



Area Ricerca Formaper

***Caratteristiche e problemi
dell'imprenditorialità
immigrata in Lombardia:
Commento a
12 casi d'impresa***



Giugno 2004





Area Ricerca Formaper

***Caratteristiche e problemi
dell'imprenditorialità
immigrata in Lombardia:
commento a
12 casi d'impresa***



Giugno 2004



Il rapporto è stato realizzato dall'Area Ricerca Formaper nell'ambito dell'Iniziativa Comunitaria EQUAL Azione 2 "Empowerment dei lavoratori stranieri e gestione delle diversità" n. IT-G-LOM0013

Impostazione e scrittura del rapporto di Antonella Rosso

Editing a cura di Silvia Lupo e Adriana Mongelli

Indice

1	Introduzione	5
2	Le evidenze dei casi personali e d'impresa	7
2.1	Brevi cenni delle storie nei Paesi d'origine e dell'emigrazione	7
2.2	Problemi di inserimento e di lavoro in Italia prima dell'avvio d'impresa	11
2.3	Motivazioni e modalità di avvio d'impresa	13
2.4	Le caratteristiche delle imprese	14
2.5	Gli elementi di forza delle esperienze imprenditoriali	19
2.6	Le problematiche incontrate	23
2.7	Le prospettive per il futuro	29
3	Conclusioni	31
4	Appendice - Le schede Paese	33
4.1	Albania	34
4.2	Bangladesh	35
4.3	Benin	36
4.4	Cameroun	37
4.5	Cina	38
4.6	Ecuador	39
4.7	Egitto	40
4.8	Pakistan	41
4.9	Perù	42
4.10	Romania	43
4.11	Senegal	44
4.12	Serbia e Montenegro	45
4.13	Tunisia	46
4.14	Italia	47

1 Introduzione

Il presente rapporto si inserisce nella parte di analisi qualitativa svolta da Formaper all'interno del progetto EQUAL "Empowerment dei lavoratori stranieri e gestione delle diversità", di cui è capofila il Comune di Milano, in collaborazione con il Ministero del Lavoro e delle Politiche Sociali su finanziamento della Regione Lombardia. Analizzando 12 casi di imprese gestite da immigrati questo report approfondisce e completa il punto di vista degli esperti¹ intervistati sul tema dell'imprenditorialità immigrata.

Il lavoro svolto si pone l'obiettivo di indagare le esperienze imprenditoriali di 12 persone provenienti da Paesi extracomunitari a basso o medio-basso reddito pro capite per comprenderne le motivazioni, caratteristiche, difficoltà, punti di forza, prospettive future e mettere a disposizione degli interessati un'analisi che evidenzi gli ambiti di possibile intervento per sostenere il fenomeno dell'imprenditorialità immigrata anche tramite azioni formative mirate.

La metodologia utilizzata è stata quella di realizzare delle interviste personali ai titolari o soci extracomunitari di imprese lombarde sottoponendo loro una unica griglia di domande², stendere una relazione desunta dall'intervista, rivedere il caso nell'ottica di una struttura comune e successivamente ricontattare l'imprenditore per colmare eventuali lacune.

I casi sono stati individuati tramite diverse modalità:

- l'intervistato conosce l'imprenditore personalmente e valuta il caso adatto ad essere raccontato in quanto percorso personale e imprenditoriale interessante;
- alcuni corsisti che hanno frequentato corsi Formaper sono stati valutati casi interessanti per descrivere un percorso personale e imprenditoriale;
- in due casi sono risultate determinanti le indicazioni fornite dai Consolati che tra quelli contattati, hanno risposto positivamente alla richiesta di nominativi di imprenditori. Si ringraziano perciò il Consolato Cinese e Peruviano di Milano;

¹ L'analisi di questa parte è esposta in "Caratteristiche e problemi dell'imprenditorialità immigrata in Lombardia: opinioni di esperti" su www.formaper.com o www.alameda.com.

² Breve storia personale dell'intervistato: anno di nascita, Paese d'origine, istruzione, formazione ed esperienze di lavoro nel proprio Paese. Emigrazione: anno in cui è partito dal proprio Paese, perché è partito (motivazioni); Primo Paese d'approdo; arrivo in Italia: quando, esperienze d'integrazione/lavoro. Avvio d'impresa in Italia. Breve descrizione dell'evoluzione dell'impresa che ha portato all'impresa attuale. Impresa attuale: settore d'attività, forma giuridica, fatturato ultimo anno, n° addetti, n° approssimato dei clienti e n° approssimato dei fornitori. Mansioni svolte dall'imprenditore e dai collaboratori. Punti di forza dell'impresa: interni ed esterni. Punti di debolezza dell'impresa: interni ed esterni. Progetti futuri dell'intervistato per l'impresa e per sé.

- in un caso infine si sono estratti dei nominativi di imprenditori appartenenti ad una specifica nazionalità dal Registro Imprese della CCIAA e tra questi si è individuato un caso idoneo all'intervista.

Non tutti i tentativi di contatto o di intervista sono andati subito a buon fine: in 4 o 5 casi si è compreso che non era possibile realizzare un caso d'impresa perchè l'esperienza imprenditoriale era troppo debole o confusa o anche perchè non si riusciva a comunicare con l'intervistato che non parlava italiano in modo sufficientemente comprensibile. Ciò significa che i 12 casi presentati sono automaticamente frutto di una "selezione" che ha scremato rispetto a situazioni particolarmente deboli dal momento che la finalità della presente indagine era quella di presentare percorsi imprenditoriali strutturati (sia nei loro aspetti di forza sia di debolezza) che potessero suggerire un'interpretazione di alcuni percorsi differenziati che caratterizzano l'imprenditoria immigrata lombarda.

Come verrà evidenziato nell'analisi sulle caratteristiche d'impresa, si tratta di imprenditori che conoscono bene o abbastanza bene l'italiano, con un livello medio alto di istruzione, competenze e preparazione complessiva.

2 Le evidenze dei casi personali e d'impresa

2.1 Brevi cenni sulle storie nei Paesi d'origine e sull'emigrazione

- **Genere e provenienza.** Per realizzare i casi d'impresa sono stati intervistati 8 uomini e 4 donne che svolgono attività imprenditoriale in Lombardia e provengono da Paesi appartenenti in 5 casi all'Africa (Tunisia, Egitto, Benin, Senegal, Cameroun), in 3 casi all'area est europea (Serbia e Montenegro, Albania e Romania), in due casi all'Asia (Cina e Bangladesh) e all'America del sud (Ecuador e Perù).
- **Percorso di istruzione scolastica.** Nella maggior parte dei casi viene iniziato e terminato nel paese d'origine e il livello di istruzione è elevato (si tratta di 7 laureati -in ingegneria, scienze della comunicazione, giurisprudenza, dietologia e nutrizione-, 4 diplomati -ragioneria, maturità classica, diploma di artigiano-, 1 scuola dell'obbligo). Solo in un caso c'è stato in Italia il riconoscimento del titolo di studio acquisito in patria; negli altri casi ciò non avviene o perchè i titoli non possono essere riconosciuti o perchè, pur essendovi la possibilità, si preferisce basare il percorso professionale sulle competenze acquisite con gli studi e il lavoro piuttosto che sui titoli posseduti.
- **Famiglie.** Anche da un punto di vista dell'appartenenza familiare vi è una forte varietà di casi: vi è sia chi ha alle spalle una famiglia benestante e che rappresenta un supporto e un riferimento personale valido, sia chi appartiene ad un ambiente familiare con maggiori difficoltà economiche e infine chi non possiede un ambiente familiare di riferimento. Il percorso migratorio (che solo in un caso è avvenuto insieme alla famiglia d'origine e in età pre-adolescenziale) mette in gioco soprattutto le capacità, le potenzialità, l'impegno e il carattere dei singoli individui: se c'era, la famiglia d'origine è stata di sostegno e non di ostacolo. Le donne intervistate per questi casi d'impresa seguono la famiglia nel percorso migratorio (d'origine in un caso, il coniuge o il fidanzato negli altri 3 casi); anche gli uomini però non realizzano il proprio percorso da soli ma quasi sempre sono i primi: le compagne li seguono a distanza di tempo, solo in un caso la moglie precede il marito nel viaggio all'estero alla ricerca di un lavoro.
- **Esperienze di lavoro nel proprio Paese.** Tranne che in un caso, tutti gli intervistati hanno esperienze lavorative nei paesi d'origine; metà degli intervistati non sviluppano però in loco solide competenze poichè emigrano presto (prima dei 25 anni), l'altra metà invece ha modo di applicarsi nei rispettivi lavori e di accumulare competenze e professionalità che "esporterà" nel percorso migratorio. Almeno in 8 casi su 12 si manifestano serie difficoltà nel reperimento e nel mantenimento del lavoro (che per la maggior parte è un'attività dipendente e solo in due casi è imprenditoriale): le cause di tali difficoltà sono da ricercare

nella situazione politica locale instabile e nella condizione economica depressa, in discriminazioni che la maggioranza della popolazione infligge alle minoranze sia etniche che religiose, alle scarse prospettive di lavoro e di sviluppo personale che gli intervistati intravedono se resteranno nel proprio paese d'origine. Negli altri casi non vi sono particolari difficoltà perchè l'intervistato era inserito in un contesto economico sufficientemente stabile o aveva una preparazione appetibile sul mercato del lavoro locale: le competenze sviluppate si riferiscono ad ambiti molto simili o del tutto coerenti con la preparazione scolastica.

Schema sintetico delle provenienze e principali caratteristiche personali degli intervistati

Paese d'origine	Cittadinanza imprenditore	Genere	Anno di nascita	Titolo di studio	Esperienze formative, lavorative e imprenditoriali in Patria	Anno arrivo in Italia*	Età arrivo in Italia	Motivo emigrazione	Esperienze formative, lavorative e imprenditoriali in Italia
Albania	albanese	M	1968	diploma di scuola superiore	operaio edile	1991	23	desiderio di evasione, di sperimentare altre realtà, "evadere" dalle restrizioni imposte dal regime politico vigente nel suo paese	operaio in una fabbrica d'armi, operaio in tipografia, addetto a un distributore di benzina, saldatore, addetto alle pulizie nell'impresa in cui entrerà come socio
Bangladesh (Ex Pakistan)	italiana acquisita come rifugiato nel 1994	M	1966	licenza media (acquisita in Italia)	appartiene alla minoranza etnica bihari che viene privata dai bengalesi della cittadinanza e del diritto all'istruzione; orfano, viene adottato da una famiglia bengalese e cerca di imparare a leggere scrivere e a parlare inglese in modo autonomo da autodidatta	1990	24	ancora piccolo aveva capito che il Bangladesh non sarebbe stato il paese in cui avrebbe vissuto poiché non vede alcuna prospettiva lì. Si reca in un porto con in mano solo un certificato del campo profughi e viene casualmente caricato su nave greca per containers: aveva in mente di andare in Europa ma non sapeva dove la nave lo avrebbe portato. Sulla nave svolge qualsiasi lavoro. Arriva in Italia del sud e grazie a qualche consiglio e aiuto si reca a nord	corso di alfabetizzazione, corso sperimentale per lavoratore, licenza media, patente di guida. Occupazioni saltuarie e in nero: colf, babysitter, aiutante di autotrasportatore, poi padroncino autotrasportatore, procacciatore d'affari in campo tessile (viene spesso inviato all'estero dalla sua ditta), viene per un qualche tempo trasferito in Bangladesh per curare gli affari dell'impresa finché non rientra per crisi del mercato tessile e chiusura dell'ufficio bengalese. Rientra in Italia e sempre con la stessa ditta si trova a gestire dei collaboratori bergamaschi.
Benin	beninese	M	1962	diploma di maturità in gestione e contabilità	figlio di famiglia discretamente benestante (nonno e padre avviano e gestiscono ditta di commercio stoffe). Si diploma in Gestione e Contabilità (riconosciuto in Italia come maturità). Si iscrive alla Facoltà di Economia nella capitale ma interrompe gli studi per avviare una impresa di posa e commercio piastrelle in Benin, che poi chiude perché i principali clienti non garantiscono più le commesse a causa dell'instabilità politica. Dipendente di una ditta elettronica in Libia. breve permanenza in Francia e Germania.	1990	28	l'attività di commercio e posa piastrelle avviata in Benin con la cugina dopo gli studi non ha buon esito a causa dei problemi politici nigeriani (i principali clienti della ditta erano enti statali nigeriani).	rappresentante per impresa elettronica. Dal '93 al '95 operaio ditta di piastrelle e quindi rappresentante che invia in Benin semilavorati alla sua ditta riaperta che rientrano come prodotti finiti in Italia. Dal '97 al 2003 operaio in ditta di elettronica.
Cameroun	camerounese	F	1962	laurea in giurisprudenza	non riesce ad inserirsi nel settore della Pubblica Amministrazione anche se il suo iter formativo avrebbe previsto questo sbocco.	1987	25	dopo la laurea in giurisprudenza presa in Cameroun, sceglie di optare per una borsa di studio nella Pubblica Amministrazione offerta dalla cooperazione Italia-Cameroun perché in Italia il fidanzato studia architettura	concorre e vince una seconda borsa di studio del governo danese a Roma per una scuola di specializzazione in diritto internazionale. Lavora poi in Italia nella cooperazione internazionale per 9 anni (tra cui mani tese e varie ONG)
Cina	Italiana	F	1971	laurea in economia e commercio (acquisita in Italia)	scuola elementare in Cina	1982	11	segue la famiglia di appartenenza che emigra per migliorare la propria condizione economica raggiungendo i parenti in Italia	scuola media, liceo e facoltà di economia in Italia; subentra con il marito in un ristorante già avviato da amici; nel contempo svolge attività di pratica presso studi commercialisti
Ecuador	ecuadoregna	M	1960	laurea in scienze della comunicazione	laureato in scienze della comunicazione e giornalismo in Ecuador, lavora per la tv, per pubbliche istituzioni e per un'importante radio locale.	1996	36	situazione instabile politico-economica, desiderio di fare esperienza in Europa e occasione fornita dalla radio Ecuadoregna per cui lavora: fare il free lance per qualche tempo in Europa	in Italia è corrispondente free-lance di una radio ecuadoregna

