

Chiara Monticone

**Le attività imprenditoriali delle donne in Mali**

© CIRSDe (Centro Interdisciplinare Ricerche e Studi delle Donne)

Via S. Ottavio 20, 10124 Torino

tel. 011/6703129, fax 011/6703270

[www.cirsde.unito.it](http://www.cirsde.unito.it)

[cirsde@unito.it](mailto:cirsde@unito.it)

## Prefazione

Sviluppo economico e uguaglianza di genere si rafforzano vicendevolmente dando luogo a un circolo virtuoso. Da un lato, lo sviluppo economico in via generale tende a favorire la parità di genere, ampliando le opportunità di lavoro per le donne e alzando il tasso di rendimento previsto per il capitale umano, incentivando dunque le famiglie a investire nell'istruzione e salute delle ragazze; inoltre la crescita economica consente maggiori investimenti nelle infrastrutture (acqua pulita, strade, energia, ecc.), riducendo il tempo che le donne e le ragazze devono dedicare al lavoro domestico e alle attività di cura e rendendole così libere di partecipare ad altre attività. Dall'altro lato, una maggior uguaglianza di genere e l'*empowerment* delle donne giocano un ruolo essenziale nella lotta alla riduzione della povertà e favoriscono la crescita economica sia in modo diretto (aumentando la partecipazione delle donne alla forza lavoro, la loro produttività e il loro reddito) che indiretto (attraverso gli effetti benefici dell'emancipazione delle madri sull'istruzione e la salute dei figli).

La letteratura (Duflo, 2005; UNDP, 2003; World Bank, 2006) e numerose ricerche empiriche suggeriscono che le donne che esercitano un'attività generatrice di reddito danno un forte contributo all'uscita della famiglia dalla povertà. Infatti, quando le donne ottengono un proprio reddito e hanno maggior controllo sull'allocazione delle spese famigliari, dedicano una maggior quota della spesa al benessere dei figli e all'acquisto dei beni essenziali per il nucleo famigliare. Rispetto agli uomini, esse si sentono maggiormente responsabili verso l'istruzione e la salute dei figli. Quindi gli effetti positivi dell'*empowerment* femminile sono effetti di lungo termine, che si estendono alle generazioni future.

Tuttavia, l'impatto positivo dello sviluppo economico sull'uguaglianza di genere non è automatico, ma è condizionato dalle caratteristiche della strategia di sviluppo attuata e dall'ambiente giuridico e istituzionale (esistenza di parità di genere nei diritti e nelle opportunità di base).

In Mali tutti i testi fondamentali adottati dall'indipendenza nel 1960 (Costituzioni del 1960, 1974, 1992, *Code du travail*, *Code du mariage et de la tutelle*, *Code pénal* ecc.) proclamano l'uguaglianza dei diritti tra i cittadini senza distinzioni di sesso. Tuttavia, nell'applicazione questi diritti non sono stati sempre rispettati e le donne hanno maggiormente sofferto di tale situazione (Premature - Commissariat à la Promotion des Femmes, 1994, pag. 16). Esistono in materia di matrimonio e successione alcune disposizioni che discriminano nei confronti delle donne: alcune sono state

corrette (non occorre più l'autorizzazione del marito per esercitare l'attività del commercio), altre attendono l'approvazione del Parlamento (si attende soprattutto l'approvazione del *Code de la famille* in cantiere dal 1996).

Ma al di là di queste carenze legislative, l'effettivo godimento da parte delle donne dei loro diritti è ostacolato dal basso tasso di alfabetizzazione delle donne e di scolarità delle ragazze, dalla loro particolare vulnerabilità alla povertà, dalla loro difficoltà di accesso alla giustizia, dalla cattiva interpretazione dei testi, dalle norme sociali che creano asimmetrie tra uomini e donne nel potere decisionale a livello di famiglia e di società. Inoltre, la grande maggioranza delle donne stesse ignora i propri diritti.

In Mali, come negli altri paesi dell'Africa occidentale, a partire dagli anni '80 le donne sono state costrette in misura crescente a esercitare attività generatrici di reddito per contribuire ai bisogni essenziali della loro famiglia, in seguito a diverse crisi economiche e ambientali: la siccità e il processo di desertificazione, l'aumento del costo della vita dopo la svalutazione del 1994, la crisi del debito estero che ha costretto i paesi indebitati a attuare i programmi di aggiustamento strutturale del Fmi con conseguenti licenziamenti di capi di famiglia nel settore pubblico e introduzione del contributo da parte degli utenti ai costi della sanità e dell'istruzione. Il processo di privatizzazione ha colpito anche molte donne e alcune di esse, dopo il licenziamento o la scelta del pensionamento anticipato, hanno iniziato un'attività economica autonoma. L'impatto complessivo dei programmi di aggiustamento strutturale sulle donne in Mali è stato negativo, perché ne hanno subito gli effetti sfavorevoli e hanno scarsamente beneficiato delle misure a favore della creazione di imprese private, a causa del loro basso livello di formazione e informazione e della loro presenza soprattutto nel settore informale (SERNES, 1997).

Le donne in Mali rappresentano il 35% della popolazione attiva occupata (di 6 anni e più) (Recensement général de la population et de l'habitat de 1998, République du Mali, 2002, tabella E-2, pag. 57) e sono concentrate nelle zone rurali e nell'agricoltura-allevamento (82,5% del totale delle donne attive occupate). Nel settore informale le donne rappresentano il 65% degli occupati (Ministère de la Promotion de la Femme, de l'Enfant et de la Famille, 2002, pag. 24).

Il lavoro femminile è sottovalutato nella contabilità nazionale che non tiene conto della funzione riproduttiva della donna, del suo lavoro domestico e del suo lavoro nell'economia familiare. La società maliana, che resta sostanzialmente "patriarcale" (Ministère de la Promotion de la Femme, de l'Enfant et de la Famille, 2002, pag. 28) tiene in scarsa considerazione il lavoro della donna e il suo contributo all'economia familiare. Le giornate lavorative delle donne sono più lunghe di quelle degli uomini, se si include il lavoro domestico, la preparazione del cibo compresa la trasformazione dei cereali in farina, l'allevamento dei figli, l'assistenza agli anziani, la raccolta dei rifiuti domestici, il rifornimento dell'acqua e della legna, ossia tutte quelle attività economiche non produttive (cfr.

par.3.3 del saggio della Monticone) che, secondo la divisione tradizionale dei ruoli, sono considerate come contributi volontari normali delle donne. Inoltre, la donna maliana lavora nell'impresa del marito o partecipa ai lavori agricoli sulla terra del marito, senza trarne alcun beneficio in termini di partecipazione al patrimonio familiare e di diritto all'eredità, in caso di morte del marito.

Le disuguaglianze tra uomini e donne in materia di proprietà e gestione dei beni, successione, accesso alle risorse (educazione, sanità, formazione, informazione, credito, terra, mezzi di produzione) rappresentano dei gravi ostacoli alla piena integrazione delle donne nel processo di sviluppo economico e sociale del paese. Ciò, a sua volta, contribuisce a perpetuare le disuguaglianze di opportunità e la situazione di subordinazione delle donne in famiglia e nella società.

Partendo dall'assunzione che l'imprenditorialità femminile sia uno strumento importante nella lotta alla povertà e alle disparità di genere e che un miglioramento delle condizioni materiali delle donne abbia un impatto positivo sulle loro famiglie, abbiamo condotto una ricerca in alcune città del Mali e del Niger sulle attività generatrici di reddito e le micro e piccole imprese femminili, per analizzare la redditività dell'attività, le fonti del capitale iniziale, le difficoltà incontrate nell'attività, i fattori di forza, l'impatto dell'attività a livello personale, familiare e sociale, l'utilizzo da parte della donna del reddito ottenuto e infine le politiche economiche più favorevoli allo sviluppo dell'attività. La ricerca è stata svolta nell'ambito del progetto interuniversitario Torino-Sahel, finanziato dalla Regione Piemonte e dall'Università di Torino. L'indagine sul campo, che ha utilizzato un questionario semi-strutturato, si è svolta in Mali nel periodo 2002-2004 in collaborazione con il prof. Souleymane Kouyaté dell'Institut Polytechnique Rural de Katibougou et Bamako (IPR/IFRA) e ha riguardato un campione di 320 micro-imprenditrici (Tasgian e Kouyaté, 2006).

Il lavoro di ricerca di Chiara Monticone si inserisce in questo più ampio progetto di ricerca. Questo breve saggio, tratto dalla sua tesi di laurea "Le attività economiche femminili in due città del Mali" discussa nell'a.a. 2003/2004 presso il Corso di laurea in Scienze Internazionali e Diplomatiche (relatore prof.ssa Astrig Tasgian), ha il merito di far precedere la valutazione dei risultati dell'indagine svolta a Sikasso e Ségou dalla discussione di alcuni temi teorici in materia di genere e sviluppo. Molto interessante è la sezione sui modelli decisionali all'interno della famiglia, con la critica al modello neoclassico che assume una singola funzione di utilità per tutta la famiglia (il che impedisce di esplorare condizioni di scambio non paritario tra i membri della famiglia) e che giustifica la divisione sessuale del lavoro nella famiglia sulla base di differenze tra uomini e donne nel vantaggio comparato, da cui discenderebbe la necessità di specializzazioni diverse.

La nostra ricerca sia in Mali che in Niger suggerisce che l'esercizio di un'attività economica permette alla donna di soddisfare non soltanto bisogni pratici, ma anche strategici (Moser, 1993 e Young, 1997) (cfr. par.7.3 dell'articolo della Monticone), rafforzando la sua voce all'interno della

famiglia e della comunità: quasi tutte le donne del campione controllano il reddito guadagnato e l'attività economica accresce la loro autostima. Questo risultato riguarda in particolare le imprenditrici di successo del settore formale, che lavorano non solo per ragioni economiche ma anche per passione e desiderio di autonomia. Anche dai dati raccolti dalla Monticone risulta che una buona percentuale di donne svolge l'attività per passione, piacere o per desiderio di emancipazione (tabella 6).

L'analisi dell'utilizzo del reddito ottenuto dalla donna attraverso la sua attività economica (spese personali, spese per la famiglia, risparmio, investimento, cerimonie) consente di convalidare le ipotesi formulate sulle preferenze di spesa a favore della famiglia e in particolare dei figli.

L'impatto dell'attività sulle relazioni con il marito è positivo in gran parte dei casi esaminati, soprattutto con riferimento alle famiglie più povere in cui i mariti sono contenti che le mogli contribuiscano al misero bilancio familiare. Abbiamo invece riscontrato che i mariti delle grandi commercianti di Bamako o delle imprenditrici dinamiche sono spesso gelosi del loro successo, soffrono di una perdita di prestigio a livello sociale e talvolta reagiscono prendendo una seconda moglie o con il divorzio.

Spesso le donne che hanno successo, soprattutto in attività non tipicamente femminili, sono mal tollerate dalla società. Per questo motivo, lo sviluppo dell'imprenditorialità femminile ha bisogno non solo di un pacchetto integrato di misure di sostegno (nel campo della formazione, dell'accesso al credito agevolato e anche di medio termine, dell'appoggio alla commercializzazione), ma anche di un mutamento di mentalità.

Riteniamo, inoltre, che tenuto conto della situazione di debolezza della donna in Mali e negli altri paesi dell'Africa sub-sahariana, si rendano necessarie azioni di discriminazione positiva a favore dell'attività economica femminile, come misure temporanee che consentano alle donne di acquisire esperienza e di misurarsi anche in campi tradizionalmente riservati agli uomini (ad es. l'accesso privilegiato alle commesse pubbliche e al credito, con lo sviluppo di istituzioni finanziarie riservate alle donne).

## Riferimenti bibliografici

Duflo Esther, "Gender Equality in Development", BREAD Policy Paper N° 001, 2005.

Ministère de la Promotion de la Femme, de l'Enfant et de la Famille, *Politiques et Plan d'Action pour la Promotion de la Femme, de l'Enfant et de la Famille 2002-2006*, Bamako, 2002.

Moser Caroline, *Gender Planning and Development*, Routledge, London, 1993.

Primature-Commissariat à la Promotion des Femmes, *Rapport National sur la Situation des Femmes au Mali*, Bamako, 1994.

République du Mali,

- *Recensement général de la population et de l'habitat (avril 1998). Résultats définitifs.* Tomes 1 et 2, Bamako, 2002.
- Cadre Stratégique de Lutte contre la Pauvreté (CSLP Final), Bamako, 2002 mai.

SERNES, *Impact des Programmes d'Ajustement Structurels sur les Femmes*, Bamako, 1997.

Snyder Margaret, *Women in African Economies. From Burning Sun to Boardroom*, Fountain Publishers, Kampala, 2000.

Tasgian Astrig e Kouyaté Souleymane, "Une enquête sur les micro et petites entreprises féminines dans quatre villes du Mali" in S.Kouyaté, A.K. Coulibaly, A.Traoré, S.Diarra, A.Calvo, D.Bosco (a cura di), *Décentralisation, organisations endogènes, ressources environnementales, technologies appropriées*, Jamana, Bamako, 2006, pp. 248-98.

UNDP, *Rapporto 2003 su Lo Sviluppo Umano. Le azioni politiche contro la povertà*, Rosenberg & Sellier, Torino, 2003.

World Bank,

- *Engendering Development*, Oxford University Press, New York, 2001.
- *World Development Report 2006. Equity and Development*, Oxford University Press, New York, 2006.

Young Kate, "Planning from a Gender Perspective: Making a World of Difference" in Visvanathan Nalini, Duggan Lynn, Nisonoff Laurie, Wieggersma Nan (eds.) *The Women, Gender and Development Reader*, Zed Books, London, 1997.

## Indice

Introduzione	1
1. Lo sviluppo e il genere in una prospettiva storica	2
2. Alcuni spunti teorici sul lavoro femminile	8
2.1 Ruoli di genere	8
2.2 Il valore del lavoro femminile e l'uso del tempo	9
2.3 Modelli decisionali all'interno della famiglia	11
2.4 <i>Household vs. hearthold</i>	13
3. La situazione delle donne in Mali	15
3.1 Il contesto economico delle città di Sikasso e Ségou	18
3.2 Il livello di istruzione	19
4. Le caratteristiche socio-demografiche delle intervistate	20
5. Le attività imprenditoriali	23
6. L'impatto dell'attività sulla famiglia	29
6.1 L'utilizzo del guadagno	30
6.2 Il contributo della donna al bilancio familiare	33
6.3 L'uso del tempo	36
7. L'associazionismo	40
Conclusioni	42
Bibliografia	44
Abstract	50

## Introduzione

Lo scopo di questo studio è mostrare uno spaccato sull'imprenditorialità femminile in Mali e sull'impatto che l'attività lavorativa della donna ha sulla sua famiglia e sulla sua vita in generale. Lo strumento utilizzato è una serie di interviste quantitative realizzate nei primi mesi del 2004 nell'ambito del progetto di cooperazione inter-universitaria "Torino – Sahel", in collaborazione fra l'Università degli Studi di Torino e l'*Institut Polytechnique Rural – Annexe* di Bamako. Nel corso dello studio sul campo sono state intervistate 104 donne che conducevano una attività economica indipendente in ambiente urbano – oltre alle responsabili di alcune associazioni produttive – nelle due città di media grandezza di Sikasso e Ségou, situate nella parte centro-meridionale del paese.

I questionari hanno permesso di conoscere più dettagliatamente l'imprenditorialità femminile in Mali e di valutare quantitativamente diversi aspetti legati allo svolgimento di un'attività lavorativa remunerata. Nel corso del presente studio si è analizzata non solo la redditività dell'impresa, ma soprattutto l'uso del reddito guadagnato dalla donna e l'impatto dell'attività lavorativa sulle sue relazioni familiari e sociali.

Il presente lavoro introduce la descrizione dei risultati delle interviste con alcuni spunti teorici sul tema del genere negli studi sullo sviluppo e sulla situazione femminile in Mali. La sezione 2 presenta l'evoluzione dei concetti di genere e sviluppo. La sezione 3 tratta alcune questioni teoriche sul lavoro femminile, soffermandosi soprattutto sul valore del lavoro femminile e sulle decisioni intra-famigliari – inclusa quella di lavorare – tanto nei paesi in via di sviluppo quanto in quelli industrializzati. La sezione 4 presenta la situazione delle donne in Mali, consentendo di situare i risultati delle interviste nel contesto socio-economico del paese e delle città di Sikasso e Ségou.

Le parti successive sono dedicate ai risultati veri e propri dell'indagine. Le sezioni 5 e 6 sono dedicate a presentare rispettivamente le caratteristiche socio-demografiche delle intervistate e il bilancio economico delle imprese. La sezione 7 analizza l'impatto dell'attività lavorativa sulla famiglia attraverso l'impiego del reddito guadagnato e l'uso del tempo. Infine, la sezione 8 tratta brevemente delle associazioni produttive in cui talvolta confluiscono le attività femminili. La sezione 9 conclude.

## 1. Lo sviluppo e il genere in una prospettiva storica

Le questioni relative alle donne e al processo di sviluppo sono e sono state a lungo oggetto di studio a partire dal secondo dopoguerra e nel corso dei decenni l'idea della posizione della donna nel contesto dello sviluppo è mutata radicalmente (Brett, 1991). Negli anni '40-60 la concezione dominante dello sviluppo era legata a quella di progresso e al paradigma della modernizzazione, che considerava lo sviluppo come un'evoluzione continua e lineare orientata in una direzione precisa, astruendo dalle società cosiddette "avanzate" i caratteri che si riteneva avessero costituito gli stadi dell'evoluzione dell'umanità. In particolare, i caratteri dell'economia capitalista delle società europee occidentali, a cominciare dall'industrializzazione, costituivano il termine di confronto – oltre che l'obiettivo a cui tendere – per la definizione delle fasi del progresso (Volpi, 1999).

