

Camilla Vesco

**Le associazioni femminili:
il caso del Burkina Faso**

© CIRSDe (Centro Interdisciplinare Ricerche e Studi delle Donne)

Via S. Ottavio 20, 10124 Torino

tel. 011/6703129, fax 011/6709699

www.cirsde.unito.it

cirsde@unito.it

Prefazione

Le donne sono particolarmente colpite dalle crisi economiche che hanno investito i paesi del Sud del mondo negli ultimi decenni. C'è stata una "femminilizzazione" della povertà. Secondo alcune stime le donne rappresentano il 70% dei poveri del mondo (UNIFEM, 2010 e UNDP, 1995) a causa del più difficile accesso da parte delle donne al capitale umano e finanziario e dunque della loro bassa partecipazione all'attività economica e delle disuguaglianze di genere a livello di reddito e spesa. Inoltre, le resistenze socio-culturali all'uguaglianza tra uomini e donne sono uno dei maggiori ostacoli all'emancipazione delle donne.

Vi è una forte relazione tra le disuguaglianze di genere e la povertà e queste disuguaglianze si trasmettono tra le generazioni, generando un processo riproduttore della povertà. In una famiglia povera la mancanza di istruzione dei genitori (soprattutto della madre) rappresenta un freno alla scolarizzazione dei figli, in particolare delle figlie. Come conseguenza, avendo minor accesso all'istruzione e perciò una bassa produttività, una ragazza nata in una famiglia povera e poco istruita è destinata a ereditare la povertà dei genitori e a trasmetterla ai figli.

Nei documenti delle organizzazioni internazionali (World Bank, 2001) si ammette che non si può ridurre la povertà senza eliminare le disuguaglianze di genere. A mio parere le attività generatrici di reddito e le associazioni femminili sono uno strumento importante nella lotta alla povertà e alle disparità tra uomini e donne. Esse possono contribuire non solo al miglioramento del livello di vita delle donne e delle loro famiglie, ma anche alla crescita della loro autostima e del loro potere decisionale a livello della famiglia e della comunità. La letteratura (Duflo, 2005; UNDP, 2003; World Bank, 2006) e l'evidenza empirica delle mie ricerche sul terreno in Mali, Niger e Burkina Faso mostrano che, se le donne ottengono un proprio reddito e più controllo sull'allocatione delle spese familiari, l'impatto di questo reddito va maggiormente a beneficio del benessere dei figli (nutrizione, salute e educazione), perché le donne, rispetto ai mariti, dimostrano un maggior senso di responsabilità nei confronti dei figli. La correlazione tra il reddito e l'istruzione della madre e il benessere dei figli è maggiore della corrispondente correlazione con il reddito e il livello di educazione del padre.

Dagli anni '90 lo sviluppo delle micro e piccole imprese è divenuto una componente importante di una strategia di crescita *pro-poor* nei paesi del Sud del mondo e in molte agenzie di sviluppo e programmi di lotta alla povertà le donne sono individuate come un target non solo a causa della loro

maggior povertà, ma proprio perché hanno la responsabilità primaria del benessere della famiglia. Sempre a partire dagli anni '90 le organizzazioni internazionali e i donatori hanno enfatizzato il ruolo positivo delle ONG e delle associazioni di base, in quanto più legate alla popolazione locale, meno corrotte e più flessibili negli interventi rispetto alle istituzioni statali o para-statali. Vi è stata quindi nell'Africa sub-sahariana un'esplosione di associazioni, ONG e *groupements*, soprattutto femminili, stimolata anche dal processo di democratizzazione e dall'adozione di un quadro giuridico riguardante le associazioni, le cooperative e i *groupements*.

Questa esplosione ha, tuttavia, avuto anche degli effetti negativi:

- è impossibile conoscere il numero esatto di associazioni e gruppi che effettivamente esercitano un'attività: molte sono fittizie, sono create, spesso da funzionari(e) dello Stato, con il solo scopo di intercettare i fondi dei progetti di aiuto e nella realtà non operano sul terreno. Tali abusi sono favoriti dalla mancanza di controlli efficaci da parte delle autorità e dei donatori.
- molte associazioni nascono per effetto di un impulso esogeno (l'attesa di un finanziamento internazionale) anziché endogeno;
- l'evidenza empirica ha mostrato che la corruzione esiste anche a livello locale e a livello delle ONG e delle organizzazioni di base;
- le organizzazioni sono spesso caratterizzate da gravi debolezze: assenza di rigore nella gestione amministrativa, contabile e finanziaria; assenza di trasparenza e democrazia interna, a causa dell'accentramento di potere e funzioni nelle mani del(la) Presidente; basso livello di educazione e formazione dei membri e dirigenti.

Sulla base dell'assunzione che le attività generatrici di reddito e le associazioni femminili siano uno strumento importante nella lotta alla povertà e alle disparità di genere, ho deciso di estendere la ricerca, che negli anni passati avevo condotto in alcune città del Mali e del Niger sulle micro e piccole imprese femminili, alle associazioni femminili produttive in Niger e in Burkina Faso sia in ambito rurale che urbano. Lo scopo della ricerca è di valutare l'impatto delle associazioni a livello della comunità e a livello personale dei membri. Si analizza l'origine e gli obiettivi dell'associazione, la sua organizzazione interna, le caratteristiche socio-demografiche delle associate, i crediti e aiuti ricevuti, le attività svolte, i mezzi di produzione impiegati, il reddito ottenuto e le modalità del suo utilizzo e della sua ripartizione tra le aderenti, i canali di commercializzazione del prodotto, i principali ostacoli incontrati dall'associazione, i progetti per l'avvenire, le raccomandazioni delle donne alle autorità e ai partner stranieri, l'impatto dell'attività sulla vita familiare e sociale delle donne. Inoltre, si esamina l'associazione dal punto di vista della singola associata: quali sono le ragioni che spingono le donne ad associarsi e quali sono i vantaggi o svantaggi che esse ricavano dall'associazione? L'appartenenza ad una associazione di tipo

produttivo ha soprattutto una funzione sociale (*entraide*, solidarietà, risparmio forzato, scambio di esperienze e idee, vantaggio di un lavoro collettivo che è meno faticoso), o rappresenta un meccanismo di accesso al credito e alla formazione o contribuisce anche all'empowerment delle donne a livello psicologico, economico e politico-sociale?

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 Niger nel periodo 2007-2008 e ha riguardato un campione di 64 associazioni produttive femminili, mentre l'indagine in Burkina Faso ha finora riguardato 115 associazioni ma non è ancora terminata. Si sono scelte associazioni e *groupements* che hanno una o più attività produttive esercitate dalle donne sia in forma collettiva che individuale.

Il lavoro di ricerca di Camilla Vesco si inserisce in questo più ampio progetto di ricerca. Questo articolo, tratto dalla sua tesi di laurea specialistica "Le associazioni femminili: il caso studio del Burkina Faso" discussa nell'a.a. 2008/2009 presso il Corso di laurea in Cooperazione, Sviluppo e Mercati transnazionali della Facoltà di Scienze Politiche di Torino (relatore la prof.ssa Astrig Tasgian, controrelatori il prof. Egidio Dansero e la prof.ssa Maria Laura Di Tommaso), ha il merito di far precedere la valutazione dei risultati dell'indagine svolta in Burkina Faso dalla discussione di alcuni temi teorici in materia di genere e sviluppo. Molto interessante è la sezione sul legame circolare tra *empowerment* di genere e sviluppo, con il grafico 2 che mostra la diversa relazione tra il reddito della madre e quello del padre con il benessere della famiglia. Da sottolineare è anche l'analisi teorica dei gruppi come strumento di *empowerment* di genere.

La mia ricerca, sia in Niger (Tasgian, 2009) che in Burkina Faso suggerisce che a livello della comunità (villaggio o quartiere) le associazioni e i gruppi femminili possono avere un impatto positivo tra i non membri attraverso la fornitura di beni collettivi (costruzione di infrastrutture come banche di cereali), attraverso la formazione di ragazze povere e attività di pulizia delle strade e raccolta rifiuti.

Per quanto riguarda l'impatto dell'associazione sulle aderenti, bisogna distinguere tra *empowerment* psicologico, socio-politico e economico.

Si è verificato che la partecipazione a un gruppo contribuisce all'emancipazione della donna da un punto di vista psicologico. Il fatto di uscire da casa, partecipare a riunioni e prendere la parola, scambiare esperienze e saperi con altre donne, avere accesso a informazioni, frequentare corsi di alfabetizzazione e formazione tecnica, poter ottenere un microcredito permettono alla donna di allargare il proprio orizzonte e aumentano la sua autostima. E' perciò importante che, per lo meno in una prima fase, i gruppi siano puramente femminili, affinché le donne trovino il coraggio di

parlare in pubblico. Se la donna guadagna un proprio reddito, cresce il rispetto del marito nei suoi confronti e la sua capacità di fare scelte autonome e di partecipare alle decisioni in materia di controllo delle nascite e educazione di figli/e. Migliora anche il suo status all'interno della comunità (*empowerment* sociale) e ciò può innescare un processo di *empowerment* politico. In India molte delle donne elette alle elezioni locali dei *panchayats* provengono dai *self-help groups* e le grandi organizzazioni femminili come SEWA sono divenute dei gruppi di pressione per tutte le questioni concernenti le donne.

Per quanto riguarda l'*empowerment* economico, abbiamo verificato che in generale le donne hanno il controllo sul reddito generato, ma che quest'ultimo è spesso scarso per le seguenti ragioni:

- i progetti di sviluppo e le ONG continuano a confinare le donne in una ristretta gamma di attività tradizionalmente femminili, a bassa redditività, con il rischio di saturare il mercato;
- per mancanza di formazione nelle tecniche di marketing e perché non è stato fatto uno studio di mercato prima di iniziare la produzione, diversi *groupements*, soprattutto nella trasformazione agro-alimentare, dispongono di un locale dove lavorare e di mezzi di produzione, ma non riescono a trovare uno sbocco sul mercato per la loro produzione;
- spesso il profitto dell'associazione, ottenuto attraverso un'attività collettiva, non è distribuito tra i soci lavoratori, ma va nella cassa dell'associazione. In tal caso la donna non è retribuita e il suo lavoro rappresenta una specie di risparmio forzato, di cui beneficerà sotto forma di investimento nell'attività da parte dell'associazione o sotto forma di microcredito da parte della cassa dell'associazione o di un'istituzione di microfinanza (in questa seconda eventualità il denaro della cassa funziona come garanzia per ottenere il credito dall'istituzione di microfinanza o come apporto finanziario dell'associazione necessario per ottenere i finanziamenti dei donatori). Lo svantaggio per la donna è che deve pagare un interesse sul microcredito e che vi è il rischio che la cassa dell'associazione subisca prelievi illeciti da parte della Tesoriera o della Presidente.

Soprattutto nelle zone rurali e nelle piccole città, a causa di maggior analfabetismo e mancanza di formazione delle donne e del loro maggior isolamento, la partecipazione a un *groupement* risulta essere il primo passo inevitabile per poter iniziare un'attività generatrice di reddito. E' possibile poi che all'interno del *groupement* emergano figure di donne particolarmente dinamiche e intraprendenti, che talvolta dopo alcuni anni lasciano il gruppo per iniziare un'attività imprenditoriale individuale.

L'analisi dei vantaggi indicati dalle donne intervistate come derivanti dalla partecipazione a un'associazione o *groupement* permette di riflettere sulla funzione dell'associazione: essa ha certamente una funzione sociale (solidarietà, scambio di idee, lavoro in gruppo), ma è soprattutto un mezzo per le donne povere di avere accesso alla formazione e al microcredito (sotto forma di

risparmio forzato con la *tontine*, da parte della cassa comune o da parte delle istituzioni di microfinanza grazie alla garanzia del gruppo).

L'analisi condotta da Camilla Vesco sul campione di associazioni femminili da lei esaminate in Burkina Faso giunge a risultati simili (si vedano, ad esempio, le tabelle 13 e 14). Degno di menzione è, inoltre, il grafico 13, che rappresenta un'originale classificazione delle associazioni intervistate.

Per migliorare la produttività e redditività delle attività economiche esercitate dai *groupement* occorre un pacchetto integrato di interventi che includa l'alfabetizzazione, la formazione professionale, in contabilità e gestione, l'accesso a credito, tecnologia e macchinari, l'accesso a canali di commercializzazione della produzione e acquisto degli input. Inoltre, poiché la mancanza di sbocchi interni è una delle principali difficoltà segnalate nelle interviste, è necessario che il gruppo, prima di iniziare a produrre, individui delle tipologie di produzione innovative e effettui un'analisi di mercato.

Come sottolinea Camilla Vesco nelle osservazioni finali, il problema maggiore rilevato nella sua ricerca sul terreno riguarda gli sbocchi sul mercato (mancanza di strade e mezzi di trasporto, mancanza di magazzini di stoccaggio, elevata concorrenza, saturazione del mercato per la scarsa diversificazione del prodotto). Le associazioni, con l'appoggio dei donatori, dovrebbero impegnarsi maggiormente per la soluzione di questi problemi; infine, le unioni e federazioni di associazioni possono agire da intermediari per le esportazioni nel circuito del commercio equo.

Riferimenti bibliografici

Duflo Esther, "Gender Equality in Development", MIT Papers, 2005.

http://econ-www.mit.edu/faculty/download_pdf.php?id=1263

Marcoux Alain, "The Feminization of Poverty: Claims, Facts, and Data Needs", *Population and Development Review*, vol. 24, n.1, pp. 131-139.

Mayoux Linda, *From Marginalisation to Empowerment. Towards a New Approach in Small Enterprise Development*, ILO, Geneva 2003.

<http://ilo.org/public/english/employment/finance/papers/mayoux.htm>

Moser Caroline, *Pianificazione di Genere e Sviluppo*, Rosenberg & Sellier, Torino, 1996.

Tasgian Astrig, "Le rôle des associations féminines productives: un cas d'étude au Niger", Atti del 5^{ème} Colloque international Turin-Sahel, Université polytechnique de Bobo-Dioulasso, Burkina Faso, 2009.

UNDP, *Human Development Report. Gender and Human Development*, New York, 1995.

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

UNIFEM, "Women, Poverty and Economics", 2010.

http://www.unifem.org/gender_issues/women_poverty_economics

World Bank, *Engendering Development: through Gender Equality in Rights, Resources, and Voice*, Oxford University Press, New York, 2001.

World Bank, *World Development Report 2006. Equity and Development*, Oxford University Press, New York, 2006.

Astrig Tasgian

Indice

Introduzione	1
1. Genere e sviluppo	2
1.1 Definire il concetto di genere	2
1.2 Genere e povertà: diseguaglianza nelle opportunità	3
1.3 Empowerment e sviluppo: l'approccio delle capacità di A. Sen e M. Nussbaum	4
1.4 Empowerment di genere e sviluppo: un legame circolare	5
2. L'agire collettivo	9
2.1 I gruppi e l'approccio delle capacità	9
2.2 I gruppi come strumento per l'empowerment di genere	12
3. Contesto territoriale della ricerca: il Burkina Faso	15
3.1 Contesto economico	15
3.2 Caratteristiche e dinamiche della povertà in Burkina Faso	16
3.3 Genere e povertà in Burkina Faso	18
4. Le associazioni femminili in Burkina Faso: un caso studio	20
4.1 Introduzione	20
4.2 Metodologia	22
4.3 Caratteristiche generali delle associazioni	23
4.4 Caratteristiche delle associate	28
4.5 Caratteristiche delle attività	31
4.6 Difficoltà e vantaggi principali	42
4.7 Progetti per il futuro	45
4.8 Impatto di genere	46
4.9 Raccomandazioni delle associazioni per migliorare le attività	47
5. Conclusioni	48
5.1 Osservazioni	50
Bibliografia	52
Abstract	59

Introduzione

Il saggio tratta il tema dell'*empowerment* di genere nel Sud del mondo come elemento di sviluppo economico e sociale e di come le associazioni femminili produttive possano favorire tale processo.

Gli obiettivi generali sono quelli di dimostrare che l'*empowerment* di genere ha un ruolo determinante nello sviluppo economico e sociale e che un più equo accesso alle risorse tra uomini e donne ha conseguenze positive per l'intera società e per le generazioni future. Gli obiettivi specifici della ricerca sul terreno sono rivolti a capire se le associazioni e le attività collettive possano essere un valido strumento per ridurre la povertà e per accrescere l'*empowerment* di genere.

Il primo capitolo del presente lavoro ha lo scopo di illustrare i concetti principali, di analizzare il legame che intercorre tra genere e povertà e quello tra l'*empowerment* di genere e lo sviluppo, utilizzando l'approccio delle capacità.

Il secondo capitolo è dedicato al ruolo dei gruppi nell'*empowerment* di genere e a come l'azione collettiva sia un valido mezzo per ampliare le capacità degli individui che ne fanno parte.

Il terzo capitolo descrive il contesto del Burkina Faso nel quale è stata svolta la ricerca: il contesto economico attraverso i principali indicatori macro - economici, le caratteristiche e le dinamiche della povertà e gli aspetti di genere del fenomeno.

Il quarto e ultimo capitolo riporta i risultati dell'indagine svolta nel paese su un campione di 63 organizzazioni femminili che svolgono una o più attività generatrici di reddito. In questo capitolo sono riportate le caratteristiche principali delle associazioni quali la tipologia, gli anni di attività, l'organizzazione del lavoro, le ragioni che hanno concorso alla creazione del gruppo e gli obiettivi che questo si pone, ecc.; le caratteristiche delle donne che ne fanno parte quali il livello d'istruzione, l'età, lo stato civile, ecc. e le caratteristiche delle attività produttive svolte, la redditività delle stesse e come questa sia influenzata o meno da diversi fattori. Un paragrafo è dedicato alle difficoltà incontrate dalle organizzazioni nello svolgimento delle proprie funzioni, ai progetti per il futuro e all'impatto di genere.

Nelle conclusioni sono individuate quattro diverse tipologie di associazione in base alle caratteristiche principali: ognuna di esse è adatta a svolgere una sua specifica funzione quale fornire una fonte di reddito, permettere l'accesso al credito o al consumo, fornire mezzi produttivi e materie prime.

1 Genere e sviluppo

1.1 Definire il concetto di genere

Il termine genere si riferisce alla costruzione sociale dei ruoli e dei comportamenti sociali attribuiti rispettivamente ai maschi e alle femmine. Esistono varie differenze biologiche tra uomini e donne e ogni differente società nel tempo e nello spazio traduce queste differenze in aspettative riguardo i comportamenti e le attività più adatte per maschi e femmine.

Non tutte le società hanno divisioni etniche o razziali, ma tutte presentano divisioni di genere più o meno marcate con tratti comuni: ad esempio, le attività di cura dei bambini sono affidate alle donne, mentre le attività militari e di sicurezza sono affidate agli uomini.

I ruoli di genere mutano in seguito alle relazioni tra aspetti biologici, tecnologici, economici e sociali (World Bank, 2001).

Il concetto di genere si afferma ufficialmente nel dibattito scientifico nel 1975 con il lavoro di Gayle Rubin *The traffic in women*, nel quale viene definito come “l’insieme dei processi, adattamenti, modalità di comportamento e di rapporti, con i quali ogni società trasforma la sessualità biologica in prodotti dell’attività umana e organizza la divisione dei compiti tra gli uomini e le donne, differenziandoli uno dall’altro: creando appunto il genere¹”.

Da questa prima definizione derivarono col tempo altri e diversi punti di vista e ancora oggi il dibattito resta aperto sui significati e le potenzialità che il termine comporta.

Il genere può essere visto come un modo di classificazione degli esseri umani che indica la presenza di due sessi ed il termine genere si riferisce dunque sia al genere maschile che al genere femminile, analizzando l’interrelazione e la reciproca influenza tra le due condizioni. Il genere implica la reciprocità dei rapporti e come questi si modificano nel tempo (Piccone Stella, Saraceno, 1996).

¹ Piccone Stella, Saraceno, 1996, p. 7

1.2 Genere e povertà: diseguaglianza nelle opportunità

La povertà è sempre di più un fenomeno di genere, ossia tra i poveri la percentuale di donne è quella più rilevante ed è in continua crescita. Le donne infatti hanno meno opportunità di provvedere al proprio sostentamento a causa della minore istruzione ricevuta, dell'accesso ridotto al mercato del lavoro e all'interno di questo agli impieghi meglio remunerati, dell'accesso ridotto o precluso ai mezzi produttivi (credito, terra, ecc.), degli stereotipi di genere che confinano le donne nel lavoro domestico e di cura non remunerato, delle discriminazioni di fronte alla legge in materia di diritti di proprietà, eredità, ecc. (World Bank, 2001).

L'accesso a un reddito indipendente continua ad essere un obiettivo lontano per molte donne. I salari femminili sono generalmente più bassi di quelli degli uomini, rappresentano i $\frac{3}{4}$ dei salari degli uomini. Gli elementi che determinano differenze salariali possono essere ricondotti anche alla mancanza di potere sindacale, alla mancanza di un'adeguata legislazione che garantisca i diritti delle lavoratrici quali periodi di maternità, ecc., alla percezione di un maggiore assenteismo da parte delle donne nonostante i fatti smentiscano questa ipotesi, alle norme culturali che individuano quali siano i lavori più adatti alle donne e che avversano la presenza di uomini e donne sullo stesso posto di lavoro (World Bank, 2001).