Ricerca n. 68 "Caratteristiche e problemi dell'imprenditorialità immigrata in Lombardia: opinioni di esperti"
a cura dell'Area Ricerca Formaper

Egitto	egiziana	M	1962	laurea in ingegneria tecnica	si laurea in ingegneria ma fatica a trovare lavoro per la situazione economica generale e anche perchè cristiano copto osteggiato nell'accesso al lavoro.	1988	26	nonostante la famiglia sia benestante alcuni fratelli hanno trovato lavoro in Egitto per compagnie straniere, altri all'estero, tra cui lo stesso intervistato su invito di alcuni amici già presenti in Italia	lavapiatti e aiuto cuoco in un ristorante. Per 8 anni continua questi lavori e poi decide di aprire un ristorante insieme a degli amici ma non può entrare ufficialmente nella società per mancanza del requisito di reciprocità (apporta del capitale in nero) l'attività non decolla, esce dalla "società" torna a fare il dipendente. Fa un secondo tentativo nel 1999: 4 soci di cui uno italiano come prestanome che poi esce; gli altri soci non collaborano e il nostro intervistato rileva la società
Perù	peruviana	M	1962	laurea in ingegneria industriale	laureato in ingegneria industriale avvia un'impresa di scaffalature metalliche: l'inadempienza di alcuni clienti mette in crisi l'azienda e ne causa la chiusura definitiva	1992	30	il contesto economico peruviano non offre una possibilità lavorativa soddisfacente; decide di emigrare in Italia dove già lavorava e viveva la moglie che era stata mandata in avanscoperta per vedere se trovava lavoro come infermiera. raggiunge la moglie una volta che questa trova lavoro	lavora in una cooperativa di pulizie, come imbianchino, come commesso insieme alla moglie di una enoteca
Romania	rumena	F	1953	laurea in ingegneria edile	ingegnere edile, lavora nei cantieri edili a Bucarest e poi in uno studio di progettazione finchè non parte per l'Italia per seguire il marito	1990	37	segue il marito ingegnere elettronico che ha trovato lavoro in una società italiana che costruisce ascensori	lavora nell'ufficio tecnico di progettazione della stessa società i cui è stato già assunto il marito; quando il marito cambia impresa anche lei lo segue per qualche mese finchè non avvia la sua attività in proprio
Senegal	senegalese	M	1964	diploma di scuola superiore	subentra nel negozio di ferramenta del padre e gestisce un negozio di concessionario d'automobili	1989	25	scarse prospettive di lavoro in Senegal, incoraggiamento dei famigliari, desiderio di conoscere l'Europa e di realizzarsi professionalmente in questo continente	occupato alle dipendenze come assemblatore di materiali per la realizzazione di prodotti finiti in una fabbrica che produce ferri da stiro e poi trasportatore di materiali presso i fornitori per conto della stessa fabbrica (1 anno). Camionista e trasportatore in una ditta di trasporti lungo tutta l'Italia; nella stessa ditta viene poi impiegato nell'ufficio commerciale (6 anni)
Serbia e Montenegro	serbo-montenegrina	F	1951	laurea breve in dietologia e nutrizione	laurea breve in dietologia e nutrizione, interrompe gli studi in psicologia perchè si sposa	1973	22	per motivi personali: si sposa a Belgrado con un italiano e segue il marito in Italia	studia la lingua ma non può farsi riconoscere il titolo di studio conseguito in Serbia collabora con il marito titolare di una impresa all'ingrosso di pellami per l'arredamento
Tunisia	tunisina farà domanda per cittadinanza italiana	M	1957	diploma di falegnameria e abilitazione all'insegnamento	prende il diploma in falegnameria e l'abilitazione ad insegnare questa professione. Svolge però soprattutto attività di falegnameria come dipendente di diverse ditte anche coordinando sotto di sé parecchie persone	1986	29	casuale, fa un periodo di vacanza in Francia e poi in Italia e qui decide di seguire una scuola per imparare la lingua e di mettere un'inserzione su un giornale per proporsi come falegname: vuole sperimentarsi con un contesto diverso, con una realtà più avanzata e remunerativa anche se questo significa svolgere lavori meno qualificanti che in Tunisia. sceglie l'Italia e non la Francia a lui già nota perchè vuole affrontare un contesto nuovo	segue un corso di alfabetizzazione e poi viene assunto da una ditta di mobili e serramenti lavorando nel loro laboratorio; poi in un negozio di mobili sempre come montatore

*Solo nel caso del cittadino del Benin l'anno di emigrazione (1987) differisce da quello di arrivo in Italia (1990): in tutti gli altri casi la differenza è inferiore a un anno o l'Italia rappresenta il primo paese di approdo

- **Motivo d'emigrazione.** Sono due le principali motivazioni che emergono dai casi realizzati. In primo luogo è determinante il contesto socio-politico-economico le cui turbolenze riducono la possibilità di trovare lavoro, rendono precarie le condizioni di vita, le possibilità di apprendere, guadagnare, fare un percorso personale e professionale migliorativo e soddisfacente. Il più delle volte i soggetti intervistati hanno deciso consapevolmente di emigrare per darsi una chance di realizzare un miglioramento delle proprie condizioni di vita, un sogno coltivato da tempo. In secondo luogo per il resto dei casi si evidenziano motivazioni personali che inducono all'emigrazione: si tratta di intervistati che sono emigrati per seguire la propria famiglia, i legami affettivi; si tratta principalmente di percorsi migratori femminili: sono le figlie, fidanzate o mogli a seguire la famiglia o i propri uomini che si recano in Italia per lavorare.

Sintesi. I percorsi personali risultano molto variegati entro due macro tipologie riferibili ai motivi e ai tempi dell'emigrazione. Relativamente ai motivi che inducono ad emigrare si distinguono essenzialmente da una parte le situazioni dei contesti di provenienza che impediscono il reperimento di un lavoro stabile e remunerativo e dall'altra le motivazioni personali. Relativamente ai tempi in cui la migrazione si verifica possiamo evidenziare tra i casi sondati che chi emigra giovane è avvantaggiato nel disporre di un ampio orizzonte temporale per fare esperienze di inserimento e di lavoro ma porta con sé scarse conoscenze accumulate nel Paese d'origine, viceversa chi emigra più maturo ha forse subito uno strappo più netto ma si è inserito con relativa "facilità" possedendo un solido bagaglio di esperienze di vita e professionali spendibili nel Paese di destinazione.

2.2 Problemi di inserimento e di lavoro in Italia prima dell'avvio d'impresa

Tra i principali problemi citati dagli intervistati nel percorso di inserimento, vi sono:

- **ottenere i titoli per soggiornare in Italia.** È interessante rilevare che la sanatoria del 1990 e la legge Martelli hanno consentito a molti degli intervistati per i 12 casi d'impresa di entrare o permanere regolarmente nel Paese. A distanza di 10 anni dalla regolarizzazione queste persone sono riuscite a realizzare nella maggioranza dei casi un percorso di integrazione di successo sia come cittadini sia come imprenditori;
- **trovare un alloggio.** Tipicamente la prima sistemazione è in condivisione. L'aiuto della comunità di connazionali o di conoscenti italiani risulta un elemento determinante per risolvere il problema dell'alloggio;
- **apprendere la lingua.** L'apprendimento avviene sia seguendo delle scuole ad hoc sia come autodidatti e grazie alla cerchia di amicizie locali;

- **essere accettati e non discriminati dagli altri.** È uno dei maggiori problemi, che persiste anche con il passare del tempo, quando gli altri aspetti citati come problematici sono stati superati. Nel processo di inserimento può innescarsi un meccanismo per cui prevale un desiderio di assimilazione da parte dello stesso immigrato che desidera in ogni modo sentirsi parte del contesto di accoglienza per non sentirsi estraneo, "diverso". L'origine e le radici di appartenenza anche in questi casi riemergono e possono rappresentare una differenza di valore piuttosto che un fattore di estraneità;
- **affrontare e comprendere il contesto locale, politico, le difficoltà burocratiche.** È un processo lento e complesso che richiede una grande apertura, capacità di lettura e interpretazione dei fenomeni, perseveranza e impegno nel cercare di perseguire i propri obiettivi senza demotivarsi di fronte agli ostacoli;
- **affrontare la separazione e il senso di sradicamento dai propri affetti ed ambiente di provenienza.** A fronte di questo problema è fondamentale essere circondati da un gruppo coeso e organizzato di connazionali, avere contatti con enti ed istituzioni dei Paesi d'origine, riuscire a sviluppare amicizie con i locali, fare riferimento a associazioni, gruppi, comunità religiose;
- **trovare un lavoro.** Tra i casi raccontati abbiamo per una metà situazioni in cui la persona immigrata deve adattarsi a qualsiasi tipo di lavoro pur di guadagnare di che vivere e per l'altra metà situazioni in cui invece vi è una continuità forte con le esperienze lavorative o di studio fatte in patria. Le donne rientrano in questi percorsi più "omogenei" sia perché supportate dalla famiglia o dal coniuge sia perché fortemente professionalizzate. D'altra parte gli uomini fanno esperienze piuttosto "diversificate" e si adattano a lavori più umili rispetto a quelli già sperimentati precedentemente o rispetto all'istruzione conseguita tentando anche più volte brevi esperienze imprenditoriali. Quest'ultima modalità rappresenta una caratteristica diffusa tra gli immigrati in generale nella nostra regione: quella di avere una forte propensione al cambiamento, alla sperimentazione, all'intrapresa nella ricerca e nello svolgimento del lavoro dipendente o nei tentativi di mettersi in proprio.

Le problematiche brevemente citate e le capacità sviluppate per superarle stanno alla base dell'esperienza imprenditoriale oggetto del caso d'impresa, di cui nel seguito verranno analizzate le caratteristiche a partire dalle motivazioni all'avvio.

2.3 Motivazioni e modalità di avvio d'impresa

Tra le motivazioni al mettersi in proprio evidenziate dagli imprenditori immigrati si notano principalmente:

- **intrapresa.** Si nota nella gran maggioranza delle storie una forte intraprendenza, volontà e determinazione che sono già presenti nel percorso migratorio e nell'approccio con il contesto economico e sociale di approdo;
- **autonomia.** A questi elementi si aggiunge sempre un forte desiderio di autonomia, di realizzazione personale;
- **miglioramento della propria posizione economica e sociale.** Il lavoro autonomo e imprenditoriale rappresentano il luogo in cui riversare le aspirazioni di miglioramento delle condizioni di vita proprie e della famiglia, un desiderio forte di promozione sociale;
- **riqualifica.** Mettersi in proprio può rappresentare un'occasione di riqualificarsi rispetto alle possibilità di accesso al mercato del lavoro che sono rappresentate in molti casi unicamente da lavori umili e dequalificati;
- **servizio.** Si può essere in parte indotti all'attività autonoma perché si vuole rispondere a un bisogno percepito come espresso dalla comunità dei connazionali presenti nel territorio di residenza e lavoro, si desidera essere utili nel supportare la propria comunità nel contesto locale o nel paese d'origine;
- **imitazione.** Si tenta di ripercorrere esperienze imprenditoriali di successo di connazionali o parenti;
- **casualità.** Vi è anche una certa componente di casualità e fortuna che determinano la possibilità di avviare l'impresa: incontri con datori di lavoro, committenti, sponsor, amici che rappresentano un sostegno fondamentale per avviare l'impresa. In certi casi lo stesso approccio casuale sottintende una scarsa valutazione delle problematiche legate al fare impresa e conduce a un percorso imprenditoriale debole e rischioso;
- **percorsi femminili.** Presentano una maggiore varietà tra loro e con elementi aggiuntivi: conciliazione tempi di vita e di lavoro, evoluzione della collaborazione nell'impresa del marito in un'esperienza imprenditoriale autonoma, desiderio di realizzare i propri studi, delusione rispetto al mondo del volontariato in cui è stata svolta una lunga collaborazione. In 3 casi su 4 l'attività imprenditoriale viene gestita insieme al marito;
- **coppia.** Sia nei casi di imprese femminili ma anche in quelle maschili si evidenzia, poichè si tratta di piccole imprese, una modalità di gestione d'impresa in cui il coniuge affianca l'imprenditore.

Le modalità di avvio seguite nei casi considerati, sono state:

- 1) avvio dell'attività *ex novo* (anche preceduta da uno o più tentativi falliti di intraprendere un'attività imprenditoriale);
- 2) come gemmazione o evoluzione di attività preesistente gestita insieme ad altre persone o partecipata nella veste di dipendente;
- 3) introduzione nella compagine societaria (da dipendente diventa socio) o acquisizione di attività preesistente.

2.4 Le caratteristiche delle imprese

- Le imprese sono tutte ubicate in Lombardia, la forma giuridica è soprattutto quella della Società (8 casi), prima che ditte individuali (3 casi) e cooperative (1 caso).
- L'età delle imprese va da un minimo di 2 anni a un massimo di 7.
- La dimensione è piccola dal momento che il numero di addetti coinvolti varia da un minimo di 1 (il solo titolare) a un massimo di 16. Come si è detto nella parte sulle motivazioni, spesso viene coinvolto il coniuge nella gestione imprenditoriale (7 casi su 12). Escludendo le ditte individuali, la compagine societaria coinvolge da un minimo di 1 a un massimo di 3 soci; la cooperativa ne coinvolge 6. Le relazioni con i soci sono importanti all'interno di queste iniziative come in tutte le Piccole imprese e risultano determinanti per il buon andamento dell'attività.
- Analogamente importante è il ruolo dei collaboratori: spesso si tratta di stranieri extracomunitari provenienti da paesi a basso reddito (non necessariamente solo connazionali); queste tipologie di imprese creano occupazione per altri immigrati. La collaborazione con altri stranieri comporta il profilarsi di due situazioni opposte: una vantaggiosa e l'altra problematica che evidenzieremo nel paragrafo successivo. In generale comunque la selezione dei collaboratori è un fattore cruciale come per la maggioranza delle PMI.

