ricordiamo come la dimensione media del nucleo familiare senegalese sia tre volte più grande del suo corrispettivo in molti paesi asiatici e latinoamericani (ILO, 2010) e questa caratteristica, come vedremo, ha ripercussioni sulle risorse a disposizione per avviare attività generatrici di reddito. D'altra parte, la stessa migrazione è in molti casi frutto di una decisione familiare piuttosto che individuale, ed alle spese necessarie per dare avvio al percorso migratorio contribuiscono tutti i membri che ne abbiano possibilità (Taylor, 1999; sul caso egiziano Ceschi, Coslovi, Mora, 2005).

(A., famiglia di I.B.): I. era partito perché la famiglia stava affrontando serie difficoltà economiche, ed i costi dell'emigrazione sono stati affrontati con l'aiuto dei vari membri della famiglia. Anche i tre fratelli minori di I. sono in Italia, e tutti noi abbiamo contribuito a pagare il costo del visto di 3 milioni di Franchi CFA ognuno.

Vi è poi conferma della destinazione alle spese educative dei figli e nipoti, e notiamo come l'accesso ad un sistema educativo migliore consentito dai redditi da lavoro all'estero corrisponde all'iscrizione alla scuola privata, che comporta costi assai maggiori rispetto al sistema scolastico pubblico.

(A., famiglia di I.B.): Sì, le mie nipoti vanno tutte alla scuola privata, perché è migliore, anche se costa molto. No, la scuola pubblica non mi piace.

(P.D.): Quest'anno purtroppo le mie due figlie non sono potute andare alla scuola privata, perché non abbiamo i soldi. È un vero peccato, io avrei preferito di no ma non ci possiamo fare niente.

Durante il percorso di indagine sulla destinazione del denaro effettuato insieme agli intervistati, quando il tema affrontato riguardava la scuola vi era essenzialmente il riferimento al gravoso costo della retta mensile dei figli, inserendolo tra le spese di ordinaria gestione della famiglia. Tuttavia, non devono essere trascurati l'aspetto di investimento sul futuro dei figli e l'aspettativa di un'educazione migliore per i più giovani che, accanto indubbiamente allo status sociale connesso all'iscrizione alla scuola privata, motivano i comportamenti degli intervistati. L'accesso ad una migliore formazione scolastica, permesso dalle rimesse, accresce il capitale umano della famiglia del migrante, favorendo in questo modo lo sviluppo della piccola comunità di riferimento. E le spese sanitarie dovrebbero essere affrontate con il medesimo approccio, considerandole quali investimenti in capitale umano che, migliorando il benessere e le *capabilities* degli individui, favoriscono lo sviluppo della comunità che ne beneficia.

La gestione del denaro della famiglia è spesso affidata ad un solo membro, solitamente il capofamiglia, pur nell'ambito di una contrattazione diretta tra quest'ultimo, responsabile delle spese in Senegal, ed il migrante all'estero. In uno dei casi-studio esaminati nel corso dell'indagine sul

campo, chi gestisce il denaro è l'anziana madre del migrante – che ha programmato e amministrato con cura le iniziative di molti membri della famiglia, dalla stessa decisione di emigrare alla costruzione delle case e all'iscrizione alle scuole delle nipoti – negli altri si tratta di una delle mogli<sup>11</sup>. Le modalità di comunicazione tra i due poli della migrazione sono dunque fondamentali nelle decisioni di spesa, che nascono attraverso la mediazione tra le esigenze espresse dalla famiglia in Senegal e la volontà del migrante.

(A., famiglia di I.B.): Io parlo con mio figlio [emigrato in Italia] ogni sera, ogni sera mi racconta che cosa gli succede, se le cose vanno bene o male. I problemi, di soldi o altro, non li va a raccontare a sua moglie ma a me.

In questo contesto, apportare modifiche alle consuete destinazioni del denaro è complicato, così come adottare comportamenti innovativi, come ad esempio richiedere l'invio del denaro attraverso la banca, oppure aprire un conto corrente o di risparmio presso una banca o una *mutuelle*, su cui eventualmente fare accreditare il denaro inviato dall'estero.

(P.D.): Io vorrei andare in una banca ma mio marito [emigrato in Italia] non vuole. Perciò non posso farlo, non ho il permesso.

I canali di ricezione delle rimesse rappresentano un elemento fondamentale nello studio dei possibili meccanismi e processi che favoriscano una maggiore valorizzazione dei flussi delle rimesse ai fini dello sviluppo dei paesi di origine. In questo senso, la bancarizzazione delle rimesse (il deposito su un conto corrente o di risparmio del denaro ricevuto dall'estero o almeno di parte di esso) è importante per la promozione di strategie diverse di gestione del denaro, più orientate a obiettivo di medio e lungo periodo piuttosto che al consumo immediato. L'intermediazione finanziaria può favorire infatti, attraverso la conoscenza e l'uso di prodotti specifici, un maggiore controllo del risparmio e l'avvio di processi di *asset building*, oltre che porre le basi per un futuro accesso al credito. Inoltre, dal punto di vista macroeconomico, l'agire della leva finanziaria può avere un effetto moltiplicativo importante per l'economia nazionale e locale delle risorse intermedie. Da questo punto di vista, esiste ancora molto margine di miglioramento, considerato che le interviste hanno confermato un uso preponderante dei MTOs, e lo stesso emerge chiaramente anche dal campione di Kaolack dell'indagine CeSPI, mostrando come l'87% riceva il denaro dall'estero attraverso un MTO, l'8% circa attraverso il servizio postale e solo il 4% usi la banca.

Ciò non significa che i riceventi non siano titolari di un conto presso una banca o una *mutuelle*, ma semplicemente che queste non sono operatori utilizzati frequentemente né per ritirare in contanti il denaro ricevuto dall'estero, né per depositare sul conto la rimessa. Infatti, nella stessa indagine, il 32,7% degli intervistati nella regione di Kaolack dichiara di avere un conto presso un intermediario finanziario, tuttavia la ricerca sul campo ha mostrato che l'uso dei servizi bancari si limita a quelli di base e in nessuna intervista il riferimento all'accesso al credito è stato collegato alla relazione con la banca, quanto piuttosto alla rete parentale o amicale che fornisce aiuto economico e prestiti in caso di necessità.

L'indagine sul campo, concentrata nelle città di Kaolack e Dakar, non ha consentito di approfondire il tema delle differenze esistenti, in materia di comportamenti legati alle rimesse e nel rapporto con gli intermediari finanziari, tra le aree urbane e rurali. Allo stesso tempo resta sullo sfondo il ruolo delle istituzioni di microfinanza, più diffuse proprio nelle aree rurali del paese. Tuttavia, ciò che è fin qui emerso e che appare generalizzabile a tutti gli intermediari finanziari, è la mancanza di una strategia di attrazione dei clienti ricettori di rimesse attraverso l'offerta di altri prodotti e servizi finanziari (*cross selling*), strategia che invece in altri contesti (ad esempio quello peruviano ed ecuadoriano) ha portato a risultati significativi<sup>12</sup>.

---

<sup>11</sup> Gli stessi risultati sono emersi da un'indagine svolta sul caso dell'emigrazione egiziana in Italia, in Ceschi, Coslovi, Mora, 2005.

<sup>12</sup> Per uno studio sul *cross selling* verso i ricettori di rimesse nei paesi andini si veda Santermer, Giangaspero, 2010. Per uno studio più ampio del mercato delle rimesse in America Latina, si veda Frigeri, Giangaspero, 2010.

#### 4. RIMESSE E INVESTIMENTI IN ATTIVITÀ PRODUTTIVE: ALCUNI RISULTATI DELL'INDAGINE

La ricerca di terreno, indagando anche le modalità di utilizzo delle rimesse per spese non riconducibili al consumo o all'investimento in capitale umano, ha inteso verificare l'esistenza di un sostegno fornito dalle rimesse all'avvio e alla conduzione di attività produttive.