Una delle principali ragioni del limitato accesso delle donne dei paesi del Sud del mondo alle opportunità offerte dal mercato risiede nel fatto che il loro lavoro è tenuto al margine dei programmi di sviluppo. Il controllo dei fattori produttivi quali la terra, il credito, le sementi, il bestiame, la tecnologia e le infrastrutture sono nelle mani degli uomini e l'enorme potenziale del capitale umano costituito dalle donne rimane sottoutilizzato. Tutto ciò contribuisce a ridurre le possibilità di accesso al credito: le banche richiedono che il beneficiario del prestito sia un lavoratore stipendiato o abbia delle proprietà da fornire in garanzia, requisiti che spesso le donne non possiedono. Inoltre l'istruzione limitata, le complicate procedure di richiesta del credito e le distanze dalla banca più vicina rendono ancora più difficile l'accesso al credito (UNDP, 1995).

Il progresso tecnologico spesso ignora considerazioni di genere. Ad esempio, in Sierra Leone, la coltivazione del riso è stata meccanizzata, riducendo il carico di lavoro per gli uomini, ma ha accresciuto la necessità di piantare e trapiantare, attività svolte tradizionalmente dalle donne. Talvolta il problema è rappresentato da impedimenti nell'utilizzare la tecnologia legati ai costi e agli ostacoli sociali.

Per quanto riguarda le opportunità di partecipare al potere politico, la presenza femminile rappresenta solo una ristretta percentuale, la politica è ancora considerata dominio degli uomini (World Bank, 2001). Infine, le donne di molti paesi si trovano ad affrontare discriminazioni di fronte alla legge per quanto riguarda la libertà di viaggiare, la libertà di contrarre matrimonio,

l'acquisizione di nazionalità, la gestione di proprietà, lo svolgimento di un impiego e l'eredità di beni e proprietà (UNDP, 1995).

1.3 *Empowerment* e sviluppo: l'approccio delle capacità di Amartya Sen e Martha Nussbaum

Il concetto di *empowerment* in senso lato indica l'espansione delle libertà di scelta e di azione, una maggiore autorità e il controllo delle risorse e delle decisioni della propria vita. Le scelte per i poveri sono estremamente limitate, sia per la ristrettezza dei mezzi a disposizione, sia per lo scarso potere negoziale nei confronti di una serie di istituzioni formali e informali che influenzano le condizioni della propria vita (World Bank, 2009).

L'approccio delle capacità elaborato da Amartya Sen distingue tra ciò che gli individui sono o fanno, ossia: essere in salute, leggere e scrivere, partecipare alle decisioni, ecc., che vengono chiamate *funzioni*, e ciò che invece *sono in grado o scelgono* di essere o di fare, che vengono dette *capacità*. Esse rappresentano dunque le combinazioni alternative di cose che una persona è in grado di essere o fare; per l'autore, la libertà è uno degli aspetti più importanti dell'essere umano e il benessere dovrebbe essere valutato in base alle capacità.

Funzioni e capacità fanno parte dello stesso spazio: una funzione è un punto in questo spazio, mentre le capacità sono un gruppo di punti (Sen, 1992).

Lo sviluppo può dunque essere considerato in termini di espansione delle capacità, composte da elementi oggettivi, indipendenti dalle preferenze degli individui. Le preferenze individuali infatti sono adattive, ossia si adattano al contesto in cui il soggetto vive, ad esempio in situazioni di privazione le persone riducono le proprie aspettative. In società sessiste le donne tendono a non dare valore all'istruzione perché hanno internalizzato la convinzione che le donne non devono ricevere istruzione.

Il fulcro attorno a cui ruota questo tipo di approccio sono le libertà degli individui, considerate come i mattoni dello sviluppo (Deneulin, 2004).

La filosofa politica Martha Nussbaum ha esteso l'approccio delle capacità al genere, ma in un'ottica filosofica anziché economica.

Il sistema d'analisi dell'autrice è basato su "una visione normativa delle capacità umane fondamentali di tipo multiculturale, strettamente connessa a una forma di liberalismo politico"².

² Nussbaum *Libertà delle donne e giustizia*, 2002, p. 57

Il metodo della Nussbaum ha l'ambizione di essere universalistico e costituire una base valida per affrontare i problemi delle donne dei paesi in via di sviluppo: le capacità in questione sono importanti in ogni cultura, in ogni società e per ogni individuo. L'approccio individua i principi fondamentali che costituiscono il minimo sociale richiesto per dar luogo ad una vita degna di essere vissuta; per individuare questo minimo sociale è necessario concentrarci sulle capacità umane.

La Nussbaum indica una lista di dieci capacità, aperta e non definita: i) vita; ii) salute fisica; iii) integrità fisica; iv) sensi, immaginazione, pensiero; v) sentimenti; vi) ragion pratica; vii) appartenenza; viii) altre specie; ix) gioco; x) controllo del proprio ambiente politico e materiale (Nussbaum, 2002).

In ambito politico l'approccio delle capacità si basa sull'idea che "alcune facoltà umane impongono l'esigenza morale di essere sviluppate [...]. Quando queste capacità sono private del nutrimento che le trasformerebbe nelle capacità di livello superiore presenti nell'elenco, esse diventano infeconde, mutilate, e in qualche modo solo l'ombra di sé stesse"³.

In questo tipo di approccio ogni persona viene considerata degna di valore e un fine in sé, anziché puntare al bene complessivo senza pensare a quello individuale dei singoli che ne fanno parte. È sottolineata con decisione l'importanza individuale e la necessità di essere in grado di vivere in condizioni veramente umane, al disopra cioè di una soglia minima: al disotto di un certo livello di capacità minime non è possibile vivere in modo umano (Nussbaum, 2002).

1.4 *Empowerment* di genere e sviluppo: un legame circolare

Esiste una stretta relazione tra sviluppo economico ed *empowerment* di genere. Da una parte lo sviluppo può giocare un ruolo fondamentale nel favorire la riduzione delle diseguaglianze di genere, dall'altra le continue discriminazioni di genere possono ostacolare il processo di crescita e l'*empowerment* di genere può costituire una marcia in più per lo sviluppo.

Il legame che intercorre tra crescita economica ed *empowerment*, a mio avviso, è di tipo circolare, non univoco, in cui un elemento ha bisogno dell'altro per funzionare in modo efficiente. Una crescita economica forte favorisce la riduzione delle diseguaglianze di genere legate all'aspetto economico: se le risorse sono scarse si creerà una competizione tra gli individui per aggiudicarsene una parte, se necessario "barando", cioè ricorrendo alla discriminazione, a spese dei soggetti sociali più deboli, tra cui soprattutto le donne, ma non solo, e le famiglie povere si troveranno nella posizione di dover scegliere su quale dei figli investire in termini di capitale umano. Se però le

³ Nussbaum *Libertà delle donne e giustizia*, 2002, p. 78

risorse a disposizione sono sufficienti per tutti, la competizione diventa meno accesa, la tentazione di “barare” diminuisce e anche i soggetti più deboli hanno la possibilità di accedere alle risorse a loro necessarie. Tuttavia ciò non elimina le disuguaglianze, ma le riduce solamente: in tutti i paesi, anche quelli dotati di risorse sufficienti, permangono infatti differenziali salariali. Le disuguaglianze di genere non possono dunque essere cancellate con la sola crescita economica perché le discriminazioni riguardano anche aspetti giuridici e socio-culturali. Per eliminare le disuguaglianze giuridiche non può che intervenire lo Stato attraverso una legislazione che garantisca l’effettiva uguaglianza di diritti e doveri per uomini e donne, anche se esistono vaste aree, soprattutto quelle più povere, dove lo Stato e la legge ufficiale difficilmente arrivano. Le discriminazioni di genere basate su elementi socio-culturali sono, a mio avviso, le più insidiose e difficili da estirpare, in primo luogo perché si basano su un *background* comune a uomini e donne e talvolta non sono nemmeno percepite come tali, ma come “normalità”. Le stesse violenze domestiche, se non richiedono cure ospedaliere, possono rientrare nella normale routine.

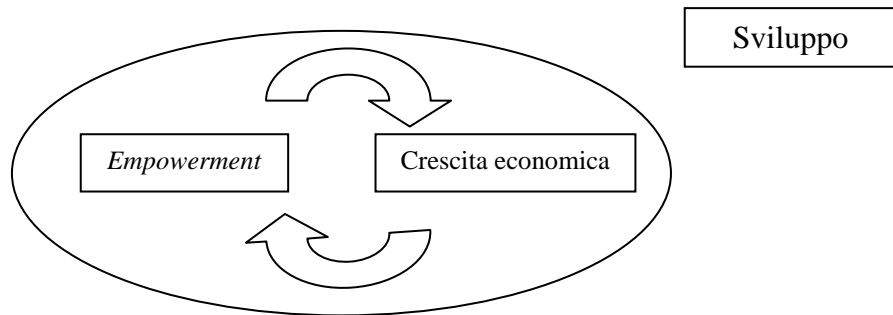
In secondo luogo non esistono strumenti efficaci nelle mani delle istituzioni in grado di provocare un cambiamento sociale e culturale che sradichi comportamenti secolari (ad esempio la cultura *machista* in America Latina). I media possono rappresentare un valido aiuto, diffondendo un’immagine un po’ più dignitosa della donna.

Infine i cambiamenti sociali in ogni caso, per svilupparsi, necessitano di un orizzonte temporale molto ampio.

Per quanto riguarda il processo inverso, dall’*empowerment* alla crescita economica, ritengo che ciò sia possibile nella misura in cui una maggiore salute, istruzione, libertà di movimento, fiducia in sé di una gran parte della manodopera comportano un aumento nella produttività: una coltivatrice sana e meglio nutrita lavorerà più di una la cui salute è malferma; questa è anche la posizione sostenuta dalle principali agenzie di sviluppo.

L’*empowerment* può essere considerato condizione necessaria ma non sufficiente alla crescita economica. Crescita ed *empowerment* sono come ingranaggi di un meccanismo più grande rappresentato dallo sviluppo inteso come processo multidimensionale, composto cioè da numerosi ingranaggi che devono lavorare assieme per far sì che funzioni.

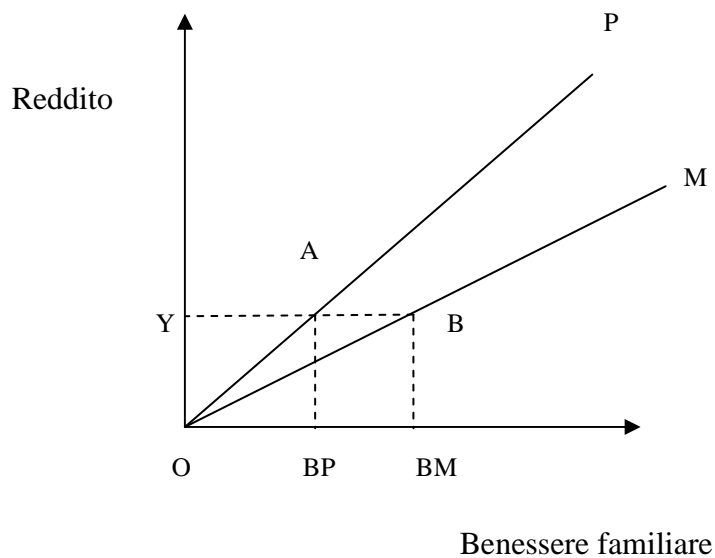
Grafico 1: Legame tra empowerment e crescita economica



L'empowerment di genere e dunque un maggiore controllo delle risorse familiari da parte delle donne, si traduce in un maggior benessere non solo per la generazione presente, ma anche per quelle successive. Vari autori, come ad esempio Thomas (1993), hanno analizzato le differenti scelte di spesa all'interno della famiglia nei casi in cui il controllo delle risorse sia nelle mani dell'uomo o della donna.

Le donne e gli uomini allocano in modo differente le risorse economiche. Il reddito nelle mani delle donne è regolarmente rivolto alle spese per il capitale umano: una donna in media preferisce quattro volte di più di un uomo spendere per l'istruzione, la salute e servizi per la famiglia rispetto ad un uomo. Le risorse controllate dalle donne hanno dunque un maggior impatto sul benessere dei figli di quelle controllate dai padri (Thomas, 1993).

Grafico 2: Controllo del reddito e benessere familiare



Con questo semplice grafico ho cercato di illustrare le teorie di Thomas. Sui due assi ho riportato il reddito Y percepito dai genitori ed il livello di benessere raggiunto dalla famiglia, B . Ipotizziamo che entrambi i genitori percepiscano lo stesso reddito o ricevano in prestito o dono una somma di pari entità, corrispondente al livello Y . La curva OP rappresenta le scelte di consumo del padre e corrisponde al benessere familiare BP ; la curva OM rappresenta le scelte di consumo della madre e corrisponde ad un maggiore livello di benessere familiare, BM . Questo perché la curva del padre è più rigida rispetto alla domanda di benessere della famiglia in termini di istruzione, salute, ecc., mentre quella della madre è più elastica rispetto a questo tipo di domanda.

2 L'agire collettivo

2.1 I gruppi e l'approccio delle capacità

Gruppi e comunità si sono da sempre organizzate allo scopo di tutelare i propri interessi. La capacità di organizzarsi a livello locale si riferisce alla capacità di lavorare insieme e mobilitare risorse per affrontare problemi comuni. Spesso le organizzazioni dei poveri sono informali, come nel caso dei gruppi femminili che si organizzano nel risparmio rotativo, ma possono anche essere formali, con o senza registrazione, come nel caso di gruppi di allevatori o di vicini. Nel mondo, comprese le società tormentate da guerre, la capacità di prendere decisioni razionali, amministrare fondi e risolvere problemi in modo collettivo è più diffusa di quanto si creda (World Bank, 2009).

I gruppi sono soggetti importanti nelle diverse società, sono attori sociali in possesso, come gli individui, di diverse capacità.

Nel suo articolo "*Groups and capabilities*", Frances Stewart sostiene l'opportunità di assegnare ai gruppi un ruolo più importante di quello che normalmente hanno nell'approccio delle capacità (Stewart, 2005). L'appartenenza ad un gruppo o a più gruppi, è un aspetto intrinseco della vita umana; la qualità dei gruppi è strumento per altre capacità e influenza le scelte e i valori delle persone. Le capacità collettive dovrebbero quindi essere analizzate e categorizzate al pari delle capacità individuali.

I gruppi sono un importante strumento per l'ampliamento delle capacità individuali, una fonte di benessere, se si tratta di gruppi che funzionano bene, ed influiscono in modo determinante su ciò che viene percepito come una capacità desiderabile.

L'appartenenza ad un gruppo influisce sul benessere in molti modi. Innanzitutto direttamente, attraverso i benefici funzionali conferiti, sotto due forme: la prima è il senso di benessere che può rafforzarsi sentendosi parte di un gruppo, di non essere soli, di maggiore auto-stima.

Il secondo effetto è dato dal fatto che le performance positive o negative del gruppo di appartenenza sono fonte di orgoglio o depressione tra le persone che più ci si sentono legate.

In termini di capacità questi effetti dell'appartenenza al gruppo possono essere espressi con la categoria individuata dalla Nussbaum come "appartenenza".

Un altro modo in cui l'appartenenza influisce sugli individui è l'impatto che ha sulle scelte e le preferenze. È diffuso tra gli economisti il pensiero che un individuo autonomo abbia una serie di preferenze che desidera massimizzare e più si avvicina alla realizzazione dei propri obiettivi, maggiore è il proprio benessere. L'approccio delle capacità rifiuta questo quadro perché le preferenze individuali sono influenzate dal contesto: esso si focalizza piuttosto sull'ampiezza della gamma di capacità tra le quali l'individuo può scegliere.

La società e i gruppi presenti al suo interno influenzano le preferenze e di conseguenza anche le scelte di ogni individuo. Se le scelte effettuate sono buone o cattive dipende dall'influenza positiva o negativa del gruppo sulla persona che prende una certa decisione. In che modo è allora possibile elaborare questo giudizio se i singoli sono in ogni caso influenzati dal gruppo?

L'approccio delle capacità distingue tra capacità che le persone "hanno ragione di apprezzare" e tutte le altre: ad esempio gli individui di ogni società hanno ragione di apprezzare la capacità di nutrirsi adeguatamente. La distinzione tra le due categorie tuttavia non è sempre facile.

Si può ora osservare se l'influenza dei gruppi porta alla promozione delle capacità desiderabili o non desiderabili e distinguere tra gruppi "buoni" e gruppi "cattivi": organizzazioni, famiglie o comunità che incoraggiano le persone a raggiungere le capacità desiderabili e altre che spingono ad atti criminali.

Riassumendo possiamo dire che i gruppi influenzano il benessere degli individui e l'aumento delle capacità in tre modi: a) la partecipazione ad un gruppo ed ai successi di questo accresce il senso di benessere; b) i gruppi sono uno strumento importante per determinare l'efficienza e la ripartizione delle risorse; c) i gruppi influiscono sulle scelte e sui valori, così come sul grado di impegno con cui gli individui scelgono di perseguire le capacità desiderabili per sé stessi e per gli altri.

L'abilità di formare i gruppi non è solo una fonte di maggiori capacità, ma una capacità a sé stante. Inoltre, l'abilità di formare gruppi è importante per lo sviluppo delle capacità dei poveri perché la loro povertà è un ostacolo particolarmente grande nella formazione di associazioni: mancano loro le reti, il capitale umano e gli strumenti finanziari che possono servire (Stewart, 2005).

Stewart in definitiva riconduce le capacità collettive alla media delle capacità individuali dei membri di un dato gruppo. Tuttavia, altri autori quali Comim e Kuklys (2002) considerano le capacità collettive come qualcosa di più di una somma, piuttosto come un risultato ottenibile solamente con un'interazione sociale. Sen rifiuta la definizione di capacità collettiva, considerandola "socialmente dipendente dalle capacità individuali", tranne il caso di quelle capacità relative all'intera umanità, ad esempio una rapida riduzione della mortalità infantile. Secondo Sen le capacità collettive agiscono dunque solamente a livello globale.

La posizione di Sen può essere vista come eccessivamente individualista: pone l'accento quasi esclusivamente sull'aspetto individuale delle capacità, senza tenere in considerazione la possibilità

di realizzare obiettivi comuni e di sviluppare capacità collettive. Si può distinguere tra capacità individuali derivanti da libertà individuali e capacità collettive realizzate attraverso l'impegno individuale in un'azione collettiva.

L'espansione delle capacità collettive non richiede solo l'esercizio delle libertà individuali, ma anche la partecipazione ad una collettività. La principale differenza tra una capacità collettiva ed una individuale è quindi il processo attraverso il quale vengono raggiunte e quanto la collettività intera possa beneficiarne.

Le capacità collettive possono anche essere considerate come un tipo di capacità che gli individui possono raggiungere attraverso il loro impegno in un'azione collettiva e che con un'azione individuale non potrebbero mai raggiungere.

Le capacità collettive influiscono sulle scelte individuali in due modi: indirizzando la percezione di cosa è buono e determinando l'abilità di raggiungere determinate funzioni (Solava, 2006).

La libertà collettiva è la libertà di un gruppo di agenti individuali di svolgere un insieme di diverse azioni collettive in combinazione le une con le altre. Le libertà collettive sono legate strettamente alle capacità collettive in quanto costituiscono il ventaglio di scelte che gli individui di un gruppo possono raggiungere collaborando.

Nell'analizzare il legame tra capacità ed azione collettiva è necessario tener conto di alcune limitazioni: a) l'affiliazione ad un gruppo non è necessariamente positiva, nel caso in cui il gruppo abbia al suo interno ruoli cristallizzati e incoraggi trattamenti rigidi nei riguardi dei non membri; b) non tutte le forme di azione collettiva rafforzano le capacità umane, il senso di affiliazione può avere natura esclusiva e talvolta provocare conflitti; c) per comprendere l'interazione tra l'azione collettiva e le capacità umane è importante tener conto degli ostacoli presenti nella formazione dei gruppi da parte dei poveri quali la mancanza di tempo, di risorse, l'accesso limitato alle istituzioni politiche, alle reti sociali, alle informazioni e ai mercati, oltre ai rapporti di potere a loro svantaggio nelle loro comunità, alla mancanza di istruzione e talvolta alla struttura di governo fortemente centralizzata. Tuttavia questi ostacoli possono anche essere considerati come un motivo in più per formare dei gruppi di auto-sostegno (Solava, 2006).

Le istituzioni possono fornire un valido aiuto per superare gli ostacoli economici, politici e sociali nella costituzione di gruppi da parte dei poveri. Tra istituzioni e capacità umane si crea un rapporto di reciproco rafforzamento, in particolare nelle iniziative di auto-sostegno. Da una parte, le stesse iniziative di auto-aiuto sono istituzioni informali attraverso le quali i poveri cercano di ampliare le proprie capacità; dall'altra, queste iniziative portano alla creazione di nuove istituzioni, formali ed informali, quali unioni, ONG locali, ecc. che proteggono le capacità umane di nuova acquisizione.