Schema riassuntivo delle caratteristiche d'impresa

Paese d'origine	Anno costituzione	Fg	Tipo di attività svolta	Numero addetti (titolare, soci e collaboratori)	Numero soci	Numero collaboratori	Nazionalità soci e collaboratori	Fatturato ultimo anno	Numero di clienti	Numero di fornitori
Bangladesh	2000	srl	negozio di alimentari tipici dei paesi tropicali	2	2	0	entrambi bengalesi (moglie e marito)	60.000 euro (2002)	40 al giorno	4
Ecuador	1999	srl	società editoriale e testata mensile per latinoamericani	11	2 (l'intervistato e una società, entrambi al 50%)	9	un italiano; altri latinoamericani	80.000 euro (2002)	20.000 copie	3
Cameroun	2000	snc e impresa artigiana	ristrutturazioni edili e affissioni	7	2 (lei e il marito entrambi soci amministratori e lei titolare)	5	2 camerounensi 1 peruviano 2 rumeni 2 turchi	nd	3 stabili per le affissioni altri variabili per le ristrutturazioni	4 tipologie: Elettricisti, idraulici, palchettisti, montatori di tegole
Egitto	1999	sas	ristorante e trattoria	6	2 (lui e la moglie)	4 dipendenti	2 egiziani 4 est-europei	75.000 euro (2002)	120 al giorno	5 o 6 per i diversi generi alimentari necessari all'attività del ristorante
Benin	1998	cooperativa ONLUS	promozione e diffusione dell'interculturalità, servizi culturali, phone center	8	6	2 volontari	3 italiani, 3 beninnensi	10.000 euro	45 al giorno	2
Perù	1999	srl	vendita di alimentari e prodotti coloniali peruviani, telefonia internazionale, invio somme di denaro e spedizioni in varie parti del mondo	8	3	5 di cui 3 dipendenti a tempo indeterminato e 2 dipendenti a tempo indeterminato	5 peruviani 2 italiani	200.000 euro (2002)	100-150 al giorno quasi al 90% peruviani	4
Tunisia	1998	DI artigiana	montaggio di mobili e serramenti in legno	3	1	2	entrambi tunisini	nd	7 negozi + numero variabile di privati singoli	2
Serbia e montenegro	1989	sas	commercio pellami e commercio di elettrodomestici	3	3	0	2 italiani 1 serbo-montenegrina	3.100.000 euro (2002)	9 distributori di elettrodomestici	7 tra fornitori di componenti, imprese che lavorano prodotti finiti e produttori di elettrodomestici.
Romania	1997	DI	import-export di componenti per ascensori e altri prodotti industriali	1	1	0	Rumena	170.000 euro (2002)	10 (rumeni, moldavi o bulgari)	20 tra società italiane e francesi
Albania	2000	srl	servizi di pulizia	16	2	14	italiani e albanesi	nd	7	4
Senegal	2000	DI	assemblaggio elettromeccanico di semilavorati e prodotti finiti	6	1	2 dipendenti e 3 collaboratori	1 italiano 4 senegalesi 1 congolese	230.000 euro (2002)	4	3
Cina	1997	srl	studio commercialista e servizi alle imprese	9	3	6	3 soci cinesi 3 impiegate cinesi 3 impiegate italiane	1.000.000 euro (2002)	circa 200	3

- Il ruolo dell'imprenditore ricopre tante più funzioni quanto più piccola è l'impresa, che al limite si identifica con la sua persona; al crescere della dimensione in termini di soci, collaboratori addetti e di clientela servita, aumenta la specializzazione e la segmentazione delle attività tra i diversi soci dell'impresa. Si va quindi dall'imprenditore che si occupa delle relazioni con i fornitori, i clienti, le banche, il commercialista e che svolge ancora il lavoro insieme ai collaboratori (si tratta dell'imprenditore "tuttofare"), fino ad arrivare a situazioni più strutturate e "piramidali" in cui vi è una netta distinzione dei compiti e dei ruoli tra soci e collaboratori.
- I contratti utilizzati per il coinvolgimento dei collaboratori vanno dal tradizionale rapporto di dipendenza (determinato o indeterminato, tempo pieno o part time), alla collaborazione occasionale, alla partita IVA, e all'utilizzo di lavoratori tramite cooperative.
- La modalità di organizzazione interna deriva da come è organizzato il lavoro del titolare o tra i soci: il clima percepibile dalla maggioranza dei casi illustrati è di collaborazione, condivisione e incentivo alla partecipazione da parte dei titolari nei confronti dei collaboratori e dipendenti.
- I settori di attività sono quelli del commercio (4 casi tra cui due dettaglio di alimentari e due ingrosso per industrie manifatturiere), dei servizi (4 casi: editoriale, phone centre, impresa di pulizie, studio commercialista), della manifattura (2 casi), dell'edilizia (1 caso), della ristorazione (1 caso). A volte vi è una coesistenza nella stessa impresa di più attività molto diverse tra loro e questa diversificazione è frutto sia della natura versatile e imprenditiva degli immigrati in generale e in particolare di quelli che si mettono in proprio sia delle richieste della clientela etnica che porta i propri problemi e le proprie esigenze all'attenzione degli interlocutori che ritiene affidabili, autorevoli e competenti (in questo caso si identificano con degli imprenditori immigrati della propria etnia). L'elevata versatilità di queste imprese è legata alla forte curiosità e capacità di creare legami insita negli imprenditori fondatori: "Perchè intrecciare legami è il fondamento della vita e se qualcosa andrà male se ne farà un'altra".
- La scelta del settore avviene soprattutto perchè coerente con la propria preparazione scolastica o professionale, in parte per scelta autonoma rispetto alla preparazione o al percorso professionale, sia per "famigliarità", in parte per rispondere ad un bisogno o una necessità rilevata presso il gruppo di connazionali residenti nella stessa zona, in ultima analisi è anche un po' frutto del caso.
- Relazioni con i paesi d'origine. In più di un caso le attività sono anche rivolte a vantaggio delle persone residenti nei paesi d'origine.

- I fornitori. In maggioranza non si tratta di fornitori "etnici"; l'etnicità dei casi d'impresa realizzati si evidenzia sul fronte del mercato di sbocco.
- I clienti. Per alcune imprese (a causa del prodotto/servizio fornito o per il radicamento e i contatti dell'imprenditore nella propria comunità) la clientela di riferimento è quasi esclusivamente quella dei connazionali; poi con il tempo, il passaparola e la visibilità, cresce anche la clientela italiana.
- Tipologie di imprese. Si possono classificare le imprese gestite da imprenditori immigrati in base alla loro "etnicità" dal lato del prodotto o servizio fornito e dal lato della clientela raggiunta. Se i prodotti/servizi forniti sono per più del 50% del totale di provenienza o caratterizzazione legata al Paese d'origine dell'imprenditore e se la clientela raggiunta è in più del 50% dei casi immigrata, definiamo l'impresa come "etnica". I 12 casi d'impresa realizzati si collocano rispetto alla definizione come nel grafico successivo:

Griglia di classificazione delle tipologie d'impresa immigrata

100%	attività non etnica		attività etnica	100%
mercato etnico	<p>CINA ROMANIA SERBIA MONTE-NEGRO</p>	clientela > 50%	<p>BENIN ECUADOR BANGLADESH PERÙ</p>	mercato etnico
	prod./serv. Etnici < 50%		prod./serv. Etnici > 50%	
mercato non etnico	<p>EGITTO ALBANIA TUNISIA CAMERUN E SENEGAL</p>	clientela < 50%		mercato non etnico
100%	attività non etnica		attività etnica	100%

I casi analizzati sono in maggioranza etnici dal lato del mercato di sbocco (7 casi su 12 hanno una clientela di connazionali per più del 50% del totale clienti) ma non-etnici dal lato dell'attività (7 casi su 12 riguardano attività per più del 50% svincolate dai Paesi d'origine degli imprenditori). Tra questi ve ne sono 4 che sono non-etnici anche dal lato del mercato di sbocco: si tratta di imprese che in maggioranza nello svolgimento dell'attività non portano con sé legami con i Paesi e le culture d'origine degli imprenditori. In 4 casi su 12 si individuano delle imprese "etiche" che cioè svolgono servizi o realizzano prodotti tipici dei paesi di provenienza e quasi esclusivamente destinati a connazionali, prendendo le mosse dalle specifiche conoscenze, dall'appartenenza e dalla valorizzazione che l'imprenditore fa rispetto alle sue origini.

In sintesi tra le caratteristiche strutturali delle imprese possiamo evidenziare che:

- si tratta di PMI lombarde che stanno uscendo dalla fase di start up o sono in via di consolidamento soprattutto attive nei servizi più che nella manifattura. Data la natura e la dimensione delle imprese, l'imprenditore risulta impegnato su molteplici fronti e determina fortemente il clima interno all'impresa;
- la connotazione più evidente riferibile alla provenienza degli imprenditori è data dal mercato di sbocco delle imprese che nella maggioranza dei casi è costituito da connazionali o comunque da altri immigrati.

2.5 Gli elementi di forza delle esperienze imprenditoriali

Relativi alla persona dell'imprenditore

- **Possedere un'esperienza di vita vissuta in Italia.** Questa caratteristica fa sì che le esperienze degli intervistati siano alla lunga positive perchè frutto di competenze acquisite, apprendimento da tentativi ed errori stratificatisi con il passare del tempo nel periodo vissuto nel contesto locale.
- **Reti e relazioni.** Da tutti gli intervistati viene citato in modo diretto o indiretto questo elemento fondamentale: l'importanza di possedere una forte capacità di sviluppare e mantenere nel tempo delle reti di conoscenze, di creare legami, di intessere relazioni e amicizie con connazionali e con locali (nella veste di consiglieri, amici, vicini, clienti e fornitori), di avere un approccio "umano" con gli interlocutori, un rapporto amichevole, paziente. La capacità di sviluppare queste relazioni è funzionale alla nascita e allo sviluppo delle imprese. Amici e parenti spesso aiutano gli aspiranti imprenditori soprattutto nella fase di avvio dell'attività e relativamente al reperimento dei capitali per iniziare. Molti dei casi illustrati non sarebbero stati possibili in assenza di una forte capacità dell'imprenditore di creare e mantenere legami basati sulla fiducia, di sviluppare conoscenze con interlocutori italiani (datori di lavoro, amici, etc.) che si sono rivelati poi fondamentali per l'impostazione, il finanziamento, il reperimento di fornitori o clienti. Rispetto al gruppo dei connazionali o di altri stranieri l'imprenditore in certi casi assume il ruolo di consigliere o "fratello maggiore" avendo più esperienza e conoscenze di loro. Nei paesi d'origine spesso è esigenza e abitudine tipica quella di intessere relazioni con gli imprenditori che hanno contatto diretti con la clientela. Per alcune nazionalità la comunità rappresenta un fattore imprescindibile per l'avvio e la riuscita dell'impresa.
- **Possedere conoscenze specifiche su due mondi differenti** (il proprio paese di provenienza e l'Italia) per potersi opportunamente e con successo rivolgere alla comunità dei connazionali stanziati in Italia o fare da tramite per attività tra il Paese d'origine e il contesto di approdo. Questo rappresenta un indubbio vantaggio strategico per gli imprenditori che basano e sviluppano la propria attività su prodotti/servizi e clientela che abbiamo definito "etnica": l'imprenditore possiede una elevata conoscenza di una serie di elementi duplici (mentalità, lingua, sistemi economici, culturali, sociali, legislativi, abitudini, usi e costumi, approcci, esigenze, problematiche) riferibili sia al paese di provenienza che al contesto italiano di approdo. Un imprenditore straniero può utilmente ed efficacemente fare da tramite tra due mondi che difficilmente potrebbero comprendersi e fidarsi senza la sua intermediazione. L'appartenenza a un Paese straniero è un elemento che agevola l'espansione economica oltre i confini italiani. Questi imprenditori rappresentano un punto

di forza nello sviluppo del contesto economico lombardo e per i paesi d'origine: agevolare le vocazioni imprenditoriali solide di imprenditori extracomunitari è un modo per sostenerli come persone e come lavoratori, oltre a favorire indirettamente lo sviluppo dei paesi d'origine.

- **Esportare le capacità imprenditoriali.** Una conseguenza non infrequente delle esperienze imprenditoriali in Italia è quella di riuscire a sviluppare successivamente attività imprenditoriali nel paese d'origine. In questo modo il soggetto esporta e diffonde capacità imprenditoriali acquisite in Italia.
- **Etica comportamentale e affidabilità di chi gestisce l'impresa.** Serietà nello svolgimento delle proprie mansioni.
- **Tenacia nel perseguire i propri obiettivi.** Grande determinazione e perseveranza, volontà, motivazione, capacità di apprendere dal contesto e dai propri errori.
- **Approccio imprenditoriale.** Avere un approccio innovativo, propositivo, propenso al cambiamento, alla scoperta, alla discussione, all'apprendimento dalle diverse esperienze lavorative precedenti (sia da dipendenti che imprenditoriali, di successo o fallimentari). La forte iniziativa personale, l'intraprendenza e l'imprenditorialità sono elementi indispensabili al successo dell'impresa.
- **Competenze e professionalità.** Gli imprenditori sono consapevoli del fatto che un elemento fondamentale per il successo delle loro iniziative siano le capacità professionali possedute: saper fare bene il proprio lavoro è un elemento essenziale per la durata e l'espansione dell'attività svolta. Un primo nucleo di capacità può essere acquisito con il percorso di studi ma è soprattutto l'esperienza lavorativa (sia nel paese d'origine che in Italia) a fare la differenza: l'accumularsi di esperienze in settori diversi da quello in cui viene realizzata l'attività permette di affinare capacità di "auto-gestione", di misurarsi con il contesto socio-lavorativo del paese di accoglienza; l'esperienza nel medesimo settore di attività dell'impresa consente di accumulare competenze poi spendibili nella pratica quotidiana dell'attività scelta.
- **Buon livello di istruzione.** Si tratta sicuramente di un fattore agevolante il successo delle attività imprenditoriali che mette l'imprenditore nella condizione di comprendere meglio il contesto, interagire con maggiore autonomia rispetto agli interlocutori e alle difficoltà incontrate. Insieme alla capacità di intrapresa, all'approccio imprenditoriale, viene segnalato come fattore determinante per la riuscita dell'attività.
- **Analisi di mercato approfondita.** Valutare il luogo di insediamento e le potenzialità del proprio "business" (sia in termini del dimensionamento della domanda che la propria attività potrebbe soddisfare sia di concorrenti che già svolgono attività analoghe) sono capacità e

strategie rilevanti per il successo dell'iniziativa da intraprendere o appena intrapresa. Anche il fallimento di esperienze imprenditoriali pregresse può essere un importante fattore di apprendimento relativamente alle difficoltà incontrate.