Alcune ricerche già realizzate in Italia fornivano alcune indicazioni preliminari, benché riferite al contesto nazionale senegalese e non al caso specifico della regione di Kaolack. Nell'indagine ABI-CeSPI (2009), erano state realizzate 81 interviste a Milano e Brescia. Il 31% affermava di avere investito in Senegal e, di questi, il 21% in investimenti di tipo immobiliare mentre solo l'8% si rivolge alle attività agricole, artigianali o commerciali.

**Tabella 4. Ha fatto investimenti nel suo Paese d'origine?**

<i>No, non ho il capitale necessario</i>	<i>No, preferisco investire in Italia</i>	<i>No, non ci sono adeguate garanzie / sicurezze sugli investimenti</i>	<i>No, non mi fido del sistema bancario</i>	<i>Sì, di tipo immobiliare</i>	<i>Sì, in attività produttive nell'agricoltura e pesca</i>	<i>Sì, in attività produttive nell'artigianato e industria</i>	<i>Sì, in attività produttive nel commercio e nei servizi</i>	<i>Sì, in acquisto di beni di lunga durata (diversi dalla casa)</i>
60,5%	9,9%	1,2%	2,5%	21,0%	1,2%	3,7%	2,5%	2,5%

Fonte: ABI-CeSPI, 2009.

Le risposte ad una domanda di tipo prospettico, relativa alla progettazione nel medio periodo, mostrano come le percentuali dei potenziali investitori aumentino significativamente, raggiungendo il 50% del campione. Gli investimenti di tipo immobiliare sono previsti dal 30%, ed una quota importante pianifica di investire in attività commerciali, oltre il 18%. Si tenga presente però la distinzione tra la dimensione progettuale legata a desideri e preferenze ideali e la concreta realizzazione del progetto, di modo che da questo tipo di risposte si ricavano indicazioni di futuri possibili scenari piuttosto che previsioni probabilistiche.

**Tabella 5. Crede che farà investimenti nel suo Paese d'origine nei prossimi 5 anni?**

<i>Sì, di tipo immobiliare</i>	<i>Sì, in buoni del tesoro</i>	<i>Sì, in attività produttive nell'agricoltura e pesca</i>	<i>Sì, in attività produttive nell'artigianato e industria</i>	<i>Sì, in attività produttive nel commercio e nei servizi</i>	<i>Sì, in acquisto di beni di lunga durata (diversi dalla casa)</i>	<i>No</i>	<i>No, ma più avanti nel tempo</i>	<i>Non so</i>
29,6%	0,0%	6,2%	4,9%	18,5%	3,7%	14,8%	17,3%	18,5%

Fonte: ABI-CeSPI, 2009. Il totale è maggiore del 100% perché erano possibili risposte multiple.

Lo studio sui migranti senegalesi condotto dalla Regione Marche nell'ambito del Progetto Su.Pa. ha fornito dati comparabili, indicando che il 26% degli intervistati aveva investito in un'attività economica in Senegal (Cela, Ninka, 2010)<sup>13</sup>.

L'indagine qualitativa realizzata in loco, pur fornendo alcune conferme, ha anche mostrato elementi che differenziano Kaolack rispetto ad un'analisi di portata nazionale. La ricerca sul campo condotta presso i migranti e le loro famiglie ha evidenziato come alle attività produttive in senso stretto sia destinata una quota molto piccola delle rimesse. Le attività produttive finanziate dal denaro inviato

<sup>13</sup> Campione di 95 migranti senegalesi costruito attraverso una metodologia di campionamento per centri integrata con la metodologia *snowball*, interviste effettuate nel 2010 in 10 città della Regione Marche.

dal migrante all'estero sono molto limitate e consistono essenzialmente nell'acquisto di merce (in particolare abbigliamento e calzature) per la rivendita al dettaglio a Kaolack. Riportiamo di seguito la testimonianza registrata nel corso di un'intervista, che presenta un caso piuttosto diffuso e appare generalizzabile ad un buon numero di nuclei familiari ricettori di rimesse.

(A., famiglia di I.B.): Ogni tanto vado a Dakar a comprare vestiti e scarpe. Riporto la merce qui e la rivendiamo, qui davanti alla casa. Le cose costano molto meno a Dakar. L'ultima volta ho speso 120.000 Franchi CFA [circa 180 euro], ma qui poi vendo a credito, perché le persone non hanno molto denaro a disposizione.

L'uso delle rimesse per fini diversi dal consumo o dall'investimento in capitale umano si riduce dunque nella maggioranza dei casi a piccole attività economiche di compravendita, non formalizzate e non continuative. Le motivazioni sottostanti la migrazione e le conseguenti determinanti dell'invio di rimesse forniscono i primi elementi esplicativi di tale uso limitato per fini produttivi in senso stretto. La migrazione costituisce una parte essenziale della strategia familiare per garantire la sussistenza o l'accrescimento del reddito ed il "patto" stabilito tra il migrante e la propria famiglia implica l'impegno a contribuire al sostentamento oppure al miglioramento dello standard di vita di quest'ultima, creando l'assunzione di una forte responsabilità da parte dell'emigrato a fornire tutte le risorse necessarie ai propri familiari nel paese di origine. D'altro canto, ciò determina anche un fenomeno di dipendenza materiale e psicologica da parte dei membri della famiglia rimasti a casa, che tende a scoraggiare l'avvio di altre attività generatrici di reddito.

Inoltre, lo stile di vita dei nuclei familiari che ricevono rimesse muta in ragione dell'accrescersi del livello di reddito, e comporta l'adozione di comportamenti di consumo più dispendiosi, un miglioramento della qualità del sistema educativo a disposizione dei membri più giovani, oltre che comportamenti di spesa legati alla visibilità sociale, con in primo luogo la costruzione di un tipo di abitazione in linea con lo status sociale raggiunto, ed il ricorso alla sicurezza privata (guardiani notturni in particolare) a tutela della proprietà. In questo contesto, i consumi, la costruzione ed il mantenimento della casa e l'educazione dei figli assorbono la quota nettamente maggioritaria delle rimesse.

Infine le decisioni di spesa dipendono, come richiamato, dalla complessa interazione tra chi è rimasto a casa e chi è emigrato, fatto che comporta un controllo delle iniziative dei singoli membri della famiglia sia da parte del migrante, sia della persona responsabile della gestione del denaro in ricezione. L'eventuale progettazione relativa all'avvio di qualche attività imprenditoriale maturata in seno alla famiglia dovrebbe dunque superare almeno due livelli di verifica, e ricevere la fiducia da parte del migrante all'estero. Ciò può risultare un percorso difficile perché dipende da molteplici variabili sia connesse alle relazioni familiari, sia alla quantità e qualità di informazioni a disposizione del migrante sull'attività che si vuole avviare e sul contesto del territorio. Ad esempio:

(Moglie di I.B.): Io chiedo a mio marito del denaro per acquistare e rivendere vestiti e scarpe. Il guadagno resta a me, sono soldi miei con cui posso fare ciò che voglio.

L'attività sopra descritta, sebbene rappresenti una possibilità di un auto-impiego della donna, è fortemente vincolata alla disponibilità economica del migrante all'estero. Inoltre, non sembra essere percepita come un investimento che potrebbe essere svolto con continuità e contribuire ad aumentare le risorse della famiglia. Le conseguenze dell'avvio di una piccola attività commerciale di questo tipo – informale, ricordiamo – avrebbero un potenziale impatto economico positivo per tutta la famiglia, ma restano un evento saltuario e non inserito in un disegno progettuale più ampio.

Altre ragioni hanno carattere più congiunturale, legate al fatto che le spese quotidiane, già elevate proprio in ragione dello stile di vita adottato, nel corso degli ultimi anni sono aumentate e, al contempo, sono cresciute anche le difficoltà economiche di una parte dei migranti in Italia impiegati nei settori della piccola e media impresa più toccati dalla crisi economica (in linea evidentemente

con ciò che sperimentano i ceti medi e medio-bassi italiani più in generale), tra cui si ascrivono proprio i migranti senegalesi<sup>14</sup>.