Per quanto riguarda la prospettiva sulle donne, si accettò progressivamente che gli attributi di genere – l'insieme di attributi, ruoli e responsabilità socialmente definiti, connessi alla mascolinità o alla femminilità – fossero culturalmente definiti e appresi durante i processi di socializzazione, pertanto soggetti a variazioni nel corso del tempo e nello spazio (Bagnasco *et al.*, 1997; Afonja, 1990; UNDP, 2001).

Durante la seconda metà degli anni '40, fu sancito a livello internazionale il principio di uguaglianza tra uomini e donne nell'ambito del Trattato istitutivo dell'ONU (1945) e della Dichiarazione Universale dei Diritti dell'Uomo (1948). Tuttavia le istanze di uguaglianza fra i sessi erano limitate ad enunciazioni di principio, senza che si sostanziasse nelle politiche di sviluppo.

Il decennio 1955-65 fu dichiarato dalle Nazioni Unite "Decade dei Bisogni Essenziali", ispirato alla volontà di unire ai progetti di infrastrutture un aspetto maggiormente rivolto alle necessità primarie degli esseri umani in termini sociali. Il mezzo attraverso cui ridurre la povertà restava comunque l'espansione della produzione, allo scopo di rendere possibile l'incremento della spesa in campo sociale. Alla base di questo approccio vi era l'assunto che i benefici della crescita economica si sarebbero automaticamente propagati nel sistema economico – sotto forma di lavoro e altre opportunità economiche – fino a raggiungere gli strati più poveri della popolazione (UNDP, 2001). I problemi della povertà, discriminazione, disoccupazione e distribuzione del reddito rimanevano in secondo piano (Todaro e Smith, 2003). Inoltre, le politiche di sviluppo rurale erano in genere rivolte al maschio adulto, considerato il responsabile della coltivazione della terra, trascurando il lavoro compiuto dalle donne e il fatto che in alcuni contesti le donne fossero responsabili della produzione,

anche se non direttamente proprietarie dell'appezzamento terriero (Koopman, 1997; Snyder e Tadesse, 1997). Inoltre, anche i progetti che coinvolgevano più da vicino le donne, specialmente quelli in materia di salute, educazione e sviluppo sociale, si rivolgevano a loro in quanto madri o assistenti (*caregiver*), e di solito in una prospettiva assistenziale. Le attività economiche svolte dalle donne, non remunerate e non strutturate, rimanevano ancora inosservate. Per tutto il corso degli anni '60 lo sviluppo fu implicitamente considerato neutrale rispetto al genere e i progetti, nella migliore delle ipotesi, non comprendevano alcuna analisi di genere, quando non erano decisamente discriminanti nei confronti delle donne (UNDP, 1995, 2001). Anche quando queste erano prese in considerazione, tendevano ad essere oggetto di protezione anziché essere coinvolte quali soggetti responsabili.

Nel corso degli anni '70 cominciò a declinare l'ottimismo relativo alla crescita economica, visto che le politiche di sviluppo degli anni precedenti non avevano portato i successi sperati, e vi fu un fiorire di teorie dell'economia dello sviluppo che si ponevano come alternative al paradigma della modernizzazione. Le principali furono la teoria dell'imperialismo e quella della dipendenza (Volpi, 1999). La pubblicazione del testo di Ester Boserup, "*Women's Role in Economic Development*" (1970), segna l'inizio di un nuovo riconoscimento dell'apporto femminile all'economia e allo sviluppo e mette in luce l'impatto negativo della colonizzazione europea nell'Africa sub-sahariana, che ridefinì i rapporti di lavoro: l'attribuzione di maggior valore al lavoro degli uomini e la garanzia di maggiori diritti fondiari e accesso alla tecnologia sminuirono di fatto il lavoro femminile (Visvanathan, 1997a). Dal lavoro di Boserup scaturisce un primo filone di pensiero relativo al rapporto tra donne e sviluppo<sup>1</sup> denominato *Women in Development (WID)*. Il WID mise in luce la povertà e la disuguaglianza delle donne rispetto agli uomini e soprattutto la loro esclusione dal processo di sviluppo. Pertanto l'obiettivo principale del movimento era quello di integrare le donne concentrandosi sul loro ruolo produttivo (UNDP, 2001). Anche se l'approccio WID fu successivamente criticato, in quel contesto le tematiche femminili ricevettero una certa eco durante il decennio 1976-85, dichiarato "Decade delle Donne" in seno alle Nazioni Unite. L'accesso delle donne al lavoro retribuito fu enfatizzato e numerosi progetti di attività generatrici di reddito e micro-impresе furono messi in atto: questo fatto aumentò la partecipazione delle donne alla forza lavoro, ma solo nell'ambito delle attività tradizionali e senza consentire alle dirette interessate di accedere alle leve del potere economico.

---

<sup>1</sup> Si adotta qui la sistematizzazione del pensiero relativo a genere e sviluppo proposta da Eva Rathgeber, 1990, e di cui si fa uso in Visvanathan *et al.* (1997). Tale classificazione comprende WID, *Women in Development*, WAD, *Women and Development*, e GAD, *Gender and Development*. Tuttavia va detto che questa non è la sola classificazione in uso e ogni tipo di classificazione è lungi dall'essere netta.

Numerose furono le critiche al WID, a cominciare dalla sua ottica efficientistica, che considerava le donne come risorse non sfruttate da integrare nel processo di crescita, non teneva conto del loro ruolo riproduttivo e non metteva in discussione la teoria della modernizzazione (UNDP, 2001). Inoltre, la categoria di analisi e attore sociale principale del WID era l'individuo, o meglio le donne, trascurando l'importanza della dimensione comunitaria e collettiva di molte culture. Inoltre, lo stesso individuo era preso in considerazione solo in quanto destinatario di interventi di sviluppo, piuttosto che come agente. In quest'ottica, le donne erano viste come una risorsa economica da integrare al fine di rendere più efficiente ed efficace il processo di sviluppo.

Va detto che in realtà il WID, lungi dall'aver un impianto teorico immutato e immutabile nel corso degli anni, conobbe evoluzioni al suo interno, come precisa Moser (1993), sottolineando che le classificazioni dicotomiche talvolta proposte non erano aderenti alla reale evoluzione del pensiero. Partendo da concetti individuati da Buvinič<sup>2</sup> (1983) e ripresi da Molyneux (1985), Caroline Moser elencò cinque approcci politici o "tipi ideali" succedutisi dagli anni '50 in poi nel WID, con lo scopo di valutare ciascun modello in base alla sua capacità di rispondere ai bisogni pratici e strategici delle donne. Il primo approccio politico che si sia interessato alle donne fu quello assistenziale (*welfare approach*), sviluppatosi negli anni '50 e '60 prima ancora della nascita del WID. Negli anni '70 furono enunciate accuse da più parti all'approccio assistenziale e da tali critiche nacquero gli orientamenti successivi dell'equità, anti-povertà e efficienza. L'approccio dell'equità fu introdotto nel corso della Decade delle Donne (1976-85) e costituì l'approccio WID originario. In tale visione, le donne erano riconosciute come partecipanti attive allo sviluppo in tutti i loro ruoli e l'obiettivo dell'uguaglianza uomini/donne era perseguita sia nella sfera privata sia in quella pubblica. Il terzo approccio WID fu quello chiamato "anti-povertà", che legava le disuguaglianze tra uomini e donne non alle relazioni di potere, bensì all'ineguaglianza tra i redditi causata dal sottosviluppo. L'attenzione si focalizzò in questo caso sulla considerazione che le donne erano le più povere fra i poveri e si cominciò a parlare di *feminization of poverty*. Dal momento che le origini della povertà femminile risiedevano in gran parte nella mancanza di accesso alla proprietà privata della terra e dei capitali, oltre che alla discriminazione sessuale sul mercato del lavoro, la strategia per la riduzione della povertà si concentrò sull'attività produttiva femminile, attraverso il miglioramento dell'accesso all'occupazione e alle risorse produttive. Quella dell'efficienza fu la quarta e più influente delle prospettive WID e si diffuse soprattutto dopo la crisi del debito degli anni '80. Aveva per obiettivo l'aumento dell'efficacia e dell'efficienza del processo di sviluppo economico attraverso l'inserimento delle donne al suo interno. Questa nuova enfasi derivava sia dal riconoscimento che circa metà delle risorse umane disponibili erano sotto-utilizzate o non utilizzate in un momento in cui si assisteva al peggioramento dell'economia mondiale, sia dalla diffusione

---

<sup>2</sup> Buvinič (1983) parla di assistenza, equità e anti-povertà. Gli altri sono stati introdotti da Moser (1993).

degli obiettivi di efficienza e produttività all'interno delle politiche economiche di aggiustamento strutturale per cercare di far fronte alla crisi economica in corso. In realtà questo poteva avvenire sfruttando in larga misura l'elasticità del lavoro delle donne, accrescendo il contributo richiesto loro sia nell'ambito del ruolo riproduttivo, sia in quello di "gestione della comunità". Infine, il quinto approccio – acquisizione di poteri – si avvicina alle prospettive teoriche delle donne del Sud del Mondo, di cui si parlerà a breve.

Ancora nel corso degli anni '70 prese forza anche una seconda corrente di pensiero attinente al rapporto donna – sviluppo, nata dalla critica e dalla reazione al WID, chiamata *WAD (Women and Development)*. Il WAD si inseriva nell'ambito della teoria della dipendenza di stampo neo-marxista e nasceva in risposta alla teoria della modernizzazione e in particolare ad alcune caratteristiche del pensiero WID, ponendosi più come una reazione che come un'evoluzione. In particolare alcuni punti di contrasto con il WID riguardavano: i) l'accettazione delle strutture sociali esistenti, viste dal WAD come la fonte stessa della subordinazione femminile; ii) il trattare le donne come una massa indifferenziata in termini di cultura, classe e razza, concentrandosi sulle disuguaglianze di ordine sessuale e trascurando quelle socio-economiche; iii) la minimizzazione del ruolo riproduttivo femminile e il contemporaneo sfruttamento di tale ruolo nel rafforzamento dello status di inferiorità delle donne (Visvanathan, 1997b).

Negli anni '80, il paradigma dominante in materia di sviluppo fu improntato all'aggiustamento strutturale, dal momento che il peso del debito estero cominciava a diventare insostenibile. Le politiche di aggiustamento strutturale ebbero un impatto negativo sui livelli di vita e costituirono la base per una visione alternativa dello sviluppo. Nel 1987 l'UNICEF sostenne l'idea che l'aggiustamento macroeconomico perseguito fino al quel momento stava portando conseguenze negative sui gruppi vulnerabili della popolazione e che era necessaria una strategia di "aggiustamento dal volto umano" che combinasse la crescita economica con la protezione sociale contro la povertà. L'analisi dell'impatto sociale della riduzione della spesa pubblica nei campi della salute e dell'educazione mise in primo piano il fatto che il peso maggiore delle politiche di aggiustamento strutturale era sopportato non solo dalle fasce più povere della popolazione, ma soprattutto dalla componente femminile di esse. Ci si rese conto che l'aggiustamento aveva ridotto drasticamente la spesa pubblica proprio nei settori dove le funzioni di riproduzione sociale delle donne erano più importanti e di conseguenza queste avevano patito in maniera sproporzionata l'effetto di tali tagli di spesa (UNDP, 2001). Questo favorì il riconoscimento dei diversi ruoli in cui le donne erano impegnate e la loro funzione essenziale di supporto sociale ed economico.

Alla fine degli anni '80, il cosiddetto *GAD (Gender and Development)* cambiò radicalmente prospettiva assumendo come categoria di analisi e centro di interesse non più le donne e il loro ruolo, o ruoli, nello sviluppo, bensì le relazioni sociali tra i due sessi – comunemente indicate come

relazioni di genere – in tutti gli ambiti, produttivo e riproduttivo. Anziché di integrare le donne nello sviluppo, si cominciò a parlare di integrare l'analisi di genere nello sviluppo. Allo stesso modo, l'obiettivo primario del movimento si spostò dall'efficienza all'equità sostanziale uomo-donna e all'equo sviluppo dei due sessi (UNDP, 2001). Non solo le donne si trasformarono da riceventi passive dello sviluppo in agenti attive, ma la nuova prospettiva prese in considerazione la totalità dell'organizzazione della vita sociale, economica e politica al fine di comprendere particolari aspetti della società, senza focalizzarsi soltanto sulla sfera riproduttiva o soltanto su quella della produzione, ma cercando piuttosto di tenere presente al tempo stesso la famiglia, la vita domestica e la sfera politico-economica. Le tre prospettive che Caroline Moser distingueva all'interno del *Women in Development*, cioè *welfare*, *equity* e *anti-poverty*, non furono più viste come opposte, bensì si accettò che spesso l'assistenzialismo e l'anti-povertà fossero prerequisiti dell'equità (Young, 1997).

Quasi contemporaneamente alla nascita del GAD e alla Conferenza di Nairobi del 1985 – culmine della Decade delle Donne – alcune attiviste di un'organizzazione femminile chiamata DAWN (*Development Alternatives for Women in a New Age*) si fecero promotrici di un mutamento radicale nella teoria di genere, rivendicando il ruolo delle donne del Sud del mondo nella definizione delle iniziative di sviluppo che le riguardavano:

The recognition of the existence of gender subordination and the need to break down its structures has often led to the wrong conclusion that it engenders monolithic and universal issues, strategies and methods, applicable to all women in all societies and at all times. But a political movement that is potentially global in scope needs greater flexibility, openness and sensitivity to issues and methods as defined by different groups of women for themselves. Self-definition is therefore a key ingredient to relevant political action (Sen e Grown, 1987, pp. 79-80).

A questo gruppo di femministe si deve inoltre l'introduzione nel dibattito sul genere del termine *empowerment*, nel senso di un cambiamento delle relazioni di potere a favore delle donne attraverso non solo il mutamento di leggi e istituzioni, ma anche per mezzo del “*self-empowerment*”, delle associazioni ed organizzazioni delle donne stesse (Visvanathan, 1997b). Snyder e Tadesse (1997), insieme al DAWN, contestarono alle femministe occidentali l'idea dell'origine del movimento relativo a donne e sviluppo. Se molte pensatrici del Nord attribuivano la nascita del movimento al femminismo Nord-Americano e alla diffusione del testo di Boserup e la sua evoluzione all'alto profilo conferitogli dalle Nazioni Unite, Snyder e Tadesse rivendicarono un'origine autonoma nei paesi in via di sviluppo. Ad esempio in Africa, il movimento in favore delle donne rivendica radici nelle tradizioni di attivismo politico ed economico antecedenti la colonizzazione. In diversi stati africani vi furono episodi di protesta di gruppi di donne contro

alcune politiche economiche delle amministrazioni coloniali che penalizzavano di fatto le donne (Coquery-Vidrovich, 1996; Snyder and Tadesse, 1997). Tali proteste gettarono le basi delle future lotte per l'indipendenza dal dominio coloniale, che precedettero in alcuni casi la nascita del movimento WID in Occidente.

La pubblicazione a partire dal 1990 dello *Human Development Report* (HDR) da parte dello UNDP ha segnato l'affermazione di una nozione multidimensionale di sviluppo e il riconoscimento della sua dimensione sociale, integrata e preminente rispetto a quella economica (UNDP, 1990). La definizione di sviluppo umano rimandava a un concetto che non riduceva il benessere al reddito *pro capite*, ma che puntava all'ampliamento delle scelte delle persone, eliminando i vincoli che impedivano loro di agire liberamente e mettendole in condizione di vivere in maniera autonoma e responsabile. L'approccio concettuale che ha fornito le basi più solide per la formulazione dell'idea di sviluppo umano è stato quello delle *capabilities* proposto da Amartya Sen, dove le capacità sono definite come l'abilità degli individui di fare o essere e sono usate quale criterio di valutazione del benessere (*well-being*) (Sen, 1999). Nella formulazione dello UNDP sono stati individuati tre ambiti essenziali, che costituiscono una condizione necessaria per l'accessibilità a tutte le opportunità che concorrono al miglioramento del benessere umano. Si tratta di beni e servizi che richiamano quelli relativi ai bisogni essenziali: la conduzione di una vita lunga e in salute, l'acquisizione di conoscenze e l'accesso alle risorse necessarie per un livello decente di vita. Tuttavia, il concetto di sviluppo umano non fa riferimento solo ai bisogni essenziali per una vita dignitosa, ma anche alle altre scelte che rimarrebbero inaccessibili se le prime tre non fossero disponibili.

Il tema delle capacità è stato elaborato anche da Martha Nussbaum in maniera non molto dissimile da quella sviluppata da Sen, anche se con alcune differenze. Il contributo di Nussbaum è interessante perché propone una visione particolarmente utile e appropriata nel contesto di un'analisi della vita e del lavoro delle donne. Pur trattandosi di un approccio che mira a rivolgersi a tutti gli individui – non solo alle donne dei paesi in via di sviluppo – l'attenzione nei loro confronti è motivata sotto diversi aspetti, soprattutto perché le donne dei paesi poveri sono coloro che soffrono maggiormente per la mancanza di capacità umane. Inoltre, l'approccio delle capacità ha uno dei suoi punti di forza nel considerare le persone come fini e non come mezzi, laddove invece è frequente che le donne siano trattate come strumenti per diversi fini, quali la riproduzione, la cura della famiglia, la prosperità familiare (Nussbaum, 2000, 2002). L'approccio delle capacità di Nussbaum si propone infine di enunciare norme che abbiano una base universale accettabile in qualsiasi contesto, per rispondere alle critiche avanzate al femminismo internazionale – ad esempio da parte del DAWN – di essere portatore di valori occidentali, quando non coloniali.