- **Supporto proveniente dall'essere in coppia.** Molti dei casi analizzati presentano una decisa presenza della coppia nella gestione d'impresa.
- **L'identità extracomunitaria.** Può essere un fattore agevolante a fronte di interlocutori che apprezzano e valorizzano questa specificità, hanno una particolare sensibilità verso le diversità o hanno necessità di attingervi per la loro stessa attività imprenditoriale o lavorativa.
- **Fortuna negli incontri, nelle scelte.** Anche questo è citato come un fattore importante: gli sforzi e la perseveranza del soggetto aiutano a fare incontri "fortunati".
- **Contesto di approdo accogliente.** Soprattutto nelle realtà piccole è più facile farsi conoscere per quello che veramente si è, instaurare legami fiduciari, avere un canale meno arduo all'inserimento e all'accesso al lavoro rispetto a quanto avviene nelle grandi città.

Relativi ai soci

- **Gestione dei ruoli e dei rapporti interni.** Nei casi di successo è stato fondamentale imparare a gestire le relazioni e i conflitti e definire nel tempo i ruoli man mano che l'attività cresceva.

Relativi ai collaboratori

- **Rapporti con i collaboratori extracomunitari.** Può nascere una buona comprensione tra le parti, a volte anche solidarietà ed amicizia: l'imprenditore e i lavoratori vivono o hanno vissuto le stesse problematiche di inserimento, accettazione, discriminazione, etc. I collaboratori operano in un ambiente in cui non vengono discriminati perché stranieri.
- **Buona selezione.** È importante selezionare dei collaboratori capaci tecnicamente, professionali, preparati anche da un punto di vista relazionale (sia che debbano interagire con la clientela o i fornitori, sia che debbano relazionarsi tra i colleghi dell'impresa).
- **Rapporto collaborativo, buon clima interno.** È importante instaurare questo tipo di rapporto sia nella gestione del lavoro che nella realizzazione del prodotto o fornitura del servizio.

Relativi all'attività svolta

- **Molteplicità delle attività svolte.** Può rappresentare un elemento positivo se voluta, bene organizzata e cercata per essere finalizzata alla diversificazione del rischio, ad ampliare la gamma di prodotti e servizi offerti per "catturare" una clientela più ampia, a favorire con

servizi accessori al principale una maggiore integrazione dei clienti immigrati nel territorio di accoglienza. Altra caratteristica tipica di molti imprenditori extracomunitari è la loro propensione a svolgere più di un lavoro anche al di fuori della struttura imprenditoriale (collaborazioni consulenze, anche lavori in nero, etc.).

- **Presenza dell'imprenditore in tutte le fasi dell'attività svolta.** Rappresenta una caratteristica tipica delle PMI sia lombarde che italiane: l'imprenditore presiede a tutti i momenti della produzione o erogazione del servizio.
- **Conoscenza del settore.** Il punto di forza di molte attività descritte è la profonda conoscenza del settore che consente di capire le richieste del cliente.
- **Servizi aggiuntivi accessori al prodotto o servizio principale.** È una variazione del concetto precedente: offrire al cliente delle facilitazioni nella fruizione del servizio o prodotto principale rappresenta un vantaggio e un elemento che può differenziarle dalla concorrenza.
- **Capacità e disponibilità di andare incontro alle richieste dei clienti.** È importante che il prodotto o servizio sia "tagliato su misura" delle esigenze della propria clientela. Bisogna avere esperienza e sensibilità nel capire ed interpretare le necessità dei propri clienti, garantire un contatto diretto e costante con loro, sviluppare un rapporto di fiducia.
- **Rapporto con i fornitori.** È importante avere un continuo contatto diretto con i fornitori. Imparare a selezionare dei buoni fornitori relativamente alla qualità del prodotto e al prezzo stabilito, sviluppare dei legami fiduciosi che siano alla base del rapporto di lavoro, consentano di ottenere delle materie prime con un buon rapporto di qualità/prezzo, consentano delle dilazioni nei pagamenti quando si è a corto di liquidità.
- **Qualità dei prodotti o servizi offerti e relativi prezzi.** Nella maggioranza dei casi vi è la consapevolezza che un fattore importante per il successo è rappresentato dalla capacità di realizzare prodotti e servizi con un elevato grado di qualità. Anche il contenimento del relativo prezzo è un fattore determinante per il successo dell'iniziativa imprenditoriale.
- **Localizzazione dell'attività.** Per tutte le attività che hanno diretto contatto con la clientela (commercio, ristorazione ma anche servizi come lo studio commercialista etc.) è importante l'ubicazione della sede che sia facilmente raggiungibile dalla propria clientela di riferimento (per le attività legate al consumo sia anche collocata in una posizione piacevole e tranquilla).
- **Cautela nella gestione economico finanziaria.** Questo può rafforzare la solidità dell'impresa ma anche arginarne l'espansione.
- **Conoscenza di una buona rete di professionisti italiani che aiutino nella stipula delle migliori forme contrattuali, delle modalità di pagamento più efficienti, etc.** Il ruolo di

questi consulenti è fondamentale e talvolta rappresenta anche una figura rassicurante nei confronti degli interlocutori trattandosi di persone non straniere.

- **Conoscenza dei bisogni espressi dalla clientela.** Nelle imprese etniche ciò avviene perchè sono stati sperimentati in prima persona dall'imprenditore, che deve continuare a sondare i gusti della clientela.
- **Cogliere il momento** propizio per avviare un'attività non ancora diffusa.
- **Individuare le aree di miglioramento** e trovare il tempo per accedere ai servizi formativi.

In sintesi tra gli elementi di forza evidenziati per le imprese immigrate oggetto dei casi si notano alcuni fattori che possono essere sottolineati soprattutto come **specifici delle imprese gestite da extracomunitari**:

- capacità dell'imprenditore di tessere legami, reti e avere un approccio amichevole con gli interlocutori;
- possesso di canali di raccordo preferenziali con la comunità dei connazionali che risiedono nello stesso territorio e assunzione del ruolo da parte dell'imprenditore di figura di riferimento per il gruppo dei connazionali;
- possesso approfondito da parte dell'imprenditore delle conoscenze relativamente a due mondi, quello di provenienza e quello di approdo;
- forte ruolo della coppia nella gestione dell'impresa;
- buona relazione di coinvolgimento con i collaboratori immigrati di cui si conoscono e condividono aspettative e problemi;
- "appetibilità" nei confronti di clienti e fornitori che cercano contatti con il loro paese di provenienza (manodopera, relazioni nel paese d'origine, conoscenza della lingua, conoscenza dei costumi e della società);
- forte propensione a svolgere molteplici attività imprenditoriali e lavorative e ad assumere diversi ruoli all'interno della stessa impresa.

2.6 Le problematiche incontrate

- **Vincere i pregiudizi, gli stereotipi, superare le diffidenze la sfiducia.** Questi problemi sorgono spesso quando gli interlocutori constatano l'origine extracomunitaria dell'imprenditore.
- **Riuscire ad integrarsi.** Il problema dell'integrazione è collegato al precedente e rappresenta un forte ostacolo al successo dell'idea imprenditoriale. Si può dire che vi sia un legame biunivoco tra questi due elementi: un imprenditore extracomunitario di successo deve aver fatto un percorso positivo d'integrazione.

- **L'identità extracomunitaria.** Resta un elemento identificativo forte che ad un primo superficiale impatto può prevalere su competenze e professionalità e per questo motivo può essere fonte di diffidenza, pregiudizi, discriminazioni e conseguentemente elemento di svantaggio sul mercato rispetto alla concorrenza. Uno stesso elemento che può essere fattore di forza (prima citato come strumento di conoscenza di due mondi) si dimostra un punto di debolezza. Spesso questo si sostanzia nella necessità per l'immigrato che ha bisogno di un credito o di stipulare un contratto particolare di dilazione nei pagamenti, di dover trovare dei garanti italiani che facciano da tramite con l'istituzione concedente perchè spesso l'immigrato non possiede nessuna garanzia reale da far valere a vantaggio dell'ottenimento del credito.
- **L'etnicità³ dell'impresa** può, così come è un elemento talvolta di successo delle iniziative, anche rappresentare un vincolo o un fattore di potenziale debolezza se lega esclusivamente il successo della propria iniziativa all'andamento dei consumi (di prodotti o servizi) di un solo gruppo nazionale. Rappresenta comunque un'esperienza talvolta di "nicchia" altre volte più spesso replicabile ma legata alla moda (ristoranti etnici) che presenta un certo grado di rischio "etnico".
- **Difficoltà di interpretazione del contesto economico, delle regole e della legislazione** anche alla luce di una non piena padronanza della lingua italiana.
- **Le restrizioni di legge.** Fino al 1998 vigeva la Condizione di Reciprocità⁴. Dal 1998 vige solo per chi non ha la residenza in Italia. In alcuni dei casi descritti per superare questo ostacolo si è fatto ricorso a un "prestanome" italiano che diventava formalmente titolare o socio dell'impresa ma vi svolgeva solo un ruolo formale o di apportatore di capitale mentre la reale gestione dell'attività era dello straniero extracomunitario.
- **Riconoscimento dei titoli di studio, attestati, abilitazioni e della professionalità acquisita.** Collegata al punto precedente vi è la questione del mancato riconoscimento di molti titoli di studio o abilitazioni (es. per giornalisti): anche questo problema conduce al ricorso di "prestanome" italiani per avviare un'attività imprenditoriale che altrimenti uno o più stranieri da soli non potrebbero realizzare. Analogamente si pone un problema di certificazione delle professionalità acquisite nelle esperienze lavorative precedenti: in assenza di un sistema operante di certificazione, alcuni intervistati hanno puntato tutti i loro sforzi a dimostrare concretamente ai propri interlocutori le capacità professionali possedute.

³ Complessiva, cioè sul fronte del prodotto/servizio e della clientela, o parziale e cioè limitata al solo prodotto/servizio o alla sola clientela.

⁴ Condizione di Reciprocità di cui all'Art. 16 delle preleggi in materia di acquisti immobiliari e costituzione e/o partecipazione societaria con riferimento alle persone fisiche straniere non regolarmente soggiornanti in Italia ed alle persone giuridiche straniere.

- **Analisi non sufficientemente esaustiva delle proprie aspirazioni lavorative e imprenditoriali, dell'idea imprenditoriale.** È un fenomeno molto diffuso nell'ambito dell'imprenditoria immigrata: molti avviano un'attività perché non hanno altra possibilità di entrare nel mercato del lavoro disperdendo in questo modo capitale umano e finanziario. Le esperienze imprenditoriali negative però possono costituire una valida palestra di apprendimento.
- **La scelta della forma giuridica.** È un elemento che va attentamente valutato all'avvio dell'attività altrimenti può dare problemi perché impone adempimenti specifici che possono mettere in crisi delle attività già deboli.
- **Difficoltà a gestire e programmare gli aspetti economico finanziari dell'impresa.** Sia da un punto di vista complessivo (mancanza di una solida valutazione delle potenzialità dell'impresa, del business in termini di mercato di sbocco) sia da un punto di vista più di dettaglio: la gestione quotidiana in termini di capacità contabili, conoscenza dei sistemi INPS e INAIL, dei meccanismi e adempimenti del fisco sono attività che richiedono competenze molto delicate che si apprendono lentamente per errori e che necessiterebbe di forte supporto formativo per l'imprenditore non potendo essere *in toto* delegata al commercialista.
- **Molteplicità delle attività svolte⁵.** Può anche essere fonte di confusione e di problemi nella gestione dell'impresa se rappresenta una commistione di attività (produttive e/o di servizi) molto diverse tra loro: ne risulta una elevata difficoltà da un punto di vista organizzativo. È una tendenza spesso presente nei tentativi d'impresa degli immigrati che in questo modo interpretano una vocazione alla versatilità, all'adattamento e alla sperimentazione e contemporaneamente cercano di rispondere alle molteplici e diverse richieste della propria clientela che desidera districarsi di fronte alle incognite offerte dal contesto di accoglienza (informazioni, servizi, etc.). Se non controllata, mal gestita questa propensione può generare grande dispersione e inefficienza gestionale, organizzativa e di programmazione: è una delle principali cause di insuccesso nella fase di avvio.
- **Organizzazione interna dell'impresa nei:**
 - **rapporti con i soci.** È un elemento che, ancor più che per le PMI in generale, si rivela cruciale per la sopravvivenza delle imprese. Il disaccordo tra i soci, l'intendimento di obiettivi diversi, la superficialità del coinvolgimento sono alla base di frequenti episodi di fallimento aziendale;
 - **rapporti con i collaboratori.** Nei rapporti con i **collaboratori extracomunitari** vi è anche l'eventualità che si inneschi una relazione competitiva, conflittuale (i

⁵ Alcuni degli elementi citati tra i punti di forza se considerati sotto altri punti di vista risultano anche tra gli aspetti di debolezza e di svantaggio.

collaboratori vogliono diventare quello che il loro datore di lavoro è già: un immigrato imprenditore, autonomo nelle proprie scelte e decisioni lavorative). Questa evenienza risulta di ostacolo alla collaborazione.

Sono sorti problemi di relazione con i **collaboratori italiani** in alcuni casi poiché questi non riconoscevano le capacità e l'autorità dell'imprenditore immigrato.

Selezione dei collaboratori. È un elemento evidenziato come molto problematico: a volte se ne individuano di professionali, altre volte si segnala la scarsa professionalità, preparazione, conoscenze, competenze e specializzazione degli stessi. I canali di selezione inizialmente sono ristretti, si basano sul passaparola, sulle conoscenze e metodi informali. Se però questi mezzi non sono più sufficienti spesso si pone un problema di attestazione delle competenze: in ambienti in cui il lavoro "nero" è molto diffuso ne consegue una assenza piuttosto diffusa dell'uso delle referenze. Un sistema ufficiale di certificazione sostanziale delle competenze consentirebbe agli imprenditori di vagliare e selezionare collaboratori capaci e adatti alle proprie esigenze.

