



Area Ricerca Formaper

***Caratteristiche e problemi
dell'imprenditorialità
immigrata in Lombardia:
opinioni di esperti***



Marzo 2004





Area Ricerca Formaper

Caratteristiche e problemi dell'imprenditorialità immigrata in Lombardia: opinioni di esperti



Marzo 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	<i>Introduzione</i>	5
2	<i>Le attività imprenditoriali di immigrati</i>	9
2.1	Ambiente di provenienza tra opportunità e vincoli: motivazioni e fattori in gioco	9
2.1.1	Ambiente di provenienza e motivazioni del mettersi in proprio	9
2.1.2	Ambiente di provenienza e caratteristiche personali: fattori di forza e debolezza nel mettersi in proprio	10
2.2	Contesto di approdo tra opportunità e vincoli: principali problemi e supporti	12
2.3	Contesto di approdo: ambiente che consente una libera scelta imprenditoriale o ambiente coercitivo?	17
2.4	Alcuni elementi caratteristici delle imprese e degli imprenditori immigrati	20
2.5	Le diverse tipologie di imprese: un’ipotesi interpretativa	23
3	<i>Esigenze formative degli imprenditori immigrati e struttura degli interventi</i>	29
3.1.1	Esigenze formative	29
3.1.2	Struttura della formazione	31
4	<i>Conclusioni</i>	33
5	<i>Appendice bibliografica</i>	35

1 Introduzione

1. Il presente rapporto di ricerca si inserisce all’interno dell’Iniziativa Comunitaria 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. All’interno del Progetto, Formaper si occupa della parte destinata agli imprenditori immigrati che si costituisce di due fasi: ricerca e formazione. L’intervento di ricerca si suddivide a sua volta in un’analisi quantitativa ed in una qualitativa:
 - la prima, a partire dai dati di fonte Infocamere sul Registro Imprese delle CCIAA della Lombardia, si pone l’obiettivo di ricostruire nel modo più completo e innovativo possibile il quadro dell’imprenditorialità immigrata sul territorio regionale;
 - la seconda, attraverso un’indagine qualitativa presso esperti sul tema dell’imprenditorialità immigrata ed imprenditori immigrati sulle proprie esperienze d’impresa, vuole arricchire e approfondire le informazioni raccolte nella fase precedente.
2. Questo rapporto costituisce il risultato dell’indagine qualitativa presso esperti sul tema dell’imprenditorialità immigrata e si pone l’obiettivo di evidenziare specificità, problemi ed esigenze legate alle imprese immigrate fornendo così ulteriori strumenti interpretativi per gli interventi di formazione e le politiche in materia.
3. L’oggetto dell’indagine è l’imprenditoria immigrata proveniente da Paesi a basso e medio basso reddito (secondo la classificazione adottata anche nel report quantitativo e desunta dal World Bank Atlas) con particolare attenzione alle caratteristiche di maggiore debolezza del fenomeno imprenditoriale immigrato che in Lombardia ha assunto un’ampia portata negli anni recenti. Verranno in particolare indagate le cause per cui vi è una così forte natalità d’impresa tra gli immigrati a basso e medio basso reddito. Se inizialmente il focus dell’indagine era sulle iniziative strutturate da tempo (quindi sugli immigrati già da tempo imprenditori e sulle loro imprese e non particolarmente sui neo-imprenditori e sulle relative neo-imprese) nel corso della presente indagine e sulla base delle evidenze emerse dall’indagine quantitativa, che sottolineano quanto tale fenomeno in Lombardia sia ancora del tutto agli albori¹, ci si è incentrati soprattutto sui problemi e le caratteristiche di avvio di

¹ I dati di fonte Infocamere relativi alle imprese iscritte nei Registri delle CCIAA lombarde rivelano che il 67% delle imprese esistenti al 31.12.2002 controllate da imprenditori extracomunitari provenienti da paesi a basso e medio basso reddito pro capite sono nate dopo il 1° gennaio 2000, quindi sono ancora in maggioranza vicine alla fase dello start up.

un'attività imprenditoriale immigrata più che sulle imprese già avviate da parecchi anni dal momento che tale argomento presenta ancora poche evidenze.

4. Anche per questo motivo vi sono state difficoltà nell'individuare gli esperti sull'imprenditoria immigrata: sono pochi coloro che conoscono questo tema nel suo complesso poiché la maggioranza si occupa di aspetti specifici. Perciò tra gli esperti intervistati sono stati inclusi imprenditori immigrati presenti e attivi in Lombardia con la propria iniziativa già da diversi anni che svolgano anche la funzione di punti di riferimento per la comunità locale di imprenditori, ma non solo, di cultura e lingua affine.
5. Si vogliono qui ringraziare le persone che hanno concesso l'intervista: è sulla base della loro disponibilità ed esperienza che è stato possibile redigere il rapporto. La responsabilità di ciò che è stato scritto resta in ogni caso dell'autore. Uno speciale ringraziamento va ad Anna Soru e Cristina Zanni per i consigli e suggerimenti sulla struttura e sui contenuti del presente lavoro. Gli esperti intervistati sono stati:
 - Azamouz Abdelhak - Traduttore e imprenditore
 - Bettina Bechert - Socia fondatrice di "Itinerari interculturali"
 - Anna Maria Burgnich – Orientatrice presso Associazione Orientamento Lavoro Onlus – OASI Orientamento per donne immigrate
 - Anna Milanesi – Responsabile Area Stranieri, Caritas Ambrosiana
 - Cristina Calzolari - Presidente della Cooperativa Sociale Progetto Integrazione
 - Marco De Capitani e Silvana Robbiati - Ufficio interventi a favore dell'imprenditoria, Comune di Milano
 - Nicola Di Pirro - Docente sull'analisi dei percorsi migratori, Cooperativa Interculturando
 - Silvia Donnini - Docente sull'avvio impresa immigrata
 - Antonietta Franesi - Formatrice, orientatrice e coordinatrice degli stage formativi - C.A.P.A.C. Milano
 - Abdoulaye Kandè – Presidente Associazione dei Senegalesi di Milano e provincia, rappresentante dell'Associazione PMI del Senegal, imprenditore

- Ainom Maricos - Presidente Cooperativa El Tropic, ExPresidente Associazione Donne Eritree, Consigliera comunale a Milano
- Bruno Murer – Consulente dell’Ufficio Stranieri del Comune di Milano
- Odile Ngo Mbilla Moukouri - Giurista e imprenditrice
- Ernesto Rodriguez - Consulente dell’Ufficio Stranieri del Comune di Milano

6. La griglia utilizzata faceva riferimento alle seguenti aree di indagine:

- Avvio dell’attività imprenditoriale (modalità, problemi, supporti e accesso agli stessi, cause di insuccesso)
- Legge sull’immigrazione
- Caratteristiche delle imprese (forme giuridiche, settori di attività, problemi interni ed esterni per crescere)
- Contesto sociale di inserimento
- Interazioni con fornitori, clienti, enti esterni, assistenza, etc.
- Esigenze di formazione (temi e suggerimenti per gli interventi)

7. Il report si struttura in due parti:

- la prima illustra le caratteristiche e specificità delle imprese avviate e gestite da immigrati come descritte dagli esperti intervistati, approfondendo: fattori personali (che dipendono dal contesto d’origine degli imprenditori e dalle caratteristiche degli imprenditori), fattori ambientali (contesto di approdo), elementi caratteristici delle imprese, tipologie di imprese;
- la seconda descrive tipo e contenuto della formazione più adatta agli imprenditori immigrati, secondo le evidenze emerse nella trattazione e in base alle esplicite affermazioni degli esperti intervistati.

2 Le attività imprenditoriali di immigrati

Verranno analizzati vari aspetti relativi alla nascita e allo sviluppo di imprese gestite da immigrati a partire dall’ambiente di provenienza del soggetto e dalle caratteristiche individuali, per proseguire con l’analisi del contesto di accoglienza e delle caratteristiche e delle tipologie di imprese delineabili.

2.1 Ambiente di provenienza tra opportunità e vincoli: motivazioni e fattori in gioco

Il contesto d’origine e il back ground culturale sono spesso legati alle motivazioni e ai fattori che conducono e accompagnano l’avvio e la gestione di un’attività imprenditoriale.

2.1.1 Ambiente di provenienza e motivazioni del mettersi in proprio

Relativamente al contesto di provenienza di un immigrato, il mettersi in proprio si lega generalmente a due elementi: la volontà (bisogno indotto di autonomia) di costruirsi una reputazione e una solidità economica nei confronti delle richieste provenienti dalla madrepatria oppure rappresenta una continuazione del percorso migratorio (bisogno originario di indipendenza).