## 2. Alcuni spunti teorici sul lavoro femminile

La famiglia è il principale luogo di socializzazione e di trasmissione dei ruoli di genere. All'interno di essa, si determina l'allocazione di risorse e di opportunità ai suoi membri basata anche sul loro genere (WB, 2001). Soprattutto per le donne, la decisione di lavorare al di fuori delle mura domestiche – nei paesi di sviluppo come in quelli industrializzati – non può prescindere dal contesto familiare e dall'insieme di decisioni prese al suo interno. A sua volta, il reddito da lavoro è uno degli elementi più importanti nel determinare il potere decisionale dei membri della famiglia e il loro controllo delle risorse. Nei paragrafi che seguono si tratteranno più dettagliatamente questi concetti, a partire dalla definizione dei ruoli di genere, per poi passare alla questione del valore attribuito al lavoro delle donne e al potere contrattuale dei coniugi nelle decisioni familiari. In proposito, i modelli sulle decisioni di allocazione del tempo tra attività diverse (lavoro sul mercato, lavoro all'interno della casa e tempo libero) sono numerosi e la materia ha subito notevole evoluzione nel corso degli ultimi cinquanta anni.

### 2.1 Ruoli di genere

Caroline Moser identifica i diversi ruoli svolti da uomini e donne, sottolineando che “nella maggior parte delle unità familiari a basso reddito del terzo mondo le donne hanno un triplice ruolo” (Moser, 1993, trad. it., 1996, p. 76), cioè attività produttive, riproduttive e *community managing activities*, a differenza degli uomini che ne avrebbero due soltanto (attività produttive e di tipo politico all'interno della comunità). A fianco delle attività produttive e riproduttive, Moser introduce una terza categoria, quella del lavoro a livello della comunità, che viene distinto in attività “di gestione” e in attività politiche o “di comando”. Le prime sono esercitate prevalentemente dalle donne come estensione del loro ruolo riproduttivo e consistono nel mantenimento e nell'approvvigionamento di risorse scarse per il consumo collettivo (ad esempio, riguardano il rifornimento di acqua, l'educazione, la salute e la cura). Si tratta di solito di lavoro volontario e non pagato, svolto nel tempo non dedicato ad attività individuali e familiari. Non ci si discosta significativamente dallo schema che associa la sfera pubblica agli uomini e quella privata alle

donne: in questo tipo di attività la comunità è una versione allargata della famiglia piuttosto che un luogo pubblico.

Le attività politiche a livello di comunità, invece, sono appannaggio soprattutto degli uomini e sono un'estensione dell'attività politica a livello nazionale. Questo tipo di lavoro è spesso remunerato, direttamente – in denaro – o indirettamente attraverso un miglioramento dello *status* o del potere nella comunità.

## 2.2 Il valore del lavoro femminile e l'uso del tempo

Come si è visto trattando il tema dei ruoli di genere, la maggior parte delle attività svolte dalle donne rientrano nel loro ruolo riproduttivo e ricevono scarsa considerazione dalla società. Lo UNDP ha consacrato lo *Human Development Report* del 1995 alle questioni di genere e ne ha dedicato una parte alla determinazione del valore del lavoro femminile e alla sua frequente sottovalutazione. Questa sarebbe legata a due fattori: la definizione di attività economica e la nozione stessa di valore (UNDP, 1995).

Innanzitutto, nella valutazione economica trova spazio solo il valore di mercato. Dal momento che il lavoro non remunerato e la persona che lo svolge non fanno parte del mercato, non sono economicamente significativi e pertanto di solito non compaiono nella contabilità nazionale e nelle statistiche sulla forza lavoro (Benería, 1997). Tuttavia esistono beni che non sono scambiati sul mercato a cui è comunque possibile attribuire un valore economico: per esempio beni che sono prodotti e consumati all'interno della famiglia ma che potrebbero altresì essere venduti. Se in questo caso è sufficiente imputare al posto del valore di mercato il prezzo a cui avrebbero potuto essere scambiati, esistono pure beni e servizi per cui una valutazione economica non è possibile (come parte del lavoro di riproduzione sociale e del lavoro volontario per la comunità), non solo perché i beni in questione non sono commerciati, ma anche perché il loro valore trascende quello monetario (ad esempio, nel caso della cura dei figli). La difficoltà di attribuire un valore monetario a beni e servizi, che pure hanno un valore umano intrinseco, fa sì che lavoro ad essi connesso resti invisibile, così come le persone che lo svolgono, le quali non ricevono la remunerazione e il riconoscimento dovuti.

I risultati più importanti nel tentativo di tener conto del lavoro femminile sono stati raggiunti nella valutazione della produzione di sussistenza, che interessa particolarmente le donne. Nel 1966 si giunse da parte dell'ILO ad una definizione di forza lavoro inclusiva di “di tutte le persone di

entrambi i sessi che forniscano beni e servizi economici”<sup>3</sup> (ILO, 1976), essendo irrilevante che ciò avvenisse attraverso il mercato o meno. Tuttavia la mancanza di chiarezza nella definizione su cosa costituissero “beni e servizi economici” fece sì che ogni paese decidesse arbitrariamente quali attività includere nei conti nazionali provocando disparità statistiche tra paesi e rendendo impossibile un’analisi comparata. Maggiori problemi si sono presentati riguardo al lavoro domestico che, a differenza della produzione di sussistenza, non era considerato un sostituto di un bene di mercato ed era definito come attività non economica (Benería, 1997). Solo nel 1970 tale concezione fu messa in discussione da Boserup, che tuttavia includeva l’attività domestica nella produzione di sussistenza. Attualmente il lavoro domestico è citato nello HDR come attività economica, ma non produttiva (UNDP, 1995).

Uno strumento alternativo per la misurazione del valore del lavoro è quello del tempo dedicato da ciascuno all’esecuzione dell’attività in questione. Alla base di tale operazione vi è l’assunto che un’ora di lavoro “di mercato” abbia lo stesso valore di un’ora di lavoro “non di mercato” e quindi sia possibile trascurare la produttività in ciascuna attività. Questo potrebbe non essere ortodosso nella misurazione dell’*output* da un punto di vista strettamente economico, ma è accettabile nella misurazione del benessere da un punto di vista umano (UNDP, 1995).

In secondo luogo, la sottovalutazione del lavoro femminile è legata al concetto stesso di attività economica. Lo HDR stabilisce una classificazione del tempo secondo quello dedicato a:

- attività economiche, cioè quelle il cui svolgimento può essere delegato a terze persone. Queste a loro volta si suddividono in attività produttive (*market-oriented*) – che compaiono nei bilanci nazionali e includono la produzione di sussistenza – e attività non produttive (*non market-oriented*), che non entrano nelle statistiche nazionali sul reddito ed includono il lavoro domestico, il volontariato per la comunità e la crescita ed educazione dei figli;
- attività non economiche, cioè personali.

La questione della valutazione del lavoro femminile si traduce quindi nel misurare il tempo speso da uomini e donne in attività produttive e non produttive. Tale compito è reso più difficile dal fatto che talvolta alcune attività sono svolte simultaneamente e che le distinzioni di cui sopra non sono sempre nette. In tutti i paesi presi in considerazione dallo HDR 1995 – paesi industrializzati e in via di sviluppo, in aree urbane e rurali – le donne lavorano più a lungo degli uomini (fino al 30% in più), considerando il lavoro in tutte le attività economiche definite sopra. Tuttavia, la giornata lavorativa media è più corta nei paesi industrializzati rispetto ai paesi in via di sviluppo (PVS). Più precisamente, sul totale del tempo dedicato ad attività economiche, la quota di cui si fanno carico le donne è leggermente superiore a quella maschile, sia nei paesi industrializzati sia in quelli in via di

---

<sup>3</sup> “all persons of either sex who furnish the supply of economic goods and services” (ILO, 1976).

sviluppo<sup>4</sup>. Le quote di tempo lavorate da donne e uomini sono rispettivamente 53% e 47% nei PVS, mentre nei paesi industrializzati le percentuali corrispondenti sono 51% contro 49%. Sia nei paesi in via di sviluppo sia in quelli industrializzati, le donne spendono il 66% del loro tempo in attività definite non produttive e solo il 34% in attività produttive remunerate. Al contrario gli uomini spendono la maggior parte del tempo in attività *market-oriented* (tre quarti nei PVS e due terzi nei paesi industrializzati). La situazione muta leggermente, ma senza modificare la sostanza dei risultati, se si disaggregano le zone urbane e quelle rurali nei PVS.

Se nei paesi industrializzati sono problemi diffusi i differenziali salariali e il “tetto di cristallo” nelle carriere, nei paesi in via di sviluppo sono più acuti i problemi legati all’intensità del lavoro e alla sovrapposizione dei compiti. Un orario di lavoro più lungo si accompagna spesso ad una maggiore intensità del lavoro, soprattutto per le donne più povere dei PVS, in quanto il deterioramento delle condizioni economiche si traduce in un aumento del carico di lavoro. Se non è possibile l’acquisto dei beni di cui la famiglia ha bisogno, la donna li produce interamente oppure è costretta a intraprendere un’attività produttiva, formale o informale, per far fronte alla necessità di denaro liquido per il pagamento dei beni e servizi che non possono essere prodotti in casa (cure mediche, educazione, ecc.). Quest’ultimo caso si è verificato soprattutto in seguito alle politiche di aggiustamento strutturale, attuate in molti paesi in via di sviluppo negli anni ’80, che ridussero la spesa pubblica in sanità e istruzione (Elson, 1991; Manuh, 1997; Wiegersma, 1997).

In conclusione, il mancato riconoscimento del lavoro svolto dalle donne non è una questione importante al solo fine di una valutazione economica più corretta e dell’equità uomo-donna da un punto di vista teorico, ma ha un risvolto pratico nel non permettere alle donne l’accesso a risorse economiche quali la proprietà privata della terra e, in certa misura, anche il credito.

### 2.3 Modelli decisionali all’interno della famiglia

Come si è visto nella sezione precedente, la decisione di una donna di lavorare e quanto lavorare in attività domestiche o “di mercato” è strettamente legata al contesto familiare. Nella seconda metà del ventesimo secolo il pensiero economico ha cominciato a interessarsi a quei comportamenti non di mercato precedentemente considerati come non determinati economicamente, tra cui la divisione del lavoro intra-famigliare. Lo studio vero e proprio dei comportamenti familiari cominciò con la “*new home economics*” (NHE), dal momento che i contributi precedenti raramente differenziavano l’individuo dalla famiglia nella trattazione del consumatore (Ghysels, 2004).

---

<sup>4</sup> I calcoli riportati nello HDR1995 sono stati effettuati su un campione di 9 stati tra i paesi in via di sviluppo e di 13 tra quelli industrializzati.

Nella “*new home economics*” si assume che i membri della famiglia mettano in comune le risorse e massimizzino una funzione di utilità congiunta a livello familiare. L’esistenza e la massimizzazione di preferenze unitarie della famiglia è giustificata dalla presenza di un membro della famiglia – un “dittatore altruistico” – che controlli una parte significativa delle risorse comuni ed effettui trasferimenti agli altri membri della famiglia, traendo utilità sia dal suo consumo sia da quello degli altri familiari (Becker, 1991). La NHE introdusse inoltre il concetto di produzione familiare (*household production*), dove alcuni beni consumati dalla famiglia sono il prodotto di input acquistati sul mercato e del tempo dei componenti familiari (un esempio tipico è quello di figli ben educati). Una delle conclusioni del modello di Becker (1991), il più importante esponente della NHE, è che se tutti i membri hanno vantaggi comparati, non più di un membro della famiglia allocherà tempo sia ad attività di mercato sia ad attività domestiche, mentre tutti gli altri si specializzeranno completamente. Questo implica che la divisione sessuale del lavoro sia dovuta a differenze intrinseche – vantaggi comparati – tra i sessi.

Il modello “unitario”<sup>5</sup> fu criticato per non aver riconosciuto la complessità delle dinamiche familiari e in particolare la possibilità di conflitti interni e di disuguaglianze in seno alla famiglia. Inoltre, la letteratura femminista ha criticato la NHE anche per aver trascurato che le origini delle disuguaglianze di genere derivano spesso dal mancato accesso a educazione, risorse e potere da parte delle donne e non dall’esistenza di vantaggi comparati nello svolgimento delle varie attività. Nel modello neoclassico, infatti, gli uomini riceverebbero rendimenti più alti dai loro investimenti in educazione e formazione in quanto più efficienti, mentre la specializzazione delle donne nella cura della casa e dei figli deriverebbe allo stesso modo dalla loro maggiore efficienza in tali attività rispetto agli uomini (Duggan, 1997). Allo stesso modo, l’assunzione del dittatore altruistico sarebbe eccessivamente semplicistica: diversi studi mostrano che uomini e donne tendono ad allocare diversamente i rispettivi redditi e in particolare come le donne tendano a spendere proporzionalmente di più per i figli e per il mantenimento della famiglia nel suo insieme rispetto ai mariti (Duggan, 1997; Koopman, 1997; Senauer, 1990, Thomas, 1990).

Impianti teorici alternativi delle dinamiche interne al nucleo familiare riconoscono che le preferenze variano tra i membri della *household*, i quali massimizzano la loro funzione di utilità individuale e si coordinano per godere dei vantaggi della famiglia. Il metodo usato per studiare le dinamiche intra-famigliari è quello della teoria dei giochi, usando sia approcci cooperativi sia non-cooperativi. Manser e Brown (1980) e McElroy e Horney (1981) sono stati fra i primi ad applicare la teoria dei giochi cooperativi alle decisioni intra-famigliari. Il potere contrattuale dei partecipanti dipende dal risultato della negoziazione nell’eventualità di non raggiungere una soluzione

---

<sup>5</sup> Modelli con una singola funzione di utilità per tutta la famiglia sono stati chiamati in vari modi: “*common preference model*” (Thomas, 1990), “*joint utility approach*” (Lundberg, 1988), “*altruistic model*” (Becker, 1991), ecc.

cooperativa, cioè da tutti gli elementi che influenzano la situazione del singolo nel caso in cui la contrattazione fallisse. La definizione di questa soglia (“*threat point*”) non è univoca e può andare dalla minaccia di divorzio (McElroy, 1990) all’esito di una contrattazione non-cooperativa (Lundberg e Pollak, 1993). L’applicazione del modello di Nash è stata ripresa anche da Amartya Sen (1990), il quale parla di “conflitti cooperativi” interni all’unità familiare. Rispetto al modello originale opera alcune distinzioni, di cui la più importante è quella fra la percezione dell’utilità e una nozione più oggettiva di benessere basata sul concetto di capacità. Altri autori applicarono invece giochi non cooperativi al processo decisionale della famiglia (Konrad e Lommerud, 1995; Bolin, 1997).

Numerose sono state le verifiche empiriche del modello unitario, con riferimento sia ai paesi in via di sviluppo sia a quelli industrializzati. Nell’ipotesi di validità del modello unitario, il fatto che redditi, ricchezza, trasferimenti pubblici, ecc. siano controllati dal marito o dalla moglie non dovrebbe avere alcun effetto né sull’allocazione delle risorse familiari, ad esempio in termini consumo, nutrimento, istruzione o sopravvivenza dei figli, né sulle decisioni di lavoro di ciascun coniuge. La letteratura sul tema è vasta<sup>6</sup> e largamente concorde nel rigettare la validità del modello unitario in un gran numero di paesi del mondo (Bourguignon *et al.*, 1993 per la Francia; Fapohunda, 1988 per la Nigeria; Hoddinott e Haddad, 1995 per la Costa d’Avorio; Thomas, 1994 per il Ghana, Brasile e Stati Uniti; Udry *et al.*, 1995 per il Burkina Faso). Alcuni studi si concentrano sull’offerta di lavoro e testano l’ipotesi di *income pooling* valutando se i redditi di marito e moglie abbiano lo stesso effetto sull’offerta di lavoro di ciascuno (Alderman e Sahn, 1993 per lo Sri Lanka; Ashenfelter e Heckman, 1974 e Lundberg, 1988 per gli Stati Uniti; Del Boca, 1997 per l’Italia; Fortin e Lacroix, 1997 per il Canada).

## 2.4 *Household vs. hearthold*

Infine, nel panorama dell’analisi delle dinamiche intra-famigliari, è importante citare il contributo di Ekejiuba (1995), che si concentra sulle famiglie poligamiche e rigetta *in toto* il concetto stesso di *household*, proponendo una nuova unità di analisi sociale centrata sulla donna definita *hearthold*. Questa è costituita da una donna e da tutti coloro che dipendono da lei per la sicurezza alimentare o di cui lei è responsabile, quindi non si sostituisce al tradizionale concetto di *household*, ma gli si affianca. Si tratta di un’unità di consumo, di produzione e di riproduzione che dipende dal sostegno monetario proprio o di altre *hearthold* o della *household*.

---

<sup>6</sup> World Bank (2001) contiene una rassegna della letteratura in materia.

Nella concezione di Ekejiuba, una *hearhold* può esistere indipendentemente da una *household* (come nel caso di una madre capofamiglia), può esserci una relazione biunivoca, oppure possono esistere molteplici *hearhold* in relazione a una sola *household*. A questo proposito, l'autrice fa alcuni esempi dei rapporti che possono legare le due unità: nei matrimoni poligamici si inseriscono all'interno della *household* due o più *hearhold* definite dalle varie spose e dai loro figli; lo stesso avviene nel caso di unioni leviratiche, in cui il marito assume la responsabilità della protezione della moglie (o mogli) del fratello deceduto, in aggiunta alla propria consorte.