Scelta della forma contrattuale per i collaboratori. Nelle attività legate al consumo è difficile programmare i flussi di lavoro e come organizzare la partecipazione degli addetti.

Forte turn-over degli addetti. A rincarare la problematicità di questo aspetto vi è un elevato turn-over degli addetti soprattutto quando questi svolgono mansioni dequalificate: il mercato della domanda di lavoro dequalificato degli immigrati è altamente flessibile; lo è al massimo grado quando si tratta di collaborazioni in nero.

Aggiornamento. In ogni caso, superata la fase di selezione e di scelta, soprattutto nelle attività dei servizi si pone il problema della gestione e dell'aggiornamento continuo dei collaboratori, senza le quali non è possibile garantire un'elevata qualità dei servizi offerti.

Permesso di soggiorno per lavoro. Si può porre un problema con i collaboratori extracomunitari che cercano un lavoro solo per ottenere il PS e una volta ottenuto il contratto non si presentano sul posto di lavoro o svolgono il lavoro senza impegno.

Meccanismo di delega. È difficile, nel caso dell'imprenditore "tuttofare", riuscire a delegare a un collaboratore la gestione temporanea della propria attività in caso di necessità. È una questione di fiducia.

Ruoli e diffusione delle conoscenze. La difficoltà maggiore all'interno è organizzare l'evoluzione dell'attività in modo che siano ben chiari i ruoli di ciascun socio e dei collaboratori.

- **Rapporti con i fornitori.** Rappresenta un fattore cruciale. È segnalata una iniziale difficoltà nel creare un rapporto di fiducia. Se non si supera questo ostacolo, se non si individuano i fornitori con un buon rapporto di qualità prezzo dei prodotti o servizi procurati, l'attività non decolla.
- **Relazioni con i clienti.** Saper selezionare bene i clienti, saper "tenere" i clienti, saper gestire gli aspetti contrattuali, le clausole dei contratti, le scadenze, i termini di pagamento. Un grosso problema delle PMI in generale è infatti costituito dal mancato pagamento da parte dei clienti. Spesso a ciò si aggiunge un problema di relazione con le banche che eventualmente hanno prefinanziato le fatture emesse nei confronti dei clienti consentendo alla società di pagare i fornitori. Se la PMI delle grandi imprese come clienti, spesso emerge la difficoltà di individuare un unico referente con cui interloquire per affrontare i problemi: il rapporto è complesso e dispersivo e può dare adito a problemi di relazione anche legati al fatto che il fornitore è uno straniero extracomunitario.
- **Disponibilità dei capitali necessari all'avvio e all'espansione dell'attività.** Tipicamente, se non vi è un gruppo di supporto di connazionali molto coeso e organizzato (come quello dei cinesi o dei peruviani ad esempio) il singolo immigrato non dispone di grossi capitali da investire nell'attività poichè ciò che guadagna con le attività svolte come dipendente o con lavori occasionali viene il più delle volte inviato alla famiglia d'origine che è rimasta in patria. Questo rappresenta un vincolo molto stringente alla possibilità di investire e limitante per l'avvio e l'espansione delle imprese immigrate. Alla mancanza di mezzi economici si aggiunge la scarsa disponibilità dei mezzi materiali: in assenza di garanzie reali risulta limitata la possibilità di chiedere dei finanziamenti. La scarsa disponibilità di somme personali indurrebbe al ricorso al finanziamento presso le strutture bancarie ma questa stessa possibilità risulta sia limitata dall'assenza di garanzie reali sia dovuta alla struttura intrinseca delle istituzioni bancarie.
- **Rapporti con le banche.** Viene definito come uno dei problemi fondamentali, sia perchè un problema generale delle PMI italiane sia perchè i rapporti sono più difficoltosi quando si tratta di imprenditori immigrati verso i quali alcune banche dimostrano maggiore diffidenza nell'anticipo del denaro per il pagamento dei fornitori o per il finanziamento di investimenti. Viene il più delle volte richiesta una garanzia reale che gli immigrati non possono stipulare: si deve quindi fare ricorso all'intermediazione di un italiano che garantisca a sua volta la solvibilità dell'immigrato imprenditore. Nel caso in cui il rapporto con le banche non viene visto come problematico, ciò è dovuto alla presenza di una comunità di riferimento solida (tra i nostri casi d'impresa si tratta di quella cinese e peruviana) che ha consentito il finanziamento delle prime spese per l'avvio dell'attività e rappresenta comunque sempre un

punto fondamentale di riferimento per l'attività in quanto rappresenta la maggioranza della clientela dell'impresa.

- **La concorrenza.** È citata relativamente alla concorrenza a bassissimo costo delle imprese che svolgono la medesima attività in Italia perchè al limite della legalità oppure relativamente alle imprese di paesi stranieri che hanno un bassissimo costo del lavoro e perciò rappresentano un terreno verso cui molte grandi imprese italiane stanno delocalizzando la propria produzione.
- **Accesso alle informazioni.** I problemi di ricerca di piccole somme di credito, di spiegazioni a problemi burocratici, di individuazione degli interlocutori idonei per specifici problemi, potrebbero essere superati se vi fossero canali specifici di informazione rivolti agli immigrati che solitamente arrivano in Italia disinformati e si trovano ad affrontare istituzioni e strutture informative molto frammentate.
- **Mancanza di formazione.** Sia da un punto di vista "tecnico" relativo a come affrontare le pratiche quotidiane, i propri diritti e doveri stabiliti per legge nella stipula dei contratti sia in termini di capacità relazionali e di gestione dei rapporti con gli interlocutori fin qui citati.
- **Visione troppo contingente della propria attività, assenza di un piano strategico.** Spesso l'inesperienza e la provenienza da un ambiente "altro" sono frutto di una difficoltà di lettura del contesto economico e sociale di inserimento; di conseguenza l'imprenditore si limita allo svolgimento dell'attività lavorativa quotidiana senza avere gli strumenti e le capacità per una lettura più ampia e un'impostazione strategica del suo progetto imprenditoriale.
- **Crisi generalizzata** dei consumi, l'aumento dei costi fissi, delle materie prime e del personale.
- **Rischio di mercato.** Soprattutto legato a chi ha contatti di vendita o di fornitura continui e profondi con i paesi d'origine dove spesso il mercato non è facilmente prevedibile nè lungamente stabile.

In sintesi come tutti gli imprenditori di PMI, gli immigrati affrontano i problemi contingenti alla gestione d'impresa. Scontano spesso alcune difficoltà **specifiche delle imprese gestite da extracomunitari:**

- rischio di scontrarsi con pregiudizi e stereotipi diffusi nei confronti degli immigrati, con conseguenti problemi di discriminazione e limitata integrazione;
- restrizioni di legge;
- mancato riconoscimento dei titoli di studio;
- gestione confusa delle molteplici attività svolte;

- rapporto competitivo con i collaboratori extracomunitari;
- problematiche legate all'ampio coinvolgimento di collaboratori extracomunitari (Permesso di soggiorno, certificazione delle qualifiche, forte turn-over, etc.);
- disponibilità di capitali, rapporti con le banche, presenza di garanzie reali.

2.7 Le prospettive per il futuro

Nei casi analizzati sono stati sondati due ordini di prospettive future, una riguardante l'impresa e l'altra l'imprenditore.

Sostanzialmente per le **imprese** sono stati citati interventi aventi lo scopo di:

- consolidare le attività svolte;
- prospettare un'espansione delle attività sia in Italia che all'estero (in Europa e nei Paesi d'origine).

Le prospettive più frequentemente citate dagli imprenditori fanno riferimento alla:

- decisione di permanere nel territorio italiano dove si è realizzato un percorso di integrazione e dove è stato possibile migliorare le condizioni di vita rispetto al Paese di provenienza;
- volontà di interpretare una mission, di testimoniare la propria identità immigrata nel ruolo di imprenditori di successo e di svolgere una funzione di aiuto e di supporto nei confronti dei connazionali presenti in Lombardia e di quelli rimasti in Patria.

3 Conclusioni

Il commento ai casi d'impresе immigrate realizzati ha consentito di evidenziare come nelle storie personali e imprenditoriali degli immigrati esistano differenze e specificità che rappresentano elementi di ricchezza e vantaggio per i loro possessori ma anche di debolezza e difficoltà nel processo di inserimento personale, lavorativo e imprenditoriale in Lombardia.

Analizzare queste differenze e specificità mette in luce i punti di forza su cui fare leva e le tematiche da affrontare per superare gli ambiti di debolezza.

Il rafforzamento degli imprenditori e delle imprese immigrate deve avvenire tenendo presenti gli elementi emersi sia da un punto di vista personale (capacità di tessere legami, raccordo con la comunità, conoscenza di due mondi, ruolo della coppia, conoscenza dei problemi di collaboratori immigrati, forte propensione imprenditoriale, etc. versus gestione confusa di molteplici attività, rapporto competitivo con collaboratori immigrati, etc.) sia di contesto ("appetibilità" sul mercato del lavoro per il proprio ruolo di riferimento, etc. versus pregiudizi, restrizioni di legge, riconoscimento dei titoli, disponibilità di capitali, etc.) sui quali si può agire con adeguati strumenti di tipo formativo e informativo.

Il percorso imprenditoriale rappresenta un canale di integrazione potente: un imprenditore per avere successo deve essere integrato nel contesto economico e sociale in cui opera sia rispetto alla comunità dei connazionali sia degli italiani. Per questo motivo gli interventi finalizzati al sostegno e al rafforzamento dell'imprenditoria immigrata devono contemporaneamente essere armonizzati e concertati con interventi a favore dell'integrazione di queste persone.

4 Appendice - Le schede Paese

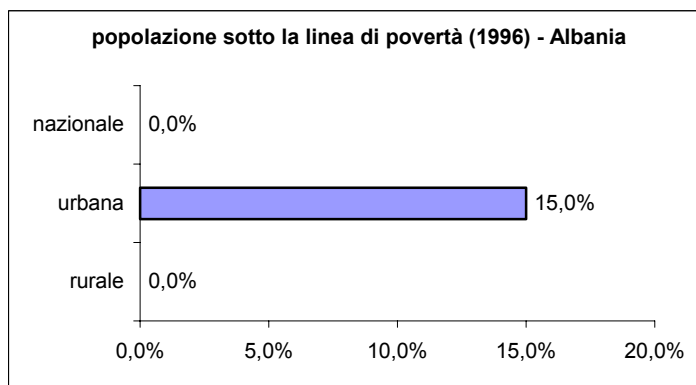
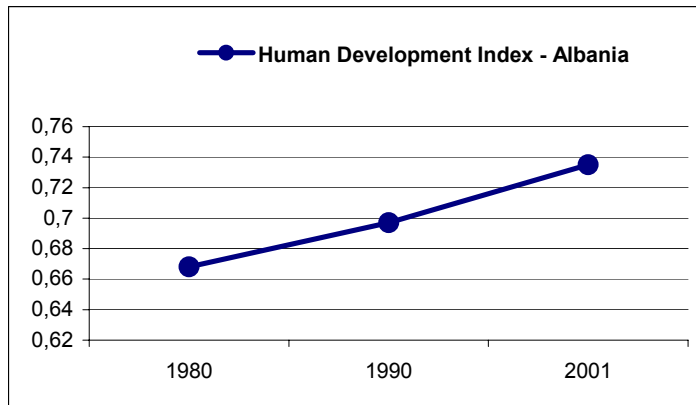
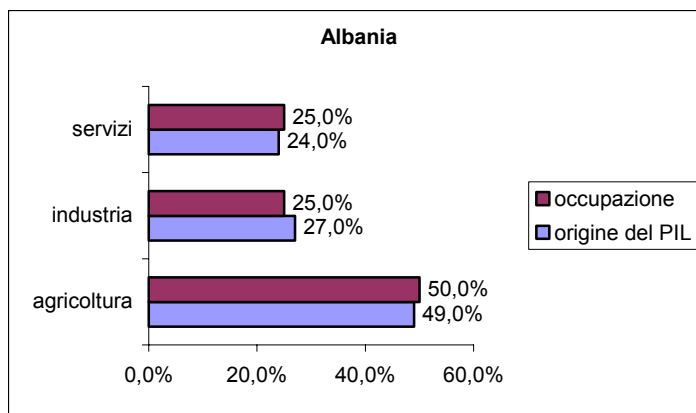
Fonti dei dati

- Human Development Report 2003, Autori vari, UNDP (2003)
- Guida del Mondo 2003-2004, Autori vari, Editrice Missionaria Italiana (2003)
- World Development Report, Autori vari, World Bank (2003)
- World Migration, Autori vari, International Organization for Migration (2003)
- Il Mondo in Cifre, Autori vari, Internazionale - The Economist (2003)
- <http://www.globalgeografia.com>
- <http://www.ice.gov.it>
- <http://www.odci.gov/cia>