Il tema dell'abitazione e dell'impatto delle rimesse nel mercato immobiliare è stato approfondito, dal momento che riveste un ruolo importante nella letteratura così come negli studi empirici. Sia dalle interviste ai migranti e loro familiari che nel corso degli incontri con le altre categorie di testimoni privilegiati vi è la percezione di una crescita del settore immobiliare a cui le rimesse hanno fornito innegabile slancio, anche se non è possibile supportare questa informazione con elementi quantitativi, dal momento che i soggetti contattati non hanno fornito dati specifici sull'impatto delle rimesse nel mercato immobiliare. Ad esempio, l'andamento delle erogazioni di mutui da parte delle banche nel corso dell'ultimo quinquennio, così come la concessione di prestiti personali per ingrandire, rinnovare o restaurare le abitazioni sarebbero elementi utili per quantificare tale impatto ma che potranno essere raccolti solo in eventuali future indagini.

Ad ogni modo, se analizziamo l'impatto sul mercato immobiliare relativamente alla costruzione di nuove abitazioni, in alcuni quartieri di Kaolack (Sahm, ad esempio) e di Dakar (Patte d'Oie) è evidente la concentrazione di nuovi edifici, connotati spesso da soluzioni decorative degli esterni che non si richiamano allo stile locale<sup>15</sup>.

Infatti, in tutte le interviste il primo riferimento all'utilità e all'impiego delle rimesse è legato alla casa. Ogni familiare di migrante intervistato, così come i migranti stessi, indicano l'abitazione della famiglia come un risultato tangibile del successo dell'esperienza migratoria. Specularmente, il mancato completamento della costruzione è ricondotto a difficoltà incontrate dal familiare all'estero ed è la prova di problemi economici oppure della perdita del lavoro. D'altra parte, la casa è il primo obiettivo di allocazione del risparmio della persona che emigra all'estero per lavorare e alla sua realizzazione sono rivolte molte energie e risorse.

(P.D., riferendosi ad un'ala dell'abitazione non finita): Mio marito voleva costruire anche questo pezzo di casa per suo fratello e sua moglie, ma sono due anni che è così [incompleta] e chissà quando si potrà finirla. In Italia il lavoro non va più tanto bene.

Infine, notiamo come la costruzione delle casa non è limitata alla città dove risiede abitualmente la famiglia (Kaolack nel nostro studio), ma se si dispone di un referente questa può avvenire anche in altri luoghi considerati strategici, la capitale Dakar in particolare.

(A., famiglia di I.B.): Abbiamo costruito anche una casa a Dakar, è di uno dei fratelli di I.. Così, quando andiamo a Dakar, per fare business o in altre occasioni possiamo approfittarne tutti.

Rispetto invece alle ricadute sulla compravendita o sul mercato dell'affitto, la ricerca a Kaolack non fornisce molte indicazioni rispetto alla costruzione di case, finanziate dalle rimesse dall'estero, per poi venderle o affittarle. I familiari ed i migranti intervistati negano di avere questo obiettivo, anche se gli operatori bancari riferiscono invece di avere finanziato progetti di costruzione di immobili destinati alla vendita, realizzato da residenti all'estero, senza però potere fornire dati più specifici in proposito. È probabile che tale investimento sia più diffuso a Dakar, ma sono necessarie ulteriori ricerche centrate sulla capitale senegalese per ottenere indicazioni più chiare al riguardo.

Emerge anche la percezione di un sostegno all'indotto del settore immobiliare: la produzione e vendita di inferriate, cancelli e porte in ferro battuto, oltre che quella di componenti basilari per la casa (finestre, corrimano per le scale, etc.) hanno tratto giovamento dall'impulso alla costruzione di abitazioni dovuto dall'afflusso di rimesse. In altri casi, tuttavia, le interviste hanno evidenziato una pratica piuttosto diffusa: i migranti comprano in Italia varie tipologie di componenti d'arredo per la

---

<sup>14</sup> Ad esempio, il tasso di disoccupazione della popolazione straniera in Italia è passato dal 9,4% del 1° trimestre 2008 al 14,6% del 1° trimestre 2010. Al 3° trimestre 2010 il tasso di disoccupazione degli stranieri in Italia è pari al 10,4% della forza lavoro, mentre per gli autoctoni il dato è pari all'8,7%.

<sup>15</sup> Si vedano i documenti nell'allegato Materiali fotografici e, per il caso di Podor, Fall e Gamberoni (2010).

casa (infissi, elementi decorativi) e trasportano la merce in occasione del ritorno oppure attraverso l'invio di container utilizzati da un gruppo di persone.

Infine, una nota conclusiva sul tema degli investimenti produttivi collegati al fenomeno migratorio. Sia gli intermediari finanziari che le autorità locali hanno avviato una riflessione molto limitata sul tema, nel migliore dei casi, oppure non hanno dimostrato nessuna preparazione al riguardo. Se consideriamo gli operatori bancari, la conoscenza del fenomeno dell'avvio di attività economiche da parte dei nuclei familiari ricettori di rimesse non supera il piano dell'esperienza diretta (clienti familiari di migranti o migranti stessi), senza che si sia sviluppata un'analisi ed un'elaborazione di strategie di risposta alle domande specifiche di tale segmento di clientela – ciò che invece è avvenuto rispetto al trasferimento delle rimesse. Anche tra i soggetti che si occupano di sostegno all'imprenditorialità, come la Camera di Commercio o la Camera dei mestieri di Kaolack, alle famiglie coinvolte dalla migrazione non sono destinate iniziative o politiche specifiche. Si deve tuttavia considerare che se dal lato dei comportamenti finanziari esistono bisogni peculiari dei migranti e dei loro familiari ai quali occorre trovare risposte mirate, la medesima necessità non sembra emergere con la stessa evidenza dal lato delle politiche pubbliche per il sostegno all'imprenditoria. Infatti, sembra necessario piuttosto un generale potenziamento (o il loro avvio nel caso non esistano affatto) di strumenti e politiche di sostegno all'imprenditorialità e agli investimenti di carattere universale, e non dedicati esclusivamente ai migranti.

## **5. IMMIGRATI DI RITORNO IMPRENDITORI**

Una fase della ricerca è stata dedicata a comprendere meglio il legame presente tra la migrazione e l'attività imprenditoriale, per individuare linee di azione per la promozione dell'imprenditoria tra gli immigrati di ritorno a Kaolack, coerentemente con gli obiettivi del Progetto Su.Pa. Sono state approfondite le seguenti tematiche: i settori nei quali i migranti di ritorno hanno maggiormente investito, la presenza di eventuali problemi di accesso al credito, le forme di sostegno all'imprenditoria ed i soggetti attivi, il livello di educazione all'impresa e di imprenditorialità tra i migranti. Per potere contare su testimonianze utili a ricostruire il quadro generale e le tematiche richiamate, oltre agli esperti ed ai rappresentanti del sistema economico locale la ricerca di campo ha previsto anche l'identificazione ed il contatto con imprenditori di ritorno, prevalentemente a Kaolack. Attraverso l'indicazione e la mediazione dei partner della ricerca (Consiglio Regionale di Kaolack, Regione Veneto), la segnalazione di altri testimoni intervistati a Kaolack o in precedenza e, infine, tramite la conoscenza diretta a seguito della presenza sul territorio, sono stati individuati e intervistati quattro imprenditori di ritorno che rappresentano esperienze diversificate e permettono un certo grado di comparazione: due casi di successo (uno a Kaolack e l'altro a Dakar), uno di successo parziale ed un caso di insuccesso nell'avvio e gestione dell'attività imprenditoriale.

I due casi di successo (D.I., 63 anni, emigrato negli Stati Uniti e M.K., 40 anni, emigrato in Italia) riguardano un'attività nel settore turistico – la costruzione e gestione di un albergo – ed una nel settore dell'edilizia – noleggio e utilizzo di macchine edili per il movimento terra. Il primo elemento che accomuna le due esperienze di successo è la presenza di una rete di contatti affidabile in Senegal, che ha sostenuto e favorito il migrante. In entrambi i casi il sistema di relazioni nella madrepatria, incentrato sulla famiglia, è risultato fondamentale sia nel periodo di avvio dell'attività durante il quale il migrante era ancora all'estero, sia al momento del rientro.