Anche nelle famiglie allargate a volte convivono più generazioni di *household*, che comprendono le *household* e le *hearhold* dei genitori e dei loro figli sposati. Un altro tipo di famiglia allargata, in un sistema patrilineare, può invece essere costituito dalle *household* e *hearhold* congiunte di fratelli, o da quelle di fratelli e delle loro sorelle non sposate o divorziate. La natura del rapporto tra i due poli può essere di vario tipo e andare dalla messa in comune di tutti i mezzi di sussistenza, o di parte di essi, fino al conflitto.

### 3. La situazione delle donne in Mali

Situato nella parte occidentale del continente africano, nella fascia sub-sahariana, il Mali è tra i paesi più poveri del mondo ed è caratterizzato da condizioni fisiche – la mancanza di accesso al mare e una percentuale di territorio desertico del 65% – che contribuiscono a rendere più difficile la crescita economica. La popolazione di circa 13,9 milioni cresce a un tasso del 2,9% annuo, con un prodotto nazionale lordo (PNL) *pro capite* di 440 US\$, inferiore alla media regionale di 740 US\$. Inoltre la popolazione maliana è estremamente giovane: quasi la metà ha meno di 15 anni e solo il 3% ne ha più di 65 (tabella 1) (WB, 2007).

Il prodotto interno lordo (PIL) è cresciuto del 2,1% all'anno nel corso degli anni '80 e dopo le riforme di aggiustamento strutturale ha raggiunto una crescita media annua del 4,6% negli anni '90. Tuttavia la crescita del PIL *pro capite* è sempre stata inferiore a quella del PIL, contribuendo a mantenere un'alta percentuale della popolazione in condizione di povertà assoluta: nel 1998 il 63,8% degli abitanti viveva al di sotto della soglia nazionale di povertà<sup>7</sup>, di cui circa un terzo apparteneva alla fascia di povertà estrema (République du Mali, 2002).

L'andamento della povertà monetaria mostra comunque un miglioramento, nella misura in cui, nel periodo 1996 – 1998, la proporzione di poveri sulla popolazione nazionale si è lievemente ridotta e la profondità<sup>8</sup> della povertà è calata, nel corso degli stessi anni, del 20% globalmente e del 40% in ambiente urbano. Alla povertà monetaria si aggiunge una notevole disparità nella distribuzione del reddito, come testimonia un valore di 50,5 dell'indice di Gini<sup>9</sup>. Quanto alla povertà umana lo *Human Development Index* (HDI), seppur migliorato nel corso degli ultimi due decenni, rimane ai livelli più bassi del mondo: nel 2005 il Mali era in 173<sup>a</sup> posizione su 177. Il *Gender-related Development Index* (GDI) – introdotto nello HDR del 1995 – misura le stesse grandezze dello HDI ma è aggiustato per tener conto dell'ineguaglianza fra uomini e donne, quindi in assenza di disparità i due indici sarebbero uguali. Nel caso del Mali il GDI è pari a 0,371, cioè il 97,6% del

---

<sup>7</sup> Stimata per l'anno 1998 in 103.130 F CFA, cioè circa 157 euro (MEPI, UNDP, Banque Mondiale, 1999).

<sup>8</sup> Il deficit in termini di reddito personale o familiare rispetto alla soglia di povertà; corrisponde al trasferimento di risorse che sarebbe necessario per portare il reddito di tutti gli individui esattamente alla soglia di povertà (MEPI, UNDP, Banque Mondiale, 1999).

<sup>9</sup> Superiore a quello dei vicini Burkina Faso, Mauritania, Senegal, ma non tra i più alti del continente africano (UNDP, 2003).

corrispondente HDI (UNDP, 2007). In tabella 1 sono esposti gli indicatori che concorrono alla definizione dello HDI e del GDI.

Tabella 1 – Indicatori sociali in Mali

Speranza di vita alla nascita, (anni), 2005	53,1
Tasso di alfabetizzazione adulta (%15 anni e superiore), 2005	24,1
Tasso di iscrizione congiunta primaria secondaria e terziaria (%), 2005	36,7
PIL <i>pro capite</i> (PPP US \$), 2005	1033
Indice di sviluppo umano (HDI) valore, 2005	0,38
Indice di sviluppo umano (HDI) valore, 1975	0,231
<i>Gender-related development index</i> (GDI), 2005	0,371
Speranza di vita alla nascita, (anni), 2005, femminile in % maschile	108,8
Tasso di alfabetizzazione adulta (15+), 2005 femminile in % maschile	48,6
Tasso di iscrizione congiunta (%), 2005 femminile in % maschile	74,7
Popolazione che vive con meno di \$1 al giorno (%), 1990-2005	36,1
Popolazione che vive con meno di \$2 al giorno (%), 1990-2005	72,1
Popolazione urbana (in % del totale), 2006	31
Popolazione con meno di 15 anni (in % del totale), 2006	48
Popolazione con più di 65 anni (in % del totale), 2006	3

Fonte: UNDP 2007 e WB 2007

Il *Gender Institutions and Development* database dell'*Organization for Economic Co-operation and Development* (OECD) raccoglie vari indicatori sulla situazione relativa delle donne in quasi tutti i paesi del mondo. In Mali, le donne hanno ottenuto il diritto di votare ed essere elette a partire dal 1956, con la prima eletta in parlamento nel 1959. Attualmente occupano il 10,2% delle posizioni parlamentari e il 18,5% di quelle ministeriali. Stime del reddito indicano che quello guadagnato annualmente dalle donne è il 66,8% di quello degli uomini (880 US \$ PPP contro 1197) e che il tasso di partecipazione femminile è pari al 72% contro l'84,7% maschile (OECD, 2007).

L'instabilità del PIL citata prima è legata non solo alla diminuzione del prezzo del cotone in atto dalla metà degli anni '90, ma all'andamento del settore primario in generale. Inoltre la carenza infrastrutturale nel campo dell'energia, dei trasporti e delle comunicazioni riduce la competitività del paese nei confronti degli altri membri della *Communauté Economique des Etats de l'Afrique de l'Ouest* (CEDEAO) (Bâ, 2001). Tuttavia una certa stabilità economica è stata raggiunta, anche se con ricadute negative sul piano sociale, in seguito a programmi di stabilizzazione e a riforme strutturali attuati a partire dai primi anni '80 per accedere all'assistenza finanziaria

dell'*International Monetary Fund* (IMF) e della *World Bank* (WB) e ancora nel 2000 con l'iniziativa *Heavily Indebted Poor Countries* (HIPC) della WB e dell'IMF. Segni di miglioramento si sono manifestati nel controllo dell'inflazione, ma la percentuale di stock di debito estero continua ad essere molto alta: rappresentava il 110% del PIL nel 2001 e più del 400% del valore delle esportazioni nel 1998 – 2000. L'inserimento del Mali nell'Iniziativa HIPC “rafforzata” sta conducendo tuttavia a una riduzione del debito estero: ad esempio nel 2003 il Club di Parigi<sup>10</sup> ha cancellato il suo credito di 69 milioni US\$ nei confronti del Paese (Banque de France, 2002).

Le politiche di aggiustamento strutturale (PAS) hanno avuto un impatto sulla popolazione povera e in particolare sulle donne. Accanto a misure macroeconomiche per la privatizzazione e la liberalizzazione del commercio e dei prezzi, esse contemplavano provvedimenti in favore del settore sociale, ad esempio per l'incremento del rapporto personale sanitario/popolazione e insegnanti/studenti. Tuttavia gli sforzi in campo sociale non hanno avuto il successo sperato (République du Mali, UNICEF, 1997).

Uno studio sull'impatto dei programmi di aggiustamento del Mali sulle donne rileva che nessuna misura specifica interessava le donne nella formulazione delle politiche (SERNES, 1997). Tuttavia le PAS avevano avuto un effetto sia sul ruolo riproduttivo femminile, sia su quello produttivo. In seguito all'aggiustamento, lo studio riscontra un peggioramento nella quantità e qualità dell'alimentazione, una minore frequentazione dei centri di salute moderni (a favore di quelli tradizionali) e un deterioramento della qualità dell'istruzione dei figli. È frequente infatti che i bambini ricevano dei corsi privati supplementari rispetto all'istruzione pubblica: i corsi a pagamento sono quindi i primi a venire meno in periodi di ristrettezze economiche.

Quanto al lato produttivo, sembrerebbe che le PAS abbiano raggiunto il loro scopo nella misura in cui hanno favorito la nascita di imprese formali e sostenuto le attività economiche esistenti, non solo femminili. Tuttavia, è difficile dire altrettanto del settore informale dove si concentrano le micro-imprese delle donne: da un lato queste sono spesso un prodotto delle misure restrittive delle PAS, dall'altro sono toccate in misura minima dai provvedimenti a favore del settore imprenditoriale in ragione del loro carattere non strutturato e non registrato (SERNES, 1997).

---

<sup>10</sup> I Paesi membri sono 19: Austria, Australia, Belgio, Canada, Danimarca, Federazione Russa, Finlandia, Francia, Germania, Irlanda, Italia, Giappone, Norvegia, Paesi Bassi, Regno Unito, Spagna, Svezia, Svizzera e Stati Uniti.

### 3.1 Il contesto economico delle città di Sikasso e Ségou

Sikasso e Ségou sono tra le maggiori città del Mali dopo la capitale. Secondo uno studio realizzato nel 1998 per conto dell'OECD, l'economia di Sikasso si compone soprattutto di attività commerciali di piccola dimensione e in maniera secondaria della lavorazione del cotone (Coulibaly *et al.*, 1998). La regione rurale circostante è impegnata in una produzione agricola fiorente e dalle buone potenzialità che tuttavia, secondo il rapporto, non è sufficientemente valorizzata a causa della mancanza di impianti di trasformazione, che fa sì che una parte consistente della produzione ortofrutticola sia perduta ogni anno. La regione di Sikasso presenta un'incidenza della povertà monetaria superiore alla media nazionale, seppure di poco: nel 1998 vivevano al di sotto della soglia nazionale di povertà e di estrema povertà rispettivamente il 65,8% e il 13,9% della popolazione. Anche secondo l'indice di povertà umana la situazione della regione di Sikasso è leggermente peggiore rispetto al valore medio del Mali<sup>11</sup>. Avendo in media una scuola elementare ogni 4 località e un centro di alfabetizzazione per meno di due villaggi, i tassi di alfabetizzazione e scolarità dei bambini della regione sono superiori alla media nazionale. Tuttavia la mortalità e la malnutrizione infantile sono piuttosto elevate, così come la sottoccupazione, che interessa il 30% della popolazione occupata (République du Mali, 2002).

La regione di Ségou, pur abbracciando il fiume Niger, è meno fertile di quella di Sikasso in quanto si estende nella zona saheliana, definita semi-arida. Il potenziale economico della città e della regione di Ségou si concentra lungo le sponde del Niger, dove si svolge la produzione agricola. In particolare fin dall'epoca coloniale la zona è stata interessata dalla produzione risicola ed è stata la sede dell'*Office du Niger* che si occupava delle canalizzazioni del fiume. Anche questa città è interessata dalla lavorazione del cotone. La regione presenta un'incidenza della povertà leggermente superiore a quella nazionale e a quella della regione di Sikasso: 68,2% è la quota di popolazione definita povera, di cui 42,3% molto povera. Allo stesso modo, la situazione sanitaria e quella scolastica sono peggiori rispetto alla media del Paese, come indicato anche da un indice di povertà umana del 60,6%, contro quello nazionale del 56,3%.

---

<sup>11</sup> L'indice di povertà umana è calcolato in base a: i) rischio di morire prima dei 40 anni; ii) tasso di analfabetismo adulto; iii) mancanza di accesso ai servizi sanitari, all'acqua potabile e ad un'alimentazione opportuna. La media del Mali è pari a 56,3%; il valore di Sikasso è 58% e quello di Ségou 60,6% (MEPI, PNUD, Banque Mondiale, 1999).

### 3.2 Il livello di istruzione

La situazione del Mali nei campi dell'educazione e della formazione è estremamente carente ed è tra le peggiori del mondo. Il tasso di alfabetizzazione era nel 2001 del 26,4% con un tasso di scolarità congiunta (livelli primario, secondario e terziario) del 29% (UNDP, 2003). Il tasso di scolarità primaria era nel 1999 del 55,6% tra la popolazione in generale e ancora peggiore tra quella femminile (46%) (République du Mali, 2002). Inoltre il tasso di alfabetizzazione era nel 2001 del 16,6% per le donne, contro il 36,7% degli uomini, e il tasso di scolarità congiunta femminile era nel 2000 – 2001 del 26% contro il 38% maschile (UNDP, 2003). Nella città di Sikasso il tasso di scolarità per la scuola primaria era nel 1999 – 2000 del 31,4% e del 24,4% per le ragazze. Nell'insegnamento secondario si passa al 9,6% totale e 4,7% delle ragazze (MEF, 2003b). Nella zona di Ségou il tasso di scolarità per l'insegnamento primario e secondario insieme era, nell'anno scolastico 1999 – 2000, il 48,9% complessivamente e il 43,2% per le sole ragazze (MEF, 2003a).

Dall'avvento della III Repubblica nel 1992, la spesa pubblica nel settore è continuamente aumentata (République du Mali, 2002). Tuttavia restano delle difficoltà sia in merito all'accesso all'educazione, sia alla qualità della stessa. Tra i fattori che limitano la partecipazione scolastica vi sono la lontananza dalla sede scolastica, il bisogno di manodopera durante la stagione delle attività agricole, la percezione negativa dell'utilità della scuola, l'opinione che si dedichi troppo tempo alle conoscenze intellettuali rispetto agli insegnamenti pratici e il costo dell'occorrente per la scuola (uniformi, cancelleria, libri...) talvolta troppo elevato per le finanze familiari (Primature, 1994; République du Mali 2002). Inoltre vi sono diverse cause che concorrono esclusivamente al basso tasso di scolarità femminile, tra cui matrimoni e gravidanze precoci, la convinzione che non sia necessario dare un'istruzione formale alle ragazze in quanto il loro ruolo durante la vita sarà quello di spose, madri e casalinghe e la volontà di trasmettere alle ragazze la tradizione a casa anziché a scuola affinché possano tramandare un'identità culturale alle generazioni future (MPFEF, 1998, Primature, 1994; Hitzeman *et al.*, 1995).

#### 4. Le caratteristiche socio-demografiche delle intervistate

L'indagine è stata condotta per mezzo di interviste rivolte a donne che svolgessero, individualmente o in piccole società, attività imprenditoriali in ambito urbano. In ciascuna delle due città di Sikasso e Ségou sono state compiute 52 interviste con un questionario semi-strutturato, frutto di esperienze precedenti in altre località del Paese. Alle inchieste mediante questionario sono state affiancate interviste libere alle stesse donne per registrare commenti, esperienze e storie di vita<sup>12</sup>.

Nell'individuare l'universo di riferimento da cui estrarre il campione di donne da intervistare ci si è avvalsi dell'aiuto di istituzioni locali, quali le Camere di Commercio e associazioni di imprenditrici. Tuttavia, nella fase di campionamento si sono presentati vari ostacoli legati alla difficoltà di reperire alcune delle donne, a causa della cessazione dell'attività o per un'assenza temporanea. Le difficoltà nella fase di indagine sono state legate soprattutto alla scarsa conoscenza da parte di molte intervistate dei dati fondamentali relativi alla gestione e alla contabilità della loro impresa. Infine, alcune donne hanno manifestato diffidenza nei confronti dell'intervistatore, in quanto venivano loro chieste informazioni su dati "sensibili" dell'impresa, o una certa irritazione, quando capivano che dalle loro risposte non avrebbero ottenuto alcun tipo di compenso in denaro. Al contrario, non si esclude che altre possano aver opportunisticamente modificato le loro risposte pensando che alle interviste facesse seguito qualche forma di finanziamento o di aiuto.

Dalle interviste a 104 donne, si osserva come il campione in esame sia significativamente più istruito e con un numero inferiore di figli rispetto alla media nazionale, ad indicare alcuni tratti peculiari delle donne imprenditrici. L'età delle intervistate va dai 18 ai 64 anni, con il 47% concentrato nella fascia centrale (25-40 anni). Due terzi delle donne intervistate sono nate nell'attuale città di residenza o nelle vicinanze e in percentuali consistenti in altre regioni del Paese. Nel campione considerato, il 79,6% ha ricevuto un'istruzione formale, il 7,69% ha frequentato solo la scuola coranica e il restante 15,4% non è mai stata a scuola. Come si vede dalla tabella 2, la percentuale di frequenza scolastica è notevolmente superiore alle medie nazionali, in parte perché il campione ha caratteristiche particolari e in parte perché le interviste si sono svolte esclusivamente

---

<sup>12</sup> Tuttavia, gran parte del materiale proveniente dalle interviste libere alle donne e ad altri osservatori privilegiati – ad esempio i responsabili regionali e nazionali delle politiche di promozione della donna e dell'imprenditoria femminile – è escluso dal presente lavoro per brevità.

in ambiente urbano. Circa un terzo delle interrogate (28,8%) ha completato il secondo ciclo di studi (corrispondente alla scuola media inferiore italiana), il 23,1% la scuola superiore e vi è anche una modesta quota di donne che hanno svolto studi universitari (6,7%, 7 casi). Il numero medio di anni di scuola delle intervistate è relativamente alto (7,6 anni con una deviazione standard pari a 5,4), ma rimane comunque una percentuale consistente che non ha ricevuto alcuna istruzione formale.