- Mettersi in proprio può essere il riflesso di una esigenza dettata dal sistema di appartenenza a cui dimostrare di aver avuto successo. L’emigrazione rappresenta infatti un taglio netto e impegnativo in cui si investe molta energia. In alcuni casi la spinta migratoria si fonda su aspettative illusorie e una volta arrivati si è disposti a fare qualsiasi cosa per ripagare chi ha raccolto la somma utilizzata per il viaggio, mantenere un’eventuale famiglia rimasta in patria, dimostrare di “avercela fatta”. Tale motivazione può condurre al successo, se accompagnata da adeguate capacità e perseveranza, ma può portare all’insuccesso dell’iniziativa imprenditoriale se la motivazione indotta dall’ambiente familiare non viene interiorizzata e fatta propria dall’aspirante imprenditore.
- Mettersi in proprio può rappresentare una continuazione dell’esperienza di emigrazione, un modo per concretizzare un bisogno “originario” di indipendenza e autonomia. Alla base della spinta migratoria vi è una forte volontà di riscatto, grande capacità di intrapresa, elevata propensione al rischio; tali fattori sono insiti nell’indole e nella personalità dell’immigrato e possono trasformarsi nella volontà di far nascere un’attività imprenditoriale. In questo caso il mettersi in proprio rappresenta la continuazione dell’esperienza e della traiettoria personale iniziata con l’emigrazione. Si tratta di un caso più frequente tra persone molto determinate che hanno un progetto migratorio chiaro.

2.1.2 Ambiente di provenienza e caratteristiche personali: fattori di forza e debolezza nel mettersi in proprio

Il “bagaglio” culturale e personale², spesso diverso se non diversissimo dalla cultura di approdo, attraverso il percorso migratorio rappresentano il substrato entro cui si sviluppa la volontà di intraprendere. Le conseguenze sono sia positive che negative a seconda della qualità del “bagaglio”, del percorso e delle modalità con cui questi vengono “messi in gioco” nell’iniziativa imprenditoriale.

Fattori “forti”	Fattori “deboli”
- Volontà e impegno	- Scarsa concretezza
- Flessibilità e adattabilità	- Mentalità poco imprenditoriale
- Buona istruzione e capacità di apprendimento	- Disinformazione

Forza

Sia la spinta rappresentata dal percorso migratorio originato dalla volontà di cambiare e migliorarsi, sia l’incontro con un contesto sociale e culturale locale differente da quello d’origine possono agire come elementi propulsivi che portano il soggetto migrante allo sviluppo di capacità di adattamento nuove, qualità e strumenti che consentono di avviare un’attività di successo superando gli ostacoli di un contesto poco conosciuto e difficile (informazioni, burocrazia, adempimenti, ...).

Gli elementi di partenza da cui può prendere le mosse questo approccio e che si rafforzano nel percorso migratorio e imprenditoriale, sono:

1. forte determinazione ad intraprendere;
2. capacità di autogestirsi, di essere imprenditivi;
3. buone capacità di relazionarsi in un ambiente straniero e nella comunità locale di connazionali;
4. capacità di valutare il contesto di inserimento, sia sociale che economico;
5. buon livello di istruzione, formazione e buone esperienze lavorative pregresse;
6. capacità all’apprendimento linguistico o lingua madre simile all’italiano.

Debolezza

Se però il back ground non è costituito da un bagaglio ricco di strumenti di partenza forti e il percorso migratorio non ha una prospettiva chiara, il tentativo di mettersi in proprio può far emergere soprattutto elementi deboli e negativi:

1. scarso possesso delle chiavi di lettura idonee ad interpretare il tessuto imprenditoriale: non si sono stratificate le nozioni relative all’ambito territoriale e imprenditoriale in cui ci si vuole inserire;

2. difficoltà nell'adeguarsi agli standard locali, ad acquisire conoscenze necessarie per affrontare l'ambiente economico e sociale, la burocrazia locale;
3. difficoltà nel passare dall'idea alla realizzazione concreta perchè prevale un desiderio generico di riscatto ma non è chiaro come attuarlo;
4. mancanza dei contenuti basilari necessari per avviare un'attività imprenditoriale (a livello informativo e formativo), carenze sugli aspetti organizzativi, sui meccanismi che regolano l'attività (amministrativa, gestionale e finanziaria), sugli strumenti tecnici con difficoltà ad acquisirli (studi di mercato, piano d'impresa, registrazioni contabili, etc.). conseguente impreparazione alla gestione d'impresa nelle fasi di crescita e scarsa capacità di programmazione;
5. "rifiuto" nel sistematizzare l'idea imprenditoriale per mancanza di metodologia, di programmazione e di organizzazione (programmazione degli investimenti e dei costi da preventivare e i risultati da attendersi);
6. approccio "per tentativi" all'avvio dell'attività che si concretizza spesso nel non porsi troppi problemi, nell'evitare una riflessione seria sull'attività che si vuole intraprendere. Spesso la mancanza di un approfondimento e la scoperta di tanti ostacoli fa sì che l'aspirante imprenditore cambi più volte decisione (modifica del settore di attività, della FG, etc.) non superando mai realmente la fase di avvio ma permanendo in un "limbo" di start-up-continuo, con frequenti aperture e chiusure di attività diverse. Tale modalità di rapportarsi all'attività imprenditoriale rappresenta un approccio imprenditoriale molto debole che caratterizza spesso il fenomeno imprenditoriale immigrato in Lombardia;
7. mancanza di un ampio "entourage"³ familiare e amicale che sia in grado di generare un supporto non solo finanziario ma anche informativo per cui è difficile trovare qualcuno con cui confrontarsi su temi fondamentali per un imprenditore;
8. debole livello di istruzione, formazione o esperienze lavorative precedenti;
9. difficoltà nell'apprendimento linguistico che rappresenta un grave limite non solo per raccogliere informazioni e interagire con l'ambiente ma anche per poter sostenere esami e abilitazioni.

All'inizio dell'esperienza imprenditoriale di un immigrato tali fattori positivi e negativi possono comparire insieme. I fattori che permangono o si sviluppano dalla fase di avvio a quella di gestione vera e propria dell'attività determinano le probabilità di successo, insuccesso o "sopravvivenza al margine" dell'attività imprenditoriale.

² Cnfr con il concetto di "capitale umano" di Waldinger (1995).

³ Cnfr con il concetto di "capitale sociale" (o rete di relazioni) di Waldinger (1995).

2.2 Contesto di approdo tra opportunità e vincoli: principali problemi e supporti

Le difficoltà che un imprenditore immigrato può incontrare dovute al fatto di provenire da un contesto culturale, sociale e linguistico diverso da quello locale, si legano al contesto di approdo e si sommano alle specifiche difficoltà che il contesto di accoglienza stesso genera. Si analizzano qui alcuni dei principali vincoli/opportunità che tali imprenditori devono affrontare, secondo gli esperti intervistati, per inserirsi e per continuare a operare nel territorio lombardo.

1. Gli aspetti riguardanti l'attività imprenditoriale nella normativa vigente

La legge che disciplina l'immigrazione stabilisce norme sia per gli stranieri extracomunitari che vogliono entrare nel territorio italiano sia per quelli in esso già presenti.

Allo stato attuale (marzo 2004) la situazione vede la pubblicazione della nuova legge sull'immigrazione 189/2002 (Bossi-Fini), che modifica la precedente legge 286/1998 (Turco-Napolitano), senza che sia stato pubblicato il relativo regolamento di attuazione. Ciò comporta ancora una situazione di incertezza su come la nuova legge potrà concretamente influenzare la nascita e lo sviluppo di imprese immigrate.

- Per chi arriva

La legge stabilisce delle quote di ingresso sia per svolgere attività di lavoro subordinato sia di lavoro autonomo e imprenditoriale. Si tratta in generale di quote molto esigue⁴ da un punto di vista quantitativo (sia nella vecchia che nella nuova legge) e in particolare ciò è vero soprattutto per le quote dedicate al lavoro autonomo e imprenditoriale, delle quali alcuni esperti affermano la "dubbia utilità": chi parte dal proprio Paese generalmente non pensa già di mettersi in proprio o di avviare un'impresa e quindi avvalersi delle quote per lavoro autonomo. La decisione solitamente viene presa una volta che ci si trova sul territorio, trasformando il Permesso di Soggiorno (PS) ottenuto per svolgere un lavoro dipendente in PS per lavoro autonomo. Uno straniero che entra nel nostro territorio con l'idea di fare l'imprenditore spesso è già imprenditore nel proprio Paese d'origine (es. commercianti che vogliono svolgere attività di import/export) o appartiene a una classe istruita o benestante.

Nella realtà dei fatti le quote di lavoro autonomo e imprenditoriale si prestano ad essere utilizzate da chi non riesce ad entrare con altre modalità e utilizza questo come un canale

⁴ L'ultima sanatoria (2003) ha ulteriormente ribadito la vastità del fenomeno lavorativo immigrato in Italia e l'inadeguatezza del sistema dei flussi programmati per quote. Anche il preannuncio della sanatoria con largo anticipo ha solo incrementato il fenomeno stesso incentivando l'aumento di ingressi illegali in Italia proprio a ridosso della sanatoria stessa.

residuale; a volte poi l'utilizzo delle quote non rivela un vero fenomeno di ingresso bensì l'ufficializzazione di una presenza nel territorio fino ad allora irregolare.