4.1 Albania

Nome ufficiale: Shqipëria, Republika e Shqipërisë

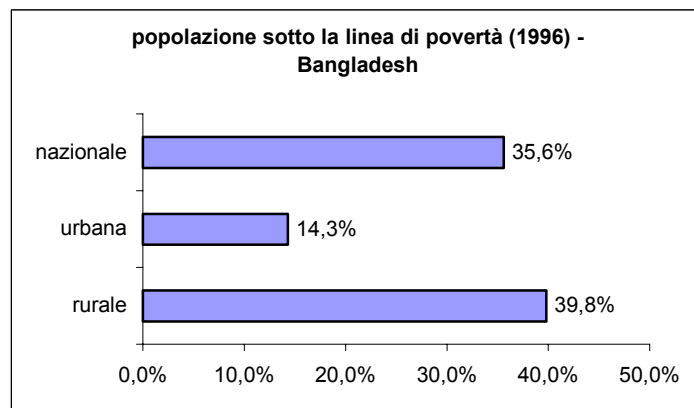
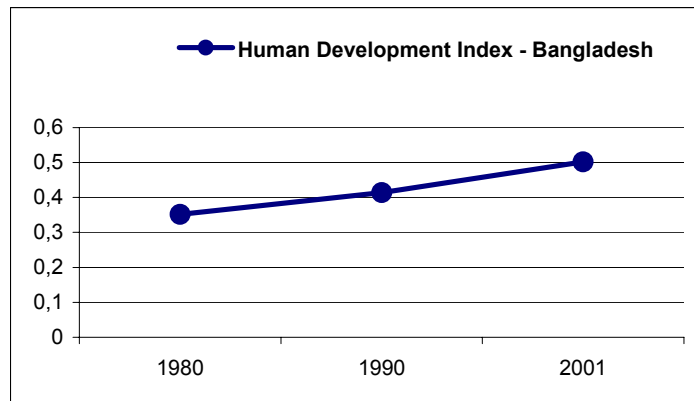
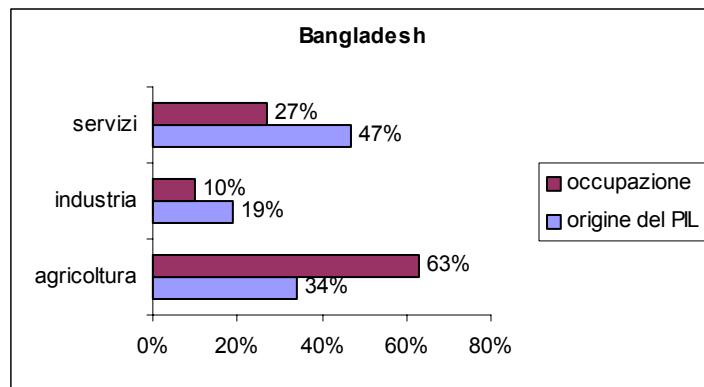
Forma di governo	Repubblica parlamentare	Lingua	Albanese (ufficiale), greco, macedone, romeno, rom
Suffragio	a 18 anni, universale e obbligatorio	Religione	Islam 70%, Cristiana Ortodossa 20%, Cattolica 10%
Capitale	Tirana (350.000 ab.)	speranza di vita alla nascita	73,4 anni
Superficie	28.748 Km ²	tasso di alfabetizzazione degli adulti	85,3%
Abitanti	3.510.484	tasso di scolarizzazione combinato (primaria, secondaria, terziaria)	69,0%
Gruppi etnici	Albanesi 98%, Greci 1,8%, Macedoni 0,1%, altri 0,1%	PIL pro capite	4.400\$



4.2 Bangladesh

Nome ufficiale: Repubblica Popolare del Bangladesh

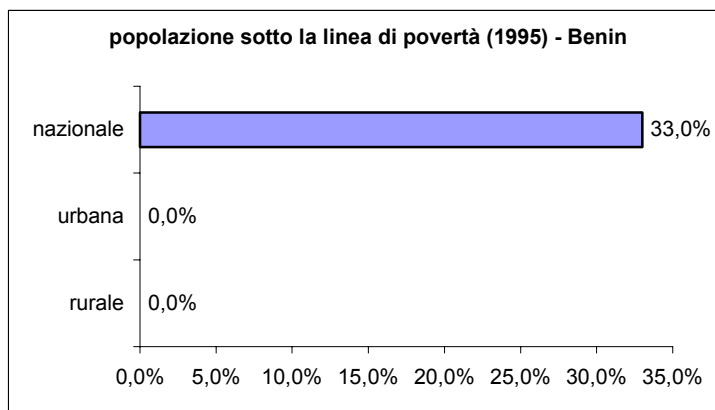
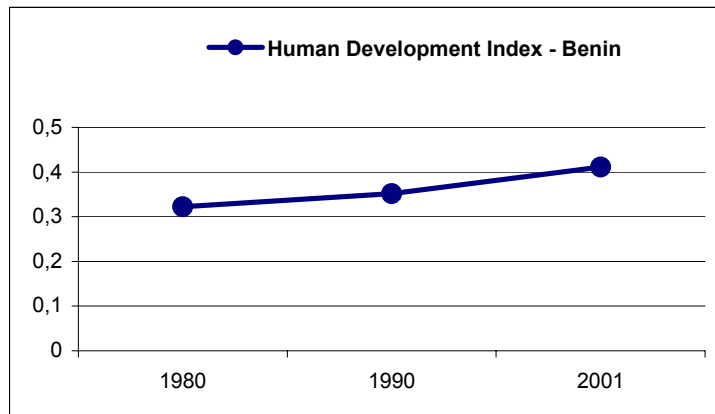
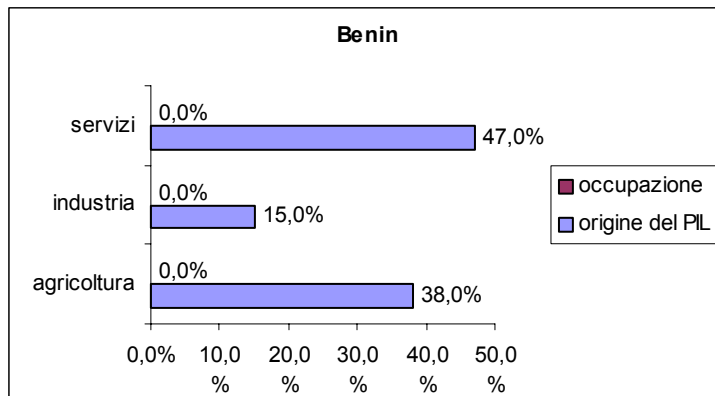
Forma di governo	Democrazia parlamentare	Lingua	Bengali
Suffragio	a 18 anni, universale	Religione	Musulmana 83%, Induista 16%
Capitale	Dhaka (11.726.000 abitanti 1999)	speranza di vita alla nascita	60,5 anni
Superficie	147.570 kmq	tasso di alfabetizzazione degli adulti	40,6%
Abitanti	129 milioni	tasso di scolarizzazione combinato (primaria, secondaria, terziaria)	54,0%
Gruppi etnici	Bangalesi 98%, Bihariani 1%	PIL pro capite	360\$



4.3 Benin

Nome ufficiale: Bénin, République du Bénin

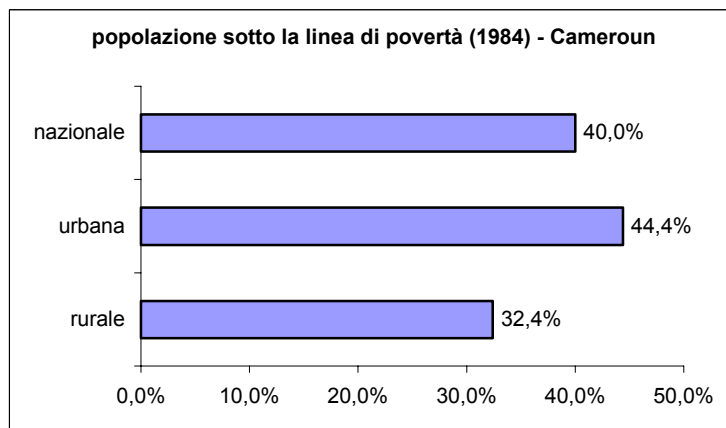
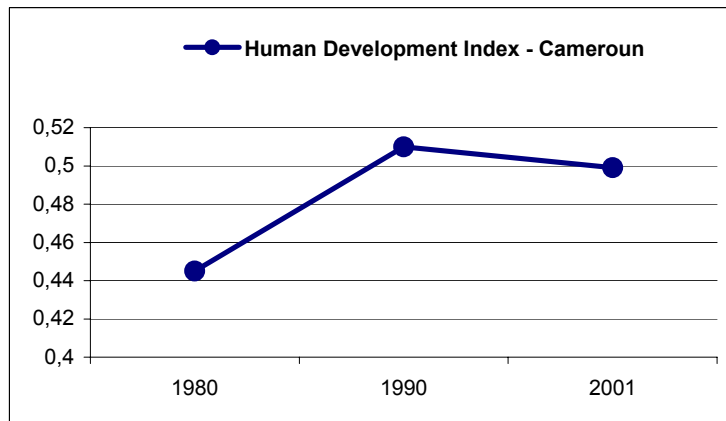
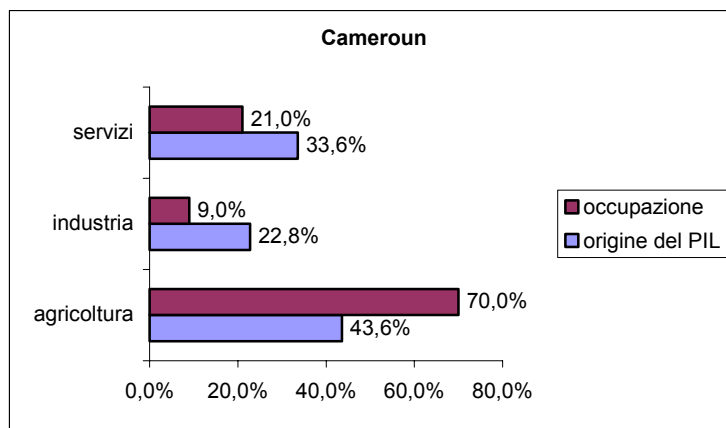
Forma di governo	Repubblica presidenziale	Lingua	Francese (ufficiale), fon, fulani, mine, yoruba e massi
Suffragio	a 18 anni, universale	Religione	Culti tradizionali africani 70%, Musulmana 15%, Cattolica 15%
Capitale	Porto-Novo (200.000 ab.)	speranza di vita alla nascita	50,9
Superficie	112.694 Km ²	tasso di alfabetizzazione degli adulti	38,6%
Abitanti	6.591.000 (stime 2001)	tasso di scolarizzazione combinato (primaria, secondaria, terziaria)	31,0%
Gruppi etnici	Fon 40%, Yoruba 12%, Adja 11%, Somba 5%, altri 32%	PIL pro capite	1100\$



4.4 Cameroun

Nome ufficiale: **Republique du Cameroun, Republic of Cameroon**

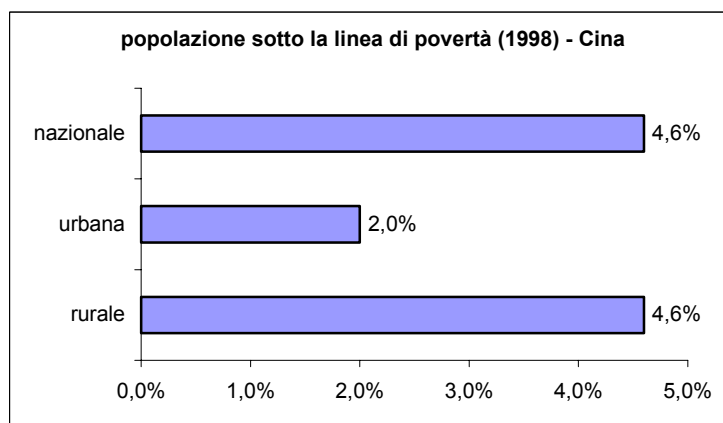
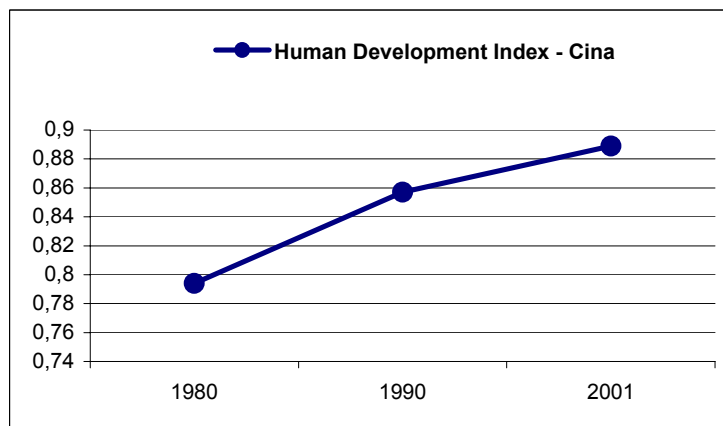
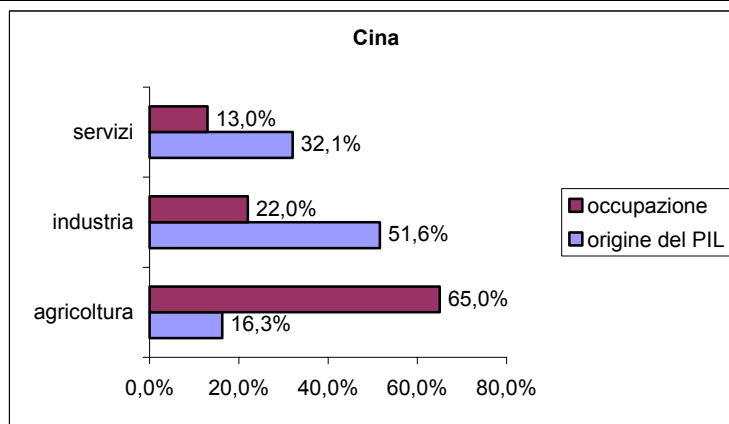
Forma di governo	Repubblica presidenziale	Lingua	ufficiali inglese e francese, parlate ewondo, lingue fulani, yemba, bassa
Suffragio	a 20 anni, universale	Religione	Animista 51%, Cristiana 33%, Musulmana 16%
Capitale	Yaoundé (710.000 ab.)	speranza di vita alla nascita	48,0 anni
Superficie	475.567 Km ²	tasso di alfabetizzazione degli adulti	72,4%
Abitanti	15.803.000 (2001)	tasso di scolarizzazione combinato (primaria, secondaria, terziaria)	48,0%
Gruppi etnici	Bantu 40%, Semibantu 20%, altri 40%	PIL pro capite	600\$