Il divario nell'accesso all'istruzione tra uomini e donne è confermato dai dati sul livello di istruzione dei mariti delle intervistate, che è in media superiore a quello delle donne, con una quota decisamente alta (23,8%) di laureati. Il divario che si osserva è ancora maggiore se si prendono in considerazione i genitori delle donne intervistate: ad esempio il 64,4% delle madri non aveva alcuna istruzione contro il 32% dei padri. Nel confronto tra la donna intervistata e la famiglia di origine appare inoltre evidente il miglioramento in termini di istruzione.

Per quanto riguarda la situazione matrimoniale, la maggior parte delle donne sottoposte all'intervista è sposata (il 72,1% sul totale), con una maggioranza di matrimoni monogamici (54,7% sulle donne sposate, 39,4% sul totale del campione), e in misura inferiore poligamici (tabella 2). Va detto che sono state registrate come monogamiche anche le unioni che sono tali temporaneamente, ma in cui all'atto del matrimonio si è optato per la poligamia<sup>13</sup> o in cui il marito ha già manifestato la volontà di prendere una seconda sposa. Sebbene sia consentito avere fino a quattro mogli, ciò si verifica solo in 4 dei casi del campione. La maggior parte delle unioni poligamiche comprende due mogli (70,6%, 24 casi).

Secondo la tradizione, non solo la donna gode di stima e considerazione solo da sposata, ma una donna non feconda è male accolta sia nella famiglia dello sposo, sia nel contesto sociale (Bastide, 1996). Anche per questo il tasso di fertilità è tra i più alti al mondo – 7 figli per donna – ed è rimasto sostanzialmente immutato in Mali dagli anni '70 (UNDP, 2003). Tuttavia, nel campione considerato il numero di figli per donna è in media 3,34 (il massimo registrato è di 12 in un solo caso) con il 18,3% senza figli e il 51% con un numero di bambini da 1 a 4. Non vi sono significative differenze nelle due città considerate. Le figlie femmine sono il 48,4% del totale dei figli, con un rapporto tra i sessi di 1,06 maschi per ogni femmina, leggermente superiore alla media nazionale che è di 1,03 alla nascita e diminuisce al crescere dell'età (CIA, 2007).

Nel campione in esame è verificata la relazione per cui più una donna è istruita, minore è il numero di figli procreati. Si osserva infatti una correlazione negativa tra il numero di anni di scuola della madre e il numero dei suoi figli: il coefficiente di correlazione è -0,281, statisticamente significativo al 99%. La stessa relazione appare anche confrontando i vari livelli di istruzione (tabella 2). Infatti

---

<sup>13</sup> Secondo la legislazione del Mali infatti è necessario scegliere all'atto del matrimonio se optare per la monogamia o la poligamia, ma quasi sempre il marito sceglie la seconda per conformarsi al costume maggiormente diffuso e avere la possibilità di farlo eventualmente in futuro.

le donne che non hanno ricevuto alcun tipo di istruzione e quelle che hanno frequentato solamente la scuola coranica hanno in media rispettivamente 5,7 e 3,3 figli, contro una media di circa 3 figli per chi ha un diploma e 1,6 per le donne con istruzione universitaria.

Tabella 2 – Indicatori socio-demografici

	Livello di istruzione (frequenze)				Numero medio di figli per donna
	Donna	Marito	Madre	Padre	
Nessuna istruzione	15,4	15,5	64,42	32,04	5,7
Scuola coranica	7,7	7,1	19,23	21,36	3,3
Fondamentale 1° ciclo	18,3	8,3	7,69	15,53	2,7
Fondamentale 2° ciclo	28,8	16,7	3,85	8,74	3,2
Secondario/BAC	23,1	28,6	3,85	11,65	3,0
Università	6,7	23,8	0,96	10,68	1,6
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0	5,7
N	104	84	104	103	104

		Stato civile della donna
Nubile		15,4
Sposata (monogamia)		39,4
Sposata (poligamia)		32,7
di cui	<i>2 mogli</i>	<i>23,1</i>
	<i>3 mogli</i>	<i>5,8</i>
	<i>4 mogli</i>	<i>3,8</i>
Divorziata		3,8
Vedova		8,7
Totale		100,0
N		104

## 5. Le attività imprenditoriali

La nascita di attività commerciali femminili in Mali non è un fenomeno recente. Alcuni studi evidenziano la tradizionale autonomia delle donne nei paesi dell’Africa dell’Ovest prima e durante la colonizzazione, soprattutto come commercianti (Brooks, 1976 sul Senegal; Robertson, 1976 sul Ghana). La presenza femminile nelle attività commerciali continua ancora oggi (Gadio e Rakowski 1999 per il Senegal; Lewis, 1976 sulla Costa d’Avorio). In Mali, il piccolo commercio dei prodotti di artigianato o di ortaggi coltivati nel campo della donna continua ad essere diffuso in ambienti rurali (Ferrero, 2000; Sigliano, 2002). Tuttavia la diffusione di piccole e medie imprese in quasi tutti i settori economici è stata favorita negli ultimi venti anni anche dall’affermazione delle istituzioni democratiche e della libertà d’impresa e in conseguenza delle politiche di aggiustamento strutturale, di cui si è trattato nel capitolo 4, che ha improvvisamente impoverito un gran numero di famiglie, forzando l’ingresso di molte donne nel mondo del lavoro (Bastide, 1994, 1996; MSPASPF, 1991). La sospensione delle assunzioni e la riduzione dei dipendenti pubblici, insieme alla privatizzazione di molte imprese statali, creò un gran numero di disoccupati soprattutto fra le donne, alcune delle quali si trasformarono in piccole imprenditrici (Tornieri, Maïga, 2001).

Tabella 3 – Attività principale della donna per comparto

	Totale (%)	Sikasso (%)	Ségou (%)
Agricoltura e allevamento	3,8	3,8	3,8
Manifattura e estrazione	34,6	32,7	36,5
Commercio	29,8	30,8	28,8
Altri servizi	31,7	32,7	30,8
Totale	100,0	100,0	100,0
(N)	(104)	(52)	(52)

La tabella 3 mostra come le donne intervistate si ripartiscano in maniera quasi uniforme tra il settore secondario (36 casi), il commercio (31) e i servizi non commerciali (33). Nonostante l’agricoltura e l’allevamento interessino una quota preponderante della produzione nazionale (intorno al 40%), le donne attive in questo settore sono scarsamente rappresentate nel campione per la sua collocazione

urbana. All'interno del comparto secondario, le attività cui è associata una frequenza maggiore sono la trasformazione agro-alimentare, la tintura di tessuti e la sartoria. Il commercio riguarda soprattutto i tessuti, mentre nel comparto dei servizi alla persona le attività più frequenti sono quelle di ristorazione (dai ristoranti moderni ai banchetti lungo la strada) e di acconciatura e intreccio dei capelli.

Da un'osservazione più precisa di tali attività si nota che tra le occupazioni prevalenti vi sono lavori percepiti come femminili o che non sono generalmente svolte dagli uomini maliani, quali l'acconciatura e la trasformazione agro-alimentare. Vi sono tuttavia numerose occupazioni in cui si è potuta osservare una partecipazione sia maschile sia femminile, quali la ristorazione, la gestione di cabine telefoniche e di *cyber café*, il commercio di tutti i tipi, anche di prodotti di bellezza, la sartoria e la tintura dei tessuti. Infine è interessante che alcune donne abbiano intrapreso lavori che tradizionalmente non sono loro riservati, basti pensare all'edilizia e all'estrazione di sabbia.

Più della metà delle intervistate (54,8%) svolge un altro lavoro in aggiunta all'attività principale. Nella maggior parte dei casi si tratta ancora di attività imprenditoriali, ma vi sono anche alcune donne che svolgono un'attività impiegatizia. A Sikasso il 43,3% di coloro che hanno una seconda attività opera nel commercio, mentre a Ségou il 48,3% svolge attività manifatturiere.

In un terzo circa delle interviste, l'attività principale è stata appresa in maniera autodidattica, potendo accedere solo nel 19,4% dei casi a corsi di formazione o scuole professionali. L'aiuto e l'esperienza di un familiare sono stati importanti nel 25,2% dei casi per la trasmissione delle conoscenze professionali (tabella 4).

Tabella 4 – Modo di apprendimento dell'attività attuale

	Totale (%)
Da sola	33,0
Scuola professionale/corso formazione	19,4
Luogo di lavoro/tirocinio	10,7
Grazie ad un familiare	25,2
Grazie ad un'amica	7,8
Università	3,9
Totale	100,0
(N)	(103)

Nella maggioranza dei casi l'attività economica è stata avviata con fondi propri (vi sono ricorsi il 54,8% delle intervistate), mentre solo in secondo luogo il capitale proveniva da doni del marito (16,4%) o della famiglia (9,6%), come si vede in tabella 5.

Le ragioni segnalate per l'ingresso nel mondo del lavoro sono indicative dell'utilizzo che la donna intende fare di ciò che guadagna (tabella 6). Nella maggior parte dei casi si tratta di integrare il reddito familiare laddove quello del marito non è sufficiente (58,7%). In secondo luogo lo scopo dell'attività è quello di ottenere un reddito per sé (55,8% delle interviste), in modo da non dover chiedere del denaro al marito o ad altri membri della famiglia per le spese personali. Infine, il 20% delle rispondenti ha indicato anche il desiderio di emancipazione – oltre ai bisogni monetari – tra le ragioni per l'inizio dell'attività.

Tabella 5 – Fonte del capitale di partenza dell'attività

	Somma risposte (v. a.)	% sulle intervistate <sup>a</sup>	% risposte
Fondi personali	57	54,81	49,14
Dono del marito	17	16,35	14,66
Dono della famiglia	10	9,62	8,62
Altro	10	9,62	8,62
Credito SFD <sup>b</sup>	6	5,77	5,17
Credito della famiglia	5	4,81	4,31
Credito del marito	3	2,88	2,59
Senza capitale	3	2,88	2,59
Fondi di un raggruppamento femminile informale	2	1,92	1,72
Credito bancario	2	1,92	1,72
Credito attrezzature/merci	1	0,96	0,86
Totale		111,54	100,00
(N)		(104)	

<sup>a</sup> Persone che hanno dato la risposta corrispondente su 100 che hanno risposto. La somma delle percentuali supera il valore di 100 in quanto era possibile dare più di una risposta.

<sup>b</sup> *Services Financières Décentralisés*.

Dal momento che la definizione di settore informale dell'Organizzazione Internazionale del Lavoro (ILO) fa riferimento alla mancanza di riconoscimento e regolamentazione secondo la normativa vigente, si è adottato il fatto di pagare o meno le imposte quale criterio discriminante tra le attività

formali e informali<sup>14</sup>. Secondo questa definizione, il 30,8% delle intervistate appartiene al settore informale. Secondo la stessa Organizzazione il settore informale contribuiva al 42% del PIL non agricolo in Mali nel 1989 e il settore informale femminile contribuiva al 26% del PIL riconducibile a lavoro femminile (ILO, 2002). Dati più precisi sul peso del settore informale in termini di occupazione non sono disponibili, rendendo impossibile un confronto con i risultati di questa indagine.

Tabella 6 – Ragioni per le quali si svolge l'attività

	Somma risposte (v.a.)	% sulle intervistate <sup>a</sup>	% risposte
Fonte principale di reddito personale	58	55,77	34,12
Seconda fonte di reddito personale	1	0,96	0,59
Unica fonte di reddito per la famiglia	10	9,62	5,88
Altra fonte di reddito per la famiglia	61	58,65	35,88
Desiderio di emancipazione	21	20,19	12,35
Passione, piacere	15	14,42	8,82
Altro	4	3,85	2,35
Totale		163,46	100
(N)		(104)	

<sup>a</sup> Persone che hanno dato la risposta corrispondente su 100 che hanno risposto. La somma delle percentuali supera il valore di 100 in quanto era possibile dare più di una risposta.

Tabella 7 – Principali dati di bilancio delle imprese (in migliaia di F CFA, valori annuali)

	Media	Mediana	Dev. Std.	p25	p75	Min	Max	N
Ricavi	8292,64	2156	20800	867,6	6000	40,2	150000	98
Costi totali	6009,81	1440	14700	720	4848	0	109000	86
Profitti	1297,23	450	2361,42	200	1200	15	15000	99

Nota: tutti i valori sono ponderati per le quote di proprietà dell'impresa, se ci sono soci. Il tasso di cambio fisso è di F CFA 655,957/€

<sup>14</sup> “The informal economy forms part of the market economy in that it produces (legal) goods and services for sale or other form of remuneration. It covers informal employment both in informal enterprises (small unregistered or unincorporated enterprises), and outside informal enterprises. Informal entrepreneurs and workers share one important characteristic: they are not recognized or protected under existing legal and regulatory frameworks. The informal economy excludes the criminal economy and the reproductive or care economy” (ILO, 2005).

Tutte le imprese analizzate hanno ottenuto nell'anno precedente l'intervista (cioè nel 2003) un utile positivo. Le distribuzioni di ricavi, costi totali e profitti sono concentrate verso i valori più bassi, pur presentando una notevole dispersione. La tabella 7 mostra alcune statistiche descrittive relative a questa grandezza. La maggior parte dei costi totali è costituita dall'acquisto delle materie prime (67,7% in media) e dai compensi degli eventuali dipendenti (10,6%). Le altre voci sono riportate in tabella 8. Su 104 intervistate, 94 (90,4%) controllano interamente la propria impresa, mentre solo le restanti 10 ripartiscono l'utile con altre socie.

Tabella 8 – Ripartizione dei costi (% dei costi totali)

	Media	Dev. Std.	Min	Max	N
Affitto	6.8	14.2	0	100	85
Ammortamenti	1.1	4.1	0	24.7	85
Elettricità	3.6	8.7	0	65.2	85
Imposte	3.4	9.1	0	71.4	85
Salari	10.6	15.5	0	78.9	85
Materie prime	67.7	32.7	0	100	85
Trasporto	6.5	16.9	0	90.0	85
Altro	0.2	2.2	0	20	85

Tabella 9 – Determinanti del profitto (Variabile dipendente: profitto in F CFA)

	Coefficiente	Err. Std.	Sig.	Coefficiente	Err. Std.	Sig.
Ore lavoro	58209,8	73645,6		48951,4	73837,6	
Anni di studio	119121,4	46142,1	**	119341,6	47550,1	**
Numero di collaboratori	149303,3	74837,3	**	125028,3	76520,4	
Ass. sindacale (dummy: sì = 1)	-139062,7	495145,6		-137410,4	493144,3	
Capitale iniziale	0,39	0,17	**	0,38	0,17	**
Investimento (dummy: sì = 1)	894025,2	588634,9	*	986874,1	589332,3	*
Istruzione madre (dummy: sì = 1)				-711876,6	490674,7	
Lavoro madre (dummy: sì = 1)				-196527	516383,5	
Costante	-840231	683069,9		-418738,7	770981,4	
N	93				93	
R <sup>2</sup>	0,274				0,297	
Adj R <sup>2</sup>	0,224				0,23	

Nota: \*\*\* = significatività al 99%; \*\* = significatività al 95%; \* = significatività al 90%.

I risultati della regressione in tabella 9 mostrano le determinanti dell'ammontare di profitto, stimate con il metodo dei minimi quadrati ordinari (OLS). Il profitto dipende positivamente dal numero di anni di studio, dalla dimensione dell'impresa (misurata dal numero dei collaboratori), dall'ammontare di capitale investito inizialmente e dal fatto di aver effettuato un investimento nell'anno precedente. Diversamente da quanto ci si aspettava, il numero di ore dedicate settimanalmente all'attività in questione non è statisticamente significativo nell'influenzare il profitto. Il fatto di appartenere ad un'associazione sindacale o di categoria non sembra avere alcun effetto.

Aggiungendo altre variabili relative al background della donna (seconda parte della tabella), si osserva che il fatto che la madre avesse ricevuto un'istruzione o lavorasse non ha alcun impatto predittivo sul profitto della figlia.

## 6. L'impatto dell'attività sulla famiglia

In tabella 10 sono riportate le risposte ad alcune domande volte a comprendere l'opinione delle intervistate riguardo all'effetto dell'attività imprenditoriale su alcuni aspetti della loro vita. L'impatto dell'attività economica è stato giudicato in maniera positiva dalla quasi totalità delle intervistate.

Uno degli aspetti potenzialmente più problematici riguarda il giudizio del marito nei confronti dell'attività della moglie: può infatti impedirne lo svolgimento per accrescere il proprio prestigio e mostrare di essere in grado di mantenere da solo la famiglia (Semaan, 1992). Tra le intervistate, circa il 7% ha riportato un giudizio negativo dell'attività sulla relazione coniugale. Tuttavia, nel restante 92% delle donne sposate che ha riportato un impatto positivo, alcune intervistate hanno riferito l'incoraggiamento spontaneo da parte del marito, oltre all'aiuto che alcuni di essi offrono (in termini di tempo, denaro, garanzie per il credito...). In altri casi è il denaro che la donna guadagna e che le consente di contribuire alle spese della famiglia a rendere il marito favorevole alla sua attività lavorativa. Il secondo aspetto preso in considerazione – quello delle relazioni familiari – non presenta alcun problema: solo una donna infatti ha riferito che l'impatto della sua attività è stato neutrale sul rapporto con la famiglia di origine, mentre per nessuna è stato negativo. Più difficile è invece valutare l'impatto sui figli, dal momento che l'attività economica spesso riduce il tempo che la madre può trascorrere con loro, ma aumenta la possibilità di pagare loro vestiti, cure sanitarie e un'istruzione migliore. Infatti questa è la voce in cui la quota di risposte positive è relativamente più bassa, pur rimanendo molto alta in termini assoluti. L'impatto sulla qualità della vita, sulla posizione all'interno della comunità e sull'*empowerment* è reputato vantaggioso dal 92-98% delle rispondenti.