- Per chi è già nel territorio

La Legge 286/1998 (Turco-Napolitano) all'articolo 6 e il suo Regolamento di Attuazione all'articolo 14 (articolo 13 della bozza del Reg. Att. della Legge 189/2002 Bossi-Fini) “Conversione del permesso di soggiorno”, stabiliscono che il possessore di un PS per lavoro subordinato (non stagionale) può, avendone abilitazione e requisiti, chiederne la conversione in PS per lavoro autonomo.

Dopo l'introduzione della legge Turco-Napolitano chi era in possesso di un PS per lavoro subordinato veniva perciò messo nella condizione di poter passare all'attività di lavoro autonomo o imprenditoriale:

- a) in base a una libera scelta
- b) in base a una condizione di necessità: allo scadere del PS per lavoro subordinato se non si possedevano più i requisiti per il suo rinnovo si è potuto restare nel territorio convertendo il permesso in PS per lavoro autonomo.

- Per l'imprenditore immigrato che assume collaboratori immigrati

La nuova Legge disciplina i diritti di base e il lavoro degli immigrati in modo più restrittivo della Legge precedente: ciò presumibilmente creerà nuovi problemi agli imprenditori immigrati che si avvalgono di collaboratori stranieri in quanto la loro attività lavorativa sarà molto più regolamentata e condizionata⁵.

- Per chi ha la residenza sul territorio italiano

Sia con la vecchia che con la nuova legge i residenti possono passare da PS per lavoro subordinato a PS per lavoro autonomo.

⁵ La regolarizzazione è stata molto costosa e impegnativa per gli immigrati che l'hanno affrontata: a fronte di questo però la legge ha vincolato il PS al lavoro dando tempi molto stretti per trovare un lavoro nuovo in caso di perdita del lavoro vecchio, anche rendendo più difficile il rinnovo del PS: in questo modo risulta più vantaggioso e meno dispendioso entrare nell'irregolarità (l'unico “inconveniente” di questa condizione è che non si può uscire dalle frontiere). Avendo poco tempo per poter dimostrare la propria continuità lavorativa, allo scadere del permesso di soggiorno si avrà probabilmente un clandestino in più sul territorio.

- **Per chi non ha la residenza sul territorio italiano**

Vige la condizione di reciprocità⁶ per l'avvio di molte attività imprenditoriali: lo straniero può avviare attività di lavoro autonomo se la stessa possibilità è garantita a un italiano nel Paese di provenienza dello straniero. È una regola non ben definita, di difficile verifica per ogni fattispecie di attività autonoma e imprenditoriale. Spesso si aggira il problema della reciprocità attraverso un prestanome italiano. Con la legge Turco-Napolitano la reciprocità viene superata per chi è residente in Italia, per le imprese individuali e le società di persone, resta per le persone giuridiche, gli altri tipi di società (ovvero quelle di capitali⁷) e per chi arriva dall'estero. È stato stabilito presso il Ministero degli Affari Esteri un ufficio specifico per verificare nei fatti se esiste la condizione di reciprocità per ogni fattispecie che lo richieda.

I dati quantitativi relativi alla presenza di imprenditori immigrati in Lombardia indicano una forte crescita dal 1999 in poi: poiché a partire dalla legge 286/1998 è stato più facile avviare impresa in Lombardia per chi era già presente nel nostro territorio e viste le condizioni di maggiore flessibilità dal lato della domanda e nell'accesso a certi settori o tipologie di attività, è possibile che molti immigrati con PS per lavoro subordinato abbiano deciso, per scelta o per sopravvivenza, di svolgere un'attività imprenditoriale piuttosto che subordinata.

2. Inserimento sociale

Spesso il contesto di approdo pone l'aspirante imprenditore a dover affrontare difficoltà oggettive che stanno a monte dell'azione imprenditoriale, riguardano il proprio inserimento sociale e condizionano la possibilità di riuscita e la qualità dell'iniziativa autonoma: reperimento di una casa, dei documenti di residenza, etc.

A questo si possono sommare i problemi derivanti da fenomeni discriminatori che sono lungi dall'essere superati e si verificano tanto più quanto maggiore è la "differenza" evidente tra gli interlocutori: gli intervistati sottolineano che imprenditori o aspiranti imprenditori con aspetto, cultura e atteggiamenti diversi dai nostri possono subire fenomeni di discriminazione e intolleranza che vanno dalla iniziale diffidenza al concreto rifiuto di stipulare contratti, concedere prestiti, accordare fiducia a cui si sommano anche gravi episodi di razzismo.

⁶ 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.

⁷ La sussistenza della condizione di reciprocità per la forma giuridica delle società di capitali aiuta a spiegare perché questa tipologia d'impresa sia così poco presente tra gli imprenditori stranieri extracomunitari.

3. Informazioni

Il contesto di approdo lombardo, e in particolare quello milanese, forniscono un’ampia possibilità di accedere alle informazioni di base per l’avvio e la gestione di attività imprenditoriali. Nella realtà dei fatti però gli esperti segnalano una grossa difficoltà per gli imprenditori immigrati nell’accedere all’offerta informativa sull’avvio e sulla gestione d’impresa: vi è oggettiva e diffusa difficoltà nel capire quali sono le fonti da consultare, reperire concretamente le informazioni necessarie, gestire la pluralità di fonti informative esistenti (sportelli, uffici, associazioni, etc.). Indubbiamente risultano facilitati coloro che sono inseriti in una comunità che ha già sperimentato questi canali informativi.

Spesso agli aspiranti imprenditori immigrati capita di incappare, sullo specifico fronte dell’assistenza che fornisce informazioni e supporti utili all’avvio, in persone o professionisti che approfittano della loro oggettiva condizione di svantaggio e disinformazione, vendendo servizi e informazioni che altrove sono gratuiti.

4. Qualifica-dequalifica-riqualifica

Per svolgere molte attività imprenditoriali è necessario essere in possesso di specifiche qualifiche (titoli di studio o professionali, patenti, attestati, etc.).

L’emigrazione comporta inevitabilmente due tipi di dequalifica dell’individuo:

- a) formale (titoli di studio, attestati professionali formalmente non riconosciuti)
- b) sostanziale (l’attività nei fatti verrà svolta localmente in un modo diverso rispetto al paese d’origine)

Gli immigrati imprenditori quindi, nei casi in cui lo svolgimento della propria attività richieda specifiche competenze e attestati, devono continuamente affrontare un problema di riqualifica (che investe chiaramente anche gli italiani ma a maggior ragione gli stranieri): è possibile che per scarsa informazione si pensi di possedere l’attestato di qualifica necessario (es. patente di guida, abilitazione all’esercizio della professione di idraulico, etc), ma dopo aver avviato l’impresa si scopre di non possedere un titolo conforme a quanto richiesto dalla legge italiana oppure la legge cambia e le qualifiche vanno aggiornate.

5. Adempimenti e burocrazia

Gli adempimenti legati alle diverse attività autonome e imprenditoriali che tutti gli imprenditori devono sostenere sono ancora più problematici per un immigrato. L'imprenditore immigrato deve affrontare spesso una burocrazia complessa che talvolta risulta disorganizzata e disinformata anche al proprio interno; si trova inoltre a dover sostenere esami e adempimenti comuni a tutti gli imprenditori (es. esame per l'abilitazione al Registro Esercenti del Commercio) che richiedono, oltre a una buona padronanza della lingua italiana, un'approfondita conoscenza delle materie di studio, delle modalità dell'esame, etc. che spesso vanno costruite “da zero”.

6. Finanziamenti

Viene evidenziata una diffusa difficoltà sia nell'accesso ai finanziamenti privati e pubblici sia nella restituzione dei finanziamenti eventualmente ottenuti. Spesso l'immigrato non si rivolge alle banche perché queste in molti casi non risultano ben disposte verso i piccoli imprenditori soprattutto se immigrati (in quanto hanno minori possibilità di fornire garanzie reali o per motivi di diffidenza verso gli stranieri).

Si afferma che in maggioranza le banche vedono di buon occhio che un imprenditore immigrato apra un conto corrente e non hanno preclusioni per i piccoli prestiti, però non si fidano a concedere finanziamenti cospicui perché temono che la persona possa rimpatriare prima di aver restituito il prestito. Tali somme consistenti di solito vengono richieste da un'impresa che vuole crescere e molte banche, per concedere prestiti di tale ammontare a un imprenditore immigrato, chiedono che due italiani garantiscano la somma (si tratta il più delle volte di una condizione difficile da realizzare).

Anche i finanziamenti pubblici agevolati sono scarsamente accessibili per molti imprenditori perché le domande e i bandi sono da comprendere prima che da compilare: le difficoltà di interpretazione, comuni a tutte le pratiche di questo tipo, sono naturalmente maggiori per chi proviene da un contesto culturale diverso: spesso risulta necessario per un imprenditore immigrato avere un aiuto per riuscire a presentare una domanda di finanziamento. Alcuni esperti hanno affermato che gli stranieri dichiarano elevato interesse per i finanziamenti ma poi, scoraggiati dalle difficoltà tecnico-burocratiche, presentano poche domande; di queste la maggioranza viene rigettata per difetti formali prima che sostanziali.