Oltre alle istituzioni, il capitale sociale è un altro elemento cruciale per l'espansione delle capacità umane. Esistono varie definizioni di capitale sociale, ma ci si può riferire ad esso come "l'insieme

di norme e relazioni che permettono agli individui di agire collettivamente” (Woolcock e Narayan, 2000) e di poter formare gruppi di auto-aiuto (Solava, 2006).

2.2 I gruppi come strumento di *empowerment* di genere

Sono numerosi i casi di organizzazioni governative e ONG che nei loro programmi di riduzione della povertà si rivolgono a gruppi di donne; il loro obiettivo principale è la promozione dell'auto-impiego tra i poveri.

Il gruppo informale a livello di comunità è ritenuto il mezzo più efficace per svolgere funzioni finanziarie quali il micro-credito e per sviluppare le risorse umane: acquisizione di capacità, salute, alfabetizzazione, ecc. È un'importante fonte di sostegno al di fuori della famiglia. Il gruppo è inoltre l'intermediario tra il programma e i suoi beneficiari e influenza il risultato del progetto, ma gli studi non hanno individuato quale sia la dimensione della sua influenza.

Nelle aree rurali, spesso le donne vivono isolate dalla sfera pubblica, in relazioni di subordinazione di genere e di classe. La mobilitazione delle donne comincia con un processo di incremento della consapevolezza dell'esistenza di un insieme di comuni interessi che può dare loro la forza e l'opportunità di organizzarsi. Ad esempio in Bangladesh, la formazione dei gruppi non è spontanea, ma indotta dall'esterno (Mahmud, 2002); in altri casi, come vedremo successivamente per il Burkina Faso, la creazione di raggruppamenti ed associazioni è invece autonoma.

Nel caso dei programmi di sviluppo, la formazione dei gruppi informali segue linee guida comuni: in seguito a sopralluoghi nei villaggi, ne viene individuato uno, all'interno del quale è scelto un *target*. Attraverso interviste si individua la domanda locale di *input* necessari alla realizzazione del programma; dopodiché i lavoratori sul campo contattano le donne che fanno parte del *target* e le incoraggiano ad esporre i problemi comuni, proponendo la possibilità di un'azione collettiva. Attraverso i colloqui gli operatori cercano di individuare la donna che ha maggiori possibilità di mobilitare le altre a formare un gruppo; generalmente ha doti di *leadership*, maggiori capacità comunicative e talvolta più istruzione. La decisione per una donna di far parte di un gruppo è una decisione familiare, legata all'opinione del marito, della famiglia estesa, dei vicini.

La formazione di nuovi gruppi è facilitata dall'effetto dimostrazione: se ci sono esempi di gruppi che hanno avuto successo, è più facile crearne di nuovi.

I gruppi si mobilitano attorno a diverse funzioni, che possono essere di “efficienza” o di “richiesta”.

In molte economie di sussistenza, la funzione di efficienza consiste nel creare una base economica per le donne, normalmente attraverso la formazione di un fondo cassa al quale esse possono

attingere e utilizzare per investire in attività relativamente remunerative. Il fondo è costituito da piccole somme che le donne raccolgono ogni settimana e mettono nella cassa comune, con la funzione di capitale di investimento e assicurazione contro i momenti di crisi. Talvolta la funzione di risparmio è percepita come più importante di quella del credito.

Il fondo comune è utilizzato per attività remunerative individuali o collettive; nel primo caso si tratta generalmente di attività tradizionali femminili, mentre quelle collettive sono più ambiziose e possono includere attività non tradizionali.

Il fondo del gruppo può aumentare la capacità di contrattazione delle donne sul mercato, permettendo loro investimenti vantaggiosi.

Il denaro del fondo può inoltre essere utilizzato per prestiti individuali alle partecipanti, anche per prevenire il ricorso agli usurai (Mahmud, 2002).

Le funzioni di richiesta dei gruppi informali consistono nella creazione di una base politica per le donne, all'interno di una situazione di subordinazione sia di genere che di classe: il gruppo fornisce una base di supporto che dà loro un senso di solidarietà contro differenti tipi di oppressione. Questo senso di appartenenza viene costruito e rafforzato attraverso la partecipazione alle riunioni regolari e il risparmio settimanale collettivo.

In alcuni casi la funzione di "richiesta" è quella fondamentale, è la forza che unisce il gruppo; talvolta lo è la funzione di efficienza, ma nella maggior parte dei casi le due funzioni si affiancano.

Il funzionamento del gruppo si basa su relazioni interne di cooperazione, fiducia e reciprocità, combinate con relazioni di potere e controllo e incentivi materiali. Nella maggior parte dei casi la *leadership* è di lungo termine e cambia solo in casi eccezionali quali malattia, responsabilità di famiglia, migrazione, solo in rari casi la mancanza o perdita di fiducia. La *leadership* è ricoperta da un numero ristretto di persone: presidente, segretaria e tesoriera sono i ruoli principali e spesso sono assegnati a chi ha avuto un ruolo attivo nella mobilitazione.

La coesione dipende dal fatto che tutti operino in linea con gli interessi collettivi e lo stesso vale per la *leadership*.

Il monitoraggio e la supervisione non sono molto visibili: le severe regole di inclusione fanno in modo che gli elementi più problematici non siano accettati sin dall'inizio. Spesso i partecipanti fanno parte dello stesso vicinato o sono parenti, è quindi più facile il controllo e la pressione sociale è più facilmente esercitabile.

Sia nella letteratura che dalle interviste condotte nell'ambito della ricerca empirica, le donne riferiscono di benefici materiali derivanti dalle attività collettive, ma quantificare il guadagno non è semplice a causa della scarsa registrazione contabile. Parlano inoltre di benefici in termini di autostima e sicurezza come risultato degli incontri periodici e del guadagno economico derivante dalla propria attività. Si sentono maggiormente rispettate all'interno della comunità e dai loro

clienti; riferiscono talvolta anche di miglioramenti in termini di relazioni familiari, di maggior controllo delle risorse e maggior potere di contrattazione.

È possibile affermare che il contesto socio-economico della comunità, che forma le norme di comportamento all'interno delle relazioni sociali, è importante per la messa in atto di strategie e per il funzionamento dei gruppi informali.

Il contesto all'interno del quale si forma il gruppo può essere favorevole oppure ostile alla mobilitazione di donne povere all'interno della comunità. Ciò può influire fortemente sul funzionamento e sugli obiettivi del gruppo e rallentarne il raggiungimento. Il supporto di organizzazioni alla mobilitazione di donne povere allo scopo di ridurre la povertà è anche un fattore influente per la determinazione della composizione del gruppo, per le sue dinamiche e per la distribuzione dei profitti dell'azione collettiva (Mahmud, 2002).

3 Contesto territoriale della ricerca: il Burkina Faso

3.1 Contesto economico

Il Burkina Faso è caratterizzato da una crescita debole che lo rende uno dei paesi più poveri al mondo, da un'ampia incidenza della povertà tra la sua popolazione e da una produzione rivolta soprattutto al settore primario, e in particolare al cotone, che fa sì che l'economia sia sensibile alle fluttuazioni del prezzo di tale prodotto e vulnerabile agli shock climatici quali la siccità.

Nell'ultimo decennio, tra il 1997 ed il 2008, la performance economica ha avuto un andamento irregolare, sia nella crescita complessiva dell'economia, sia a livello individuale. I due indicatori viaggiano paralleli, con un punto di minimo nel 2000, corrispondente al -1% del PIL pro-capite e al 2% del PIL dovuto alla riduzione del prezzo del cotone, e un punto di massimo nel 2003, corrispondente al 5% di incremento del PIL pro-capite e all'8% di quello nazionale. Il recupero è avvenuto grazie alla forte ripresa del settore del cotone e all'ottima produzione di cereali in seguito ad una soddisfacente stagione delle piogge (AfDB/OECD, 2008).

La *performance* economica è legata fortemente all'andamento dei prezzi dei beni primari, del cotone in particolare, altamente volatili. Il principale problema dell'economia burkinabé, così come per la maggior parte dei PVS, è determinato dalla mancanza di diversificazione della produzione.

La crescita è inoltre legata alla formazione del capitale. Dopo un picco di crescita nel 1997 in cui il tasso d'investimento in percentuale del PIL ha raggiunto il 28,7% e nel 2000, dove ha raggiunto il 28,4%, la percentuale si è ridotta, stabilizzandosi attorno al 19%.

Nell'ultimo decennio, la composizione del PIL non ha visto mutamenti nell'importanza relativa dei diversi settori produttivi, ciò significa che il settore principale resta quello dei servizi, seguito dall'agricoltura e dall'industria.

Tuttavia varia il peso che ciascun settore ha nella composizione del PIL: nei primi tre anni del decennio, l'agricoltura, in particolare la produzione di cotone, ha quasi la stessa importanza dei servizi, mentre l'industria resta nettamente inferiore, costituendo circa il 20% del PIL, ed è prevalentemente industria agro-alimentare e di trasformazione del cotone.

Lo scarso peso dell'industria è riconducibile alle difficoltà di diversificazione, all'alto costo dei fattori, in particolare dell'energia, a una pesante imposizione fiscale su un ristretto numero di industrie e a scarsi vantaggi comparati, in particolare in capitale umano (AfDB/OECD, 2004).

Segue un biennio di forte calo del peso del settore primario dovuto, come già accennato, al calo del prezzo del cotone, di forte crescita dei servizi e di un discreto incremento dell'industria. Va ricordato in ogni caso che il contesto è quello di un sensibile calo del PIL. Infine, dal 2002 la situazione trova il suo equilibrio: l'agricoltura si stabilizza attorno al 34%, l'industria a circa il 22% e i servizi al 44% circa.

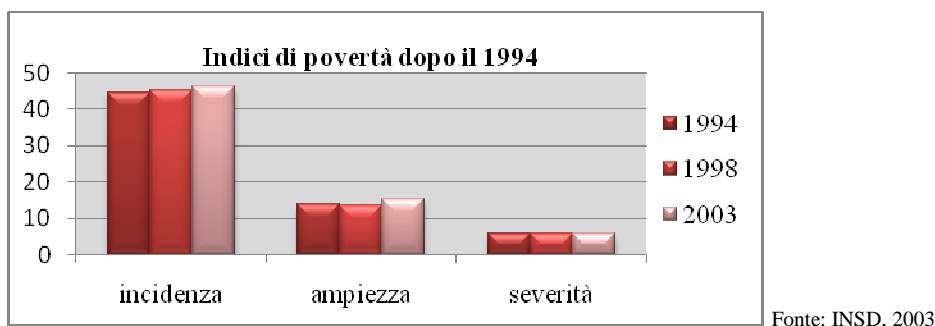
L'inflazione si è mantenuta contenuta anche se piuttosto variabile: in media 2,4%, con un massimo del 6% nel 1996 e di nuovo nel 2005 ed un minimo negativo, -1%, nel 1999.

L'andamento irregolare è legato principalmente alla consistente variabilità dei prezzi dei beni agricoli, ma allo stesso tempo è contenuto dall'appartenenza del Burkina Faso alla UEMOA, Unione Economica e Monetaria dell'Africa Occidentale, e alle politiche monetarie da questa stabilite.

La bilancia commerciale mostra forti *deficit*, in particolare tra il 2000 e il 2001 e nel 2005 a causa del deterioramento delle ragioni di scambio dei prodotti primari, in particolare del cotone che rappresenta il principale prodotto d'esportazione, seguito dal bestiame e dall'oro, a fronte di importazioni costituite per un terzo da macchinari, per il 30% da beni semi-lavorati, da carburante, 18%, e da prodotti alimentari. Il primo *partner* commerciale è l'Europa, con la metà dei commerci, seguita dall'UEMOA e in particolare la Costa d'Avorio, con circa un quarto (AfDB/OECD, 2007).

3.2 Caratteristiche e dinamiche della povertà in Burkina Faso

Grafico 3: Indici di povertà del 1994, 1998, 2003



L'ultima indagine governativa sulle condizioni di vita delle famiglie burkinabé svolta nel 2003 individua la soglia di povertà a 82.672 f cfa (146 €) annui pro capite. Al di sotto di questa soglia si trova il 46,4% della popolazione, 1,9 punti più del 1994 (44,5%) e 1,1% più del 1998 (45,3%).

L'ampiezza della povertà è leggermente aumentata, dopo una relativa stabilizzazione, tra il 1994 ed il 2003: dal 13,9% al 13,7% al 15,5%, mentre la severità è rimasta stabile nel tempo: 6%, 5,9%, 5,9% (INSD, 2003).

Dalla stessa inchiesta emerge che il livello medio di spesa annuale per nucleo familiare è stimato attorno a 866.381 f cfa (circa 1.531 €), ossia 72.198 f cfa (128 €) mensili. Per l'alimentazione è utilizzato il 47,9% delle spese, in particolare per l'acquisto di cereali.

La struttura dei consumi mostra che presso i poveri i due terzi delle spese familiari è rivolta all'acquisto di alimenti, contro il 43,3% presso i non poveri. Anche l'autoconsumo ha un'importanza fondamentale per i poveri, copre infatti il 51% del fabbisogno alimentare; i cereali rappresentano il principale consumo alimentare (55%), in particolare miglio e sorgo.

A livello di spese non alimentari, l'autoconsumo copre il 41% dei bisogni dei poveri contro il 17,7% dei non poveri. L'affitto, la legna ed il carbone, il sapone, le spese per le cerimonie e la sanità sono le principali voci di spesa per le famiglie povere, mentre per i non poveri l'affitto costituisce la spesa maggiore, seguita dalla sanità ed al terzo posto le cerimonie (INSD, 2003).

La povertà in ambiente urbano si è accentuata sia dal punto di vista dell'incidenza che della profondità ed ha un peso crescente nella determinazione della povertà nazionale. In effetti tutti gli indici di povertà relativi alle zone urbane sono quasi raddoppiati tra il 1994 ed il 2003.

Tabella 1: Indici di povertà in base all'ambiente

Indici di povertà	1994	1998	2003
Incidenza			
urbana	10,4	16,5	19,9
rurale	51	51	52,3
nazionale	44,5	45,3	46,4
Ampiezza			
urbana	2,5	4	5,5
rurale	16,1	15,7	17,9
nazionale	13,9	13,7	15,5
Severità			
urbana	0,9	1,5	2,2
rurale	7	6,8	6,8
nazionale	6	5,9	5,9
Contribuzione			
urbana	3,8	6,1	7,8
rurale	96,2	93,9	92,2
nazionale	100	100	100

Fonte: INSD Rapports d'analyse de la pauvreté 1994, 1998, 2003

Nonostante l'aggravarsi della povertà urbana, la povertà resta essenzialmente un fenomeno rurale: l'incidenza in zona rurale della povertà supera la metà della popolazione, come indicato nella tabella 1. L'incremento dell'incidenza in ambito rurale è accompagnata dal peggioramento in

termini di ampiezza e di severità e ciò può indicare un aggravamento della povertà durevole in questo ambiente che contribuisce per il 92,2% alla povertà nazionale (ISND, 2003).

Nel 2005 il Burkina Faso era il 176° paese su 177 per quanto riguarda lo sviluppo umano, con un valore di 0,370 (UNDP, 2007/2008). Negli anni l'indice ha avuto un *trend* in costante aumento, rimanendo tuttavia a livelli molto bassi. Complessivamente si può dire che lo sviluppo umano del Burkina Faso è caratterizzato da una speranza di vita alla nascita molto bassa, circa 51 anni, il che significa che gli individui sono esposti a un forte rischio di morte precoce; da uno scarso accesso alla conoscenza, solo il 29,3% dei ragazzi in età scolare studia e gli adulti che sanno leggere e scrivere sono il 23,6% e da un reddito pro-capite relativamente ridotto pari a 1.213\$ US PPP (UNDP, 2007-2008).

Mentre l'indice di sviluppo umano HDI misura il raggiungimento di determinati *standard*, l'indice di povertà umana per i paesi in via di sviluppo HPI-1 misura le privazioni nei tre ambiti dello sviluppo umano. Il valore dell'indice è compreso tra 0 e 100.

L'HPI-1 del Burkina Faso ha conosciuto un aumento di 6,9 punti tra il 2001 e 2002 prima di vedere una regressione di 11,8 punti tra il 2002 ed il 2006, passando da un valore di 58,6 nel 2001, a 65,5 nel 2002 e poi raggiungere 53,7 nel 2006.

Nella classificazione mondiale dell'Indice di Sviluppo Umano, il Paese resta sempre agli ultimi posti: 93° su 94 paesi nel 2001, 95° su 95 nel 2002 e 131° su 135 nel 2006 (UNDP, 07-08).

3.3 Genere e povertà in Burkina Faso

La situazione femminile dal punto di vista sociale, economico, politico e culturale è ancora caratterizzata da disparità uomo-donna a discapito di quest'ultima.

Le donne contribuiscono più degli uomini all'incidenza globale della povertà (52% contro 48%) e la severità della povertà presso le donne è largamente superiore rispetto al suo valore presso gli uomini.

Tabella 2: Indici di povertà per genere

Indice di povertà	Incidenza	Profondità	Severità	Contribuzione
Donne	47,1	15,9	7,3	52
Uomini	45,7	15,3	6,9	48

Fonte: ISND, 2003

Il ritardo di scolarizzazione femminile costituisce un freno alla partecipazione delle donne al settore moderno, dove rappresentano solo il 21% degli impiegati nella pubblica amministrazione e solamente il 5% nelle società private del settore moderno. A livello della vita pubblica, nonostante

il netto miglioramento avuto, le donne continuano ad essere poco rappresentate in Parlamento, nel Governo e negli alti livelli dell'amministrazione centrale e comunale (ISND, 2003).

Il valore del GDI, *gender-related development index*, che misura le divergenze di genere nello sviluppo umano, colloca il Burkina Faso al penultimo posto della classifica mondiale (176° su 177), con un valore di 0,364 su una scala compresa tra 0 e 1, mentre il GEM, *gender empowerment measure*, che si riferisce alla partecipazione femminile ai processi decisionali, non è disponibile per questo paese.

La povertà femminile può essere ricondotta a diversi tipi di ragioni: economiche, giuridiche, politiche e istituzionali, socio-culturali e familiari.

Nella categoria delle cause economiche rientra il peso degli incarichi familiari e del lavoro domestico e di cura che richiede un impiego di tempo ed energie tale da limitare la possibilità di svolgere un lavoro retribuito; la difficoltà di accesso ai mezzi e alle tecniche moderne di produzione; la precarietà e la bassa produttività delle attività generatrici di reddito svolte dalle donne, nonché la segregazione delle donne in attività tradizionali a basso reddito.

Nella categoria delle cause giuridiche, politiche e istituzionali, rientrano essenzialmente la non conoscenza dei propri diritti da parte delle donne e il fatto che non li esercitino sebbene siano presenti nei codici civili e di famiglia. I diritti più elementari: il diritto alla parola, all'istruzione, all'impiego, il diritto di realizzarsi, ecc. spesso sono ignorati e così le donne ne restano prive. La non partecipazione o la scarsa partecipazione delle donne alla sfera decisionale sia a livello familiare che comunitario e statale rafforza la loro condizione di povertà.

Infine gli elementi socio-culturali e familiari che favoriscono e inaspriscono la situazione di povertà sono: le discriminazioni di genere che fin dalla nascita le bambine possono subire; l'educazione familiare ricevuta, rivolta a insegnare alle ragazze ad essere sottomesse e passive; la scarsa istruzione, l'accesso insufficiente ai servizi sanitari e di pianificazione familiare e di conseguenza anche l'alto tasso di fecondità, in media più di 6 figli per donna. Permangono convenzioni sociali: la società accetta malvolentieri che una donna guadagni più di suo marito; infine alcune situazioni familiari quali la poligamia o la vedovanza, ma anche l'indebolimento delle reti di solidarietà familiare come conseguenza dei cambiamenti sociali e il rischio di accuse di stregoneria a carico di donne anziane, sono fattori di rischio e vulnerabilità (INSD, 2004).

4 Le associazioni femminili in Burkina Faso: un caso studio

4.1 Introduzione

Le associazioni femminili sono sostenute e auspicate sia dai governi degli Stati africani che dalle organizzazioni di cooperazione internazionale per motivi differenti. Rappresentano una possibile soluzione collettiva agli squilibri tra i numerosi impegni e responsabilità e le scarse risorse a disposizione delle donne.

Le associazioni femminili sono numerose e diffuse sia in ambiente urbano che rurale e tale popolarità può essere spiegata attraverso tre principali elementi: i bisogni pratici delle donne, gli incentivi delle organizzazioni di cooperazione internazionale e gli interventi statali.

I bisogni pratici si riferiscono alle loro condizioni di vita precarie. Le donne urbane mantengono le stesse responsabilità nei confronti dei figli in termini di istruzione, sanità, ecc. che hanno le donne rurali, ma non dispongono più delle risorse tradizionali per assolverle. Non hanno più accesso al campo di famiglia per contribuire all'alimentazione familiare o commercializzare i prodotti; non possono più contare sull'appoggio tradizionale della famiglia allargata: l'organizzazione in gruppi può costituire una soluzione per affrontare la situazione (Champagne, 1991).