Va detto che la presenza di percentuali positive così nette – oltre il 90% – potrebbe essere dovuto ad un effetto di selezione del campione, nel senso che probabilmente proseguono l'attività, e sono quindi state sottoposte a intervista, solo coloro che riscontrano un effetto positivo dell'impresa sul complesso della loro vita.

Tabella 10 – Percezione da parte della donna dell’impatto dell’attività economica su alcuni aspetti della sua vita (in %)

	Positivo	Neutro	Negativo	Totale	N
Sulle relazioni col marito	92,0	6,7	1,3	100	75
Sulle relazioni familiari	99,0	1,0	0,0	100	103
Sulla cura dei figli e della casa	89,7	9,3	1,0	100	97
Sulla posizione socio-economica nella comunità/quartiere	93,2	6,8	0,0	100	103
Sulla qualità della vita	92,2	6,8	1,0	100	103
Sull’ <i>empowerment</i>	98,0	1,0	1,0	100	102

## 6.1 L’utilizzo del guadagno

Delle 104 donne intervistate, 97 hanno dichiarato di decidere in maniera autonoma come impiegare ciò che guadagnano, mentre solo in 2 casi è il marito a imporre la sua decisione e in 5 la destinazione del profitto è decisa in parte all’interno dell’associazione/società in cui la donna lavora.

Alla domanda diretta su chi benefici maggiormente dell’attività della donna, le risposte si sono concentrate sulla famiglia (64,4%), come da tabella 11. Anche da un’osservazione più precisa, la famiglia appare come la maggiore destinataria del guadagno: la tabella 12 mostra che solo il 15,5% in media del profitto totale è utilizzato per l’attività, mentre il restante 84,5% è dedicato alle spese personali e familiari. Anche in questo caso, tuttavia, vi è notevole dispersione attorno al valore medio nella scelta della destinazione del profitto.

Nel dettaglio, come si è detto, la spesa più importante è quella per la famiglia, a cui è riservato mediamente il 38,4% del guadagno, seguita dalle spese personali e dal risparmio dell’intervistata (23,4% e 21,2% rispettivamente). È importante notare che per famiglia si intende tanto quella di origine – padre e madre – quanto quella composta dal marito e dai figli. Purtroppo non solo il questionario non permette di isolare la famiglia propria della donna da quella di origine, ma anche la distinzione – forse più interessante – tra famiglia intesa nel complesso (cioè marito, tutte le mogli e tutti i figli) e tra famiglia facente capo alla sola donna – quella che Ekejiuba (1995) chiama *hearthold* – non è possibile.

Tabella 11 – Chi beneficia maggiormente del guadagno della donna

	Frequenza risposte (v. a.)	% sulle intervistate <sup>a</sup>	% sul totale risposte
L'impresa	17	16,8	14,4
La donna stessa	36	35,6	30,5
La famiglia	65	64,4	55,1
Totale		116,8	100,0
(N)		(101)	

<sup>a</sup> Persone che hanno dato la risposta corrispondente su 100 che hanno risposto. La somma delle percentuali supera il valore di 100 in quanto era possibile dare più di una risposta.

Tabella 12 – Utilizzo del reddito (% del profitto secondo l'uso)

	Media	Deviazione standard	Min	Max	N
Investimento nell'attività stessa	9,7	22,2	0	100	101
Investimento in attività secondaria	3,3	14,4	0	100	101
Rimborso di prestito per l'azienda	2,5	13,1	0	100	101
Risparmio	21,2	23,9	0	100	101
Spese personali	23,5	18,5	0	100	101
Spese famigliari	38,4	27,5	0	100	101
Rimborso personale	1,3	9,5	0	89,7	101
Doni	0,1	0,5	0	4,8	101

Questi dati sono coerenti con quelli della tabella 6 a proposito delle ragioni per intraprendere l'attività. Infatti, il 58,7% di coloro che avevano risposto alla domanda sui motivi dell'avvio dell'attività aveva affermato che il guadagno avrebbe costituito una ulteriore fonte di reddito per la famiglia e, relativamente all'utilizzo del guadagno, solo 12 donne non spendono nulla all'interno del nucleo famigliare. Inoltre il 55,8% delle intervistate aveva indicato il conseguimento di un reddito personale quale scopo dell'attività, confermato dal fatto che il 75% delle donne spende per sé fino a un terzo del proprio profitto. Solo 15 intervistate dedicano una percentuale nulla del loro guadagno a loro stesse, segno che sono pochi i casi in cui la famiglia di provenienza o il marito si fanno carico delle spese personali della donna. In altri casi, invece, l'apparente mancanza di spese per se stessa è dovuta allo svolgimento di una seconda attività, che frutta il necessario per le piccole spese personali. La quota risparmiata è abbastanza elevata se si considera il valore medio (21,2%), ma il 40% delle donne interrogate risparmia meno del 3% e il 50% delle donne non supera il 16%.

Osservando più da vicino la quota di profitto dedicata in media alla famiglia e a se stesse secondo la situazione familiare (tabella 13), appare che le divorziate e le vedove devolvono alla famiglia più di metà di ciò che guadagnano (rispettivamente il 72,1% e il 57,3% in media) in quanto devono farsi carico da sole delle spese che solitamente sono divise col marito, o sostenute interamente da quest'ultimo. Le donne sposate (insieme alle vedove e alle divorziate) spendono significativamente di più per la famiglia di quanto spendano per se stesse (la differenza è significativa al 95%). Le donne nubili non spendono quote significativamente diverse per sé e la famiglia. Inoltre sono quelle che spendono meno per la famiglia, probabilmente perché non hanno ancora costituito un loro nucleo familiare.

Tabella 13 – Spesa media in % del profitto per la famiglia e se stessa secondo la situazione matrimoniale

	Spese personali		Spese famigliari		Sig.	N
	Media	Dev. Std.	Media	Dev. Std.		
Nubile	36,09	24,87	32,89	28,99		15
Sposata (monogamia)	25,63	16,95	36,21	23,04	**	41
Sposata (poligamia)	18,41	14,90	34,16	27,51	**	32
Divorziata	12,09	6,29	72,12	19,36	**	4
Vedova	15,50	17,39	57,75	33,64	**	9

Nota: \*\*\* = significatività al 99%; \*\* = significatività al 95%; \* = significatività al 90%.

Secondo Semaan (1992), il fatto che tradizionalmente il marito abbia l'obbligo sociale di provvedere economicamente al sostentamento della famiglia deriva dall'influenza congiunta di due filoni. Innanzitutto, secondo il modello islamico, la moglie e i figli sono a carico dell'uomo, ma sono anche sottoposti alla sua autorità. In secondo luogo, nel modello diffuso in Europa e importato in Mali al tempo della colonizzazione, il compito della donna era quello di allevare i figli e occuparsi della casa, mentre il marito provvedeva al loro mantenimento. Questa organizzazione dei ruoli famigliari sarebbe in seguito diventata anche un simbolo di agiatezza e per questo oggetto di imitazione. Ciò fa comprendere perché talvolta il marito opponga resistenza al fatto che la moglie intraprenda una qualsiasi attività lavorativa. A dispetto dell'impedimento a lavorare, la stessa fonte riporta anche alcune spese per le quali la donna non ricorre mai al sostegno finanziario del marito, in quanto sarebbero di sua competenza (spese per la costituzione del corredo delle figlie, per la partecipazione a cerimonie e per il supporto economico dei genitori di lei).

Tuttavia, il fatto che la donna svolga un lavoro remunerato sta divenendo sempre più apprezzato nella società e si assiste alla formazione di una nuova norma sociale che in alcuni casi prevale sulla tradizione (MISELI, 1998).

## 6.2 Il contributo della donna al bilancio familiare

Pur non disponendo di dati sul bilancio della famiglia nel suo complesso, alcune domande del questionario sono volte a conoscere il contributo percentuale che le intervistate apportano al bilancio familiare in termini monetari. La raccolta dei dati relativi a questa sezione si è rivelata problematica, soprattutto a causa della difficoltà per molte delle intervistate di comprendere e quantificare in termini percentuali un concetto abbastanza sfuggivo, quindi i risultati potrebbero non essere del tutto accurati.

Secondo alcune fonti, vige – in Mali come in altri paesi dell’Africa dell’ovest – una netta separazione dei redditi dei due coniugi, al punto che uno non sarebbe a conoscenza di quello dell’altro (Fapohunda, 1988; Hitzeman *et al.*, 1995; Semaan, 1992). Nonostante questo, nessuna ha dichiarato di non poter rispondere alla domanda perché non era al corrente del reddito del marito.

Dai dati raccolti appare che l’apporto della donna è in media quasi la metà dell’intero consumo familiare (44,8%), ma con una variazione molto ampia, da 0 al 100%. In realtà la contribuzione femminile è mediamente più bassa se si eliminano dal computo, oltre alle nubili, anche le donne divorziate e le vedove, che in mancanza del coniuge provvedono spesso da sole alla propria famiglia.

Tabella 14 – Contribuzione della donna al bilancio familiare in %, secondo lo stato civile

	Media	Deviazione standard	N
Sposata (monogamia)	33,78	27,62	40
Sposata (poligamia)	39,71	26,83	34
Divorziata	100	0	3
Vedova	94,44	16,67	9
Totale	44,78	33,04	86

Le donne sposate hanno dichiarato una contribuzione media intorno al 33% (tabella 14), mentre per le divorziate questa è del 100%. Analoga è la situazione delle vedove: tutte provvedono al 100% alle spese familiari, tranne una che ha detto di contribuire solo per il 50%, probabilmente in quanto

aiutata economicamente dai figli ormai adulti. Secondo alcune fonti, le donne dovrebbero occuparsi delle piccole spese per la casa – legna, carbone, sapone, ecc. – degli abiti propri e dei figli, oltre che delle spese sociali a cui partecipano – cerimonie e corredo per le figlie – e del sostegno dei genitori; il resto delle necessità dovrebbe essere soddisfatto dal marito: vitto, alloggio, cure sanitarie e abiti per le feste anche per la donna e i bambini (Semaan, 1992). Alcuni non concordano pienamente, quando affermano che l'acquisto del *condiment* sarebbe invece responsabilità della donna (Hitzeman *et al.*, 1995).

Nel caso delle intervistate, appare chiara la tendenza dei mariti a provvedere ai bisogni di base (cereali e abitazione), mentre le donne in genere si preoccupano di completare l'apporto finanziario degli uomini, in modo da garantire pasti più ricchi e variati e permettere una migliore educazione ai figli, migliorando il tenore di vita della famiglia (tabella 15). In 3/4 delle famiglie il marito provvede interamente ai cereali (riso, miglio, mais, *fonio*, etc...) e in 2/3 alla spesa per la costruzione e manutenzione della casa o al pagamento di affitto ed eventuali bollette. L'acquisto del condimento (cioè tutto quello che completa il pasto, oltre ai cereali) avviene da parte del marito da solo (46,7% dei casi) o da entrambi (45,3%). Lo stesso si verifica per le spese sanitarie, a cui si impegna il marito nel 44% dei casi e i due coniugi nel 42,7%. L'educazione dei figli è pagata in quasi la metà dei casi da tutti e due i genitori, perché spesso la madre cerca di migliorare l'istruzione dei figli pagando corsi privati supplementari alla scuola pubblica. Questa è anche la spesa in cui il supporto della madre da sola è più frequente. Solo nel caso dei vestiti ciascuno acquista i suoi e quindi nel 70% dei casi la spesa è stata registrata alla voce 'insieme'.

Nel corso delle interviste, quindi, è stata riscontrata una prevalente separazione tra i coniugi nell'effettuare molti tipi di spesa, anche se non si possono trarre conclusioni dettagliate sulla ripartizione delle spese familiari. In generale, il quadro che si ottiene dalla tabella 15 permette di rigettare la visione tradizionale secondo cui il marito si farebbe carico di tutte le spese della famiglia, almeno per quelle famiglie dove la donna lavora. È tuttavia possibile che il livello di disaggregazione presentato qui non sia sufficiente per cogliere una eventuale maggiore separazione dei ruoli di mogli e mariti. Inoltre, il fatto che le spese siano sostenute da tutti e due i coniugi non dice come siano distribuite tra marito e moglie e il fatto di essere responsabile per una voce non ha a che fare con l'ammontare speso.

Come si è discusso più approfonditamente nella sezione 3.3, diversi studi hanno documentato la non applicabilità – né al caso dell'Africa sub-sahariana né ad altre regioni – di un modello, quale quello della *New Home Economics*, che consideri il nucleo familiare come avente preferenze unitarie. Al contrario, i modelli teorici più appropriati sarebbero quelli in cui i membri della famiglia, in particolare i coniugi, hanno preferenze diverse e contrattano fra di loro. Nella pratica, si è infatti osservato come mariti e mogli tendano ad allocare risorse ad usi diversi e in particolare le donne

spendano di più per i figli e la famiglia rispetto ai mariti (Duggan, 1997; Koopman, 1997; Senauer, 1990, Thomas, 1990). Tuttavia, i dati di questa indagine non contengono informazioni sufficienti a testare la validità del modello unitario.

Tabella 15 – Ripartizione delle spese famigliari tra moglie e marito, %

	Moglie	Marito	Insieme	Totale famiglie	N
Spese per i cereali	4,0	74,7	21,3	100,0	75
Spese per il condimento	8,0	46,7	45,3	100,0	75
Spese per l'educazione dei figli	29,4	29,4	41,2	100,0	68
Spese per abbigliamento	12,0	17,3	70,7	100,0	75
Spese per la salute	13,3	44,0	42,7	100,0	75
Spese per la casa	11,0	63,0	26,0	100,0	73

Nota: il totale delle famiglie è costituito dalle interviste delle donne sposate. Solo nel caso della voce sulla loro educazione dei figli si sono prese in considerazione le donne con figli anche se non sposate.

Confrontando le due tipologie di matrimonio<sup>15</sup>, si osserva che non vi è una differenza statisticamente significativa nella ripartizione della spesa fra le unione monogamiche e quelle poligamiche. Infine, pur non avendo dati precisi in merito è possibile ricostruire – per quanto approssimativamente – il reddito complessivo della famiglia utilizzando le informazioni sul contributo della donna per le spese famigliari<sup>16</sup> e il suo contributo percentuale al bilancio totale. Da questo esercizio si ricava una correlazione negativa tra il reddito della famiglia e la quota della donna nelle finanze famigliari, cioè l'importanza e la consistenza relativa del contributo della donna sarebbe maggiore nelle famiglie più povere, come sostenuto anche in Lachaud (1997) e MISELI (1998). Tuttavia, non conoscendo né il guadagno dei mariti delle intervistate né una stima del reddito familiare nel complesso, questa può essere solo una conclusione parziale.

<sup>15</sup> Dati non mostrati nell'articolo ma disponibili su richiesta.

<sup>16</sup> In questo caso vengono incluse anche le spese personali della donna, ipotizzando che facciano parte del bilancio familiare.

### 6.3 L'uso del tempo

L'uso del tempo delle donne maliane è descritto in Ferrero (2000) e Sigliano (2002), ma il fatto che si faccia riferimento all'ambiente rurale rende difficile il confronto con questa indagine.

La durata dell'attività principale delle intervistate è in media quasi di 7 ore al giorno, ma va da un minimo di un'ora a un massimo di 17. Il 20% che vi dedica meno tempo, lo fa per meno di 4 ore e il 20% superiore per più di 10 ore. La prima parte di tabella 16 riporta statistiche descrittive per tutte le donne, mentre nella seconda parte le medie sono state effettuate escludendo gli zero, cioè considerando solo le donne che effettivamente svolgono una data attività. Ad esempio, 41 donne svolgono un'attività secondaria che le occupa in media tre ore al giorno<sup>17</sup>. Tra le donne sposate, quasi nulla è dedicato ad aiutare il marito nella sua attività: 3 donne riservano tra 1 e 3 ore della loro giornata all'attività del coniuge. Undici donne hanno affermato di svolgere anche un'altra attività oltre alle due già indicate. La maggior parte (9 donne su 11) però non vi dedica più di un'ora al giorno, anche se la durata media è superiore.

Tabella 16 – Ore lavorate in media al giorno dalle donne intervistate (ore:minuti)

	Tutte le donne (inclusendo gli zero)			Escludendo gli zero		
	Media	Deviazione standard	N	Media	Deviazione standard	N
Attività principale	6:56	3:10	104	6:56	3:10	104
Attività secondaria	1:12	1:58	104	3:04	2:02	41
Lavori domestici	1:49	1:27	104	2:31	1:04	75
Aiutare l'attività del marito	0:02	0:19	104	1:40	1:09	3
Altra attività	0:10	0:45	104	1:38	1:48	11
Somma	10:11	2:41	104	10:11	2:41	104

Anche se vi sono 29 (27,8%) donne che non svolgono alcuna attività domestica – in quanto affidata ad una *bonne* o ad altri componenti della famiglia – la maggior parte (circa  $\frac{3}{4}$ ) se ne occupa personalmente del tutto o in parte. La media sul totale delle intervistate indica che per i lavori domestici sono impiegate quasi due ore al giorno, mentre analizzando solo coloro che effettivamente li svolgono, si passa a due ore e mezza. Dalla somma delle diverse attività svolte

<sup>17</sup> In realtà sono 57 le donne ad avere un'attività secondaria, ma non tutte hanno risposto alla domanda sulla durata di tale attività.

dalle donne – compresi i lavori domestici – si ricava che queste occupano in media più di 10 ore delle loro giornate.