Tra i fattori che possono limitare la concessione di prestiti vi è anche un elemento tipico delle piccole attività commerciali (1/3 delle attività controllate da extracomunitari) e di chi fa affari con paesi d'origine in cui le ricevute non vengono sempre consegnate: il sistema creditizio infatti non è disposto a concedere prestiti se non esistono degli attestati che dimostrano come i soldi sono stati spesi.

A condizionare la concessione di prestiti agli imprenditori immigrati vi sono quindi sia elementi oggettivi sia fattori legati alla mancanza di fiducia; ne consegue che spesso per consolidare l’attività imprenditoriale si deve far ricorso ai risparmi personali o chiedere aiuto ai parenti stretti poiché, tranne in gruppi molto strutturati, come cinesi e filippini, non è concesso credito dalla comunità più allargate. Purtroppo però in alcune comunità se l’imprenditore si rivolge al proprio gruppo per chiedere prestiti significa che è giunto “all’ultima spiaggia” non ha più nessun’altra possibilità di accesso al credito.

7. Supporti

Tra le principali fonti che forniscono supporto e informazione agli immigrati per l’avvio e la gestione d’impresa, sono stati citati:

- a) famiglia allargata, gruppo etnico, comunità allargata
- b) sportelli dedicati all’avvio di un’attività imprenditoriale o agli immigrati in generale (questi ultimi sono luoghi molto frequentati perché gli stranieri si sentono “coccolati”, valorizzati e solitamente non sentono ghezzante avere uno sportello dedicato)
- c) patronati (CGIL, CISL, UIL)
- d) Associazioni di categoria (associazioni degli artigiani, dei piccoli imprenditori, etc.)
- e) Organizzazioni di volontariato per affrontare soprattutto le necessità della vita quotidiana, l’inserimento sociale, etc. (punto 2 di questo paragrafo)
- f) Associazioni di stranieri in Lombardia (alcune di queste però sono segnalate dagli esperti come punti di riferimento solo per gli stranieri ricchi presenti nella Regione)

I supporti citati sono stati segnalati però come oggettivamente poco conosciuti; ciò che funziona tra gli imprenditori immigrati è soprattutto il passaparola di persone che hanno sperimentato personalmente supporti e informazioni e si sono trovate bene. Quindi famiglia, gruppo e comunità (punto a) rappresentano importanti canali per veicolare gli immigrati agli altri supporti segnalati nel territorio lombardo.

2.3 Contesto di approdo: ambiente che consente una libera scelta imprenditoriale o ambiente coercitivo?

Nel paragrafi precedenti (2.1 e 2.2) sono stati analizzati alcuni elementi personali e fattori dell’ambiente di provenienza che possono caratterizzare gli imprenditori immigrati e successivamente alcuni elementi che un imprenditore immigrato si trova ad affrontare all’avvio e durante la gestione della propria attività nel territorio lombardo. Anche alla luce di quanto sopra

esposto, in che misura la scelta di un immigrato di “mettersi in proprio” è presa in libertà o viceversa quanto può essere dettata dal bisogno e condizionata dal contesto (società, mercato del lavoro)?

Mettersi in proprio può ricondursi in molti casi alternativamente a tre percorsi⁸:

1. Libera scelta
2. Percorso di crescita
3. Percorso obbligato

1. Libera scelta: mettersi in proprio può essere frutto di una decisione autonoma. Vivere e operare da parecchi anni nel territorio d'approdo può mettere un immigrato nella condizione di sviluppare strumenti, conoscenze, competenze e autonomia finanziaria che conducono alla decisione di mettersi in proprio. In questo caso si può parlare di “libera” scelta perché l'individuo che si è già inserito nel tessuto economico può scegliere tra diverse possibilità lavorative, tra cui quella imprenditoriale. Alcuni fattori che stanno alla base di questa scelta e che spesso la trasformano in un percorso di successo, possono essere:

- essere fortemente determinati;
- possedere istruzione e formazione nel campo in cui si sviluppa l'impresa;
- aver maturato un'esperienza da cittadino e lavoratore spesso dipendente nel settore e nel tipo di attività in cui si avvia l'impresa
- disporre di una rete di relazioni lavorative e sociali adeguate al mettersi in proprio
- disporre del capitale necessario per attuare questa scelta

2. Percorso di crescita: in certi casi si può decidere di mettersi in proprio perché tale decisione è vista come un modo per migliorare la propria posizione rispetto al lavoro dipendente o precario, per integrarsi nella comunità lombarda o dei propri connazionali in Lombardia. Anche in questo caso i fattori determinanti possono essere simili a quelli citati per la “libera scelta” (punto 1) ma nel “percorso di crescita” è presente un maggior numero di costrizioni tra le motivazioni e quindi si tratta di una scelta meno libera della precedente.

- Mettersi in proprio consente di elevare la propria posizione, riqualificarsi⁹ socialmente, scolasticamente o professionalmente: si è insoddisfatti della situazione lavorativa che non valorizza la propria formazione, le capacità possedute.
- Mettersi in proprio consente di superare il problema del mancato riconoscimento dei titoli di studio. È collegato al precedente: si possiede un titolo di studio che non è riconosciuto dalla legislazione italiana, in questo modo non si può accedere a

⁸ Si confrontino con le sette motivazioni indicate da Zucchetti (2003).

⁹ Si confronti con quanto esposto da Reyneri (2003) su nuove motivazioni dei progetti migratori di persone istruite e qualificate e sulle loro conseguenti scelte lavorative.

specifici percorsi lavorativi e professionali che in patria sarebbero consentiti. L’iniziativa imprenditoriale può trasformarsi in strumento di crescita personale e professionale.

- Mettersi in proprio consente all’immigrato di fare un percorso di integrazione, di inserirsi nel tessuto economico e sociale lombardo e/o della propria etnia in Lombardia.

>> Se il processo di integrazione nel sistema lombardo riguarda immigrati appartenenti ad etnie con culture più individualiste si tratta di solito di un **percorso personale**, svincolato dalle reti della comunità locale di connazionali e per questo motivo può risultare più rischioso.

>> In molti casi però l’integrazione avviene attraverso un **percorso collettivo** poiché si svolge prima di tutto e principalmente attraverso la comunità di connazionali presenti in Lombardia: di conseguenza porta ad un inserimento nel tessuto economico imprenditoriale lombardo veicolato “eticamente¹⁰”. Si tratta quindi nella quasi totalità dei casi di un percorso "collettivo", comunitario, che non si svincola cioè dalla comunità di appartenenza. Tale modalità d’impresa rappresenta un modo di integrazione che fa riferimento agli immigrati della propria etnia (utilizzo dei rapporti sviluppati dalla propria comunità ed eventualmente anche dei finanziamenti) spesso si avvia nello stesso settore in cui la comunità è particolarmente attiva e si parte con un’attività che vuole principalmente soddisfare i bisogni espressi dal proprio gruppo. Tale processo ha evidentemente dei vantaggi e degli oneri che ricadono sulla gestione d’impresa con conseguenze positive e negative¹¹.

3. Scelta obbligata: si può avere la situazione per cui un immigrato si mette in proprio perché non ha altra possibilità per entrare nel mercato del lavoro; si tratta di un caso frequente associato ad un’elevata probabilità di insuccesso, alla marginalizzazione delle imprese che "sopravvivono" o a forti difficoltà nella conduzione dell’impresa (che si possono sostanziare degli elementi negativi evidenziati nel paragrafo 2.1.2). Tale scelta rappresenta un ripiego, l’ultima spiaggia dopo l’insuccesso nei tentativi di inserimento attraverso un lavoro

¹⁰ Il concetto di impresa “etnica” verrà approfondito nella parte riguardante le tipologie di imprese.

¹¹ Il coinvolgimento del gruppo familiare può avvenire per gruppi molto coesi come filippini e cinesi che entrano proprio nell’attività di gestione e di conduzione dell’impresa. Tale percorso è particolarmente “protetto”. Nel caso dei nordafricani e in particolare dei marocchini invece vi è una situazione diametralmente opposta perché l’attività è del singolo imprenditore e non di altri anche se si tende a regolarizzare i parenti come dipendenti, qualora fosse possibile. Alle volte gli imprenditori immigrati devono anche “accollarsi” il Permesso di Soggiorno di familiari o compatrioti che magari lavorano, partecipano realmente all’attività d’impresa in altri casi si tratta puramente di un escamotage per

dipendente, l’unica via possibile per inserirsi nel paese di accoglienza ma può anche trattarsi di un’imposizione voluta dal datore di lavoro.

Mentre il caso della scelta obbligata (punto 3) porta più frequentemente a un esito negativo dell’iniziativa imprenditoriale, lo sviluppo di imprese immigrate di successo sono più spesso riconducibili ai casi originati da “libera scelta” (punto 1) o “percorso di crescita” (punto 2) che secondo quanto indicato dagli esperti si arricchiscono anche di ulteriori caratteristiche, quali ad esempio:

- sapersi gestire e organizzare;
- puntare sulla qualità del proprio prodotto, servizio, ambiente di accoglienza;
- saper valutare il contesto in cui si cala l’azienda (il territorio e il settore che si vogliono scegliere, la concorrenza, le abitudini e i gusti della propria clientela);
- saper fare un buon “marketing di sé”.