Con la grande siccità del 1973 che ha colpito il Sahel, la popolazione ha potuto constatare come gli apparati statali non fossero efficaci nel contrastare i disastri provocati dalla calamità naturale. In seguito a questo evento negativo, la popolazione ha individuato nella creazione di organizzazioni di base autonome uno strumento per unire gli sforzi e affrontare le situazioni avverse (Lecomte, 2002). Nel 1975 è stata fondata dal governo di allora la *Fédération des Femmes Voltaïques*, per raggruppare le principali associazioni di promozione femminile: *l'Amitié africaine*, *l'Entraide Féminine*, *l'Association des Femmes Voltaïques* e *l'Association des Veuves et Orphelins* e avere così un interlocutore unitario piuttosto che una pluralità di soggetti.

Dalla rivoluzione del 1983, con l'elaborazione dello slogan "una donna, un reddito", lo Stato ha mobilitato gli agenti sociali attorno alle organizzazioni femminili e molte sono nate su iniziativa pubblica, sotto forma pre-cooperativa, con l'obiettivo di promuovere le attività produttive, o come organizzazioni di quartiere o gruppi di villaggio, organizzati da animatrici dipendenti dai Centri Regionali di Promozione Agricola.

Nel corso degli anni '80, come molti governi africani, il Burkina Faso ha fondato una struttura femminile statale: *l'Union Féminine Burkinabé*, UFB, soppiantando la Federazione, per la partecipazione delle donne allo sviluppo, in un'ottica di decentralizzazione. In ogni quartiere di ogni provincia del Paese viene aperto un ufficio dell'UFB con il compito di raggruppare le donne e realizzare attività a loro favore. Le donne hanno effettivamente risposto positivamente.

Accanto a queste associazioni di tipo governativo, già si trovavano associazioni spontanee che tra gli anni '80 e '90 si sono moltiplicate.

Negli anni '90 sono state elaborate le normative attualmente vigenti che regolamentano l'associazionismo: la legge n° 10/92/ADP riguardante la libertà d'associazione e la legge n° 014/99/AN riguardante le società cooperative ed i *groupements* (Champagne, 1991).

Viene considerata un'associazione "ogni gruppo di persone fisiche o morali, nazionali o straniere, a vocazione permanente, con scopi non lucrativi e che abbia come obiettivo la realizzazione di obiettivi comuni, in particolare nel settore culturale, sportivo, sociale, spirituale, religioso, scientifico, professionale o socio-economico".

La legge 10/92/ADP prevede dunque che le associazioni svolgano attività non lucrative quali possono essere la formazione professionale, la sensibilizzazione, la coordinazione e l'organizzazione dei gruppi più piccoli; possono dunque svolgere azioni di bene pubblico con un obiettivo d'interesse generale, in particolare in settori quali lo sviluppo economico, sociale e culturale del paese o di una regione.

È inoltre prevista la possibilità di creare unioni, federazioni e vari tipi di raggruppamenti di grado superiore tra associazioni che operano negli stessi ambiti.

La legge che si occupa della regolamentazione dei *groupements* è la n° 014/99/AN e regolamenta anche le cooperative, le unioni di cooperative o di *groupements*, le federazioni o confederazioni di cooperative o di *groupements*.

I *groupements* sono definiti come "tutti quegli organismi volontari di persone, a carattere sociale e soprattutto economico che godono di personalità morale e i cui membri hanno interessi comuni".

È dunque previsto che siano i *groupements* a svolgere le attività produttive generatrici di reddito, o AGR, piuttosto che le associazioni, sebbene, come vedremo più avanti, anche le associazioni facciano produzione.

Anche i *groupements* possono fondersi e costituire un'unione.

Sia per le associazioni che per i *groupements* è prevista una procedura di registrazione ed entrambe le tipologie godono di agevolazioni fiscali.

4.2 Metodologia

La ricerca è stata condotta mediante interviste basate su questionari semi-strutturati, somministrati alle donne di associazioni e gruppi femminili, in genere alla presidentessa, alla segretaria e/o alla tesoriera.

I contatti delle associazioni ci sono stati forniti dalla Camera di Commercio, dal Ministero per la Promozione della Donna e dalle sue sedi locali (*Maison de la Femme*), che in alcune occasioni hanno provveduto ad organizzare gli incontri, dall'ong CISV e talvolta per conoscenza da parte di un'associazione di altre associazioni.

Complessivamente sono stati intervistati 63 tra *groupements* e associazioni, in diverse zone del paese, impegnate in diverse attività generatrici di reddito.

Il questionario è strutturato in otto parti principali: la prima parte sui dati generali relativi all'associazione e alle associate, quali il nome, l'anno di fondazione, l'età, l'istruzione e lo stato civile delle partecipanti, i motivi della fondazione, gli obiettivi statutari, le attività svolte; la seconda parte è rivolta al funzionamento: periodo di attività, strumenti di lavoro utilizzati, produzione effettuata, redditività delle attività, reperimento delle materie prime e destinazione della produzione, modalità di distribuzione e di utilizzo degli utili; la terza parte riguarda le difficoltà incontrate dall'associazione e dalle sue partecipanti; seguono le sezioni relative ai vantaggi che derivano dall'essere in un gruppo, al legame col territorio, ai progetti per l'avvenire, alle dinamiche di genere e infine una parte dedicata alle raccomandazioni e ai suggerimenti delle associazioni per un loro migliore funzionamento.

Nello svolgimento concreto dell'inchiesta ho incontrato diverse difficoltà: ad esempio concetti apparentemente universali possono assumere connotazioni e significati molto diversi. Ho riscontrato una concezione del tempo differente: il concetto occidentale di tempo prevede una divisione in unità omogenee, anche se è tutt'altro che omogeneo, infatti c'è il tempo in cui si lavora e quello in cui non si lavora. Chiedendo ad esempio "Quanto sapone produce l'associazione ogni giorno di lavoro?" la risposta spesso si riferiva alla produzione complessiva che richiede due giorni. Anche per quanto riguarda l'età le risposte non sono sempre state semplici. Spesso non sanno contare e anziché dire l'età si riferivano all'anno di nascita o non conoscevano l'anno di nascita per la mancanza di una registrazione all'anagrafe.

Il concetto di ricavo, *recette*, e di guadagno, *bénéfice*, spesso vengono confusi ed è stato utile ricorrere al termine in lingua locale: "*abrijoli soro calò condò/ san condò*" "quanto guadagnate al mese/l'anno?"; "*tonon*" = profitto.

La contabilità è tenuta raramente.

Difficoltà linguistiche dovute ad una conoscenza elementare o assente della lingua francese e alla necessità di tradurre dalle lingue locali, in particolare nei villaggi, hanno cancellato molte sfumature.

4.3 Caratteristiche generali delle associazioni

La ricerca è stata effettuata, come già accennato, in diverse regioni del Burkina Faso, in particolare Centre, Hauts Bassins, Cascades, Centre-Ouest e Sud-Ouest su un gruppo di 63 associazioni e *groupements*, con la seguente ripartizione:

Tabella 3: Regione

Regione	Numero interviste	Percentuale
Centre	17	27,0%
Hauts Bassins	20	31,7%
Cascades	8	12,7%
Centre-Ouest	10	15,9%
Sud-Ouest	8	12,7%
Total	63	100%

Considerando una ripartizione tra villaggi, piccole città e città, la maggioranza delle inchieste è avvenuta in ambiente urbano, 38 interviste (60,3%), nelle piccole città 18 interviste (28,6%), infine nei villaggi 7 interviste (11,1%), ma considerando solamente due categorie, ambiente rurale e urbano, nei villaggi le interviste sono 14 e nelle città 49.

Le associazioni sono formate da un numero maggiore di persone, sia nel momento della fondazione (43,64 media, 36 mediana, 61,577 dev. std) che al momento dell'inchiesta (67,83 media, 40 mediana, 71,413 dev. std) rispetto ai *groupements* (35,15 media, 25 mediana, 27,037 dev. std al momento della fondazione e 57,97 media, 32 mediana, 78,713 dev. std attualmente).

Delle 63 organizzazioni, 34 sono *groupements*, 24 associazioni, 2 cooperative e tre appartengono ad altre categorie quali unioni, collettivi, ecc. e la maggior parte è registrata (87,3%).

Nel corso del capitolo sarà utilizzato il termine associazione per indicare sia le associazioni che le altre tipologie di organizzazioni.

L'età media delle organizzazioni è di 11,68 anni e la mediana è di 10 anni. Considerando l'età indicata dalla mediana, i *groupements* risultano leggermente più vecchi delle associazioni, 12 anni contro 10, mentre le cooperative 20 anni, anche se non sono in numero statisticamente rilevante. Si

nota inoltre una concentrazione della nascita di organizzazioni attorno alla metà degli anni '90 e nella prima metà del decennio corrente. Nei villaggi le organizzazioni sono di più recente creazione (8,93 media, mediana 7,5 anni), mentre in città sono di più vecchia data (12,48 media 13 anni mediana).

Numerose organizzazioni sono anche gruppi di risparmio rotativo: 29 (46%) fanno la *tontine* e 34 non la fanno o hanno smesso di farla (54%). Le cifre versate e la periodicità dei versamenti varia da un'associazione all'altra. La cifra più frequentemente versata è di 500 f cfa con frequenza mensile (9 su 29), talvolta anche cifre maggiori (5.000 f cfa) con la stessa frequenza (7 su 29). In media la cifra versata settimanalmente dalle donne dei gruppi che si dedicano anche al risparmio rotativo è di 507,76 f cfa (mediana 250 f cfa). La cifra ricevuta in prestito è spesso utilizzata per le attività individuali, quali il piccolo commercio.

Le donne dell'associazione vivono spesso nello stesso quartiere o villaggio: per più di un terzo delle associazioni (36,4%) il 100% delle partecipanti è dello stesso quartiere o villaggio; solo nel 25% dei casi meno della metà delle donne vive vicino.

Le associazioni operano prevalentemente a livello locale (58,1%) o microlocale (12,9%), a livello regionale l'8,1%, nazionale l'11,3% e internazionale il 9,7%. Il livello territoriale d'azione non è legato alla tipologia dell'associazione.

Molte associazioni o *groupements* fanno parte di strutture più grandi, quali unioni, collettivi, associazioni (63,5%) come ad esempio il *Collectif DAFRA*, che riunisce gruppi che svolgono diverse attività, il *Collectif GAFREH*, l'*Association FADEFWSW*, la *Coordination des Associations Dolotières de Kadiogo*, che coordina tutte le associazioni di produttrici di birra locale di miglio della provincia di Kadiogo⁴, *MUNYU*, *Association WOUOL*, che raggruppa produttori e trasformatori di mango, l'*Union Départemental des Producteurs de Riz* e molti altri. Il 41,3% delle Unioni opera a livello regionale ed il 14,3% a livello nazionale, solo l'1,6% opera anche a livello internazionale e il 3,2% solo a livello locale. In alcuni casi i gruppi pagano alla struttura di livello superiore una quota d'iscrizione annuale di circa 5.000 f cfa.

Per entrare a far parte di un'associazione, nel 68,25% dei casi viene versata una quota d'iscrizione (in media 2.076 f cfa, mediana 1.000 f cfa, moda 500 f cfa) che può andare da 100 f cfa a 30.000 f cfa⁵. Generalmente la somma è versata una sola volta, ma in alcuni casi (12,7%) la quota è annuale.

Le motivazioni alla base della creazione delle associazioni sono numerose. Le più frequenti sono la ricerca di una fonte di reddito per le donne che ne fanno parte (24% delle risposte), il mutuo sostegno in caso di difficoltà quali malattie, spese per le cerimonie quali battesimi, matrimoni,

⁴ Provincia all'interno della quale si trova la capitale Ouagadougou.

⁵ È il caso di un'associazione che si occupa di formazione professionale.

funerali, 23,3%. In questi casi la cassa dell'associazione viene usata per concedere prestiti alle associate da rimborsare con o senza interesse o a titolo di dono.

Seguono, in ordine di importanza, il desiderio di maggiore autonomia finanziaria ed *empowerment* femminile attraverso l'appartenenza al gruppo (11,6% delle risposte), con la stessa percentuale (9,3% delle risposte) la possibilità di ricevere formazione e sensibilizzazione e l'ottenere un prestito o sovvenzione riservati a gruppi organizzati. Per formazione e sensibilizzazione si intendono le attività di apprendimento di una professione o di attività, quali ad esempio la tessitura, la tintura, la produzione di sapone, di burro di karité, le confezioni, ecc., ma anche l'alfabetizzazione.

Tabella 4: Ragioni della creazione dell'associazione

Ragioni della creazione	Numero casi	Percentuale di risposte
Fonte di reddito	31	24,0%
Solidarietà, sostegno reciproco	30	23,3%
Indipendenza economica, <i>empowerment</i>	15	11,6%
Formazione e sensibilizzazione	12	9,3%
Finanziamento, sovvenzione	12	9,3%
Lavorare insieme	11	8,5%
AGR	7	5,4%
Valorizzazione dei prodotti locali	6	4,7%
Scambio di idee	5	3,9%
Totale	129	100,0%

La sensibilizzazione può riguardare diversi argomenti, come la prevenzione della diffusione di malattie come malaria, HIV/AIDS, ecc. o i diritti umani e delle donne, talvolta organizzati dal Ministero della Promozione della Donna, in particolare in occasione dell'8 marzo.

Per quanto riguarda i prestiti e le sovvenzioni, essere in un gruppo aumenta le possibilità di ottenere un credito dal settore finanziario formale: è frequente che sia l'associazione a fornire le garanzie alla banca e a ricevere ufficialmente il prestito per ripartirlo in seguito tra i *groupements* al fine di fornire loro i mezzi necessari a svolgere le attività generatrici di reddito o affinché essi a loro volta lo ripartiscano tra le associate per lo svolgimento di attività individuali. È questo il caso ad esempio dell'*Association WOUOL* e del *Collectif DAFRA*.

L'8,5% delle risposte indica la volontà di lavorare insieme, per una migliore organizzazione del lavoro; la possibilità di svolgere un'attività economica compare nel 5,4% delle risposte, mentre la valorizzazione dei prodotti locali, dell'artigianato o delle risorse naturali, nel 4,7% dei casi. Ad esempio la grande diffusione di alberi di karité e di manghi ha indirizzato le attività di trasformazione verso questi settori.

La motivazione meno frequente, indicata solo nel 3,9% dei casi è lo scambio di idee, sebbene l'aspetto sociale emerga spesso nei vantaggi, come vedremo più avanti.

L'importanza delle diverse motivazioni cambia tra campagna e città: nei villaggi la motivazione più frequente è la solidarietà (25,8% delle risposte), a causa forse della situazione di maggiore precarietà, seguita dalla ricerca di fonte di reddito (22,6% delle risposte). Lavorare insieme è più importante nei villaggi (12,9% delle risposte) che in città (6,7% delle risposte), probabilmente per la natura del lavoro agricolo che risulta più agevole e produttivo se effettuato in gruppo; anche la valorizzazione dei prodotti locali è una motivazione più frequente in campagna (6,5% contro 3,8%) che in ambiente urbano.

In città le motivazioni più importanti sono: la fonte di reddito (22,9%), la solidarietà (21%), l'indipendenza economica (11,4%) e il finanziamento o sovvenzione (10,5%).

Le ragioni della creazione delle associazioni non coincidono necessariamente con gli obiettivi statutari. L'obiettivo principale è comunque la ricerca di una fonte di reddito (27,5% delle risposte), seguita dall'*empowerment* e indipendenza economica delle donne (22,5% delle risposte). Poi vengono riportate le AGR (14,4% delle risposte) e subito dopo altri obiettivi non classificati.

La solidarietà e la ricerca di finanziamenti e sovvenzioni sono gli obiettivi meno indicati negli statuti (0,6%).

Si notano differenze tra città e campagna per quanto riguarda la formazione e sensibilizzazione, più frequentemente indicate nello statuto delle associazioni urbane (13,7% delle risposte) che rurali (5,6% delle risposte), la solidarietà è più frequente in città che nei villaggi (11,3% contro 5,6% delle risposte), mentre l'obiettivo di svolgere attività generatrici di reddito è più frequente nelle campagne (16,7% contro 13,6% delle risposte).

In relazione al tipo di attività svolte, lo scopo di ottenere una fonte di reddito è importante per i gruppi che praticano l'allevamento (80%), la tintura (71,4%) e la produzione di burro di karité (60%). La formazione e sensibilizzazione è rilevante per i gruppi di tessitrici (60%) e l'*empowerment* e la valorizzazione dei prodotti locali risultano ragioni fondamentali per tutte le associazioni di confezioni (100%).

In relazione all'origine dell'iniziativa della creazione dell'organizzazione, il 77,4% delle associazioni risulta frutto dell'iniziativa delle donne stesse, e in particolare della presidentessa, che decidono di organizzarsi. Il restante 22,6% è nato da iniziative esterne: iniziative di altre associazioni (6,8%), dello Stato (4,8%), dei produttori di mango o di riso allo scopo di trasformare i prodotti (4,8%). A questo proposito è opportuno segnalare che le attività di questi gruppi si concentrano infatti nella trasformazione agroalimentare (71,4%) e nella fabbricazione di sapone e cosmetici (21,4%).

Anche nel caso dei gruppi di origine endogena le attività sono prevalentemente di trasformazione agroalimentare (48,9%), ma sono anche rilevanti l'agricoltura e orticoltura (23,4%), la produzione di sapone (21,3%) e di burro di karité (19,1%).

L'iniziativa esogena della creazione dell'associazione è più frequente nei villaggi: il 55% delle associazioni rurali è nato su iniziativa esterna al villaggio, mentre nelle città solo il 18,75% e in entrambi i casi fanno parte di strutture, unioni o associazioni più ampie da cui talvolta hanno avuto origine (*Collectif DAFRA, MUNYU, Association WOUOL, Association des Tisseuses de Kadiogo*).

Per le associazioni che hanno avuto una spinta esogena, gli obiettivi principali sono la fonte di reddito o lotta alla povertà (31,6% delle risposte) e l'*empowerment* e l'indipendenza economica (26,3% delle risposte); per i gruppi nati spontaneamente gli obiettivi hanno lo stesso ordine di importanza, ma con minore enfasi (26,1% e 21,8% delle risposte).

Le ragioni sociali di scambio di idee nei gruppi d'origine esogena non sono menzionate, mentre sono importanti la solidarietà (24,1% delle risposte), la fonte di reddito (20,7% delle risposte), la formazione e sensibilizzazione e l'indipendenza delle donne (13,8% delle risposte). Per i gruppi di origine endogena la ragione più importante è la fonte di reddito (22,9% delle risposte), seguita subito dopo dalla solidarietà e sostegno reciproco (21,9% delle risposte) e a parità d'importanza l'accesso a crediti o sovvenzioni e l'*empowerment* e l'indipendenza economica (10,5% delle risposte).

Ogni associazione ha un organo esecutivo, composto in media da 8 elementi, minimo 3, massimo 17, ma spesso sono solo 6 e comprendono almeno una presidentessa, una segretaria e una tesoriera, come previsto dalla normativa.

Le rappresentanti sono scelte per elezione nella totalità dei casi rilevati; la durata del mandato può essere di 2 anni (38,9%), 3 anni (50%) o a vita (11,1%). L'organo dirigente si riunisce in media una volta al mese (il 5% si riunisce 2 volte l'anno, il 70% una volta al mese, il 25% due volte al mese), mentre l'assemblea generale una volta (88,2% dei casi), massimo due l'anno (11,8% dei casi).

Anche per gli elementi dell'organo dirigente, così come per le associate, è stato calcolato un indice per il livello di istruzione: basso, medio, alto⁶. Il 45% delle dirigenti ha un livello d'istruzione

⁶ L'indice è stato calcolato attribuendo ad ogni associazione un punteggio di 0 o 1 per ogni classe d'istruzione (analfabete, scuola primaria, scuola secondaria, scuola superiore), a seconda che la percentuale di elementi della dirigenza con quel livello di studio superasse o meno la media complessiva (o, nel caso delle analfabete, ne fosse al disotto): 24,4% per le analfabete, 48,2% per il livello elementare, 20,6% per il secondario e 6,7% per il superiore. Se le rappresentanti analfabete sono in percentuale superiore alla media verrà attribuito uno 0, se inferiore verrà dato 1; per le altre classi di istruzione verrà attribuito 0 se la percentuale di rappresentanti con quel livello di istruzione è al disotto della media e 1 se è al disopra. Sommando i punteggi delle diverse classi per ogni organo dirigente si hanno risultati compresi tra 0 e 3: gli 0 e gli 1 sono stati abbinati al livello basso di istruzione (1), i due al livello medio (2) e i tre al livello elevato (3).

basso, il 32% ha un livello medio e il 22% un livello elevato. Nonostante il basso livello d'istruzione, durante le interviste è emerso un forte spirito d'intraprendenza e notevole dinamicità da parte di molte presidentesse e donne delle associazioni.

L'analisi della varianza ANOVA non mostra nessuna correlazione significativa tra livello d'istruzione della dirigenza e profitto unitario giornaliero.

Più della metà delle associazioni (54,1%) intervistate svolgono azioni a sostegno del villaggio o del quartiere in cui ha sede il gruppo, in particolare attraverso la pulizia delle strade e dei luoghi pubblici (36,21% delle attività), di sensibilizzazione su temi sanitari e non solo (20,69%), assistenza ai soggetti più deboli quali orfani, bambini poveri, handicappati, 15,52%, corsi di alfabetizzazione e formazione, in particolare per ragazze povere (15,52%), la partecipazione alla costruzione di infrastrutture quali centri sanitari o pompe per l'acqua (6,9%) e altri tipi di assistenza (5,16%).