Infatti, riguardo all'impresa nel settore turistico, la costruzione dell'albergo è stata avviata nel corso dell'ultimo anno di permanenza all'estero, tra 2003 e 2004, e si è incaricato di seguire i lavori il fratello del migrante, residente a Kaolack. Quest'ultimo, inoltre, stava a sua volta realizzando un

investimento simile, a poche centinaia di metri di distanza e la scelta dell'investimento di D.I. è frutto dell'imitazione di quanto progettava il fratello.

Rispetto invece al secondo caso, il padre ed i tre fratelli del migrante avevano già avviato in Senegal una piccola impresa edile, ed al momento del rientro nel 2005 l'espatriato ha potuto inserirsi nell'attività imprenditoriale familiare, apportando anche un contributo personale. Nel corso della permanenza decennale in Italia M.K., infatti, ha potuto conoscere alcune macchine per il movimento terra che l'impresa familiare in Senegal non utilizzava, consigliando al padre di integrare il parco macchine, un investimento che è stato effettuato al suo rientro. Ciò è avvenuto benché M.K. non fosse occupato nel settore specifico delle macchine per l'edilizia, ma in quello della fabbricazione componenti meccaniche, come operaio non specializzato.

Il tema dell'acquisizione in migrazione di conoscenze e competenze che possano poi favorire l'attività economica in Senegal è importante per le possibili ricadute sulla struttura economica a livello locale, dal punto di vista di potenziali innovazioni di prodotto e di processo. In entrambi i casi la migrazione ha fornito elementi conoscitivi e comportamentali aggiuntivi ma non competenze professionali specifiche che potessero essere utilizzate nell'attività economica avviata in Senegal. Se nel caso di M.K. la migrazione in Italia ha favorito la conoscenza di un macchinario più produttivo per l'impresa familiare, per D.I. l'esperienza quindicennale di tassista negli Stati Uniti ha contribuito a formare un'etica del lavoro che egli rivendica con forza, e che ritiene lo differenzi – a torto o a ragione – dagli imprenditori locali.

Per M.N., 43 anni, che rappresenta quello che abbiamo considerato un caso di successo parziale, perché l'attività è stata avviata da troppo poco tempo per potere giudicare la sua sostenibilità nel tempo – requisito utilizzato per identificare il successo o meno dell'impresa, l'emigrazione in Italia ha fornito competenze specifiche che sono state almeno in parte messe a frutto nell'attività imprenditoriale.

M.N. nel corso dei quindici anni passati a Mestre, in Provincia di Venezia, è stato prevalentemente occupato in un'impresa metalmeccanica, giungendo alla qualifica di operaio specializzato. A Kaolack, M.N. ha avviato nell'agosto 2010 un piccolo laboratorio di lavorazione del metallo, per la produzione di inferriate e serrande per porte e finestre. L'esperienza in Italia è stata utile, dal momento che:

“Mi ero già formato in Senegal, ho studiato qui, ma in Italia ho fatto lavori [di lavorazione del metallo] più grandi, ho anche imparato un metodo. E adesso vedo che mi serve”.

Le competenze acquisite in Italia non hanno tuttavia trovato completa applicazione. Infatti, la grande differenza presente tra i macchinari a disposizione nella fabbrica italiana dove era impiegato e gli strumenti di lavoro utilizzati nel laboratorio in Senegal rende l'impiego delle tecniche acquisite molto limitato, e gli *skills* di M.N. non possono essere valorizzati compiutamente.

L'estratto dell'intervista sopra riportato fa emergere anche il tema della formazione acquisita in Senegal, un fattore che ha importanti conseguenze sia nell'esperienza lavorativa all'estero sia nell'eventuale avvio di un'attività al ritorno. Infatti, benché in Italia sia diffuso il fenomeno del *brain waste* e l'inserimento di immigrati in posizioni lavorative non allineate alle qualifiche possedute, una formazione tecnica e professionale, o più in generale scolastica ricevuta in Senegal, aiutano tendenzialmente ad un migliore piazzamento nel mercato del lavoro italiano. Al contempo, la qualità dell'inserimento nella società italiana condiziona l'elaborazione del progetto di ritorno e gli strumenti cognitivi e le risorse materiali a disposizione per la sua concreta realizzazione (Gelpi, 2010)<sup>16</sup>. Tra i casi presentati, ad esempio, M.N. e M.K. possiedono una formazione scolastica non esclusivamente coranica.

---

<sup>16</sup> Cfr. Gelpi, 2010: “[...] un capitale culturale maturato all'interno di un'istituzione scolastica comporta spesso un'abilità maggiore sia nella valorizzazione dei capitali dell'emigrazione sia nell'intercettare opportunità professionali e imprenditoriali a partire dal proprio vissuto. Al contrario, la frequentazione di istituti “informali”, quali le scuole



Benché M.N. si sia dimostrato attento alla formalizzazione dell'attività e abbia ottenuto le autorizzazioni necessarie ad avviare la sua impresa, l'intervista ha mostrato come la gestione non sia altrettanto formalizzata, con la frequente riscossione in nero delle commesse effettuate e l'impiego irregolare di personale. Per quanto ad un livello informale, M.N. offre comunque la possibilità ad alcuni giovani di svolgere un apprendistato, retribuendoli a seconda degli introiti dei lavori effettuati, ma senza continuità, e contribuendo in tal modo ad incrementare, seppure limitatamente, l'offerta di lavoro sul territorio.

Il caso di M.N. permette di affrontare anche il tema del finanziamento dello *start up* dell'impresa. La difficoltà di accesso al credito per avviare un'attività imprenditoriale era infatti uno dei limiti al ritorno produttivo ipotizzati nel corso della fase preliminare della ricerca e, benché sia emerso esplicitamente nel corso di un solo colloquio con i migranti, quello con M.N., appunto, è stato più volte richiamato dagli altri testimoni privilegiati. Il neo-imprenditore intervistato ha potuto beneficiare di un prestito, ma non si è trattato di un finanziamento specifico per l'attività imprenditoriale, con un processo di assistenza alla creazione di impresa e sostegno nei primi mesi dell'attività, bensì di un prestito personale. Il ricorso al prestito personale, motivato dalla minore richiesta di garanzie e da un procedimento di istruttoria solitamente più 'leggero', comporta sia la possibilità di accedere a finanziamenti minori, sia tassi di interesse più elevati. Nel nostro caso, M.N. ha potuto beneficiare di un ammontare molto inferiore a quanto richiesto, il 15% di quanto aveva previsto fosse necessario per avviare l'attività secondo il suo piano d'impresa<sup>17</sup>, ed anche per questa ragione la ridotta strumentazione acquistata per il laboratorio non consente lavori di grandi dimensioni, limitando la produzione alle inferriate e alle serrande per porte e finestre.

Y.F. ha 35 anni ed è rientrato in Senegal da due anni. Ha vissuto dieci anni in Italia, a partire dal 1998, lavorando per la maggior parte del tempo in una vetreria in provincia di Varese, con un contratto a tempo indeterminato. Nel 2008, in seguito alla cassa integrazione richiesta dall'azienda in cui era impiegato, ha deciso di ritornare in Senegal. Emerge un primo dato, il fatto cioè che il rientro in patria non sia stato il frutto di una progettazione, ma la reazione ad una situazione di difficoltà nel mercato del lavoro. Ciò distingue Y.F. dai due casi di successo già presentati, nei quali il ritorno era stato programmato dal migrante, mentre è simile all'esperienza di M.N., costretto a tornare in Senegal per fare fronte ad una situazione familiare difficile dovuta al lutto di un parente. In modo speciale quando il rientro nella società di partenza è legato all'avvio di un'attività imprenditoriale, una pianificazione del percorso da intraprendere costituisce uno dei fattori che determinano il successo o meno dell'attività economica intrapresa.