2.4 Alcuni elementi caratteristici delle imprese e degli imprenditori immigrati

Dopo aver approfondito gli elementi personali e ambientali che entrano in gioco all’avvio e nella gestione delle imprese immigrate, osserviamo quali siano le caratteristiche più evidenti delle imprese e come queste si ricolleghino agli elementi citati.

- Forma giuridica

La forma scelta per avviare l’attività in proprio spesso dipende da questioni contingenti e burocratiche il più delle volte legate al settore di attività. Anche la disponibilità di finanziamenti orienta la scelta in quanto con pochi finanziamenti è probabile che in un primo momento si avvii un’attività poco strutturata: abbiamo visto come nel caso degli imprenditori immigrati vi sia, ancor più che per la totalità degli imprenditori, un problema di limitato accesso al credito. Inoltre si è visto che, per gli immigrati non residenti in Italia che vogliono avviare un’impresa, può sussistere il problema del “requisito di reciprocità¹²” che tende a limitare la possibilità di optare per la forma giuridica della Società di Capitali.

La Ditta Individuale prevale quindi tra le forme giuridiche d’impresa poiché, soprattutto quando si tratta di una DI con collaboratori familiari, è la forma giuridica che più assomiglia al tipo di aggregazione socio-economica (la bottega, il clan, etc.) presente in alcuni dei Paesi da cui maggiormente provengono gli imprenditori immigrati.

garantire il PS senza che vi sia una reale partecipazione nell’attività d’impresa ma solo un costo: l’imprenditore immigrato sostiene tutta una serie di spese a fronte di un lavoro non realmente svolto.

¹² Si veda nota 4 sulla Condizione di Reciprocità.

Inoltre l'attività del singolo imprenditore senza dipendenti può consentire all'immigrato di accettare diversi tipi di lavori anche a condizioni "limite" di sicurezza e di legalità mettendo in gioco solo la sua posizione di singolo lavoratore. Viceversa un'attività in forma di società coinvolge più di una persona nelle decisioni e può determinare problematiche nella gestione delle relazioni interne.

- **Relazioni interne**

Nelle relazioni interne all'impresa si sottolineano rapporti spesso difficoltosi tra i soci che possono sommare l'improvvisazione o l'impreparazione dei singoli: anche questo motivo può aiutare a spiegare perché la forma giuridica d'impresa di gran lunga preferita dagli imprenditori immigrati non sia la società ma la ditta individuale. Dal lato dei dipendenti inseriti nelle imprese immigrate si dovrà tener conto della nuova legislazione in materia di immigrazione che lega il Permesso di Soggiorno a uno specifico lavoro e vincola la mobilità dei lavoratori immigrati da un'impresa a un'altra con conseguente maggiore difficoltà per gli imprenditori nel reperimento di collaboratori e dipendenti connazionali o immigrati da altri paesi. Nelle interazioni quotidiane tra un imprenditore immigrato e i suoi dipendenti si possono generare problemi dovuti alle relazioni, alla competitività o a situazioni per cui non vi è disponibilità ad accettare lavori rischiosi o pagamenti instabili e bassi, che sono condizioni tipiche delle piccole imprese e ancor più di quelle gestite da immigrati.

- **Personalizzazione dei rapporti**

L'approccio all'attività imprenditoriale che molti immigrati tendono ad avere deriva dal proprio substrato culturale d'origine ed è spesso improntato da una forte personalizzazione dei rapporti, dalla contrattazione personale e diretta, dalla ricerca di canali preferenziali. Il modo di vivere viene applicato al modo di fare impresa nei rapporti con fornitori, clienti, centri informativi, etc. Ciò può comportare un rallentamento dell'attività imprenditoriale perché causa un forte dispendio di energie e di tempo con conseguente inefficienza operativa.

- **Resistenza ad investire**

In alcuni casi sussiste, da parte degli imprenditori immigrati, la resistenza ad investire in servizi, in beni strumentali o in formazione: l'imprenditore immigrato non investe in servizi di consulenza o attività formative di cui non percepisce l'utilità; il rischio è quello di voler risparmiare oggi scontando domani una situazione di impreparazione e inefficienza dell'attività. In alcuni casi si può notare la stessa resistenza ad investire in beni strumentali utili¹³ (ad esempio la sede in cui svolgere l'attività). Si può anche disporre di molta liquidità ma questa non viene investita nell'acquisto di una sede preferendo pagare affitti molto elevati: si vive infatti una condizione di precarietà in cui la

disponibilità di denaro rappresenta una "sicurezza" per fronteggiare molteplici situazioni in un paese straniero. In questi casi gli immigrati agiscono considerando l'immigrazione un fatto provvisorio da cui si deve ricavare il massimo dell'utilità investendo molto poco. Si instaura così un circolo vizioso dove la precarietà nei progetti di vita comporta una precarietà d'impresa, anche se in realtà passeranno moltissimi anni prima del ritorno in patria o addirittura il rientro non avverrà mai.

- **Costo dell'immigrazione**

Un altro fattore che spesso caratterizza, penalizzando, l'attività delle imprese e degli imprenditori immigrati è quello di doversi accollare il costo dell'immigrazione altrui. Spesso, soprattutto in gruppi di nazionalità coese, si verifica la situazione per cui familiari o persone vicine all'imprenditore immigrato abbiano la necessità di trovare una motivazione al soggiorno: può succedere che si dichiarino coinvolti nell'impresa dei lavoratori che in realtà non prestano la propria opera all'interno dell'attività (si veda la Nota 7).

- **Rapporti con i fornitori**

Sia in fase di avvio che durante la crescita delle iniziative imprenditoriali gestite da immigrati si pone il tema dei rapporti con i fornitori: dalle interviste emerge come questi siano condizionati soprattutto dalla presenza o assenza di fiducia, un elemento da conquistare nel tempo. Risulta molto difficile, nel primo periodo di vita dell'attività imprenditoriale, arrivare a firmare un contratto di pagamento a condizioni favorevoli con un fornitore; si tratta però di una condizione indispensabile in assenza della quale non vi è il tempo materiale di far fruttare la fornitura con il lavoro svolto dall'impresa, essere pagati dai clienti per poi ripagare i fornitori stessi. Per ottenere un contratto con condizioni di pagamento favorevoli è necessario un percorso lento e graduale in cui il fornitore impara a conoscere l'imprenditore e, conseguentemente, a riconoscere se potersi fidare o meno. Il processo è analogo a quello che può svolgersi tra controparti italiane ma reso più difficile dalla diffusa diffidenza aprioristica che sussiste nei confronti di molti imprenditori immigrati.

- **Rapporti con i clienti**

Anche nei rapporti con i clienti è il fattore "fiducia" a giocare un ruolo importante soprattutto nella fase di avvio ma anche in quella di espansione se si vuole ampliare il numero e il tipo di clientela raggiunta dal prodotto o servizio.

Al naturale processo di "acquisizione" della clientela che riguarda tutti gli imprenditori si somma una maggiore difficoltà per l'imprenditore immigrato che spesso deve affrontare diffidenze e discriminazioni; ciò vale sia per la vasta clientela di un negozio che per il più ridotto numero di

¹³ Tale perpensione al mancato investimento non sussiste per gruppi etnici di "antica" immigrazione, più radicati,

clienti di imprese manifatturiere. Infatti i clienti non basano le proprie scelte solo su fattori “oggettivi” (qualità del prodotto o servizio fornito, conoscenze e capacità dell’imprenditore, etc.) ma scelgono anche in base a parametri soggettivi di riconoscimento, affinità culturali, etc. All’imprenditore immigrato è quindi richiesto un grosso lavoro di interpretazione e gestione dei gusti, delle richieste e dei rapporti con la clientela.

Anche i prodotti o servizi, i settori d’attività e il mercato di sbocco presidiati in prevalenza dagli imprenditori immigrati sono spiegabili da fattori sia personali sia ambientali (legati alla domanda del mercato, alla concorrenza esistente e al contesto istituzionale); per illustrare tale fenomeno consideriamo le due variabili prodotto/servizio e mercato, individuando 4 tipologie di imprese immigrate entro cui poi i settori di attività si collocano trasversalmente. Illustreremo tali considerazioni nel seguente paragrafo.

2.5 Le diverse tipologie di imprese: un’ipotesi interpretativa

Possiamo classificare le imprese gestite da immigrati secondo uno schema che ci permette di sintetizzarne le caratteristiche principali (attività e mercato) collegandole alla presenza o assenza di una connotazione etnica¹⁴:

il **prodotto o servizio** è più o meno “etnico”?

le imprese sono più o meno orientate a un **mercato** “etnico”?

Per poter definire il posizionamento di una impresa immigrata all’interno della griglia proposta¹⁵ stabiliamo dei criteri quantitativi dal lato dell’attività e del mercato.