Le associazioni urbane sostengono maggiormente il proprio quartiere con azioni di pubblica utilità: sono infatti il 58,8% le associazioni che svolgono questo tipo di attività, mentre nei villaggi la percentuale è del 35,3% ed è rivolta alla costruzione di infrastrutture, attività che in città non è svolta da alcuna associazione, e alla nettezza urbana.

4.4 Caratteristiche delle associate

Le caratteristiche analizzate sono: l'età, lo stato civile e il livello d'istruzione delle associate.

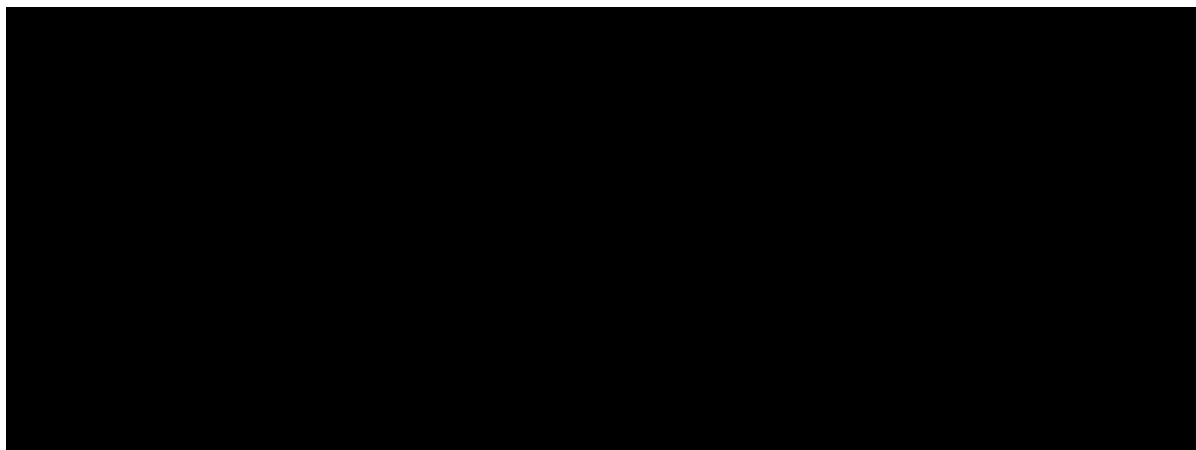
La classe d'età più frequente tra le donne delle associazioni è quella compresa tra i 31 e i 55 anni che comprende il 66,06% delle aderenti, seguita dalla classe 19-30 anni (21,12%), da quella superiore ai 55 anni (10,27%) e infine le giovani costituiscono un gruppo marginale (2,45%).

Questa suddivisione tra classi d'età è presente sia in città che nei villaggi, con delle differenze nelle percentuali: le giovani sono presenti maggiormente nelle città (2,9% contro 0,9%), a causa probabilmente anche della presenza tra le associazioni intervistate di centri di formazione professionale frequentati da ragazze, così come le donne tra i 31 e i 55 anni (67,6% in città, 61,9% nei villaggi), mentre nei villaggi sono più numerose le donne tra i 19 e i 30 (25,4% nei villaggi contro 19,8% nelle città) e le più anziane (12,64% nei villaggi contro 9,55% nelle città).

La classificazione delle associazioni in base allo stato civile delle associate, a differenza di quella in base all'età, presenta differenze significative tra città e campagna.

Mediamente, sulla totalità delle associazioni, senza distinzione di luogo di residenza, risulta più numerosa la categoria delle donne sposate monogamiche (38,48%), seguita da quella delle vedove (24,11%), delle sposate poligamiche (22,19%), delle nubili (11,16%) e infine delle divorziate/separate (3,3%).

Grafico 4: Stato civile delle associate



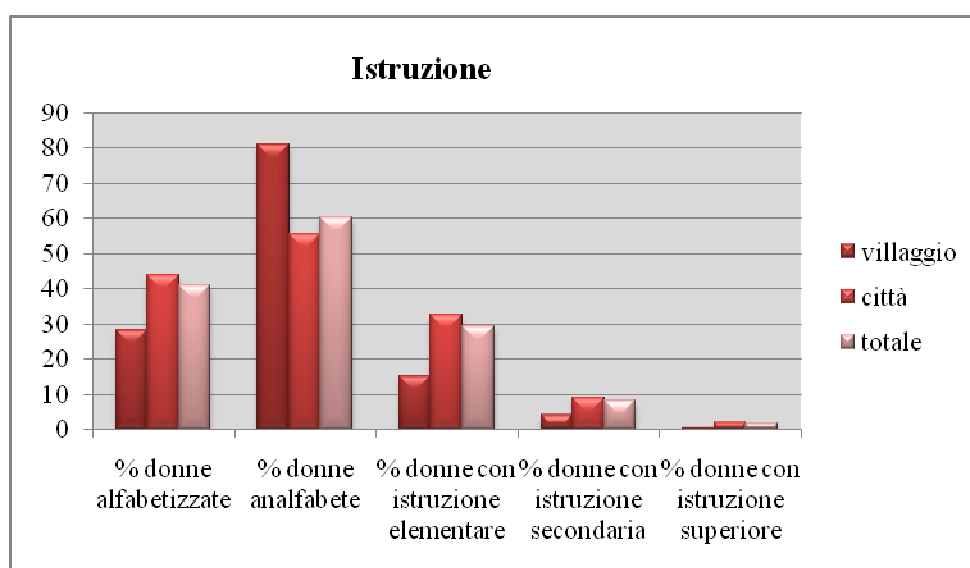
L'ordine d'importanza delle categorie non cambia per le città, ma la percentuale delle donne sposate monogamiche è sensibilmente superiore alla media (43,31%), mentre per le unioni poligame è inferiore (16,2%). La percentuale di nubili non si discosta molto dalla media, mentre per le vedove non c'è quasi differenza tra città e villaggi.

Nei villaggi la classe più numerosa è quella della donne sposate poligamiche, che rappresenta il 41,44%, seguita dalle vedove, col 23,65%, dalle sposate monogamiche (22,94%) e infine dalle nubili (8,18%).

Sia in città che in campagna il tasso di fecondità è piuttosto elevato, in media 5 figli per donna, più alto nei villaggi (5,43 figli per donna) che in città (4,95 figli per donna).

La maggior parte delle aderenti alle associazioni è analfabeta, in media il 60%; meno di un terzo ha un'istruzione elementare, l'8,2% ha frequentato la scuola secondaria e solo l'1,7% ha un grado d'istruzione superiore.

Grafico 5: Istruzione in base al luogo di residenza

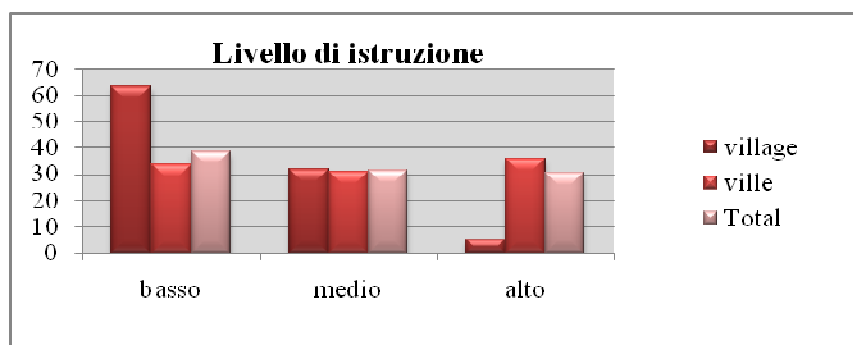


Differenze sostanziali sono presenti tra città e villaggi: in ambiente urbano il livello di istruzione è superiore, in media le analfabete sono il 55% delle associate contro l'81% delle donne dei villaggi,

il 32% ha frequentato le elementari, il 9% la scuola secondaria e circa il 2% quella superiore. In ambiente rurale le associate che hanno frequentato la scuola primaria sono il 15%, il 4% ha fatto la scuola secondaria e lo 0,4% ha un livello di istruzione superiore. Anche per quanto riguarda l'alfabetizzazione, in città la quota di donne che ha seguito corsi è del 44%, mentre nei villaggi il 28%.

Per classificare le associazioni in base al livello di istruzione delle associate è stato elaborato un indice suddiviso in tre classi (basso, medio, alto), come già fatto in precedenza nel caso della dirigenza⁷.

Grafico 6: Livello di istruzione



41 associazioni si collocano nella categoria di basso livello di istruzione (38% del totale), 33 associazioni si collocano nella categoria di medio livello (31,1%) e 32 nel livello elevato (30,2%).

Il grafico indica come la quota di associazioni con basso livello d'istruzione sia più elevata in ambiente rurale (63,2% in ambiente rurale, 33,3% in ambiente urbano), mentre le associazioni con un alto livello di istruzione sono prevedibilmente più numerose in città (35,6% delle associazioni urbane e 5,3% di quelle rurali).

⁷ L'indice è stato calcolato attribuendo ad ogni associazione un punteggio di 1 o 2 per ogni classe d'istruzione (analfabete, scuola primaria, scuola secondaria, scuola superiore) a seconda che la percentuale di associate con quel livello di studio superasse o meno la media complessiva corrispondente a ciascun livello (o, nel caso delle analfabete, ne fosse al disotto): tali medie sono 60,1% per le analfabete, 29,4% per il livello elementare, 8,2% per il secondario e 1,7% per il superiore. Se le donne analfabete sono in percentuale superiore alla media verrà attribuito 1, se inferiore verrà dato 2; per le altre classi di istruzione verrà attribuito 1 se la percentuale di donne con quel livello di istruzione è al disotto della media e 2 se è al disopra. Sommando i punteggi per ogni associazione si hanno risultati compresi tra 4 e 8: i 4 sono stati abbinati al livello basso d'istruzione (1), i 5 e i 6 al livello medio (2) e i 7 e gli 8 al livello elevato (3).

4.5 Caratteristiche delle attività

Le caratteristiche osservate delle attività sono: il tipo di attività, l'utilizzo di mezzi di produzione, la durata del lavoro, la redditività, le risorse finanziarie utilizzate, l'organizzazione della produzione e della vendita, la modalità di divisione degli utili tra l'associazione e le associate e le modalità di utilizzo.

Ogni associazione svolge in media 1,7 attività: il 57,8% svolge una sola attività, il 26,6% ne svolge due, l'11,9% tre, il 2,8% quattro e solo lo 0,9% svolge 5 attività. La maggioranza delle attività svolte riguardano la trasformazione agroalimentare: essiccazione di frutta e verdura, preparazione di riso *parboiled*, preparazione di succhi di frutta, di passate di pomodoro, produzione di *soumbala*⁸, preparazione di *bissap*⁹, di pasta d'arachidi o olio di semi di sesamo.

Grafico 7: Attività

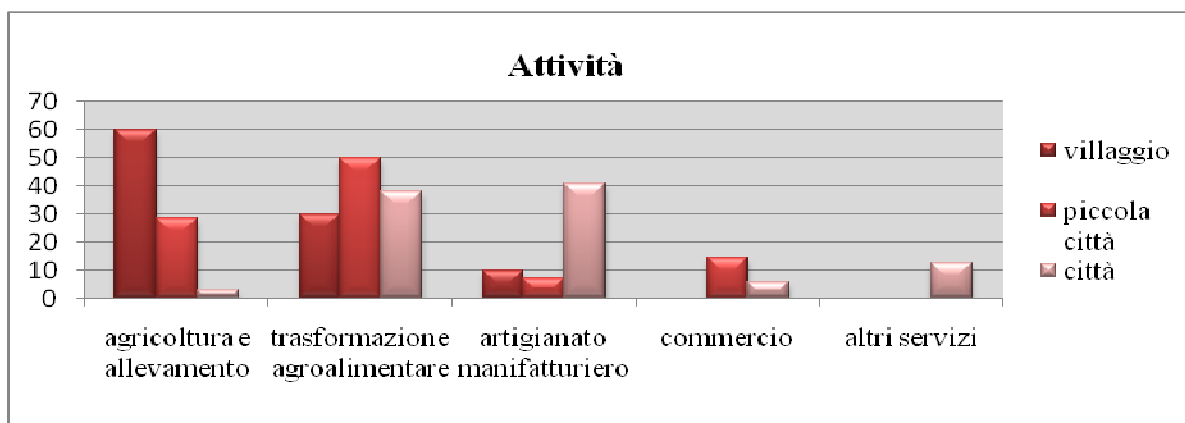


Tabella 5: Attività

Attività	Numero casi	Percentuale
Agricoltura e orticoltura	11	10,1%
Allevamento	5	4,6%
Trasformazione agroalimentare	34	31,2%
Confezioni	1	0,9%
Tintura	7	6,4%
Artigianato	4	3,7%
Tessitura	6	5,5%
Burro di karité	10	9,2%
Fabbricazione di sapone, cosmetici	13	11,9%

⁸ Insaporitore per salse a base di semi di *neré*.

⁹ Preparato granulare o infuso per bevanda rinfrescante.

Ceramica	1	0,9%
Commercio prodotti agroalimentari	7	6,4%
Piccolo commercio	1	0,9%
Ristorazione	4	3,7%
Nettezza urbana	5	4,6%
Totale	109	100,0%

La branca più frequente è quella della trasformazione e artigianato manifatturiero che raccoglie il 69,7% di tutte le attività svolte, seguita dall'agricoltura e allevamento (14,7%), da altri servizi (8,3%) e infine dal commercio (7,3%).

Tabella 6: Branche d'attività

Branche d'attività	Numero casi	Percentuale
Agricoltura e allevamento	16	14,7%
Trasformazione e artigianato manifatturiero	76	69,7%
Commercio	8	7,3%
Altri servizi	9	8,3%
Totale	109	100,0%

I gruppi in ambiente rurale hanno meno attività rispetto a quelli delle città: in media le associazioni dei villaggi svolgono 1,4 attività, prevalentemente agricoltura e orticoltura (42,9% delle associazioni di villaggio), trasformazione agroalimentare (42,9%) e allevamento (21,4%). Le associazioni cittadine hanno invece in media 1,8 attività: anche in questo caso prevale la trasformazione agroalimentare (57,1%), la produzione di sapone (24,5%) e di burro di karité (16,3%).

La maggior parte delle associazioni le cui aderenti hanno un livello di istruzione basso si dedica all'agricoltura ed orticoltura (26,8%), attività effettuata esclusivamente da gruppi con basso livello di istruzione, alla trasformazione agroalimentare (22%), alla fabbricazione di sapone (17,1%) e alla preparazione di burro di karité (9,8%). La trasformazione agroalimentare è l'attività a cui le associazioni le cui partecipanti hanno un livello d'istruzione medio si dedicano prevalentemente, 30%, seguita dalla produzione di burro di karité (15,2%), dalla produzione di sapone e dall'allevamento (12,1%). Infine, per quanto riguarda i gruppi maggiormente istruiti, le attività

prevalenti sono di nuovo la trasformazione agroalimentare, che è più importante che per le associazioni con bassa e media istruzione (43,8%), la ristorazione (12,5%) e la tessitura (9,4%).

L'agricoltura e l'allevamento sono prevalentemente svolti da gruppi poco istruiti (75%), la trasformazione agroalimentare e l'artigianato manifatturiero e gli altri servizi sono attività trasversali ai diversi livelli d'istruzione, mentre il commercio è prevalentemente effettuato dai gruppi di medio livello (50%).

La maggior parte dei gruppi (83,6%) possiede dell'attrezzatura o del materiale per le attività produttive collettive. Il valore complessivo dell'attrezzatura è in media, per quei gruppi che lo possiedono, di 3.624.703 f cfa (la mediana è 1.300.500 f cfa e la moda 1.500.000 f cfa)¹⁰.

La maggioranza dei gruppi ha un'attrezzatura di valore inferiore a 1.500.000 f cfa (56,9%, 31 gruppi su 52), il restante 40,4% è al di sopra di questa cifra. Disaggregando per luogo il valore dell'attrezzatura, la mediana relativa ai villaggi corrisponde a 500.000 f cfa, mentre per le città è di 890.250 f cfa.

Ogni attività è svolta con diversa continuità, frequenza e da un numero di persone diverso. In media ad ogni attività partecipano circa 26 persone per 6-7 ore al giorno, 12 giorni al mese per 9 mesi circa.

L'agricoltura e l'orticoltura sono attività tipicamente stagionali, svolte nei mesi dell'*hivernage*¹¹, durano infatti in media 3 mesi.

Quasi tutte le attività sono svolte nel resto dell'anno perché le piogge rendono difficile il lavoro, specialmente se non si ha una sede adeguata o un'attrezzatura in grado di funzionare anche senza sole, ad es. essiccatoi a gas oltre a quelli solari: è il caso della trasformazione agroalimentare, se effettuata con attrezzatura tradizionale, la produzione di burro di karité perché è un'attività che può essere svolta solo all'aperto ed è necessario un ambiente asciutto, il commercio di prodotti agroalimentari come conseguenza delle difficoltà nella loro produzione, la ristorazione di strada e la nettezza urbana.

Altre attività che non sono influenzate dall'ambiente come l'artigianato, le confezioni, la tessitura, la produzione di ceramiche, la tintura e la produzione di sapone, se è disponibile una sede o semplicemente un portico o tettoia, sono svolte durante tutto l'anno.

Il 43% delle associazioni lavora 8 ore al giorno, il 44,9% lavora meno di 8 ore e il 13% lavora fino a 12 ore. Una giornata lavorativa di 7-8 ore è più frequente nelle attività di agricoltura e orticoltura, trasformazione agroalimentare e nelle attività artigianali: tintura, confezioni, tessitura, ceramica, commercio, produzione di burro di karité, ristorazione.

¹⁰ Alcuni gruppi hanno sottolineato come negli ultimi anni il prezzo del materiale sia fortemente aumentato, le stesse cose acquistate in tempi recenti risultano avere un valore molto più alto e ciò può causare distorsioni nei confronti.

¹¹ Stagione delle piogge che va da giugno a settembre circa.

All'allevamento è dedicata poco più di un'ora al giorno; alla nettezza urbana e alla raccolta dei sacchetti di plastica che invadono strade e campi, circa 3 ore e mezza e la fabbricazione di sapone richiede poco più di 4 ore di lavoro effettivo, a cui si aggiungono alcune ore di attesa per la solidificazione del preparato. Non ci sono differenze nelle ore lavorate in campagna e quelle lavorate in città, la media si aggira per entrambe attorno alle 6 ore e mezza.

Più di un terzo (36,4%) delle attività è effettuato poco meno di una volta a settimana, la metà (51,4%) meno di due volte a settimana (9 giorni al mese), due terzi fino ad un massimo di 15 giorni al mese e un 20% tutti i giorni.

Le attività dove le lavoratrici sono più numerose sono l'allevamento, dato che si tratta prevalentemente di un'attività individuale, a livello domestico, di 3-4 animali al massimo, con 64 donne in media, l'agricoltura (34 persone circa), la trasformazione agroalimentare e l'artigianato (31 donne), la produzione di burro di karité e il commercio di prodotti agroalimentari (27 donne). Le confezioni, il piccolo commercio e la ristorazione sono effettuate da un numero ristretto di donne: rispettivamente 5, 2 e 6.

Per poter confrontare la redditività delle differenti attività, è stato calcolato il profitto giornaliero per donna, ponderato per i giorni al mese e per i mesi all'anno lavorati, ipotizzando una giornata lavorativa di 8 ore¹².

La branca che presenta il profitto unitario giornaliero più significativo è quella degli altri servizi, in cui rientrano ristorazione e nettezza urbana, in media 2.186 f cfa, seguiti dall'artigianato manifatturiero (in media 1.277 f cfa), dalla trasformazione agroalimentare (in media 1.206 f cfa), dall'agricoltura e allevamento (in media 788 f cfa) e infine dal commercio (548 f cfa). Se si considera il valore della mediana l'ordine cambia: al primo posto rimangono gli altri servizi (961 f cfa), poi la trasformazione agroalimentare (493,5 f cfa), l'artigianato manifatturiero (436 f cfa), il commercio (252 f cfa) e infine l'agricoltura e l'allevamento (241 f cfa).

Tabella 7: Redditività delle 5 classi d'attività

Classi di attività	Media F cfa	Mediana F cfa	Minimo F cfa	Massimo F cfa
Agricoltura e allevamento	788,47	241,24	1,03	7.149,25
Trasformazione agroalimentare	1.206,28	493,50	5,56	22.222,33

¹² Il profitto giornaliero per donna o profitto unitario giornaliero non va inteso come salario o come ciò che la lavoratrice percepisce, ma come produttività del lavoro. È la differenza tra costi e ricavi diviso il numero delle lavoratrici, tenendo in considerazione il numero di ore lavorate. Il reddito effettivo percepito dalla singola donna verrà trattato più avanti (p. 36), col termine remunerazione effettiva.