4.5 Cina

Nome ufficiale: Zhonghua Renmin Gongheguo

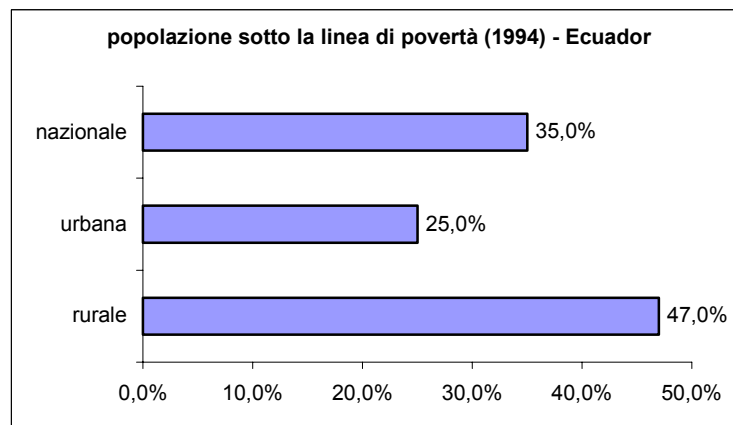
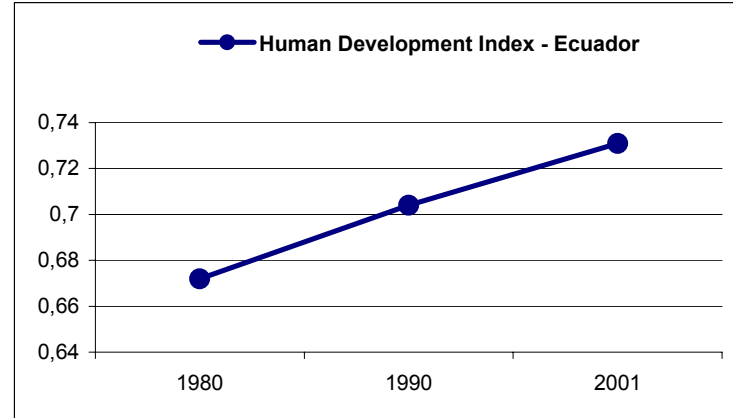
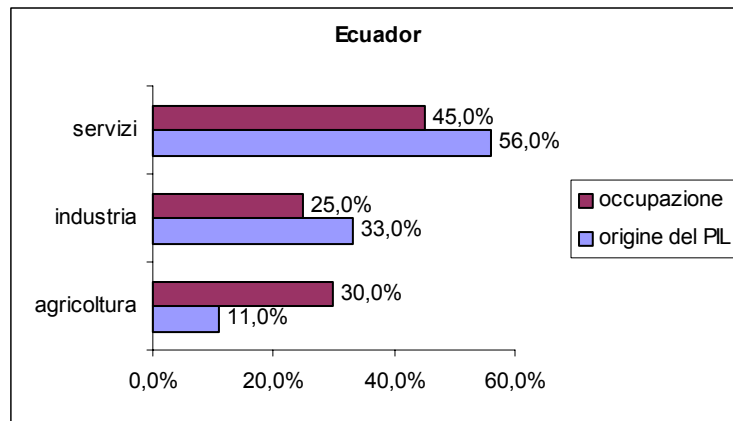
Forma di governo	Repubblica popolare	Lingua	Cinese (ufficiale)
Suffragio	a 18 anni, universale	Religione	Non religiosi 59%, Buddismo 6%, Confucianesimo, Taoismo
Capitale	Pechino (6.800.000 ab.)	speranza di vita alla nascita	79,7
Superficie	9.575.388 Km ²	tasso di alfabetizzazione degli adulti	93,5%
Abitanti	1.273.111.000 (2001)	tasso di scolarizzazione combinato (primaria, secondaria, terziaria)	63,0%
Gruppi etnici	Cinesi Han 93%, Mongoli, Coreani, Manciu, Zhuang, Hui, Uighuri, Yi, Miao, Tibetani e altri 7%	PIL pro capite	860\$



4.6 Ecuador

Nome ufficiale: Ecuador, Republica del Ecuador

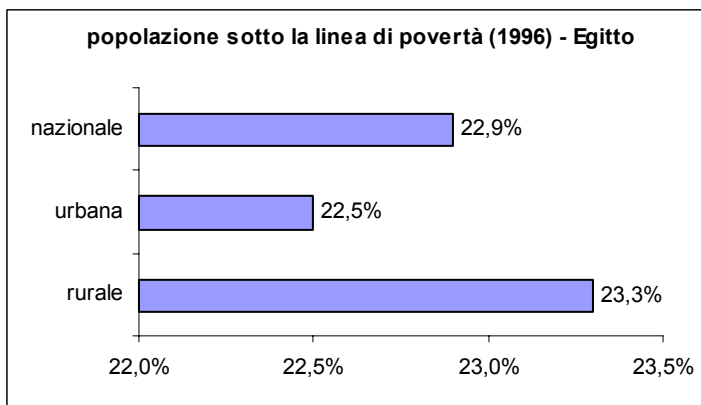
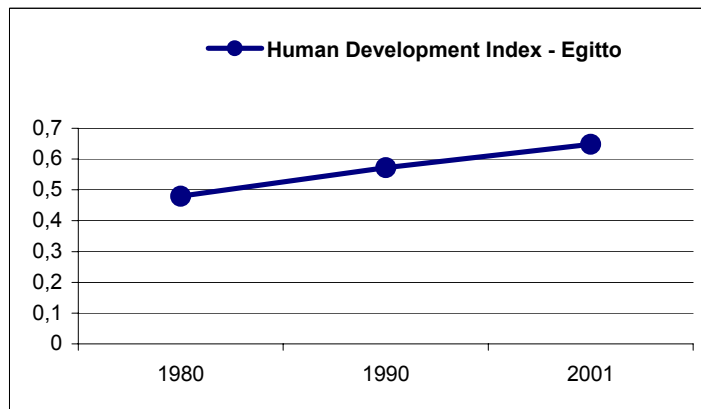
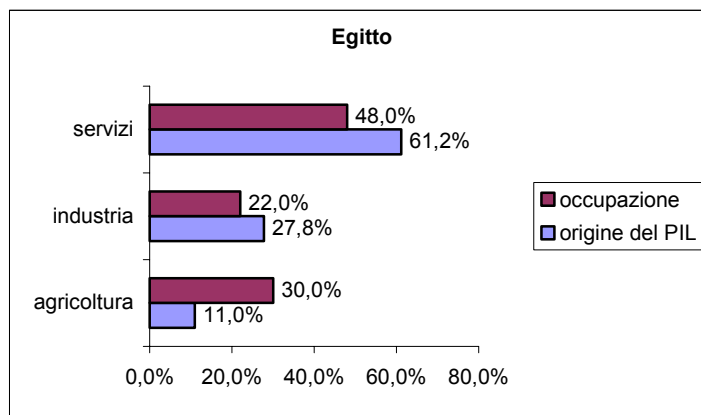
Forma di governo	Repubblica	Lingua	Spagnolo
Suffragio	a 18 anni, universale, obbligatorio tra 18-65 anni	Religione	Cattolica (maggioranza)
Capitale	Quito (1.300.000 ab.)	speranza di vita alla nascita	70,5 anni
Superficie	272.045 kmq	tasso di alfabetizzazione degli adulti	91,8%
Abitanti	12.646.000	tasso di scolarizzazione combinato (primaria, secondaria, terziaria)	72%
Gruppi etnici	Meticci 50%, Indios 30%, Bianchi 10%, Neri e mulatti 10%	PIL pro capite	3.200\$



4.7 Egitto

Nome ufficiale: Al-Jumhuriya Misr al-'Arabiya

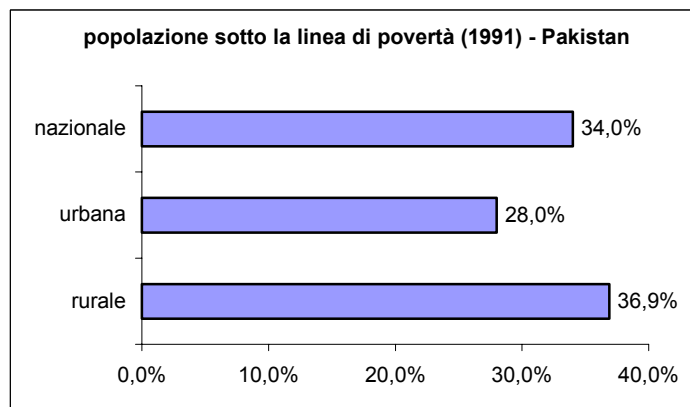
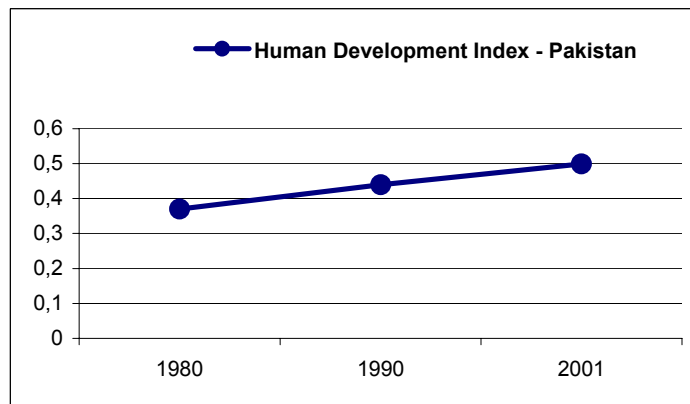
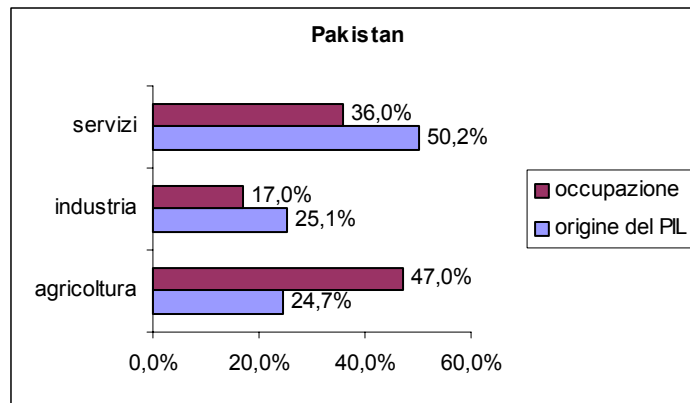
Forma di governo	Repubblica presidenziale	Lingua	Arabo (ufficiale), inglese e francese (élite), nubiano, berbero, copto (per motivi religiosi)
Suffragio	a 18 anni, universale e obbligatorio	Religione	Musulmana
Capitale	Il Cairo (6.500.000 ab.)	speranza di vita alla nascita	68,3 anni
Superficie	1.001.449 Km ^q	tasso di alfabetizzazione degli adulti	56,1%
Abitanti	65.257.000	tasso di scolarizzazione combinato (primaria, secondaria, terziaria)	76,0%
Gruppi etnici	Arabi 85%, Beduini, Nubiani, Berberi e altri 15%	PIL pro capite	1.540\$



4.8 Pakistan

Nome ufficiale: **Pakistan, Islami Jamhuriya-e-Pakistan**

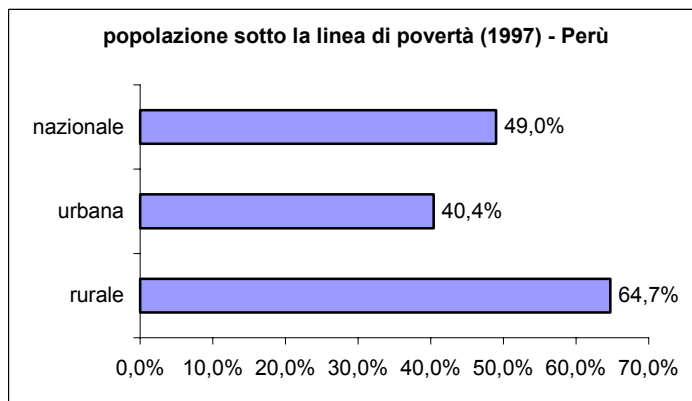
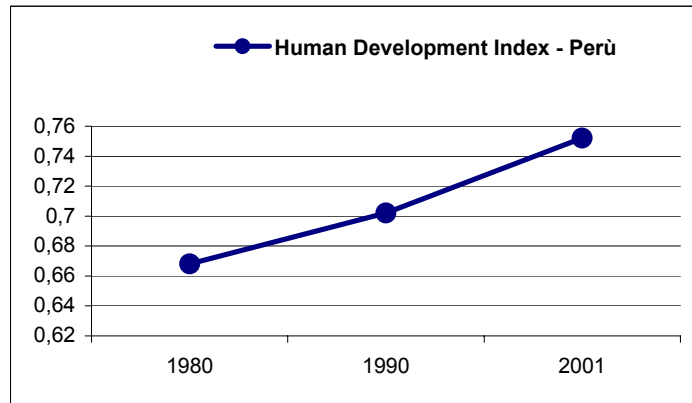
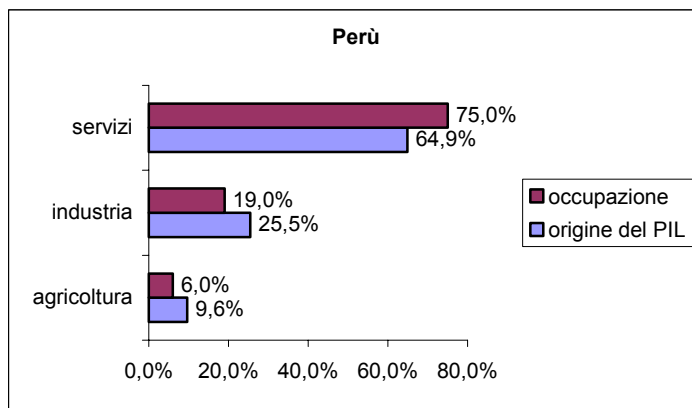
Forma di governo	Repubblica federale	Lingua	Urdu
Suffragio	a 18 anni, universale	Religione	Musulmana 95%, Cristiana 2%, Indù 1,6%
Capitale	Islamabad (400.000 abitanti 2001)	speranza di vita alla nascita	60,4 anni
Superficie	796.095 Sq. Kmq	tasso di alfabetizzazione degli adulti	44,0%
Abitanti	145.96 milioni (2001)	tasso di scolarizzazione combinato (primaria, secondaria, terziaria)	36,0%
Gruppi etnici	Punjabi 58%, Sindhi 13%, Urdu 8%, Pathani 7%, Beluci 3%	PIL pro capite	450\$