Y.F. si dedica all'acquisto delle arachidi presso i contadini per poi rivendere all'impresa monopolista che acquista questo tipo di prodotto, la Société Nationale de Commercialisation des Oléagineux du Sénégal. Ma il rendimento dell'attività è scarso, anche a causa della necessità di noleggiare un mezzo per il carico e trasporto delle arachidi. Dopo alcuni mesi, insoddisfatto delle condizioni di lavoro, Y.F. si reca nuovamente in Italia, trascorrendovi altri sei mesi nella ricerca infruttuosa di un'occupazione.

Il secondo tentativo di Y.F. di avviare un'attività in Senegal è questa volta preceduto dall'acquisto di un mezzo di trasporto pesante, chiedendo in prestito ad un amico 5.000 euro. Attualmente, il mezzo è ancora fermo presso il porto di Dakar per le procedure doganali, che comporteranno una spesa di 3.000 euro. L'intenzione è quella di riprendere l'attività di compra-vendita di arachidi, che tuttavia rappresenta un settore che fronteggia una crisi profonda, dovuta alla sovrapproduzione ed ai conseguenti bassi prezzi della vendita di questo prodotto.

“Non so proprio quello che devo fare. Spero che le arachidi frutteranno qualcosa, comunque aspetto di finire le carte [procedure per lo sdoganamento] del camion e poi vedremo.”

---

coraniche diffuse per lo più nelle ampie zone rurali del Senegal, soprattutto nei piccoli villaggi, condiziona non solo le modalità con le quali i progetti di rientro prendono vita, ma l'esperienza migratoria del soggetto nel suo insieme”.

<sup>17</sup> M.N. ha ottenuto un prestito personale di 1.500.000 Franchi CFA (circa 2.300 Euro). Interesse del 10% in 12 mesi. Garanzia: autovettura. Aveva chiesto 10 milioni di Franchi CFA.

Dall'analisi di quest'ultima testimonianza di un migrante imprenditore di ritorno, emerge che Y.F. ha acquistato in Italia competenze professionali (nel settore della lavorazione del vetro) che non è possibile sfruttare nel territorio di Kaolack, nel quale non solo è assente un tessuto industriale o artigianale legato alla lavorazione del vetro, ma più in generale non esiste un apparato manifatturiero sviluppato e diffuso.

Infine, l'esperienza di Y.F. mette in luce l'esigenza di un supporto ed accompagnamento all'imprenditorialità. Una volta che il migrante è tornato in Senegal con l'intenzione di ristabilirvisi stabilmente, tale sostegno è necessario per indirizzare l'attività economica verso settori produttivi promettenti.

In questo contesto, nessuna politica specifica è rivolta agli immigrati di ritorno ed all'eventuale avvio di iniziative imprenditoriali. Un elemento di dinamismo in tal senso è invece rinvenibile nel tessuto associativo di base. Infatti, alcuni immigrati, prevalentemente di ritorno, con senegalesi che vivono ancora all'estero, hanno costituito un'associazione. L'*Association Nibissi* è stata creata per sostenere i migranti di ritorno nell'avvio di un'attività sostenibile, che renda il rientro in Senegal una strada percorribile. Ciò dimostra la consapevolezza delle difficoltà presenti nel progetto di rientro, specialmente se questo è collegato all'avvio di un'attività produttiva. Tuttavia, l'associazione è ad uno stato embrionale, benché sia già registrata, e non ha ancora dato avvio a nessuna iniziativa concreta di supporto all'imprenditoria dei propri associati.

Un soggetto già attivo nel fornire sostegno ed assistenza agli imprenditori locali è la Camera di Commercio, dell'Industria e dell'Agricoltura di Kaolack. La Camera di Commercio sta attraversando dagli ultimi mesi del 2009 un periodo di dinamismo, cominciato con la presidenza di un noto imprenditore e uomo politico, Serigne Mboup, e può contare su circa 1200 imprenditori associati (per lo più piccoli imprenditori). L'impressione che la Camera di Commercio possa svolgere un ruolo importante nel tentativo di rilanciare l'economia di Kaolack è condivisa da larga parte dei testimoni privilegiati, sia tra gli operatori finanziari sia tra le istituzioni pubbliche. Al di là di tali scenari futuri, tuttavia, è già attivo un centro di gestione e appoggio alle imprese, unico soggetto del territorio che offre servizi di formazione e consulenza con continuità e con un numero significativo di beneficiari. La Camera offre agli associati servizi di formazione relativi al marketing ed alla gestione di impresa, consulenza giudica su tipo di impresa da costituire, sulla contabilità e sui piani di espansione dell'attività. Inoltre, offre anche un percorso di alfabetizzazione ed educazione finanziaria, oltre che veri e propri servizi e prodotti finanziari attraverso la Mutuelle della Camera di Commercio.

## **6. L'ECONOMIA REGIONALE: UN TRENO FERMO CHE POTREBBE RIPARTIRE?**

Le caratteristiche dell'economia regionale sono dunque da prendere attentamente in considerazione per valutare i percorsi analizzati e per fornire indicazioni utili al prosieguo delle azioni del progetto Su.Pa.. Presentiamo di seguito alcuni dati fondamentali della struttura economica regionale e per uno studio più approfondito si rimanda al Rapporto *Reflexions pour la mise en place d'un Fond de garantie dans la Region de Kaolack*, realizzato nell'ambito del Progetto Su.Pa. e dedicato specificatamente ad un'analisi dei dati socio-demografici ed economici della Regione.

La città di Kaolack e la regione circostante sperimentano da più di un decennio un periodo di stagnazione economica, legato soprattutto alla già richiamata crisi della coltivazione delle arachidi, che ha costituito per lungo tempo il cuore della ricchezza economica dell'area e continua ad essere la produzione predominante<sup>18</sup>. Tuttavia, la regione di Kaolack presenta potenzialità elevate sia perché costituisce uno snodo fondamentale del sistema dei trasporti senegalese e della sub-regione

---

<sup>18</sup> Nel 2009 la Regione di Kaolack ha prodotto 186 mila tonnellate di arachidi, che rappresentano di gran lunga il primo prodotto agricolo della Regione (Statistiche del Ministero dell'Agricoltura senegalese).

circostante, dal momento che le strade per il Gambia e le due Guinee a Sud, ed il collegamento per il Mali ad Est, trovano il principale punto di incontro proprio nella città di Kaolack, sia in alcuni settori economici promettenti quali soprattutto la coltivazione e trasformazione dei prodotti agricoli, la piscicoltura ed il turismo localizzato nel delta dei fiumi Siné-Saloum. Inoltre, alla luce della sua posizione geografica strategica, il porto della città potrebbe rappresentare un importante polo di sviluppo locale, perché permetterebbe alle merci dirette nei paesi confinanti di essere trasportate via terra fino a Kaolack per poi potere essere caricate sulle navi da trasporto, senza dovere arrivare via terra fino al porto di Dakar. Ma, attualmente, il porto di Kaolack è attivo solo due giorni alla settimana e serve esclusivamente le due principali imprese dell'area, entrambe a partecipazione statale, la già ricordata Société Nationale de Commercialisation des Oléagineux du Sénégal e la Nouvelle Société du salin de Siné Saloum, che commercializza il sale prodotto nelle saline di Fatick e Kaolack. Dal punto di vista del tessuto industriale e manifatturiero di medie e piccole dimensioni, esiste un'unica zona industriale, localizzata nell'isola di Kahone, nelle vicinanze della capitale.

L'intervento statale per il supporto alla crescita economica della regione è in generale carente. L'agenzia nazionale per la promozione degli investimenti (APIX<sup>19</sup>) ha avviato la sua attività solo nel 2010, ed al momento della ricerca non aveva ancora approntato tutti gli strumenti necessari per fornire una reale assistenza agli imprenditori sul territorio. Riguardo al Consiglio Regionale di Kaolack, questo non ha al momento intrapreso nessuna iniziativa di promozione economica locale, benché sia tra i partner del Progetto Su.Pa., principalmente perché il decentramento amministrativo avviato in Senegal è un processo non sviluppatosi ancora compiutamente e le risorse a disposizione degli enti locali regionali sono oggi molto limitate<sup>20</sup>.