Confrontando le donne attive nel settore formale e in quello informale (tabella 17), emerge che le seconde diversificano maggiormente il tempo speso in varie attività lavorative: infatti dedicano significativamente meno tempo all'attività principale e significativamente più tempo all'attività secondaria o ad altra attività di coloro che appartengono al settore formale. Non vi sono differenze nel tempo speso per lavori domestici e per le attività lavorative nel complesso.

Tabella 17 – Ore lavorate in media al giorno dalle donne (ore:minuti), secondo il settore

	Settore formale		Settore informale		Sig.
	Media	Dev. Std.	Media	Dev. Std.	
Attività principale	7:40	3:05	5:18	2:47	***
Attività secondaria	0:45	1:14	2:15	2:47	***
Lavori domestici	1:48	1:29	1:50	1:23	
Aiutare l'attività del marito	0:00	0:07	0:07	0:33	
Altra attività	0:04	0:15	0:24	1:17	**
Somma	10:18	2:41	9:56	2:41	
N	74		32		

Nota: \*\*\* = significatività al 99%; \*\* = significatività al 95%; \* = significatività al 90%.

I risultati di tabella 18 mettono a confronto l'uso del tempo per le donne sposate in regime di monogamia con quelle in matrimoni poligamici. Le seconde dedicano significativamente più tempo all'attività principale e meno tempo ai lavori domestici, mentre non vi sono differenze statisticamente significative nelle altre attività. Da questo risultato sembrerebbe che nei matrimoni poligamici la donna abbia più tempo (o più necessità) di dedicarsi al lavoro remunerato anche perché ha la possibilità di spartire i lavori domestici con le altre mogli, come riportato in Ferrero (2000) a proposito della rotazione fra co-spose nello svolgimento dei lavori domestici.

In tabella 19 sono messi a confronto i tempi – indicati dalle donne – dedicati in media da loro stesse e dai mariti ai rispettivi lavori. Se da un lato entrambi dedicano circa lo stesso tempo al giorno all'attività lavorativa principale, ad altra attività e ad aiutare il coniuge, si riscontrano differenze marcate e statisticamente significative quanto ai lavori domestici – nessuno dei mariti li svolge – e di conseguenza al complesso del tempo dedicato al lavoro.

La differenza di ore lavorate è coerente con i dati raccolti sull'uso del tempo in molti paesi – sia tra quelli sviluppati sia tra quelli in via di sviluppo – e discussi nella sezione 3.2. Essi mostrano che quasi ovunque le donne spendono un numero maggiore di ore al giorno rispetto agli uomini se si

considerano sia il lavoro pagato sia quello non remunerato, ugualmente necessario per la riproduzione sociale dei membri della famiglia (UNDP, 1995; Dwyer e Bruce, 1988).

Tabella 18 – Ore lavorate al giorno dalle donne (ore:minuti), secondo la situazione matrimoniale

	Monogamia		Poligamia		Sig.
	Media	Dev. Std.	Media	Dev. Std.	
Attività principale	6:24	2:34	7:40	3:22	*
Attività secondaria	1:01	1:37	1:14	1:58	
Lavori domestici	2:27	1:28	1:31	1:11	***
Aiutare l'attività del marito	0:02	0:13	0:05	0:30	
Altra attività	0:04	0:15	0:05	0:17	
Somma	10:01	2:14	10:37	2:47	
N	41		34		

Nota: \*\*\* = significatività al 99%; \*\* = significatività al 95%; \* = significatività al 90%.

Tabella 19 – Confronto fra le ore lavorate in media al giorno dalle donne sposate e dai loro mariti

	Donna		Marito		Sig.
	Media	Dev. Std.	Media	Dev. Std.	
Attività principale	6:59	3:00	7:11	3:15	
Lavori domestici	2:02	1:25	0:00	0:00	***
Aiuto all'attività principale del coniuge	0:04	0:22	0:12	1:04	
Altra attività	0:04	0:16	0:08	0:31	
Somma di tutte le attività	10:18	2:31	7:33	3:18	***
N	74		74		

Nota: \*\*\* = significatività al 99%; \*\* = significatività al 95%; \* = significatività al 90%.

Per riassumere i risultati di questa sezione si può fare riferimento ai concetti di bisogni pratici e strategici (Moser, 1993). Quanto al soddisfacimento dei bisogni pratici, cioè delle condizioni materiali di vita della donna e della sua famiglia, è chiaro che l'attività imprenditoriale aumenta il numero di ore che compongono la giornata lavorativa delle donne. Al tempo destinato alle molteplici attività remunerate si somma quello dedicato ai lavori domestici, dal momento che per molte il reddito non è tale da permettere il pagamento di una *bonne*. Questo riduce sia le ore che la donna può trascorrere con i figli, sia il tempo che potrebbe essere occupato ad esempio per migliorare la propria istruzione o formazione professionale. D'altra parte, la generazione di un reddito è comunque fondamentale sia per le spese personali della donna, sia per quelle della famiglia, con ricadute positive soprattutto sui figli. Da molti studi appare che anche in Africa le

donne tendono ad allocare una quota maggiore degli uomini al benessere dei figli e che in molte aree del mondo i figli di madri che lavorano sono in condizioni di salute migliori dei figli di donne che non lavorano (Dwyer e Bruce, 1988; Koopman, 1997; Senauer, 1990; Thomas, 1994). A questo proposito, si è osservato che la famiglia è la destinazione più importante del guadagno della donna e che il contributo della donna nelle spese della famiglia si avvicina, in media, a metà dell'intero reddito familiare.

In secondo luogo, l'attività risponde non solo a bisogni materiali e finanziari delle donne, ma anche a quelli definiti strategici, in termini di miglioramento della sua posizione sociale. È innanzitutto rilevante il fatto che quasi tutte le intervistate possano controllare da sole come spendere il proprio guadagno e che reputino positivo l'effetto dell'attività sulla loro vita. Molte donne svolgono la loro attività grazie al consenso, tacito o esplicito, del marito, e il fatto che ottengano un profitto contribuisce a migliorare l'opinione del marito riguardo allo svolgimento di un'attività lavorativa. Nessuna donna è però arrivata al punto di affermare che il fatto di lavorare, di guadagnare e di contribuire economicamente alla famiglia le abbia garantito un maggior potere decisionale all'interno del nucleo familiare o che semplicemente la sua opinione goda di una maggiore considerazione.

Questo invece sembra accadere nel contesto esterno alla famiglia, dal momento che per alcune il fatto di condurre un'attività significa ottenere maggior rispetto. Non solo un mestiere svolto con impegno – insieme al prestigio che deriva dalla maggiore ricchezza – è apprezzato a livello sociale, ma anche il lavoro come valore in sé contribuisce a far loro raggiungere uno *status* sociale più elevato. Il punto più importante tuttavia è che il fatto di esercitare un lavoro indipendente serva di stimolo alle donne per la comprensione del loro ruolo pubblico e sociale, oltre che di quello privato nella cura della famiglia. Il fatto che alcune lavorando sfidino la volontà dei mariti è segno di un'acquisizione di autonomia che va oltre alla semplice indipendenza economica derivata dall'aver una maggiore disponibilità monetaria e dal poterne disporre in maniera relativamente libera.

Inoltre, osservando alcune delle raccomandazioni espresse dalle intervistate (non riportate in questo studio), emerge un forte incitamento alle altre donne a intraprendere un'attività lavorativa. Anche se questo tipo di richiamo non è molto consistente numericamente, ha una forte valenza sul piano simbolico, perché significa che le donne attribuiscono un valore al fatto di lavorare, anche se per svolgere un'attività è necessario scontrarsi con norme tradizionali che limitano il ruolo della donna a quello di moglie, madre e casalinga. Dall'attività lavorativa scaturisce, inoltre, l'acquisizione di maggiore indipendenza, che risponde a sua volta al desiderio di emancipazione manifestato in alcuni casi come una delle motivazioni per intraprendere l'attività produttiva. Sarebbe importante che questa accresciuta autonomia si traducesse anche in un maggiore potere decisionale nei confronti degli uomini, a partire dalla sfera familiare per allargarsi all'ambito sociale e politico.

## 7. L'associazionismo

L'invito ad associarsi, nelle varie correnti di pensiero sul genere e lo sviluppo di cui si è parlato nella sezione 2, ha significati e motivazioni diverse: il WID sottolinea la necessità delle donne di organizzarsi in gruppi collettivi soprattutto per scopi produttivi, in modo da accrescere il proprio potere contrattuale nel sistema economico. Ad esempio un'associazione ha migliore accesso ai prestiti, in quanto un gruppo offre al creditore una migliore sicurezza contro il rischio. Secondo il GAD invece le donne possono acquisire, attraverso l'associazione, un maggiore peso politico rispetto agli uomini (Young, 1997). Queste due visioni sembrano trovare una conciliazione nella prospettiva delle appartenenti al DAWN, dove l'*empowerment* femminile, come frutto dell'organizzazione spontanea, rafforza la loro autonomia politica e decisionale, passando attraverso il miglioramento delle condizioni di vita, e le mette in condizioni di influire sulle scelte che le riguardano (Sen e Grown, 1987).

Secondo l'inchiesta condotta dalla *Fondation Femmes d'Afrique et Culture* (FAC-MR, 1999) la maggior parte delle associazioni in Mali opera nel campo sociale, soprattutto nell'educazione e nella formazione. Tuttavia a partire dalla seconda metà degli anni '80 ha cominciato a diffondersi tra di esse un interesse economico, legato al peggioramento della situazione del paese e alla progressiva riduzione dell'intervento statale. Una parte crescente quindi delle associazioni femminili in Mali ha uno scopo lucrativo occupandosi di commercio, artigianato e attività di trasformazione. A queste ultime due tipologie ci si è avvicinati nel corso della ricerca condotta sul campo.

Nel corso del presente lavoro sono state incluse anche alcune associazioni produttive, sia per la volontà di non trascurare un aspetto importante del panorama produttivo femminile, sia perché in alcuni casi l'esclusione delle associazioni avrebbe comportato una visione parziale della realtà economica della città: è il caso di Sikasso, dove la trasformazione agro-alimentare avveniva solo in ambito associativo.

La partecipazione a forme associative più o meno strutturate è molto diffusa tra le donne incontrate nel corso delle interviste per l'analisi delle attività imprenditoriali. Su 104 intervistate, 90 (86,5%) fanno parte di un raggruppamento di qualunque tipo e 38 (36,5%) partecipano ad almeno 2 associazioni. Ad associazioni formali con scopi produttivi appartiene il 35% di coloro che hanno risposto alla domanda, anche se non necessariamente svolge al suo interno l'attività lavorativa

principale. Più di un terzo delle rispondenti appartiene infine a raggruppamenti informali, tipicamente femminili e finalizzati alla mobilitazione del risparmio, chiamate *pari* o *tontines*<sup>18</sup>.

In tutti i casi analizzati, l'associazione svolge attività in settori che frequentemente – anche se non in maniera esclusiva – sono riservati alle donne: la sartoria, la tintura e la trasformazione agro-alimentare, oltre all'educazione e alla formazione. I vantaggi indicati dalle donne come motivazione per lavorare in associazione sono relativi all'approvvigionamento, alla produzione, alla commercializzazione, all'accesso al credito, alle sovvenzioni e alla formazione. I problemi principali risultano essere legati alla vita associativa e soprattutto alla distribuzione dei proventi nel caso in cui non tutte abbiano lavorato allo stesso modo.

Secondo la ricerca della Fondazione (FAC-MR 1999), le associazioni femminili maliane incidono minimamente sui rapporti di potere, a dispetto dell'intento dichiarato di agire per la promozione del ruolo della donna. Questo è dovuto al fatto che le donne appartenenti alle associazioni femminili non mettono in discussione la posizione sociale attribuita alla donna, ma continuano a svolgere attività tradizionali e non operano come gruppi di pressione politica. Per quanto riguarda le associazioni contattate si può tuttavia aggiungere che in alcuni casi si osserva un miglioramento della posizione sociale della singola donna, nel caso in cui questa assuma cariche di rappresentanza e gestione all'interno degli organi dell'associazione. Questo tipo di mansioni non si discosta molto dalle attività connesse al ruolo politico che Moser (1993) attribuisce ai soli uomini e che costituisce un primo passo per un maggiore potere decisionale.

---

<sup>18</sup> Si tratta di gruppi di donne con un legame di fiducia o almeno di conoscenza reciproca (parentela, vicinato, ...) che si incontrano periodicamente e versano ad ogni incontro una somma di denaro convenuta precedentemente. La somma dei contributi individuali viene data a rotazione ad uno dei membri, quindi la somma che si riceve è esattamente uguale a quella depositata. Le *pari* hanno il vantaggio che le somme mobilitate ad ogni incontro possono essere anche molto piccole, cosicché è più facile sottrarle alle necessità di consumo della famiglia, ma l'importo ottenuto può essere notevole (a seconda del numero delle partecipanti e delle somme versate). Di conseguenza, il sistema permette anche a donne relativamente povere di accumulare somme di denaro consistenti che non riuscirebbero a mettere insieme da sole. L'obbligazione sociale che regge la *tontine* funge da vincolo esterno per la singola donna, sia perché la forza a trovare le risorse per il proprio contributo periodico, sia perché può fornire una giustificazione nei confronti della famiglia per il fatto di non destinarvi parte del suo denaro.

Simile nel funzionamento, ma con scopi parzialmente diversi, è la pratica della *cotisation* che si svolge all'interno delle associazioni incontrate. Periodicamente i membri versano nella cassa comune una somma prestabilita che contribuisce ad accrescere il capitale per comprare le materie prime, per pagare l'affitto dei locali o da destinare ad altri acquisti collettivi.

## Conclusioni

Questo studio permette di conoscere più dettagliatamente alcuni aspetti dell'imprenditorialità femminile urbana in Mali e di valutare l'impatto dello svolgimento di un'attività lavorativa remunerata sulla vita della donna in generale. Attraverso un centinaio di interviste, è stata analizzata non solo la redditività dell'impresa, ma soprattutto l'uso del reddito guadagnato da parte della donna e l'impatto dell'attività lavorativa sulle relazioni familiari e sociali.

Secondo la tradizione – di derivazione in parte islamica e in parte legata alla colonizzazione occidentale – il marito dovrebbe provvedere interamente alla famiglia (Semaan, 1992), con la conseguenza di poter impedire alla moglie di lavorare. Tuttavia si sta assistendo alla formazione di una nuova norma sociale per cui il lavoro della donna è sempre più apprezzato socialmente (MISELI, 1998). Alcuni studi evidenziano la tradizionale autonomia delle donne in tema di partecipazione al mercato del lavoro, soprattutto come commercianti (Brooks 1976; Gadio e Rakowski, 1999; Lewis, 1976; Robertson, 1976). Recentemente, l'impegno crescente delle donne maliane in attività lavorative fuori da casa è in parte anche legato al parziale fallimento delle politiche di aggiustamento strutturale adottate a partire dagli anni 1980 che hanno spinto le donne ad intraprendere attività lavorative informali per ottenere un reddito aggiuntivo, oltre a rendere maggiormente necessarie le loro funzioni di riproduzione sociale (SERNES, 1997).

La ricerca di una fonte di ulteriore reddito familiare che ha spinto la maggior parte delle intervistate ad intraprendere la sua attività ha avuto successo, dal momento che le attività considerate sono generalmente remunerative. Anche quando il guadagno è modesto, esso porta delle conseguenze positive sia sul piano materiale sia su quello sociale. Il profitto ottenuto è in parte reinvestito nell'attività, ma la quota maggiore è spesso destinata alla famiglia, dal supporto ai genitori all'investimento nel capitale umano dei figli.

Il contributo della donna attraverso l'attività lavorativa al bilancio familiare è considerevole. Le donne sposate del campione contribuiscono per oltre un terzo alle spese della famiglia, mentre naturalmente le vedove e le divorziate vi fanno fronte praticamente da sole. Il contributo alla famiglia avviene anche attraverso il tempo speso nelle attività domestiche, che rendono la giornata lavorativa delle intervistate sensibilmente più lunga di quella dei rispettivi mariti, in maniera

analoga a quanto avviene in molti altri paesi industrializzati e in via di sviluppo. La fatica dovuta all'aumento delle ore di lavoro per svolgere questa doppia attività – fuori e dentro casa – è parzialmente ricompensata sul piano sociale. In maniera crescente il lavoro femminile è apprezzato e riconosciuto, anche se ciò vale solo per le occupazioni remunerate e non per i lavori domestici e la cura dei familiari, che, in Mali forse meno che altrove, continuano a non godere della stessa reputazione del “lavoro produttivo”. A conferma della risposta positiva della società all'imprenditorialità femminile, si è notata la presenza di imprese condotte da donne anche in settori non tradizionalmente “femminili”, quali l'edilizia e l'estrazione.

La teoria economica (cfr. sezione 3.3) sottolinea come il reddito da lavoro – insieme agli altri redditi e alla ricchezza – sia un elemento importante nel determinare il potere decisionale del singolo nelle decisioni all'interno della famiglia. Anche se le interviste non consentono di valutare il potere contrattuale dei coniugi, appare comunque un effetto nettamente positivo dell'attività sulle relazioni familiari e sociali della donna. Tra le risposte di alcune in merito alla ragione per intraprendere l'attività figura anche il desiderio di emancipazione, oltre alle necessità monetarie. Tale desiderio sembra trovare corrispondenza nell'effetto di *empowerment* dichiarato dalla vastissima maggioranza delle donne.