4.9 Perù

Nome ufficiale: Repubblica del Perù

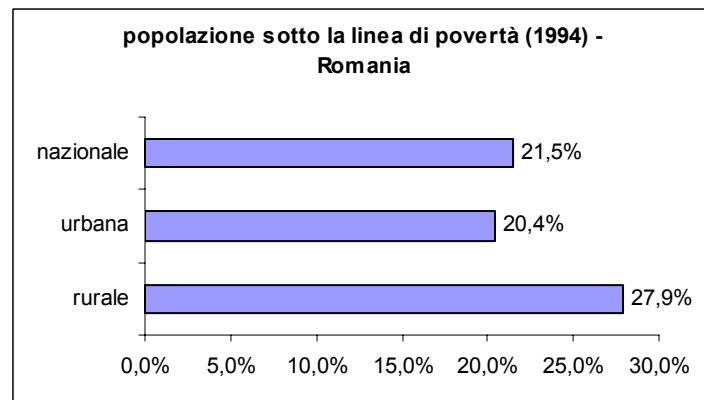
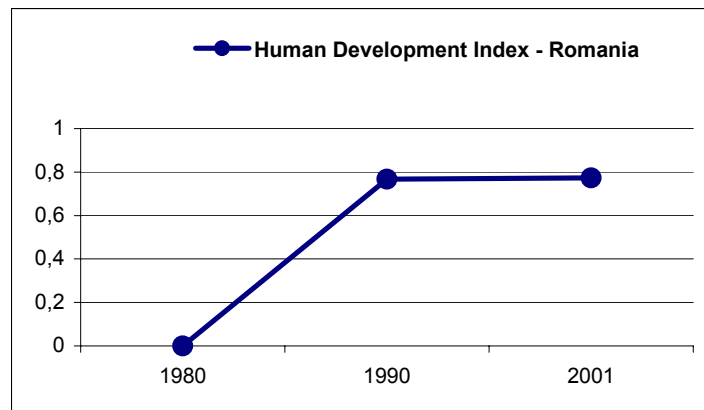
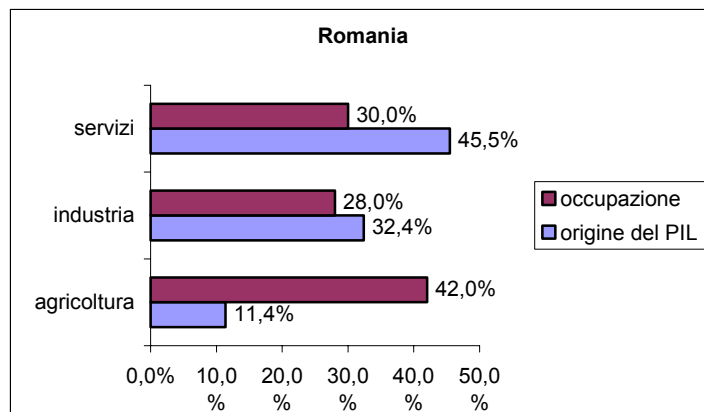
Forma di governo	Repubblica presidenziale	Lingua	Spagnolo, Quechua, Aymara
Suffragio	A 18 anni, universale	Religione	Cattolica 90%, Protestante 7%
Capitale	Lima (6.740.000 ab.)	speranza di vita alla nascita	69,4
Superficie	1.285.216 kmq	tasso di alfabetizzazione degli adulti	90,2%
Abitanti	25.662.000	tasso di scolarizzazione combinato (primaria, secondaria, terziaria)	83,0%
Gruppi etnici	Amerindi 48%, Meticci 35%, Bianchi 13%, Neri e mulatti 4%	PIL pro capite	2.080\$



4.10 Romania

Nome ufficiale: Romania

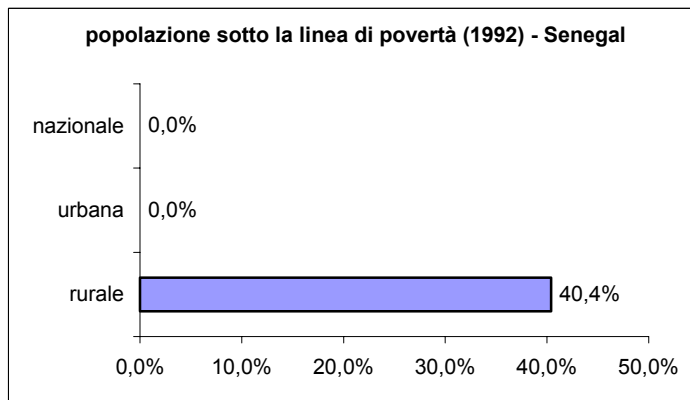
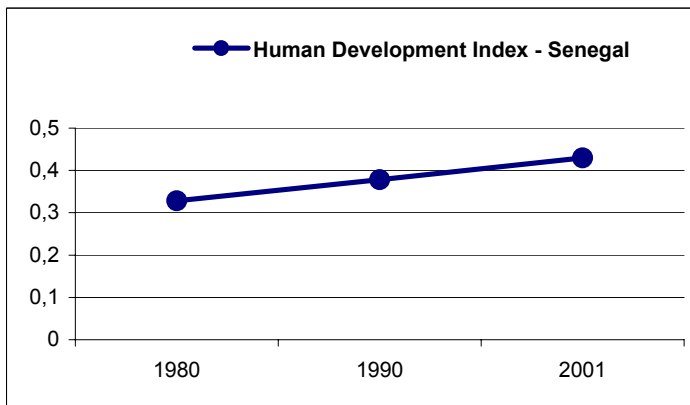
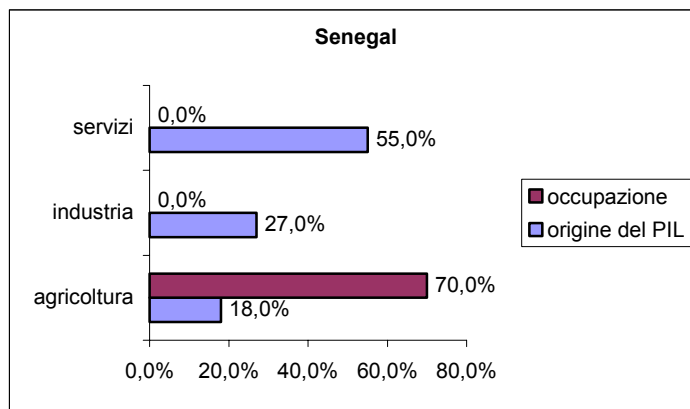
Forma di governo	Repubblica presidenziale	Lingua	Romeno (ufficiale e maggioritario), gitano, ungherese, tedesco
Suffragio	a 18 anni, universale	Religione	Romeno-Ortodossa 86,8%, Cattolica 5%, Greco-Ortodossa 3,5%, Protestante
Capitale	Bucarest (2.340.000 ab.)	speranza di vita alla nascita	70,5
Superficie	237.500 Km ²	tasso di alfabetizzazione degli adulti	98,2%
Abitanti	22.317.730	tasso di scolarizzazione combinato (primaria, secondaria, terziaria)	68,0%
Gruppi etnici	Romeni 88%, Ungheresi 8%, Tedeschi 2%	PIL pro capite	1.640\$



4.11 Senegal

Nome ufficiale: République du Sénégal

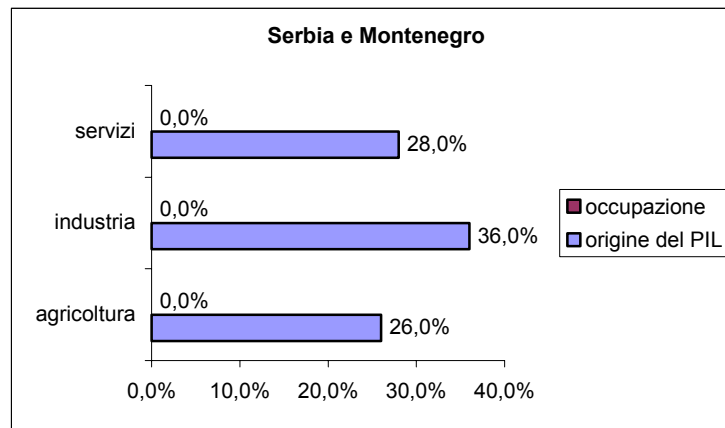
Forma di governo	Repubblica presidenziale	Lingua	Francese, wolof (ufficiali), lingue delle distinte etnie, come il peul e il ful
Suffragio	A 18 anni, universale	Religione	Musulmana sunnita 94%, Cristiana 5%, praticanti culti locali 5%
Capitale	Dakar (768.000 ab.)	speranza di vita alla nascita	52,3
Superficie	196.712 kmq	tasso di alfabetizzazione degli adulti	38,3%
Abitanti	9.481.000	tasso di scolarizzazione combinato (primaria, secondaria, terziaria)	38,0%
Gruppi etnici	Wolof 44%, Serer 15%, Fulbe 12%, Tukulor 11%, Diola 5%, Mandingo 4%, altri 9%	PIL pro capite	1.500\$



4.12 Serbia e Montenegro

Nome ufficiale: Srbija-Crna Gora

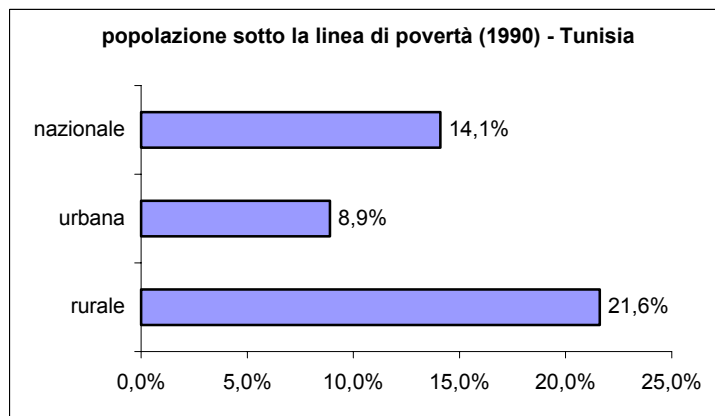
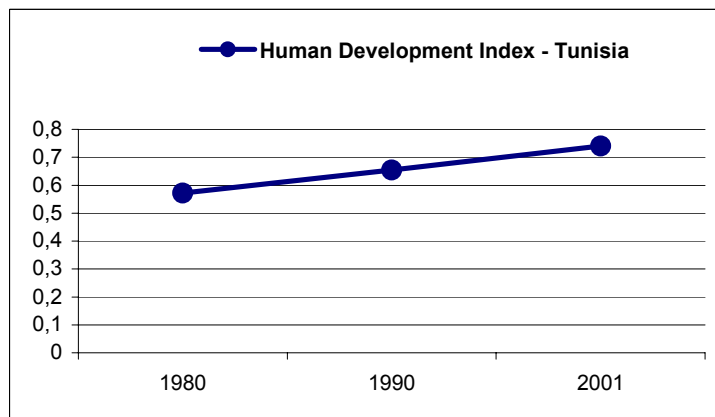
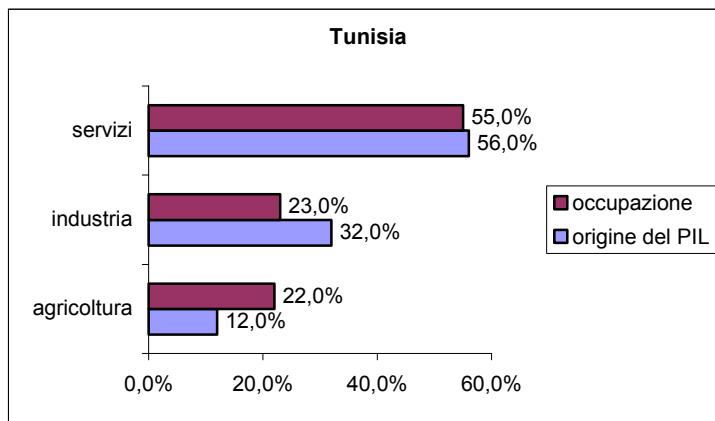
Forma di governo	Repubblica	Lingua	Serbo (ufficiale), albanese, montenegrino, ungherese, slovacco, romeno
Suffragio	a 16 anni se impiegato, a 18 anni universale	Religione	Serbo-ortodossa 65%, Musulmana 19%, Cattolica 4%
Capitale	Belgrado (1.205.000 ab.)	speranza di vita alla nascita	Nd
Superficie	102.350 kmq	tasso di alfabetizzazione degli adulti	Nd
Abitanti	10.656.929	tasso di scolarizzazione combinato (primaria, secondaria, terziaria)	Nd
Gruppi etnici	Serbi 63%, Albanesi 14%, Montenegrini 6%, Ungheresi 4%, altri 13%	PIL pro capite	2.200\$



4.13 Tunisia

Nome ufficiale: Al-Jumhuriya at-Tunusiya

Forma di governo	Repubblica presidenziale	Lingua	Arabo (ufficiale)
Suffragio	A 20 anni, universale	Religione	Musulmana sunnita 99,4%, Cristiana 0,3%, Ebraica 0,1%
Capitale	Tunisi (600.000 ab.)	speranza di vita alla nascita	72,5
Superficie	1.285.216 kmq	tasso di alfabetizzazione degli adulti	72,1%
Abitanti	25.662.000	tasso di scolarizzazione combinato (primaria, secondaria, terziaria)	76,0%
Gruppi etnici	Arabi 98%, Berberi ed Europei 2%	PIL pro capite	6.800\$



4.14 Italia

Nome ufficiale: Repubblica italiana

Forma di governo	Repubblica parlamentare a 18 anni, universale (senato a 25 anni)	Lingua	Italiano
Suffragio		Religione	Cattolica (in maggioranza)
Capitale	Roma (2.656.000 ab.)	speranza di vita alla nascita	78.6 anni
Superficie	301.401 Kmq	tasso di alfabetizzazione degli adulti	98,5%
Abitanti	57.844.000	tasso di scolarizzazione combinato (primaria, secondaria, terziaria)	82,0%
Gruppi etnici	Italiani 95%, altri 5%	PIL pro capite	18.620\$