- L’etnicità di una impresa dal lato dell’attività è data dalla percentuale di acquisti di prodotti o servizi tipici del paese d’origine sul totale degli acquisti necessari per realizzare il prodotto o servizio erogato.
- L’etnicità di una impresa dal lato del mercato è data dalla percentuale di clientela¹⁶ immigrata dell’impresa stessa sul totale della clientela raggiunta.

strutturati e imprenditivi che invece stanno espandendo i propri investimenti, soprattutto nel Comune di Milano.

¹⁴ La definizione di “impresa etnica” è stata introdotta da Aldrich, Waldinger e Ward (1990) dai cui lavori hanno preso le mosse anche gli approcci interpretativi attuali. I ricercatori americani definiscono l’impresa etnica come “un insieme di connessioni e modelli regolari di interazione tra persone che condividono un comune retroterra nazionale o esperienze migratorie comuni”. La nostra definizione si basa su aspetti quantitativi (prodotti o servizi forniti e clientela cui si rivolge l’impresa) cercando di valutarne la componente legata ai Paesi di provenienza degli imprenditori. Per una approfondita trattazione delle problematiche legate al termine “imprenditoria etnica” si veda Codagnone (2003).

¹⁵ Ambrosini (1995) identifica 5 tipologie di imprese immigrate sulla base delle quali Martinelli (2003) sviluppa uno schema interpretativo delle tipologie che si avvicina nella logica a quello illustrato nel presente lavoro.

Figura 2-1 Griglia di classificazione delle diverse tipologie d'impresa immigrata

100%	attività non etnica		attività etnica	100%
mercato etnico	impresa etnica nel mercato	clientela etnica >50%	impresa "etnica"	mercato etnico
	input etnici <50%	50%	input etnici >50%	
mercato non etnico	impresa "zero-etnica"	clientela etnica <50%	impresa etnica nell'attività	mercato non etnico
100%	attività non etnica		attività etnica	100%

Dal confronto con gli esperti sull'imprenditoria immigrata sono emerse molteplici esempi di imprese riconducibili allo schema precedente tenendo presente che gli elementi quantitativi che consentono un posizionamento sono preceduti da elementi qualitativi quali le caratteristiche personali (expertise dell'imprenditore, soci e collaboratori nello svolgimento dell'attività, conoscenze e relazioni con il proprio ambiente culturale, sociale, economico) e gli elementi di contesto sopra descritti¹⁷.

All'interno dello schema vi sono processi di trasformazione identificabili dal graduale spostamento¹⁸ dell'impresa da un quadrante all'altro al variare dell'attività e/o del suo mercato di sbocco. Il percorso di nascita e posizionamento può essere frutto di una decisione autonoma o di una scelta obbligata: alcuni avranno scelto di orientarsi a un prodotto/servizio e/o mercato etnico perché valutato come il più idoneo e redditizio, altri perché non avevano possibilità alternative.

¹⁶ Si potrebbe alternativamente utilizzare la percentuale di fatturato realizzata grazie a clienti etnici sul totale del fatturato d'impresa.

¹⁷ L'analisi di Ambrosini (1995) consiste in un approccio che considera elementi sia dal lato dell'offerta, sia della domanda sia i fattori istituzionali tra le determinanti dello sviluppo di imprese gestite da immigrati.

¹⁸ Per fare un esempio molto comune, si consideri il ristorante cinese gestito da imprenditori cinesi che inizialmente è conosciuto solo da connazionali e si rivolge solo a loro (vicino al 100% del quadrante impresa "etnica"). Spesso si è verificato il caso in cui tali attività abbiano diversificato gradualmente la clientela (spostandosi verso il quadrante dell'impresa etnica nell'attività: hanno perso la connotazione etnica dal lato del mercato ma restano nettamente etniche dal lato del prodotto); oppure hanno mantenuto la clientela originaria ma hanno cominciato a diversificare il prodotto (esempio pizzeria in aggiunta; spostandosi quindi dal quadrante etnico a quello etnico nel mercato); o ancora hanno gradualmente diversificato entrambi (prodotto offerto e mercato) e quindi si sono spostate verso, o anche oltre, la zona 50% del quadrante "etnico" nella direzione "zero-etnica".

L’impresa “etnica”

È quella che svolge un’attività che mantiene legami con il paese d’origine nelle caratteristiche del prodotto, nell’approvvigionamento, nel servizio offerto (attività etnica) e si rivolge al mercato interno dei connazionali (mercato etnico).

Si tratta di imprese manifatturiere o di servizi che nascono per fornire prodotti o servizi

≈ tipici dei paesi d’origine e rivolti solo a connazionali

≈ necessari e indispensabili alla propria comunità di appartenenza

Nel caso delle imprese “etniche” l’imprenditore immigrato¹⁹ basa la sua attività di impresa sull’esperienza diretta relativamente al prodotto o servizio e alle conoscenze personali che rappresentano un bagaglio determinante per avviare un’impresa con possibilità di successo.

Chi gestisce un’impresa etnica non fa riferimento a canali informativi o di supporto ufficiali o comunque esterni al proprio circuito perché è fortemente centrato sul soddisfacimento dei bisogni e sulle modalità organizzative e gestionali della propria comunità, per questo motivo tali modalità si riversano nella conduzione d’impresa, il prodotto o servizio fornito è “etnico” e la comunità rappresenta il suo naturale mercato di sbocco.

L’impresa etnica rappresenta una modalità molto frequente tra gli immigrati che si auto-organizzano e avviano impresa all’interno del proprio gruppo etnico, mantenendo anche il mercato all’interno della loro comunità.

Si evidenzia perciò un fenomeno di condizionamento²⁰ nell’avvio e gestione dell’impresa nel caso di un imprenditore immigrato che è dettato dal gruppo di appartenenza, un fenomeno che potremmo definire “etnico-imitativo” in cui il passaparola e l’emulazione sono fondamentali. Si tratta quindi di imitare ciò che è già stato tentato con successo dai connazionali in campo imprenditoriale e di intraprendere su un terreno sperimentato da qualcuno simile per cultura e provenienza, qualcuno con cui si ha un diretto contatto e di cui si può comprendere e quindi riprodurre i modelli comportamentali. Tale “condizionamento” ha

- un aspetto positivo, perché vi è maggiore facilità ad avviare e gestire un’iniziativa imprenditoriale in un campo noto o già sperimentato dalla comunità (percorso protetto), caratterizzato dalla

¹⁹ Si possono anche avere casi di imprese etniche (più rari per la verità) e ancor più etniche solo nell’attività, o solo nel mercato non gestite da immigrati ma da italiani che magari hanno vissuto all’estero.

²⁰ Anche per la ricerca del lavoro alle dipendenze vi è questa prassi consolidata di far riferimento, giocoforza, alla comunità di appartenenza: oggi un immigrato filippino a milano tipicamente sarà principalmente avviato dalla propria comunità verso contatti e occasioni di lavoro che lo/la porteranno a lavorare nell’assistenza alle famiglie italiane o nei lavori domestici o nelle grandi imprese di pulizia. Il canale “comunitario” di accesso al mercato del lavoro rappresenta una risorsa per il singolo immigrato e al medesimo tempo anche un forte vincolo alla libertà di scelta.

presenza di forti "reticoli" di connazionali, in quanto evita altre esperienze imprenditoriali più a rischio per cui non è stato sviluppato un "back ground comunitario" cui attingere,

- ma anche negativo perché rappresenta un limite e un grosso vincolo alla libera scelta d'impresa, all'autodeterminazione dell'imprenditore

I settori in cui tipicamente risultano presenti imprese etniche in Lombardia, sono:

- ✓ Alimentari-ristorazione (macellerie, drogherie, alimentari etnici, ristoranti etnici)
- ✓ Telecomunicazioni internazionali (phone center)
- ✓ Trasferimento di denaro nei paesi d'origine
- ✓ Intermediazione del commercio o dei servizi tra madrepatria e imprese immigrate operanti in Lombardia

Ad esempio la ristorazione è un tipico settore in cui si sono sviluppate imprese etniche, sia perché consente di mettere in opera un *expertise* in possesso dell'immigrato sia perché si tratta di un settore in cui è facile introdursi prima come dipendenti e apprendere il mestiere per imitazione per poi mettersi in proprio. Alcuni ristoratori etnici puntano sulla qualità del cibo e sul prezzo elevato, altri all'opposto sull'economicità dei prezzi con una qualità dei prodotti inevitabilmente bassa.

Per quanto riguarda l'evoluzione del settore si può dire che, ad esempio, i ristoranti cinesi e sudamericani si stanno spostando dalla cucina etnica a quella più ampia e generica: si esaurisce la nicchia esclusivamente etnica, si offrono piatti non solo della propria cucina d'origine e contemporaneamente si diversifica anche la clientela (si va verso la tipologia che poi definiamo zero-etnica). Nel complesso si percepisce in Lombardia ma in particolare nel milanese, tra gli imprenditori immigrati un progressivo esaurimento del filone etnico d'impresa che ha avuto il suo picco negli anni '90 e ora è in graduale declino. Chi è riuscito a sviluppare e gestire un'impresa in questo ambito ha saputo cogliere un'occasione all'inizio del passato decennio: ora lo spazio residuo per questo tipo di iniziative è limitato sia nella ristorazione che nell'artigianato.