La situazione è invece migliore nell'ambito rurale, dove sono attive l'agenzia regionale per lo sviluppo locale (ARD<sup>21</sup>) e alcuni organismi di cooperazione di paesi europei, in particolare l'agenzia tedesca GTZ<sup>22</sup>, contattata nell'ambito di questa ricerca di terreno, che contribuiscono all'attuazione del piano locale di sviluppo (PLD). Gli interventi si concentrano su alcune filiere ritenute promettenti, quali la coltivazione del sesamo e del bissap, la trasformazione dell'arachide, la trasformazione del latte di vacca, e la filiera della pesca nel delta del Siné-Saloum.

Sul territorio di Kaolack si realizzano anche le attività di un progetto finanziato dalla Comunità Europea, Profils<sup>23</sup>, volto al sostegno e al miglioramento di alcune filiere agricole e pastorali. In particolare, l'intervento è concentrato sulla produzione e commercializzazione di miele e miglio e sull'allevamento e trasformazione di prodotti avicoli e della filiera del latte (di vacca e di capra). Azioni interessanti del progetto e potenziali elementi di connessione con altre iniziative di sostegno alla piccola imprenditoria nel settore agro-pastorale sono l'attività di raccolta di dati e la produzione di studi di mercato relativi alle filiere produttive individuate, e la costituzione di accordi con una rete di istituzioni di microfinanza (UIMCEC) per la concessione di credito ai produttori. Inoltre, attraverso il progetto è stato avviato un servizio di informazione ai produttori sui prezzi dei principali prodotti agricoli nei maggiori mercati giornalieri del territorio, in modo da favorire la circolazione delle informazioni e aiutare nella scelta del mercato di sbocco.

Anche l'IFAD<sup>24</sup> finanzia un progetto di promozione dell'imprenditoria rurale (Promer<sup>25</sup>), sostenendo in particolare nella regione di Kaolack (Promer è un progetto nazionale) la produzione di noci

---

<sup>19</sup> Agence nationale de Promotion des Investissements privés et des Grands Travaux.

<sup>20</sup> Il trasferimento delle competenze sullo sviluppo locale dallo stato centrale alle regioni ha avuto inizio con la legge 96/07 del 22 marzo 1996. Assai recentemente, nel 2008, è intervenuta una riforma amministrativa che ha interessato proprio la regione di Kaolack, che ha perduto l'amministrazione del dipartimento di Kaffrine, divenuto un territorio regionale. Nel 2000 il Consiglio regionale di Kaolack ha approvato un piano regionale di sviluppo, con il sostegno della agenzia per cooperazione tedesca GTZ.

<sup>21</sup> Agence Régionale pour le Développement Local.

<sup>22</sup> Deutsche Gesellschaft fuer Technische Zusammenarbeit.

<sup>23</sup> Profils ha avuto inizio nel 2008 e durerà fino alla fine del 2011.

<sup>24</sup> International Fund for Agricultural Development.

d'anacardo, la piscicoltura e la costruzione di piccoli laboratori di metallurgia. Anche in questo caso, un asse importante di intervento è stata la predisposizione di convenzioni con reti di microfinanza (URMEC, INFECT, MEC) per potere erogare i finanziamenti previsti da una linea di credito garantita dalla Banque Ouest Africaine de Developpement.

Tra i principali limiti allo sviluppo locale, i testimoni segnalano la carenza di infrastrutture stradali affidabili ed il grave sotto-utilizzo del porto di Kaolack dal punto di vista del sistema dei trasporti, ed una difficoltà nell'accesso al credito da parte dei piccoli produttori o commercianti, oltre che lamentare una generale carenza dal punto di vista del sostegno da parte delle istituzioni pubbliche.

In generale, dunque, gli operatori finanziari e le autorità locali intervistate, oltre che i responsabili delle Ong e delle agenzie di cooperazione, confermano l'esistenza di filiere promettenti e di potenzialità inespresse della struttura produttiva, pur con la presenza di forti limiti per lo sviluppo locale.

## **7. LE RIMESSE E LO SVILUPPO LOCALE: UNA RELAZIONE DEBOLE MA CON ALCUNE OPPORTUNITÀ**

L'indagine sul campo si è potuta concentrare quasi esclusivamente sulla città di Kaolack ed i suoi dintorni, e ciò ha costituito un limite perché è emerso come alcune delle potenzialità imprenditoriali dell'area sono presenti soprattutto nell'ambito della produzione e trasformazione dei prodotti agricoli. Tuttavia, gli esperti ed i testimoni privilegiati selezionati hanno fornito indicazioni sulle opportunità presenti nell'agro-pastorale, come già segnalato nel paragrafo precedente.

Rispetto al contesto urbano, l'uso produttivo delle rimesse, sia da parte dei nuclei che ricevono sia dei migranti che decidono o progettano il ritorno, è soprattutto volto al settore immobiliare, che mostra i più ampi margini di crescita grazie all'afflusso di rimesse. Accanto al mercato della casa, le rimesse destinate ai fini produttivi sono dirette in molti casi all'ambito commerciale, allo scambio di beni, e non alla produzione di beni o servizi. Le ricadute sull'apparato produttivo sono dunque limitate. Ad esempio, se consideriamo l'indotto del settore immobiliare, nel quale le prospettive di crescita di laboratori artigianali e piccole industrie per la produzione di componenti di arredo sembrano alte visto il dinamismo del mercato della casa, una parte consistente di risorse è oggi volta all'importazione di beni prodotti in Europa<sup>26</sup>, e non all'avvio o al rafforzamento della produzione locale.

Il basso livello di destinazione delle rimesse per attività produttive appare legato anche ad un insieme di fattori interconnessi, tra cui acquisisce grande importanza l'ambiente sociale di provenienza dell'immigrato, che condiziona le determinanti della migrazione ed il suo capitale umano (gli *skills*). Se la motivazione principale della migrazione è garantire la sussistenza della famiglia allargata, è più probabile che il migrante provenga da un contesto di relativa povertà e che non possa contare su un percorso formativo formalizzato. Quindi, gli strumenti (materiali e cognitivi) a sua disposizione per realizzare un ritorno imprenditoriale appaiono limitati, se non interviene un forte sostegno nella formazione all'imprenditorialità e nel sostegno nella creazione di attività economiche. Se il migrante proviene da una famiglia più abbiente, e a ciò si collega l'aver ricevuto un'educazione formale in Senegal, è più probabile che al momento del rientro egli possa

---

<sup>25</sup> La prima fase di Promer è stata realizzata dal 1997 al 2004, la seconda ha avuto inizio nel 2006 e durerà fino al 2013.

<sup>26</sup> Anche nella produzione del cemento, a livello di politiche settoriali, l'impatto della crescita dell'immobiliare è fortemente limitato dalla carenza di infrastrutture logistiche per i trasporti. Un dato positivo è il fatto che la produzione potrebbe rispondere ad una domanda locale maggiore, dal momento oggi quasi il 50% della produzione senegalese di cemento è esportato in Mali. [http://www.rewmi.com/LE-SECTEUR-DU-CIMENT-AU-SENEGAL-Attention-a-la-surcharge-ponderale\\_a14435.html](http://www.rewmi.com/LE-SECTEUR-DU-CIMENT-AU-SENEGAL-Attention-a-la-surcharge-ponderale_a14435.html)

contare su una rete di sostegno in Senegal maggiormente efficace, ed abbia più in generale maggiori risorse a disposizione perché il percorso di ritorno possa tradursi nell'avvio di un'attività di successo (quando non si inserisca nel solco di un'attività economica già avviata dai membri della famiglia).