Lo stimolo a una presa di coscienza delle donne nei confronti dell'importanza del loro ruolo sociale e familiare vale per coloro che svolgono l'attività lavorativa da sole, ma è rafforzato dallo svolgimento di un'attività a livello collettivo, anche se le associazioni intervistate non si dedicano ad un'azione esplicita per il mutamento delle relazioni sociali uomo/donna, in aggiunta al fine produttivo che si sono date. Ad ogni modo, l'appartenenza ad associazioni si rivela positiva sia perché in essa la donna trova un momento di socialità, sia per l'accrescimento dell'indipendenza e dell'*empowerment* femminile (nel senso di Sen e Grown, 1987), sia in quanto attraverso l'organizzazione alcune hanno l'opportunità di dedicarsi ad attività di tipo politico. Un ruolo di rilievo nell'organizzazione ha infatti la conseguenza di accrescere il prestigio sociale della donna che lo ricopre e può costituire il punto di partenza per un maggiore peso decisionale in famiglia e nella società.

## Bibliografia

Afonja Simi, “Changing Patterns of Gender Stratification in West Africa”, in Tinker Irene (ed), *Persistent Inequalities – Women and World Development*, Oxford University Press, Oxford, 1990.

Alderman Harold, Sahn David E., “Substitution Between Goods and Leisure in a Developing Country”, *American Journal of Agricultural Economics* 75, 1993, pp. 875-883.

Ashenfelter Orley, Heckman James, “The Estimation of Income and Substitution Effects in a Model of Family Labor Supply”, *Econometrica*, 42 (1), 1974, pp. 73-85.

Bâ Daha Tidiane, *Enquête pour Etablir la Carte 2001 des PME du Mali. Enquête sur les Conditions dans lesquelles Opèrent les Entreprises Privées du Mali en 2001*, Groupe Banque Mondiale et Ministère de l’Industrie, du Commerce et des Transports, Bamako, 2001.

Bagnasco Arnaldo, Barbagli Marzio, Cavalli Alessandro, *Corso di Sociologia*, il Mulino, Bologna, 1997.

Banque de France, *Rapport Annuel de la Zone Franc 2002 – Mali*, Paris, 2002.

Bastide Rose,

- “Les activités Socio – économiques des femmes: le Cas du Mali”, in Jacqueline Ki-Zerbo, *Acteurs de l’intégration économique ouest-africaine: le cas des femmes*, Série Causerie – Débat, Centre Djoliba, Bamako, 1994.
- *La Problématique des Femmes et Développement au Mali: quelles solutions?*, Centre Djoliba, Bamako, 1996.

Becker Gary, *A Treatise on the Family*, Harvard University Press, Cambridge, Mass., 1991.

Benería Lourdes, “Accounting for Women’s Work: The Progress of Two Decades”, in Visvanathan Nalini, Duggan Lynn, Nisonoff Laurie, Wiegiersma Nan (eds), *The Women, Gender and Development Reader*, Zed Books, London, 1997.

Bolin Kristian, “A Family with one Dominating Spouse” in Persson Inga, Jonung Christina, *Economics of the Family and Family Policies*, London/New York Routledge, 1997, pp. 84-99.

Boserup Ester, *Woman’s Role in Economic Development*, St. Martins Press, New York, 1970. Trad. it. *Il lavoro delle donne*, Rosenberg & Sellier, Torino, 1982.

Bourguignon Francois, Browning Martin, Chiappori Pierre Andre, Lechene Valérie, “Intra Household Allocation of Consumption: A Model and Some Evidence from French Data”, *Annales d’Economie et de Statistique*, 29, 1993, pp. 137-56.

Brett April, "Why Gender is a Development Issue (Introduction)", in Wallace Tina, March Candida (eds), *Changing Perceptions – Writings on Gender and Development*, Oxfam, Oxford, 1991.

Brooks George E. Jr., "The *Signares* of Saint-Louis and Goreé: Women Entrepreneurs in Eighteenth-Century Senegal", in Nancy J. Hafkin, Bay Edna G. (eds), *Women in Africa. Studies in Social and Economic Change*, Stanford University Press, Stanford, California, 1976.

Buvinič Mayra, "Women's issues in Third World Poverty: a Policy Analysis", in Buvinič Mayra, Lycette Margaret A., McGreevey William Paul, *Women and Poverty in the Third World*, John Hopkins University Press, Baltimore, MD, 1983.

Central Intelligence Agency, *The World Factbook, Mali*, <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/ml.html>

Coquery-Vidrovitch Catherine, "Femmes Africaine: Histoire et Développement", in Guichaoua, A. (sous la direction de) *Questions de Développement. Nouvelles Approches et Enjeux*, L'Harmattan, Parigi, 1996.

Coulibaly Casimir, Dakuo Cyprien, Diarra Karim, Forné Mamoutou, Koné Daouda, Lootvet Benoît, Mesplé-Somps Sandrine, Traoré Bakary, *L'Economie Locale de Sikasso, Mali. Etude de Cas du Programme "Relance des Economies Locales en Afrique de l'Ouest"*, Programme de Développement Municipal – Club du Sahel – Bureau Urbain du Ministère des Affaires Etrangères Coopération et Francophonie, 1998.

Del Boca Daniela, "Intrahousehold Distribution of Resources and Labour Market Participation Decisions" in Persson Inga, Jonung Chistina (eds), *Economics of the Family and Family Policies*, London/New York Routledge, 1997, pp. 65-83.

Duggan Lynn, "Introduction To Part 2", in Visvanathan Nalini, Duggan Lynn, Nisonoff Laurie, Wiegiersma Nan (eds), *The Women, Gender and Development Reader*, Zed Books, London, 1997.

Dwyer Daisy, Bruce Judith (eds), *A Home Divided: Women and Income in the Third World*, Stanford University Press, Stanford, California, 1988.

Ekejiuba Felicia I., "Down to Fundamentals: Women-centred Heart-holds in Rural West Africa", in Bryceson Deborah Fahy (ed), *Women Wielding the Hoe. Lessons from Rural West Africa for Feminist Theory and Development Practice*, Berg Publishers, Oxford/Washington D.C., 1995.

Elson Diane, "Structural Adjustment: Its Effect on Women", in Wallace Tina, March Candida (eds), *Changing Perceptions – Writings on Gender and Development*, Oxfam, Oxford, 1991.

Fapohunda Eleanor R., "The Non-pooling Household: a Challenge to Theory", in Dwyer Daisy, Bruce Judith (eds), *A Home Divided: Women and Income in the Third World*, Stanford University Press, Stanford, California, 1988.

Ferrero Marta, "Tempi di donne in villaggi maliani", *Quaderni di donne e ricerca*, CIRSDe/Trauben, 2, 2000.

Fondation Femmes d'Afrique et Culture – Mémorial de Rufisque (FAC–MR), *Les Associations Féminines au Mali*, Jamana, Bamako, 1999.

Fortin, Bernard, Lacroix Guy, “A Test of the Unitary and Collective Models of Household Labor Supply”, *The Economic Journal*, 107, 1997, pp. 933-55.

Gadio Coumba Mar, Rakowski Cathy A., “Farmers’ Changing Roles in Thieudeme, Senegal. The Impact of Local and Global Factors on Three Generations of Women”, *Gender & Society*, 13 (6), 1999, pp. 733-757.

Ghysels Joris, *Work, Family and Childcare. An Empirical Analysis of European Households*. Edward Elgar, Cheltenham, 2004.

Hitzeman Andrea, Keita Modibo, Tembely Oumar, *Programme de Formation à l’Intention des Femmes Chefs d’Entreprise du Secteur des Industries Alimentaires*, UNIDO, Bamako, 1995.

Hoddinott John, Haddad Lawrence, “Does Female Income Share Influence Household Expenditures? Evidence from Cote d’Ivoire”, *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 57 (1), 1995, pp. 77-96.

International Labor Organization,

- *International Recommendations on Labor Statistics*, ILO, Geneva, 1976.
- *Women and Men in the Informal Economy: A Statistical Picture*, International Labour Office, Employment Sector, Geneva, 2002.
- Thesaurus 2005, <http://www.ilo.org/public/libdoc/ILO-Thesaurus/english/tr1890.htm>.

Konrad Kai, Lommerud Kjell, “Family Policy with Non-Cooperative Families”, *Scandinavian Journal of Economics*, 97 (4), 1995, pp. 581-601.

Koopman Jeanne, “The Hidden Roots of the African Food Problem: Looking Within the Rural Household” in Visvanathan Nalini, Duggan Lynn, Nisonoff Laurie, Wiegiersma Nan (eds), *The Women, Gender and Development Reader*, Zed Books, London, 1997.

Lachaud Jean Pierre, *Les Femmes et le Marché du Travail Urbain en Afrique Subsaharienne*. L’Harmattan, Paris, 1997.

Lewis Barbara C., “The Limitations of Group Action Among Entrepreneurs: The Market Women of Abidjan, Ivory Coast”, in Hafkin Nancy J., Bay Edna G. (eds), *Women in Africa. Studies in Social and Economic Change*, Stanford University Press, Stanford, California, 1976.

Lundberg Shelley, “Labour Supply of Husbands and Wives: a Simultaneous Equation Approach”, *The Review of Economics and Statistics*, 70 (2), 1988, pp. 224-235.

Lundberg Shelley, Pollak Robert A., “Separate Spheres Bargaining and the Marriage Market”, *Journal of Political Economy*, 6, 1993, pp. 988-1011.

Manser Marilyn, Brown Murray, “Marriage and Household Decision-making. A Bargaining Approach”, *International Economic Review*, 34, 1980, pp. 334-375.

Manuh Takyiwaa, “Ghana: Women In The Public And Informal Sectors Under The Economic Recovery Programme” in Visvanathan Nalini, Duggan Lynn, Nisonoff Laurie, Wiegiersma Nan (eds), *The Women, Gender and Development Reader*, Zed Books, London, 1997.

McElroy Marjorie B., “The Empirical Content of Nash-Bargained Household Behaviour”, *The Journal of Human Resources*, 25 (4), 1990, pp. 559-583.

McElroy Marjorie B., Horney Mary Jean, “Nash-Bargained Household Decisions: Toward a Generalization of the Theory of Demand”, *International Economic Review*, 22 (2), 1981, pp. 333-49.

Ministère de l’Economie et des Finances,

- *Annuaire Statistique Régional de Ségou. Année 2000*, Direction Régional de la Statistique et du Plan de Ségou, Ségou, 2003a.
- *Annuaire Statistique Région De Sikasso. Années 2000 – 2001*, Sikasso, 2003b.

Ministère de l’Economie, du Plan et de l’Intégration, PNUD, Banque Mondiale, *Croissance, Equité, Pauvreté. Rapport National sur le Développement Humain Durable*, Bamako, 1999.

Ministère de la Promotion de la Femme, de l’Enfant et de la Famille, *Evaluation à Mi-parcours du Plan d’Action pour la Promotion des Femmes 1996 – 2000. Rapport Final*, Bamako, 1998.

Ministère de la Santé Publique, de l’Action Sociale et de la Promotion Féminine, *Femmes et Production*, Bamako, 1991.

MISELI, *Citadines. Vies et Regards de Femmes à Bamako*, Miseli, Bamako, 1998.

Molyneux Maxine, “Mobilisation Without Emancipation? Women’s Interests, State And Revolution In Nicaragua”, *Feminist Review*, 11 (2), 1985.

Moser Caroline, *Gender Planning And Development*, Routledge, London, 1993. Trad. it., *Pianificazione di Genere e Sviluppo*, Rosenberg & Sellier, Torino, 1996.

Nussbaum Martha C.,

- *Women And Human Development. The Capabilities Approach*, Cambridge University Press, Cambridge – New York, 2000. Trad. it. *Diventare Persone. Donne e Universalità Dei Diritti*, Il Mulino, Bologna, 2001.
- *Giustizia Sociale e Dignità Umana*, Il Mulino, Bologna, 2002.

Organization for Economic Co-operation and Development, *Gender, Institutions and Development Data Base*, [www.oecd.org/dev/gender/gid](http://www.oecd.org/dev/gender/gid)

Primature, *Rapport sur la Situation des Femmes au Mali*, Commissariat à la Promotion de la Femme, Comité National de Préparation de la Conférence Mondiale sur les Femmes Beijing 1995, Bamako, 1994.

République du Mali, *Cadre Stratégique de Lutte contre la Pauvreté – CSLP Final*, Bamako, 2002.

République du Mali, UNICEF, *Analyse de la Situation des Enfants et des Femmes au Mali 1997*, Bamako, 1997.

Robertson Claire, “Ga Women and Socioeconomic Change in Accra, Ghana”, in Hafkin Nancy J., Bay Edna G. (eds), *Women in Africa. Studies in Social and Economic Change*, Stanford University Press, Stanford, California, 1976.

Semaan Laurence, *Femmes Caïmans ou Femmes Victimes? Etude des Petites Activités Urbaines Féminines. Le Cas de Deux Quartiers de Bamako*, Projet d’Appui Régional aux Initiatives Décentralisées d’Epargne, Ouagadougou et Caisse Centrale de Coopération Economique, Bamako, 1992.

Sen Amartya K.,

- “Gender and Cooperative Conflicts”, in Tinker Irene (ed), *Persistent Inequalities – Women and World Development*, Oxford University Press, Oxford, 1990.
- *Development as Freedom*, Oxford University Press, Oxford, 1999.

Sen Gita, Grown Caren, *Development, Crises and Alternative Visions: Third World Women’s Perspectives*, Earthscan Publications Ltd, London, 1987.

Senauer Benjamin, “The Impact of the Value of Women’s Time on Food and Nutrition”, in Tinker Irene (ed), *Persistent Inequalities – Women and World Development*, Oxford University Press, Oxford, 1990.

SERNES, *Impact des Programmes d’Ajustement Structurels sur les Femmes*. Bamako, 1997.

Sigliano Michela, “Technologie Appropriate e Lavori delle Donne in Mali”, *Quaderni di donne e ricerca*, CIRSDe/Trauben, 4, 2002.

Snyder Margaret, Tadesse Mary, “The African Context: Women in the Political Economy”, in Visvanathan Nalini, Duggan Lynn, Nisonoff Laurie, Wiegiersma Nan (eds), *The Women, Gender and Development Reader*, Zed Books, London, 1997.

Thomas Duncan,

- “Intra-household Resource Allocation: An Inferential Approach”, *The Journal of Human Resources*, 25 (4), 1990, pp. 635-64.
- “Like Father, Like Son; Like Mother, Like Daughter: Parental Resources and Child Height”, *Journal of Human Resources*, 29 (4), 1994, pp. 950-88.

Todaro Michael P., Smith Stephen C., *Economic Development*, 8th ed., Pearson – Addison Wesley, Harlow, 2003.

Tornieri Francesco, Maïga Soyata, *Etude Analytique sur le Statut de la Femme et la Loi au Mali*, République du Mali, Ministère de la Promotion de la Femme, de l’Enfant et de la Famille, Bamako, 2001.

Udry Christopher, Hoddinot John, Alderman Harold, Haddad Lawrence, “Gender Differentials in Farm Productivity: Implications for Household Efficiency and Agricultural Policy”, *Food Policy*, 20 (5), 1995, pp.407-423.

United Nations Development Programme,

- *Human Development Report 1990*, United Nations Development Programme, New York, Oxford University Press, 1990.
- *Human Development Report 1995*, United Nations Development Programme, New York, Oxford University Press, 1995.
- *Gender analysis*, Gender in Development Programme, United Nations Development Programme, New York, 2001.
- *Stratégie Genre et Plan d'Action pour la Période 2003 – 2007*, United Nations Development Programme, Bamako, 2003.
- *Human Development Index 2007-2008. Mali*, [http://hdrstats.undp.org/countries/country\\_fact\\_sheets/cty\\_fs\\_MLI.html](http://hdrstats.undp.org/countries/country_fact_sheets/cty_fs_MLI.html).

Visvanathan Nalini,

- “General Introduction”, in Visvanathan Nalini, Duggan Lynn, Nisonoff Laurie, Wiegiersma Nan (eds), *The Women, Gender and Development Reader*, Zed Books, London, 1997a.
- “Introduction To Part 1”, in Visvanathan Nalini, Duggan Lynn, Nisonoff Laurie, Wiegiersma Nan (eds), *The Women, Gender and Development Reader*, Zed Books, London, 1997b.

Visvanathan Nalini, Duggan Lynn, Nisonoff Laurie, Wiegiersma Nan (eds), *The Women, Gender and Development Reader*, Zed Books, London, 1997.

Volpi Franco, *Introduzione all'Economia dello Sviluppo*, 3<sup>^</sup> ed., Franco Angeli, Milano, 1999.

Wiegiersma Nan, “Introduction To Part 4”, in Visvanathan Nalini, Duggan Lynn, Nisonoff Laurie, Wiegiersma Nan (eds), *The Women, Gender and Development Reader*, Zed Books, London, 1997a.

World Bank,

- *Engendering Development*, Oxford University Press, New York, 2001.
- World Development Indicators. Mali Country Profile, <http://devdata.worldbank.org/external/CPProfile.asp?CCODE=MLI&PTYPE=CP>.

Young Kate, “Gender And Development”, in Visvanathan Nalini, Duggan Lynn, Nisonoff Laurie, Wiegiersma Nan (eds), *The Women, Gender and Development Reader*, Zed Books, London, 1997.

## Abstract

Western african women have traditionally been quite autonomous in the pre-colonization period thanks to their trading businesses. More recently, the negative impact of structural adjustment programmes has further increased the number of small and medium enterprises (SMEs) run by women. This study draws on about a hundred interviewes to women entrepreneurs carried out in two medium-sized cities of Mali in the beginning of 2004. The female activities are spread in all economic sectors and are mainly carried out to provide the family with an additional income. Married women support about one third of the family expenses and in particular their children's education. Wives and husbands' patterns of time use of are consistent with the evidence of many industrialized and developing countries. The entrepreneutrial activity appears to have an empowerment effect, especially when carried out within productive associations.