Artigianato manifatturiero	1.277,57	436,54	69,23	8.300,00
Commercio	547,70	252,37	2,20	1.388,75
Altri servizi	2.185,72	961,54	211,62	7.500,00
Totale	1.206,08	450,00	1,03	22.222,33

Il profitto più alto corrisponde a 22.222 f cfa per la trasformazione agroalimentare, più precisamente la produzione di riso *parboiled*, mentre quello più basso corrisponde a 1,03 f cfa per l'agricoltura. Complessivamente il profitto unitario giornaliero medio è di 1.206 f cfa, ma c'è una forte dispersione, indicata da una deviazione standard di 2.582, mentre la mediana è di 450 f cfa.

La redditività delle diverse attività è più elevata nella regione Centre, dove si trova la capitale, con un profitto unitario giornaliero medio di 1.550 f cfa (e uno mediano di 1.120 f cfa), seguita dalla regione dell'Hauts Bassins, dove si trova la seconda città più importante del paese, Bobo-Dioulasso, con un profitto medio di 1.343 f cfa (e uno mediano di 390 f cfa), dal Sud-Ouest con 1.086 f cfa (ma con un valore mediano di 108 f cfa che lo fa scendere all'ultimo posto), dal Centre-Ouest con 998 f cfa e infine da Cascades con 506 f cfa, queste ultime due regioni con un valore mediano molto simile a quello dell'Hauts Bassins (374 f cfa e 380 f cfa).

Oltre alle differenze regionali ce ne sono anche tra città e villaggi: il profitto unitario giornaliero delle attività ha un valore medio di 2.083 f cfa in ambiente rurale, mentre in città di 1.017 f cfa (416,6 mediana e 5.127 dev. std. rurali, 453 mediana e 1.574 dev. std. urbane¹³) e la remunerazione effettiva delle associate è in media di 400 f cfa nei villaggi e di 777 f cfa nelle città (rispettivamente valore mediano 148 f cfa e 599 f cfa dev. std. contro 312 f cfa di mediana e 975 dev. std.).

Più specificatamente, le attività più redditizie, se si guarda il profitto medio, sono: la ristorazione (2.771 f cfa), le confezioni (1.904 f cfa), la produzione di sapone e cosmetici (1.740 f cfa); se invece consideriamo la mediana, le attività migliori sono le confezioni (1.904 f cfa), la ristorazione (1.687 f cfa) e il piccolo commercio (1.282 f cfa).

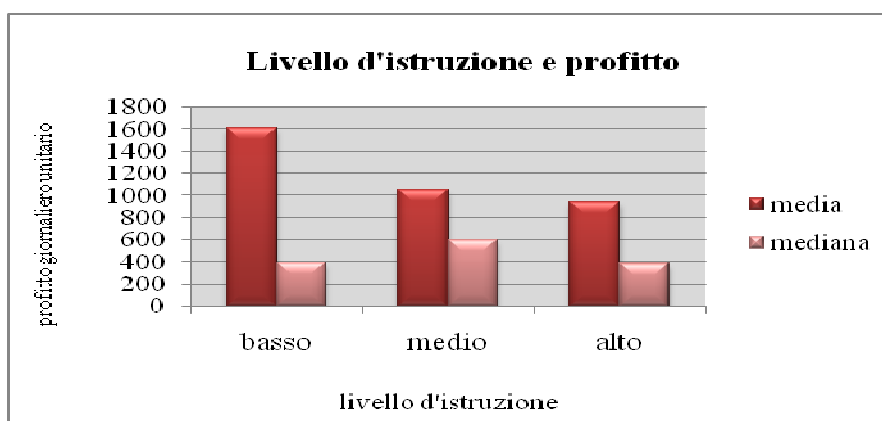
Abbiamo distinto tre classi di profitto che corrispondono ad un livello basso se il profitto unitario giornaliero è inferiore a 285,7 f cfa, medio se compreso tra i 285,7 f cfa e 800 f cfa ed elevato se superiore ad 800 f cfa. Se consideriamo le quattro diverse branche di attività, la metà delle associazioni che svolgono attività di agricoltura e allevamento, si trova nella classe di profitto più bassa, così come per il commercio, mentre la branca della trasformazione e dell'artigianato manifatturiero è equamente divisa tra le tre classi di profitto; per quanto riguarda infine gli altri servizi, due terzi delle associazioni si trovano nella classe di profitto più elevata.

¹³ La forte dispersione rende la media non significativa, la mediana è più indicativa.

Tabella 8: Branca d'attività e classe di profitto

Branca d'attività	Basso	Medio	Elevato	Totale
Agricoltura e allevamento	50,0%	35,7%	14,3%	100,0%
Trasformazione e artigianato manifatturiero	31,6%	36,8%	31,6%	100,0%
Commercio	50,0%	12,5%	37,5%	100,0%
Altri servizi	11,1%	22,2%	66,7%	100,0%

Normalmente il profitto aumenta all'aumentare del livello di istruzione. In questo caso non accade così: il livello di reddito non è correlato al livello di istruzione. Il profitto unitario giornaliero corrispondente al livello di istruzione più basso è di 1.612 f cfa in media, quello corrispondente al livello intermedio è di 1.046 f cfa e quello corrispondente al livello d'istruzione più alto è di 938 f cfa. L'analisi della varianza ANOVA non indica nessun tipo di relazione tra i due fattori, $F=1,553$; $\text{significatività}=0,217$.

Grafico 8: Relazione tra livello d'istruzione e profitto

Una possibile spiegazione dell'assenza di relazioni dirette tra livello d'istruzione e reddito può essere ricondotta alla modalità di distribuzione dei profitti: le associazioni con livello di istruzione elevato spesso distribuiscono un salario alle associate, che viene contabilizzato nei costi, riducendo in questo modo il profitto finale, mentre le associazioni con livello d'istruzione basso ricorrono meno frequentemente alla distribuzione di un salario e in molti casi non c'è nessuna ripartizione, alzando in questo modo il profitto complessivo.

È anche possibile ipotizzare che siano più elevati i costi relativi all'utilizzo della sede: affitto, energia elettrica, acqua, guardiano, ecc. Il 60% circa delle associazioni con scarsa istruzione non ha una sede, mentre quasi l'80% di quelle più istruite ne ha una, di proprietà o in affitto. Anche l'utilizzo di attrezzature può comportare dei costi, ad esempio in termini di energia o manutenzione: il valore più elevato dell'attrezzatura in possesso dei gruppi più istruiti può indicare una tecnologia più complessa e dunque più costosa da utilizzare.

Poiché, come vedremo nel paragrafo relativo alle modalità di ripartizione dei profitti tra associazioni e associate, gran parte dei profitti rimane nella cassa del gruppo, si è calcolata anche la remunerazione effettiva delle lavoratrici per classe di attività. Per le singole associate, la remunerazione effettiva maggiore proviene dagli altri servizi, seguiti dall'artigianato, dalla trasformazione agroalimentare, dal commercio e infine dall'agricoltura e dall'allevamento. La remunerazione media effettiva delle donne è di 710 f cfa al giorno (quella mediana di 300 f cfa).

Tabella 9: Remunerazione effettiva delle associate per classe d'attività

Classi di attività	Media F cfa	Mediana F cfa	Minimo F cfa	Massimo F cfa
Agricoltura e allevamento	249,15	25,00	0	2.383,00
Trasformazione agroalimentare	566,42	340,86	0	2.000,00
Artigianato manifatturiero	860,28	350,00	0	4.150,00
Commercio	342,83	75,00	0	1.282,05
Altri servizi	1.922,50	2.222,20	141,10	4.444,44
Totale	710,14	300,00	0	4.444,44

Il 68,25% delle associazioni prevedono il pagamento da parte delle aderenti di una quota associativa di adesione che va da un minimo di 100 f cfa ad un massimo di 30.000 f cfa, con una media di 2.077 f cfa, ma le cifre più frequenti sono 500 f cfa o 1.000 f cfa. La quota è più elevata in città (2.166 f cfa in media, 500 mediana, 5.192 dev. std.) che nei villaggi (1.687 f cfa, 1.000 mediana, 1.308 dev. std.) e nella trasformazione agroalimentare (2.214 f cfa), negli altri servizi (700 f cfa) piuttosto che nell'agricoltura e allevamento (444 f cfa) e nel commercio (200 f cfa).

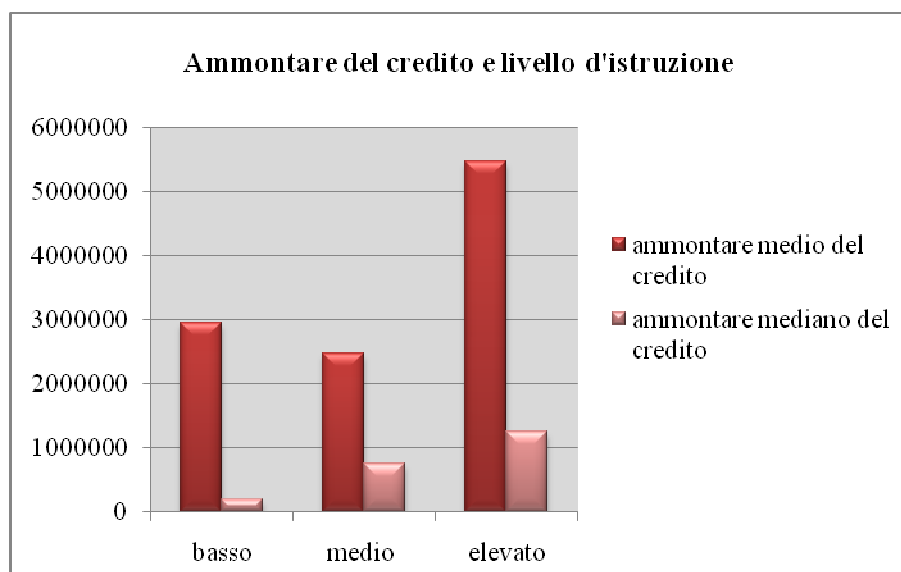
La quota associativa di adesione in alcuni casi deve essere versata dalle associate una volta l'anno (12 associazioni) e 4 associazioni pagano una quota associativa al collettivo o unione del quale fanno parte, attorno ai 5.000 f cfa l'anno.

Le donne di 50 associazioni (79,36%) partecipano al rafforzamento della cassa comune con versamenti periodici, *cotisation*, mensili nel 47,6% dei casi, settimanali nel 19%, annuali nell'11,1%, ogni 15 giorni in 1 caso, di ammontare medio di 73 f cfa a settimana (ammontare minimo: 10 f cfa, massimo: 375 f cfa). Anche in questo caso la cifra è più alta nelle associazioni urbane (78 f cfa a settimana) che in quelle rurali (49 f cfa a settimana), in particolare per la branca dell'agricoltura e allevamento (62 f cfa, mediana).

Più della metà delle associazioni ha ricevuto un prestito (54%): il 59,2% delle associazioni cittadine (valore mediano del credito 775.000 f cfa) ed il 35,7% di quelle di villaggio (valore mediano del

credito 50.000 f cfa). La cifra presa in prestito va da 50.000 f cfa a 44.000.000 f cfa con una media, poco rappresentativa, di 3.525.822 f cfa (mediana 712.000 f cfa), prevalentemente dalla *Caisse Populaire* (12 gruppi) e dai fondi statali per lo sviluppo delle attività femminili FAARF (12 gruppi). I gruppi che hanno un maggior livello di istruzione ricevono prestiti di ammontare più alto di quelli meno istruiti: in media, i gruppi con livello basso ricevono prestiti di 2.962.470 f cfa (200.000 f cfa mediana, 7.860.556 f cfa dev. std), quelli di livello medio prestiti da 2.305.556 f cfa (750.000 f cfa mediana, 2.467.849 f cfa dev. std.) e quelli con elevata istruzione prestiti da 5.465.625 f cfa (1.250.000 f cfa mediana, 1.109.000 dev. std).

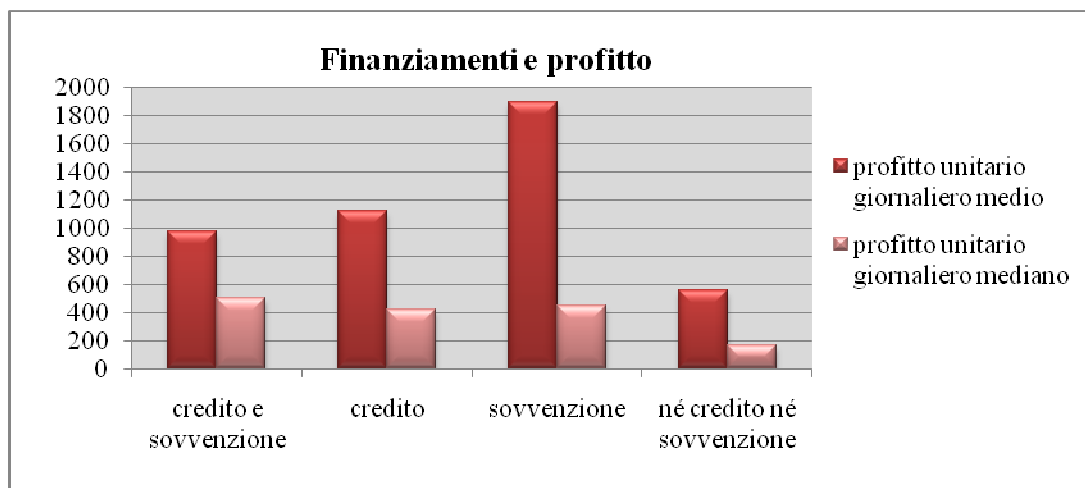
Grafico 9: Ammontare del credito e livello d'istruzione



Il 66,7% (42) delle associazioni ha beneficiato di una sovvenzione (il 92,9% delle associazioni rurali e il 60,4% di quelle urbane) del valore medio di 67.653.353 f cfa (valore mediano di 1.750.000 f cfa), più elevato nelle associazioni di villaggio (media 342 milioni f cfa, mediana 9.750.000 f cfa, 774,3 milioni f cfa dev. std.) che in quelle di città (media 8.757.643 f cfa, mediana 1.300.000 f cfa, dev. std. 32,95 milioni).¹⁴

¹⁴ Questa differenza a favore dei gruppi di villaggio può essere ricondotta al fatto che diversi gruppi rurali sono stati contattati attraverso l'ong che li sovvenzionava. Si ha quindi un problema di sovra rappresentazione dei gruppi rurali sovvenzionati.

Grafico 10: Finanziamento e profitto



Le sovvenzioni possono essere sottoforma di denaro, ma anche di attrezzature, di formazione, di edifici, di terreni per la costruzione di sedi o centri per le attività o di materie prime. I donatori sono prevalentemente istituzioni di cooperazione internazionale (Canada, Paesi Bassi, Unione Europea, Stati Uniti, Italia, Francia, Spagna, Germania, Taiwan, Banca Mondiale), ONG, lo Stato (*Ministère de la Promotion de la Femme, Action Sociale...*) o altre associazioni locali.

Il 41,9% delle associazioni ha ottenuto sia prestiti che sovvenzioni, il 38,7% ha ottenuto uno dei due, il 19,4% né prestiti né sovvenzioni.

In cassa, al momento dell'indagine, c'erano in media 973.181 f cfa (mediana 75.000 f cfa); il 77,8% delle associazioni possiede un conto in banca.

Il valore mediano del profitto giornaliero unitario è più elevato per le associazioni che hanno ottenuto crediti o sovvenzioni o entrambi (tra i 500 f cfa e i 423 f cfa), mentre per quelle che non hanno potuto accedere a questo genere di risorse il valore è di 168 f cfa.

Gran parte delle attività viene svolta da tutte le associate insieme (67,3%), in particolare per le attività di ristorazione, di produzione di ceramica, di fabbricazione del sapone, nell'agricoltura, tintura e confezioni. Il 21,2% delle attività è svolto in sottogruppi specializzati, in particolare nella produzione di burro di karité e nella trasformazione agroalimentare; le attività individuali sono minoritarie (11,5%) e riguardano l'allevamento, come già accennato infatti si tratta di un'attività prevalentemente domestica, la tessitura, che può essere svolta anche a domicilio, e il piccolo commercio.

Quando l'attività è organizzata in sottogruppi e ognuno si specializza in una fase della produzione il profitto giornaliero unitario medio è di 1.630 f cfa (mediana 479 f cfa, dev. std 4.725 f cfa), contro i 1.126 f cfa del lavoro tutte insieme (mediana 443 f cfa, dev. std 1.775 f cfa) e i 991 f cfa (mediana 768 f cfa, dev. std. 1.179 f cfa) del lavoro individuale.

Il 57,4% delle associazioni ha un locale adibito al lavoro collettivo: una sede, di proprietà o in affitto, un campo collettivo se si occupano di attività agricole, un magazzino per le banche di cereali

o un ristorante. Nei casi in cui non ci sia un luogo apposito, si lavora nel cortile della presidentessa o a domicilio, nel caso di lavoro individuale.

Nella quasi totalità dei casi è l'associazione ad occuparsi dell'acquisto delle materie prime (96,7%), solo in un caso esso è effettuata individualmente da ciascun membro, in un altro dalla presidentessa e in un'altro ancora non è previsto l'acquisto di materie prime.

Anche la vendita della produzione è effettuata prevalentemente dall'associazione (82,3%), nel resto dei casi se ne occupano le associate individualmente. Il luogo di vendita più frequente è il mercato (19 associazioni), seguono le botteghe e gli alimentari (16 associazioni). Molte sono le associazioni che esportano (13 associazioni) o hanno un locale riservato alla vendita, nella sede o in città (12 associazioni); 9 associazioni lavorano su ordinazione e vendono direttamente ai commercianti, 5 espongono e vendono nelle fiere, altrettante a domicilio e infine 3 forniscono il servizio mensa nei servizi pubblici.

Nella metà delle associazioni in cui le donne lavorano individualmente, anche la vendita è individuale, in quelle dove si lavora tutte insieme solo il 14,5% vende individualmente e in quelle dove la produzione è organizzata in sottogruppi specializzati solo il 9,5%.

Tabella 10: Organizzazione del lavoro e profitto

Organizzazione del lavoro	Frequenza	Percentuale di casi	Profitto unitario giornaliero
Individuale	12	11,5%	991,6532
Tutte insieme	70	67,3%	1.126,4728
Sottogruppi specializzati	22	21,2%	1.629,7280
Totale	104	100%	1.218,2570

Tabella 11: Acquisto materie prime e profitto

Acquisto di materie prime è effettuato da:	Frequenza	Percentuale di casi	Profitto unitario giornaliero
L'associazione	99	97,11%	991,99
Ciascun membro individualmente	1	0,96%	1.259,17
Altri	2	1,92%	5.000
Totale	102	100%	1.073,20

Tabella 12: Vendita e profitto

Vendita effettuata da:	Frequenza	Percentuale di casi	Profitto unitario giornaliero
L'associazione	83	80,95%	1.132,264
Ciascun membro	18	17,14%	1.090,712

individualmente			
Altri	2	1,90%	150,119
Totale	103	100%	1.105,932

In media le associazioni versano in cassa poco meno di due terzi (63,46%) dei profitti complessivi. Numerose associazioni non effettuano alcun tipo di distribuzione degli utili: 42 associazioni (il 39,3%) versano nella cassa il 100% del profitto derivante dall'attività economica, mentre il 6,5% ridistribuisce la totalità dei guadagni.

Le associazioni che svolgono attività di agricoltura e orticoltura, artigianato e produzione di burro di karité sono quelle che destinano le percentuali più elevate di profitto alla cassa: 85,5% nel primo caso (100 di mediana), 78,75% nel secondo (84 di mediana) e 77,30% nel terzo (91 di mediana); le associazioni che si occupano di confezioni, di produzione di ceramiche e di piccolo commercio distribuiscono il 100% dei loro profitti.

Il denaro della cassa viene usato dalla gran parte dei gruppi (55 associazioni, 87,3%) come fondo di gestione per l'acquisto di materie prime per la produzione successiva; 28 associazioni (il 44,44%) lo utilizza per concedere piccoli prestiti alle associate, di cifre comprese tra i 5.000 f cfa e i 25.000 f cfa, applicando talvolta un tasso d'interesse del 5%, 10% o 20%, da restituire dopo un periodo di durata proporzionale all'ammontare della cifra (ad esempio 10.000 f cfa dopo 2 mesi, 20.000 f cfa dopo 4 mesi, ecc.). Questi prestiti sono utilizzati dalle associate per svolgere attività individuali quali piccolo commercio, allevamento, agricoltura, trasformazione agroalimentare, ecc.: nel 94,9% dei casi le donne delle associazioni svolgono anche attività individuali.

La cassa può anche essere utilizzata per dare sostegno finanziario alle associate in caso di difficoltà e spese per le cerimonie, senza l'obbligo di restituire la cifra (26 associazioni, 41,27%).

Dieci gruppi organizzano la festa dell'associazione per la fine dell'anno o per l'8 marzo, in occasione della quale le donne di alcune associazioni confezionano e indossano l'uniforme del gruppo o quella ufficiale dell'8 marzo¹⁵.

Lo stesso numero di associazioni reinveste i profitti nell'attività, acquistando nuove attrezzature.

Le associazioni utilizzano il denaro della cassa anche per organizzare la formazione, l'alfabetizzazione o la sensibilizzazione (5 associazioni), per ristrutturare la sede o acquistare il terreno, per distribuire un pasto alle donne nei giorni in cui partecipano all'attività collettiva (3 associazioni), come fondo di garanzia per ottenere un prestito dalla banca o per fare beneficenza (2 associazioni).