Un ulteriore elemento che è emerso dalla ricerca è la scarsa continuità professionale tra quanto è stato fatto in Italia e ciò che si potrà realizzare in Senegal. Ciò è dovuto in parte alla presenza, in Italia, di forti restrizioni all'accesso al mercato del lavoro per gli immigrati, con un inserimento largamente maggioritario in posizioni poco qualificate, ed in ogni caso quasi mai in linea con il titolo di studio conseguito nel paese di origine (Reyneri, Fullin, 2011). D'altra parte, un'altra ragione dello scarso collegamento tra *skills* acquisiti in migrazione e attività avviata al rientro risiede nella grande differenza presente tra l'apparato produttivo italiano e senegalese. Considerata infatti la limitata struttura produttiva industriale senegalese, l'occupazione presso le fabbriche in Italia permette di acquisire competenze che potranno assai difficilmente essere utilizzate una volta rientrati in Senegal. E ciò è ancora più vero quando si tratta il caso della regione di Kaolack e del suo apparato manifatturiero pochissimo sviluppato.

Se una cornice istituzionale di buon livello ed un mercato del credito sufficientemente sviluppato rappresentano due fattori fondamentali perché i flussi di rimesse favoriscano la crescita degli investimenti (CESIS, 2010; de Haas 2010), nella regione di Kaolack occorre intraprendere ancora molti sforzi per migliorare questi due aspetti. Vi è una diffusa e permanente informalità di larga parte delle attività economiche, comprese le iniziative imprenditoriali dei migranti, ed una scarsa presenza istituzionale, dal punto di vista di promozione e sostegno dell'economia e dello sviluppo locale. Ed il ruolo dello Stato e delle amministrazioni locali non è affatto un elemento secondario nel permettere che i nessi positivi tra le migrazioni e lo sviluppo si possano dispiegare. Anche l'accesso al credito presenta difficoltà. Abbiamo rinvenuto, ad esempio, un elevato ricorso al prestito personale e non al finanziamento per la costruzione di impresa, che comporterebbe condizioni del prestito migliori ed in molti casi anche una maggiore assistenza e sostegno all'imprenditore richiedente.

Dal punto di vista dell'assistenza e dei servizi a favore dell'imprenditoria, un tema cruciale per l'individuazione delle opportunità economiche è la disponibilità di informazioni e dati sui settori produttivi. La ricerca ha mostrato come i dati e le statistiche economiche, oltre che studi di settore specifici, siano carenti, soprattutto se riferiti al territorio di Kaolack. In questo senso, la ricerca di sinergie con il progetto Profils, che ha attivato azioni proprio sul fronte degli studi di settore, è fortemente auspicabile per il futuro del progetto Su.Pa., e potrebbe fornire piste di azione promettenti.

Un altro limite è la bassa bancarizzazione delle rimesse. Un trend di maggiore bancarizzazione delle rimesse è stato sperimentato in America Latina nel corso degli ultimi anni (Frigeri, Giangaspero, 2010). In Senegal sembra invece che sia le banche sia le istituzioni di microfinanza siano entrate nel mercato delle rimesse come agenti pagatori, ma non abbiano ancora sviluppato chiare strategie di attrazione dei clienti e, successivamente, di fidelizzazione e offerta di prodotti e servizi finanziari più complessi e a maggiore valore aggiunto. Va però annoverato tra gli elementi positivi il grande sviluppo che le istituzioni di microfinanza senegalesi hanno sperimentato nel corso degli ultimi anni. Considerate le caratteristiche dell'economia locale e dell'imprenditoria prevalente, di dimensioni limitate e molto concentrata nel settore primario, le reti di microfinanza presentano infatti le caratteristiche adatte a potere rispondere agli specifici bisogni di credito e assistenza imprenditoriale nel territorio, e quindi anche nei confronti dei migranti di ritorno.

Sebbene le condizioni di partenza del tessuto imprenditoriale della regione presentino molti punti di debolezza, vi sono tuttavia opportunità che Su.Pa. potrebbe intercettare per promuovere i ritorni produttivi. A questi elementi positivi si fa infatti riferimento nel fornire di seguito le possibili indicazioni di *policy* per il futuro del Progetto Su.Pa..

Dal punto di vista del sostegno agli investimenti ed all'imprenditorialità, non sembra emergere la necessità di attuare politiche o servizi specifici per migranti e familiari di migranti da parte delle istituzioni pubbliche e private. Sono sufficienti politiche universali da parte di istituzioni e soggetti privati che dovrebbero tutti concorrere al generale sostegno dell'imprenditorialità e degli investimenti.

L'unica eccezione a questo quadro è quella del mercato immobiliare, nel quale sarebbero invece giustificate politiche ad hoc per l'attrazione degli investimenti della diaspora senegalese e per l'elaborazione di veri piani di sviluppo urbano che consentano di convogliare i flussi di denaro proveniente dall'estero e destinati alla costruzione delle abitazioni verso programmi di urbanizzazione che abbiano ricadute positive per il territorio.

Anche riguardo al fondo di garanzia promosso da Su.Pa., si potrebbe ipotizzare di riservare una quota dei finanziamenti che si avvarrebbero del fondo proprio alle attività nel settore immobiliare. L'impiego delle risorse prestate nel settore immobiliare potrebbe rappresentare un ulteriore incentivo ad intercettare la domanda dei migranti di ritorno e delle loro famiglie da parte delle istituzioni finanziarie senegalesi coinvolte dal progetto.

Rispetto al potenziale coinvolgimento ed alla creazione di reti con altri soggetti già attivi sul territorio, è fondamentale stabilire sinergie effettive con la Camera di Commercio, che rappresenta un soggetto dinamico e con un raggio d'azione regionale, ed è un ente specializzato nella promozione e nel sostegno all'impresa già attivo sul territorio, con una buona reputazione presso gli altri attori del territorio.

Inoltre, è auspicabile il coinvolgimento con altri programmi già attivi sul territorio, quali i già richiamati Profils dell'Unione Europea e Promer dell'IFAD, che potrebbero fornire un supporto significativo se vi è un collegamento del progetto imprenditoriale di ritorno con investimenti in ambito rurale. Infatti, ad esempio, nell'ambito di Profils, sono già stati realizzati la raccolta dati e l'elaborazione di studi di settore sulle filiere oggetto del progetto, ed è prevista la realizzazione di altri. Questi interventi sono utili per sopperire alla forte mancanza di questo tipo di informazioni a disposizione degli imprenditori e produttori agricoli.

Per la realizzazione di alcune delle azioni descritte, sarebbe opportuno valorizzare lo sportello previsto nell'ambito del Progetto e che è già stato aperto nel Settembre 2010 presso il Consiglio Regionale di Kaolack. In previsione dell'avvio del fondo di garanzia, lo sportello potrebbe già essere attivato per fornire assistenza ai migranti di ritorno interessati ad avviare un'attività imprenditoriale sul territorio. Infatti, il personale dello sportello, insediatosi a Kaolack da alcuni mesi, ha potuto sino ad oggi costruire una rete di contatti con gli imprenditori locali, gli operatori finanziari, le agenzie per lo sviluppo e gli altri soggetti potenzialmente interessati alle attività di Su.Pa.. Il personale dello sportello potrebbe mettere a disposizione dei migranti e dei loro familiari a Kaolack questa rete di relazioni, oltre a fornire indicazioni sulla base delle informazioni e dei dati raccolti grazie all'attività di ricerca promossa dallo stesso progetto Su.Pa..