L'impresa "zero-etnica"

È poco o per niente vincolata alla comunità di riferimento sia per l'attività che in essa viene svolta sia per il mercato di sbocco che non ha connotazioni etniche (non si tratta di connazionali o altri immigrati). Vi sono infatti diverse gradazioni di questo caso: un'impresa può essere totalmente priva di connotazioni etniche oppure caratterizzarsi solo parzialmente in questo senso. Il caso di imprese totalmente zero etniche è ad esempio frutto dell'iniziativa di imprenditori immigrati che, per gli studi seguiti, per il tipo di attività svolta nel paese d'origine o sul territorio lombardo, hanno sviluppato competenze in uno specifico settore di attività e decidono di mettersi in proprio in questo campo

(esempio: il caso di muratori alle dipendenze che decidono di avviare imprese edili, ma anche di operai e addetti di piccole imprese manifatturiere che mettendosi in proprio diventano sub-fornitori delle imprese per cui prima lavoravano come dipendenti o collaboratori).

All’interno delle imprese zero-etniche vi sono però quelli che potremmo definire **“settori etnicizzati”** cioè settori in cui le attività produttive o di servizi svolte non sono etnicamente connotate, né il mercato di sbocco è etnico, ma in cui tuttavia vi è una forte presenza di imprenditori immigrati (es. consegne, imprese commerciali, imprese di pulizie): si tratta sostanzialmente di settori “colonizzati” in quanto alcune comunità di immigrati vi sono particolarmente attivi con le proprie iniziative imprenditoriali.

Sono settori con basse barriere all’entrata ed in cui il processo imitativo favorisce un ampio ingresso di imprenditori della stessa nazionalità. La motivazione che conduce a avviare e gestire imprese in questi settori può essere sia una libera scelta che una scelta “guidata” dall’opportunità.

Ad esempio il boom delle imprese immigrate nel commercio si è verificato negli ultimi anni: c’è stato un passaggio dal mercato ambulante di oggettistica al commercio stanziale a seguito della liberalizzazione del commercio²¹: prima il subentro era possibile solo pagando la licenza a un prezzo elevato, ora si può aprire una attività commerciale senza restrizioni, basta una comunicazione al comune.

Un altro settore con forte presenza di imprenditori immigrati è quello delle pulizie; in questo ambito non c’è presenza di grandi imprese professionalizzate, è invece diffusa l’imprenditoria talvolta improvvisata con problemi di continuità e legalità (caratteristica tipica del settore): si tratta comunque di un ambito con basse barriere all’entrata. I piccoli imprenditori immigrati devono gestirsi in tale contesto e lo fanno riducendo i prezzi, pagando poco la manodopera e restando al limite della legalità.

Nel complesso, la nascita dei settori etnicizzati scaturisce da un incontro tra domanda e offerta, tra expertise degli immigrati e domanda del mercato locale: le competenze (di base e non) di una popolazione in un particolare campo delle attività produttive trovano spazio (ovvero carenza di offerta locale e basse barriere all’ingresso) per soddisfare un bisogno del mercato locale.

L’impresa etnica nell’attività ma non nel mercato

Si tratta di imprese manifatturiere o di servizi che sorgono per fornire prodotti o servizi tipici dei paesi d’origine ma che si rivolgono a una clientela che non è esclusivamente rappresentata da connazionali bensì anche da italiani (ad esempio: i ristoranti che hanno connotazione etnica possono

²¹ Legge 226/97 e decreto legislativo 114/98.

essere frequentati sia da connazionali sia da italiani; i negozi etnici di mobili, artigianato, abbigliamento che sono frequentati da clientela mista italiana e immigrata).

Si tratta di imprese che spesso sono nate come etniche e nel tempo hanno perso la connotazione etnica dal lato del mercato pur rimanendolo nell’attività.

L’impresa etnica nel mercato ma non nell’attività

Si tratta di attività che non hanno un legame dal lato degli “input” con la Patria d’origine (possono essere attività manifatturiere come produzione di elettrodomestici o attività di servizi come il commercialista o il dentista, etc.) ma che si rivolgono a una clientela etnica (esclusivamente o in maggioranza). Tale opzione può essere una scelta consapevole o casuale, dettata da opportunità economica o dall’esistenza di reti relazionali.

All’interno di questa “griglia di posizionamento” le imprese si collocano rispetto alla concorrenza delle imprese gestite da altri immigrati e anche rispetto alla concorrenza di tutte le imprese lombarde del proprio settore come imprese “marginali”, strutturate, eccellenti.

- Le imprese “marginali” restano ad operare nell’ombra, solitamente sono create da imprenditori con una bassa scolarizzazione, spesso si posizionano al limite della legalità: relativamente a questo fenomeno si potrebbero intensificare i controlli sul territorio e nelle imprese incidendo così non solo sull’imprenditorialità immigrata irregolare ma anche sul problema del lavoro “in nero” degli immigrati.
- La seconda tipologia d’impresa è relativa a iniziative più strutturate in cui però permangono difficoltà sia nella fase di avvio che nella conduzione ordinaria dell’attività d’impresa (organizzazione, finanziamenti, clienti, fornitori, etc.).
- Vi sono poi “casi di eccellenza”, ovvero iniziative di grande successo rispetto al panorama più problematico delle imprese immigrate nel complesso, comunque non prive di margini di miglioramento.

3 Esigenze formative degli imprenditori immigrati e struttura degli interventi

Sia gli ambiti analizzati ed esposti sia le affermazioni esplicite degli stessi intervistati ci permettono di evidenziare alcune delle principali esigenze formative emerse per gli imprenditori immigrati, riferibili a due grandi insiemi problematici:

1. l’area degli elementi personali e ambientali
 2. l’area delle caratteristiche d’impresa
-
1. La prima area fa riferimento ai problemi legati all’ambiente di provenienza, alle motivazioni del mettersi in proprio, ai fattori e alle caratteristiche personali e alle interazioni con il contesto di approdo. Di conseguenza i temi dell’intervento formativo faranno riferimento all’analisi delle motivazioni, all’analisi delle differenze tra contesto di provenienza e di approdo, al rafforzamento delle caratteristiche personali.
 2. L’area delle problematiche legate alle caratteristiche d’impresa sono più specificatamente inerenti alla gestione e organizzazione dell’impresa stessa e sono affrontabili sia con interventi formativi che prestino attenzione agli specifici problemi degli imprenditori immigrati sia alla generalità delle problematiche d’impresa (tenendo presente che spesso risultano complicate dalla condizione dell’essere persona immigrata).

Le 4 tipologie di imprese individuate (in base alle caratteristiche più o meno etniche sul lato del prodotto/servizio e del mercato fornito – paragrafo 2.5) sono un elemento trasversale e devono essere tenute presenti negli interventi di formazione: quanto più si tratta di imprese zero-etniche tanto più le loro problematiche si avvicineranno a quelle delle imprese lombarde (fatta salva la diversa provenienza culturale dell’imprenditore e quindi il suo diverso “bagaglio” e approccio con l’ambiente circostante); all’opposto, quanto più l’impresa sarà “etnica” tanto più presenterà problematiche originali e specifiche rispetto alle imprese lombarde.

3.1.1 Esigenze formative

Area degli elementi personali e ambientali

1. L’analisi delle motivazioni imprenditoriali è molto importante poiché aiuta a verificare la reale motivazione e le potenzialità dell’aspirante imprenditore allo scopo di evitare il più possibile casi di insuccesso. Tale analisi è quanto mai opportuna proprio nel caso in cui le motivazioni del mettersi in proprio siano deboli, cioè dettate dal bisogno di “costruirsi una reputazione” rispetto

alle aspettative dei familiari e della comunità allargata in madrepatria, oppure siano determinate da un ultimo tentativo dell'introdursi nel mercato del lavoro perché tutte le altre strade risultano precluse.

2. La formazione dovrebbe affrontare i principali elementi di debolezza nelle capacità e nel bagaglio personale (difficoltà di adeguarsi e interpretare il contesto lombardo, difficoltà ad affrontare i passi necessari per mettersi in proprio e gestire un'impresa) allo scopo di evitare il più possibile il rischio di procedere per tentativi.

3. Sarebbe importante fornire strumenti per il rafforzamento psicologico nei moduli della formazione a vantaggio degli stranieri in difficoltà a causa di discriminazioni (razziali e/o culturali).

4. Il modello economico italiano e le PMI può essere un tema importante da introdurre per descrivere il contesto in cui si muoveranno le imprese immigrate: come si è sviluppato il sistema economico italiano e la sua strutturazione in PMI.

5. Anche la più ampia conoscenza della cultura italiana e le tematiche interculturali possono aiutare a comprendere la diversità del proprio modello culturale d'origine con quello del paese di approdo; le nozioni apprese possono essere anche applicate ai rapporti con i clienti, i fornitori, le banche, etc.