¹⁵ L'8 marzo è festa nazionale. Ogni anno, per l'occasione, viene realizzato un tessuto celebrativo di diversi colori con il quale la popolazione, sia donne che uomini, si fa confezionare un abito da indossare il giorno della festa; in questo giorno inoltre sono gli uomini che si occupano di andare al mercato e preparare i pasti.

Tra le associazioni che distribuiscono utili alle associate, la maggioranza non lo fa in modo egualitario (63%), ma in base alle ore di lavoro (19,3%), alla produzione realizzata (15,8%) o in base ad altri criteri quali: il tipo di attività svolta nelle associazioni che svolgono diverse attività (17,4%), la vendita effettuata (6,4%), la presenza di situazioni di necessità (2,8%), gli anni di servizio (1,8%) o il contributo dato per acquistare le materie prime (0,9%).

La ripartizione differisce anche nelle modalità di distribuzione: il 39,8% destina una quota fissa di profitto alla cassa e distribuisce il restante tra le associate, il 37,8% prevede un salario per le lavoratrici, il 3,1% distribuisce una percentuale della produzione per l'autoconsumo sotto forma di riso, miglio, sapone, ecc. Nell'11,93% dei casi le donne traggono i propri guadagni dalla vendita individuale della produzione. Nel restante 7,5% dei casi le donne ricevono una parte dei profitti sotto forma di pasti il giorno in cui si lavora o un sostegno finanziario in caso di difficoltà.

L'utilizzo principale del reddito da parte delle associate riguarda i bisogni della famiglia: l'acquisto dei *condiments*¹⁶, dei vestiti, il pagamento della scuola per i bambini e delle spese per la salute; può anche essere investito nelle attività individuali.

4.6 Difficoltà e vantaggi principali

È stato chiesto alle associazioni di indicare le difficoltà principali che incontrano nello svolgimento delle attività, indicando se si tratta di una difficoltà trascurabile (1), minore (2), media (3) o maggiore (4).

La più ricorrente riguarda la commercializzazione (grado di difficoltà medio 3,18), indicate dalla totalità delle associazioni, seguita dall'accesso alla tecnologia e alle attrezzature (57 associazioni, grado di difficoltà 3,28), dalla formazione professionale (57 associazioni, grado di difficoltà 2,81), dalla concorrenza (55 associazioni, grado di difficoltà 3,15), dalle difficoltà sul piano della produzione (48 associazioni, grado di difficoltà 3,25), dall'accesso al credito (45 associazioni, grado di difficoltà 3,18), dalla mancanza di infrastrutture (22 associazioni, grado di difficoltà 3,14), dall'accesso alla terra (10 associazioni, grado di difficoltà 2,6) e dalla mancanza di una sede (6 associazioni, grado di difficoltà 4).

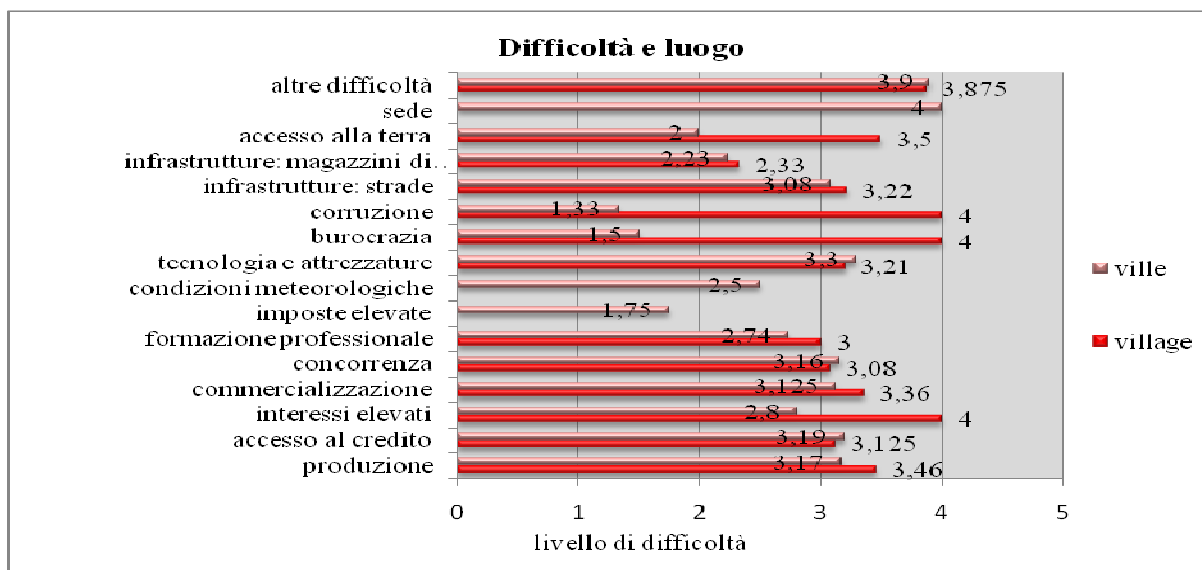
Tra le altre difficoltà menzionate, le più frequenti riguardano le ristrette risorse finanziarie a disposizione delle associazioni per le spese di gestione o *fond de roulement*, il reperimento e l'alto costo delle materie prime, l'assenteismo e l'abbandono del lavoro, una volta appreso il mestiere, per

¹⁶ Tutto ciò che accompagna i cereali: verdure, spezie, carne, pesce, ecc.

mettersi in proprio, la mancanza di mezzi di trasporto e il pagamento irregolare della quota da versare nella cassa.

La corruzione (2), la burocrazia (2,33), l'alto tasso d'interesse dei prestiti (2,91), le imposte (1,75) e le condizioni atmosferiche (2,50) sono state indicate come difficoltà solo da poche associazioni. L'accesso alla tecnologia e la mancanza di una sede sono le difficoltà maggiori riportate dalle associazioni urbane, mentre la formazione, le infrastrutture e l'accesso alla terra sono quelle più rilevanti nei villaggi.

Grafico 11: Difficoltà e luogo

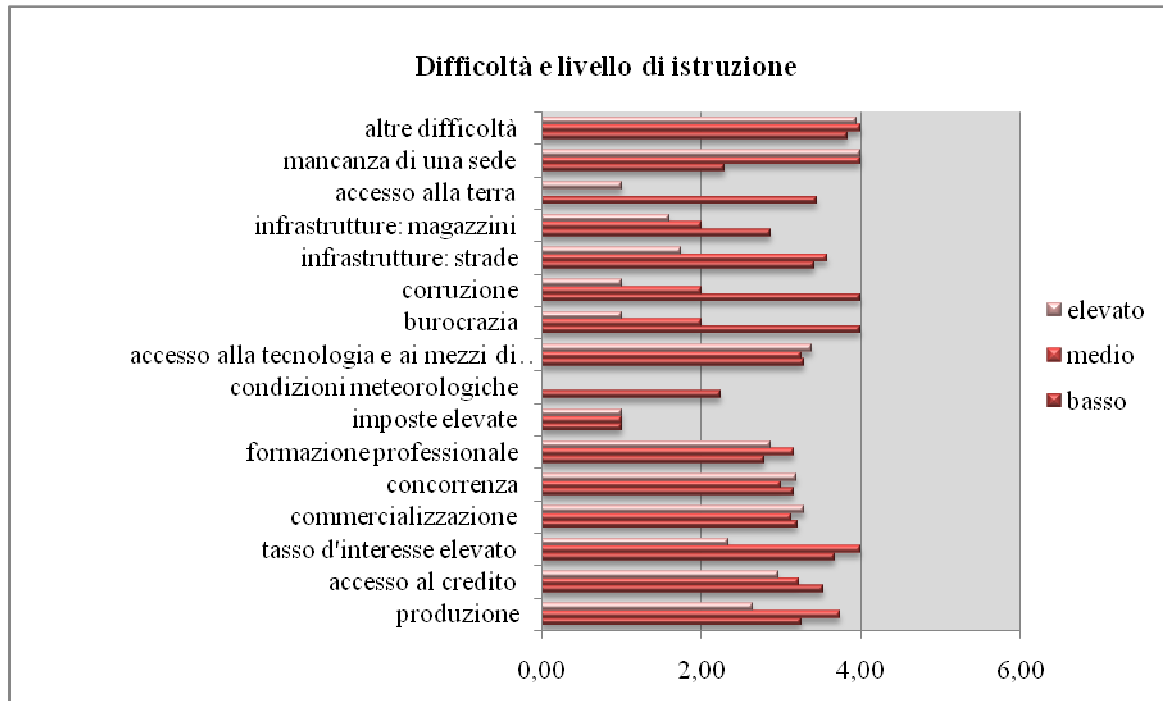


Il confronto effettuato in base alla branca d'attività indica che l'accesso alla tecnologia e all'attrezzatura e le difficoltà nella produzione sono riconosciute come una grave difficoltà in ogni branca di attività. L'accesso al credito è considerato una difficoltà grave tranne che per gli altri servizi; l'alto tasso d'interesse non è considerato una grossa difficoltà solo dalla branca della trasformazione e artigianato. La commercializzazione è un problema abbastanza sentito, in particolare dalla trasformazione e artigianato (grado di difficoltà 3,38), così come la concorrenza; la formazione è un problema di media importanza per tutte le attività, mentre la burocrazia è particolarmente insidiosa per le associazioni che svolgono attività di agricoltura e allevamento, meno per le altre. La mancanza di infrastrutture è un problema medio - grave, ma non tocca il campo degli altri servizi, trattandosi di attività locali, come la ristorazione e la nettezza urbana, che non richiedono particolari spostamenti. Le difficoltà di stoccaggio sono di gravità medio - bassa; l'accesso alla terra coinvolge solamente la branca dell'agricoltura, mentre la mancanza di una sede riguarda solamente la trasformazione e artigianato e gli altri servizi.

Il grado di istruzione influisce positivamente sull'importanza di alcune difficoltà. C'è una relazione tra le difficoltà relative alla produzione e il livello di istruzione dell'associazione: al crescere del livello d'istruzione si riduce la gravità del problema: l'analisi della varianza ANOVA dà come

risultato $F = 9,586$ e significatività = 0,000, così come per le difficoltà relative alla mancanza di comunicazioni stradali ($F = 8,110$ e significatività = 0,002), alla mancanza di magazzini di stoccaggio ($F = 4,348$ e significatività = 0,024), all'accesso alla terra ($F = 16,351$ e significatività = 0,002) e ad altri tipi di difficoltà ($F = 2,817$ e significatività = 0,067).

Grafico 12: Difficoltà e livello d'istruzione



Le associazioni in cui il livello medio di istruzione delle associate è più elevato indicano come difficoltà maggiori la mancanza di una sede (4) e altre difficoltà, in particolare l'inadeguatezza o la mancanza di un fondo per le spese di gestione (3,98), l'accesso alla tecnologia (3,38), la commercializzazione (3,28).

Per le associazioni in cui il livello di istruzione delle associate è medio le difficoltà principali sono l'alto tasso d'interesse da versare per il rimborso del credito (4), la mancanza di una sede (4) e altre difficoltà, anche in questo caso relative agli alti costi di gestione, ma anche al reperimento di imballaggi adeguati (4) e sul piano della produzione (3,73).

Le associazioni in cui il livello medio di istruzione delle associate è più basso trovano le difficoltà maggiori di fronte alla burocrazia (4), alle ristrette risorse finanziarie, ma anche alla scarsa disponibilità di mezzi di trasporto, sia per le persone che per le materie prime e i prodotti (4) e agli elevati tassi d'interesse (3,67).

Far parte di un gruppo comporta dei vantaggi di vario tipo per le associate, il principale (indicato 34 volte, 21,4% delle risposte) è il reddito ottenuto dall'attività collettiva, seguito dalla possibilità di accedere al credito effettuato con i soldi della cassa o presi in prestito dalla banca (*pétit crédit*, 20,8%). Sono importanti anche gli aspetti di solidarietà e aiuto reciproco, in particolare in concomitanza di avvenimenti quali malattie, decessi, cerimonie, ecc. (17,6%), così come la

formazione organizzata dall'associazione, sia professionale che di alfabetizzazione (13,8%), lo scambio di idee (6,9%) e l'acquisizione di una maggiore indipendenza economica e sociale, di *empowerment* (6,9%). È riportato anche il vantaggio di poter avere una vita sociale, incontrare altre persone e talvolta fare festa (5,7%); infine ancora due vantaggi economici: poter acquistare le materie prime in modo più semplice attraverso l'associazione e avere maggiori possibilità di vendere i prodotti (3,8%) e la possibilità di lavorare in gruppo, rendendo l'attività più efficiente e sfruttando le economie di scala (3,1%).

Tabella 13: Vantaggi

Vantaggi	Numero di risposte	Percentuale di risposte
Fonte di reddito	34	21,4%
Credito, sovvenzione	33	20,8%
Solidarietà, sostegno reciproco	28	17,6%
Formazione	22	13,8%
<i>Empowerment</i>	11	6,9%
Scambio d'idee	11	6,9%
Vita sociale	9	5,7%
Acquisto e vendita attraverso l'associazione	6	3,8%
Lavorare insieme	5	3,1%
Totale	159	100,0%

4.7 Progetti per il futuro

Il progetto più frequente per il futuro è quello di svolgere nuove attività (39,13%), in particolare attività di trasformazione (18,49%) e di allevamento e agricoltura (10,89%), seguiti dal desiderio di organizzare corsi di formazione o di sensibilizzazione per le donne del gruppo e non (16,30%) e quello di ingrandire e rendere più efficiente la produzione (15,22%).

Anche la ricerca di nuovi mercati, come le esposizioni e le fiere, o i mercati esteri (8,70%) sono presenti nei progetti delle associazioni; la volontà di trovare un locale per svolgere l'attività collettiva o vendere la produzione è indicato dal 6,52% delle associazioni: spesso le organizzazioni non hanno una sede e lavorano a casa della presidentessa o a domicilio, ma talvolta lo spazio non è sufficiente per una produzione di più ampia scala.

Gli altri progetti sono, in ordine di importanza: svolgere nuove attività nell'area degli altri servizi, ossia ristorazione e nettezza urbana, 5,43%, e nell'artigianato (4,34%), acquistare nuove attrezzature più efficienti quali essiccatoi a gas per la frutta e la verdura, da utilizzare anche durante la stagione delle piogge, carretti per il trasporto di materiale, mulini, attrezzature per le attività di trasformazione e artigianato (4,34%), svolgere attività di bene pubblico per il villaggio quali l'acquisto di motopompe, per il quartiere o per le donne del gruppo (3,26%), stoccare materie prime, richiedere o fornire credito e infine accedere alla terra (2,17%).

4.8 Impatto di genere

Alla domanda se sono state incontrate difficoltà a causa del fatto di essere una associazione femminile, il 70,7% ha risposto di no, il 29,3% ha invece trovato difficoltà. I problemi maggiori sono legati prevalentemente all'eccessivo carico di lavoro che grava sulle donne e le difficoltà di conciliare le diverse attività: quella domestica, quella collettiva nell'associazione, eventualmente l'attività individuale di piccolo commercio, ristorazione, trasformazione agroalimentare, ecc. e talvolta il lavoro nel campo familiare (9 associazioni); per i gruppi che svolgono attività agricole un problema particolarmente sentito è la difficoltà ad accedere alla terra (6 associazioni), o quantomeno ad un terreno produttivo. Il terzo problema riguarda il rapporto con gli uomini (5 associazioni): essi spesso rifiutano di fornire alcun tipo di sostegno, ad esempio nel trasporto di materiali pesanti o per andare in città a vendere i prodotti, ecc. o vogliono appropriarsi dell'attività, se questa funziona bene. Infine, un ultimo problema è quello dei rapporti litigiosi tra le associate, ricondotto dalle intervistate al fatto di essere un'associazione di sole donne.

La reazione dei mariti alla partecipazione delle mogli ad un'associazione è in generale positiva (88,5%), perché in questo modo le donne ottengono i soldi per comprare i *condiments* e per soddisfare altri bisogni senza doverli chiedere al marito. Inoltre sono tranquilli perché lavorano in un gruppo di sole donne.

Il 9,2% dei mariti non vede di buon occhio la situazione, anche se ne possono comprenderne i vantaggi e beneficiarne, mentre il 2,3% è indifferente, ma contrario al fatto che l'attività prosegua fino a tarda sera.

La maggioranza delle intervistate (79,2% delle risposte) ritiene che sia meglio lavorare in un'associazione femminile piuttosto che in una mista: la motivazione principale è che in un'associazione insieme agli uomini, questi vorrebbero acquisirne il controllo, lasciando le donne ai margini; inoltre, essendo le attività svolte tradizionalmente femminili, un gruppo di sole donne è ritenuto più adatto; in alcuni casi è stato sottolineato come siano gli stessi uomini a non voler

lavorare in un gruppo in cui ci sono anche donne e infine è stato evidenziato come le donne, al contrario degli uomini, non abbiano il coraggio di rubare. Questa considerazione deriva da episodi che in alcune associazioni si sono verificati: furti di matasse di filo da tingere, stoffe, materiale da lavoro, fondi nella cassa, ecc., e che hanno portato a scegliere un gruppo interamente femminile.

Le motivazioni che spingono a preferire un'associazione mista (20,8% delle risposte) riguardano la possibilità per gli uomini di spostarsi più agevolmente e poter così seguire corsi di formazione e di come sarebbe più efficace una sensibilizzazione sul problema dell'HIV/AIDS se fossero presenti anche gli uomini.

4.9 Raccomandazioni delle associazioni per migliorare l'attività

Le difficoltà di accesso al credito, la ristrettezza delle risorse finanziarie e i problemi sul piano della produzione sono tra gli ostacoli più rilevanti delle associazioni, di conseguenza l'accesso ad una sovvenzione o ad un credito per ampliare il fondo di gestione e migliorare così la produzione è la principale raccomandazione indicata (26,43% delle raccomandazioni). La seconda raccomandazione riguarda la ricerca di una sovvenzione per una nuova attrezzatura (20,71%) o per costruire, migliorare o acquistare una sede o un terreno (13,57%); la terza raccomandazione più importante riguarda il sostegno per trovare nuovi mercati, nuovi clienti e partner per esportare (15%) e la quarta è rivolta a ricevere una formazione (11,43%), sia in gestione che per svolgere attività produttive.

Altre raccomandazioni riguardano il miglioramento dei trasporti (3,57%), la possibilità di assumere personale qualificato (2,89%) e altre raccomandazioni.

Tabella 14: Raccomandazioni

Raccomandazioni	Numero risposte	Percentuale risposte
Accesso al credito	7	5%
Sovvenzione	30	21,43%
Sede, locale, terreno	19	13,57%
Attrezzatura	29	20,71%
Formazione	16	11,43%
Sostegno per trovare nuovi mercati, clienti e per esportare	21	15%
Personale qualificato	4	2,89%
Migliorare i trasporti	5	3,57%
Altro	9	6,43%
Totale	140	100%

5 Conclusioni

Dall'osservazione delle caratteristiche delle associazioni si possono individuare diverse tipologie di gruppi, ognuna delle quali risulta più o meno adatta a svolgere la funzione di strumento di lotta alla povertà e di *empowerment*.

Gli elementi in base al quale è possibile classificare le associazioni sono: il tempo dedicato all'attività produttiva, l'organizzazione del lavoro individuale o collettivo, la modalità di retribuzione del lavoro dell'associato, la produttività della manodopera legata alle conoscenze professionali.

Seguendo questi assi principali si possono individuare quattro tipologie di associazioni: la prima tipologia è caratterizzata da una bassa professionalità della manodopera, che non ha dunque ricevuto una particolare formazione per svolgere l'attività; non vi dedica molto tempo, non è dunque l'attività principale delle associate, ma è svolta pochi giorni al mese o pochi mesi l'anno; il lavoro è collettivo, nella cassa va gran parte del profitto e alle donne poco o nulla, ma possono usufruire del piccolo credito concesso loro con il denaro della cassa. È il caso soprattutto delle associazioni che svolgono attività agricole o producono sapone. L'associazione ha come funzione principale quella di permettere l'accesso al credito da parte delle associate.

La seconda tipologia è anch'essa caratterizzata da una bassa professionalità della manodopera, un tempo limitato dedicato all'attività, poche ore al giorno o meno, ma l'organizzazione del lavoro è individuale e la quota maggiore di profitto, generalmente somme medio – piccole, finisce nelle mani dell'associata e una piccola parte nella cassa. È il caso dei gruppi che fanno allevamento di maiali e montoni. L'associazione ha la funzione principale di permettere alle associate di acquistare e vendere gli animali.