Infine, pensiamo possa fornire elementi utili per le future azioni di Su.Pa. l'attivazione di un confronto con le azioni in Senegal del progetto Fondazioni4Africa<sup>27</sup>, che vertono anche sui temi del legame tra rimesse e microfinanza, e sulla promozione dell'imprenditorialità di ritorno dei migranti senegalesi. La realizzazione di un seminario congiunto di studio e di scambio di buone pratiche e

---

<sup>27</sup> Il progetto Fondazioni4Africa, promosso da Compagnia di San Paolo, Fondazione Cariparma, Fondazione Cariplo e Fondazione Monte Paschi di Siena, consiste in un'azione multi-dimensionale composta da più ambiti d'intervento: sviluppo rurale, attività economiche, acqua, sanità, educazione, tutela e sostenibilità ambientale. Le organizzazioni italiane coinvolte nell'elaborazione e realizzazione del progetto sono: ACRA - Associazione di Cooperazione Rurale in Africa e America latina, AST - Associazione senegalesi a Torino/Trait d'Union, CeSPI - Centro Studi Politica Internazionale, CISV - Comunità Impegno Servizio Volontariato, COOPI - Cooperazione Internazionale, COSPE - Cooperazione per lo Sviluppo dei Paesi Emergenti, Associazione Stretta di Mano. Per info: [www.fondazioni4africa.org](http://www.fondazioni4africa.org) e [www.cespi.it](http://www.cespi.it).

lezioni apprese nel corso della realizzazione delle attività potrebbe fornire indicazioni utili per migliorare l'impatto delle azioni promosse dal Progetto Su.Pa..

## BIBLIOGRAFIA

- African Development Bank (AfDB), 2007, *Migrants Remittances. A Development Challenge*, mimeo.
- Blion R. et Verrière V. (1998), "Épargne des migrants et outils financiers adaptés", *Migrations Etudes*, Synthèse des travaux sur l'immigration et la présence étrangère en France n° 82.
- Bollard, A., McKenzie, D., Morten, M., 2010, *The Remitting Patterns of African Migrants in the OECD*, Policy Research Working Paper 5260, The World Bank, April.
- Cela, E., Ninka, B., 2010, *Le rimesse tra Italia e Senegal*, Working paper Progetto Su.Pa., Giugno.
- Ceschi, S., Coslovi, L. Mora, M., 2005, *La cooperazione della diaspora egiziana con la madrepatria: transnazionalismo e catene migratorie fra contesti locali*, CeSPI Working Papers n. 15, Marzo.
- CESIS Electronic Working Paper Series, 2010, Per-Olof Bjuggren, James Dzansi and Ghazi Shukur, Paper No. 216, *Remittances and Investment*, February.
- Diop Aliou, 2007, *Stratégies d'offre de services de transfert d'argent et mécanismes financiers pour une reorientation des envois des migrants sénégalais vers des secteurs productifs*, Cooperazione italiana e IOM.
- Fall, P.D., Gamberoni, E., 2010, "Movimenti migratori ed effetti sul territorio il caso di Podor (Regione di Saint-Louis, Senegal)", in *Bollettino Della Società Geografica Italiana*, Roma - Serie XIII, vol. III (2010), pp. 203-228.
- Frigeri, D., Giangaspero, G., 2010, *Canalizzazione e valorizzazione delle rimesse dei migranti dei paesi andini: le risposte del mercato e le sfide per le policy*, CeSPI Working Paper n. 72, Marzo.
- Fullin, G., Reyneri, E., 2011, "Low Unemployment and Bad Jobs for New Immigrants in Italy", *International Migration*, vol.49 (1) February.
- Gelpi, A., 2010, *Il processo di rientro in patria dei migranti senegalesi: un'analisi dei progetti imprenditoriali o di lavoro familiare*, Working Paper n.11, Progetto Fondazioni 4 Africa – CeSPI, Ottobre.
- International Labour Office (ILO), 2003, *Etude sur transfert d'argent des émigrés au Sénégal et les services de transfert en microfinance*, Social Finance Programme, Document de Travail n. 40.
- International Labour Office (ILO), 2010, *Remittance transfers in Senegal : preliminary findings, lessons, and recommendations on its marketplace and financial access opportunities*, Manuel Orozco and Elisabeth Burgess with Corinne Massardier; International Migration Programme, Geneva.
- International Monetary Fund (IMF), 2008, *Balance of Payments and International Investment Position Manual*, Sixth Edition (BPM6), Statistics Department, December.
- Osili, Una Okonkwo, 2007, "Remittances and savings from international migration: Theory and evidence using a matched sample", *Journal of Development Economics* 83(2): 446–465.
- Rhi-Sausi, J.L. e M. Zupi (a cura di), Ricerca CeSPI-ABI, 2009, *Banche e nuovi italiani. I comportamenti finanziari degli immigrati*, Bancaria Editrice, Roma.

- Santermer, A., Giangaspero, G., 2010, *La venta cruzada a los clientes de remesas: resultados de un estudio sobre las instituciones microfinancieras en los países andinos*, CeSPI Working Paper, n. 75/2010.
- Stocchiero, A., 2009, *Rimesse e Microfinanza in Senegal: stato dell'arte e ipotesi di modellizzazione*, Working Paper n. 1, Progetto Fondazioni 4 Africa – CeSPI, Novembre .
- Taylor, J.E., 1999, “The New Economics of Labour Migration and the Role of Remittances in the Migration Process”, in *International Migrations*, Vol. 37, n. 1, pp. 63-88.

### **Sitografia**

Bceao, 2009, *Balance des Paiements et Position Exterieur Globale*  
[http://www.centif.sn/systeme\\_alternatifs\\_remise\\_fonds.pdf](http://www.centif.sn/systeme_alternatifs_remise_fonds.pdf).



## ALLEGATI

### 1. Lista delle interviste

<i>Nome</i>	<i>Ruolo o funzione</i>	<i>Ente</i>	<i>Tipologia di ente</i>
Oumané Touré	Presidente del Consiglio Regionale	<b>Regione di Kaolack</b>	Autorità locale
Fatimata Sene Kane	Responsable centre de gestion et d'assistance aus entreprise (CGAE)	<b>Chambre du commerce, d'industrie et de l'agriculture de Kaolack</b>	Associazione di categoria
Serigne Modou Seck	Vice-presidente	<b>Chambre des métiers de Kaolack</b>	Associazione di categoria
Agnés Romanini	Ricercatrice	<b>Univ. Marche</b>	Università
Papa Demba Fall	Professore	<b>Université Ceikh Anta Diop (Dakar)</b>	Università
Mbaye Touré	Direttore Antenna Kaolack	<b>Promer (Projet promotion entrepreneur rural)</b>	Progetto IFAD di sostegno all'imprenditoria
Ousman Thiam	Chargé du monitoring	<b>Profils (Projet de promotion des filiers agricoles)</b>	Progetto UE di promozione delle filiere agricole
Djily Mbaye Lô	Chargé de programme	<b>Ap/SFD</b>	Associazione di categoria delle IMFs
Yahya Ba	Gestionnaire de credits particuliers	<b>CMS</b>	Istituzione di Microfinanza
Yakhya Cissé	Directeur par interim	<b>ARD</b>	Agenzia governativa per lo sviluppo locale
Ibrahima Diouf	Chef d'Agence	<b>BSIC</b>	Banca
Biram Ndao	Conseiller technique	<b>GTZ</b>	Agenzia della cooperazione tedesca
Ousseynou Gueye	Chef de Réseau Centre-Est	<b>Crédit Agricole – Cncas</b>	Banca
Alassane THIAM	Directeur d'Agence	<b>Pamecas</b>	Istituzione di Microfinanza
Bachir FAYE	Responsable des operations	<b>Pamecas</b>	Istituzione di Microfinanza
Modou BAYE	Responsabile	<b>Agence Régionale de Développement (ARD) Kaolack</b>	Agenzia nazionale
M.N.	Imprenditore di ritorno		
Y.F.	Imprenditore di ritorno		
M.K.	Imprenditore di ritorno		
M.K.	Imprenditore di ritorno		
A.	Familiari di migranti		
P.D.	Familiari di migranti		
L.B.	Familiari di migranti		
I.B.	Migrante		

## 2. Materiali fotografici della missione in loco

*Foto 1. Cortile dell'abitazione della famiglia di I.B. (Kaolack)*



*Foto 2. Particolare del cortile dell'abitazione della famiglia di I.B. (Kaolack)*



*Foto 3. Abitazione di un migrante in costruzione (Kaolack)*



*Foto 4. Abitazione di un migrante in costruzione (Kaolack)*



*Foto 5. Abitazione di un migrante (Kaolack)*



*Foto 6. Abitazione in stile tradizionale (Kaolack)*