6. informazioni sulla legge sull'immigrazione e implicazioni sull'attività d'impresa

7. informazioni sulle fonti che forniscono aiuti e supporti agli imprenditori

8. informazioni sulle qualifiche necessarie per svolgere determinate attività autonome

Area delle caratteristiche d'impresa

9. E' opportuno trattare argomenti che analizzino il rapporto tra soci e collaboratori;

10. Gestione e organizzazione aziendale per aiutare a programmare le attività, le strategie da seguire, imparando a gestire i momenti positivi e quelli di crisi; strumenti per imparare a gestire il consolidamento della fase iniziale e a progettare e gestire una fase espansiva;

11. Rapporti con i fornitori e i clienti, capacità di vendita per trovare nuovi mercati, per proporsi ai potenziali clienti e alle banche (anche allo scopo di evitare una tendenza spesso in atto, quella di eccedere nella personalizzazione dei rapporti).

12. Specificatamente i rapporti con le banche: imparare a porsi nei confronti dell'interlocutore bancario e sapere se vi sono canali di credito specificatamente dedicati agli immigrati

13. Lavorare con gli imprenditori immigrati sull'eventuale resistenza ad investire in strumentazione e formazione

14. Aspetti burocratico-amministrativo-contabili per l'avvio e la conduzione di un'attività imprenditoriale.

15. Fornire strumenti e conoscenze per la comprensione delle problematiche amministrative e contabili
16. Qualità nella conduzione dell'impresa (interna) e nell'erogazione dei propri prodotti e servizi (esterna) con attenzione anche alla qualità delle proprie azioni (responsabilità sociale dell'imprenditore);
17. Analisi del mercato, della concorrenza, informazioni e formazione sui mercati esistenti per i propri prodotti (regionali, nazionali ed internazionali)
18. Fisco e tasse, leggi vigenti (con particolare attenzione alle normative che garantiscono la salute e la sicurezza sui luoghi di lavoro), adempimenti, sanzioni previste, previdenza e gli enti previdenziali (INPS, INAIL, ...), fonti di informazioni cui accedere per restare aggiornati
19. Informazioni mirate sui finanziamenti con particolare attenzione ai finanziamenti agevolati
20. Informazioni sulla possibilità di partecipare a Fiere e Mostre specializzate

3.1.2 Struttura della formazione

In base anche alle proprie esperienze personali, sia come docenti che come discenti in corsi di formazione per imprenditori immigrati, gli intervistati hanno evidenziato alcune caratteristiche che i corsi dovrebbero avere per adattarsi meglio alle esigenze degli imprenditori immigrati.

1. I corsi lunghi dovrebbero essere strutturati su momenti teorici di base e momenti di esercitazioni, laboratorio, approfondimento e potrebbero prevedere un'assistenza post corso.
2. Viene indicato come necessario un tutor d'aula straniero che affianchi nel lavoro i corsisti. L'accompagnamento durante il corso deve essere mirato e personalizzato.
3. Si suggerisce di portare dei “testimoni” in aula che raccontino la propria esperienza (imprenditori immigrati che hanno avuto successo).
4. Si indica di introdurre nel corso la figura del "mentore" ovvero un imprenditore immigrato che ha avviato e conduce un'attività dello stesso tipo di chi segue la formazione e che svolga una funzione di appoggio e assistenza durante l'arco del corso.
5. Aula multietnica: il confronto tra nazionalità diverse, inclusa quella italiana, è ritenuto utile perchè porta al confronto tra modelli imprenditoriali diversi e in particolare con la modalità imprenditoriale italiana. I corsi misti tra imprenditori italiani e imprenditori immigrati darebbero un segnale di parità e di eguaglianza e consentirebbero di trattare egualmente italiani e stranieri. L'aula “multietnica” è un'occasione in cui "la diversità culturale diventa palestra per apprendere". La mescolanza delle etnie può portare il corsista ad aprire il proprio orizzonte progettuale e a confrontarsi con gli altri. Si verifica un forte scambio tra immigrati, nascono amicizie, reti, gruppi di lavoro: le tematiche e problematiche comuni fanno da collante e finiscono per accomunare i corsisti. L'aspetto negativo è legato alla

formazione mentale e culturale molto diversa tra immigrati di diverse provenienze e pensare a percorsi misti rischia di non cogliere vantaggi o specificità della singola etnia.

6. Aula etnica: secondo alcuni può essere utile in vista di un obiettivo comune tra i partecipanti perché è facilitata dalla coincidenza di codici culturali e non dà luogo a sensi di frustrazione che potrebbero generarsi in una situazione in cui si vuole avviare o gestire un'impresa e ci si confronta con un contesto molto disomogeneo. Pensare però ad interventi specifici per etnie può essere ghezzante: gli imprenditori immigrati già avviati da tempo dovrebbero anche potersi confrontare in aula con imprenditori italiani e viceversa. Sicuramente ci sono problemi a formare anche etnie tutte uguali perché al loro interno sono molto diverse o perché vi sono scontri e contrapposizioni soprattutto tra gruppi che possiamo percepire come simili ma non lo sono affatto.
7. I maggiori problemi segnalati che gli imprenditori immigrati possono avere **nel seguire la formazione sono:**
 - lingua: scarsa conoscenza dell'italiano;
 - tempo: scarsa disponibilità di momenti liberi da lavoro e impegni per seguire la formazione soprattutto se lunga;
 - resistenza culturale: bisogna sostenere gli imprenditori che sono restii a investire anche poco in iniziative e migliorie che non conoscono, aiutarli a sviluppare una cultura d'impresa adatta al contesto lombardo, aiutarli a progettare e riprogettare la propria iniziativa imprenditoriale e gli interventi che potrebbero agevolare l'espansione e il consolidamento dell'impresa.

4 Conclusioni

Il presente lavoro ha permesso di delineare un quadro, seppur limitato, di alcune delle caratteristiche e problematiche del “fare” impresa immigrata.

Le macro aree di riferimento per l’analisi seguita sono:

- elementi personali
- elementi ambientali
- caratteristiche delle imprese
- fabbisogni formativi e relativi temi della formazione

Gli elementi personali e ambientali interagendo confluiscono nelle caratteristiche delle imprese gestite da immigrati e consentono di delinearne alcuni dei principali fabbisogni di formazione.

Gli elementi personali fanno riferimento sia all’ambiente di provenienza dell’imprenditore immigrato (che può o meno aver fatto pressioni nella direzione della scelta autonoma) sia a caratteristiche proprie (cultura, istruzione, formazione, esperienze lavorative, etc.); gli elementi ambientali che l’imprenditore immigrato si trova ad affrontare (legislazione, ambiente sociale, informazioni, burocrazia, finanziamenti, supporti, etc.) lo condizionano a partire dalla scelta –libera o meno– dell’iniziativa imprenditoriale fino alla gestione vera e propria dell’attività aziendale.

Tali fattori, personali e ambientali, confluiscono nelle caratteristiche delle imprese immigrate: scelta della forma giuridica, relazioni interne tra soci e collaboratori/dipendenti, rapporti con fornitori e clienti, tipo di prodotto/servizio fornito, tipo di mercato fornito, settore di attività scelto per l’impresa, posizionamento nel mercato.

Ne scaturiscono specifici fabbisogni formativi derivanti dai punti di debolezza personali/motivazionali/relazionali, legati alle problematiche dell’ambiente di accoglienza e all’interazione dell’imprenditore immigrato con l’ambiente stesso e dovuti anche alle specifiche caratteristiche d’impresa.

La conoscenza delle specificità personali, ambientali e d’impresa che caratterizzano gli imprenditori e le imprese immigrate possono aiutare ad orientare gli interventi formativi a loro dedicati.

5 Appendice bibliografica

Aldrich Howard, Waldinger Roger, Ward Robin	“Ethnic entrepreneurs: immigrant business in industrial societies”	Sage Publications, 1990
Ambrosini Maurizio	“Immigrati e imprenditori. Un fenomeno emergente nelle economie occidentali”	Stato e mercato, 1995, n°45
Codagnone Cristiano	“Imprenditori immigrati: quadro teorico e comparativo”	in Chiesi Antonio, Zucchetti Eugenio (a cura di) “Immigrati imprenditori”, Egea, 2003
Martinelli Monica	“Le caratteristiche dell’attività imprenditoriale”	in Chiesi Antonio, Zucchetti Eugenio (a cura di) “Immigrati imprenditori”, Egea, 2003
Reyneri Emilio	“Istruzione e percorsi occupazionali degli immigrati in Italia”	In “Journal of Ethnic and Migration Studies”, in corso di pubblicazione
Waldinger Roger	“The “other side” of embeddedness: a case study of the interplay of economy and ethnicity”	“Ethnic and racial studies”, vol.XVIII (1995), n°3
Zucchetti Eugenio	“La regola e le eccezioni. Le attività indipendenti degli immigrati nell’area milanese”	in Chiesi Antonio, Zucchetti Eugenio (a cura di) “Immigrati imprenditori”, Egea, 2003