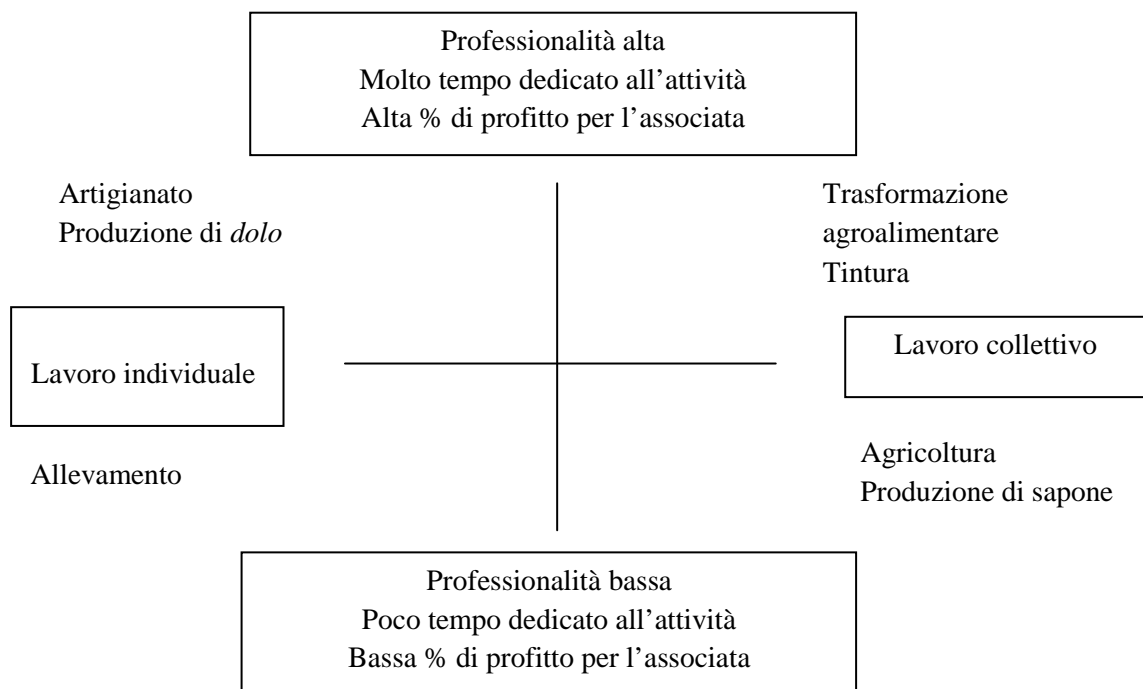
La terza tipologia è caratterizzata da una più elevata professionalità della manodopera, le associate hanno dunque acquisito capacità specifiche attraverso una formazione o attraverso la pratica; il tempo dedicato all'attività è più lungo, può cioè trattarsi dell'attività principale; il lavoro è individuale e la quota di profitto maggioritaria è per la donna, nella cassa va la quota d'iscrizione, la cotizzazione o comunque una parte minoritaria del profitto. È il caso di associazioni che si occupano di artigianato, in particolare di tessitura, o di produzione di birra di miglio, chiamata *dolo*.

L'associazione ha la funzione principale di fornire i mezzi di produzione e le materie prime, gratis o a prezzi vantaggiosi.

La quarta e ultima tipologia è infine caratterizzata da una professionalità relativamente alta della manodopera, viene dedicato un certo tempo all'attività, il lavoro è svolto collettivamente, tutte le associate insieme o suddivise per sottogruppi, e i profitti sono divisi tra le lavoratrici e la cassa o viene versato un salario. È il caso delle associazioni che si occupano di trasformazione agroalimentare, ma anche tessitura, in particolare quelle più grandi. Questo tipo di associazioni sono del tutto simili a piccole o medie imprese del settore formale e costituiscono una fonte di reddito più stabile.

Le tipologie di associazione sopra descritte non costituiscono una classificazione rigida, ma possono essere interpretate come estremi di un *continuum*. Sono infatti presenti gruppi con caratteristiche trasversali e funzioni molteplici. Lo schema grafico illustra il concetto.

Grafico 13: Le tipologie di associazione



Le funzioni sociali e di solidarietà sono trasversali alle tipologie e sono altrettanto importanti di quelle economiche, sia in ambiente urbano che rurale.

Ogni tipo di associazione ha i suoi vantaggi, ma le caratteristiche migliori per agire come strumento di lotta alla povertà sono, a mio avviso, quelle dell'ultima tipologia: lavorando in questo tipo di gruppi le donne acquisiscono delle capacità e delle conoscenze che eventualmente possono utilizzare nel mercato del lavoro formale, ricevono un salario relativamente stabile che permette loro di far fronte ai bisogni propri e delle famiglie, in particolare la scolarità dei figli e di acquisire un maggiore potere di contrattazione all'interno della famiglia; il fatto di lavorare fuori casa

accresce l'autostima e la sicurezza di sé, sia in ambiente urbano che rurale, e se si è insieme ad altre persone, favorisce lo scambio di idee.

L'ideale sarebbe inoltre riuscire a diversificare la produzione, in modo da diversificare anche i rischi legati all'andamento del prezzo delle materie prime nell'arco dell'anno e alla saturazione del mercato. Questo tipo di associazioni favorisce dunque l'*empowerment* e la riduzione della povertà femminile.

Anche le associazioni della terza tipologia, quella della tessitura e del *dolo*, favoriscono la riduzione della povertà, promuovendo attività che mettono a frutto le capacità professionali delle associate, ma favoriscono meno lo scambio di idee e l'*empowerment*, trattandosi di attività svolte in casa.

La prima tipologia, quella del sapone e dell'agricoltura, favorisce sia la riduzione della povertà che l'*empowerment*, ma in modo indiretto e meno incisivo rispetto alla quarta tipologia della trasformazione: l'attività collettiva è svolta per un arco di tempo limitato o pochi giorni al mese, il lavoro fuori casa assieme ad altre e lo scambio di idee sono dunque limitati, la produzione è un mezzo per riempire la cassa e fornire il credito alle donne per le loro attività individuali, spetta dunque a queste ultime escogitare strategie adeguate a ridurre la propria povertà e aumentare la propria autonomia, si passa dal piano delle capacità collettive a quello delle capacità individuali.

La seconda tipologia, dell'allevamento domestico, è quella che, a mio parere, risponde meno agli obiettivi di lotta alla povertà ed *empowerment*: il lavoro è svolto a livello domestico e dunque non ci sono gli effetti positivi del lavoro fuori casa, la ridotta professionalità richiesta e il limitato tempo dedicato comportano un basso profitto. In questo caso l'associazione favorisce lo svolgimento di una mansione domestica di consumo piuttosto che di produzione, funzione senza dubbio apprezzabile, ma che risponde ad altri obiettivi.

Osservando i vantaggi si può comprendere come la funzione di concedere un credito alle associate sia importante come il fatto di fornire un reddito, specialmente per quelle persone che altrimenti non avrebbero altre opportunità. Lo stesso vale per la formazione professionale e non è raro che, una volta apprese le tecniche, qualche membro lasci l'associazione per mettersi in proprio o formare un nuovo gruppo.

5.1 Osservazioni

Il problema che ho maggiormente rilevato incontrando le associazioni riguardano gli sbocchi sul mercato. Molte associazioni producono le stesse cose, in particolare sapone, che, sebbene di largo uso¹⁷, rischiano di saturare il mercato.

¹⁷ Lo stesso tipo di sapone è utilizzato per la pulizia della casa, del bucato, delle stoviglie e per l'igiene personale, c'è dunque una forte domanda.

Lo stesso accesso fisico al mercato della città più vicina rappresenta un problema: spesso infatti mancano strade e mezzi di trasporto, in particolare per chi deve spostarsi dalla campagna.

È proprio in ambiente rurale che la formazione di gruppi e associazioni ha l'importanza maggiore: singolarmente non è possibile accedere agli strumenti necessari, ma collettivamente si può acquistare un carretto ed un asino per il trasporto del concime sul campo o dei prodotti al mercato o un aratro con i buoi, ottenere un credito dalla Cassa Popolare per l'acquisto del concime e del diserbante, usufruire di un magazzino per stoccare la produzione agricola e venderla quando il prezzo non è troppo basso e, particolarmente importante per le donne, accedere alla terra.

Anche nelle periferie urbane la situazione è piuttosto critica, la disoccupazione è elevata (vedi Todaro 1969) e le associazioni permettono l'accesso al credito, seppur di cifre piuttosto limitate, per svolgere micro-attività, prevalentemente piccolo commercio. Il problema è che queste micro-imprese, una volta restituito il prestito, non danno che pochissimi profitti, al limite della sussistenza, il mercato è saturo, i prezzi sono bassi e la concorrenza è molto alta.

Per quanto riguarda le associazioni più grandi, le unioni, i collettivi e le federazioni delle città più importanti, che hanno una produzione più ampia e coinvolgono più gruppi, possono essere utili come intermediari per le esportazioni, potendo così espandere la propria attività e dare lavoro a un numero maggiore di persone o ripartire le consegne tra i gruppi più piccoli. È necessario però un sostegno nella ricerca dei partner e la qualità deve raggiungere un livello minimo.

Bibliografia

AfDB/OECD, *African Economic Outlook – Burkina Faso*, 2002

<http://www.medev.bf/>

- *African Economic Outlook – Burkina Faso*, 2003

<http://www.medev.bf/>

- *African Economic Outlook – Burkina Faso*, 2004

<http://www.medev.bf/>

- *African Economic Outlook – Burkina Faso*, 2005

<http://www.medev.bf/>

- *African Economic Outlook – Burkina Faso*, 2006

<http://www.medev.bf/>

- *African Economic Outlook – Burkina Faso*, 2007

<http://www.medev.bf/>

- *African Economic Outlook – Burkina Faso*, 2008

<http://www.medev.bf/>

Alsop Ruth, Bertelsen Mette, Holland Jeremy, “Empowerment in practice – From analysis to implementation”, in: *Directions in Development*, World Bank, 2006

Atampugre Nicholas, “Aid, NGOs and Grassroot development: northern Burkina Faso”, in: *Review of African Political Economy*, vol. 24, n° 71, Mar. 1997, pp. 57-73

Bardhan Pranab, Dayton-Johnson Jeff, “Inequality and conservation on the local commons: a theoretical exercise”, in: *The Economic Journal*, vol. 112, n° 481, Jul. 2002, pp. 577-602

Becker Gary S., “Human capital, effort, and sexual division of labour”, in: *Journal of Labor Economics*, vol.3, n°1, part 2: Trends in women’s work, education and family building, Jan. 1985, pp. S33-S58

Boserup Ester, *Il lavoro delle donne. La divisione del lavoro nello sviluppo economico*, Rosenberg & Sellier, Torino, 1982

Brucchi Luchino, *Manuale di economia del lavoro*, il Mulino, Bologna, 2001

Burkina Faso – *Loi relative à la liberté d'association*, Loi n°10/92/ADP du 15 décembre 1992
www.droit-afrique.com

Burkina Faso – Assemblée Nationale – *Loi n° 014/99/AN portant reglementation des sociétés cooperatives et groupements au Burkina Faso* (JO no 24, 1999)
http://www.legiburkina.bf/jo/jo1999/no_24/Loi_AN_1999_00014.htm

Chakravorty Suman, “Farm women labour: waste and exploitation”, in: *Journal of Social Changes*, marzo-giugno 1975, pp. 9-11

Chambas Gérard, Combes Jean-Louis, Guillaumont Patrick, Guillaumont Sylviane, Laporte Bertrand, *Burkina Faso: les facteurs de croissance à long terme – OECD programme de recherche sur l’Afrique émergente, rapport provisoire*, 1999
<http://www.oecd.org>

Champagne Suzanne, “Pratique associatives féminines en milieu urbain et péri-urbain au Burkina Faso”, in: *Nouvelles Pratiques Sociales*, vol. 4, n°1, 1991, pp. 109-120

Clark Andrew E., “Job satisfaction and gender: why are women so happy at work?”, in: *Labour Economics*, vol. 4, 1997, pp. 341-372

Dabonné Ervé, *Droits de l’homme et lutte contre la pauvreté au Burkina Faso*, Université de Nantes, Faculté de Droit et Sciences Politiques, 2007
<http://codes.fc.univ-nantes.fr>

Dao Mai Thi Hoang, “The role of collective action, social capital and institutions to reinforce individual and collective capabilities: the case of Vietnam”, in: *Proposed Paper for the 2007 HDCA Conference “Ideas changing history”* 16-20 Settembre – The New School New York City, 2007

Deneulin Séverine, *Human development, participation and gender*, Universidad Centroamericana José Simon Cañas, San Salvador, 2004
<http://www.fas.harvard.edu/~freedom/>

Dolado Juan J., Felgueroso Florentino, Jimeno Juan F., “Recent trends in occupational segregation by gender: a look across atlantic”, in: *Discussion paper series*, n° 524, Institut zur Zukunft der Arbeit (IZA), Bonn, 2002

Duflo Esther, *Gender equality in development*, MIT papers, 2005

http://econ-www.mit.edu/faculty/download_pdf.php?id=1263

Freeman Richard, Schetkatt Ronald, “Marketization of household production and the EU-US gap in work”, in: *Economic Policy*, n° 41, 2005, pp. 5-39

Goetz Anne Marie, Sen Gupta Rina, “Who takes the credit? Gender, power, and control over loan use in rural credit programs in Bangladesh”, in: *World Development*, vol. 24, n° 1, 1996, pp. 45-63

Heyer Judith, Stewart Frances, Thorp Rosemary, *Group behaviour and development. Is market destroying cooperation?*, Oxford University Press, 2002

Heyzer Noeleen, “Gender, economic growth, and poverty”, in: *Focus on Gender*, vol. 1, n° 3, Oct. 1993, pp. 22-25

Kan Michel Adrien, Sinare Koudbi, Sagnon Célestin Lallé, “Genre et pauvreté au Burkina Faso”, in: *Rapport provisoire du Ministère de l'économie et du développement, Projet d'appui régional à l'intégration*, PART II axe 1, 2004

Khanna Rajnish, Kumar Amod, Vaghela Joyce F., Puliyeel Jacob M., “Community based retrospective study of sex in infant mortality in India”, in: *British Journal of Medicine*, n° 327, 2003, pp.126-129

Kinda Fatoumata, *Informations statistiques sur les femmes: pauvreté au féminin au Burkina Faso*, IAOS, Ouagadougou, BF, 2000

Lazear Edward Paul, Rosen Sherwin, “Rank-order tournaments as optimum labor contracts”, in: *Journal of Political Economy*, n° 89, 1981, pp. 841-864

Mahmud S, “Informal women’s groups in rural Bangladesh: operation and outcomes”, in: Heyer Judith, Stewart Frances, Thorp Rosemary, *Group behaviour and development. Is market destroying cooperation?*, Oxford University Press, Oxford, 2002

Mayoux Linda, “Micro-finance and empowerment of women: a review of the key issues”, in: *Social Finance Unit*, ILO, Ginevra, 2000

<http://ilo.org/public/english/employment/finance/papers/mayoux.htm>

Ministère de la Promotion de la Femme, *Plan d'action pour la promotion de la femme 2006-2010*, UNICEF, Mai 2006

<http://www.mpf.br.fr>

Ministère de l'Economie et des Finances, *Programme d'actions prioritaires du CSLP: perspectives 2008-2010*, 2008

<http://www.medev.bf>

Ministère de l'Economie et des Finances, Institut National de la Statistique et de la Démographie (INSD), *Profil et evolution de la pauvreté au Burkina Faso – étude statistique nationale*, 2002

<http://www.insd.bf>

Ministère de l'Economie et du Développement, *Cadre strategique de lutte contre la pauvreté*, 2004

<http://www.mendev.bf>

Ministère de l'Economie et du Développement, Secretariat General, Institut National de la Statistique et de la Démographie (INSD), *Analyse des résultats de l'enquête prioritaire sur le conditions de vie des menages en 1998 – dimension sociale de l'ajustement*, 1998

<http://www.insd.bf>

- *Analyse des résultats de l'enquête burkinabé sur les condition de vie des ménages – rapport final*, 2003

<http://www.insd.bf>

- *Analyse des résultats de l'enquête annuelle sur le conditions de vie des ménages et de suivi de la pauvreté en 2005*, 2005

<http://www.insd.bf>

- *Analyse des résultats de l'enquête annuelle sur les conditions de vie des ménages en 2007*, 2007

<http://www.insd.bf>

Ministère de l'Economie et des Finances, "Étude pour la formulation de la politique nationale genre du Burkina Faso", in: *Étude Diagnostique – Rapport final*, Tome 1, Ouagadougou, Mars 2008

Narayan Deepa (a cura di), *Empowerment and poverty reduction – A sourcebook*, The World Bank, Washington, 2002

<http://www.worldbank.org/>

Moser Caroline, *Gender planning and development. Theory, practice and training*, Routledge, London, 1994

Nussbaum Martha, *Giustizia sociale e dignità umana*, il Mulino, Bologna, 2002

Olson Mancur, *La logica dell'azione collettiva. I beni pubblici e la teoria dei gruppi*, Feltrinelli, Milano, 1983

Ouattara Marcel, Bonkougou Bernadette, *Pauvreté et vulnérabilité au Burkina Faso, rapport final*, Ministère de l'Economie et du Développement, Institut National de la Statistique et de la Démographie (INSD), Ouagadougou, BF, 2003

Palmer Ingrid, "Rural women and the basic-needs approach to development", 1977, in: Benerìa Lourdes, Bisnath, *Gender and development: theoretical, empirical and practical approaches*, vol. 1, Elgar, UK, 2001

Piccone Stella Simonetta, Saraceno Chiara, *Genere, la costruzione sociale del maschile e del femminile*, il Mulino, Bologna, 1996

Rosti Luisa, "La segregazione occupazionale italiana", in: Simonazzi (a cura di), *Questioni di genere, questioni di politica*", Carocci, Roma, 2006

Rubery Jill (a cura di), "Equal pay in Europe? Closing the gender wage gap", in: *ILO Studies Series*, Macmillan, London, 1998

Sen Amartya, "Editorial: human capital and human capability", in: *World development*, vol.25, n°12, 1997, pp. 1959-1961

Stewart Frances, "Groups and capabilities" in: *Journal of Human Development and Capabilities*, vol. 6, n° 2, 2005 pp. 185-204

Solava S. Ibrahim, "From individual to collective capabilities: the capability approach as a conceptual framework for self-help" in: *Journal of Human Development and Capabilities*, vol.7, n°3, 2006, pp. 397-416

Stiglitz Joseph, "Approaches to the economics of discrimination", in: *The American Economic Review*, vol. 63, n° 2, May 1973, pp. 287-295

Thomas Duncan, "Intra-household resource allocation: an inferential approach", in: *The Journal of Human Resources*, vol. 25, n° 4, Autumn 1990, pp.635-664

Thomas Duncan, "The distribution of income and expenditure within the household", in: *Annales d'Economie et de Statistique*, n° 29, Jan.-Mar. 1993, pp.109-135

Tiendrébéogo-Kaboret Alice, *Étude de cas – Burkina Faso: les obstacles à la participation des femmes au Parlement*, Ouagadougou, BF, 2002

Todaro Michael P., "A model of labor migration and urban unemployment in less developed countries", in: *American Economic Review*, vol.59, n°1, 1969, pp.138-146

UNDP, *Secteur privé et développement humain*, 6ème rapport – Burkina Faso, 2007

<http://www.undp.org>

- *Human Development Report*, New York, 1995

<http://www.undp.org>

- *Human Development Report*, New York, 1997

<http://www.undp.org>

- *Human Development Report*, New York, 2000

<http://www.undp.org>

- *Human Development Report*, New York, 2001

<http://www.undp.org>

- *Human Development Report*, New York, 2002

<http://www.undp.org>

- *Human Development Report*, New York, 2003

<http://www.undp.org>

- *Human Development Report*, New York, 2004

<http://www.undp.org>

- *Human Development Report*, New York, 2005

<http://www.undp.org>

- *Human Development Report*, New York, 2006

<http://www.undp.org>

- *Human Development Report*, New York, 2007/2008

<http://www.undp.org>

UNICEF, INSD, MICS, *Burkina Faso 2006 – Suivi de la situation des enfants et des femmes, enquête par grappes à indicateurs multiples*, 2006

Valli Vittorio, *Politica economica. Introduzione all'economia dello sviluppo*, Carocci, Roma, 2005

Visvanathan Nalini, Duggan Lynn, Nisonoff Laurie, Wiegersma Nan (a cura di), *The Women, Gender and Development Reader*, Zed Books Ltd, London, 1997

Woolcock Michael, Narayan Deepa, “Social capital: implications for development theory, research and policy”, in: *The World Bank Research Observer*, vol.15, n°2, 2000, pp. 225-249

World Bank, *Engendering development – Through gender equality in rights, resources, and voice. A World Bank policy research report*, Oxford University Press, 2001

<http://www.medev.bf/>

<http://www.mpf.bf.fr>

<http://www.insd.bf/>

Abstract

It exists a link between gender and poverty and between gender empowerment and development: in the Least Developed Countries (but also in the industrialized ones) gender empowerment can play an important role in social and economic development. The organization of productive women associations could promote this process. A more equal access to resources and opportunities between men and women has positive consequences not only for current society, but also for future generations.

This study draws on about 60 interviews carried out in several cities and villages in Burkina Faso. The target of the interviews were feminine associations with different level of education, age and marital status of the members, different activities, labour organization, geographical context (urban or rural), etc.

The ability of achieving the goals of women empowerment and poverty reduction depends on the characteristics of the association.

Keywords: gender empowerment, women associations, collective activities, social and economic development, poverty reduction.

Parole chiave: empowerment di genere, associazioni femminili, attività collettive, sviluppo economico e sociale, riduzione della povertà.